

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY



Diego Arrospide, presidente de la ACG -
“Vemos un escenario positivo para la reposición”

Diego Baldomir, de Guyer & Regules -
El BCU emitió norma “ilegal” que afecta a consignatarios

La facturación de la ganadería tocó piso en 2020 y comienza senda de crecimiento

Meteorólogo Mario Bidegain - La Niña podría fortalecerse en marzo y abril

OPTIMISMO GLOBAL

LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE LAS MATERIAS PRIMAS, INCLUYENDO LA HACIENDA, ESTÁN MUY FIRMES ANTE LA EXPECTATIVA DE QUE LA PANDEMIA EMPIECE A CEDER

ALGEBRA

COMUNICACIÓN APLICADA AL AGRO



WWW.ALGEBRA.UY

SÚMESE A EL FRIGORÍFICO NACIONAL



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

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

100% NACIONAL



100% FAMILIAR

El agua es vida

Al momento de escribir este editorial, llueve mansamente sobre Montevideo. Las precipitaciones han sido copiosas y extendidas como para dar vuelta a la página a una situación de déficit hídrico que llegó a determinar que una amplia proporción del país productivo (14 millones de 16 millones de hectáreas) hayan sido declaradas en Emergencia Agropecuaria por sequía.

Entre fines de enero y la primera semana de febrero en varias regiones del país se acumularon registros que llegan a los tres dígitos. Le cambió la cara al campo. A principios de año se veía amarillear incluso a las zonas bajas. Ahora es un vergel. Parece increíble el cambio en la situación en tan pocos días. Y el cambio se puede observar en la cara de quienes se dedican a las actividades productivas.

El doctor Eduardo J. Corso, en su histórico Diario del Campo, siempre comenzaba el segmento en el que comentaba sobre los mercados agropecuarios informando sobre las precipitaciones. No era para menos, ya que se trataba del principal factor determinante de la evolución de los precios del campo. Hoy en día, con un mercado mucho más globalizado, quizás su incidencia en algunos ítems no sea tan clave, pero

de todas maneras sigue teniendo una relevancia de primer orden.

Los precios del gordo habían caído por debajo de los US\$ 3 el kilo carcasa en las últimas semanas de 2020. Más allá de la incertidumbre generada por la pandemia en los mercados internacionales —que impactó solo parcialmente en el de la carne vacuna— el principal factor depresor de los precios fue la preocupación que generaba el déficit hídrico. La cosa cambió en las primeras semanas de 2021 y se terminó de consolidar un mercado firme en los primeros días de febrero, con referencias que alcanzaron los US\$ 3,30 para el novillo especial, de acuerdo con la planilla de precios de la Asociación de Consignatarios de Ganado.

En el mercado de la reposición el impacto de las lluvias también fue notorio. Muchos productores que se vieron obligados a alivianar los campos ven ahora la necesidad de agregar bocas, por lo que las cotizaciones están en alza.

Muchas de las notas de la presente edición de Negocios Rurales tratan el tema de las lluvias, ya sea de forma directa o indirecta por su impacto, como se decía, sobre la evolución de los mercados.

El futuro ahora se ve con otros ojos. La soja tiene capacidad de reacción y parece factible, en las condiciones actuales, que se alcancen rendimientos satisfactorios con los que se puedan aprovechar los altos precios de la oleaginosa en el mercado internacional. Si este resultado se confirma, vendrá después de una excelente zafra de invierno, fundamentalmente en el aspecto productivo, pero con precios que acompañaron.

En plena pandemia, con sectores enteros del país que vieron desplomarse sus ingresos de un momento a otro, el agro exportador es, más que nunca, el motor que va a permitir que la economía se siga moviendo y que se sostenga el ingreso de divisas.

Las lluvias ayudan a respaldar esta expectativa de un año positivo, acompañando la esperanza que generan las vacunas contra el Covid-19, la tendencia alcista de los precios internacionales de buena parte de los productos que Uruguay exporta (carne, lácteos, soja, lana, trigo) y las condiciones de estabilidad general del país. Los tres factores son imprescindibles para lograr resultados favorables. Faltaba el agua, que deberá seguir acompañando. El agua es vida.



Europa, quien venía más atrasado en cuanto a la reacción del mercado, comenzó a mostrar señales de recuperación de la demanda. Los importadores de carne se muestran más optimistas en cuanto a cómo puede ser la demanda en abril, cuando la vacunación se haya generalizado. Y cuando van a ver sus stocks de carne enfriada se encuentran con un gran vacío, porque en los últimos meses sus compras han sido mínimas. Por lo tanto, deben salir al mercado a comprar y se encuentran con una situación de escasez de oferta en América del Sur que los obliga a elevar sus precios de compra.

Firmeza global en referencias de la hacienda

Los precios de la mayoría de las materias primas, tanto minerales como alimenticias, presentan una sostenida recuperación

La pandemia no se iba a terminar por cambiar el almanaque, sacando el de 2020 para poner el de 2021. Eso es obvio. Pero el tono de optimismo con que comenzó este año dista mucho de aquellas semanas de total incertidumbre y un mundo virtualmente paralizado de marzo-abril del año pasado. Al mirar los precios de la mayoría de las materias primas, tanto minerales como de origen agropecuario, la tendencia es nítidamente alcista. Son muchos los analistas que advierten sobre un nuevo ciclo de alzas en las cotizaciones de las materias primas. En el caso de la carne, inmersa dentro de esta tendencia global, la recuperación se ve respaldada por condiciones propias de su balance de oferta y demanda que le agregan robustez.

Más allá de que cada país o región tiene sus particularidades, la tendencia global parece clara en estos momentos y, si se mantienen las actuales condiciones, no habría mayores riesgos de que cambie en cuanto al precio de la hacienda para faena en la región.

El segundo semestre de 2020 ya había sido de precios en alza, dejando atrás lo peor de la crisis de la pandemia en el sector. A mediados de mayo el promedio del novillo gordo en los países del Mercosur (el Índice Faxcarne del Novillo Mercosur) se ubicaba en US\$ 2,30 el kilo carcasa, cerró el año a US\$ 3,20 y en el corriente mes de febrero superó los US\$ 3,50 el kilo carcasa, una valorización de más de 50% desde el piso de mayo y de 10% desde fin de año. Es el valor más alto desde febrero de 2015, seis años atrás.

En los cuatro países de la región el saldo de enero fue positivo. Donde más subió fue en Paraguay —que ostenta el precio más bajo del Mercosur—, 19%, en tanto que donde menos subió fue en Argentina, donde la disparada de precios había comenzado varias semanas antes.

En Uruguay el novillo especial cerró 2020 a US\$ 3,20 el kilo y en febrero superó los US\$ 3,30.

En Brasil, principal exportador mundial, los precios alcanzaron niveles ré-

cord de más de R\$/@ 300 (arriba de US\$ 3,70) en el estado de Sao Paulo, en tanto que el valor medio de las principales plazas ganaderas del país se acerca a US\$ 3,60 por kilo carcasa. La fuerte valorización está mostrando señales de estarse agotando. La brecha de precios respecto a otras proteínas animales, caso del pollo, es muy grande, por lo que los consumidores están reduciendo la demanda por carne vacuna.

De todas formas, la oferta demorará algunas semanas en empezar a crecer, por lo que la expectativa es que los precios, más allá de las lógicas oscilaciones, se mantengan en niveles elevados.

A su vez Australia, el segundo principal exportador mundial, está con una disparada de precios más acentuada aún. El novillo pasó la barrera de los US\$ 6 el kilo carcasa, exacerbando la tendencia alcista en estas primeras semanas de 2021.

Como si esto fuera poco, otro gran jugador global como Estados Unidos también está con precios en alza, aunque con un contexto de mayor estabili-

Esta valorización está en línea con la tendencia global que tiene mucho que ver con la sólida demanda china por materias primas

dad. En lo que va de 2021 el precio de venta de los feedlots estadounidenses aumentó 4% a US\$ 3,95 el kilo carcasa.

Esta valorización está en línea con la tendencia global que tiene mucho que ver con la sólida demanda china por materias primas. Se está en un nuevo ciclo de alzas para los commodities, con subas en los granos, la leche, la lana y también la carne, tanto vacuna como ovina. La materia prima más trascendente, el petróleo, superó los US\$ 60 por el barril Brent, casi triplicando el valor de fines de marzo del año pasado. El dólar está debilitado, con la prin-

principal potencia del mundo que aprobó un gasto de 2 billones de dólares para sacar al país de la crisis de la pandemia. Es obvio que esto impacta en su valor.

En cuanto a la demanda, China sigue demostrando ser la primera de las principales economías del mundo en acelerar su crecimiento económico post pandemia. Su afección por carne es notoria y cuando sale a comprar al mercado internacional se encuentra con sus principales proveedores (Brasil, Australia, Argentina) con problemas de oferta y precios en alza.

A nivel local contribuyen las copiosas y extendidas lluvias que dejaron atrás el déficit hídrico y calmaron la oferta.

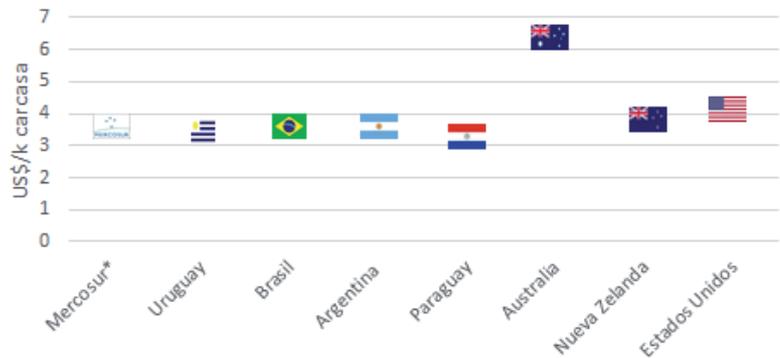
El optimismo que generan los buenos resultados de las vacunas contra el Covid-19 permite ser positivo en cuanto a que el contexto global será de firmeza en el correr de 2021. Luego, cada región tiene sus peculiaridades. En principio, la de Uruguay es una oferta de hacienda para faena relativamente más abundante que limitará la posibilidad de subas de precio muy expresivas. Pero la base está, diría el técnico argentino Héctor "Bambino" Veira. /NR

Precio del novillo para faena

	Fin 2020	10-feb	Dif %
Mercosur*	3,20	3,51	10%
Uruguay	3,20	3,32	4%
Brasil	3,15	3,59	14%
Argentina	3,49	3,56	2%
Paraguay	2,70	3,20	19%
Australia	5,68	6,30	11%
Nueva Zelanda	3,75	3,77	1%
Estados Unidos	3,78	3,95	4%

* Índice FAXCARNE del novillo Mercosur

Precio del novillo para faena al 10 de febrero



* Índice FAXCARNE del novillo Mercosur

AGROLUNA
BLACK

FRIGORÍFICO
COPAYAN
ROCHA - URUGUAY

CALIDAD EN UNA SOLA MARCA

www.copayan.uy

ANGUS URUGUAY PREMIUM
ABERDEEN ANGUS BREEDERS SOCIETY

La facturación cayó en más de US\$ 300 millones en 2020

Los ingresos brutos de los productores ganaderos tocaron piso el año pasado y comenzarán a crecer en el actual



El año pasado marcará un piso de los ingresos brutos de la pecuaria de carne, ya que la expectativa es que en 2021 se dé un crecimiento, fundamentalmente como consecuencia de un crecimiento en el envío de animales a faena.

La baja de la facturación en dólares el año pasado obedeció a un descenso en lo recaudado por venta de animales a faena, en tanto aumentó la exportación en pie.

En el caso de la venta de animales a faena se constató un descenso de 225 mil cabezas a poco más de 2 millones de animales. Pero la producción de carne sufrió una caída menor, de 7,5%,

En pesos uruguayos, moneda en la que se deben pagar varios costos por parte del productor, el descenso es mucho menor

La facturación bruta de la ganadería de carne por concepto de ventas finales sufrió una drástica caída de US\$ 323 millones a US\$ 1.863 millones en 2020, la menor de los últimos cuatro años, de acuerdo con estimaciones realizadas por Tardáguila Agromercados para Negocios Rurales. En términos porcentuales es un descenso de 14,8%. Sin embargo, en pesos constantes el descenso fue mucho menor, de 7,2%, debido a la recuperación del precio del dólar desde marzo pasado.

debido a un aumento en el peso medio de faena, determinado tanto por un mayor peso relativo de los novillos en la composición de la faena como por un aumento en el peso medio de las distintas categorías. El peso medio de las carcasas en 2020 fue de 259,5 kilos, un aumento anual de 7,2 kilos (2,9%).

Facturación de la ganadería de carne

En 2022 la facturación de la ganadería debería crecer nuevamente de la mano de un nuevo aumento de la faena. Ese año seguramente se podrían retar los máximos de 2018 y 2019.



2021 proyección Tardáguila Agromercados



Por su parte, el valor medio de venta sufrió un descenso de 6,7% a US\$ 872 por cabeza.

La combinación de una menor cantidad de kilos vendidos y un precio medio menor hizo descender en US\$ 336 millones (-16,1%) la facturación por venta de vacunos a faena a US\$ 1.750 millones.

En el caso de la exportación en pie, a pesar de que cayó la cantidad de animales comercializados, el aumento en el valor medio de exportación (determinado por una elevada proporción de vaquillonas vendidas a China con fines reproductivos) hizo aumentar el monto en unos US\$ 13 millones a US\$ 113 millones.

En pesos uruguayos, moneda en la que se deben pagar varios costos por parte del productor (tarifas, salarios, impuestos, costo de vida) el descenso es mucho menor debido a la valorización del dólar. La moneda estadounidense promedió \$ 42 en 2020, 19% más que los \$ 35,3 de 2019. Mientras tanto, la inflación del año fue de 9,4%. Por lo tanto, en términos de pesos constantes la facturación de la ganadería cayó 7,2%, menos de la mitad de lo que se perdió de facturar en dólares. /NR

En 2021 la facturación crecerá

El piso en la facturación bruta de la ganadería de carne por concepto de ventas finales (a frigorífico y exportación en pie) se tocó en 2020 y comenzará una senda de recuperación este año, sostenida principalmente por un aumento en la cantidad de animales faenados.

En estas primeras semanas de 2021 la faena se consolida nítidamente por encima de un año atrás. La expectativa —si la disrupción de la pandemia no es muy grande— es que siga así y que culmine en el entorno de 2,2 millones de cabezas, un aumento anual de 10%. La fuerte suba en los precios de los granos forrajeros impedirá un crecimiento mayor.

La exportación en pie también podría crecer, aunque lejos de los niveles de 2018, de más de 400 mil cabezas. Siendo cautos se puede manejar un número tentativo del orden de las 150 mil cabezas exportadas en pie.

La salida por concepto de ventas finales, sumando faena y exportación en pie, podría rondar los 2,35 millones de cabezas, unas 220-230 mil más que en 2020.

En cuanto al valor medio de venta, suponiendo un mundo que gradualmente vaya dejando atrás lo peor de la pandemia, la expectativa es de un mercado internacional firme. Más aun teniendo en cuenta los altos precios de la materia prima en los dos principales países exportadores, Brasil y Australia.

Con una mayor extracción y con una tenue corrección en el precio medio de venta, los productores ganaderos elevarían su facturación a unos US\$ 1.950 millones. Habrá que esperar a 2022, para cuando debería darse un nuevo escalón hacia arriba en la cantidad de animales faenados, para volver a superar los US\$ 2.000 millones, como se había logrado en 2018 y 2019.



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627

Web: www.fricasa.com.uy

E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

“Vemos un escenario positivo para la reposición”

Diego Arrospide, quien preside la nueva directiva de ACG, dijo que la gremial buscará aumentar la participación de socios desde el interior del país



Diego Arrospide preside la gremial desde diciembre y buscará seguir descentralizando las reuniones de precios.

Tras sus primeros meses al frente de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG), **Negocios Rurales** dialogó con Diego Arrospide, quien aseguró que seguirá la línea de la anterior directiva, aunque sumarán proyectos para seguir actualizando a la gremial y analizó los aspectos productivos tanto del gordo como de la reposición tras las lluvias de los últimos días.

Está iniciando su tarea como presidente de ACG, ¿cuáles van a ser las prioridades por los próximos dos años?

Impulsaremos la gremial aggiornandola a los nuevos tiempos, mejorando sus servicios y su comunicación, para que el socio se sienta representado y respaldado por una institución moderna y profesional. Apostamos a valorizar nuestra información, a contribuir a la mejora de las empresas asociadas —que integran el comercio formal— a la generación de puestos de trabajo, lo que redundará en el desarrollo del sector.

¿Cuáles van a ser los pilares de su gestión?

Dedicaremos gran parte de nuestro esfuerzo a la comunicación, a un mayor relacionamiento con otras instituciones del sector, a acercar nuestra profesión al sistema educativo formal y, al mismo tiempo, valorizar la información generada que es relevante y referente en el mercado de haciendas. Puertas adentro seguiremos trabajando tan cerca del socio como nos sea posible.

Igualmente, daremos continuidad a muy buenos proyectos que ya están encaminados desde la gestión anterior.

¿Cómo encuentra a la gremial que acaba de cumplir 100 años?

El solo hecho de cumplir 100 años habla por sí solo, de la envergadura, el prestigio y el posicionamiento de la institución en la sociedad. Nuestra

“El solo hecho de cumplir 100 años habla por sí solo de la envergadura, el prestigio y el posicionamiento de la institución en la sociedad”

gremial vive una constante evolución en cuanto a sus formas y canales de comercialización. El comportamiento de los negocios cambia, cambian las formas, pero lo que no cambia son los contenidos. Lo que perdura en el tiempo son las relaciones humanas y los valores que nos guían.

Antes de la pandemia se venía dando un acercamiento de la gremial con el interior. Una vez superados estos problemas, ¿se va a retomar?

Definitivamente, la mayor parte de nuestra masa social se encuentra distribuida por todo país abarcando las principales ciudades del interior, así como también el interior profundo. Vamos a retomar las reuniones de precios en el interior una vez que la situación

sanitaria lo permita, dado que realmente es muy importante el intercambio y acercarse a los productores del interior porque es así que se entiende la forma de nuestro trabajo. Actualmente las reuniones de precios son “virtuales”, lo que permite a un socio ubicado en cualquier punto del Uruguay ser parte activa de la Asociación. Realmente una forma de acercarnos a todos a lo largo y ancho del país.

Entrando en lo productivo, ¿cómo ve al mercado del gordo y la reposición para 2021?

Somos optimistas y arrancamos el año con una gran noticia: hay luz al final del túnel, “la vacuna para el Covid-19”. No obstante, tenemos un primer semestre con grandes desafíos por delante. A nivel internacional existen al menos tres factores que explican el aumento en los precios de las principales materias primas:

I- las bajas tasas de interés a nivel internacional tras el impacto del Covid 19.

II- recuperación económica más rápida de lo previsto por parte de China.

III- debilitamiento del dólar.

A nivel local, de acuerdo con el análisis de proyección realizado por INAC para 2021, se estima un crecimiento de

la faena de al menos un 10%, con un mayor stock de vacas, así como de novillos en edad de faena. El primer mes del año ya mostró un importante aumento en el nivel de actividad (+37%) con respecto al año anterior.

En cuanto a los precios del ganado gordo, se verifica una recuperación, después de una abrupta caída sobre finales de 2020 como consecuencia del déficit hídrico. Felizmente esto ha

“La relación de precio flaco-gordo está por debajo de los 1,20 y sigue siendo favorable para el invernador”

comenzado a revertirse en los últimos días de la mano del importante nivel de actividad y una oferta escasa y con incidencia directa del clima en cuanto a su volumen para este importante nivel de faena. Esto nos lleva a pensar que, en la medida que avance la vacunación a nivel mundial, poco a poco comenzará a reactivarse la demanda que seguro traccionará sobre la oferta y, por ende, sobre el precio, dado el bajo nivel de ganado gordo disponible.

En lo que refiere al ganado para el

“La apuesta de las dos anteriores directivas y la nuestra también, es dar continuidad a los procesos ya iniciados, de manera de fortalecer el trabajo institucional.

En ese sentido, es importante destacar que queremos profundizar las transformaciones ya iniciadas, fortaleciendo aún más nuestro rol en el mercado”

NEGOCIOS RURALES | 11



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

La nueva directiva de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) continúa con la línea de trabajo marcada por la anterior, aunque suma varios proyectos para seguir actualizando a la gremial.

campo, luego de una importante presión de venta a raíz de la sequía con dificultad en la colocación y ajuste en las cotizaciones de orden del 20%, comenzamos el año con una demanda que lentamente comienza a reactivarse a medida que mejoraron las condiciones climáticas en las distintas zonas del país.

Vemos un escenario positivo para la reposición, analizando algunos factores que lo componen;

Hay varios factores que ayudan a explicar esta recuperación:

I- De acuerdo de los últimos datos de Dicose, existe un crecimiento del área de mejoramientos, (praderas – verdes). Esto genera mayor demanda.

II- La exportación en pie comienza a dar señales de reactivación (mayor de-

manda, ajuste del precio del ternero, lo que hace que el negocio sea más competitivo en la región —en particular con Brasil— y comienza a generar una mayor demanda interna).

III- Nuevas demandas para los vientres reactivaron y generaron nuevos canales de comercio, (terneras y vaquillonas), tanto de razas puras, así como también sus cruza. Se reactivó la demanda de vaquillonas y terneras Holando con destino para China, lo cual es sumamente importante para el sector lechero.

IV- Existe una demanda de inversión en ganadería por fuera del sector, generado por niveles de rentabilidad acepta-

“Los principales desafíos provienen por el dado de los granos debido al importante incremento de precios, generando nuevos estímulos a la agricultura”

bles y atractivos, frente a los magros rendimientos de otras colocaciones financieras.

V- La relación de precio flaco-gordo está por debajo de los 1,20 y sigue siendo favorable para el invernador.

VI- La propia sinergia agricultura-ganadería también genera oportunidades de demanda adicional en determinados momentos del año. Principalmente en cultivos de servicio en invierno (puentes verdes).



“Hay que apostar a la calidad y la excelencia en todos los eslabones”

¿Qué desafíos ve para Uruguay como proveedor de carne al mundo y en qué puede colaborar la ACG para ayudar a superarlos?

El sector ganadero ha tenido un fuerte crecimiento y desarrollo en los últimos años, basado en un contexto favorable de precios y una sinergia con la agricultura. Hemos atravesado un año muy particular en el que la pandemia paralizó al mundo y cambió su forma de vida. En ese contexto, nuestro sector ha hecho los esfuerzos necesarios y ha podido seguir operando.

Una vez superados los desafíos sanitarios, el sector ganadero y la agropecuaria toda tienen por delante un futuro promisorio.

Producimos alimentos de calidad, con todas las garantías de calidad e inocuidad y de forma sustentable para una demanda cada vez más exigente.

Debemos trabajar en acuerdos comerciales, que nos permitan ser más competitivos con nuestros principales competidores. Australia y Estados Unidos siguen avanzando en esa línea y cada vez nos alejamos más en cuanto a las diferencias arancelarias. Mejorar la competitividad con nuestros vecinos del Mercosur, que también tenemos importantes diferencias en los costos productivos.

Desde la ACG estamos de puertas abiertas al diálogo para aportar desde nuestro lugar, con conocimiento cabal

de la realidad productiva y económica de todo el sector a través de nuestro contacto permanente con los sectores productivos. Y es ahí donde vamos a poner foco, aportar a través del diálogo con las instituciones desde nuestro rol como empresas que generan trabajo genuino, apostando a oportunidades que generaren actividad para el país.

Vivimos en un país que es caro para vivir y producir. La forma de mejorar es apostando a la diferenciación a través de la calidad y excelencia en todos los eslabones de la cadena. En ACG estamos comprometidos seriamente con brindar servicios de calidad, profesionales, que constituyen una inversión que genera valor.

VII- El nuevo escenario de valores de los granos;

Por último, los principales desafíos provienen por el dado de los granos debido al importante incremento de precios, generando nuevos estímulos a la agricultura. Este escenario obliga a repensar las suplementaciones en sistemas intensivos. Por otro lado, el negocio del corral representa un segmento importante en el porcentaje de la faena (15%), sufre un encarecimiento de las dietas de la mano de su principal insumo (maíz), aumentando en más de 50%. Esta tecnología es una pata importante a la hora de la producción de carne de calidad como lo es la cuota 481 y otros negocios, además de ser un dinamizador de la cría y recría de ganado.

¿Ve alguna categoría con más problemas que otras?

Dependiendo de la época del año, la demanda ejerce más presión sobre determinadas categorías. Los negocios “cortos” que son categorías adultas, vaca de invernada, novillo —por qué no la pieza de cría— siempre despiertan mayor interés. Por otra parte, los negocios más largos van más atados a la época, clima, disponibilidad forra-

jera. Los ganados preñados dependen mucho de su calidad y del tiempo que falta para la parición.

Pero lo que sí pesa, y cada vez más, es la calidad; este es el principal diferencial a la hora de valorizar la hacienda. La inversión en genética es un agregado de valor en los sistemas productivos. /NR

Las oportunidades y desafíos del ovino

El ovino viene con problemas desde el lado de mercados ¿Cómo ve el rubro?

Cerramos el año 2020 con excelente nivel de actividad, con un crecimiento de 17%, y el comienzo de 2021 está más que duplicando la faena de un año atrás. Más que por los mercados nosotros vemos algunas dificultades logísticas, dada la estacionalidad de la oferta, ya que la misma se superpone con la de ganado gordo a fin de primavera, coincidiendo con la ventana de faena de los ganados de corral.

El ovino es un rubro competitivo necesario en sistemas productivos, en especial en zonas de basalto y lugares de mucha intensificación, como semilleros o predios de poca escala. Existe demanda en mercados dispuestos a valorizar ese tipo de producción como son EEUU (a través de los compartimentos), Brasil y, por último, pero no menos importante, nuestro principal socio comercial, China, absorbiendo cantidad y calidad. El desafío viene por el lado de buscar estímulos a la producción, de forma tal de lograr una oferta constante a lo largo del año.

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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos



semilleros.com.uy

BCU emitió norma “ilegal” que afecta a consignatarios

La firma Guyer & Regules está trabajando en recursos presentados ante el organismo para que se revoque la decisión



de activos, expresamente, no lo requiere. Esta ley, que es la 19.574, incorpora determinados sujetos obligados, quienes deben hacer una debida diligencia en sus clientes en determinadas operaciones de compraventa. Saber quién es el comprador, dónde obtuvo el dinero y comprobar que todo lo que se dice es verdad.

Estos sujetos obligados están enumerados en la ley. Es una lista muy extensa que incluye usuarios de zonas francas, abogados, escribanos, rematadores, entre otros. Pero allí no están incluidos los consignatarios.

Sin embargo, con la nueva norma del BCU, indirectamente los consignatarios quedan obligados de hecho a hacer la debida diligencia para saber el origen de los fondos. Y esto es ilegal, porque el BCU está yendo más allá de lo que está establecido en la ley.

Pero, además, el BCU no tiene control sobre los sujetos no financieros, y con

Están previstas sanciones muy fuertes a quienes no cumplan con el suministro de información, que pueden llegar incluso a que se cierren las cuentas del consignatario

esta norma, de forma indirecta, lo está teniendo sobre los consignatarios.

¿Se debe hacer un trabajo de investigación sobre el origen de los fondos?

No es una investigación propiamente dicha, pero se acerca. Se deben dar las pruebas en cuanto a que el dinero no proviene del lavado de activos y el consignatario chequear que la misma esté de acuerdo y respalde lo declarado.

¿Se prevén sanciones en caso de incumplimiento?

Están previstas sanciones muy fuertes a quienes no cumplan con el suministro de información, que pueden llegar

El Banco Central del Uruguay (BCU) publicó una norma en diciembre del año pasado en la que obliga a las instituciones financieras a que le requieran a quienes intervienen en negocios de venta y consignación de ganado que informen el beneficiario final y el origen de los fondos de las operaciones por más de US\$ 50 mil o que acumulen más de US\$ 600 mil en el año. El objetivo es un mejor control del lavado de activos. El doctor Diego Baldomir, abogado socio de la firma Guyer & Regules, explicó a **Negocios Rurales** los alcances de la normativa que considera ilegal, por lo que varias casas consignatarias presentaron recursos ante el BCU para que sea revocada.

¿Cuáles son los cambios establecidos en la norma publicada por el BCU?

El BCU emitió una norma en la cual obliga a las instituciones financieras a requerir a quienes intervengan en operaciones de venta y consignación de ganado que les informen quién es el beneficiario final y cuál es el origen de los fondos de las operaciones.

Esta norma es claramente ilegal, porque está obligando a los consignatarios a hacer algo que la ley de lavado



Diego Baldomir es abogado, socio de la firma Guyer & Regules, que es la que está trabajando la amplia mayoría de los recursos que presentaron las empresas consignatarias para que el BCU revoque la decisión tomada en diciembre.

incluso a que se cierren las cuentas del consignatario en la institución financiera. Obviamente, esa empresa no podría seguir funcionando sin cuentas bancarias.

¿Qué se está haciendo para revertir esta situación?

Entre 60 y 70 consignatarios de todo el país presentaron un recurso ante el BCU en la primera semana de febrero, luego de culminada la feria judicial. El banco tiene un plazo para determinar si la revoca o no. Si no lo hace, se abre la vía para ir al Tribunal de lo Contencioso Administrativo (TCA).

¿Son plazos muy largos?

Lo son. El TCA puede demorar hasta tres años en dictaminar al respecto. Mientras tanto, la nueva norma del BCU está vigente, por lo que los consignatarios deberán brindar la información a la institución financiera con la que hayan realizado la operación. Sin perjuicio de ello el BCU puede suspender la aplicación de la norma hasta que se finalice la controversia y evitar males mayores.

Si el BCU no revoca y el TCA anula la norma, con esa anulación los consignatarios pueden iniciar juicio al BCU por los gastos en los que debieron incurrir durante todo el tiempo en el que se vieron obligados a cumplir con una norma que era ilegal. /NR

En las resoluciones 2.367 y 2.368 del BCU, fechadas el 17 de diciembre de 2020, dice que se consideran incluidos "los clientes que manejen en forma habitual fondos de terneros provenientes o relaciones con el desarrollo de actividades profesionales, financieras, comerciales o de ahorro, tales como:

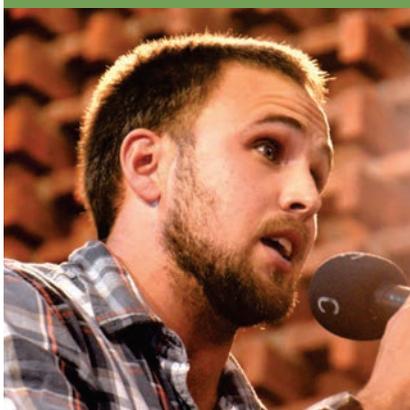
- Compraventa, construcción, promoción, inversión o administración de bienes inmuebles
- Compraventa de establecimientos comerciales
- Administración o custodia de dinero, cuentas bancarias, valores u otros activos
- Inversiones o transacciones financieras en general, incluyendo servicios de pagos y cobranzas
- Creación, operación o administración de personas jurídicas u otros institutos jurídicos
- Operaciones de comercio exterior, incluyendo operaciones de intermediación en las que se realicen pagos o cobros por cuenta de terceros
- Operaciones de venta y consignación de ganado".

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



“El productor está más consciente del cambio climático”

Desde el Ministerio de Ganadería se buscó minimizar el impacto de la sequía en los predios de pequeños productores



El director general de Desarrollo Rural (DGDR), Carlos Rydström, en diálogo con **Negocios Rurales**, se refirió a la declaratoria de Emergencia Agropecuaria en casi todo el país, a la incidencia de las lluvias y a las políticas que llevarán adelante para promover la producción basada en principios agroecológicos.

¿Cómo evalúan desde el MGAP las precipitaciones que llegaron a finales de enero y principios de febrero?

La lluvia tiende a cambiar el humor, a que se mire con otras perspectivas la situación productiva y eso a veces se termina traduciendo en los mercados, pero somos optimistas con los resultados de estas precipitaciones, sobre todo por lo que nos faltó en la primavera.

¿Cómo fue el trabajo que realizaron durante todos estos meses en casi todo el país en zonas bajo emergencia agropecuaria?

Prácticamente 14 millones de hectáreas de las 16 millones productivas que tiene el país están bajo emergencia agropecuaria. Primero, luego de la declaratoria inicial de diciembre del año pasado, cuando se implementaron los créditos con tasas de interés blandos para todos los productores ganaderos y lecheros familiares o que exploten hasta 500 hectáreas físicas.

Luego se dispuso otro tipo de asistencia en paralelo con las intendencias departamentales, con lo que es la contratación de maquinaria para alumbramiento, limpieza de tajamares y obras relacionadas al reservorio de agua en general.

Es un esfuerzo que no tiene precedentes en la gestión del MGAP y entendemos que lo que hace es brindar un poco más de apoyo en la dinámica de la resiliencia que pueden generar los productores y estas obras en sus predios. Pero esto no suple la problemática productiva por la falta de agua en el resto de las estaciones y lo profunda que fue esta etapa.

¿Cuáles son los principales daños que dejó esta sequía?

En términos productivos, lo que más se escucha es el impacto en el entore, así como en la remisión de leche. Ha sido complicado en todos los rubros, pero muchas veces esos daños se terminan de cuantificar cuando estamos viendo las tasas de procreo del año siguiente.

También está la importancia del bolsillo de los productores, que para mantener

Muchas veces esos daños se terminan de cuantificar cuando estamos viendo las tasas de procreo del año siguiente

su productividad tiene que endeudarse y hacer esfuerzos de ese estilo y tiene que confiar en que el proceso productivo no se va a dañar significativamente.

En este sentido lo que podemos hacer es tratar de proyectar a futuro, pero el tiempo nos va a decir la respuesta final y estamos atentos a ello, tratando de mitigar los efectos en el corto plazo.

Si bien esta sequía no terminó, como se dice habitualmente la próxima sequía está más cerca y

hay que adelantarse a las mismas. ¿Qué se puede hacer desde el MGAP para concientizar al produc- tor al respecto?

El productor está más consciente del cambio climático y más allá de que somos un país en el que nunca llueve un año promedio, sino que siempre hay grandes disparidades, esto cada vez se va a acentuar más; quizás el siguiente episodio anormal no sea una sequía, sino un exceso hídrico muy concentrado.

La respuesta a todo eso viene desde la parte de la resiliencia, la capacidad de adaptación, y en ese sentido no solo trabajamos en concientización —que es fundamental— buscando cuidar para cuando no hay, sino que también el cómo estar pronto para esos eventos de manera estructural.

Eso va también en la difusión de prácticas sobre cómo aprovechar el forraje propio, de lo que es el agua en el predio y la parcela, por lo que estuvimos llevando a cabo con el proyecto Más Agua o el crédito fiscal para tributantes del IMEBA, que es una herramienta muy importante para desarrollar herramientas de agua y también en ese sentido es que estamos renegociando los contratos y proyectos del Ministerio con el BID. /NR

La importancia de intensificar con bases agroecológicas

Rydström explicó que “estamos en un momento bisagra para la intensificación de la ganadería manteniendo bases de producción agroecológicas”.

“Nosotros estamos en un plan de trabajo con las intendencias de Durazno, Tacuarembó y Rivera para promocionar la intensificación de la ganadería que muchas veces puede ser a través de un pastoreo racional. También buscamos para el ganadero tradicional dar más herramientas de intensificación de acceso al agua en el predio, la subdivisión y la posibilidad de tener sombra”, dijo.

Para la DGDR la existencia de los pequeños productores depende de su rentabilidad y la misma de la competitividad en momentos cuando parece que los precios están volviendo a subir.

“Tenemos que buscar cómo pueden mejorar porteras adentro”, subrayó el jerarca, manifestando que “lo que queremos es ver cómo los productores que hacen ganadería más tradicional en 200 hectáreas, que por ahí la limitante es el crédito, nosotros tenemos que buscar líneas que puedan implementar para acceder a agua en la parcela, subdividiendo para generar pastoreo racional y tener subsidios para poder incorporarlo. Esto es porque el más chico tiende a ser el que está más lejos de la asistencia técnica como para poder pensar con mentalidad de empresario. Queremos acercarnos a los que son fanáticos y militantes del pastoreo y los que quieren empezar”.

Subrayó que “hay que hacer énfasis en estas herramientas, porque dar sombra es bienestar animal, porque dejar rotaciones altas es más fijación de carbono en el suelo y como resultado tenemos más carne, más proteína de manera agroecológica, y sin usar fertilizantes”.

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

INAC pasa a habilitar carnicerías

Uno de los cambios generados en la Ley de Urgente Consideración otorgó algunas nuevas funciones al organismo cárnico



INAC busca generar un sistema de renovación e innovación dentro del sistema de carnicerías en todo el territorio uruguayo

Según información brindada por el Instituto Nacional de Carnes (INAC), de ahora en más habrá un registro único nacional de empresas cárnicas y un impulso al desarrollo de las carnicerías formalizadas.

Si las carnicerías tienen habilitación vigente, no deberán realizar solicitud alguna. No obstante, si la información de la empresa o carnicería no está debidamente registrada en INAC, podrá modificarla a través de un trámite online.

En un comunicado de prensa, INAC dijo que tiene como “uno de sus cometidos contribuir a garantizar el acceso de nuestra población a carnes y derivados en cantidad y calidad suficiente.”

Agregó que en los últimos años, “y sobre todo a partir de esta administración”, ha decidido focalizarse en la formalización y promoción del mercado interno bajo un nuevo modelo.

En tal sentido, el proceso de rediseño estuvo marcado por distintos hitos, entre ellos, la Ley de Transparencia Comercial e Inocuidad —que le confiere nuevas competencias a INAC— y la Ley de Urgente Consideración que le brinda la competencia para habilitar carnicerías en todo el país, luego de

más de 30 años en los que este trámite estuvo a cargo de los gobiernos departamentales (salvo en el caso de Montevideo). El proceso se terminó de sellar con la reciente transformación de la Gerencia de Contralor en Gerencia de Mercado Interno, modificándose su denominación, funciones y estructura.

Fernanda Cuervo, gerente de Mercado Interno del INAC, explicó que este nuevo enfoque apunta a abordar al mercado interno en forma integral, haciendo foco en la infraestructura, en los proce-

Si la información de la empresa o carnicería no está debidamente registrada en INAC, podrá modificarla a través de un trámite online

sos de inocuidad y en la idoneidad de los agentes a través de equipos multidisciplinarios, así como el trabajo coordinado con otros organismos estatales (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Congreso de Intendentes, Gobiernos Departamentales y Ministerio del Interior).

Dijo que se pone foco en hacer más

eficaces y eficientes los recursos humanos asignados al mercado interno, apoyándose para ello en nuevos sistemas tecnológicos.

Entre las actividades que se están cumpliendo se encuentran la aprobación de un nuevo marco normativo, la coordinación de un grupo de trabajo interinstitucional, el desarrollo e imple-

“Se hace foco en la infraestructura, en los procesos de inocuidad y en la idoneidad de los agentes a través de equipos multidisciplinarios”

mentación de un sistema de registro digital de todas las operaciones con carne del abasto, un plan de promoción específico y la formación de los agentes del mercado interno.

Los próximos años del mercado interno serán desafiantes y se requerirá de una fuerte coordinación institucional, que redundará en beneficio de toda la cadena, de la población y del prestigio internacional de las carnes de Uruguay. /NR

Un nuevo modelo

Uno de los cometidos del INAC es contribuir a garantizar el acceso de la población a carnes y derivados en cantidad y calidad suficientes. Para cumplirlo, se apoya en tres pilares fundamentales: contribuir a garantizar en el mercado interno la inocuidad alimentaria, la transparencia comercial y el acceso. Para ello, los decretos recientemente aprobados ponen foco en la formalización y promoción del mercado doméstico bajo un nuevo modelo.

Esta nueva dimensión del mercado interno de carnes forma parte de uno de los ejes estratégicos del plan quinquenal del organismo, que es la integridad del producto y de los procesos, dijo el INAC. Este objetivo se refiere a los sistemas que permiten brindar la máxima transparencia comercial, enfocado a que las cadenas cárnicas tengan forma de ser supervisadas y monitoreadas para dar garantías a los consumidores.

El eje del nuevo marco regulatorio está basado en tres grandes aspectos:

Infraestructura, Inocuidad Alimentaria e Idoneidad de los Agentes.

En primer lugar, uno de los cambios más relevantes que introduce el Registro Único de Empresas Cárnicas (RUNEC) es unificar en un solo Registro en el que los usuarios se inscriben y aportan la documentación que se requiera una sola vez, por más que se inscriban a más de una actividad. Antes, existían más de 50 registros distintos de empresas, amparados en decretos y resoluciones del Instituto. Además, el Registro Nacional de Carnicerías, si bien era de carácter nacional, contenía falencias de datos respecto a las habilitaciones fuera de Montevideo.

INAC agrega que los propios consumidores se convertirán en más de 3 millones de supervisores de las empresas en donde compran su alimento, ya que podrán buscar en el RUNEC información del local donde adquieren la carne, chequear su habilitación y los datos que brinden garantías para hacer una compra segura.

NEGOCIOS RURALES | 19

ALGEBRA.UY



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

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



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

Se mantienen ventas para comer en la casa

En la temporada turística, al igual que en Europa, cayeron las ventas de los cortes finos, dijo Fernando González, principal de Copayan



Fernando González, principal de Copayan, estimó que en febrero las ventas en la zona turística podrían ser de alrededor de 70% de las de un año normal.

En esta temporada turística “está pasando lo mismo que en Europa, no hay consumo social, por lo que hay una baja demanda de cortes finos, pero se mantiene el consumo de cortes utilizados para cocinar dentro de las casas”, opinó Fernando González, principal del frigorífico Copayan, ubicado en el departamento de Rocha, en plena región turística del país.

Por lo tanto, teniendo en cuenta la expectativa de una temporada turística sin turismo internacional, el industrial opinó que está evolucionando de forma “razonable”.

A la vez que se observa un consumo disminuido de cortes como bifés, colita de cuadril o lomos, se ha mantenido el de nalga y el de carne picada o para picar. También observó un buen desempeño en el consumo de asado y menudencias.

De todas maneras, estos niveles razonables tienen en cuenta lo que eran expectativas muy magras para la temporada turística debido al cierre de fronteras por la pandemia.

Aunque todavía no se puede hacer un número certero sobre el nivel de de-

Se observa un consumo disminuido de cortes como bifés, colita de cuadril o lomos y se ha mantenido el de nalga y carne picada

manda turística, González consideró que en enero habría sido del entorno de 50% de una temporada normal. Para febrero, que las ventas siempre caen respecto al primer mes del año, supuso una baja menor, “quizás 70% de un año normal”, pero recalcó que en un ambiente de tanta incertidumbre es difícil hacer proyecciones.

Cayó la importación de carne en enero

Las importaciones de carne vacuna en enero consolidan una franca tendencia descendente. Según datos de Aduanas ingresaron 1.766 toneladas peso embarque, de las que 1.594 eran enfriadas y 172 congeladas.

Las importaciones uruguayas de carne vacuna alcanzaron un pico de 36 mil toneladas en los 12 meses a julio del año pasado; desde entonces han mostrado una tendencia descendente que se agudizó en el último trimestre.

En los 12 meses a enero acumulan 30.363 toneladas y la expectativa es que mantenga la senda descendente en la medida que los precios de la materia prima en Brasil, el principal proveedor, sigan por encima de los de Uruguay.

En enero ingresaron desde Brasil 1.245 toneladas enfriadas, por encima de las 941 tons de diciembre. Paraguay fue el origen de 328 tons enfriadas. El valor medio de importación del enfriado fue de US\$/t 4.275, US\$ 30 más que en diciembre.

Las principales firmas importadoras de enfriado fueron Abasto Santa Clara (282 t), Maufe (277 t) y Tamiral (144 t). /NR



Durante los últimos meses Uruguay viene experimentando una caída en la importación de carne para el abasto.

TORRE ARENAS

UNA NUEVA
FORMA DE VIVIR
EN LA RAMBLA
DE MALVÍN



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

1700 m2 DEDICADOS A AMENITIES

VENÍ A CONOCER NUESTRO SHOWROOM

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

ASESORAMIENTO Y VENTAS **093 348 538**

 **rener**
PROYECTO Y CONSTRUCCION

INAC elaboró un plan estratégico quinquenal

El organismo cárnico se fijó metas para todas las carnes con cuatro objetivos principales



El plan del INAC apunta a realzar los sistemas de producción uruguayos en base pastoril, los beneficios de una dieta balanceada, además de promover el agregado de valor, posicionando a la marca país en un nivel elevado en el mercado internacional y mejorando las condiciones de acceso. Además, pretende que los sistemas brinden la máxima transparencia comercial.

El Instituto Nacional de Carnes (INAC) dio a conocer un plan estratégico para los próximos cinco años que abarca a todas las carnes que se producen en el país y el cual tiene cuatro objetivos principales.

La defensa de las virtudes ambientales de los sistemas de producción ganadera de base pastoril y los beneficios para la salud humana del consumo balanceado de diversos tipos de carne en la dieta, encabeza la lista de prioridades.

Le sigue la generación de agregado de valor a través de la mejora del acceso internacional de las carnes del Uruguay, posicionando en el nivel más alto la marca país en los mercados y trabajando también en el mercado interno con dicha marca.

En relación con integridad del producto y de los procesos, otro de los pilares del Plan Estratégico, se refiere a los sistemas que permiten brindar la máxima transparencia comercial, enfocado a que las cadenas cárnicas tengan forma de ser supervisadas y monitoreadas para dar garantías a los consumidores.

En tal sentido se defiende con varias acciones la integridad, inocuidad, trazabilidad y sostenibilidad de la producción de carnes en Uruguay.

Prueba de ello es la iniciativa legislativa aprobada en la Ley de Presupuesto respecto a los alimentos que contengan células de cultivo animal producidas de manera artificial en un laboratorio y el etiquetado de productos de origen mayoritariamente vegetal envasados fuera de la vista del cliente.

La finalidad de esta normativa es promover la transparencia comercial y evitar la inducción a error de los consumidores finales. La aplicación de tal norma redundará en beneficio de los productores y comerciantes; asimismo, prioriza el lugar de los consumidores, de manera que cuando realizan una compra tengan la certeza de que lo que se denomina como “carne” o similar, sea un producto de determinadas características y no otro producto.

Actualmente está corriendo un plazo de 180 días contado desde la promulgación del artículo referido para que el Poder Ejecutivo lo reglamente.

En el último objetivo estratégico se apunta a resolver, con otras instituciones, problemas puntuales de competitividad en las distintas cadenas con aporte de estudios que promuevan acciones ejecutivas.

El gerente de Conocimiento de INAC, Pablo Caputi, manifestó durante la presentación del plan que en una década se aspira a que Uruguay produzca 1 millón de toneladas de todas las carnes, garantizando el abastecimiento local y una mayor presencia en los mercados internacionales. En carne bovina se apunta a posicionar a Uruguay entre los tres países que exportan a mayor valor su producto, en base a una mejora en el acceso y al desarrollo de la marca.

El plan fue definido por la Junta y será enriquecido junto al Ministerio de Ganadería y agentes privados, para darle más proyección y solidez. Se contemplarán todos los compromisos de sostenibilidad ambiental y social asumidos por Uruguay en los foros internacionales y establecidos en los lineamientos políticos del gobierno. /NR

MGAP solicitó priorizar al personal de la industria alimentos

El ministro Carlos María Uriarte envió una misiva al presidente Luis Lacalle argumentando su solicitud

El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Carlos María Uriarte, entregó una misiva al presidente de la República, Luis Lacalle Pou, en la que se solicita que los trabajadores de las agroindustrias exportadoras de alimentos sean priorizados al momento de definir los sectores que serán inmunizados primero contra el Covid-19. La iniciativa cuenta con el respaldo de los representantes de la agroindustria exportadora.

La carta dice que “con motivo de la situación sanitaria que atraviesan algunas empresas exportadoras del sector de alimentos en Uruguay en relación a los contagios de COVID-19, que ha obligado a la interrupción de activida-

“Acá la prioridad es la salud, los alimentos y después debería seguir el resto”, dijo Daniel Belerati, presidente de la Cámara de la Industria Frigorífica

des en algunos casos, provocando perjuicios económicos para estas industrias, así como también riesgos a la exportación” y “en el entendido de que es relevante fortalecer nuestra cadena agroalimentaria exportadora, solicito a usted pueda priorizarse en el orden de vacunación contra la enfermedad a los trabajadores de la industria exportadora de alimentos”.

Esto incluye fundamentalmente a los trabajadores de la industria frigorífica y de las industrias lácteas.

Daniel Belerati, presidente de la Cámara de la Industria Frigorífica (CIF), dijo que es una iniciativa que la industria frigorífica viene promoviendo hace varios meses. “En Estados Unidos se definió que la industria alimenticia fuera la segunda prioridad para la vacuna-

ción; esto nosotros se lo planteamos al subsecretario de Trabajo, después lo planteamos en INAC y tuvo muy buen eco”, expresó.

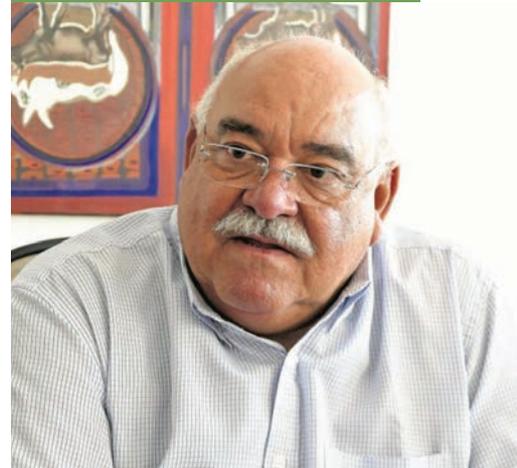
Para el industrial lo primero a atender, “evidentemente”, es la salud, pero en un segundo orden de prioridades está el alimento, para lo que se deben mantener las cadenas alimenticias, “si no terminamos sacrificando la salud”.

“Ahora que el ministro de Ganadería se subió al planteo, nos pareció excelente”, expresó y explicó que “no se trata de sacarle ventaja a nadie” porque “se tiende a confundir un poco el escenario, al otro día que hicimos el planteo el presidente del transporte salió con el mismo reclamo y el taxi también. Nosotros no decimos que esa gente no sea importante, pero si vamos a salir todos atrás de una prioridad lo vamos a embretar al Gobierno. Acá la prioridad es la salud, los alimentos y después debería seguir el resto”, finalizó.

La comunicación de Uriarte al presidente incluyó información relevante de estudios sobre el tema realizados por el Instituto Nacional de Carnes, el Instituto Nacional de la Leche y la Dirección Nacional de Recursos Acuáticos.

La faena de vacunos cayó alrededor de 15% en la semana al 6 de febrero y uno de los principales motivos fue que varias plantas de faena importantes se vieron obligadas a suspender faenas debido a casos cercanos de Covid-19, a la vez que en otros casos el ausentismo es muy importante, también debido a la pandemia, lo que desacelera la producción.

Seguramente el tema sea analizado por presidencia y se tomará una decisión en los próximos días, antes de que lleguen las primeras partidas de vacunas el mes próximo. /NR



Daniel Belerati, presidente de la Cámara de la Industria Frigorífica, recordó que Estados Unidos definió que la industria alimenticia fuera la segunda prioridad para la vacunación y dijo que se lo plantearon al gobierno hace varios meses.

Por Yonnatan Santos
santos@tardaguila.com.uy

La Niña podría fortalecerse en marzo y abril

Algunos modelos anuncian que la falta de lluvias podría volver durante el otoño en especial en el litoral oeste

Las lluvias estarán por encima de lo normal en el mes de febrero y podrían volver a faltar durante marzo y abril.



Meteorólogo
Mario Bidegain,
consultor privado.

El meteorólogo y consultor privado, Mario Bidegain, analizó para **Negocios Rurales** los efectos de la sequía que sufrió el país y alertó por un posible fortalecimiento de La Niña en los meses de marzo y abril.

Llovió bastante en las últimas semanas, ¿Qué lectura se hace de estos eventos?

La Niña que nos viene afectando por lo menos desde octubre del año pasado, que es responsable del déficit hídrico del último trimestre, sigue estando a pesar de que está en una lenta situación de debilitamiento, pero va a seguir actuando durante los próximos meses, por lo que hasta que finalice el otoño vamos a tener sus influencias.

Si bien hemos tenido lluvias muy importantes en los meses de enero y febrero, creemos que el segundo mes del año va a terminar en niveles normales o por encima de lo normal. Principalmente la zona este del país va a terminar en niveles muy superiores, y el litoral oeste también va a terminar con lluvias cercanas a valores normales.

En Rivera se han superado los 400 milímetros en lo que va del año, en Melo y Treinta y Tres 300 milímetros, son valores realmente importantes en tiempos de sequía.

Pese a esto, no hay que cantar victoria anticipada, porque creemos que en los meses de marzo y abril, va a volver el déficit, principalmente en el oeste del país. Esto por efecto, justamente, de La Niña.

¿En esos modelos, qué se espera concretamente para los meses de marzo y abril?

Por supuesto que ya vamos a estar culminando los meses del verano, que han sido atípicos con un diciembre muy seco y un enero y febrero con buen nivel de precipitaciones.

Pero repito, no hay que cantar victoria por anticipado porque vemos que en

“No hay que cantar victoria anticipada, porque creemos que en los meses de marzo y abril, va a volver el déficit”

el inicio del otoño podemos tener una menor cantidad de lluvias y un nuevo déficit en lo que sería básicamente el litoral oeste del país, en departamentos como Salto, Paysandú, Rio Negro, Soriano y Colonia principalmente.

¿Qué tan importante podría ser esa falta de precipitaciones?

Creemos que no va a ser de la intensidad de la que tuvimos en el último trimestre de 2020, ya que vemos que eso ha quedado atrás, en función de que La Niña también está en desaparición.

Pero la situación en el suroeste del país todavía no está normalizada y está faltando agua en el suelo de muchos departamentos. Por lo tanto, si volvemos a tener un faltante de lluvias, recién estas tierras se van a recuperar hacia finales del otoño.

¿El debilitamiento que algunos estudios internacionales señalaban sobre La Niña no sería tal, sino que más bien es una pausa en este mes de febrero?

Lo que pasa es que La Niña sigue su curso, pero históricamente lo que ha pasado —lo vengo diciendo desde el año pasado— es que durante enero y febrero es como que se pierde la señal sobre Uruguay del efecto tanto en la fase cálida como en la fase fría. Sobre marzo y abril vuelve a manifestarse esta señal, que siempre existe pero que

está enmascarada en febrero con otros factores dinámicos de la atmósfera y, por lo tanto, no se percibe en toda su integridad.

¿Qué tan importante ha sido este déficit, que viene ya desde el verano pasado y arrastró otras situaciones?

Cerrando toda la información de 2020 se puede decir que prácticamente todo el Uruguay terminó con déficit de precipitaciones, con montos de lluvias que estuvieron alrededor de los 1.000 milímetros de promedio en el año, cuando en un año normal supera los 1.300. Eso indica que en algunas zonas del país, como el suroeste, el déficit fue aún mayor, sobre los 400 milímetros faltantes.

Eso para dar una idea a nivel de la escala anual, que tuvimos un año muy seco.

Esto se centró en los dos veranos, tanto 2019-2020 como 2020-2021, por lo tanto los suelos vienen sufriendo esto desde hace un año atrás, por lo que todavía va a ser lenta la normalización, porque la faltante de agua se ha hecho notar durante muchos meses. /NR

EL AGRO, ESLABÓN PRINCIPAL DEL PAÍS PRODUCTIVO

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



EN VIVO
MONTECARLO 930 AM

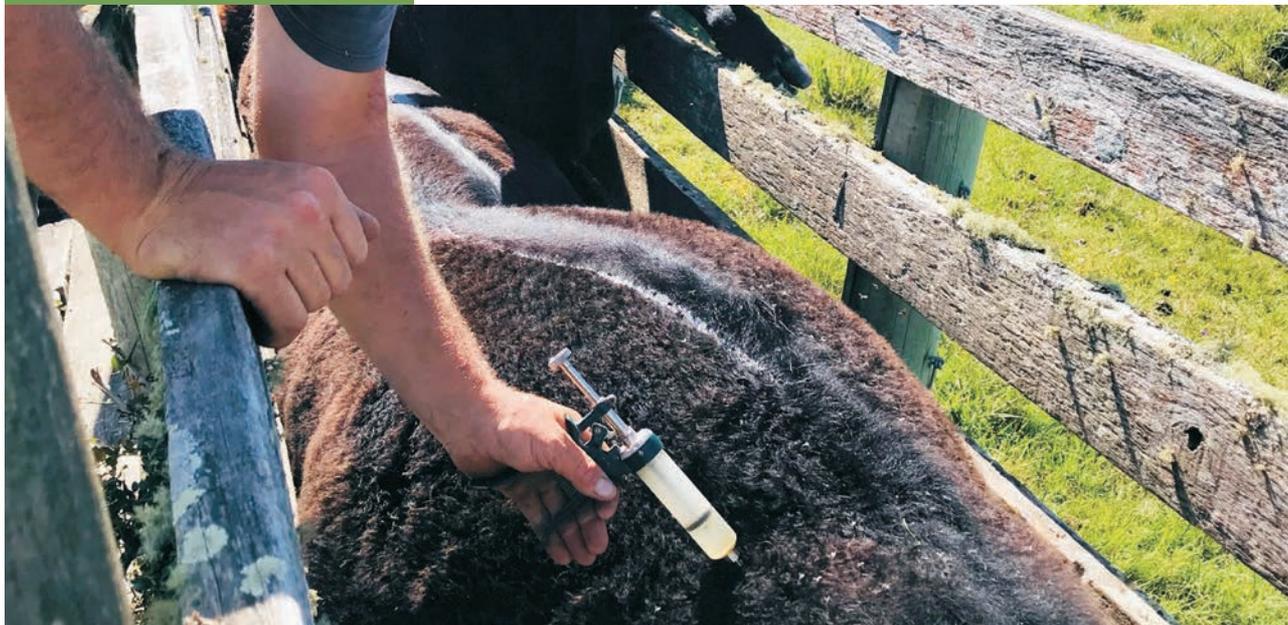
LUNES A VIERNES 5:30 A 6:30 HS.

RADIO TABARÉ 740 AM

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

Vacunación será del 15 de marzo al 15 de abril

Desde el MGAP confirmaron el cambio en el período de inmunización para todas las categorías bovinas



El período de vacunación se corre para evitar realizar las aplicaciones en épocas de altas temperaturas.

Las autoridades del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) anunciaron que finalmente el período de vacunación antiaftosa será del 15 de marzo al 15 de abril. Esto afirma un cambio que se venía desarrollando año a año, pasando de ser íntegramente en febrero a comenzar en la segunda quincena de ese mes, y ahora un nuevo cambio para ubicarla un mes después. Esto responde a un pedido concreto de los productores de poder inmunizar al rodeo en épocas de menor temperatura, para evitar el estrés calórico.

Según el decreto, que tiene la rúbrica del ministro Carlos María Uriarte, luego de destacar que se han confirmado importantes logros en relación al control epidemiológico de dicha enfermedad y que una sólida inmunidad de la especie bovina asegura el mantenimiento del estatus sanitario del rodeo nacional en relación a la enfermedad, se considera este cambio mediante una autorización a la división de Sanidad Animal a fin de preservar la situación sanitaria del país.

Se establece este periodo de vacunación y no se autoriza la realización de eventos de concentración de bovinos como remates ferias y exposiciones en el período que va desde el 15 de mar-

zo al 31 de marzo de 2021 inclusive, mientras que quedan autorizados los eventos con cambio de propiedad que no impliquen movimiento de animales, tales como remates por pantalla.

Los bovinos con destino a faena podrán moverse, dentro del presente período de vacunación, con las vacunaciones de los dos últimos períodos

No se autoriza la realización de eventos de concentración, remates ferias y exposiciones en el período desde el 15 al 31 de marzo

anteriores y a partir del 16 de abril de 2021 deberán tener más de 15 días de inmunizados con la vacuna correspondiente al presente período de vacunación.

Las dosis serán proporcionadas por el MGAP a los titulares que presenten: Declaración Jurada de existencias de DICOSE al 30 de junio de 2020, Planilla de Contralor Interno de existencias y Planilla de Control Sanitario actualizada. /NR



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

“Hay mucha oveja en buen estado para encarnerar”

La raza Corriedale presenta un extenso calendario de remates durante los meses de febrero y marzo



El presidente de Corriedale Uruguay se mostró optimista de cara a la zafra de carneros 2021.

El presidente de la Sociedad de Criadores de Corriedale del Uruguay, Rodrigo Granja, dijo a **Negocios Rurales** al inicio de la zafra de carneros que “en cuanto a cantidad de remates, el número es similar al del año pasado, con una zafra que para nosotros arrancó en los primeros días de febrero”.

En cuanto al protocolo sanitario, que ha determinado la cancelación de algunas exposiciones habituales de la época,

“Venimos de un año bueno en valores de carne, donde casi todo el año el precio del cordero pesado se mantuvo por encima del novillo”

sostuvo que “las cabañas están viendo si optan por la opción 100% virtual, pero también toma fuerza la opción mixta, con revisión previa en la cabaña y la actividad con transmisión por Tv Cable e Internet. Otras están optando por la opción tradicional” dijo Granja.

Pese a esto, reconoció que “el carnero es un animal que necesita la revisada del vellón por parte del comprador, por un tema práctico y de costumbre —aparte de folclórico— tiene eso de la necesidad de tocar, abrir y ver la calidad, todas cosas que no se pueden expresar en números, lo que hace que sea distinto el tema de la comercialización de un carnero en formato virtual, respecto a los toros”.

Según consideró, “hoy los que pueden y tienen organizados en locales amplios, que están preparados para recibir al público, dentro de los aforos permitidos, van a optar por el remate tradicional, pero otros que remataban en ferias o exposiciones, están optando por sistemas mixtos”.

“En la zafra ovina inciden muchas cosas y venimos de un año bueno en valores de carne, donde casi todo el año el precio del cordero pesado se mantuvo por encima del novillo. En cuanto

“Las cabañas están viendo si optan por la opción 100% virtual, también toma fuerza la opción mixta”

a la lana fue un año prácticamente sin negocios, de total incertidumbre, porque está dirigido a mercados de nicho y en momentos de recesión esos mercados bajan y se resienten” dijo, agregando que “otro tema que incide en la cantidad de animales que se venden es el clima; en Uruguay los años llovedores generan problemas sanitarios y es cuando más carneros se colocan”.

Por último, dijo que “en contrapartida hay mucha oveja en buen estado para encarnerar, lo que en definitiva nos hace esperar una zafra muy parecida a la anterior en cantidad de colocación, posiblemente con valores corrientes un poco inferiores” agregando que “lo que el cabañero quiere es vender”. /NR

“Demanda de reproductores de razas carniceras va en aumento”

La raza Texel viene mostrando una fuerte presencia en los campos uruguayos, por lo que esperan mayor colocación este año

El ex presidente de la Sociedad de Criadores de Texel de Uruguay, Diego Ricceto, dijo a **Negocios Rurales** sobre la zafra de carneros que “los primeros remates van a marcar un poco la tendencia”.

“Yo creo que va a haber negocios, porque hay interés, quizás auguro una zafra con precios menores, pero lo importante es vender y ponerse del otro lado del mostrador y entender que cuando las cosas no andan bien o están más o menos, hay que ponerse a tono con el mercado”, sostuvo.

Pese a esto, dijo que “esperamos una colocación alta de los reproductores, lo

“Sabemos que la gremial ha hecho un trabajo importante, aportando un granito de arena a la ovinocultura”

que sería importante para seguir trabajando con más intensidad. No hay que dejar de lado que tenemos muchos más carneros para vender de los que había hace cinco años y creo que no hay tanta oveja para tanto carnero, por eso me parece que ante la oferta los precios van a bajar levemente”.

“En síntesis, la expectativa es de alta colocación, y que todas las razas sigan evolucionando”, dijo.



En cuanto a la raza Texel expresó que “sabemos que viene evolucionando hace mucho tiempo, ha crecido muchísimo y uno lo ve todos los días, con interés importante. Sabemos que la gremial ha hecho un trabajo importante, aportando un granito de arena a la ovinocultura, y eso le ha cambiado la cara a lo que vemos, porque Uruguay ha sido históricamente un productor de lanas”.

Por último dijo que “la demanda por reproductores de razas carniceras va en aumento en los últimos tiempos, con mucha gente nueva que entra al negocio, principalmente en el sur del país”.

Esperan mayor demanda de la raza Texel durante la zafra de carneros 2021



Vamos a donde sea por nuestros clientes

Otra vez se tensa la piola en Argentina

La indignación de la gente de campo fue generalizada luego de las amenazas del presidente Fernández de limitar exportaciones

El presidente Fernández recibió en la Casa Rosada a los representantes de la Mesa de Enlace, entidad que agrupa a las cuatro principales gremiales agropecuarias de Argentina.



Los peores vaticinios para la gente de campo de Argentina parecieron comenzar a confirmarse luego de que el presidente Alberto Fernández, en entrevista con el medio oficialista Página 12, amenazara con subir los impuestos a la exportación de alimentos o imponerles cupos de exportación si los exportadores “insisten” en vender en el mercado interno a los mismos precios a los que exportan.

El campo argentino tiene vivo el recuerdo del grave conflicto con los anteriores gobiernos kirchneristas, los que priorizaron una política populista de bajo precio en el mostrador en lugar de a la producción, lo que terminó —en el caso de la ganadería de carne— en una tremenda liquidación de existencias que derrumbó el stock en más de 10 millones de cabezas y, en el caso del trigo, en una producción que casi no llegó a cubrir la demanda interna en el otrora “granero del mundo”.

En la entrevista Fernández se refirió específicamente a la carne, producto que subió fuertemente en Argentina en el último trimestre del año pasado debido al aumento de costos en los feedlots, que determinó un descenso en la cantidad de animales en los corrales. “Qui-

siera explicar qué pasa con la carne. Para que la gente me entienda, China era un país que solo importaba carne envasada y había un número limitado de frigoríficos que tenían capacidad de exportar. Ahora, decidió importar carne con hueso, medias reses y el productor de carne tiene la posibilidad de vendérsela al carnicero o vendérsela a China a un precio enorme. Yo necesito que

“El Estado sólo tiene dos canales para resolver el problema: subir las retenciones o poner cupos. Y no hay mucho más tiempo para que decidan”

ellos exporten porque necesito dólares que entren. Pero lo que no pueden es trasladar a los argentinos los precios internacionales porque no producen en precios internacionales”, expresó.

En este sentido, señaló que “el Estado sólo tiene dos canales para resolver el problema, dos herramientas que preferiría no usar: subir las retenciones (que en este momento están acotadas) o poner cupos, decir esto no se exporta. Y no hay mucho más tiempo para que

decidan. Yo les pido que comprendan de lo que estoy hablando y que la gente me entienda”.

Para Fernández, esa amenaza no implica esta “contra el campo”, sino que lo que está es “a favor de la mesa de los argentinos. Tienen que entender que son parte de la Argentina. Yo le he dicho al ministro de Agricultura que todo tiene un punto límite. Les estoy diciendo públicamente que no puedo dejar que esto siga pasando, porque el riesgo es que con la pandemia todos estos productos van a seguir creciendo en su precio y no estamos dispuestos a tolerarlo. /NR



Las respuestas del campo al presidente

La producción recibió con indignación y preocupación las amenazas de su presidente. La Mesa de Enlace, entidad que agrupa a las cuatro principales gremiales agropecuarias de Argentina (Sociedad Rural Argentina, Coninagro, Federación Agraria y Confederaciones Rurales Argentinas) se reunió con el presidente Fernández en la Casa Rosada, momento en el que le entregaron un documento

con propuestas alternativas para recuperar la economía del país.

“Las causas de la suba de los alimentos, por tanto, no deberían buscarse en la producción ni en su estructura de costos —que por cierto no está pesificada como se sugiere ya que la mayoría de los insumos se cotizan al dólar libre— sino en el exceso de emisión monetaria y el enorme déficit

fiscal, que deteriora la capacidad de compra de los salarios”, dijo en un comunicado previo la Mesa de Enlace para responder a Fernández por su amenaza con las retenciones y los cupos para exportar.

Las exportaciones argentinas de soja pagan una tasa de 22%, las de maíz y trigo de 12% y las de carne de 9%.

USU se presentará a elecciones del BPS

Un Solo Uruguay realizó en formato virtual su asamblea anual, donde alertó por los costos del Estado y la falta de diálogo con el presidente



Nuevamente el movimiento de autoconvocados realizó su concentración, en esta ocasión en formato virtual. Contó con apoyo en distintas zonas del país

El movimiento Un Solo Uruguay (USU) realizó su asamblea anual, en esta edición en formato virtual, donde insistió sobre algunos temas que marcaron el inicio de la organización, que tuvo su cuarta edición.

Según resalta la proclama final, se enviaron propuestas que van todas en el mismo sentido, parar el retroceso, generar oportunidades de trabajo, indispensable para sostener la familia y concretar un proyecto de vida por medio del esfuerzo propio.

A continuación algunos fragmentos de la misma:

Convencidos que perdimos como país la oportunidad de bajar el presupuesto sin desatender la emergencia social, perdimos la oportunidad de eliminar organismos burocráticos innecesarios, reducir la cantidad de direcciones en los diferentes ministerios y organismos, bajar la burocracia que justifica la contratación de burócratas, es decir, reducir cargos políticos en distintos

estamentos. En definitiva, perdimos la oportunidad de empezar en el camino de hacer una seria y profunda reforma del Estado.

Y mientras las circunstancias adversas ocasionadas por la pandemia obligaron a sectores enteros de la economía a bajar sus cortinas o a un aumento de la carga tributaria, Ej: como le sucedió al sector ganadero, sin embargo los que tienen la vaca atada siguieron ajenos a las dificultades e inclusive vimos con gran expectativa una reducción del abultado salario de los jefes de las diferentes dependencias estatales, una muestra de comprensión y solidaridad, que sólo duró dos meses. Quizá pronto llegue el momento que esto se entienda desde adentro o lo concrete una iniciativa popular.

Y porque decimos que todo esto afecta directamente al empleo, porque este alto costo del Estado genera déficit

En definitiva, perdimos la oportunidad de empezar en el camino de hacer una seria y profunda reforma del Estado

fiscal, el cual por un lado lleva a tener una carga tributaria alta, que hoy ronda el 38%, tarifas públicas, combustibles caros y aumento de endeudamiento para cubrir el déficit. Obligando a las empresas a basar su economía en el ahorro para subsistir y no en la apuesta a invertir y reinvertir para producir más y mejor.

Somos un país agropecuario que ha perdido la conciencia, que desestima su mayor fuente de dinero, trabajo, y bienestar social, coartando posibilidades de desarrollo a nivel local en cada paraje. No todo el agro son vacas, agricultura o forestación, una infinidad de actividades como la apicultura, la granja, la vitivinicultura, la fruticultura, etc.

Para el 2021 el desafío de Un Solo Uruguay es presentarse con candidatos a las elecciones del BPS en los tres órdenes, empresarios, trabajadores y jubilados./NR

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.escriotoriobengochea.com



MOVIENDO
SU NEGOCIO

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS



CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

Dicaro Transportes
 @dicarotrans



TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL

GRECCO TRANS

Telefax: 4312 4792 - Cel. 099 628 454

Ceibal s/n San Ramón - Canelones

Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

ruraleselpaisuy

@ruraleselpaisuy



NUESTRA TRAYECTORIA
ASEGURA SU CONFIANZA

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS



CARDONA - SORIANO

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

“Uno a veces no entiende la lógica de los insumos”

Desde el sector agrícola se muestran optimistas en cuanto a la posibilidad de obtener buenos resultados en los cultivos de verano



Las precipitaciones de las últimas semanas dieron un respiro al campo que se proyecta para una buena cosecha de cultivos de verano.



Felipe López se mostró auspicioso en cuanto al resultado económico de las empresas agrícolas.

Felipe López, productor agrícola del departamento de Soriano y ex presidente de la Asociación Rural de Soriano, dialogó con **Negocios Rurales** sobre el escenario productivo en la agricultura tras las importantes precipitaciones registradas en todo el país, cortando así con un largo periodo de sequía.

¿Cómo han llegado las precipitaciones para el sector agrícola?

Venían algo erráticas las precipitaciones, sobre todo en enero, con diferencias importantes entre campo y campo o potrero y potrero, se veían pasar las tormentas nada más.

Pero por suerte esto cambió y se generalizaron, con registros que casi en todos lados no bajaron de 50 milímetros; por suerte se va acomodando el panorama.

Hay daño que ya está hecho, con potenciales que ya se vieron comprometidos, pero en general llegaron a tiempo.

¿Cuáles son los cultivos que más sufrieron los daños?

Más allá de los cultivos, son las situaciones las que tienen que analizarse, porque hay que recordar que la siembra se hizo con una sequía instalada y aquellos que se implantaron tarde y que no agarraron mucha agua estu-

ron bastante desprotegidos para enfrentar el escenario. Esa es una situación que tal vez es de las peores. En general los departamentos de Colonia, Rio Negro y Soriano son los que más han sufrido.

Después hay otra situación con los cultivos que se implantaron más temprano y donde llovió un poco están buenos y donde no llovió nada ya habían empezado a aparecer las típicas plagas de seca, principalmente con arañuelas. Se está viendo bastante daño y se tuvieron que realizar varias aplicaciones en algunas chacras.

Pero estas lluvias dan un impulso y cambia también el ánimo, ya que bien sabemos que ese punto en la sequía es bastante complicado y es ingrato llegar a las chacras y ver cada vez peor la cosa. Esta da un impulso y esperemos que se normalice el régimen hídrico y podamos tener un año exitoso.

Cultivo a cultivo, ¿cómo está la situación actual?

En soja de segunda, tras un cultivo de invierno, hizo que la implantación con mucho rastrojo haya sido un poco más complicada, dependiendo del caudal de lluvias.

“Aquellos que se implantaron tarde y que no agarraron mucha agua estuvieron bastante desprotegidos para enfrentar el escenario”

Pero estamos expectantes porque se ha vuelto a un buen nivel de precios y después habrá que ver cada empresa, si está vendida o si no está vendida y qué precio va a formar cada cultivo para poder ver cómo es el resultado económico final.

En cuanto al maíz, en general sufrieron muchísimo la sequía, pero hablando con productores que siembran hace años, nos decían que por lo menos se van a trillar. Si bien hay cultivos que se han picado, porque hay otros factores que inciden, los productores agrícolas

puros tienen esa expectativa de ver qué pasa cuando entren las cosechadoras.

Si uno tiene que tirar un número, entre 3.000 y 4.000 kilos por hectárea, va a andar lindo, porque también acompañan los precios.

¿Qué pasa con los insumos y su comportamiento?

Uno a veces no entiende la lógica de los insumos, que son independientes de los commodities, pero acá en Uruguay y en todo el mundo si sube una cosa, sube la otra, pero si bajan, los insumos demoran más en corregirse.

Cuando decimos estrategia comercial no es solo la venta de los granos, sino también la compra de los insumos. Hay empresas que son más precavidas y empiezan a planificar la compra de algunos implementos como los fertilizantes y esa estrategia hace al éxito o fracaso de cada cultivo.

Han subido muchísimo en estos dos meses, si uno comprara cuando cotizaba todo el paquete al principio de la campaña y lo comparamos con estos días, capaz la diferencia es de 20% en

el precio de los insumos. De todas formas, habrá que ver cómo sigue y recordemos que esta soja está cotizando cerca de US\$ 500, pero ya la del próximo ejercicio está US\$ 100 por debajo. De todas formas, hay que ver qué pasa con los insumos, pero hay que meterle cabeza y trabajar para ponerle techo y, si bajan, tratar de agarrar esa bajada./NR

Se deben ir tomando decisiones para el invierno

¿Con este escenario, cuáles son las perspectivas para el invierno?

Venimos de un invierno muy bueno y uno tiene siempre memoria corta, así que las perspectivas son buenas. No tenemos que olvidarnos que cualquier exceso hídrico en invierno nos pega fuerte porque viene acompañado también de temperaturas altas, que es el principal factor que nos castiga siempre.

Las perspectivas de precios que tenemos hoy son buenas y me parece que las chacras no van a tener problema para seguir adelante con el sembrado. Va a entrar a jugar el tema de los arrendamientos, cuán exigido está cada sistema de producción, si es mejor el doble cultivo o jugarse a un cultivo solo, las coberturas, entre otros aspectos.

Pero si no está definido, ya se deben ir tomando las decisiones.



ANUNCIAMOS NUESTRO REMATE 225

100% VIRTUAL DESDE EL PARQUE TECNOLÓGICO DEL LATU

24 Y 25 DE FEBRERO

SU GANADO EFECTIVO

SIEMPRE CONTADO
SIN DESCUENTO FINANCIERO

BSE GANADO ASEGURADO **Itaú**

Jaso & Jaso
negocios rurales

SILVEIRA
ESTRATEGIA RURAL

Jorge Strauch
NEGOCIOS RURALES

FP FERNANDO DE LA PEÑA
Negocios rurales

Escritorio Alari & Cia
Asesoría Rural

MEGAAGRO
ESTRATEGIA AL SERVIDOR DE SU NEGOCIO

BERGARA
NEGOCIOS RURALES

Bertsch, Correa & San Román
REMATAS

Otto Fernandez

Castón Araujo
AGRONEGOCIOS

VALDES & GONZALEZ

DD DESDE RITURNO DEL TOL

Heber Hernández & Asoc.

J3 NEGOCIOS RURALES
CAMPESIN S.A.
CON EL EFECTIVO QUE SIRVE

NEGOCIOS RURALES

COPAGRAN
COOPERATIVA AGARERA NACIONAL



PANTALLA
URUGUAY



Área de arroz superó las proyecciones

La Asociación de Cultivadores de Arroz presentó un relevamiento de lo sembrado para la zafra 2020/21



El área destinada a la producción de arroz superó las 143 mil hectáreas en la zafra 2020/21

Durante el mes de febrero la Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA), presentó el informe sobre el relevamiento final de la zafra 2020/2021.

Según se desprende del mismo, realizado por el equipo técnico de la gremial encabezado por María Noel Sanguinetti, se estima un área total sembrada de 143.247 hectáreas, lo que representa un aumento respecto al ejercicio anterior, cuando se habían utilizado para este cultivo 140.257 hectáreas y se lograra una producción promedio de 8.620 kilos por unidad de superficie.

La intención de siembra, dice el estudio, había sido al alza dadas las expectativas en la mejora del negocio por

mejores condiciones de los mercados internacionales y de la rentabilidad de las empresas a lo largo de toda la cadena. Parte importante del aumento en la intención no pudo realizarse por falta de disponibilidad de agua a nivel de las represas, lo que llevó a que se ajustaran a la baja las previsiones iniciales del cultivo.

En la zona norte del país se plantó un 23% de la superficie, observándose las primeras chacras sembradas en la zona de Bella Unión. En la zona centro se plantó el 34% del área, mientras que en el este del país se realizó el 43% restante.

Por departamento Rocha significa el de más importancia, con el 24% del total, seguido por Cerro Largo con el 23%, Treinta y Tres con el 19% y Artigas con el 18%.

Allí se agrega que la zafra fue uniforme en todo el país, con dificultades por la disponibilidad de agua, pero realizada

Parte importante del aumento en la intención no pudo realizarse por falta de disponibilidad de agua a nivel de las represas

en fechas óptimas, lo que permitió buenos nacimientos e inicio de riego, y en la actualidad se observan muy buenas implantaciones.

El fin de semana del 13 de febrero comenzaron a realizarse las primeras cosechas en el norte del país, con productores del departamento de Artigas, que realizaron su siembra durante la primera quincena del mes de setiembre.

La expectativa de los productores es cerrar una producción similar al año 2019/2020, cuando se logró un promedio de 8.620 kilos por hectárea.

Este informe de ACA fue realizada en el mes de diciembre y enero consultando a 468 productores y 28 exportadores a través de entrevistas telefónicas. **/NR**

Salarios

La gremial de arroceros también publicó los ajustes salariales para el Grupo 22, Subgrupo arroz, que rige desde el 1º de enero.

Corresponde un aumento salarial de 3% sobre las remuneraciones vigentes, mientras que el ficto de alimentación y vivienda a partir de la misma fecha es de \$ 4.117 o su equivalente diario de \$ 165.

Bajó el stock de granos en Estados Unidos

Los datos actualizados del USDA acentuaron el ajuste sobre las existencias de granos gruesos, pero no sorprendieron

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) publicó su nuevo informe mensual con las estimaciones sobre oferta y demanda de granos a nivel mundial. Y frente a un mercado que pareció gastar a cuenta, con fuertes mejoras sobre los precios del maíz, de la soja y del trigo en la Bolsa de Chicago, las cifras reveladas por el organismo, si bien acentuaron el ajuste sobre las existencias estadounidenses de granos gruesos, no resultaron sorpresivas para los operadores y, así, perdieron la impronta alcista que algunos esperaban.

Sin embargo, el escenario vuelve a mostrar que las reservas de soja y de maíz que la campaña 2020/2021 dejará en Estados Unidos serán las más bajas desde la campaña 2013/2014. Para ambos granos, el USDA elevó sus previsiones sobre las exportaciones, producto del acelerado ritmo de las ventas.

En el caso de la soja, el organismo incrementó la cifra esperada para las exportaciones de 60,29 millones de toneladas a 61,24. Con las ventas relevadas por el USDA al 28 de enero, por 58,66 millones de toneladas, ya está comprometido el 95,79% del volumen exportable en el ciclo 2020/2021, del que transcurrieron poco más de 5 meses.

Respecto del maíz, las exportaciones estadounidenses fueron elevadas de 64,77 a 66,04 millones de toneladas. Y, con ventas relevadas hasta el 28 de enero por el USDA en 56,11 millones, ya está comprometido el 84,96% de la nueva proyección, a más de 6 meses del cierre del ciclo comercial.

Y si bien era esperado un incremento de las compras chinas de maíz, la dimensión del aumento proyectado por el USDA es digno de mención, al pasar de 17,50 a 24 millones de toneladas. Ahora, China ya no es sólo el principal comprador mundial de soja, sino que también lo es de maíz, con un incremento entre campañas del 215,79%, en relación con los 7,60 millones de toneladas importados en el ciclo 2019/2020.



En suma, el nuevo informe del USDA contiene fundamentos para sostener la firmeza de los precios de los granos, incluso para el trigo, donde el organismo proyectó una caída de las existencias globales por ajustes en las cifras respectivas a China y a la India, pero no sació las necesidades de quienes pretendían replicar hoy las fuertes subas vistas el lunes. **/NR**

Tras un nuevo informe del USDA, los precios de los granos mantienen su tendencia alcista



Stocks de soja en EEUU están por el piso

En su análisis del ciclo comercial 2020/2021 en los Estados Unidos, el USDA mantuvo en 112,55 millones de toneladas el volumen de la cosecha de soja; en 950.000 toneladas las importaciones; en 59,87 millones la molienda, y en 63,29 millones el uso total, pero, como se preveía, elevó de 60,29 a 61,24 millones de toneladas su proyección sobre las exportaciones de poroto de soja. Con ese movimiento, el stock final fue calculado por el organismo en 3,25 millones de toneladas, por debajo de los 3,80 millones de enero y de los 3,35 millones previstos por los operadores. Así, las existencias finales se mantienen en el nivel más bajo desde el ciclo 2013/2014.

Inicio de año positivo para las lanas

El Indicador de Mercados del Este de Australia registró el mayor incremento para el mes de enero en la última década



Esta demanda adicional del mercado generó un fuerte incremento del indicador, que a pesar de mantenerse aún lejos de los US\$ 13,99 que se tenían al cierre de enero de 2018, ha logrado registrar el mayor aumento porcentual de la última década. En la última venta del mes de diciembre el indicador había cerrado a US\$ 8,74 por kilogramo base limpia, mientras que al cierre de las ventas en el primer mes del año se

El aumento más destacado en enero fue para las lanas de 28 micras que venían con un menor impulso en el transcurso de la presente zafra

El Indicador de Mercados del Este tomó fuerza y recuperó varios escalones en el inicio del año.

El Indicador de Mercados del Este (IME) en Australia cerró el mes de enero impulsado por la necesidad de las industrias chinas de abastecerse nuevamente, tras el anuncio del gobierno por el que permitió a que las empresas redujeran el tiempo de descanso por los festejos del Año Nuevo Chino.

De esta manera se buscó minimizar el impacto que podría generar la pandemia en un alto nivel de traslado de personas dentro del país en esas fechas. En la actualidad trabajan en la industria lanera china aproximadamente un millón de personas.

posicionó en US\$ 9,85, lo que representó un aumento de 13%.

Al analizar el comportamiento de los distintos micronajes en el mes, tanto las lanas finas como las medias registraron subas importantes, pero más destacado fue para las lanas de 28 micras que venían con un menor impulso en el transcurso de la presente zafra.

En la última venta de diciembre este micronaje cerraba en Melbourne a US\$ 3,54 por kilogramo base limpia, mientras que enero culminó con US\$ 4,13, subiendo 17%. Para las lanas de 21 micras el aumento fue de 8%, pasando de US\$ 8,92 a US\$ 9,66 en igual período.

Australia Indicador de Mercado del Este

El valor medio de la lana en Australia alcanzó a principios de febrero el nivel más alto desde marzo del año pasado, cuando la pandemia del Covid-19 comenzó a impactar de lleno sobre la economía mundial.



Fuente: Faxlana



Mercado interno

En Uruguay el arranque del año 2021 fue diferente teniendo en cuenta que las licencias del verano, el menor volumen de negocios desde el exterior y el entorno de la pandemia alargó el período de inactividad.

Las lanas de finas registraron mejoras en sus cotizaciones, mientras que las medias se mantuvieron sin cambios. En diciembre los valores aportados por la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay se ubicaban en US\$ 2,00 para lotes acondicionados grifa verde, entre 28 y 28,9 micras, misma referencia que se informó en el primer informe de febrero.

Para las lanas de 21 micras los valores pasaron de US\$ 5,10, grifa verde, para los US\$ 5,00, pero para lanas de 19 micras y más finas el comportamiento informado por los operadores fue de subas en las cotizaciones.

Mercado interno de lanas (US\$/k)			
Micras/Presentación	4-feb	28-ene	7-ene
< 17,9 Gr. Verde	8,40	8,50	Nom
18 Gr. Verde	7,80	7,35	Nom
19 Gr. Verde	6,49	6,50	Nom
20 Gr. Verde	5,70	Nom	Nom
21 S/acondicionar	4,50	Nom	Nom
21 Gr. Amarilla	5,00	Nom	Nom
21 Gr. Verde	5,00	Nom	Nom
22 S/acondicionar	4,50	Nom	Nom
22 Gr. Verde	4,80	Nom	Nom
23 Gr. Verde	4,20	Nom	Nom
24 Gr. Verde	3,85	Nom	Nom
28 S/acondicionar	1,48	1,55	Nom
28 Gr. Verde	2,00	Nom	Nom
29 S/acondicionar	1,25	Nom	Nom
Barriga fina S/acondicionar	1,00	Nom	Nom
Barriga fina Gr. Amarilla	1,00	Nom	Nom
Barriga fina Gr. Verde	1,00	1,00	Nom
Barrigas Gral S/acondicionar	0,50	0,50	Nom
Barrigas Gral Gr. Verde	0,60	1,00	Nom
Cordero fino S/acondicionar	3,00	Nom	Nom

Fuente: Asoc. Consignatarios Laneros

LOTE21

CIERRE DE INSCRIPCIONES 17 DE FEBRERO

161º REMATE MIÉRCOLES 3 DE MARZO



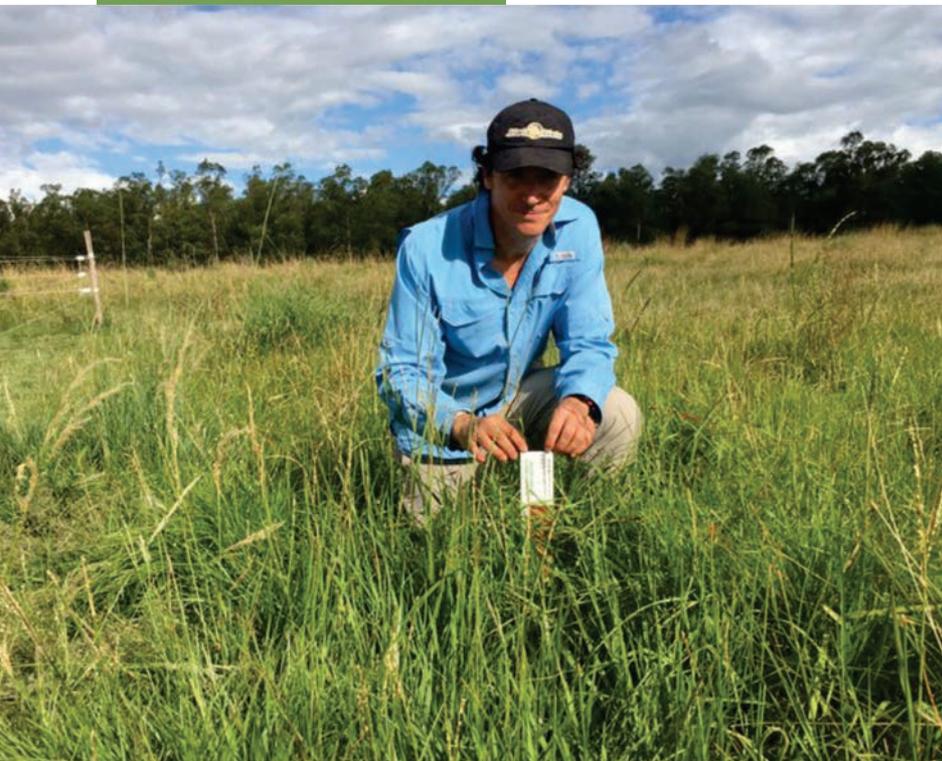
LOTE21.com.uy

INSCRIBA SU LOTE EN NUESTROS ESCRITORIOS



INIA y productores fertilizan canutillo

Diversos estudios presentan a esta gramínea con muy buen potencial de producción de forraje en el verano



Martín Jaurena, técnico de INIA, en un campo con canutillo fertilizado. Esta gramínea se vuelve una alternativa válida para el engorde de novillos y vaquillonas en el norte del país.

El Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) trabaja hace varios años en maximizar la potencialidad del campo natural en el país y luego de experiencias el año pasado con productores comerciales se ha detectado un muy buen potencial de producción de forraje para el verano, con fertilización y un manejo diferencial del canutillo.

El Ing. Agr. Martín Jaurena, técnico de INIA, dijo que en el predio del productor Mauro Riani en la zona de Masoller, en Rivera, en un área de 20 hectáreas

Se puede manejar el canutillo como una pradera de verano, con altas productividades, permitiendo su utilización en distintos sistemas

con canutillo se tomó la decisión de fertilizar y el año pasado, a pesar de ser una zona golpeada por la sequía en el verano anterior, se terminó la recría de vaquillonas a altas cargas y se prepararon los lotes de vacas para el entore.

Para una especie “comúnmente denostada, tenida en cuenta como un pasto duro de baja calidad como el canutillo, hemos visto el potencial para que pase a ser prácticamente un verdeo de verano, y este año tenemos cinco predios en Salto, Artigas, Rivera y Tacuarembó”. En Salto la experiencia se desarrolla en el predio de la familia Azambuja en la zona de Laureles, dijo el profesional.

Jaurena dijo que el paquete de manejo para esta especie “es bastante sencillo” y consta de pasar una rotativa en setiembre u octubre, “algo que los productores ya hacían con el canutillo”, lo que según explicó el profesional “per-

“Se pueden obtener 30 o 40 kilos de materia seca por kilo de urea, con lo que nos garantizamos 2 kilos de peso vivo por kilo de nitrógeno aplicado”

mite rejuvenecer el campo”. Posteriormente se debe fertilizar con urea. El técnico dijo que con un manejo planificado del campo “se pueden obtener 30 o 40 kilos de materia seca por kilo de urea, con lo que nos garantizamos 2 kilos de peso vivo por kilo de nitrógeno aplicado”.

Con la propuesta de manejo de INIA, el profesional aseguró que se puede manejar el canutillo como una pradera de verano, con altas productividades, permitiendo su utilización en distintos sistemas de producción desde la recría al engorde de novillos. Este año se trabaja en la utilización del canutillo con vacas de cría “como si fuera un flushing, para aquellas vacas que están en anestro superficial darle una muy buena disponibilidad de pasto, agrandarle el plato de comida”. En los próximos meses se tendrán los resultados en la preñez de los vientres al finalizar el entore para evaluar el resultado final de la técnica que se desarrolla en predios de Salto y Artigas. /NR

PARTE DE FAENAS

SEMANA DEL 01/01/2021 AL 31/01/2021

	ESTABLEC.	BOVINOS						TOTAL	OVINOS					TOTAL
		Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	Cord.		Borre.	Capón	Ovejas	Carn.		
1	FRIG. PUL (PULSA)	7.033	8.429	887	10	227	16.586						0	
2	CARRASCO	5.064	9.236	1.171	27	332	15.830						0	
3	ESTAB.COLONIA	8.397	4.802	1.438	9	160	14.806						0	
4	BREEDERS P.U.	8.215	3.654	1.820		124	13.813						0	
5	LAS PIEDRAS S.A.	9.482	1.353	1.649	4	31	12.519	19.571	624	3.758	6.569	22	30.544	
6	ONTILCOR S.A.	6.710	3.284	2.014	6	260	12.274						0	
7	CLEDINOR S.A.	4.894	5.209	1.157	6	239	11.505						0	
8	TACUAREMBÓ S.A.	4.556	5.365	970	4	301	11.196						0	
9	SAN JACINTO	5.071	4.225	1.172	7	101	10.576	14.967	1.342	1.802	6.144	84	24.339	
10	LAS MORAS	4.327	3.691	1.102		90	9.210						0	
11	BILACOR S.A.	3.788	3.565	782	1	90	8.226						0	
12	INALER S.A.	2.672	3.093	891	25	91	6.772						0	
13	COPAYAN S.A.	2.342	3.538	685	10	96	6.671						0	
14	SIRSIL S.A.	2.794	1.843	502		29	5.168						0	
15	CASA BLANCA	1.177	2.348	1.047	18	31	4.621						0	
16	LORSINAL S.A.	1.013	2.155	749		95	4.012						0	
17	CANELONES	1.118	1.542	238		106	3.004						0	
18	SOLIS	1.058	902	930	21	52	2.963						0	
19	ARROYAL S.A.	176	227	1.331	208	29	1.971	256			35		291	
20	OFERAN S.A.	470	242	323			1.035	8.374	415	837	2.840	27	12.493	
21	SIMPLIFY S.A.	60	323	630	2	5	1.020						0	
22	MIRIAM CRAVEA	458	27	130	137	3	755						0	
23	SCHNECK	12	625	8	3	102	750						0	
24	SOMICAR S.A.	28	455	36		30	549	17.504	821	4.414	13.846	242	36.827	
25	CUAREIM	128	339	25		41	533	714					714	
26	LOS OLIVOS	260	42	220	2		524						0	
27	ROSARIO	16	305	33	2	18	374						0	
28	FRIGOCERRO S.A.	17	246	54		35	352	7.974	1.749	4.150	7.053	89	21.015	
29	MUN. ARTIGAS	52	278	6		9	345	85	371	130	187		773	
30	MERCEDES	94	2	213	6		315	10					10	
31	LUCHASOL	21	40	133	4		198	60			49		109	
33	LINERIM S.A.	2	24	127		9	162						0	
34	CABRERA GERARDO	23	8	45	29		105						0	
35	SIDERCOL						0	1.556	8	110	439	66	2.179	
36	ARDISTAR						0						0	
37	CLADEMAR S.A.						0						0	
38	LA TABLADA						0						0	
39	FRIG.MARTINEZ						0						0	
40	BORDENAVE A.						0						0	
41	MUN.LAVALLEJA						0						0	
42	MARTINEZ, ADAN						0						0	
43	MUN.SALTO						0						0	
44	CALTES S.A.						0						0	
TOTAL GENERAL		81.528	71.417	22.518	541	2.736	178.740	71.071	5.330	15.201	37.162	530	129.294	

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	1,65	1,67	3,13	3,17
	Liviano Bueno de Pradera	1,61	1,63	3,08	3,12
	Exportacion Especial	1,72	1,74	3,17	3,21
	Exportacion Bueno de Pradera	1,67	1,69	3,12	3,16
	Exportacion General			3,05	3,09
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,01	3,05
	Generales			2,96	3,00
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,45	1,47	2,97	3,01
	Buenas	1,41	1,43	2,93	2,97
	Generales	1,29	1,31	2,84	2,88
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,33	1,35	2,72	2,76
	Generales	1,27	1,29	2,58	2,62
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	1,59	1,61	3,05	3,09
	Buenas	1,55	1,57	3,00	3,04
INDUSTRIA	Toros gordos	1,39	1,41	2,49	2,53
	Toros y Novillos generales	1,27	1,29	2,42	2,46
	Vacas Manufactura Alta	1,03	1,05	2,21	2,25
	Vacas Manufactura Baja	0,83	0,85	2,06	2,10
	Conserva	0,70	0,72	1,85	1,89
OVINOS GORDOS	Corderos			2,98	3,02
	Cordero mamon			3,03	3,07
	Cordero pesado			3,01	3,05
	Borregos			2,94	2,98
	Capones			2,84	2,88
	Ovejas			2,90	2,94

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ENERO	1,2659	1,2382	1,2168	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127	1,1839
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	1,1742	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	1,1757	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	1,1758	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

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

VACA GORDA ESPECIAL

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76	1.45
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46	
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47	
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49	
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	1.57	
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9	1.59	
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95	1.6	
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06	1.51	
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15	1.36	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93	1.43	
USD 1.53	USD 1.46	USD 1.32	USD 1.36	USD 1.54	USD 1.83	USD 1.53	

NOVILLO GORDO BUENO

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99	1.67
FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87	
MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75	
ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79	1.67	
MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	1.68	
JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95	1.68	
JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	1.77	
AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05	1.81	
SETIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09	1.79	
OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22	1.73	
NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25	1.61	
DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11	1.65	
PROM. ANUAL	USD 1.77	USD 1.72	USD 1.53	USD 1.56	USD 1.73	USD 1.97	USD 1.75	

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 2	3 a 9	10 a 16	17 a 23	24 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.00-2.04	2.00-2.15	2.00-2.10	2.02-2.10	2.04-2.20
TERNEROS	141 a 180 k	U\$S/kilo	1.90-2.10	1.95-2.08	1.97-2.08	1.95-2.05	1.95-2.20
TERNEROS	Más 180 k.	U\$S/kilo	1.77-1.88	1.80-1.95	1.80-2.03	1.80-2.05	1.82-2.05
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$S/kilo	2.0-2.05	1.95-2.15	1.95-2.05	2.00-2.07	2.00-2.07
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	1.65-1.75	1.66-1.80	1.65-1.90	1.74-1.85	1.75-1.85
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$S/kilo	1.57-1.75	1.58-1.70	1.56-1.70	1.54-1.70	1.57-1.75
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$S/kilo	1.46-1.60	1.46-1.65	1.45-1.62	1.45-1.62	1.47-1.68
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$S/kilo	1.45-1.55	1.45-1.62	1.43-1.58	1.42-1.60	1.44-1.60
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$S/kilo	1.60-1.60	1.60-1.63	1.58-1.63	1.60-1.63	1.60-1.65
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	1.65-1.78	1.70-1.78	1.72-1.75	1.71-1.75	1.71-1.75
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$S/kilo	1.61-1.80	1.60-1.80	1.59-1.75	1.55-1.70	1.57-1.75
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	1.53-1.67	1.52-1.70	1.52-1.60	1.51-1.65	1.51-1.65
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$S/pieza	1.46-1.60	1.45-1.72	1.44-1.60	1.43-1.60	1.44-1.65
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$S/kilo					
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$S/pieza	535-600	540-550	530-600	530-650	530-650
VACAS DE INVERNADA		U\$S/kilo	1.22-1.30	1.20-1.30	1.20-1.30	1.23-1.32	1.25-1.40
PIEZAS DE CRÍA		U\$S/pieza	300-360	260-340	290-350	280-340	300-345

ARANCELES :

Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

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

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

DÓLAR

INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA
4	42,160
5	42,332
7	42,492
8	42,454
11	42,619
12	42,477
13	42,422
14	42,388
15	42,351
18	42,317
19	42,241
20	42,098
21	42,169
22	42,156
25	42,079
26	41,940
27	42,188
28	42,311
29	42,278
PR	42,288

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. M° Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda Pablo Sanchez	wharural@adinet.com.uy 099 660530 099 680661 099 350024	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437 4452 7285
AGROORIENTAL	Rafael Barradas 1885	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquín Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050 2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557 4643 1584
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469 4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yí	Ignacio Aramburu Arturo Aramburu José Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy arturo@aramburu.com.uy jose@aramburu.com.uy	099 367032 099 367787 099 367152	4367 9052 4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy sian@adinet.com.uy	099 771295	4772 6249 4772 2750
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353 2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092 4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrosptide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130 4352 5098 4352 2007
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865 4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789 4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173 4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odríozola	bardierodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856 4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Batlle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303 4352 7303
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242 4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143 4642 5329 2709 8084 2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc. 9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215 4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300 4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851 4472 6280
BLANCO & RODIÑO S.R.L.	Miraflores 1650	Montevideo	Sebastián Blanco Guillermo Rodiño	info@bragroservicios.com.uy	099 212728 098 649393	2600 7884 2600 7884
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Rodrigo Bocking	bocking@adinet.com.uy	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594 2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Comolejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612 2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112 4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244 4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991 4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	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 ABIERTO URUGUAY S.A.	Boston 6275	Montevideo	Andrés Sciarra	asciarra@campoabierto.com.uy	099 782952	2605 8830
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcaneпа@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401 4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldemarcarbajal.com.uy mauricio@waldemarcarbajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580 4552 2580
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcallister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celedon	eeledonmediza@gmail.com	098 079 116	
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho Sebastián Sánchez Oscar Da Silva	cohelyasociados@gmail.com	099 831195 099 836799 099 245330	4632 4403 4632 4403
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	aparicioc13@gmail.com	099 352247	
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887 2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martin Correa Martin San Roman	info@correaysanroman.com.uy	099 731587 099 633410	4732 7900
CRADERCO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pablo Bertinat	craderco@adinet.com.uy	4558 8303	4558 8769

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833 4352 4833
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	fpnegociosrurales@gmail.com		4442 4343 4442 2947
			Fernando J. de la Peña		095028572	4442 2550
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970 4722 0039
DELAGRO & Cia..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338
			Santiago Stefan		099 542 826	
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz	esrdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703 4364 3350
			Federico Diaz	federdiaz@adinet.com.uy	099 364 509	
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi	razaslecheras@disantromualdo.com.uy	099 353400	4353 1618 4352 1570
			Romualdo Rodriguez		099 685825	
			Mauricio Lanza		091 294601	
			Mauro Olivera		099 351289	
			Pablo Argul		091 294602	
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578 2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160	
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra	adutra@escritoriodutra.com	099 611200	2604 7041-3
			Rodrigo Abasolo		099 245222	
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdese	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolfabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández	otto@ottofernandez.com.uy		4772 2818 4772 2818
			Otto Fernández Nystrom	ottohijo@ottofernandez.com.uy	099 773057	4622 3288
			Gerardo Xavier de Melo	gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 941114	
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990	2924 0166 2924 0173
			Jorge Muñoz		099 680353	
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802	2901 2120 2901 2120
			Álvaro Boix	controldeplagas@gallinalyboix.com	094 429970	
			Ignacio Elhordoy		099 154213	
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939	Montevideo	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346
	Taruselli 1154	Mercedes				45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624
			Juan Pablo Acevedo		099 423 504	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730302	4733 0918 4733 4086
			German Gaudin			
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquinve@hotmail.com	099 664512	4354 7343 4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituzaingo 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244
			Oscar Gonzalez		099 352 626	
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604
			Fernando Hareau		099 102272	
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971 4567 2971
			Fernando LusiarDO		099 567868	
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400 4567 3989
			Gabriel García		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	escritorio@alejandroilundain.com	099 683529	4364 2559 4364 2559
			Federico Constantin		099 397648	
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte	oficina@indarteycia.com	099 682585	4567 2546 4567 2276
			Fernando Indarte		099 567267	
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001 4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingo 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpigoyenn@gmail.com	092 060060	4654 3144
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085 4642 5589
			Ricardo Isasa (h)		099 802207	
			Andres Isasa		099 801856	
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira	miguelaimzendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706 4452 8090
			Juan Martin Silveira		095 308282	
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso	jfbelloso@laconsignataria.com	099 414006	2900 2733
			Santiago Cortina	scortina@laconsignataria.com	099 118203	
			Enrique Bonner		099 534619	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486 2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242 4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santos	fmrurales@adinet.com.uy	099 352249	4352 2908 4352 2908
			Federico Martínez Elorga		099 352626	
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108 4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi	jpaicardi@megaagro.com.uy	099 643219	2600 1600 2600 1600
			Juan M. Otegui	jmotegui@megaagro.com.uy	099 630690	
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877 2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero	monterofernandezsrl@gmail.com	099 843 651	4443 5376
			Mateo Fernandez		098 253012	

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo moralescolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy	099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Batlle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATINO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño lapsrl@adinet.com.uy	099 352579	4352 4717	4352 4717
			Luis A. Patiño	099 352058		
			Agustín Patiño	099 352290		
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira francisco@pereiranr.com.uy	099 611601	2605 7960	
PREGO Diego Enlaces Ganaderos	Sosa Bernadet 668	Sarandí del Yí-Durazno	Diego Prego diegopregobarreto@gmail.com	099 986374	4367 9282	
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos rodeos@ramosgarcia.com.uy	099 970565	4362 6513	4362 3917
			Álvaro García contacto@ramosgarcia.com.uy	099 362775		
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes reycib@gmail.com	099 722523	4722 3926	4722 3926
			Manuel Taboada	099 159559		
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165	Dolores	Pablo Reyes rodeos@rodeos.com.uy	099 630098	4534 2124	4534 2831
	Rostand 1559	Montevideo	Gonzalo Bia	099 606772	2601 7459	2606 1051
			Ignacio Trigo	099 928186		
			Rodrigo Paulo rpaulo@rodeos.com.uy	099 655 144		
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodriguez escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902	4642 2017
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodriguez nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208	4353 0369	4353 0369
			Gabriela	095 602857		
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodriguez tomiy@adinet.com.uy	099 366 212	4364 3062	4364 3062
			Guzman Rodriguez	099 366 099		
			Guzman Areosa gareosa@adinet.com.uy	099 366 554		
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodríguez remates@romualdo.com.uy	099 623033	2605 2222	
			Joaquin Falcon embarques@romualdo.com.uy	099 527040		
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Menciondo	Cardona	Martin Romano cym@cymromano.com	099 536196	4536 9554	4536 9554
			Carlos Romano	099 536195		
			Juan Carlos Romano	099 541017		
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 Joaquín	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apt0004	P del Este - Maldonado	Joaquín Silva Gallino josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera v 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña sorianeociosrurales@vera.com.uy	099 847 235	4342 3808	
			Gaston Guelbenzu Ithurralde	099 872 541		
STRAUCH, Jorge y Cia.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga santiagozuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Ituzaingo 419	Mercedes	Joaquín Touron touronsainz@hotmail.com	099 513268	4533 0615	4533 0615
			Rodrigo Sainz Rasines	099 529266		
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562	4733 5496	
			Sebastian G. da Trindade	099 692993		
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez jose@valdez.com.uy	099 834840	4632 2360	4632 5555
			Carlos Irazusta cirazusta@valdez.com.uy	099 578855		
			Ricardo Pigurina rpigurina@valdez.com.uy	099 822982		
			Pablo Camilo Valdez pablo@valdez.com.uy	099 836050		
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera juanveratis@gmail.com	099 362 262	4362 3593	
			Gabriel Gelpi	099 359 090		
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica victorica@victorica.com.uy	099 682184	2924 0055	2924 8864
			Santiago Sánchez	099 622087		
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera haciendasdelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano zambrano@zambrano.com.uy	099 683390	2600 6060	2600 6060
			Nicolás Zambrano	099 112422		
	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht	099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yí 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi az@az.uy	099 531469		

Por más información
ingrese a nuestra web
acg.com.uy



EL PAIS Rurales



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

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

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAIS

**CUIDATE
DEL SOL**

**ENTRE
LAS 10
Y LAS
16 HS.**

QUEDATE *en el*
PARRILLERO.

 [tacuarembosteakhouse](https://www.instagram.com/tacuarembosteakhouse)



Tacuarembó
Steakhouse