

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

Está todo dado para que siga la firmeza en el mercado

Uruguay va por diferenciarse en su huella de carbono

Pablo Zerbino - "Hay que capitalizar lo mucho y muy bueno que tenemos"

El segundo piso del campo puede ser literal



REVISIÓN

LAS NUEVAS JERARQUÍAS DEL ÁREA GANADERA ANALIZARÁN TODAS LAS CAMPAÑAS SANITARIAS QUE SE LLEVAN ADELANTE



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 haciendole honor a sus 90 años en el rubro, con la mejor carne del país.

100% NACIONAL



100% FAMILIAR



NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACION 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

9 - Todo dado para que siga la firmeza

10 - MGAP revisará todas las campañas sanitarias

12 - “El techo está lejos” para la ganadería

14 - El Mercosur exportará menos carne

16 - Aumentó carga arancelaria de exportación de carnes

18 - Uruguay va por diferenciarse en su huella de carbono

20 - Alfonso buscará acercar la Hereford al productor

22 - “Acá está de vuelta la ARU para servir al país”

24 - “Hay que capitalizar lo mucho y muy bueno que tenemos”

26 - “Un año para anotar en el almanaque”

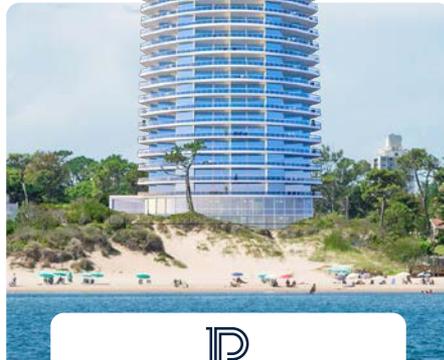
28 - El segundo piso del campo puede ser literal

30 - Entre el magro rinde y los buenos precios

32 - FrigoSalto lidera la faena de ovinos

34 Los ovinos y el control de los parásitos

OCUPA 2021



PARAMOUNT
PUNTA DEL ESTE - SMART TOWER

Una experiencia Smart Living desde el mejor punto de la Playa Mansa.
www.paramountpuntadeleste.com

Rambla Playa Mansa Parada 8
Frente al Mar

OCUPA 2022



CRUCEROS III
Vivir en el mar

Sobre el Mar de la Playa Mansa, un Edificio de la más alta categoría y diseño como Cruceros I y II.

Rambla Playa Mansa Parada 35
Frente al Mar

OCUPA 2021



HOTEL Solerios
★★★★

Apartamentos de Hotel en Venta
Transformá tus vacaciones en una inversión.

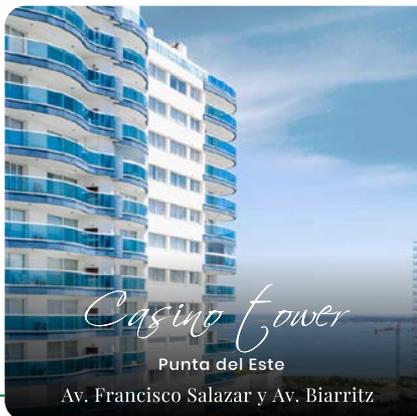
Playa Mansa Parada 4
Calle Fermentario y Av. Biarritz

La Mejor Inversión en Punta del Este

AMPLIA FINANCIACIÓN DIRECTA Y BANCARIA

Comisión Inmobiliaria **0%**

OCUPACIÓN INMEDIATA



INFO Y VENTAS

Torres Place Lafayette - Local 01
Av. Roosevelt y Av. Pedragosa Sierra
Punta del Este

+598 95 106 907/+598 95 038 340
ventas@zulamian.com
zulamian.com



GENTEDECAMPOUY

gc
GENTE DE CAMPO[®]
INTEGRANDO A UN PAÍS



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.





Se diversifica la exportación en pie

La exportación de vacunos en pie tiene como cometido principal que el complejo ganadero, fundamentalmente el criador, no quede atado a un solo sector de la demanda y pueda colocar la producción más allá de las fronteras. Se trata de una herramienta que da tranquilidad al primer y frágil eslabón de la cadena porque, en casos en los que por alguna adversidad climática o por cualquier otro inconveniente se produjese un fuerte aumento de la oferta que no pudiera ser absorbido por la demanda interna, puede colocar el esfuerzo de su trabajo en otros países en los que, seguramente, ese impacto depresor de las cotizaciones no se esté dando.

El problema generado entre 2017 y 2018 es que la demanda por animales en pie se concentró solamente desde un país, Turquía, y casi exclusivamente por una categoría, la de los terneros machos enteros. Esto provocó una fuerte caída en la disponibilidad interna de novillos en 2019 y 2020, dado que los animales se habían ido del país antes, como terneros, generando un faltante de vacunos en edad de faena.

La industria frigorífica sufrió este desequilibrio entre oferta y demanda con márgenes muy acotados o negativos, al verse obligada a competir por una

materia prima escasa. Claramente, ninguna empresa puede trabajar por tiempo indefinido a pérdida —a no ser que sea del Estado—, por lo que la situación debía revertirse más temprano que tarde, por el bien de toda la cadena. Lo hizo mediante una drástica reducción de la demanda desde Turquía. Este país, que había llevado 375 mil terneros uruguayos en 2018, redujo la cantidad a menos de 90 mil en 2020. En consecuencia, la exportación de vacunos en pie cayó de un récord de más de 420 mil animales en 2018 a 120 mil el año pasado, una contracción de más de 70% o 300 mil cabezas.

En los últimos meses comenzaron a surgir nuevamente oportunidad de negocios de exportación de vacunos en pie, por lo que la cantidad comenzó a crecer nuevamente. Pero la situación es distinta, ya que no se trata de un solo demandante y de una sola categoría. Ni siquiera se trata solamente de animales de razas carniceras, ya que está habiendo una interesante salida de terneras y vaquillonas de razas lecheras.

La última exportación, concretada a finales de la primera semana de mayo, fue un ejemplo de diversificación. La firma Agrosocio concretó la exportación de 10.920 vacunos en pie a Chi-

na, incluyendo 4.950 animales de la raza Holando, 4.500 Hereford, 950 Aberdeen Angus, 120 Jersey y el saldo de animales cruza o de otras razas.

Teniendo en cuenta datos del Ministerio de Ganadería y de Aduanas, en lo que va del año Uruguay exportó 85.611 vacunos en pie, 125% por encima de los 37.898 del mismo período de 2020. Pero no solamente hay una diversidad de destinos, sino también de categorías embarcadas.

Aquella situación de que casi el 100% de las ventas se destinaban a Turquía quedó atrás. En lo que va de 2021 este país fue el destino de 38% de los animales exportados. Además, con las ventas de terneras y vaquillonas a China, también se diversificaron las categorías; cuando los embarques eran casi exclusivamente para Turquía lo que salían eran en su amplia mayoría terneros machos.

Es saludable que esto sea así porque disminuye los riesgos de que se genere un faltante importante de animales de una categoría, como pasó antes. Y mantiene la puerta de la exportación en pie abierta, lo que da mayor tranquilidad de que los criadores sigan apostando a aumentar la producción, para beneficio de todos los siguientes eslabones de la cadena ganadera uruguaya. **/NR**

Todo dado para que siga la firmeza

En el plano internacional, tanto desde la demanda como desde la oferta surgen señales positivas para los precios de exportación

Llegaron los primeros fríos. Quizás esa sea la única noticia que podría considerarse de sesgo negativo para el mercado ganadero. Todo el resto, tanto en el plano local como en el internacional, confluye en determinar un escenario de gran firmeza, tanto para la carne como para la hacienda.

Desde el punto de vista climático la primera mitad del otoño transcurrió de forma casi ideal, sin déficit hídrico y con temperaturas templadas que aseguraron un buen desarrollo forrajero para encarar el invierno. Hay quienes advierten sobre cierto retraso en el crecimiento de los verdeos, pero los campos lucen excepcionales.

Desde el lado de los mercados externos se van sumando novedades que todas tienen el mismo sesgo: una demanda que tiende a afirmarse y una oferta con dificultades para satisfacerla. La conclusión lógica es un mercado firme y con precios en alza que se están trasladando hacia toda la cadena. El precio medio de exportación de la carne vacuna fresca por parte del Mercosur en abril se estima en US\$ 4.734 por tonelada peso embarque, con una tendencia alcista sostenida durante los últimos tres meses y 13% superior al piso de US\$/t 4.172 de julio pasado.

El principal motor de la demanda en los dos últimos años ha sido la epidemia de peste porcina africana (PPA) en China y aledaños. Esta, lejos de quedar atrás como intentan convencer las autoridades chinas, sigue generando grandes dolores de cabeza. Por lo tanto, sus necesidades de importación continúan muy elevadas.

Tímidamente desde Europa, otro jugador trascendente, se comienza a ver el futuro con más optimismo y los importadores dan señales de que pretenden elevar sus volúmenes de compra en América del Sur.

Desde el lado de la oferta, en tanto, se suman contratiempos que impiden a los grandes exportadores mundiales satisfacer de buena manera esta intensa demanda. Los dos principales proveedores de carne vacuna al mundo, Brasil y Australia, atraviesan por intensas fases de recomposición de

existencias que reducen la producción. En Australia proyectan que en 2021 la faena de vacunos será la menor en 35 años, en tanto que en Brasil cada vez son más las voces que entienden que no podrá sostener el enorme volumen embarcado en 2020. Por más que la demanda interna en Brasil sufre las consecuencias de la pandemia y de la crisis económica, el saldo exportable dejará de crecer porque la producción va a caer.

En las últimas semanas se sumaron los problemas en India, otro oferente trascendente, en este de carne de búfalo —más barata— a países de Medio Oriente y China. La debacle por el colapso del sistema sanitario debido a la explosión de casos de Covid-19 genera inconvenientes a nivel de la producción y de las industrias, por lo que su oferta se redujo de forma significativa. In-

Brasil, Australia, India, son tres de los únicos cuatro países que exportan más de un millón de toneladas anuales. El otro es Estados Unidos

dia coloca su carne fundamentalmente vía el canal gris —de contrabando— a China y en Egipto. Esto está elevando los precios de exportación de Brasil a Egipto a niveles no vistos desde 2009 y ejerce presión al alza en China, en especial en el segmento de productos de menor valor.

Brasil, Australia, India, son jugadores clave. Son tres de los únicos cuatro países que exportan más de un millón de toneladas anuales. El otro es Estados Unidos. A la situación de esos tres se suman las incertidumbres generadas por gobiernos populistas como el de Argentina, que amenaza con recortar las exportaciones si no bajan los precios internos de la carne.

La consecuencia es un mercado internacional muy firme y con precios en alza, lo cual se confirma en los datos de Uruguay: el valor medio de exportación de la carne congelada a China aumentó 7,8% en abril respecto a marzo. / NR



Precios de la hacienda

La mejora del mercado internacional se está trasladando a los precios de la hacienda, para lo que ayuda la indispensable situación favorable desde el punto de vista forrajero. Los frigoríficos uruguayos están encontrando dificultades para abastecerse de materia prima, por lo que compiten de forma intensa por el producto. Desde fines de marzo el precio del novillo especial aumentó en el entorno de US\$ 40 centavos por kilo carcasa y se arrima mucho más rápido de lo que se podía prever a los US\$ 4,00 por kilo carcasa. Como consecuencia, también mejoran las cotizaciones de las categorías de reposición próximas a edad de faena.

El mercado está muy firme y esa parece será la constante durante este año. Y si el combate a la pandemia resulta exitoso, vacunación mediante, la expectativa es que las buenas señales se extiendan hacia 2022.

MGAP revisará todas las campañas sanitarias

El director general de Servicios Ganaderos, Diego de Freitas, dijo que se analizarán los pendientes en el tratamiento de las enfermedades



Tras el cese de Eduardo Barre, Diego de Freitas asumió como principal de la Dirección General de Servicios Ganaderos.

El ministro Carlos María Uriarte presentó al nuevo director general de los Servicios Ganaderos, del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Diego de Freitas, quien ya desempeña su labor activamente analizando los trabajos que el país viene realizando en materia sanitaria.

¿Qué encare está teniendo en las primeras semanas en el cargo como director general de los Servicios Ganaderos?

Estamos trabajando, teniendo reuniones, poniendo nuestra impronta, siguiendo todo lo bueno que se ha hecho hasta ahora, con el objetivo de mejorar aquello que hay que mejorar y estamos con esa base planificando las actividades de las distintas divisiones de la Dirección.

Con esa importa, ¿qué medidas van a tomar para mantener el estatus sanitario del país?

Primero tenemos que velar por la sanidad animal, eso es lo fundamental, porque gracias a eso somos un país exportador de alimentos y es fundamental mantener los mercados, intentando lograr nuevos, manteniendo siempre ese estatus sanitario que nos caracteriza, que es reconocido y lo tenemos que mantener mediante una muy buena sanidad.

¿En cuanto a la garrapata, cómo lo van a analizar, teniendo en cuenta el avance que se ha dado en todo el país?

Todos sabemos que este tema se venía trabajando muy bien, pero también hay una realidad, y es que no hemos tenido los resultados que esperábamos. Sabemos que es un problema grave, principalmente en el norte, que nos preocupa mucho, algo que vamos a seguir de cerca con el Dr. Martín Altuna (nombrado director de Sanidad Animal), que tiene varias ideas para incorporar a esta campaña de garrapata. Queremos una Dirección General de Servicios Ganaderos en contacto con el productor, que el servicio esté donde está el problema, recorriendo y comunicándose, viendo los problemas en el lugar. Creo que es un trabajo que el Dr. Altuna va a llevar adelante con mucho éxito.

¿Qué posición tiene sobre las distintas campañas sanitarias?

Todas las campañas son importantes, porque en brucelosis se han tenido logros importantes, pero tenemos que hacer una revisión en todas las campañas sanitarias. Brucelosis, tuberculosis, garrapata, sarna, piojos, ya que hay co-

“Hay cosas que se hicieron muy bien, hay otras que entendemos que hay que mejorar y en eso estamos trabajando”

sas que se hicieron muy bien, hay otras que entendemos que hay que mejorar y en eso estamos trabajando, incorporando nuevos elementos a las campañas sanitarias.

Hace unas semanas que asumimos, estamos trabajando activamente sobre eso y una vez que tengamos la planificación de cada campaña, se dará a conocer.

Tenemos que revisar los logros y las deficiencias, consultando a los productores y a las gremiales, con quienes debemos tener un diálogo permanente.

Soy un convencido de que no hay campaña sanitaria que tenga éxito si el productor no está concientizado con ella y, si bien la autoridad sanitaria somos nosotros y no nos sacamos esa responsabilidad, creemos que debemos tener un diálogo permanente, siendo una relación de cercanía.

¿A nivel general, cómo ve la situación sanitaria del país?

En general está bien, por eso tenemos el estatus reconocido a nivel internacio-

“Siempre queremos dar un paso más, en eso estamos y en eso nos comprometemos y para eso estamos trabajando”

nal y tantos mercados abiertos. Siempre queremos dar un paso más, en eso estamos y en eso nos comprometemos y para eso estamos trabajando.

El mensaje para el productor es que vamos a discutir juntos las campañas y toda la problemática que hay en el campo y para salir adelante precisamos estar todos unidos. /NR

El motivo de los despidos

Eduardo Barre fue sustituido en su cargo luego de que la planta frigorífica de Breeders and Packers Meat Uruguay (BPU), actualmente en manos del grupo nipón “NH Foods”, fuera suspendida temporalmente por parte de China para exportaciones a ese destino, debido al arribo de un embarque etiquetado como “Trimmings Bovinos” un producto por el cual Uruguay tiene una larga trayectoria de ventas al exterior tanto en el gigante asiático como en otros países, caso Estados Unidos.

El problema no radicó en la carne propiamente dicha, sino en su etiquetado. A partir de mediados de marzo, de acuerdo con los cambios aprobados entre Uruguay y las autoridades chinas, los embarques de trimmings a ese destino deben ser etiquetados bajo el nombre de “Bovine Pieces”. Al existir este cambio de palabras, la contraparte de China entendió que el producto no estaba autorizado para su ingreso y decidieron suspender temporalmente a la planta.

A las pocas horas el MGAP emitió un comunicado aclarando lo sucedido y señalando que las autoridades de los Servicios Ganaderos y de Industria Animal estaban elaborando un informe pormenorizado sobre la situación para elevar a sus contrapartes chinas. También surgió la preocupación de otras industrias habilitadas para la exportación al gigante asiático, que tienen containers en yendo o ya en destino en la misma situación.

Al considerarse que el error no fue de la planta sino de las autoridades del MGAP, se solicitó la renuncia de los dos máximos responsables del área, Eduardo Barre —quien se desempeñaba como director general— y Gustavo Rossi, director de Industria Animal.



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

“El techo está lejos” para la ganadería

La industria frigorífica trasuntó optimismo en cuanto a las expectativas de los mercados cárnicos, dejando ver que hay condiciones favorables para colocar todo lo que Uruguay produce



FOTO EL PAIS

Daniel De Mattos (BPU), Alberto González (Las Piedras) y Marcelo Secco (Marfrig) respondieron las consultas de los productores agropecuarios en la jornada organizada por El País y Carve. Es la misma jornada que se realizaba en el marco de la Expo Melilla que, al no llevarse a cabo esta actividad debido a la pandemia, de todas maneras se organizó en las instalaciones de la Asociación Rural del Uruguay.

Desde la industria frigorífica se observa un panorama alentador para las carnes uruguayas, con una demanda sostenida y ávida por el producto, pero hay varios temas en los cuales se debe avanzar para mejorar las posibilidades de colocación del producto en el mercado internacional.

Los industriales Marcelo Secco, CEO de Marfrig Uruguay, Alberto González, director de Las Piedras y Daniel De Mattos, de BPU, dieron sus puntos de vista sobre distintos temas del complejo cárnico en actividad organizada por la Asociación Rural del Uruguay, diario El País y radio Carve.

Las condiciones de los mercados lucen promisorias para la proteína animal. González aseguró que China seguirá siendo “el principal animador del destino de nuestras carnes, por lo que hay que cuidarlo”.

Los tres industriales se mostraron optimistas sobre el futuro del complejo cárnico uruguayo. “La mesa está servida”, dijo González, y recalzó que para el mejor aprovechamiento de las condiciones internacionales el país debe sostener la cadena en tres pilares: el sector primario, la industria y el gobierno. Respecto a los primeros dijo

que tiene que quedar atrás “el mito” de que “cuanto más hay, menos vale”, y aseguró que una forma de ser más rentable es “produciendo más”.

En el mismo sentido, Secco dijo que “el techo está lejos” desde el punto de vista productivo y que “hay mucho por hacer”.

Coincidieron en la imperiosa necesidad de mejorar las condiciones de acceso de la carne uruguaya en el mercado internacional. González recordó un tra-

Tiene que quedar atrás “el mito” de que “cuanto más hay, menos vale”; una forma de ser más rentable es “produciendo más”

bajo de diciembre de 2014 realizado por la Cámara de la Industria Frigorífica (CIF) cuando era presidente, en el que se había estimado que Uruguay pagaba en aranceles US\$ 200 millones anuales. “Ahora la situación es peor, porque en estos siete años Uruguay se quedó quieto, mientras el resto del mundo siguió avanzando” en la mejo-

ra de las condiciones de acceso en los principales importadores mundiales de carne vacuna.

De Mattos coincidió y agregó que “a Uruguay le va la vida en que la ganadería pueda seguir siendo sustentable”, para lo cual es imprescindible mejorar los accesos. Dijo que los US\$ 200 millones son “mirando el retrovisor” y que “mirando hacia adelante es mucho

más que eso”, porque el país podría elevar significativamente los volúmenes de producción y exportación si mejorara las condiciones de acceso.

Respecto a esto, Secco expresó que con los mercados que ya tiene abiertos Uruguay (todos los más importantes), ninguna mejora en nuevas habilitaciones será más importante “que mejorar los accesos en donde ya estamos”./NR

Una vela que se irá apagando

La cuota Europa 481, de carne de animales terminados en corrales de engorde, “es una vela que se irá apagando hasta 2026”, dijo Alberto González, aludiendo al cronograma de disminución del volumen del cual puede participar Uruguay. En ese año quedará estable en 10 mil toneladas anuales, volumen que deberá compartir con los exportadores de Argentina y Australia, además de Nueva Zelanda y Canadá, aunque estos dos últimos países prácticamente no participan del cupo.

De todas maneras, más allá de que el volumen de Uruguay en este cupo se redujo desde que se le otorgó una parte del mismo exclusivamente a Estados Unidos, el país logró aumentar la proporción, dado que la baja ha sido menor que la que sufrieron Argentina y Australia. “Increíblemente, Uruguay perdió muy poco volumen”, dijo González.

En cuanto a otras opciones, De Mattos mencionó la posibilidad de Japón, pero hay restricciones desde el punto de vista arancelario (la cuota 481 es con tasa de 0% y la japonesa se arrima a 40%), en tanto que también es un punto en contra el viaje de unos 50 días, al tratarse de un producto enfriado, que tiene menos días de vida útil.



NEGOCIOS RURALES | 13



BANCO REPUBLICA
NUESTRO BANCO PAÍS

REPUBLICA
NEGOCIOS FIDUCIARIOS

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.

BANCO REPUBLICA
NUESTRO BANCO PAÍS

El Mercosur exportará menos carne

Las proyecciones son que la principal región vendedora reducirá sus ventas este año debido a una caída de la producción brasileña



Brasil y Australia son los dos principales exportadores mundiales de carne vacuna y para este año la expectativa es que ambos reduzcan sus ventas al exterior debido a que están atravesando por una intensa fase de recomposición de existencias. Esta situación de disminución de la oferta enfrenta una demanda ávida por proteína animal, en especial desde China, dado que sigue sin superar la epidemia de peste porcina africana.

Los interesados en adquirir carne vacuna en el mercado internacional deben, si pretenden comprar volumen, indefectiblemente mirar hacia el Mercosur que, por amplio margen, es la principal región proveedora de esta proteína animal al mundo.

El Mercosur supera los 4 millones de toneladas anuales en exportaciones, muy por encima de las dos otras grandes regiones proveedoras, América del Norte y Oceanía, que se ubican en el eje de 2 millones. Pero este año, en el que el interés de la demanda sigue siendo intenso, no logrará sostener el crecimiento de los anteriores.

El salto lo dio desde 2019 para atender el impresionante aumento de la demanda desde China para compensar —en la medida de lo posible— el faltante provocado por la epidemia de fiebre porcina africana en el país, nada menos que el principal productor y consumidor mundial de carne de cerdo.

La fuerte expansión de las ventas, que superaron por primera vez en la historia los 4 millones de toneladas en 2020, no podrá sostenerse este año. La expectativa, de acuerdo con proyecciones de Faxcarne, es de un descenso en los volúmenes exportados del orden de las 100 mil toneladas carcasa a unos 4,11 millones.

La contracción se da por la prevista disminución de la producción de carne en Brasil, parcialmente compensada por un aumento previsto en los volúmenes de los dos socios menores del bloque, Uruguay y Paraguay.

Brasil atraviesa por una intensa fase de recomposición de existencias que, por el momento, no muestra señales de aflojar. Los precios de los terneros han subido más que los de los animales ter-

Si la expansión de la economía brasileña es menor, el mercado interno demandará menos producto y quedará un mayor volumen para la exportación

minados, lo que alienta a mantener los vientres en el rodeo de cría, reduciendo la producción.

Por lo tanto, la faena se estima en baja de 6%. A su vez, por el momento las proyecciones dan cuenta de un aumento del PBI en Brasil de 3,0-3,5%, lo que alentaría un crecimiento de la demanda doméstica por carne vacuna, dejando un saldo de exportación de unos 2,3 millones de toneladas carcasa, 9% menos que en 2020. Si la expansión de la

economía es menor, el mercado interno demandará menos producto y quedará un mayor volumen para la exportación.

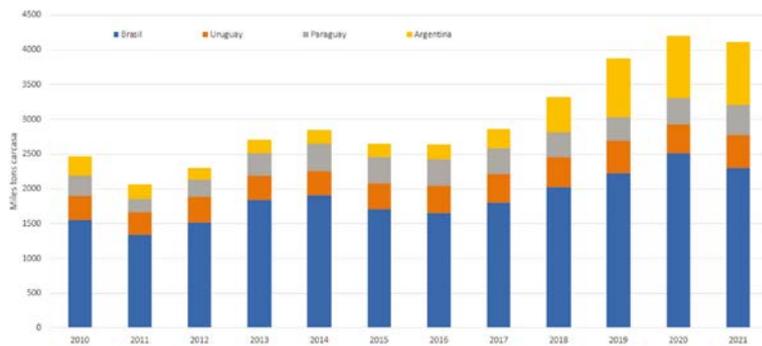
En el caso de Argentina la expectativa es de un descenso de la faena de 4% y de una caída de similar proporción del consumo doméstico, por lo que las exportaciones —si no se restringen por decisiones políticas— se proyectan similares a las del año pasado.

Por su parte, la producción y el saldo exportable de Uruguay y Paraguay se proyectan al alza. Para Uruguay las exportaciones alcanzarían 470 mil tone-

ladas carcasa (+13% anual) y para Paraguay 440 mil toneladas (+15%). Pero este aumento de los dos socios menores del bloque no logrará compensar la proyectada caída de Brasil.

Además de esta situación del Mercosur, en Oceanía pasa algo parecido, porque Australia reducirá sus ventas al exterior este año. Por lo tanto, los ávidos importadores, encabezados por China, encontrarán menos producto que el año pasado. Esta coyuntura tenderá a mantener firmes los precios del mercado internacional en el correr de 2021. /NR

Mercosur: exportaciones de carne vacuna



Fuente: USDA - Faxcarne



Exportaciones Mercosur

En 2020 los cuatro países del Mercosur exportaron 4,21 millones de toneladas equivalente carcasa de carne vacuna, 330 mil más (+8,5%) que en 2019. Para este año la expectativa es que caiga en alrededor de 100 mil toneladas a 4,11 millones. Uruguay irá contra la tendencia global; se proyectan exportaciones por 470 mil toneladas, unas 55 mil más que en 2020, debido al crecimiento de la faena y de la producción.

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



Aumentó carga arancelaria de exportación de carnes

Los aranceles del rubro se mantuvieron en el eje de US\$ 200 millones en 2020, pero aumentaron como proporción de las ventas



La baja de la carga arancelaria de las exportaciones uruguayas es uno de los grandes temas pendientes para mejorar la inserción del país en el mercado internacional y para no perder pie con los competidores, quienes gradualmente mejoran sus condiciones de acceso en base a acuerdos comerciales.

Durante 2020 el pago de aranceles por concepto de exportación de carne y subproductos bovinos se contrajo en valores absolutos, pero aumentó como proporción del total exportado, de acuerdo con un trabajo realizado por el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

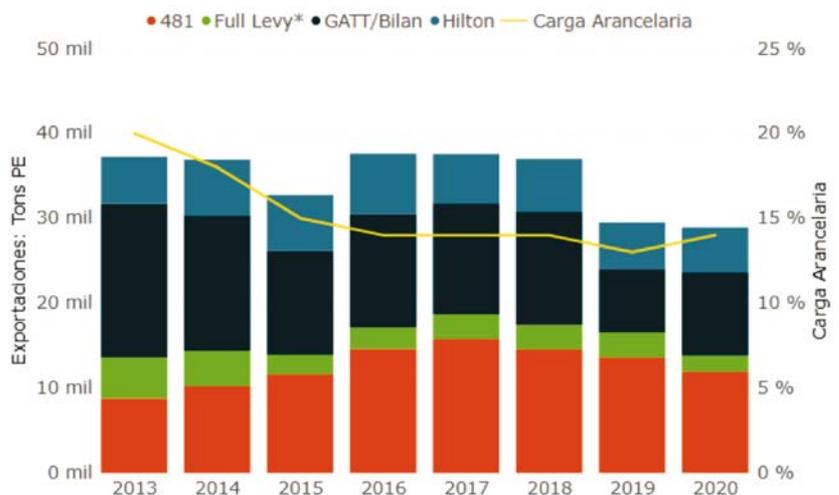
Los aranceles pagos el año pasado sumaron US\$ 198 millones en los mercados de exportación. El monto es menor al del año anterior debido a la caída de los volúmenes exportados. En promedio fueron US\$ 582 por tonelada embarcada. Sin embargo, aumentó la carga arancelaria, que pasó de 11,1% del total de divisas generadas en 2019

a 11,8% el año pasado. Esto se explica porque un porcentaje mayor de las exportaciones fueron a Estados Unidos y Canadá por fuera de las cuotas en estos destinos, en tanto bajó la proporción comercializada a China, donde se paga un arancel de 12% pero sin cuota.

La caída en los volúmenes de exportación hizo bajar 7% el pago de aranceles a los mencionados US\$ 198 millones. La baja en el ingreso de divisas fue de 13% anual a US\$ 1.680 millones.

Las exportaciones a Estados Unidos fuera de cuota sumaron 24.310 toneladas el año pasado, 65% más que las 14.740 de 2019. Este volumen debió

La carga arancelaria que se pagó por concepto de exportaciones a la Unión Europea aumentó debido a la disminución de la participación de Uruguay dentro de la cuota 481 que paga 0% de tasa.



pagar el arancel de 26,4% para ingresar a ese país.

A su vez, las colocaciones en la Unión Europea (UE) sufrieron el descenso del volumen de la cuota 481, de carne de animales terminados a corral, dentro de la cual la tasa arancelaria es de 0%. Las ventas dentro de ese cupo fueron por 11.920 toneladas en 2020, 12% menos que las 13.611 de 2019. Por su parte, las colocaciones totales de carne vacuna en la UE se contrajeron solo

Las exportaciones a Estados Unidos fuera de cuota sumaron 24.310 toneladas el año pasado

2% el año pasado a 28.921 toneladas, incluyendo las partidas dentro de la cuota Hilton, la carne congelada que se embarca dentro de la cuota GATT/Bilan (ambas pagan una tasa de 20%) y la que pagó el arancel completo, que es un volumen reducido debido a que el mercado europeo está sumamente protegido y la carga arancelaria fuera de cuotas es prohibitiva. /NR

Récord de exportaciones de carne vacuna en el cuatrimestre

Las exportaciones uruguayas de carne vacuna fresca alcanzaron un récord para el primer cuatrimestre del corriente con 119.283 toneladas peso embarque, de acuerdo con datos de solicitudes de exportación informados por Aduanas.

El registro es 33% superior al del mismo período de 2020 y 4,2% arriba del anterior máximo que se había alcanzado en 2019.

La intensa demanda internacional —fundamentalmente desde China— junto con las menores ventas al mercado interno —por la menor demanda y por el mayor volumen importado— elevaron el saldo exportable. Se estima que alrededor de 81% de la producción de carne vacuna del trimestre fue exportada, es decir unas 165 mil toneladas peso carcasa de las alrededor de 204 mil toneladas producidas.

El volumen de exportación a China también fue récord en el cuatrimestre. Sumaron 76.769 toneladas peso embarque del producto congelado, casi 50% por encima del mismo período de 2020 y 2,5% mayor que en 2019.

La menor producción de carne en abril no permitió que se sostuvieran los volúmenes de marzo. Uruguay exportó a China 18.785 tons de carne congelada, un descenso mensual de 6.311 tons. Por su parte, el valor medio de exportación gozó de una franca recuperación tanto para los cortes con hueso como para los desosados. En promedio, los embarques de congelado a China se hicieron a un valor medio de US\$/t 4.746, una recuperación de 7,8% respecto a marzo y el nivel más alto desde diciembre de 2019, 16 meses atrás.

NEGOCIOS RURALES | 17

ALGEBRA.UY



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

EMPRESA
URUGUAYA



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



Empresa familiar de capital
y trabajo 100% uruguayo

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

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

Uruguay va por diferenciarse con su huella de carbono

Se buscará tener información para mostrar al mundo la sustentabilidad de la producción ganadera y su impacto en el ambiente



Uruguay buscará tener medida la huella de carbono en la producción ganadera para demostrarle al mundo que se trata de un sistema productivo sustentable y amigable desde el punto de vista ambiental.

Se presentó en la Torre Ejecutiva una comisión interinstitucional que analizará la situación de Uruguay y su huella de carbono en la producción ganadera, que está integrada por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, el Ministerio de Ambiente (MA), el Instituto Nacional de Carne (INAC), el Instituto Nacional de la Leche (INALE) y el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA).

El ministro de Ambiente, Adrián Peña, dijo tras el encuentro que se trata de una forma de medir la huella ambiental de los procesos productivos en el país. “Se trata de incorporar la división ambiental con una mirada amplia, integral sobre los procesos ganaderos”, sostuvo, y agregó que “todos sabemos la importancia que tiene la producción ganadera en el país, pero también estamos en un momento donde los posibles impactos son analizados a nivel internacional y por eso nos pareció importante que Uruguay trabaje con profundidad, comunicando su escenario de manera clara y transparente”.

Para Peña, Uruguay hace mucho tiempo que, a través de distintos actores, viene trabajando en la materia pero este es el momento de sistematizar y unir esa información para ponerle un rumbo y una dirección, el cual es el objetivo de este equipo.

“Hoy que el MA está en el primer nivel de la toma de decisiones por el énfasis del gobierno, creo que el Uruguay puede liderar en el sentido de producir de manera natural y responsable, con una visión que integre la mirada ambiental”, subrayó el ministro.

El impacto ambiental de las distintas formas de producción ganadera es muy distinto. No tiene nada que ver la emisión de gases de efecto invernadero en una producción a pasto —dado que la pastura capta carbono de la atmósfera, compensando en mayor o menor medida lo que generan los rumiantes— que una producción a corral como son las que predominan en

“Tenemos que dejar de mostrar para pasar a demostrar, para eso hay que certificar esto en números”

países desarrollados como Estados Unidos o en muchas partes de Europa. “Hay que ponerle valor a los beneficios que Uruguay tiene porque puede ser un diferencial y un atractivo” agregó Peña. Para eso, hay que demostrar dónde está parado Uruguay hoy, siendo un productor de carne ambientalmente responsable. “En el largo plazo debe-

mos generar esas competencias que nos permitan tener un diferencial en el mercado exterior y que sea visto como un país que produce de manera natural”.

“Tenemos que dejar de mostrar para pasar a demostrar, para eso hay que certificar esto en números y tiene que ser validado” enfatizó Peña.

Los países desarrollados, en especial los europeos, imponen cada vez más restricciones y hacen tabla rasa sobre la producción pecuaria, agrupándola toda como perjudicial para el ambiente, cosa que no es así. El objetivo de esta comisión interministerial es demostrarlo y promocionar los beneficios de los tipos de sistemas productivos que son amplia mayoría en el país. /NR



Un sistema sostenible y regenerativo

Fernando Mattos, presidente del INAC, recordó tras el encuentro que cualquier actividad humana tiene sus consecuencias en el ambiente y la actividad productiva no está ajeno a esto, “pero debemos interpretarla y tomarla en su debida dimensión, ya que sabemos que el sistema productivo uruguayo en base a pasturas es un sistema que es sostenible y regenerativo”.

Varias instituciones han tenido inquietud sobre el tema y hay trabajos científicos realizados en el país de muy buen nivel; hay que coordinar la metodología de trabajo con organizaciones internacionales, intercambiar con otras instituciones que han investigado la huella ambiental de la producción ganadera, pero “lo que más celebramos es la iniciativa de la coordinación, algo que hemos reclamado durante mucho tiempo”, expresó el presidente del INAC.

Mientras tanto, el vicepresidente de INIA, Walter Baethgen, dijo que esto se presenta como una oportunidad única, ya que en el mundo hay un conflicto típico entre los ministerios de ambiente y los productivos, algo difícil de superar, pero que en Uruguay no pasó.

Recalcó que “hay que mostrar que uno tiene que producir de forma sostenible, respetando el medioambiente, pero siendo económicamente rentable”.

El mundo reclama alimentos inocuos, que no tengan antibióticos ni restos de pesticidas, que no tengan hormonas y que sean producidos sin dañar el medio ambiente. Tenemos una generación joven y cada vez más fuerte que dice “no voy a comprar ese producto porque está contribuyendo a tener un daño ambiental importante”.

AGROLUNA
BLACK

★★★★★

FRIGORÍFICO
COPAYAN
ROCHA - URUGUAY

CALIDAD EN UNA SOLA MARCA

www.copayan.uy

ANGUS URUGUAY PREMIUM
ABERDEEN ANGUS BREEDERS SOCIETY

Alfonso buscará acercar la Hereford al productor

Fernando Alfonso, de Las Anitas, asumió la presidencia con Lucía Perdomo, de Ganadera Inquieta, como vicepresidente



La nueva directiva posó en pleno tras el acto eleccionario.

Tras asumir la presidencia de la Sociedad de Criadores de Hereford del Uruguay (SCHU), Fernando Alfonso, uno de los principales de la galardonda cabaña duraznense Las Anitas dialogó con **Negocios Rurales** sobre los cometidos de esta Directiva que guiará a la gremial por los próximos dos años.

¿Cómo han sido las primeras jornadas de trabajo?

Estamos comenzando el trabajo con todos los socios de la gremial, comunicándoles los próximos planes para este año y el que se nos viene a nivel de la nueva Directiva.

La gremial cuenta actualmente con 400 socios activos en distintas zonas del país. Una de las primeras metas que nos propusimos es la de acercarnos más al socio.

¿Qué le dicen al socio sobre lo que buscan?

La Sociedad tiene muchas actividades. Están las que son de extensión, que comprenden las exposiciones, giras, jornadas técnicas, que son importantes para parte del padrón social. Pero se le suma después todo lo que refiere al mejoramiento genético. Dentro de los socios hay programas genéticos y cabañas, pero además criadores que se dedican a planteles de pedigrí, que también es otro componente de lo que es el padrón social.

Después están los socios que tienen la cría más comercial, que le ofrecemos la posibilidad de realizar un asesoramiento, tatuarles las vaquillonas con el MH o HS, que son instancias que le generan valor agregado al ganado. Eso después se refleja en las pantallas y remates, se ve claramente que esos ganados se valorizan.

El servicio se adecua dependiendo del objetivo que pueda tener cada socio.

¿Cómo van a trabajar la relación con el socio?

Los cabañeros son importantes en el padrón social, pero hay una masa crítica de afiliados que no lo son, sino que se trata de productores comerciales, y aquel que tiene ganado pampa o ganado cruzado también es parte de la gremial.

Felipe Bove, presidente saliente, le entrega la campana a Fernando Alfonso al momento de traspasarle el cargo.



A ellos les queremos llegar con varios de los beneficios que ofrece la sociedad. Nos pareció importante en la primera Directiva tener contacto con ellos, para acercarnos a ese criador comercial que muchas veces no aparece ni en el Prado ni en instancias donde la gremial está presente y es un buen primer paso.

También hay temas que tienen que ver con lo ambiental y ustedes vienen trabajando con INIA en cuanto a medir la huella de carbono, entre otros puntos.

INIA y Hereford son dos instituciones que tienen una relación de muchos años, período en el que hemos realizado varias herramientas. Una de las que hacemos es la prueba de eficiencia de conversión, que estamos desarrollando en la central de pruebas, realizando algún EPD para animales más eficientes para la producción a pasto, y la otra es medir los efectos de los gases invernadero que tienen los animales, el impacto que pueda generar y cuál de ellos impactará menos en el futuro, lo que está a la vanguardia de lo que se está buscando hoy, intentando acompasar ese camino.

Si hablamos del Hereford en el campo, ¿qué puede hacer la gremial para mejorar la incorporación de genética y la presencia de la raza en los campos uruguayos?

La sociedad tiene como objetivo principal la difusión de la raza. Dentro de ese trabajo está la de destacar sus virtudes, estar en contacto con los socios desarrollando los programas de mejoramiento genético y muchos otros aspectos que nos competen. Después queda entre privados el acuerdo para incorporar genética, con cabañeros que la venden y otros que la compran, mediante la sinergia que nosotros generamos. /NR

Acompañan a Fernando Alfonso en la Comisión Directiva: Lucía Perdomo, vicepresidente; Luis Ignacio Bordaberry, Agustín Fernández Abella, Alejandro Costa, Nicolás Shaw, Facundo Fontes, Joaquín Martiniciorena y Francisco Mendiola.

La Expo Nacional

Según Alfonso, si bien las actividades están restringidas por el momento, "tenemos un calendario bastante cargado en lo que es el período 2021/22, que abarca la Expo Nacional, que hoy está marcada para fines de junio en principio, con más de 240 animales para las juras, con un remate virtual con más de 2.000 animales para comercializar.

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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos



tema: https://www.elpais.com.uy

“Acá está de vuelta la ARU para servir al país”

Gonzalo Valdés Requena asumió la presidencia de gremial con el compromiso de defender al productor y apoyar al país



Gonzalo Valdés Requena presidirá la ARU por dos años. Se enfrenta al desafío de conmemorar los 150 años de la gremial durante 2021.

En una corta pero muy emotiva actividad realizada en el salón Multiespacio de la Rural del Prado, Gonzalo Valdés Requena asumió como presidente de la Asociación Rural del Uruguay (ARU) en lugar de Gabriel Capurro, quien presidió la gremial por dos años y medio. Al hacer uso de la palabra Valdés, luego de recordar sus inicios en el gremia-

“Los productores rurales tienen la posibilidad de ser quienes impulsen al país a salir de esta crisis”

lismo agropecuario, sostuvo que lo que lo mantiene “atado a la institución es el cariño por el sector, las ganas de servir y por eso asumimos esta gran responsabilidad que trataremos de cumplir”.

“Asumimos en los 150 años de la Asociación Rural del Uruguay, en un momento complicado para homenajear y reconocer a todos los que hicieron posible esta institución, y cuando uno ve cuándo nace ARU, Uruguay vivía conflictos armados, con crisis económicas y bancarias”, dijo el flamante presidente, agregando que ARU “nace a impul-

so de Domingo Ordoñana, con la idea de colaborar y generar posturas para colaborar con los gobiernos y mejorar el trabajo en la campaña, así como la Legislación, como por ejemplo a nivel del Código Rural. La idea era ayudar al país a salir adelante en una crisis, situación que 150 años después estamos viviendo por una crisis sanitaria que afecta al país, y acá está de vuelta la ARU para servir al país”.

“Entendemos que los productores rurales tienen la posibilidad de ser quienes impulsen al país a salir de esta crisis una vez que hayamos terminado este proceso de vacunación y podamos empezar a pensar en la recuperación del Uruguay”, subrayó. Agregó que

“El agro tiene la capacidad de trabajar, producir calidad, exportar, ingresar divisas, derramar sobre la economía nacional y generar empleo”

“el agro tiene la capacidad de trabajar, producir calidad, exportar, ingresar divisas, derramar sobre la economía nacional y generar empleo, por lo que



para nosotros como ARU, el objetivo que vamos a tener es apoyar, tomar todas las medidas y hacer propuestas al gobierno que sean necesarias para que el sector agropecuario pueda sacar al país de esta situación”, lo que despertó los aplausos de los pocos que se hicieron presentes en el predio, debido al protocolo sanitario, entre quienes se incluían sus cinco hijas, esposa y padres.

Gabriel Capurro, presidente saliente, agradeció a la Mesa Directiva de la ARU y a las distintas comisiones “que permitieron mantener la orientación y la función de la gremial en sus objetivos básicos, que son apuntar al desarrollo y el crecimiento del país, defender los intereses de la producción agropecuaria y las agroindustrias y el desarrollo del trabajador rural en el plano social, económico y cultural”. /NR

NEGOCIOS RURALES | 23



ALGEBRAUY

Indarte

NEGOCIOS RURALES

DISCRECIÓN & RESPALDO



REMATES



NEGOCIOS PARTICULARES



CAMPOS

DESCARGA NUESTRA APP GRATIS



www.indarte.com.uy

INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

“Hay que capitalizar lo mucho y muy bueno que tenemos”

Pablo Zerbino dialogó sobre las perspectivas del mercado de la carne, la actualidad de la ganadería y la historia de San José del Yaguari



Pablo Zerbino, ex presidente de la Asociación Rural, analizó el programa genético de la cabaña, los primeros pasos y los desafíos a corto y mediano plazo.

Pablo Zerbino, principal de la cabaña San José del Yaguari, con años de tradición y multipremiada en distintas pistas del país y una pisada muy fuerte a nivel de Expo Prado, analizó para **Negocios Rurales** el momento actual de la cabaña, los detalles de la producción y se refirió a los desafíos, no solo a nivel productivo, sino en lo que refiere al comercio mundial de la carne.

¿Cómo están trabajando en este año desde lo productivo?

En este momento, ya mirando el invierno, desde lo productivo estamos bien, sin que nos sobre nada, porque tuvimos una primavera y verano bastante flacas desde el ángulo de la producción de forraje —que lamentablemente fue muy magra— y tuvimos que ser ágiles para poder preñar los ganados en forma importante.

A nivel agrícola tuvimos algunos problemas en la cosecha de los sorgos y se dieron una serie de situaciones climáticas adversas, con falta de lluvias en algunos momentos y excesos en otros. Eso trajo abajo las expectativas que teníamos en cuanto a los rendimientos. Aun así, creo que estamos bien y más si comparamos nuestra actividad del campo con otras de la economía en momentos como este.

Tenemos que adaptarnos y adecuar nuestras metas y nuestros objetivos para estar alineados con la próxima zafra de reproductores, porque la cabaña vive de eso. Por lo tanto, nuestra obligación es adaptarnos y focalizar el rubro.

¿Cómo funciona San José del Yaguari y cuáles son los principales rubros?

La cabaña hoy por hoy es nuestro principal objetivo y rubro, estamos actualmente con un plantel de madres de 240 vacas de pedigrí Hereford y 200 vacas de pedigrí Aberdeen Angus. Tenemos también un plantel de invernada, de las vacas propias y se hace una invernada de novillos que, dependiendo de las bondades del año, son entre 250 y 300

cabezas por año, como complemento productivo y sobre todo buscando diferenciar la caja que está muy estacionalizada a nivel de la zafra de reproductores.

Hacemos agricultura como base de soporte forrajero para la cabaña y hemos hecho soja y algún otro cultivo, pero en casos puntuales.

En este momento hay que puntualizar que, a raíz de la situación del mundo, con una serie de cuestionamientos importantes a algunos sistemas de producción de carne —sobre todo a la huella de carbono y a los gases de efecto invernadero—, más allá de lo que es el bienestar animal, en mi opinión lo que se hace en esta latitud va a tener una gran demanda en el mundo, algo muy importante para el futuro.

Hace no tanto años se había promovido la cabaña del Uruguay como Cabaña de América, por lo que personalmente pienso que con las exigencias de los mercados a nivel internacional, Uruguay tiene todas las posibilidades para ser la cabaña del mundo y lo estamos viendo hoy, con una fuerte demanda de animales en pie y ahora China está haciendo una gran presión para importar ganado comercial y de pedigrí.

¿Cómo inicia la cabaña y cómo se dan los procesos de incorporación de otras razas?

Esa es una historia que inicia en 1945, con el establecimiento Yaguari en Tacuarembó y en 1948 inicia la cabaña Hereford. Más adelante, sobre el fin de la década de 1970 empezamos con el Polled Hereford, incorporando genética de cabañas importantes. En aquel momento hubo un vuelco significativo a ese tipo de animal. Compramos animales a Santayana y Thompson. Ya en 2006, a raíz de la situación de vida que había alrededor de Angus en el mundo, decidimos integrarlo, con embriones comprados en Canadá, también con vientres de cabañas referentes como es el caso de Bayucúa, Curupy del Salvador, Frigorífico Modelo

y San Salvador, además de una cabaña de Argentina.

Ahí empezamos con la raza, buscando adaptar nuestra producción a la demanda.

Hacemos una venta anual y estamos por el remate 53, iniciando en 1967. En esos remates ofrecemos 130 toros, vaquillonas y ese remate también es el buque insignia de nosotros en el año.

Además, hace tres años que lo hacemos en la cabaña, algo que nos tiene muy conformes.

¿Cuáles son los objetivos en el corto plazo?

Tenemos que capitalizar todo lo mucho y muy bueno que tenemos. Hemos tenido la oportunidad de recorrer el mundo y hemos visto muchos sistemas de producción en base a la genética y mejoramientos y no tengo duda de que Uruguay es destacado en lo que hace. Tenemos la capacidad de complementar en forma adecuada la apreciación visual de los animales, que fue durante muchos años la única manera de seleccionar, con los datos objetivos de EPD; el cabañero uruguayo lo ha hecho muy bien, lo ha integrado de forma importante a su forma de selección y lo supo transmitir al productor comercial. Tenemos que seguir atentos a lo que

pasa en el mundo, adaptar nuestras virtudes a la cría de estos ganados, aggiornarnos a la comercialización y procurar los acuerdos transnacionales para ser más ágiles. /NR

Biónica está a pleno

Biónica ha sido una de nuestras mayores satisfacciones productivas, incluso su padre BlackJack, que fue nuestro Gran Campeón de Expo Prado 2012, nuestro primer gran campeonato en la raza, recordó Pablo Zerbino. La vaca fue coronada como Campeona Suprema de todas las razas de carne sin distinción de sexo en el mundo; es un animal realmente destacado y un orgullo para la familia.

Biónica es una vaca que ha andado siempre muy bien en las pistas. Gran Campeona Hembra de Durazno en 2019 y ese año fue Reservada Campeona Hembra en Expo Prado; en 2020 vuelve a ser campeona en Durazno y obtiene el máximo lauro en Expo Prado.

Es una vaca con gran reconocimiento en pista y ahora está con 5 años y 3 hijos naturales nacidos, 2 de ellos que han sido campeones de categoría en el Prado, por lo que es uno de esos ejemplares que se dan muy de vez en cuando.

El premio a nivel internacional es extendido para el Aberdeen Angus de Uruguay y ni que hablar para la cabaña.

Zerbino dijo que hoy "está parida y le estamos haciendo un lavado para exportar embriones a Canadá. Está a pleno. Estamos viendo si nos da la posibilidad de mostrarla una vez más, aunque esta vez será fuera de las pistas, porque agotó todos los premios, pero mostrarla así como lo que es, un animal destacado, muy premiado, muy reconocido y que vale la pena.



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627

Web: www.fricasa.com.uy

E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

“Un año para anotar en el almanaque”

Alberto Gallinal, de Gallinal & Boix, proyecta un escenario positivo para los precios, en niveles similares a los que se dieron en 2019

La firma Gallinal & Boix apunta a crecer en el mercado interno y destaca la incorporación de la tecnología en toda la cadena.



Alberto Gallinal, uno de los principales de Gallinal & Boix, analizó junto a **Negocios Rurales** la situación actual del mercado ganadero, la historia de la firma y cómo se proyectan para el mediano plazo, en un mercado cada vez más tecnificado.

¿Cómo surge la firma Gallina & Boix?

Con más de 18 años del mercado, la firma Gallinal & Boix comenzó con el servicio de consignatario, mediante una sociedad con Álvaro Boix. Ya hace 16 años integramos Lote 21, hoy consolidados en el mercado, abocados a los remates por pantalla, exportación de ganado en pie tanto de machos como de hembras, negocios particulares con la industria frigorífica, embarques a frigoríficos y cinchando para delante.

¿Cómo ha sido adaptar los servicios del escritorio a la nueva normalidad con la pandemia?

Cuando comenzó la pandemia había cosas que parecían muy difíciles de alcanzar o de llegar, sobre todo por la idiosincrasia del productor, que a veces no es la más cercana a la tecnología, eso es una realidad. Por ejemplo, a nivel de la industria frigorífica, el no ir a

la planta era imposible pensarlo y, sin embargo, hoy el 99% del trabajo con la industria lo haces vía teléfono, vía papel, vía Zoom, aprovechando también el sistema de cajas negras para validar la información.

Hay un montón de factores que están muy buenos y la tecnología avanzó

“Esta situación se parece a la del año 2019, con un mercado ágil, dinámico y buenos valores y una fuerte suba para los ganados”

rápidamente. Hubo que adaptarse, por ejemplo a reuniones importantes realizadas mediante el teléfono, entre 4 o 5 personas en cualquier parte del mundo, resolviendo una cantidad de aspectos.

La tecnología va a seguir avanzando y va a ser el futuro de este negocio y muchos otros.

¿Qué opina de la firmeza actual del mercado, donde un novillo gordo se negocia cerca de los US\$ 4,00 por kilo?

Esta situación se parece a la del año 2019, con un mercado ágil, dinámico y buenos valores y una fuerte suba para los ganados gordos en pocas semanas.

Venimos también climáticamente de un momento complicado para la ganadería a nivel de forraje, y recién ahora se está recomponiendo. Pero a diferencia del año 2019 hoy tenemos un mercado interno muy fuerte, pero con un mer-



“La tecnología va a seguir avanzando y va a ser el futuro de este negocio y muchos otros”

cado regional también muy fuerte. En 2019 tanto Argentina, Brasil y Paraguay estaban con valores muy deprimidos respecto a Uruguay, y hoy están básicamente muy cerca o iguales, con una China muy demandante. La proyección es interesante para adelante, con una perspectiva de mercado muy buena y ojalá que se mantenga, con una industria firme y con mercados que no se paren, sino que sigan así y con una pandemia que pare y que Europa reactive todo su turismo y eso ayude más a nivel interno. Creo que va a ser un año para anotar en el almanaque. /NR

¿Cómo se proyectan a nivel empresarial para el corto y mediano plazo?

Nosotros, si bien venimos con más de 18 años dentro del mercado, hace siete meses incorporamos un nuevo rubro, que es la parte de insumos, donde está el ingeniero agrónomo Eduardo Algorta como cabeza de ese nuevo emprendimiento y lo estamos desarrollando y apalancando fuertemente.

Lo que es la parte de ganadería estamos tratando de enfocarnos a ampliar el rubro, tanto a nivel de remates por pantalla como en ganado gordo y ganado para el campo, ampliando la red de representantes en el interior, y la tercera pata es la sección de control de plagas a nivel urbano.

Venimos proyectándonos de a poco en un crecimiento que se pueda dar lo más rápido posible y la tecnología es cada vez más una cosa de todos los días.



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 segundo piso del campo puede ser literal

En Nueva Zelanda construirán estancias solares a mediana altura que permitirán el pastoreo debajo de los paneles



En la imagen se observa claramente como los animales aprovechan la sombra de los paneles solares durante las horas de intensa luminosidad.

Ponerle un segundo piso al campo siempre se utilizó como una metáfora sobre las posibilidades de elevar considerablemente los volúmenes de producción y la rentabilidad de los establecimientos agropecuarios. Pero ahora se podrá tomar de forma literal con la inclusión de paneles solares a mediana altura que permitan la recolección de energía solar sin afectar mayormente la producción pecuaria a nivel del suelo.

Eso es justamente lo que comenzó a hacer una nueva empresa en Nueva Zelanda que anunció la construcción de la primera estancia solar a gran escala con una inversión del entorno de los 300 millones de dólares, informó la publicación *Farmers Weekly*. Se trata de la empresa Lodestone Energy que anunció la construcción de cinco estancias solares en la isla norte de Nueva Zelanda —más calurosa y con mayor radiación que la del sur— donde se estarían generando aproximadamente 400 giga watts (GWh) por hora desde más de 500 mil paneles solares sobre 500 hectáreas.

El director ejecutivo de la empresa, Gary Holden, dijo que se trata del programa más ambicioso de generación de energía solar en Nueva Zelanda.

Comenzarán con la instalación de una planta solar para la generación de 62 GWh desde unos 80 mil paneles. La construcción comenzará sobre fines de este año. La expectativa es que en el verano de 2022 ya esté comenzando a generar energía. “La construcción de las otras cuatro estancias comenzará poco después; la expectativa es que todas estén operativas para el verano de 2023-24”, dijo Holden.

“Las plantas solares se pueden construir rápidamente y a bajo costo si se compara con los generadores eólicos”, agregó.

Cada una de las estancias solares contendrá entre 70 mil y 170 mil paneles y utilizarán las tecnologías de última generación para maximizar la eficiencia.

“Aunque las plantas están diseñadas para abastecer las necesidades de energía en la mañana y en la tardecita, el rápido desarrollo de la tecnología de

“Las plantas solares se pueden construir rápidamente y a bajo costo si se compara con los generadores eólicos”

las baterías permitirá que, en un futuro cercano, las estancias puedan almacenar la electricidad generada durante el día para su utilización durante el pico de demanda de la noche”, agregó el empresario.

Los paneles se instalan a suficiente altura y espaciadas como para que la producción pecuaria pueda mantenerse debajo de ellas. Con la estructura planeada la idea es que no se pierda más de 15% de la superficie, por lo que la producción pecuaria seguirá debajo con escasas alteraciones.

Habrà que diseñar una forma que permita, además del pastoreo de los animales debajo de los paneles —y el aprovechamiento de la sombra— los trabajos de la tierra para su mejor aprovechamiento.

La firma Lodestone cuenta con proyectos de generación de energía en Canadá, Estados Unidos y Australia, además de Nueva Zelanda. /NR



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

Entre el magro rinde y los buenos precios

Pese a que la cotización de la oleaginosa superó la barrera de los US\$ 600, hay cautela a nivel de los agricultores por el bajo volumen recolectado



La cosecha de soja avanzó sin inconvenientes, pero con muy bajos rendimientos.

La disuelta banda uruguaya de Rock & Roll denominada La Trampa, en una de sus icónicas canciones dice “el orgullo de haber sido y la alegría de ya no ser”, algo que, parafraseando, se puede aplicar al sentir de los agricultores, que tienen la alegría de los precios, pero los rendimientos no acompañan, por lo que no hay mayores expectativas de lograr un buen resultado económico en esta campaña 2020/21 que está llegando a su fin.

Si uno se para directamente en los trabajos de los campos uruguayos, con la cosecha de soja, semana a semana se actualizaba el avance de los trabajos, y los rendimientos, iban cada vez peor. Tal como tituló el informe Panorama Agrícola de Tardáguila Agromercados, los empresarios del rubro y productores, al ser consultados sobre cómo avanzaban las cosechas, la respuesta más usual era: “ahí vamos”.

Es que claro está que los productores “la vieron pasar” a esta bonanza de precios, por más que se diga que no es coyuntural, sino algo más bien estructural para las próximas campañas de verano.

Al cerrar esta edición de Negocios Rurales se había avanzado con poco más del 60% del área del cultivo de primera, mientras que la de segunda comenzaba lentamente a tener mayor presencia de la maquinaria agrícola.

Y los rendimientos siguen siendo bajos. Es que la soja de primera sufrió mucho la falta de precipitaciones en etapas fundamentales del proceso y eso pone en jaque a varias empresas agrícolas.

Algunas zonas presentan rendimientos muy buenos, que van desde 3.000 a 3.500 kilos por hectárea, pero la generalidad va de 1.900 hasta un tope de 2.500 kilos.

La expectativa está puesta ahora en la soja de segunda, ya que hay posibilidades de que haya aprovechado las lluvias de febrero y eso permita tener

La expectativa está puesta ahora en la soja de segunda, ya que hay posibilidades de que haya aprovechado las lluvias de febrero

un rendimiento superior, aunque ya se sabe que el partido es muy complicado.

Así, la expectativa es que en promedio la cosecha obtenga un rendimiento que ronde los 2.000 kilos por hectárea. Bajo, muy bajo.

Y mientras los trabajos avanzaron, los precios no le fueron en zaga, con un mercado internacional muy demandado y con expectativas de que las altas referencias alcanzadas se mantengan

para la zafra próxima. La Cámara Mercantil comenzó a manejar una referencia de US\$ 470 por toneladas para la cosecha 2022.

Por su parte, la referencia en Chicago superó los US\$ 600 por hectárea, luego de lo que se dio a conocer el informe del USDA de mayo, que no hizo más que afirmar esos precios. En Uruguay el precio de la presente cosecha se arrima a un impensable US\$ 550 por tonelada puesta en Nueva Palmira.

Según publica la consultora argentina Granar, el informe mensual del USDA

más allá de lógicas oscilaciones— la firmeza de los precios.

Esto se ve con nitidez para la soja. Si bien el USDA no ajusta las existencias 2020/2021 estadounidense, la campaña 2022 arranca con reservas muy bajas, de solo 3,25 millones de toneladas que, con una producción estimada para Estados Unidos en 119,88 millones, concluiría con un stock final de 3,81 millones de toneladas, sin márgenes para pérdidas productivas en los meses que restan hasta el cierre de la cosecha. Además, la demanda de China es elevada de 100 a 103 millones de toneladas. /NR

En Uruguay el precio de la presente cosecha se arrima a un impensable US\$ 550 por tonelada puesta en Nueva Palmira

no trajo sorpresas significativas, dado que las cifras previstas para Estados Unidos, que son las que mueven los precios en estos momentos, en general se mantuvieron en línea con la expectativa de los operadores. Sin embargo, en sí mismo esto reafirma el hecho de que el balance entre la oferta y la demanda seguirá muy ajustada, razón más que suficiente para garantizar —

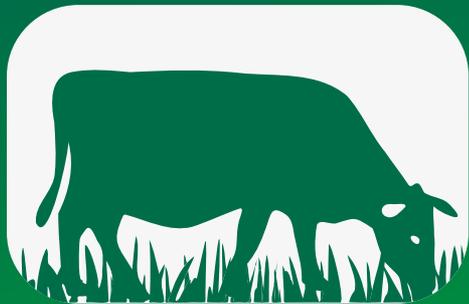
El área de invierno crecería 10%

Si bien se espera que la encuesta agrícola de invierno de OPYPA que se publicará sobre fines de mayo, dé una clara visión sobre el área que se destinará a los cultivos de invierno, desde Agronegocios del Plata (ADP) estiman que crecerá 10% la superficie destinada para esos cultivos.

Según un reporte a cargo de Sofía Guigou, hay un claro optimismo en el productor, ya que el 60% de la semilla para invierno fue vendida con bastante anterioridad.

“Lo que refleja no sólo que el área de invierno va a crecer, sino que es probable que la economía también lo haga, o por lo menos, sabemos por seguro no se va a quedar quieta” asegura Guigou, que agrega que este año, habrá 10% más de traslados, de aplicaciones, y al final, “dispondremos de un 10% más de materias primas, si es que el clima acompaña y los rindes se mantienen”.

NEGOCIOS RURALES | 31



RURAL

www.rural.com.uy

DESCARGATE NUESTRA APP



Contacto:
info@rural.com.uy
+598 98 725 261

FrigoSalto lidera la faena de ovinos

La planta encabeza la actividad con el 28% del total, respaldada por la demanda desde China, tanto por ovejas como por corderos



Este comienzo del año 2021 ha sido de gran ritmo y buenos negocios para la planta salteña FrigoSalto (Somicar S.A.), que se ha posicionado en el primer lugar de la faena desde fines de 2020.

Según los datos del Instituto Nacional de Carnes (INAC) esta planta lidera la lista de frigoríficos en la faena de la especie con más de 28% del total. En 2020, si bien la planta se ubicó en el tercer lugar, con 182.001 animales faenados, durante el primer trimestre

El industrial resaltó que la demanda está siendo liderada por China, ante un Brasil que “está bastante golpeado por el coronavirus”

solamente había procesado 14.785 cabezas, el 8,2% del volumen total.

Rafael Camejo, integrante de la firma, dijo que “este primer trimestre y lo que va del segundo, más que nada en el lanar venimos muy bien, una zafra bastante interesante. La verdad que tuvimos una muy buena oferta de ovinos tanto a fin de año como a principio de

este, y esperemos que siga así ahora con el vacuno y a fin de año volver a tener una buena zafra de ovinos”.

El industrial resaltó que la demanda está siendo liderada por China, ante un Brasil que “está bastante golpeado por el coronavirus. El cordero más que nada en Brasil se lo lleva mayoritariamente en cortes y todo lo relacionado con la gastronomía, los restaurantes de más alto nivel, son los que se han visto más afectados por el coronavirus. Pero China sí, la verdad que para nosotros es insaciable en lo que es alimentos”.

Camejo dijo que la demanda desde el gigante asiático ha permitido valores “interesantes” tanto para el productor como para la industria, por lo que se ha podido optimizar los negocios a nivel interno. Además, remarcó la importancia de la estabilidad que se ha venido registrando tanto para “la compra de carcasas de ovejas y de corderos” con ese destino.

“Todavía no estamos especulando con la esquila, pero estamos atentos ante cualquier oportunidad que aparezca, sobre todo en el ovino que nosotros tenemos una larga trayectoria en este rubro”, dijo Camejo. **/NR**



**FRIGORIFICO
CLAY S.A.**

EST. OFICIAL N° 303 URUGUAY

**MOVIENDO
SU NEGOCIO**

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS



CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

Dicaro Transportes
 @dicarotrans



**TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL**

GRECCO TRANS

Telefax: 4312 4792 - Cel. 099 628 454

Ceibal s/n San Ramón - Canelones



**NUESTRA TRAYECTORIA
ASEGURA SU CONFIANZA**

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS



CARDONA - SORIANO

(4556) 9929 / 9949 alfonso@iraolaltda.com.uy

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



Los ovinos y el control de los parásitos

Se recomienda registrar el manejo de los potreros de manera tal de disminuir la tasa de encuentro entre el parásito y el hospedador



Previo a las pariciones ovinas, recomiendan atender la presencia parasitaria en los distintos potreros.

El manejo de los potreros permite presionar sobre el 95% de las lombrices sin antihelmínticos. El Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) y el Instituto Plan Agropecuario (IPA) realizaron una presentación online sobre parásitos internos. Sofía Salada, al referirse a los ovinos, remarcó la importancia de registrar el manejo de los potreros de manera tal de disminuir la tasa de encuentro entre el parásito y el hospedador. La profesional recordó que el 95% de los parásitos se encuentran en el ambiente, por lo que cuando se suministran antihelmínticos “estamos combatiendo únicamente el 5% que se encuentra en el hospedador”.

Además de la rotación de especies en el pastoreo de un potrero, partiendo de la base que el parásito que afecta al vacuno es diferente al del ovino, la profesional dijo que el productor debe tener en cuenta la altura de la pastura, la humedad, la cantidad, el tiempo y las categorías que estuvieron en el pastoreo previo. Indicó que para limpiar un potrero “no necesariamente tiene que ser una especie u otra, pueden ser las dos”, siempre y cuando el productor maneje las categorías “que son más resistentes”.

A modo de ejemplo, en el ovino dijo que “si tuviera que clasificar en los colores de un semáforo, una oveja vacía y un carnero es mucho más amarillo que lo que puede ser una oveja parida con cordero al pie y/o un cordero al destete o la recría, que sería un rojo”. Agregó que con un manejo adecuado del po-

“Si tuviera que clasificar en los colores de un semáforo, una oveja vacía y un carnero es mucho más amarillo que lo que puede ser una oveja parida”

trero, dado que “95% de las lombrices están en el ambiente, puedo estar disparando con tomas antihelmínticas o desparasitaciones y en realidad le estoy tirando al 5% que está sobre el animal; el resto está en manejar esos potreros”.

Respecto a la preparación de potreros para la próxima parición, Salada dijo que “las ovejas al parir se vuelven muy vulnerables por el tema de la lactación. Es un momento de quiebre inmunitario

en el que la oveja, comparado con una soltera, se vuelve mucho más vulnerable a los problemas parasitarios". Por lo tanto, recomendó preparar el potrero con tiempo, "hacerlo pastorear con ovejas solteras o con carneros, o con bovinos de distintas categorías, de manera de ir preparándolo para lo que va a ser esa parición y la llegada de los corderos".

Salada recordó que no se puede tener en cuenta solamente el manejo del pastoreo con ambas especies o solamente con vacunos, porque "hay mu-

"Dos meses de seca me limpian más que estar, por ejemplo, tres meses vacío sin ningún tipo de animal"

chas cosas que dependen del tiempo, algo que no podemos controlar".

En ese sentido dijo que "por más que se haga un manejo de tres meses preparando un potrero, si no vengo haciendo un manejo de todo el año a conciencia y con registro, en tres me-



ses en las condiciones como las que tenemos hoy no se me limpia un potrero". Recordó que lo que más limpia un potrero de lombrices "es la seca". Explicó que "dos meses de seca me limpian más que estar, por ejemplo, tres meses vacío sin ningún tipo de animal".

La profesional remarcó la importancia de tener un análisis coproparasitario, con información objetiva sobre cuál es la situación de la majada, pero también lo es "saber dónde estuvo antes, cuándo, cuánto tiempo y con qué carga". /NR

NEGOCIOS RURALES | 35

**REMATE
228**

**100% VIRTUAL
DESDE EL PARQUE
TECNOLÓGICO DEL LATU**

8° | GANADERA



**JUEVES 27
Y VIERNES 28
DE MAYO**



AHORA CON PRE-MARTILLO,
PANTALLA URUGUAY

**LE ADELANTA
U\$S 200**

POR CADA TERNERO QUE UD.
INSCRIBA EN LOS REMATES DE
ABRIL, MAYO Y JUNIO DE 2021

FINANCIA BANCO **Itaú**

Cupo Limitado.

Instagram Facebook Twitter | PANTALLAURUGUAY



ALGEBRA.UY



SU GANADO EFECTIVO
SIEMPRE CONTADO
SIN DESCUENTO FINANCIERO

BSE GANADO ASEGURADO

La zafra lanera ha ido de menos a más

Los números tanto a nivel interno como internacional demuestran que el mercado tiende a una recuperación



Encaminados en el décimo primer mes de la zafra lanera 2020/21, parece prácticamente inevitable mirar hacia atrás y ver la recuperación que ha tenido el mercado tanto en términos de volumen como de valores.

Este período nacido dentro de la pandemia ha venido mostrando desde setiembre de 2020 signos de recuperación en los valores y también de los volúmenes de lana comercializados, aunque podría decirse que los precios están situándose en una meseta debido principalmente a la calidad de la oferta de las últimas semanas.

Aumentan los volúmenes de venta

Tanto a nivel internacional como local las ventas en la segunda mitad de la zafra han sido más voluminosas.

En Australia la colocación de fardos se ha incrementado 15,3% hasta inicios del mes de mayo. Es decir que, a pesar de los vaivenes de precios, la zafra ha sido de buen nivel de colocación de lana en el principal mercado mundial, con una China más que demandante.

En lo local es difícil precisar si existe un incremento en la venta de lana, pero eso se puede inferir en base al diálogo con diferentes operadores e industriales, quienes afirman que se ha liquidado mucha lana que ya estaba en manos tanto de la industria como de la exportación en sucio. Además, se escuchan más negocios en esta segunda parte de la zafra.

En los últimos días el propio Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) ha marcado en sus informes que el primer cuatrimestre de 2021 ha mostrado un aumento del volumen de colocación de lanas sucias y lavadas hacia el exterior, quedando aún en el debe la mejora de los volúmenes de lana peinada que, en definitiva, le agregan valor al producto de exportación.

La recuperación ha estado de la mano de las lanas finas durante prácticamente toda la zafra tanto a nivel de los remates en Australia como en los valores informados a nivel país por la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay (UCRLU); las lanas de menos de 19 micras se han defendido mejor que las demás.

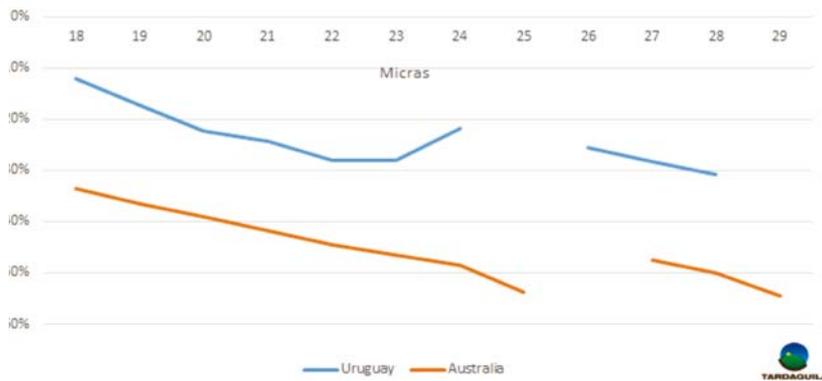
A modo de ejemplo, las de 18 micras acondicionadas grifa verde en la zafra pasada tuvieron un valor promedio de US\$ 8,40, en tanto que hasta el comienzo de mayo oscilan en los US\$ 7,38, un descenso de 12%. Pero aquí lo importante es que, si se analizara este micronaje en enero, la caída hubiera

Respecto a los micronajes clásicos, las lanas merino de 21 micras esta zafra promedian hasta el momento US\$ 5,33

sido de 22%, es decir que el mercado interno también mejoró sus referencias.

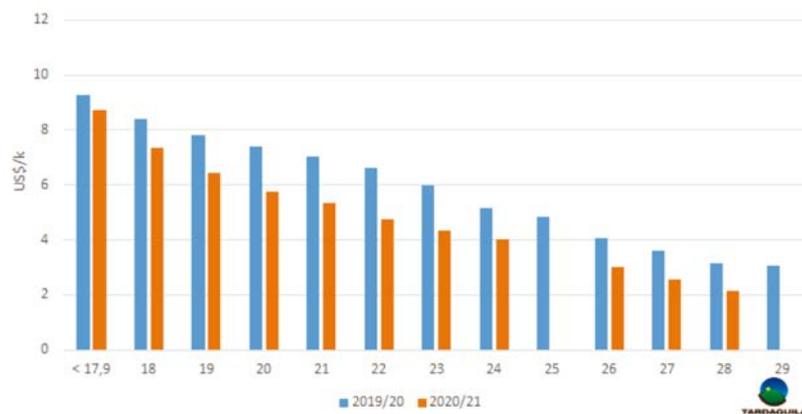
Respecto a los micronajes clásicos, las lanas merino de 21 micras esta zafra promedian hasta el momento US\$ 5,33, lo que significa un descenso de 24% respecto al promedio de la anterior, en tanto que para las lanas de 28 micras, con US\$ 2,17, la caída es de 31%.

En Australia sucedió algo similar, aunque con proporciones de baja mayores, seguramente porque se siguió comercializando la fibra en momentos de pisos de precios, cuando en Uruguay no había mercado y no se operaba. Las lanas de 18 micras que habían alcanzado un promedio de US\$ 18,13 en la zafra anterior, han registrado pérdidas en la corriente de 34%, con un indicador en este micronaje de US\$ 12,05. Por su parte, para las lanas de 21 micras la referencia es de US\$ 8,82, con una caída de 46%, y las de 28 micras cotizan en promedio a US\$ 3,85, con una caída anual de 55%. /NR



Diferencia de precio últimas dos zafas en Australia y Uruguay

Uruguay y Australia copian la misma tendencia en precios de lanas, con diferencias de valores.



Grifa por micronaje

La diferencia de precio se acentúa según el micronaje.



19, 20, 21 MAYO

REMATE

234



MAYO - 2021

16

DOMINGO

17

LUNES

18

MARTES

19

MIÉRCOLES

20

JUEVES

21

VIERNES

22

SABADO



Pese a lluvias, hay potreros sin agua

El Plan Agropecuario recabó información sobre la situación productiva en 370 establecimientos ganaderos de todo el país



Se estima que la disponibilidad de agua en los potreros mejore en el corriente mes de mayo.

El Instituto Plan Agropecuario llevó adelante una encuesta a productores para tener una mejor idea de cuál es la situación productiva y algunas de las condiciones más relevantes que está enfrentando la pecuaria en este otoño 2021. Se recabó información de 370 productores ganaderos de todo el país que integran la Red de Información Nacional Ganadera (RING), la cual se complementa con la observación de los técnicos del Plan en el territorio.

También se dispuso de información graficada en los mapas de anomalías de crecimiento de campo natural, generados a partir del uso de la información del SEGF del Plan Agropecuario (seguimiento forrajero satelital).

Los temas consultados fueron la disponibilidad de forraje, el estado del rodeo de cría, de las aguadas y se incluyó una pregunta sobre la bichera, teniendo en cuenta el plan de erradicación de la mosca de la bichera en el que trabaja Uruguay.

Disponibilidad de forraje

En el 61% de los predios de los productores que respondieron la encuesta, la altura del pasto en el campo natural es mayor a los 5 cm, situación que revela una recuperación de la disponibilidad

El 64% de los encuestados respondió que no alargó la duración del entore

respecto a la de enero previo a las lluvias; este aspecto es clave pensando en la posibilidad de recuperación de los animales antes del invierno y la capacidad de diferir pasto.



Rodeo de cría

Las precipitaciones de febrero y marzo en amplias zonas del país produjeron una mejora en el crecimiento de los campos y en la disponibilidad de forraje, lo que, sumado a medidas como destete precoz o anticipado, así como algunos casos de suplementación tomados en las situaciones más complicadas, im-

Las precipitaciones de febrero y marzo en amplias zonas del país produjeron una mejora en el crecimiento de los campos

pactaron sobre una mejora de la condición corporal del rodeo de cría.

Más de la mitad de los productores informan una condición corporal mayor a 4, mientras que solo 5% reportan menos de 3,5.

El 64% de los encuestados respondió que no alargó la duración del entore. Respecto a diagnósticos de gestación (tacto/ecografía), el 50% ya lo realizó, mientras que el 20% lo hará en mayo y solo 16% declara que no realizará diagnóstico.

Aguadas

En muchos establecimientos las aguadas son aún un problema. Las lluvias heterogéneas e insuficientes en algunas zonas del país hacen que el 24% de los productores tengan algunos potreros sin agua.

El Plan Agropecuario está realizando actividades vinculadas al tema, promoviendo el acuerdo entre el MGAP y las intendencias municipales. La institución recuerda la importancia de la existencia y utilización de los beneficios fiscales para las inversiones en agua para productores que tributan IMEBA.

Bichera

La encuesta incluyó una pregunta sobre la bichera, vinculada a generar líneas de base, pensando en el Programa de Erradicación que el país está encaminando.

El 92% de los productores encuestados tiene ovinos, que en esta muestra representan una cifra aproximada de 160.000 y en la mayoría de los establecimientos hay presencia de bichera./NR

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



Tecnologías más eficientes exigen mayor capacitación

Gino Maestropaolo explicó los alcances del servicio del Centro de Soluciones Conectadas de Interagroviál para el sector



Uruguay se ubica a la vanguardia de la incorporación de tecnologías en la forestación

Con motivo del nuevo lanzamiento del Centro de Soluciones Conectadas para el sector Forestal y de la Construcción, **Negocios Rurales** entrevistó al Ing. Gino Maestropaolo, quien brinda soporte a las operaciones de Interagroviál en Uruguay y Argentina.

El nuevo Centro está ubicado en la Sucursal Forestal de Paysandú y cuenta con todos los recursos tecnológicos y el personal capacitado para brindar el mejor soporte de monitoreo y asistencia remota al equipamiento John Deere. Esto se da en el marco de las soluciones tecnológicas que Interagroviál promueve y brinda a sus clientes y que están enfocadas al desarrollo de la productividad y la eficiencia. Los equipos John Deere poseen una tecnología incorporada que permite medir y cuantificar la performance del equipo y de la operación en conjunto. A partir de allí, junto con el equipo de técnicos de Interagroviál, el Centro de Soluciones Conectadas y el respaldo de John Deere, es posible encontrar las oportunidades de mejora para hacer más sustentable la operación. Se ven, por ejemplo, aspectos como el uso de las horas de los equipos, los consumos, las técnicas de operación, entre otros.

¿En qué consiste específicamente el servicio del CSC “Centro de Soluciones Conectadas”?

Consiste en el monitoreo permanente de los equipos, la anticipación de problemas, la realización de diagnósticos correctos e incluso en la solución de fallas en forma remota. Esto apunta a disminuir los costos del mantenimiento y a ser un “socio” en la gestión de nuestros clientes. Actualmente los equipos contienen enormes desarrollos tecnológicos y son una fuente de información sobre toda su performance. Esta información puede ser analizada online y así detectar, en forma temprana, distintos problemas que puedan surgir en la operación. Esto contribuye a mejorar no solo la disponibilidad operativa de los equipos, sino también detectar continuas oportunidades de mejora, con un claro enfoque en la prevención y el aumento de las eficiencias.

¿Cómo se ha pensado y construido el portafolio de estas soluciones?

Se ha constituido, sin dudas, de acuerdo con las necesidades específicas de nuestros clientes y los desafíos a los que se enfrentan diariamente. Estos son los que alimentan los procesos de Innovación y Desarrollo de las fábricas de John Deere y fomentan la búsqueda constante por ser más competitivos, contar con equipos más eficientes, precisos y de calidad. La tecnología John Deere está disponible para todos los clientes y nosotros nos estamos enfocando en adaptarla a los usos específicos de la zona.

Tecnologías más eficientes exigen mayor capacitación.

Los equipos son cada vez más eficientes y requieren un mayor grado de interacción con los operadores. La cantidad de información y el nivel de detalle que tienen es sorprendente. Esto requiere que los operadores estén

Los equipos son cada vez más eficientes y requieren un mayor grado de interacción con los operadores

capacitados en nuevas tareas. CSC trabaja de manera conjunta con el área de capacitación para detectar oportunidades de mejora en la operación de los equipos, a través de la tecnología de los mismos. Hoy se puede reportar todo el turno de operación a través del equipo en menos tiempo.

¿Qué implicó poner en marcha el Centro de Soluciones Conectadas?

Implicó inversión, esfuerzo y conocimiento. Es un proyecto que en menos de un año se pudo concretar, iniciado con una sola persona y hoy llegando a disponer de un centro completamente equipado y un equipo de personal técnico capacitado en el área, totalmente enfocado en aprovechar la tecnología que los propios equipos John Deere traen incorporada. /NR

PARTE DE FAENAS Semana del 01/04/2021 al 30/04/2021

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 TACUAREMBÓ S.A.	9.342	6.891	1.147	12	437	17.829						0
2 FRIG. PUL (PULSA)	7.556	8.483	640	6	231	16.916						0
3 LAS PIEDRAS S.A.	12.630	2.474	1.205	5	109	16.423	7.384	450	496	6.075	56	14.461
4 ESTAB.COLONIA	8.359	5.176	1.048	28	225	14.836						0
5 INALER S.A.	7.426	5.838	1.222	2	201	14.689						0
6 BREEDERS P.U.	5.971	4.951	843		165	11.930						0
7 CARRASCO	4.744	5.347	961	26	142	11.220						0
8 ONTILCOR S.A.	6.153	2.083	1.727		80	10.043						0
9 BILACOR S.A.	4.179	4.423	927	7	132	9.668						0
10 CLEDINOR S.A.	5.877	3.186	374	9	186	9.632						0
11 CANELONES	3.100	5.437	722	1	197	9.457						0
12 SAN JACINTO	4.521	3.067	1.358	9	70	9.025	9.690	716	1.328	5.463	191	17.388
13 LAS MORAS	3.255	2.513	447		115	6.330	790	90	322	820	44	2.066
14 COPAYAN S.A.	2.416	2.914	650		297	6.277						0
15 SIRSIL S.A.	1.651	2.600	632		93	4.976						0
16 LORSINAL S.A.	1.346	2.907	442		103	4.798						0
17 SOLIS	829	1.229	874	1.438	260	4.630						0
18 CASA BLANCA	1.665	2.060	752	1	28	4.506	1.775	641	960	7.271	99	10.746
19 SOMICAR S.A.	592	1.426	126		168	2.312	4.269	965	1.097	11.504	277	18.112
20 ARROYAL S.A.	146	280	932	274	44	1.676						0
21 SIMPLIFY S.A.	53	425	646	109	3	1.236						0
22 OFERAN S.A.	674	290	192	48	8	1.212						0
23 ROSARIO	124	721	135	1	16	997						0
24 MIRIAM CRAVEA	308	51	185	230	2	776						0
25 CUAREIM	176	445	65	3	71	760	664			353		1.017
26 FRIGOCERRO S.A.	16	486	23		56	581	4.528	1.179	2.870	7.562	193	16.332
27 LOS OLIVOS	144	46	334	15		539						0
28 CABRERA GERARDO	116	10	294	1	3	424						0
29 MERCEDES	84	43	242	19		388						0
30 MUN. ARTIGAS	65	101	47	13	15	241	33	200	87	475	60	855
31 LUCHASOL	55	39	98	25		217	60		15	30		105
33 SCHNECK						0						0
34 LINERIM S.A.						0						0
35 SIDERCOL						0	346	67		1.057	5	1.475
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	2.306					2.306
44 MUN.SALTO						0						0
45 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	93.573	75.942	19.290	2.282	3.457	194.544	31.845	4.308	7.175	40.610	925	84.863

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liiviano Especial	1,86	1,88	3,53	3,57
	Liiviano Bueno de Pradera	1,77	1,79	3,49	3,53
	Exportacion Especial	1,94	1,96	3,57	3,61
	Exportacion Bueno de Pradera	1,87	1,89	3,52	3,56
	Exportacion General			3,45	3,49
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,42	3,46
	Generales			3,35	3,39
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,64	1,66	3,37	3,41
	Buenas	1,58	1,60	3,32	3,36
	Generales	1,53	1,55	3,27	3,31
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales			3,18	3,22
	Generales			3,08	3,12
VAQILLONAS GORDAS	Especiales	1,79	1,81	3,45	3,49
	Buenas	1,73	1,75	3,41	3,45
INDUSTRIA	Toros gordos	1,54	1,56	2,71	2,75
	Toros y Novillos generales	1,44	1,46	2,53	2,57
	Vacas Manufactura Alta	1,27	1,29	2,40	2,44
	Vacas Manufactura Baja	1,11	1,13	2,20	2,24
	Conserva	0,90	0,92	1,88	1,92
OVINOS GORDOS	Corderos			3,42	3,46
	Cordero pesado			3,44	3,48
	Borregos			3,40	3,44
	Capones			3,32	3,36
	Ovejas			3,24	3,28

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	
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391	
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889	
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	
SETIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	1,1757	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	1,1758	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

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

VACA GORDA ESPECIAL

NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76	1.45	ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	1.54	FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	1.6	MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46	1.64	ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79	1.67
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47		MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	1.68
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49		JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95	1.68
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	1.57		JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	1.77
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9	1.59		AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05	1.81
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95	1.6		SETIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09	1.79
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06	1.51		OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22	1.73
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15	1.36		NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25	1.61
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93	1.43		DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11	1.65

US\$ 1.63 USD 1.46 USD 1.32 USD 1.36 USD 1.64 USD 1.83 USD 1.63

PROM ANUAL US\$ 1.77 US\$ 1.72 US\$ 1.63 USD 1.56 USD 1.73 USD 1.97 USD 1.75

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 3	4 a 10	11 a 17	18 a 24	25 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.25-2.55	2.25-2.73	2.30-2.65	2.40-2.75	2.50-2.65
TERNEROS	141 a 180 k.	U\$S/kilo	2.14-2.55	2.16-2.50	2.20-2.50	2.05-2.60	2.20-2.55
TERNEROS	Más 180 k.	U\$S/kilo	2.05-2.45	2.08-2.37	2.02-2.35	2.10-2.40	2.10-2.40
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$S/kilo	2.15-2.45	2.10-2.38	2.20-2.25	2.05-2.30	2.05-2.35
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	1.94-2.05	1.94-2.14	1.95-2.10	1.97-2.10	1.95-2.10
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$S/kilo	1.78-2.12	1.78-2.05	1.85-1.95	1.90-2.05	1.92-2.00
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$S/kilo	1.64-1.85	1.65-1.90	1.75-1.92	1.75-1.90	1.75-1.90
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$S/kilo	1.76-1.85	1.68-1.86	1.78-1.85	1.72-1.85	1.75-1.88
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$S/kilo	1.85-1.95	1.87-1.95	1.85-1.98	1.90-1.95	1.90-2.00
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.01-2.20	2.01-2.31	2.10-2.30	2.05-2.35	2.15-2.25
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$S/kilo	1.88-2.18	1.86-2.30	2.05-2.25	2.00-2.35	2.00-2.20
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	1.70-1.85	1.70-1.85	1.75-1.85	1.75-1.95	1.75-1.95
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$S/pieza	1.65-1.82	1.60-1.82	1.64-1.77	1.75-1.83	1.75-1.80
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$S/kilo		1.80-1.82	1.82-1.85		1.80-1.80
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$S/pieza	615-760	600-720	600-720	570-720	630-700
VACAS DE INVERNADA		U\$S/kilo	1.40-1.55	1.42-1.53	1.45-1.51	1.42-1.55	1.42-1.58
PIEZAS DE CRÍA		U\$S/pieza	325-370	310-400	345-400	320-380	355-390

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
5	44,219
6	44,247
7	44,027
8	43,944
9	44,093
12	44,187
13	44,273
14	44,130
15	44,086
16	44,281
20	44,184
21	44,180
22	44,081
23	44,061
26	44,056
27	44,050
28	43,964
29	43,836
30	43,802
PR	44,090

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. Mº 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@agroenlacetra.de.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@araldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrilaga	negociosarrilaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrospe.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130	4352 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	Itzaingó 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789	4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856	4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & 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 Montevideo	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	2908 0838	
BERRUITI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159	
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215	4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservaf@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 Compl 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	rfcanepe@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	Tararias-Colonia	Emanuel Celedon	eeledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho Sebastián Sánchez Oscar Da Silva	cohelyasociados@gmail.com	099 831195 099 836799 099 245330	4632 4403	4632 4403
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	aparicioc13@gmail.com	099 352247		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887	2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martin Correa Martin San Roman	info@correaysanroman.com.uy	099 731587 099 633410	4732 7900	
CRADERCO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	craderco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com	4442 4343	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	2601 0338	
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	esrdiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodriguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@disantiromualdo.com.uy	099 353400	4353 1618	4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160		
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriodutra.com	099 611200	2604 7041-3	
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valden 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	4622 3288	
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990	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 Ignacio Elhordoy	negociosrurales@gallinalyboix.com controldeplagas@gallinalyboix.com	099 660802	2901 2120	2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Tarusselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo Juan Pablo Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florio	Joaquín Gonzalez	joaquinve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituzaingo 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez Oscar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244	
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604	
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martín Grondona Fernando LusiarDO	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971	4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400	4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	escritorio@alejandroiundain.com	099 683529	4364 2559	4364 2559
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indartecia.com	099 682585	4567 2546	4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingo 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenn@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h) Andres Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085	4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martín Silveira	miguelalmazmendi@adinet.com.uy	095 308281	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	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	cuchillasdesilvea@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	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	jpaicardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219	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	4443 5376	098 253012
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

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustin 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 Yi-Durazno	Diego Prego	diegopregobarreto@gmail.com	099 986374	4367 9282	
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513	4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reycib@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926	4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bía 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 2601 7459 2606 1051
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 Guzman Rodríguez Guzman 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 Joaquin Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2605 2222	
ROMANO, Carlos y Martín	Bvar. Cardona y Mendiondo	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 Maria Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquin	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale a P del Este - Maldonado	Joaquin Silva Gallino	Joaquin Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RL Herrera y 25 de Mayo)	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 235 099 872 541	4342 3808	
STRAUCH, Jorge y Cia.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentín Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiazuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzaingo 419	Mercedes	Joaquin Tournon Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496	
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360	4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593	
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2924 0055	2924 8864
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
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yí 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

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



EL PAIS Rurales



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

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

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAIS

**CUIDATE
DEL SOL**

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

QUEDATE *en el*
PARRILLERO.

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



Tacuarembó
Steakhouse