

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

Crearán compartimentos sanitarios para controlar la garrapata

ACG se renueva para profesionalizar el servicio

Uruguay sigue predominando en la cuota 481

“Al bienestar animal hay que garantizarlo con ciencia”



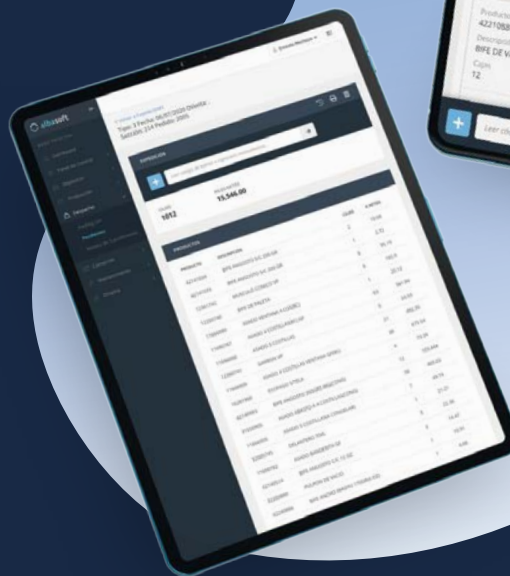
ERRADICACIÓN DE LA BICHERA

HAY ACUERDO EN EL OBJETIVO, PERO LOS PLAZOS COMIENZAN A NO CUMPLIRSE POR FALTA DE ACUERDO ENTRE LAS GREMIALES EN LA FORMA DE FINANCIACIÓN



Software desarrollado para la industria frigorífica

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



Beneficios

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

Conocé sus funcionalidades y procesos en

albasoft.com.uy

✉ info@albasoft.com.uy

☎ +598 94 435 197

📍 San Carlos de Bolívar 6239,
Montevideo, Uruguay



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



GENTEDECAMPOUY



DOMINGOS 8:00 HS.

MUY PRONTO...

MOMENTO DE INTERCAMBIO DE OPINIONES EN LA TELE

LA MESA DE DEBATE AGROPECUARIO DE LOS DOMINGOS

Un espacio semanal de intercambio de la actualidad y el futuro del sector agropecuario, con el análisis y la opinión de los principales actores del rubro y las voces técnicas más calificadas.

Con la conducción de **Juan Luis Dellapiazza**, en un novedoso formato para el sector, con cuatro panelistas invitados producido en los estudios de LA TELE.



SUMARIO

JUNIO 2021

8 - Lento avance para la erradicación de la bichera

10 - La forma de financiación genera desencuentros

12 - Crearán compartimentos para controlar la garrapata

14 - ACG se renueva para profesionalizar el servicio

16 - Uruguay domina dentro de la cuota 481

18 - Ciberataque detuvo actividad de JBS

20 - “Al bienestar hay que garantizarlo con ciencia”

22 - Frigorífico Modelo se floreó en Florida

24 - Lote 21 y Santander anunciaron acuerdo

26 - Exportaciones agropecuarias crecieron 23%

28 - Estados Unidos rehabilitó al PUL y Carrasco

30 - SNIG propone cronograma para presentar datos

31 - Marfrig anunció la compra de 32% de las acciones de BRF

36 - Se creará la “Asociación de Compartimentos Ovinos”

38 - SUL presentó el Sistema Integral del Rubro Ovino



NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

CONSEJO DIRECTIVO:

PRESIDENTE:

• Tec. Agr. Diego Arrospide

VICEPRESIDENTE:

• Sr. Ignacio Trigo

SECRETARIO:

• Sr. Pablo Sánchez

TESORERO:

• Dr Facundo Schauricht

1er VOCAL:

• Sr. Joaquín Falcón

2do VOCAL:

• Tec. Agr. Alberto Gallinal

COMISIÓN FISCAL:

• Pablo Argenti

• Alejandro Zambrano

• Walter H. Abelenda

Cuareim 1643 piso 1 esc. 22
C.P. 11.100 - Montevideo
Tel. 2908 3238 Fax. 2902 2320
e-mail: acg@acg.com.uy

Edición: Tardáguila Agromercados
Tel.: 2618 3383

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

Arte: algebra.com.uy

Juntos para **mover el ganado**

- Adelanto **en todas** las categorías.
- **Flexibilidad y agilidad** operativa.
- **Preaprobación** hasta USD 50.000, **1 año de plazo.**



El corto plazo y las señales a la producción



La ganadería se lleva mal con el corto plazo. Por razones biológicas, sus ciclos son esencialmente largos. Una decisión que se toma hoy determina lo que está sucediendo dentro de tres años, como mínimo. La decisión más crucial, la que determina el ciclo ganadero y buena parte de las tendencias en cuanto a relaciones de precios, es la de entorar una vaca un año más o refugarla.

Por lo tanto, las medidas cortoplacistas que se tomen en la ganadería es casi un hecho que van a salir mal y, en los plazos en los que se maneja la producción ganadera, terminen siendo contraproducentes. Argentina es el manual del corto plazo. En realidad, lo son todos los gobiernos populistas como el argentino. Lo que se mira son las próximas elecciones, se busca el impacto inmediato y se compromete el futuro porque, a fin de cuentas, lo que buscan es mantenerse en el poder ahora. ¡Qué importa lo que pase después! ¡Que lo solucione otro!

Con fecha del 20 de mayo el gobierno argentino decidió suspender las exportaciones de carne vacuna por 30 días con el objetivo de que “los exportadores no hagan plata a costillas del pueblo”. Para Alberto Fernández, es inaudito que los argentinos tengan que pagar caro un churrasco porque hay una afección inusitada por proteína animal en el mercado internacional. Desde entonces

se han llevado adelante muchas negociaciones entre el gobierno y los exportadores —a los productores no los sentó en la mesa— en la búsqueda de una solución.

El planteo del gobierno es claro: aseguren un volumen significativo de carne barata este año y los dejo exportar. Se especula con que darían permiso para que se exporte un volumen en el entorno de 40% de lo que se embarcaba el año pasado. Los precios bajos deberían garantizarse hasta noviembre, fecha de las elecciones de medio término. Luego, seguramente, se abra la canilla de nuevo. El objetivo cortoplacista estaría cumplido.

Pero estas políticas son una daga en el corazón de la ganadería. Porque determina decisiones que provocarán el efecto contrario en el mediano y largo plazo. Argentina ya lo sabe porque lo vivió poco más de una década atrás. Las medidas políticas restrictivas de la exportación de carne de los gobiernos de Néstor y Cristina Kirchner provocaron una tremenda liquidación de existencias ganaderas (el rodeo cayó en más de 10 millones de cabezas) y la suba del precio de la carne, una vez superada la sobreoferta de la liquidación, fue imposible de frenar. Argentina demoró 15 años en recomponer la máquina productiva y volver al mercado internacional con volúmenes relevantes. Cuando lo logró, los cerraron de nuevo.

En aquellos años de los primeros kirchnerismos los exportadores uruguayos supieron aprovechar de buena manera algunos de los espacios dejados por sus colegas argentinos. Fundamentalmente en Europa, donde los bifes argentinos gozan de una elevada reputación, se ingresó en segmentos que anteriormente trabajaban exclusivamente con el producto originado del otro lado del río. Restaurantes con precios elevados, en especial en Alemania, que se sacaban lustre afirmando que solo servían carne vacuna de procedencia argentina, tuvieron que salir a buscar opciones y se dieron cuenta que el producto uruguayo era casi o tan bueno como el argentino.

Ahora, dependiendo de cuánto dure la suspensión argentina de exportaciones, podría llegar a pasar lo mismo. Pero más allá de la coyuntura, lo que Uruguay tiene que aprovechar es ser un proveedor confiable, que se atiene a las reglas de juego y no las cambia. Que respeta y cuida a sus clientes y cumple con lo acordado. Eso es oro en el mercado internacional. Y es allí donde el complejo ganadero uruguayo tiene todo para ganar en la comparación con gobiernos de corte populista de mirada cortoplacista. En la mirada de largo plazo, que es la única que se lleva bien con la producción ganadera.

Lento avance para la erradicación de la bichera

Desencuentros hacen difícil que se logre el objetivo de los involucrados de dar inicio al trabajo previo en el corriente mes de junio

Según el borrador presentado por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) a las gremiales para la erradicación de la mosca de la bichera, Uruguay se encamina a un proyecto ambicioso, pero con un proceso de negociación largo entre los ruralistas, ya que no hay consenso en la forma de financiamiento (ver página 10). Había interés de los involucrados en dar inicio al trabajo previo durante junio, pero será difícil que esto se logre.

En ese borrador al que accedió **Negocios Rurales**, se señala que en diversos países la ganadería ha enfrentado una enfermedad parasitaria, conocida en Uruguay como “bichera”, que afecta a los animales de sangre caliente, incluido el ganado y los seres humanos. Es producida por la mosca *Cochliomyia hominivorax*, que deposita sus huevos en heridas de los animales, de modo que las larvas generan una miasis cutánea.

El proyecto dice que “la mayor pérdida económica producida por la enfermedad son los jornales de los trabajadores rurales que deben dedicarse a su control (y se desvían de otras actividades agropecuarias), además de la muerte de animales (fundamentalmente ovinos), la disminución de la producción ganadera de los animales afectados y el costo de medicamentos e insumos veterinarios”.

Uruguay va a aplicar la técnica del insecto estéril, conocida por la sigla “TIE”, que implica la cría y esterilización masiva de moscas y su posterior liberación al medio ambiente. Si bien es utilizada en el control de distintas especies de insectos, sus características biológicas la hacen especialmente exitosa (Comisión Panamá-Estados Unidos para la Erradicación y Prevención del Gusano Barrenador del Ganado COPEG, 2019).

La TIE fue desarrollada en los años cincuenta por los doctores estadounidenses E. F. Knipling y R. C. Bushland. Basada en la monogamia de las hembras y la poligamia de los machos, consiste en irradiar al insecto en su fase de pupa con rayos gamma de Cesium 137, Cobalto 60 u otra fuente similar, obtenien-



do hembras y machos estériles que, al dispersarse en la naturaleza, son capaces de aparearse con sus congéneres silvestres, provocando que, aunque las hembras fértiles ovipositen en las heridas de los animales, no haya eclosión de los huevos. Importa subrayar que las moscas así esterilizadas no emiten ningún tipo de radiación y que no hay evidencia de perjuicios a otras especies del ecosistema.

Se propone lograr el objetivo de erradicación en un lapso de tres años, cumpliendo con tres fases. La primera es la de preparación que, en condiciones óptimas, insumiría un año. La segunda es la de dispersión y se proyecta que se complete en dos años; la tercera es la fase de mantenimiento de barreras y reconocimiento de Uruguay como Libre del Gusano Barrenador del Ganado (GBG). La barrera fronteriza de contención se mantendrá de manera permanente luego de finalizada la fase de erradicación, hasta tanto se determine el avance del programa de erradicación hacia Argentina y Brasil.

Se liberarán 3.000 moscas estériles/milla náutica lineal por día, que corresponde a una dosis de erradicación de 1.500 moscas estériles/mn². Esto significa que, de acuerdo a la zona de erradicación o barrera de que se trate, serán necesarias entre 8 y 26 millones de pupas por semana, con una tasa de 89% de emergencia de moscas a partir de las pupas. **/NR**

Uruguay se encamina a erradicar la mosca de la bichera en un período de tres años.

La forma de financiación genera desencuentros

El ministro Uriarte presentó varias posibilidades a las gremiales, las que no se ponen de acuerdo en cuál elegir



Dentro de las posiciones de las gremiales involucradas, que son la Asociación Rural del Uruguay, Federación Rural, Comisión Nacional de Fomento Rural, Cooperativas Agrarias Federadas, Asociación Nacional de Productores de Leche y la Asociación de Cultivadores de Arroz, existe consenso en la necesidad de realizar el proyecto, pero no están todos de acuerdo con la forma de financiación. Varias de las gremiales apuntan al 1% municipal, pero hay otras que apuestan a otro tipo de financiación, entre ellas quienes sostienen que este impuesto debe ser derogado.

El programa sanitario propuesto para la erradicación de la bichera en Uruguay tendrá un costo total estimado de US\$ 40 millones en los primeros cinco años. Luego, el costo de las barreras fronterizas sería de aproximadamente US\$ 4,5 millones anuales.

Dentro de los costos, se destacan los recursos humanos, que representan más de la mitad de los egresos totales. Este componente crítico del presupuesto todavía se encuentra bajo análisis del Grupo de Trabajo designado por el ministro, por lo que se subraya el carácter preliminar de las estimaciones que se presentan. Son tres los componentes que representan al menos el 80% del total de egresos del Programa. En orden de importancia por su efecto en el presupuesto, estos son: recursos humanos (53%); servicio aéreo de dispersión de moscas (19%); compra de pupas estériles (8%).

Las inversiones representarán una parte muy reducida del total de egresos acumulados del programa (5,5%). El principal componente del capítulo de inversiones consiste en la construcción del centro móvil de dispersión, que se instalará inicialmente en el aeropuerto de Durazno y en la siguiente etapa se trasladará al departamento de Artigas para la dispersión en las zonas 4 y 5. En términos de montos, le sigue en relevancia la inversión en vehículos. Se proyecta adquirir 24 camionetas, con reinversiones de recomposición de flota a medio término.

El costo de las pupas estériles se estimó en base a la propuesta técnica del Programa de erradicación. Para lograr una densidad de 1.500 moscas por milla náutica cuadrada es necesaria la liberación aérea de 3.000 moscas por milla náutica lineal. De acuerdo a este parámetro y al diseño de las grillas de vuelo en cada zona (incluyendo las barreras), se estimó el total de moscas necesarias en cada semana de campaña y posteriormente se estimó la cantidad total en cada semestre. Según la propuesta técnica, el rendimiento promedio de las pupas (la tasa efectiva de

emergencia de moscas) es de 89%, de esta manera se obtiene el total de pupas a adquirir de COPEG por semana, semestre y año. El precio de compra de las pupas, de US\$ 1.000 por cada millón, fue aportado por el proveedor a los miembros del Grupo Técnico.

Una forma de financiar el Programa sería que, durante los primeros años de funcionamiento —cuando se necesitan mayores recursos— el sector renuncie al crédito fiscal por el Impuesto a la venta de semovientes (1% municipal), establecido en el artículo 11 de la Ley 18.910 del año 2012 a favor de los titulares de explotaciones agropecuarias. De este modo, Rentas Generales de-

Se propuso una tasa sobre las ventas del sector, un adicional al Impuesto Municipal, y se incluyen todas las ventas de animales

bería volcar un monto por ese mismo importe para la financiación del Programa. En este punto hay mayoría de las gremiales que lo aceptan, pero existen otras a favor de derogarlo.

Otra opción es la tasa sobre la faena: Se considera la faena de vacunos, ovinos y equinos, así como también la exportación de vacunos en pie. La contribución podría consistir en un determinado monto monetario por cabeza de ganado o en un porcentaje del precio de comercialización.

La tercera opción pasa a una tasa que grave la exportación de carne y ventas al mercado interno. Este impuesto sería similar al Fondo de Inspección Sanitaria o el INAC.

También se propuso una tasa sobre las ventas del sector, un adicional al Impuesto Municipal, y se incluyen todas las ventas de animales, no solamente las que van a frigorífico o la exportación, sino también las ventas entre productores.

Se considera que la ventaja de esta última opción es que incluye a todos los

productores que venden ganado, incluso las compraventas dentro del sector que no están incluidas en las opciones anteriores. La desventaja es que sería más complejo y costoso de cobrar.

La quinta opción es una tasa sobre la tenencia de animales que, a priori, sería la que mejor distribuye la carga del costo del Programa, ya que grava de acuerdo con el número de animales en el stock, pero tiene como desventaja que no se identifica fácilmente la forma de cobro.

Suponiendo que es necesario recaudar unos US\$ 5 millones de dólares al año (de forma de cubrir el costo de las barreras fronterizas y financiar los montos más elevados de los primeros años), se analizaron los efectos de cobrar US\$ 2 por cabeza faenada y exportación en pie de vacunos y US\$ 0,4 para la faena de ovinos y equinos. Esto tendría como resultado una recaudación estimada de US\$ 5,13 millones anuales.

El proyecto reconoce que existe la voluntad política expresa de llevar adelante el programa, manifestada en la creación de un grupo de trabajo que fue impulsado expresamente por el actual gobierno y con definición a nivel de Presidencia de la República. La iniciativa cuenta con el apoyo manifiesto

de todas las gremiales de productores agropecuarios vinculadas al sector. Además, el programa tiene una justificación económica claramente establecida, analizada y con un retorno importante, así como también se esperan mejoras en bienestar animal, aspectos de salud pública, inocuidad alimentaria y otros, que estimulan la adopción de medidas de control.

En cuanto a los desafíos generales, se reconoce que existen riesgos para la implementación exitosa del programa. La estrategia propuesta implica la importación de pupas de una sola planta productora de moscas estériles en el mundo, que actúe como proveedor para una campaña nacional de erradicación. Esto ha sido parte de la negociación entre el Gobierno uruguayo, el de Estados Unidos —principal socio de la planta en cuestión— y el de Panamá, socio secundario, pero donde se aloja la misma. Si bien el tema se viene estudiando desde hace décadas en Uruguay e incluso se han realizado experiencias pilotos, existe aún desconocimiento de algunos aspectos epidemiológicos que podrían ser útiles para instalar una campaña de erradicación, como densidad poblacional y dinámica de poblaciones. /NR



RENTABILIDAD ANUAL 10,3%

Ofrecemos a **nuestros clientes** métodos para la diversificación de sus capitales.



GANADERÍA



FORESTACIÓN



CONSTRUCCIÓN



24070035



grupolarrarte.uy

Crearán compartimentos para controlar la garrapata

Los Servicios Ganaderos de Tacuarembó realizaron reuniones con consignatarios, en especial con los que realizan ferias en el departamento



Buscan controlar el avance de la garrapata en todo el territorio nacional.

Con el foco de atención puesto en el norte del país, se avanza en los trabajos que apuntan a controlar la garrapata. En ese contexto, los Servicios Ganaderos de Tacuarembó realizaron reuniones con consignatarios, principalmente quienes realizan ferias en el departamento.

Existe una gran preocupación por la falta de opciones que tienen los productores, ya que hay resistencia a los productos y en varios casos mal uso de estos. Entre otros factores, en los predios forestales se usa otro tipo de tratamiento. Todo esto está determinando un avance preocupante del parásito, en especial en los meses “bravos”, como son marzo, abril y mayo, comentaron después de la reunión.

La propuesta es hacer, en algunos locales feria que tengan infraestructura acorde, un compartimento sanitario para tratar los ganados ya sea en remates feria, despacho de tropa de negocio particular o ventas por pantalla.

El productor debería ir al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) a notificar en el caso que su ganado tenga garrapata; el traslado se tiene

que hacer directo en camión al compartimento sanitario para que no haya dispersión de la plaga.

Así como se han llevado adelante estas reuniones con consignatarios de Tacuarembó, se hicieron actividades similares con operadores de Rivera y Artigas.

En el mismo sentido, pero con otra técnica, en la Mesa de Desarrollo Rural Eje ruta 7 del departamento de Cerro Largo se presentó el proyecto “Escalamiento en el uso del hongo patógeno en el

“Buscar organismos que vivan en el suelo como los hongos entomopatógenos que tengan un efecto de reducción de la población de esta plaga”

control de la garrapata bovina”, desarrollado por el Instituto Bio Uruguay (Batóvi Instituto Orgánico-Uruguay) que ha recibido en años anteriores apoyo del MGAP a través de la Dirección General de Desarrollo Rural (MGAP- DGDR).

El director de Desarrollo Rural, Carlos Rydström, comentó que el proyecto “se apoya en bases agroecológicas que es producir de manera más amigable con el ambiente (...) va de la mano de un cambio de chip en el enfoque a la ganadería, porque no es simplemente una visión de la solución en un frasquito o en una vacuna o en una toma, es un cambio de concepto en la producción

El director de Desarrollo Rural, Carlos Rydström, comentó que el proyecto “se apoya en bases agroecológicas que es producir de manera más amigable con el ambiente”

en el cuidado del ganado, de la pastura, del sistema como un todo, va en la lógica de la intensificación sostenible de la producción agropecuaria sobre el campo natural, (...) es una política sanitaria por eso hemos trabajado mucho con la Dirección General de Servicios Ganaderos”, expresó.

La Dra. Alda Rodríguez, integrante del instituto Bio Uruguay, hizo la presenta-

ción del proyecto. Dijo que el objetivo de esta experiencia es “buscar alternativas para solucionar el problema de la garrapata”. Comentó que “en nuestro país y en la región hay una necesidad imperiosa de encontrar alternativas, un pool de herramientas complementarias, de manera de disminuir el impacto de los químicos y mantener los requisitos de inocuidad de estos alimentos en los mercados de carne, ya que se ha visto también que los principios activos de los químicos garrapaticidas han ido encontrando resistencia”.

La estrategia es “a partir de los agroecosistemas productivos, buscar organismos que vivan en el suelo como los hongos entomopatógenos que tengan un efecto de reducción de la población de esta plaga”. Explicó que desde los animales o desde el suelo se realizan aislamientos de hongos nativos que se multiplican en condición de laboratorios o de biofábricas, para conseguir un biogarrapaticida, que se esparce mediante esporas en campo o en animales. Estos hongos, en una etapa de su vida, viven de la materia orgánica del suelo, y cuando se encuentran con un artrópodo como la garrapata, le provocan enfermedades que le causan la muerte. **/NR**

Como antecedentes exitosos de este proyecto, BIO Uruguay, asociado con la Cooperativa de Productores de Leche de Tacuarembó (COPLT), recibió apoyos a través del llamado Más Tecnologías de MGAP/DGDR/INIA, en su primera edición en el período 2015 - 2016. La cooperativa aplica biogarrapaticida desde el año 2016, en campo de cría en usufructo, del Instituto Nacional de Colonización.

NEGOCIOS RURALES | 13



**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
URUGUAYA**



**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

Joaquín Falcón explicó los cambios que realizó ACG a su web y planilla de precios

ACG se renueva para profesionalizar el servicio

En las últimas semanas la Asociación de Consignatarios realizó cambios para el acceso a la planilla semanal de precios, que requiere una membresía



La Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) en pos de mejorar el servicio y profesionalizar a la gremial, pasó a diferenciar, mediante una membresía, el acceso a la planilla completa.

Joaquín Falcón, vocal de la gremial, dijo a **Negocios Rurales** que “tras varios meses de trabajo con la Directiva anterior y la actual, con muchas ideas que se desarrollaron y por supuesto apoyados y asesorados por los que están trabajando con el marketing de la institución se pudo llegar a este sistema”.

Según Falcón, “se logró un buen producto, con una página web fresca, mucho más fácil de leer, de procesar y navegar para informarse. Además, ya como se venía haciendo hace un tiempo, el que quiere acceder tiene que crear un usuario y ahí se brindan los datos de promedios para todo el público en general”.

“La particularidad que aplicamos desde fines de mayo es que comenzamos a pedir una membresía para aquellas personas que deseen ingresar a los detalles y el desglose tanto de haciendas gordas con destino a faena o como

puede ser también los ganados de reposición” explicó.

“Ahí se puede acceder a una planilla de valores que está muy bien lograda, fácil de leer e interpretar” agregó.

Justificó esta postura en que “la membresía tiene básicamente la finalidad de profesionalizar nuestra actividad, y es una fuente muy buena de información

“Es un gran trabajo que hace la gremial para sus socios, para poder seguir logrando y conformando lo que respecta a dicha planilla”

para todos los usuarios y como toda referencia creemos que es una herramienta muy utilizada y nutre al mercado día y por eso, en pro de mejorar el producto se tomó esta decisión”.

“Es un gran trabajo que hace la gremial para sus socios, para poder seguir logrando y conformando lo que respecta a dicha planilla y es un insumo

muy bueno para el sector agropecuario todo” dijo.

“Realmente creemos que a nivel económico no hace la diferencia, porque son poco más de 2 dólares por mes o 25 dólares anuales, y va a tener un buen fin, porque va a servir para nutrir esta información y somos conscientes de la importancia que tiene. Además un

“Es uno de los primeros pasos que hace esta directiva en procura de una buena información, buena comunicación y un buen diálogo con los productores y socios que a ellos nos debemos para poder seguir caminando, con nuevos cambios que son realmente fructíferos en lo que respecta a la información y para quienes la tomen como referencia” finalizó. /NR

“La particularidad que aplicamos desde fines de mayo es que comenzamos a pedir una membresía para aquellas personas que deseen ingresar a los detalles y el desglose”

porcentaje de lo recaudado será para una causa benéfica” explicó.

El pago se puede realizar por débito Visa, tarjetas de crédito o efectivo en Abitab y Red Pagos.

Por último el representante y titular del escritorio Romualdo Rodríguez, “la herramienta ya está activa y quienes deseen se pueden registrar fácilmente y puede contar con el asesoramiento permanente en caso de tener dificultades”.



Vista del nuevo formato de la web
www.acg.com.uy

NEGOCIOS RURALES | 15

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

Sc
Santa Clara
Tradición en carnes

75
Sc Santa Clara
Tradición en carnes
ANIVERSARIO

Por Rafael Tardáguila
rafael@tardaguila.com.uy

Uruguay domina dentro de la cuota 481

Con el ejercicio 2020/21 casi completo, el país fue el origen de 35% del volumen que ingresó a Europa dentro de este cupo



En este verano borial la situación tiende a normalizarse en Europa.

Esto, mejora la demanda por carne vacuna de alta calidad, la cual desde Uruguay se coloca dentro de la cuota Hilton (en el caso de animales terminados a pasto) o dentro de la 481 terminados a grano.

Desde principios de 2020 hasta 2026 el potencial de participación de Uruguay dentro de la cuota 481 irá en gradual descenso, en la medida que caerá anualmente el volumen del cual puede participar. Aunque esto ha determinado una disminución del volumen comercializado por Uruguay dentro del cupo, desde el punto de vista relativo su incidencia ha crecido, dado que el descenso es inferior al de países competidores y se mantiene como el principal proveedor, incluso por encima de Estados Unidos, quien cuenta con una parte de la cuota para trabajar de forma exclusiva.

Según datos de la Comisión Europea, entre el 1 de julio de 2020 y el pasado 12 de mayo ingresaron a Europa dentro de la cuota 33.381 toneladas, de las cuales llegaron desde Uruguay 11.935 toneladas, 35% del total. Por lo tanto, más de 1 de cada 3 kilos utilizados del cupo arancelario fue con carne uruguaya. El volumen es levemente inferior a las 12.642 toneladas que Uruguay exportó en 2019/20, pero hay que tener en cuenta que sus posibilidades de

participación cayeron en 2.250 toneladas, por lo que creció desde el punto de vista relativo.

Durante el segundo semestre de 2020 Uruguay pudo participar de un volumen de 13.250 toneladas y en el primero del corriente de 11.000 toneladas. Por lo tanto, las casi 12 mil toneladas embarcadas son prácticamente la mitad del

Es inevitable que las ventas de Uruguay dentro de esta cuota de animales terminados en corrales de engorde sigan disminuyendo

total. El resto lo utilizan fundamentalmente Australia (6.016 t) y Argentina (5.757 t) y en mucho menor medida Nueva Zelanda (203 t) y Canadá (4 t).

Mientras tanto, ingresaron desde Estados Unidos 9.916 toneladas en el período. Este país ha contado con un cupo exclusivo de 20.750 toneladas, por lo que al terminar el ejercicio se-

guramente esté utilizando cerca de la mitad.

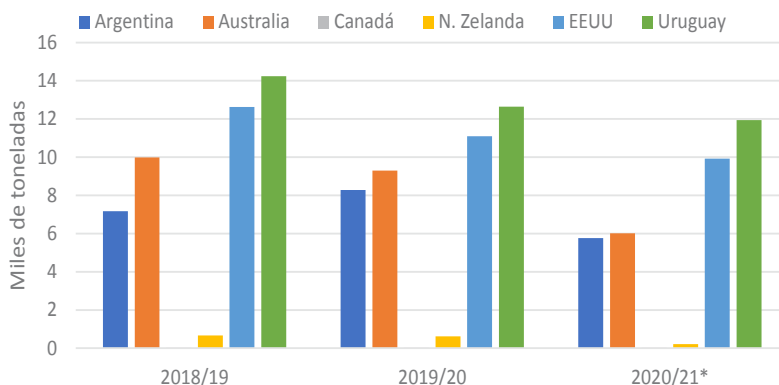
Es inevitable que las ventas de Uruguay dentro de esta cuota de animales terminados en corrales de engorde sigan disminuyendo. A partir de 2026 solo podrá colocar 10.000 toneladas

Uruguay está mostrando un gran posicionamiento que le permitió ganar porciones de mercado que anteriormente utilizaban sus competidores

como máximo, volumen del que participarán también Australia y Argentina. Por lo tanto, habrá que seguir buscando alternativas para este producto que es un gran dinamizador de la ganadería uruguaya. Pero, al menos en principio, la caída de las ventas dentro de este cupo parece que no serán tan rápidas como en principio se podía prever, dado que Uruguay está mostrando un gran posicionamiento que le permitió ganar porciones de mercado que anteriormente los utilizaban sus competidores. **NR**

UE - Importaciones dentro de cuota 481

En el ejercicio que está terminando Uruguay exportará unas 12 mil toneladas de carne vacuna dentro de la cuota 481 de animales terminados en corrales de engorde. Paulatinamente va descendiendo el volumen total desde los picos de casi 16 mil toneladas de los ejercicios 2015/16 y 2016/17. Esto es inevitable, dado que la porción de la cuota que puede utilizar el país va cayendo en la medida que aumenta la porción exclusiva para exportadores estadounidenses. A partir de 2026 Uruguay podrá participar de un total de solo 10m mil toneladas anuales.



Fuente: Comisión Europea; * al 12-may



NEGOCIOS RURALES | 17



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

Ciberataque detuvo actividad de JBS

Claudio Corso, principal de AlbaSoft, dijo que la forma de minimizar los daños es teniendo antivirus actualizados, cortafuegos, respaldos periódicos e información replicada en la nube



Los hackers se ingenian para ingresar al sistema de la compañía, encriptan la información y piden dinero en criptomoneda (que no se puedan rastrear) para volver a dejar la información disponible.

JBS, la principal empresa de proteína animal del mundo, se vio sacudida el último fin de semana de mayo por un ataque cibernético a sus sistemas de tecnología de información que afectó la operativa en Australia, Canadá y Estados Unidos. En los dos primeros países su actividad se suspendió al menos por 48 horas, en tanto que en Estados Unidos, gracias a que el lunes de esa semana fue feriado por el Día de los Caídos, el impacto más severo se registró el martes. Se estima que en esa jornada JBS no pudo faenar unos 27 mil vacunos en todas las plantas con que cuenta en el país. Sin dudas, el daño económico fue enorme.

El brazo de JBS en Estados Unidos informó del ciberataque a la Casa Blanca, cuyas investigaciones descubrieron que era altamente probable que se haya originado en Rusia.

“En una empresa de este porte, un día sin producción significa la pérdida de mucho dinero; con eso juegan los hackers que se meten dentro del sistema de la empresa, encriptan la información —hacen que no se pueda leer— y exigen dinero a cambio de recuperarla”, explicó Claudio Corso, principal de la empresa uruguaya AlbaSoft, que tiene su foco de actividad en Software de gestión para las empresas frigoríficas.

Para hacer más comprensible el modo de acción de estos hackers, Corso puso el siguiente ejemplo: “Es como que tengas una casa con muchas puertas, el ladrón intenta abrir todas y cuando encuentra una se mete. Una vez adentro, tiene acceso a toda la información”. Hay otra forma de accionar de los hackers que sería como “adueñarse” de la alarma de la casa —para seguir con el ejemplo— y abrir ellos mismos la puerta.

Para Corso, es claro que en este caso particular no se trató de esos tantos mails con virus que llegan al azar a las casillas de correo —o a los teléfonos celulares vía las redes sociales— sino que “hubo una intención de hackear a JBS”. Los hackers hacen un estudio de las empresas y suelen buscar a las de mayor porte “porque es de donde se puede sacar más plata”. Dijo conocer

En el caso de AlbaSoft, “tenemos un sitio web y la aplicación en el frigorífico está constantemente (cada un minuto) replicando la información en la web”

casos en los que las empresas se vieron obligadas a pagar “sumas importantes” para recuperar la información.

A su vez, en la actualidad para estos ladrones informáticos el cobro del “rescate” se ha simplificado, porque se exigen criptomonedas que no hay forma de rastrear. “Con eso juegan los hackers”, explicó el especialista.

Aseguró que se trata de prácticas muy difíciles de evitar y que la forma de minimizar los daños es trabajando con respaldos y con información en la nube.

Consultado sobre cuáles son esos respaldos, el principal de AlbaSoft dijo que hay que “tener antivirus actualizados, un buen firewall que evite las entradas y respaldos periódicos y verificados. Sabemos de casos en los que los respal-

dos no se verificaban y, lógicamente, cuanto más desactualizado esté más grande puede ser el daño por la pérdida de información”.

En el caso concreto de AlbaSoft, que trabaja en varias empresas frigoríficas en Uruguay, además de otros rubros y otros países (México y Colombia), “tenemos un sitio web y la aplicación en el frigorífico está constantemente, (cada un minuto), replicando la información

Los hackers “siempre están un paso más adelante, así que se puede reducir la probabilidad del ciberataque, pero no eliminar”

en la web. Por lo tanto, si entra un hacker, lo máximo que se puede perder es un minuto de información”, explicó.

Corso razonó que los sistemas de protección son costosos, pero en comparación con el daño potencial que evita es un costo que se paga solo.

En capacitación, así como en tecnología, los hackers están mucho más avanzados que los departamentos de informática de cualquier país del mundo. “Siempre están un paso más

adelante, así que se puede reducir la probabilidad del ciberataque, pero no eliminar”.

Por eso, muchos de los hackers cuando los atrapan, terminan contratados por las grandes empresas. “Son los uno para impedir que te entren porque saben el modus operandi del hacker, entonces saben cómo protegerse”. Corso recordó el caso de un argentino (Santiago Lopez) que se hizo famoso por ganar 1 millón de dólares hackeando grandes centros de cómputo, pero para informar de dichas vulnerabilidades. /NR



AlbaSoft desarrolla un sistema con respaldo 100% en la web

Actualmente, AlbaSoft está dedicando mucho tiempo e inversión a desarrollar la versión web del sistema, que es un híbrido que permite trabajar local y en la web. “Eso garantiza que haya un 100% de respaldo en la web en el caso que falle el servidor local”, dijo Corso.

Explicó que los frigoríficos no pueden trabajar 100% en la web porque una actividad industrial no puede depender de una conexión a internet. Entonces, con el sistema que están desarrollando, “garantizamos la operación local en la planta pero, si le ingresa un virus al servidor, pueden pasar a 100% web por un determinado período de tiempo hasta recuperar la instalación local”.

NEGOCIOS RURALES | 19

AGROLUNA
BLACK
★★★★★
FRIGORÍFICO
COPAYAN
ROCHA - URUGUAY

CALIDAD EN UNA SOLA MARCA
www.copayan.uy

ANGUS URUGUAY PREMIUM
ABERDEEN ANGUS BREEDERS SOCIETY

“Al bienestar hay que garantizarlo con ciencia”

Marcia del Campo, quien presidirá el Instituto de Bienestar Animal, explicó la estrategia que debe aplicar Uruguay en este tema



Marcia del Campo
analizó la actualidad
y perspectivas del
bienestar animal en
Uruguay.

La ing. agr. Marcia del Campo, investigadora del Programa de Carne y Lana del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), presidirá el Instituto Nacional de Bienestar Animal, creado por el Ministerio de Ganadería.

La especialista, en una comunicación presentada por INIA, dijo que teniendo en cuenta cuáles son las nuevas demandas de los consumidores de carne y otros productos de origen animal, “apelar a las emociones mostrando animales que parecen ‘felices’ no es suficiente, el bienestar hay que garantizarlo con ciencia”.

La experta explicó que el bienestar en los animales de producción está asociado al cumplimiento de cuatro grandes criterios: “Una correcta alimentación, es decir, que los animales no experimenten hambre y/o sed por períodos prolongados o intensos; una adecuada sanidad, mediante un plan sanitario que permita prevenir y atender enfermedades u otros problemas asociados; permitir que el ganado realice sus comportamientos naturales que, en el caso de los rumiantes como vacas y ovejas, serían pastorear, rumiar y explorar, entre otros, y minimizar las situaciones de estrés por manejo y el dolor asociado a determinadas prácticas como la castración”.

Debido a que la producción ganadera es a cielo abierto y principalmente en base a pasto, Uruguay está muy bien posicionado en el cumplimiento de los

comportamientos naturales del animal. “Eso no es así en todo el mundo y es una ventaja comparativa enorme. Además, la alimentación en base a pasturas atribuye un mayor valor nutricional a la carne producida”, apuntó.

Sin embargo, alertó que “en los otros tres criterios que definen al bienestar animal nuestras condiciones de producción presentan enormes limitantes. Algunas que ya están siendo atendidas y otras que debemos atender a la

“Hoy el hecho de mostrar el campo y animales que parecen ‘felices’, y apostar a las emociones del consumidor, no es suficiente”

brevedad.” Y agregó que, “si bien hay productores que trabajan muy bien, el país debe asegurarse de que todos cumplan, al menos, con los estándares mínimos aceptables”.

La buena noticia, indicó, es que hay conocimiento científico a nivel nacional para mejorar los puntos débiles que hoy tiene el país en bienestar animal. “Problemas de los que antes no se hablaban, en INIA empezamos a priorizarlos e investigarlos hace 25 años, pensando que en algún momento podían llegar a ser demandas sociales fuertes y/o barreras de mercado. Por eso hoy

tenemos las herramientas basadas en ciencia para levantar dichas limitantes”.

Como país que exporta 70-80% de la carne que produce, la investigadora se refirió a la importancia de atender las crecientes exigencias del mercado en la materia. “Debemos alinearnos con las exigencias del mundo y considerar cómo ha evolucionado moralmente. Tenemos que estar preparados para venderle al mejor mercado. Contamos

“En los otros tres criterios que definen al bienestar animal nuestras condiciones de producción presentan enormes limitantes”

con condiciones naturales de producción diferenciales y por volumen no ganamos, entonces hay que ir por el agregado de valor. Tenemos oro en las manos y hay que capitalizarlo”, dijo.

También se refirió a la demanda social y la presión que ejercen los consumidores al respecto. “Hoy el hecho de mostrar el campo y animales que parecen ‘felices’, y apostar a las emociones del consumidor, no es suficiente. Hay que garantizar con evidencia científica

que se respetaron los criterios de bienestar animal desde el momento del nacimiento hasta la faena, en el caso del ganado para producción de carne”.

Además de ser lo correcto, señaló que cumplir con los estándares de bienestar animal es rentable. “Cambios pequeños en la forma que hacemos las cosas pueden tener un impacto muy grande en la productividad y la calidad de la carne que vendemos a nivel interno y externo, y eso repercute en el precio final y en el bolsillo del productor”. /NR



El ministro Uriarte presentó a Marcia del Campo como presidente del Instituto Nacional de Bienestar animal.

Estrategia integral en bienestar animal

Marcia Del Campo se refirió a la creación del Instituto Nacional de Bienestar Animal, el cual presidirá, según anunció el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Carlos María Uriarte: “Hasta el momento INIA y la institucionalidad agropecuaria realizaron grandes esfuerzos para generar conocimiento sobre bienestar animal y transferirlo a la cadena productiva. Si bien se lograron grandes avances en algunos aspectos, no contábamos con una estrategia país integral en la materia”.

Agregó que “la creación de este nuevo instituto es una muy buena señal de que el gobierno prioriza el asunto apuntando a la tenencia responsable de todo tipo de animales, así como a la construcción y proyección de una imagen ética en este tema clave para la economía y la reputación del Uruguay agroexportador”.

NEGOCIOS RURALES | 21



ALGEBRA.UY



Indarte

NEGOCIOS RURALES

DISCRECIÓN & RESPALDO



REMATES



NEGOCIOS PARTICULARES



CAMPOS

INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

DESCARGA NUESTRA
APP GRATIS



www.indarte.com.uy

Frigorífico Modelo se floreó en Florida

La prestigiosa cabaña venció en las tres categorías de hembras: Selección Angus, Puro Controlado y Pedigrí



A nivel de terneros, en la segunda edición del concurso pedigrí, el Lote Campeón fue presentado por Nicole y Monique Gramont.

El doctor Alberto Amaral Lorenzo, uno de los jurados de la raza Angus en Florida, dijo una vez finalizada la actividad que “uno en la previa siempre está un poco preocupado, queriendo hacer las cosas de la mejor manera posible, pero después que entras a la pista, disfrutas el trabajo, con un nivel altísimo; estamos realmente felices”.

Para el especialista en la raza “al tener nivel es más difícil, pero más lindo también, buscamos tipo de animal carnice-ro, prestando atención a los aplomos, la presencia y buscando que no tengan defectos. Son detalles lo que definieron entre el primero y el segundo”.

“Buscamos animales para el campo, vacas que paran todos los años y críen a los terneros” sentenció.

El otro jurado, doctor Jorge Molina, dijo que “nos dejó contentos y pudimos ha-



La jura de Angus estuvo a cargo de Alberto Amaral y Jorge Molina.

Una exuberante muestra presento la raza Aberdeen Angus en Florida, en el marco del 6° Concurso Nacional de Vientres de la raza que organiza la Asociación Rural de Florida con el apoyo de la Sociedad de Criadores de la raza y la Asociación Rural del Uruguay.

En hembras participaron tres categorías: Selección Angus, Puro Controlado y Pedigrí. En todas ellas triunfó la familia Fernández Abella, de Frigorífico Modelo.

En vientres pedigrí, la más numerosa de la actividad, el Mejor Lote fue el número 14 de año y medio de Frigorífico Modelo, mientras que el Segundo Lote fue presentado por San Gregorio Ganadera y el tercero por Roberto J. Zerbino Ganadera S.A. El Mejor Ejemplar fue el RP 3986, que integraba el Lote Campeón.

En vientres SA el mejor lote fue el 32 y el Segundo perteneció también a Frigorífico Modelo. El RP 8731 fue el mejor ejemplar de la muestra, que integraba el lote 32.

En Puro Controlado solo hubo un lote de Frigorífico Modelo.

“Buscamos tipo de animal carnice-ro, prestando atención a los aplomos, la presencia y buscando que no tengan defectos”

cer lo que nos gusta, ya que es nuestro hobby además de lo productivo. Nos gusta participar de estas exposiciones con mi colega Amaral, creo que hacemos un buen equipo, nos complementamos”.

Sobre su búsqueda, aclaró que “nosotros somos criadores en campos más marginales, entonces buscamos funcionalidad, menor tamaño, adecuados a la producción pastoril y vamos en buen camino en ese sentido”.

“Creo que el Angus uruguayo es moderado, mediano, tiene su característica y eso es lo que vimos, buscamos y premiamos”.

“Estamos con un tipo de animal muy acorde a la ganadería pastoril”

Rodrigo Fernández, principal del a cabaña Frigorífico Modelo que arrasó con los principales premios de hembras en la Expo Angus de Florida, analizó para Negocios Rurales los motivos que llevaron a que se vea este nivel en la exposición. Se refirió a la historia de la raza y al buen nivel de la raza en el país.

¿Qué le deja esta edición?

Florida es nuestra casa, sexto año de participación y en cinco obtuvimos Lote Campeón en Pedigrí, Lote Campeón SA y Lote Campeón en Puro Controlado, no es algo menor.

Trabajamos mucho en homogeneidad, en volumen y eso se ve en los resultados.

¿Por qué tienen estos resultados?

Creo que estamos con un tipo de animal muy acorde a la ganadería pas-

toril, vacas que el jurado está acostumbrado a ver, son profundas, con buen desplazamiento y sin exceso de grasa y eso también lo juzgamos nosotros en Modelo. Estas son las madres de los toros que producimos y es toda una cadena. Es distinto a sacar un Gran Campeón en el Prado, es muy distinto.

Pero el avance es constante en todas las cabañas, no sólo de ustedes...

Yo creo que por lejos es el mejor año de esta exposición y no tiene nada que envidarle a una Nacional de Otoño de Argentina que he ido muchas veces, el nivel es superlativo en SA, PI y creo que el Modelo es uno de los grandes propulsores para que se dé este nivel, aunque todos tratamos de mejorar.

Yo creo que el lote campeón PI es mejor que el del año pasado, es un gran ejemplo de mejoría. **/NR**



Rodrigo Fernández, uno de los principales de la galardonada Cabaña Frigorífico Modelo.

NEGOCIOS RURALES | 23



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627
Web: www.fricasa.com.uy
E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

Lote 21 y Santander anunciaron acuerdo

El objetivo de la asociación es “profesionalizar el sistema de ventas por pantalla”, dijo Federico Rodríguez



Al centro, CEO y country manager de Santander en Uruguay, Gustavo Trelles, junto a integrantes de la directiva de Lote 21 y el gerente comercial de Santander, Pablo Gaudio (izquierda).

El Banco Santander y Lote 21 anunciaron un acuerdo de financiación de los remates por pantalla del consorcio, con el cual se apunta a “profesionalizar el sistema de ventas por pantalla”, dijo el presidente del consorcio de rematadores, Federico Rodríguez.

Además de Rodríguez, participó de la actividad el CEO y country manager de Santander en Uruguay, Gustavo Trelles, quien dijo que la institución financiera “apunta a innovar”, con una herramienta que tendrá “un perfil distinto a lo que se hacía hasta ahora”.

En este sentido identificó cuatro diferenciales de la propuesta. Primero, con este acuerdo los productores podrán tramitar el crédito de hasta US\$ 50 mil en el escritorio del que son clientes. “El escritorio será los ojos del banco”, graficó Trelles. Por lo tanto, el interesado no tendrá que ir a la institución financiera.

Segundo, se darán adelantos sobre cualquier categoría, con plazos que se pueden extender por un año o más.

Tercero, cada cliente de Lote 21 accederá automáticamente a la tarjeta

Santander/Agroventas, con la que se obtiene un descuento de 10% en todas las compras en la casa de venta de insumos, además de aplicarse los descuentos en todos los comercios (del rubro que sea) con los que el Santander tiene acuerdo.

Por último, Trelles dijo que se aplicará una tasa preferencial y que la idea es

El acuerdo comienza a regir de inmediato, por lo que ya estará disponible para las próximas actividades de Lote 21

que, en la medida que se avance, “darles a los productores condiciones cada vez más flexibles”.

Por su parte, Federico Rodríguez resaltó que se trata de una herramienta sencilla, ágil y que estará disponible tanto para negocios grandes como chicos.

El acuerdo comienza a regir de inmediato, por lo que ya estará disponible para la próxima actividad de Lote 21./NR

Juntos para **mover el ganado**

“Estamos juntos para mover el ganado”

Santander podrá brindar créditos a los productores por hasta el 90% del valor del ganado, que será determinado de acuerdo con los precios informados semanalmente por la Asociación de Consignatarios de Ganado. Además, están las tradicionales líneas de financiamiento que el banco otorga al sector.

“Nuestro principal objetivo es tenderle una mano a cada productor, desde el más pequeño hasta el más grande,

para que pueda salir adelante en los momentos desafiantes como los que atravesamos en la actualidad. Por eso creamos herramientas acordes a cada sector productivo, entre otras soluciones, y tenemos grandes expectativas respecto a lo que significará esta alianza, para poder llegar cada vez más lejos y estar más cerca de nuestros clientes. Hoy, más que nunca, estamos juntos para mover el ganado”, expresó Trelles.

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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos

gustavo basso
NEGOCIOS
RURALES

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

Exportaciones agropecuarias crecieron 23%

Las ventas de carne vacuna se han visto beneficiadas por una mayor demanda china y por un crecimiento en los precios medios

Según un análisis que realizó OPYPa, durante el primer cuatrimestre del año 2021 las exportaciones uruguayas de productos de base agropecuaria totalizaron US\$ 2.306 millones, 23% más respecto al mismo período de 2020, cuando las ventas externas se habían reducido 16% interanual como consecuencia de la parálisis a nivel mundial que implicó la pandemia de la COVID-19.

Las exportaciones de carne vacuna uruguaya se han visto beneficiadas por una mayor demanda china y por un crecimiento en los precios medios, fundamentalmente en lo que refiere a carne congelada. China continúa trabajando en los desafíos que sigue presentando la peste porcina africana, buscando reconstruir su inventario y la industria porcina.

Las ventas al exterior de carne vacuna uruguaya del período enero-abril 2021 totalizaron US\$ FOB 619 millones, 29% más que en el primer cuatrimestre de 2020, lo que se explica por un aumento de 33% del volumen exportado. El precio medio del cuatrimestre se ubica levemente por debajo del mismo período de 2020, pero se debe tener en cuenta que en enero 2020 los precios estaban en valores elevados.

Las exportaciones de carne ovina crecieron de forma importante en el período. El volumen exportado fue de 8.435 toneladas, 161% superior a lo exportado en enero-abril de 2020. Con un precio medio 6% inferior a un año atrás, el ingreso de divisas al país fue de US\$ FOB 44 millones.

La cantidad de cabezas de ganado bovino exportadas en pie en el primer cuatrimestre de 2021 fue 50% superior a las exportadas en el mismo período del año pasado. Con un precio medio levemente inferior, el valor exportado en los primeros cuatro meses del presente año fue de US\$ FOB 57 millones.

Las exportaciones de lácteos de Uruguay aumentaron 12% en valor en el primer cuatrimestre del año debido a un incremento en las cantidades vendidas (11% interanual). Aunque durante este período el precio medio de exportación no refleja aún la suba del precio a nivel internacional, se viene incrementando mensualmente, acorde a la tendencia observada a nivel mundial, aunque con cierto rezago.

En el caso de la leche en polvo entera, principal producto lácteo de exportación de Uruguay, los actuales valores de referencia del mercado internacional (considerando las licitaciones de Fon-

Exportaciones de base agropecuaria Enero - Abril US\$ Millones

Millones de US\$	2019	2020	2021	2020vs2019	2021vs2020
Carnes y derivados	690	574	771	-17%	35%
Lanas	88	46	52	-47%	14%
Pieles, cueros y manufacturas	57	37	46	-34%	22%
Lácteos	178	188	210	5%	12%
Granos y derivados	422	471	528	11%	12%
Maderas y derivados	748	482	596	-35%	24%
Frutas y hortalizas*	5	7	10	34%	50%
Vinos	4	4	6	15%	31%
Pescado	26	26	20	0%	-24%
Miel	5	8	10	63%	30%
Bovinos vivos	30	40	57	30%	44%
Total	2.252	1.882	2.306	-16%	23%

*incluye aceite de oliva - Fuente OPYPa con base de Aduanas

terra en la plataforma Global Dairy Trade) son los más altos desde 2013/14, por encima de US\$ 4.000 la tonelada. Sin embargo, otros exportadores mundiales no han alcanzado hasta el momento subas de tal magnitud. Así, mientras Oceanía comercializa a US\$ 4.100 la tonelada, Estados Unidos lo hace a US\$ 3.880, la Unión Europea a US\$ 3.819 y América Latina entre US\$ 3.750 y US\$ 3.850.

Por su parte, en el primer cuatrimestre de 2021 las exportaciones de celulosa se situaron en US\$ 400 millones, lo que implicó un crecimiento anual de 6%.

Las exportaciones de celulosa se situaron en US\$ 400 millones, lo que implicó un crecimiento anual de 6%

Considerando que el volumen exportado se mostró estable y levemente por encima de las 900 mil toneladas, la variación del valor exportado supone un ajuste al alza en el precio. Los principales destinos de este producto fueron China (41%), Europa —Países Bajos e Italia— (39%) y Argentina (10%). /NR

En granos, la soja y el maíz son los de mayor aumento

El índice de granos GOI (Grains and Oilseeds Index), compuesto por cinco subíndices correspondientes a los principales granos (trigo, maíz, cebada, soja y arroz), que elabora el International Grain Council (IGC), se ubica en 290 y muestra una sostenida de 64% respecto a dos años atrás. En particular, el índice de la soja y el maíz son los que presentan los mayores aumentos.

En el caso de la soja, el índice se encontraba en 169 —un año atrás— y actualmente se posiciona en 291 (+72%). Por su parte, el maíz acumula una suba de 97%, pasando de 161 el año pasado a 318 en el mes de abril de 2021. El índice del trigo registra el mayor incremento respecto a marzo 2021, pasando de 211 a 244 en abril 2021 (+16%) y acumula una suba de 29% respecto a un año atrás. En el caso del arroz, si bien el índice aumenta respecto a dos años atrás (+17), se observa una retracción de -3% al comparar abril de 2021 respecto a abril de 2020.

En el caso particular del trigo, el volumen exportado ascendió de 78 mil toneladas a 328 mil toneladas y el precio por tonelada se incrementó 21% en enero-abril de 2021 respecto a un año atrás. Entre los principales destinos se encuentran: Argelia (38%) —que reaparece como destino— y Brasil (34%), seguidos por Egipto, Mauritania y Chile, con participaciones en el entorno de 7% cada uno.

NEGOCIOS RURALES | 27



FIDEICOMISO GANADERO BROU

Te impulsamos a ampliar tu negocio ganadero

Cómo

- Utilizando tu ganado como garantía.

Para qué

- Para financiar la compra de ganado en remates y ferias administrados por el BROU o en transacciones directas entre productores.
- Para financiar la implantación de verdeos/pasturas y compra de raciones.

Por qué

- Es una operativa ágil, con el respaldo del GRUPO BANCO REPÚBLICA.



Estados Unidos rehabilitó al PUL y Carrasco

Las plantas de Athena Foods había sido suspendidas entre agosto y setiembre de 2020 por las autoridades sanitarias estadounidenses



Frigorífico Pulsa y frigorífico Carrasco son dos de las tres plantas con que cuenta Athena Foods (Minerva) en Uruguay. La restante es frigorífico Canelones.

Las autoridades sanitarias de Estados Unidos comunicaron que quedaron nuevamente habilitadas las plantas de Athena Foods, frigorífico Pulsa y frigorífico Carrasco, para exportar productos cárnicos a ese país.

Las dos plantas frigoríficas, Pul de Cerro Largo y Carrasco de Canelones, se encontraban inhabilitadas por USDA/FSIS para exportar a Estados Unidos desde agosto-setiembre del 2020. Inmediatamente de su inhabilitación se comenzaron a realizar las mejoras y los ajustes necesarios para revertir la situación. Dichas mejoras estaban orientadas a cumplir con los requerimientos de los Servicios Veterinarios del USDA/FSIS, con el objetivo de obtener la conformidad de la contraparte sanitaria y así las empresas pudieran retomar el vínculo comercial, dijo el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca en un comunicado. Durante los meses siguientes se intercambió documen-

tación y se realizaron reuniones por videoconferencia, tendientes a lograr la conformidad de los Servicios Veterinarios de los Estados Unidos.

Posterior a este proceso, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), envió un comunicado informando el levantamiento de todas las observaciones.

Desde fines de 2020, se esperaba una respuesta que, finalmente, fue recibida el jueves 20 de mayo.

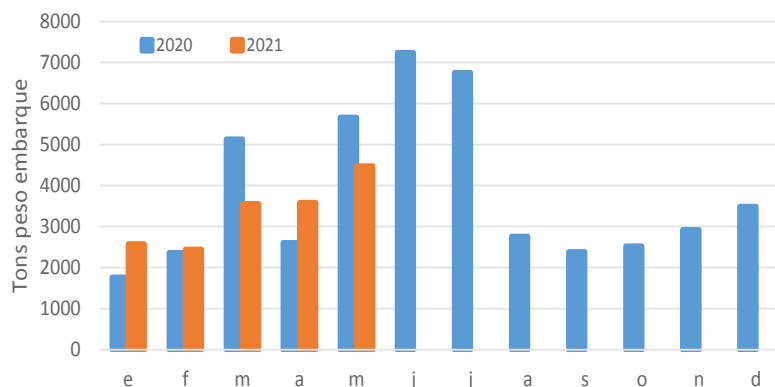
La notificación informa de manera oficial que ambas plantas frigoríficas quedan habilitadas nuevamente para retomar la exportación de carne bovina sin hueso a los Estados Unidos.

Athena Foods, el brazo de Minerva fuera de Brasil, cuenta con tres plantas de faena en el país: Carrasco, Pulsa y Canelones. En estos meses pudo operar con Estados Unidos desde Canelones.

Estados Unidos es el segundo principal destino de la carne vacuna uruguaya. En los primeros cinco meses de 2021 llevó 15.567 toneladas peso embarque de carne vacuna congelada a un valor medio FOB de US\$/t 6.263 y 1.068 toneladas de carne vacuna enfriada — como se exportan en general los cortes de más valor — a un promedio de US\$/t 9.596.

Uruguay cuenta con una cuota de 20 mil toneladas anuales dentro de la cual la tasa arancelaria es de 0%. Por fuera de ese cupo la tasa es de 26,4%. **/NR**

Estados Unidos es el segundo principal destino para la carne vacuna uruguaya. En las últimas semanas la demanda se intensificó, impulsada por la mejora del ánimo por el rápido proceso de vacunación contra el Covi-19 y el impacto en la reducción de la pandemia, así como por la escasa oferta de los principales proveedores de ultramar, Australia y Nueva Zelanda.



Fuente: en base a Aduanas





Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

SNIG propone cronograma para presentar datos

Para evitar aglomeraciones y saturación del sistema se establecen días en base al último dígito del número de DICOSE



El plazo para la Presentación Jurada vence el 31 de julio.

Dado el contexto país de emergencia sanitaria, y con la finalidad de evitar aglomeraciones en las oficinas de atención al público, el Sistema Nacional de Información Ganadera (SNIG) propuso un calendario de fechas en base al último dígito del número de DICOSE. Pero, además, se proponen los mismos días para la presentación de los datos en formato electrónico para evitar que se concentren todos los ingresos en los mismos días y generar una saturación del sistema, como sucedió el año pasado. Además, el SNIG informó tres instancias de comunicación con los productores para despejar dudas.

A los productores que realicen la Declaración Jurada de Existencias en formato electrónico con su usuario y contraseña, se les exhorta a ajustarse al calendario, a fin de evitar inconvenientes con la conectividad y potenciales saturaciones del sistema.

Con el fin de recibir consultas por parte de los productores, el SNIG realizará tres jornadas de difusión a distancia, con el objetivo de comunicar los principales aspectos a tener en cuenta para la realización y presentación de la Declaración Jurada de DICOSE 2021.

El cronograma de fechas propuestas se incluye en el cuadro adjunto.

Por su parte, las jornadas para las consultas se realizarán según el siguiente detalle:

- Miércoles 09 de junio y jueves 24 de junio, 17:00 horas. Modalidad por zoom. Público objetivo: abierta a todos los productores ganaderos.
- Miércoles 16 de junio, 17:00 horas. Modalidad por zoom. Público objetivo: exclusivo para productores lecheros (artesanales, con tambo propio o de terceros).

Los temas que se expondrán en las jornadas son: el procedimiento para la solicitud de clave de acceso, los aspectos generales sobre el calendario de vencimientos para la presentación de Declaración Jurada Anual y un repaso de Preguntas Frecuentes sobre la Declaración Jurada de DICOSE.

El período para la presentación de la Declaración Jurada de DICOSE va del 1º al 31 de julio. **/NR**

Último dígito del número de DICOSE según corresponda	Días de 2021
Gestores*	1 y 2 de julio
1-2-3	5 al 9 de julio
4-5-6	12 al 16 de julio
7-8-9	19 al 23 de julio
Gestores*	26 al 30 de julio

Marfrig anunció la compra de 32% de las acciones de BRF

La compañía argumentó que se trata de una “diversificación de inversiones” en una empresa complementaria en la producción de aves y cerdos

En un comunicado al mercado Marfrig dijo que pasó a tener en propiedad más de 257 millones de acciones que representan 31,66% del capital accionario de BRF, empresa brasileña con foco en la proteína animal, pero en aves y cerdos. El día 21 de mayo había anunciado una participación del 24,23% en el capital de BRF. Por lo tanto, la participación de la principal empresa cárnica de Uruguay continúa creciendo en esta otra empresa de origen brasileño. Desde Marfrig consideran que es una empresa complementaria y justifican la inversión en “la diversificación de inversiones”. Los estatutos de la empresa le dan libertad para comprar hasta 33,33% sin tener que lanzar una oferta pública por el 100% de la empresa, informó la revista Exame.

El comunicado agregó que no está entre los objetivos de Marfrig elegir



miembros para que integren el Consejo de Administración ni influenciar en las actividades de BRF, y aclara también que “Marfrig no hizo ningún contrato o acuerdo que regule el ejercicio de derecho al voto” de BRF.

Poco después del comunicado, el precio de las acciones de ambas compañías tendía al alza, en el eje de 4% BRF y de 2% las de Marfrig. /NR

NEGOCIOS RURALES | 31

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.

El sur de Brasil dejó de vacunar contra aftosa

Pasa a haber más de 40 millones de vacunos en Brasil que dejarán de ser inmunizados contra el virus, 20% del rodeo

La apuesta de Brasil es fuerte. Deja de inmunizar una porción relevante de su rodeo vacuno, con el consiguiente riesgo que eso implica en un continente que dista de esta libre del virus de la aftosa. Los avances en cuanto a la inserción internacional de la carne vacuna no parece que sean demasiado relevantes. Las potenciales mejoras, más bien, están asociadas a las exportaciones de carne de cerdo.



Tras la reunión de fines de mayo de la Organización Mundial de Salud Animal (OIE), los estados brasileños de Paraná, Rio Grande do Sul, Acre, Rondônia y partes de Amazonas y Mato Grosso son ahora reconocidos internacionalmente como áreas libres de fiebre aftosa sin vacunación, informó el Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento (MAPA) de Brasil.

Estas regiones se suman al estado de Santa Catarina, que ya era considerado libre sin vacunación. En total, ahora hay más de 40 millones de cabezas que ya no serán vacunadas, lo que corresponde a cerca del 20% del ganado brasileño, y 60 millones de dosis anuales de la

vacuna que ya no se utilizan, generando ahorros de aproximadamente R\$ 90 millones para el productor rural, unos US\$ 17 millones.

El reconocimiento fue otorgado por la OIE durante la mañana del jueves 27 de mayo en la 88ª Sesión General de la Asamblea Mundial de Delegados de la organización.

Tras la reunión, la titular del MAPA, Tereza Cristina, anunció en directo la conquista del sector, junto a gobernadores de los estados beneficiados. Destacó los esfuerzos de los ganaderos brasileños y de toda la cadena de producción de carne de vacuno y porcino para

Tereza Cristina destacó los esfuerzos de los ganaderos brasileños y de toda la cadena de producción de carne de vacuno y porcino

cumplir con los estándares de salud y para que los estados fortalezcan los servicios veterinarios. "El reconocimiento de la OIE significa confirmar el alto nivel sanitario de nuestro ganado y abre varias posibilidades para que el MAPA trabaje para alcanzar nuevos mercados para la carne de vacuno y porcino en Brasil, así como ampliar los tipos de productos a utilizar", dijo la ministro. /NR






**TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL**

GRECCO TRANS

Telefax: 4312 4792 - Cel. 099 628 454
Ceibal s/n San Ramón - Canelones



 **ALFONSO
IRAOLA LTDA.**

**NUESTRA TRAYECTORIA
ASEGURA SU CONFIANZA**

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS

CARDONA - SORIANO

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



**MOVIENDO
SU NEGOCIO**

**TRANSPORTES
dicaro**

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS

CONTACTO:
Tel.: 4554 7690
Cel.: 099 68 77 27

 Dicaro Transportes
 @dicarotrans

Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

 ruraleselpaisuy

 @ruraleselpaisuy

**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**

 **Luis
Bengochea
NEGOCIOS RURALES**

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

 plazarural

Lluvias atrasarán siembra de invierno

Las precipitaciones registradas durante los últimos días impedirán que los cultivos se implanten en el momento ideal



Se estima que el rendimiento medio de la soja fue del orden de los 1.800 kilos por hectárea.

Juan Manuel García, tesorero de Copagran, analizó para **Negocios Rurales** el avance en la siembra de cultivos de invierno y lo que dejó la zafra de verano, que finalizó con magros resultados productivos.

Según García, “en soja fue una zafra que terminó siendo bastante complicada en cuanto a rendimientos, con mucha disparidad entre zonas y chacras, algo que se notó en varios puntos. A nivel país aún falta evaluar bien los resultados, pero no creo que esté muy por encima de los 1.800 kilos por hectárea”. Agregó que “tenemos en Copagran área a nivel de todo el litoral y fue diferente lo que ocurrió en las distintas chacras”.

Explicó que “en el norte del Río Negro y Paysandú fue donde se obtuvieron los mejores resultados, a lo que se puede agregar el sur de Colonia, en el entorno de los 2.200 kilos. Pero en las zonas más complicadas al sur de Río Negro y Soriano hubo de todo, con chacras de 500 kilos y otras más cercanas a los 2.000, muy dependiente de la fecha de siembra y en qué parte del ciclo le llegaron las lluvias”.

Para el representante de Copagran “en maíz vamos a tener un rendimiento nacional de 3.500 kilos y en sorgo se está en el entorno de los 5.000 kilos por hectárea, tanto en primera como en segunda. El maíz de segunda al finalizar el ciclo está ofreciendo rendimientos superiores a los 7 mil kilos”.

“Eso ayuda mucho a que no sea una zafra totalmente desastrosa, porque va

“En el norte del Río Negro y Paysandú fue donde se obtuvieron los mejores resultados, a lo que se puede agregar el sur de Colonia, en el entorno de los 2.200 kilos”

a haber una diferencia grande entre los resultados de los productores dependiendo del rendimiento”, expresó.

La fuerte mejora de los precios internacionales de la soja permitirá, en algunos casos, cubrir los costos incluso con rendimientos magros. Pese a esto, puntualizó que “los productores tenían vendida su producción en promedio en

el entorno de los US\$ 400, por lo tanto, no se pudieron aprovechar estos precios en su totalidad, por el rendimiento y los valores de quienes vendieron temprano sus granos". Quienes pensaban en vender sobre el final de la zafra volúmenes que superaran los 2.000 kilos por hectárea, en la mayoría de los casos no pudieron hacerlo porque no llegaron a ese rendimiento.

Respecto a la campaña de invierno se mostró optimista porque "los rendimientos de equilibrio con estos precios son alcanzables, por lo que las perspectivas de precio son buenas".

Las tareas de preparación y siembra se pararon por las lluvias de principios de junio, lo que las atrasó significativamente, ya que se suma a otros eventos de precipitaciones ocurridos en mayo.

"Hay tres etapas diferentes", reconoció, señalando que la primera fue lo que se sembró a fines de abril o principios de mayo que está en buenas condiciones; la segunda etapa de siembra fue previo a las lluvias de mayo, cultivos que están bastante bien, y la tercera etapa es la que se sembró a fines de mayo y son chacras que están evaluándose por las



lluvias, pero es seguro que se tiene que salir a resembrar.

Según García, "después de una zafra muy magra en rendimientos para muchos productores, la revancha estaba cerca y ahora con estos dos eventos de lluvias se empieza a salir de la fecha óptima de los ciclos de cebada y se va a terminar de sembrar fuera de fecha".

Al momento de cerrar esta edición, el avance de siembra era de 80% en colza, arriba de 30% en cebada y 28% en trigo. /NR

Juan Manuel García,
tesorero de Copagran.

NEGOCIOS RURALES | 35

Instagram Facebook Twitter | PANTALLAURUGUAY



ANUNCIAMOS NUESTRO REMATE 226

100% VIRTUAL DESDE EL
PARQUE TECNOLÓGICO DEL LATU

24 Y 25 DE JUNIO



CON PRE-MARTILLO,
PANTALLA URUGUAY

LE ADELANTA U\$S 200

POR CADA TERNERO
QUE UD. INSCRIBA EN
NUESTROS REMATES

FINANCIA BANCO
Cupo Limitado,



ALGEBRAUY



BSE GANADO
ASEGURADO

Se creará la “Asociación de Compartimentos Ovinos”

El planteo, realizado durante las jornadas de Buiatría, tiene como objetivo dotar de eficiencia a esta herramienta productiva



El premio que se está pagando por los corderos que venden los compartimentos respecto al valor medio del cordero pesado tipo SUL es del orden de 19-20%.

El Dr. Jorge Bonino, participando en el Simposio de Ovinos de las 48 jornadas de Buiatría, basó su presentación en el compartimento ovino. El profesional destacó los objetivos para esta figura sanitaria, donde posicionó en primer lugar la consolidación del mercado estadounidense para las carcasas superiores a los 22 kilos.

Dijo que los objetivos deben estar en avanzar en la concreción de mercados como Japón, Israel y el resto del Nafta, así como también aprovechar el Brexit y continuar trabajando con la Unión Europea, así como también con el Reino Unido. Al mismo tiempo, lograr mercados para carne de calidad, producida por reses de adultos, mayores a cuatro dientes.

Señaló que se debe buscar adecuar los compartimentos para la producción de Corderos Precoces o “Mamones” sin destetar, imponer el “cordero maquillado” para mejorar los ingresos de los criadores y avanzar en la creación de una “Asociación de Compartimentos (COCAC)” para trabajar en su eficiencia.

Bonino destacó que el Compartimento ovino ha jerarquizado al país y a sus veterinarios en particular, siendo una gran herramienta para aplicar en la exportación de animales en pie, genética (semen y embriones) y campañas sanitarias. La cadena ovina (criador-“invernador”-industrial) debe fortalecerse e igualarse, dejando de ser el productor

“El Compartimento ovino ha jerarquizado al país y a sus veterinarios en particular, siendo una gran herramienta para aplicar en la exportación de animales en pie”

el más expuesto y el industrial quien regula el precio acorde a su beneficio.

Además, ambos deben valorar al criador a fin de tener la oferta necesaria. En este contexto, Bonino dio a conocer los valores que se obtuvieron por los corderos procedentes de los compartimentos en 2019 y 2020. El primer año los valores fluctuaron entre US\$ 4

y US\$ 5,13, a lo que se suma el 5% por “cumplimiento”. En el mismo período el cordero pesado tipo SUL cotizó entre US\$ 3,31 y US\$ 4,18. Por su parte, en 2020 los valores de venta desde los compartimentos estuvieron entre US\$ 4,28 y US\$ 4,40 y el cordero pesado

Hay que levantar las restricciones determinadas por los casos de abigeatos y depredación para que se expanda el ovino en predios de pequeña y mediana escala

tipo SUL entre US\$ 3,42 y US\$ 4,01. En promedio, el premio de la venta desde los compartimentos es del orden de 19-20%.

En lo que refiere a la producción ovina en el país, Bonino dijo que uno de los puntos a mejorar es el reproductivo, en particular la tasa reproductiva, para lograr un mayor número de corderos, aumentando la oferta y el stock de hembras a encarnerar. Hay que levantar las restricciones determinadas por los casos de abigeatos y depredación



para que se expanda el ovino en predios de pequeña y mediana escala y concientizar a los de mayor escala de que el rubro es “complementario” de cualquier sistema de producción con una gran rentabilidad.

Al finalizar, Bonino dijo que el mayor desafío es aumentar el número de corderos mejorando los índices reproductivos, seguir abriendo mercados y buscar el producto más rentable para el criador, el “invernador” y el industrial. Es decir, “la consolidación de una cadena ovina, transparente y comprometida será la base para el logro de estos objetivos”. /NR

NEGOCIOS RURALES | 37



16,17,18 JUNIO - 21,22,23 JULIO

REMATE

235-236

JUNIO - 2021

13

DOMINGO

14

LUNES

15

MARTES

16

MIÉRCOLES

17

JUEVES

18

VIERNES

19

SABADO

JULIO - 2021

18

DOMINGO

19

LUNES

20

MARTES

21

MIÉRCOLES

22

JUEVES

23

VIERNES

24

SABADO



Dirección: Juan M. Ferrari 1251 PB / Teléfono: (+598) 2604 1258 / www.plazarural.com.uy

SUL presentó el Sistema Integral del Rubro Ovino

La nueva herramienta tiene el objetivo de mejorar la información en la producción de lana



La licenciada María de la Paz Bottaro, analista de mercados del SUL, dijo que el sistema permitirá a través de nuevas tecnologías “generar información en el proceso de cosecha y acondicionamiento de lana y la obtención de datos de abigeato, de perros y predadores”.

El proyecto fue aprobado en noviembre de 2019 y tiene una duración de dos años, “el primero se trabajó con una empresa de tecnología” para la creación de las aplicaciones mientras que en este segundo año “el equipo de esquila es el que está atrás de todo el proceso de cosecha y acondicionamiento de lanas y con el equipo informático del SUL están trabajando todos los días con las máquinas de esquila para que esto salga adelante, para ir capacitando y que todos podamos tener ese romaneo de forma digital”, explicó la profesional.

SIRO

El Sistema Integral del Rubro Ovino es un sistema web que permitirá a los productores acceder a información de la cosecha y acondicionamiento de sus lanas, así como también de problemas como perros, depredadores y abigeato en cada zona. Esta información será proporcionada por las máquinas de esquila y los productores en dos aplicaciones electrónicas.

“En marzo de 2020 comenzamos a trabajar con una empresa de tecnología para el desarrollo de todo esto y se desarrollaron dos aplicaciones y un sistema web que ya está disponible en la página de SIRO.uy, a la cual ya se puede ingresar para tener más información” dijo De la Paz Bottaro.

Explicó que se trata de dos aplicaciones y que actuarán de forma diferente; “la aplicación que es pública para todos es la de abigeato y los perros, la otra es solamente para las máquinas de esquila. Pero, igualmente, todos los productores van a tener acceso con un usuario y una clave al sitio del SIRO donde van a poder ver sus datos”.



María de la Paz Bottaro,
 analista de mercados del
 SUL.

La digitalización del sector agropecuario camina a pasos rápidos y el rubro ovino no es ajeno a estos cambios. En su momento Central Lanera Uruguay presentó una aplicación electrónica para contar los ovinos en el campo, a través de la utilización de un dron; además, existen aplicaciones en las que el productor puede registrar su stock ganadero y los eventos del año, como aplicaciones sanitarias, pariciones, manejo del rodeo (tanto ovino como vacuno), etc.

En 2019 comienza a gestarse en el ámbito del Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino (PENRO) un sistema de información que permitiera digitalizar algunos de los procesos productivos y a través de un proyecto presentado en la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) nace el Sistema Integral del Rubro Ovino (SIRO) que fue presentado recientemente por el Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) en una actividad con la prensa.

Romaneo digital

La aplicación electrónica que utilizarán las máquinas de esquila permitirá digitalizar el romaneo de esquila. “Las máquinas de esquila van a ir a los establecimientos y van a tener una aplicación en sus celulares. En lugar de ingresar los datos en una hoja de papel como se realizaba habitualmente, ahora lo van a realizar a través de esta aplicación y los datos integrarán este sistema web donde vamos a tener la información de la cosecha de lana” explicó la profesional.

En principio la aplicación estará disponible únicamente para las máquinas de esquila grifa verde y serán los encargados de la misma los responsables por el ingreso de la información. Según explicó María de la Paz Bottaro, “el romaneo va a seguir siendo confidencial e individual de cada productor. Yo no voy a poder ver el romaneo de otro productor y viceversa, pero voy a poder tener la globalidad de los datos como habitualmente se brindan en el SUL”.

“Los productores que tengan su esquila a través de una máquina acreditada grifa verde van a poder tener acceso a este sistema con su registro en la web,

Abigeato y perros

En el caso de la aplicación para el registro de hechos como abigeato, perros y predadores, María de la Paz Bottaro aclaró que será “pública para todos los productores y personas que estén en el medio rural y la descarguen”. A través de la misma “se van a poder ingresar datos de un hecho registrado de abigeato. Por ejemplo: en la mañana de ayer me robaron un ovino, entonces registro ese hecho. El sistema tiene un rango de fechas, horarios, la posibilidad de subir fotografías y audios”.

La información que se brinde “va a ir a una página donde vamos a tener los establecimientos geo-referenciados con la ubicación de cada hecho, y eso va a ir al sistema web que llamamos SIRO. El productor va a poder ver en la pantalla donde están ubicados los hechos, va a poder poner una zona de alerta, para saber cómo está su zona específicamente, el departamento, y ver los mapas de forma genérica”.

con un mail, usuario y contraseña”, agregó.

En los últimos meses, desde febrero a mayo, se han desarrollado varias actividades con las diferentes máquinas de esquila acreditadas en todo el país, “transfiriéndoles esta tecnología para que pudieran ver en qué consiste esta aplicación”, explicó la técnica del SUL.

/NR

NEGOCIOS RURALES | 39

LOTE21

MÁS QUE UN GRUPO, UN EQUIPO

Próximos Remates

MAYO

12 y 13

Cierre inscripciones: 28/04

JUNIO

09 y 10

Cierre inscripciones: 26/05

JULIO

07

Cierre inscripciones: 23/06

AGOSTO

04

Cierre inscripciones: 21/07

SEPTIEMBRE

01

Cierre inscripciones: 18/08

OCTUBRE

05

Cierre inscripciones: 22/09

NOVIEMBRE

10

Cierre inscripciones: 27/10

DICIEMBRE

08 y 09

Cierre inscripciones: 24/11

Exportaciones de rollizos en la cresta de la ola

Existe una relevante demanda del producto por parte de países asiáticos que en los últimos años la hizo crecer como nunca antes



El rol de la certificación en el caso del eucalipto es de vital importancia, ya que los mercados finales (tanto Europa como Estados Unidos) valorizan este tipo de certificación, la premian y en algunos casos la exigen.

Si bien la exportación de pino ha sufrido algunos vaivenes, la coyuntura de mercados ha favorecido el aumento rotundo de las exportaciones, principalmente por la crisis entre China y Australia y una economía asiática en franca mejora que impulsó la demanda para la construcción.

La demanda de los principales mercados es muy firme y creciente. En el caso del rolo de eucalipto, los mercados empezaron a premiar la calidad con alguna suba en los valores en US\$/m³, pero lo que ha impulsado el precio principalmente es la crisis logísti-

En el caso del rolo de eucalipto, los mercados empezaron a premiar la calidad con alguna suba en los valores

La exportación de madera en forma rolliza es una realidad desde hace muchos años en Uruguay, pero nunca había crecido tanto como en estos últimos años, aunque durante ellos también hubo bajones.

Los principales mercados para esta madera son China, Vietnam, India y algún otro país asiático de menor cuantía. El pinus tiene como principal destino la construcción, rubro que está en franco ascenso desde octubre del año pasado, principalmente en China, aunque India no se queda atrás. Por su parte, el eucalipto rollizo exportado de Uruguay, mayoritariamente certificado FSC, tiene como destino la fabricación de tableros (plywood) o muebles que se exportan, desde Vietnam y China, a Europa y Estados Unidos.

ca. Subió el precio de la madera, pero también el costo del flete, por lo que, si bien la situación es favorable, no todos pueden aprovechar el envión del mercado.

Por su parte, el pino está gozando de soluciones logísticas como las exportaciones a granel en gran escala y de un aumento de precios en el mercado final. Esto permite suponer que la exportación de la conífera se mantendrá con precios elevados por lo que queda del semestre, con una demanda firme.

En el caso del pino, el problema que siempre está sobre la mesa es la no industrialización de la materia prima en territorio uruguayo, conjunto con la no replantación y sustitución por eucalipto.

Los precios en destino (US\$/m³ CFR) se sitúan para rollizos de mejor calidad en 150-160 para el género pinus y 195-210 para eucalipto. **/NR**

PARTE DE FAENAS Semana del 01/05/2021 al 31/05/2021

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 FRIG. PUL (PULSA)	9.609	7.815	957	12	297	18.690						0
2 CANELONES	6.780	9.421	1.221	5	264	17.691						0
3 ONTILCOR S.A.	11.735	3.013	2.376	1	87	17.212						0
4 TACUAREMBÓ S.A.	9.402	5.969	1.424	19	358	17.172						0
5 LAS PIEDRAS S.A.	13.609	2.070	1.306	3	45	17.033	2.353	26	411	2.587	13	5.390
6 CARRASCO	8.405	6.955	1.351	27	229	16.967						0
7 ESTAB.COLONIA	8.459	4.868	1.702	20	200	15.249						0
8 INALER S.A.	8.353	4.091	1.001	2	83	13.530						0
9 LAS MORAS	4.329	3.884	937		143	9.293						0
10 BREEDERS P.U.	5.971	2.039	1.187		60	9.257						0
11 CLEDINOR S.A.	3.967	3.567	830	8	221	8.593						0
12 BILACOR S.A.	3.814	3.737	809	6	77	8.443						0
13 SAN JACINTO	3.581	1.812	943	3	40	6.379	6.500	306	682	3.494	78	11.060
14 SIRSIL S.A.	2.920	2.787	499	1	72	6.279						0
15 COPAYAN S.A.	1.895	3.288	363		124	5.670						0
16 SOLIS	1.386	1.215	1.068	784	286	4.739						0
17 LORSINAL S.A.	1.324	2.140	376		96	3.936						0
18 CASA BLANCA	1.032	1.475	738	6	29	3.280	815	44	758	4.345	141	6.103
19 SOMICAR S.A.	591	1.545	249	38	235	2.658	4.856	950	2.338	8.422	168	16.734
20 ROSARIO	177	1.665	314	3	71	2.230	1.289	358	307	2.219	41	4.214
21 ARROYAL S.A.	270	571	806	239	50	1.936						0
22 SCHNECK	11	1.350	112	5	85	1.563						0
23 SIMPLIFY S.A.	146	410	715	31	2	1.304		255				255
24 FRIGOCERRO S.A.	196	796	94		192	1.278	2.976	294	895	4.880	79	9.124
25 OFERAN S.A.	429	319	143	1	7	899						0
26 CUAREIM	188	536	49	5	106	884	90		242	180		512
27 CABRERA GERARDO	278	60	277	1	12	628	130					130
28 LOS OLIVOS	146	46	348	12	8	560						0
29 MIRIAM CRAVEA	95	26	166	200	4	491						0
30 MERCEDES	106	29	305			440						0
31 MUN. ARTIGAS	100	108	18	17	6	249			176	116		292
33 LUCHASOL	47	41	89	41		218	50					50
34 LINERIM S.A.						0						0
35 SIDERCOL						0					127	127
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 BAMIDAL S.A.						0	2.907					2.907
44 MUN.SALTO						0						0
45 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	109.351	77.648	22.773	1.490	3.489	214.751	21.966	2.233	5.809	26.243	647	56.898

FUENTE: Datos proporcionados por INAC

PROMEDIOS

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	2,03	2,05	3,86	3,90
	Liviano Bueno de Pradera	1,96	1,98	3,82	3,86
	Exportacion Especial	2,11	2,13	3,90	3,94
	Exportacion Bueno de Pradera	2,02	2,04	3,84	3,88
	Exportacion General			3,78	3,82
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,77	3,81
	Generales			3,64	3,68
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,81	1,83	3,69	3,73
	Buenas	1,76	1,78	3,62	3,66
	Generales	1,67	1,69	3,54	3,58
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales			3,37	3,41
	Generales			3,28	3,32
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	1,92	1,94	3,77	3,81
	Buenas	1,86	1,88	3,71	3,75
INDUSTRIA	Toros gordos	1,67	1,69	2,87	2,91
	Toros y Novillos generales	1,56	1,58	2,69	2,73
	Vacas Manufactura Alta	1,42	1,44	2,58	2,62
	Vacas Manufactura Baja	1,32	1,34	2,34	2,38
	Conserva	0,98	1,00	1,98	2,02
OVINOS GORDOS	Corderos			3,75	3,79
	Cordero pesado			3,77	3,81
	Borregos			3,71	3,75
	Capones			3,62	3,66
	Ovejas			3,50	3,54

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	1,2250
MARZO	1,2945	1,3018	1,3009	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279	1,2363
ABRIL	1,2379	1,3290	1,2457	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018	1,2366
MAYO	1,2123	1,2997	1,2363	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921	1,2563	1,1210
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391	
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889	
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	
SEPTIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	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	1.78	1.45
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	1.54
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	1.6
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46	1.64
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47	1.81
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 1.63	USD 1.46	USD 1.32	USD 1.36	USD 1.64	USD 1.83	USD 1.63	

NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99	1.67
1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87	1.76
1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75	1.84
1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79	1.67	1.87
1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	1.68	2.02
1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95	1.68	
1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	1.77	
1.90	1.92	1.66	1.83	1.84	2.05	1.81	
1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09	1.79	
1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22	1.73	
1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25	1.61	
1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11	1.65	
USD 1.77	USD 1.72	USD 1.53	USD 1.56	USD 1.73	USD 1.97	USD 1.76	

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			2 a 8	9 a 15	16 a 22	23 a 29	30 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.35-2.75	2.32-2.60	2.32-2.60	2.30-2.55	2.35-2.40
TERNEROS	141 a 180 k.	U\$S/kilo	2.20-2.50	2.05-2.50	2.15-2.45	2.10-2.45	2.20-2.40
TERNEROS	Más 180 k.	U\$S/kilo	2.05-2.44	2.05-2.40	2.00-2.30	2.00-2.30	2.10-2.30
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$S/kilo	2.05-2.37	2.15-2.30	2.05-2.30	2.20-2.45	2.25-2.30
NOVILLOS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	1.85-2.10	1.95-2.15	1.95-2.10	1.95-2.05	1.95-1.98
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$S/kilo	1.79-2.05	1.76-2.00	1.76-2.20	1.76-1.98	1.85-1.95
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$S/kilo	1.75-1.98	1.80-1.85	1.64-2.00	1.80-1.90	1.80-1.90
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$S/kilo	1.68-1.90	1.72-1.90	1.61-1.90	1.83-1.95	1.82-1.90
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$S/kilo	1.90-2.00	1.90-2.00	1.90-2.00		
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.05-2.60	2.02-2.23	2.02-2.30	2.02-2.25	2.00-2.10
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$S/kilo	2.09-2.30	1.86-2.20	1.86-2.28	1.86-2.15	1.92-2.13
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	1.80-2.10	1.70-2.05	1.70-2.10	1.70-1.90	1.75-1.95
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$S/pieza	1.75-1.85	1.64-1.85	1.64-1.80	1.64-1.82	1.64-1.82
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$S/kilo	1.80-1.85		1.80-1.90	1.80-1.95	
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$S/pieza	600-730	612-780	600-800	612-770	590-770
VACAS DE INVERNADA		U\$S/kilo	1.47-1.60	1.38-1.65	1.47-1.60	1.47-1.60	1.48-1.63
PIEZAS DE CRÍA		U\$S/pieza	345-380	345-380	300-370	330-370	330-360

ARANCELES :

Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

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

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

DÓLAR

INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA
3	43,867
4	44,025
5	44,097
6	43,973
7	43,845
10	43,969
11	43,976
12	44,056
13	44,169
14	44,182
18	44,053
19	44,151
20	44,051
21	44,105
24	43,966
25	43,937
26	43,851
27	43,780
28	43,847
31	43,794
PR	43,985

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. Mª 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 Arrospide Diego Arrospide	info@escritorioarospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130	4352 5098
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Itzaingo 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789	4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIÓZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856	4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & ASOCIADOS SAS	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello Nicolas Guichón Díaz Santiago Huelmos Gallotti	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769 099 350360 099 318694	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
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2709 8084	2709 8084
BERRUITI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159	
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215	4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	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
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 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112	4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244	4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991	4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	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.S	Boston 6275	Montevideo	Andrés Sciarra	asciarra@campoabierto.com.uy	099 782952	2605 8830	
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcanepa@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.uy mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580	4552 2580
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COELHO y Asociados	Maria 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	apariocci13@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	
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	cradeco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833
CUNIETTI Y CIA	RUTA 86 KM 39	Sauce-Canelones	Jorge Cunietti	cuniettycia@vera.com.uy	099 174154		
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

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com	095028572	4442 4343 4442 2550	4442 2947
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039
DELAGRO & Cia..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273 099 542 826	2601 0338	
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escdiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510 099 364 509	4364 2703	4364 3350
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodríguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@dsr.uy	099 353400 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618	4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio 8	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160		
ERNESTO ESTEVES Y CIA LTDA	25 de agosto	Tacuarembó	Ernesto Esteves	eeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriodutra.com	099 611200 099 245222	2604 7041-3	
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057 099 941114	4772 2818 4622 3288	4772 2818
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990 099 680353	2924 0166	2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435	
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix Santiago Estevez	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802 094 429970 092 299000	2901 2120	2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acordo Juan Pablo Acordo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389 099 423 504	4772 3624	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudiarnos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquinae@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituzaingó 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez Oscar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244 099 352 626	4633 0244	
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894 099 102272	29151604	
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando Lusiaro	gronlus@adinet.com.uy	099 567038 099 567868	4567 2971	4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendassdelitoral@adinet.com.uy	099 567131 099 728080	4567 6400	4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantin	escritorio@alejandroiilundain.com	099 683529 099 397648	4364 2559	4364 2559
INDARTE & Cia... Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indarteycia.com	099 682585 099 567267	4567 2546	4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingó 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenn@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h) Andres Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320 099 802207 099 801856	4642 2085	4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martín Silveira	miguelaizmendi@adinet.com.uy	095 308281 095 308282	4452 2706	4452 8090
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006 099 118203 099 534619	2900 2733	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	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 Federico Martínez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352249 099 352626	4352 2908	4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108	4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpacardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219 099 630690	2600 1600	2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero Mateo Fernandez	monterofernandezsrl@gmail.com	099 843 651 098 253012	4443 5376	
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralesscolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
PATÍÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717	4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiranr.com.uy	099 611601	2605 7960	
PREGO Diego Enlaces Ganaderos	Sosa Bernadet 668	Sarandí del Yí-Durazno	Diego Prego	diegopregobarreto@gmail.com	099 986374	4367 9282	
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513	4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reycib@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926	4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy rpaulo@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124	4534 2831
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902	4642 2017
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabriela	nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208 095 602857	4353 0369	4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzmán Rodríguez Guzmán Areosa	tomio@adinet.com.uy gareosa@adinet.com.uy	099 366 212 099 366 099 099 366 554	4364 3062	4364 3062
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquín Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2605 2222	
ROMANO, Carlos y Martín	Bvar. Cardona y Mendiando	Cardona	Martín Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554	4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713	4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martín Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931	4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Pérez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalsebe@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 apto0004	P del Este - Maldonado	Joaquín Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña Gastón Guelbenzu Ithurralde	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 235 099 872 541	4342 3808	
STRAUCH, Jorge y Cia.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzuango 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	touonsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastián G. da Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496	
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Figurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360	4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593	
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 62087	2924 0055	2924 8864
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendasdelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060	2600 6060
	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yi 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

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



EL PAÍS Rurales



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

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

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAÍS

**CUIDATE
DEL SOL**

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

**QUEDATE *en el*
PARRILLERO.**

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



**Tacuarembó
Steakhouse**