

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY



La facturación de la ganadería aumentó 9% en 2020/21

Visiones encontradas sobre el Instituto Nacional de Colonización

Fernando De la Peña - "Será una pos zafra larga y de muy buenos valores"

Marfrig presentó sus planes de inversión al presidente Lacalle

EL MINISTRO DE TODOS

FERNANDO MATTOS APUNTA A LOS ASPECTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES DE LA RURALIDAD. "QUIERO SER EL MINISTRO DE TODOS LOS PRODUCTORES", AFIRMÓ



Software desarrollado para la industria frigorífica

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



Beneficios

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



Conocé sus funcionalidades y procesos en

albasoft.com.uy

✉ info@albasoft.com.uy

☎ +598 94 435 197

📍 San Carlos de Bolívar 6239,
Montevideo, Uruguay

SÚMESE A EL FRIGORÍFICO NACIONAL



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

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

100% NACIONAL



100% FAMILIAR





NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

CONSEJO DIRECTIVO:

PRESIDENTE:

• Tec. Agr. Diego Arrospide

VICEPRESIDENTE:

• Sr. Ignacio Trigo

SECRETARIO:

• Sr. Pablo Sánchez

TESORERO:

• Dr. Facundo Schauricht

1er VOCAL:

• Sr. Joaquín Falcón

2do VOCAL:

• Tec. Agr. Alberto Gallinal

COMISIÓN FISCAL:

• Pablo Argenti

• Alejandro Zambrano

• Walter H. Abelenda

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

Edición: Tardaguila Agromercados
Tel.: 2618 3383

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

Arte: algebra.com.uy

SUMARIO

JULIO 2021

8 - “Quiero ser el ministro de todos los productores”

10 - Lacalle recibió a principales de Marfrig

12 - Proceso de renovación en Federación Rural

14 - La facturación de la ganadería aumentó 9%

16 - En 2020/21 se duplicó la faena de ovejas

18 - Fuerte recorte en exportaciones de América del Sur

20 - La suplementación invernal sigue siendo rentable

22 - Visiones encontradas sobre Colonización

24 - “Será una pos zafra larga y de muy buenos valores”

26 - Hereford presentó todo su potencial en Minas

28 - La industria apunta a mejorar el acceso en el sudeste asiático

30 - EEUU apunta a aumentar la competencia

34 - Una zafra muy particular y complicada

36 - “Uruguay le puso un sello de calidad al arroz”

38 - Llegan las tecnologías que el agro necesita

Otras relaciones atípicas en los precios ganaderos

En la edición de noviembre de 2020 el título de tapa de **Negocios Rurales** fue “RELACIONES ATÍPICAS”, aludiendo al insólito hecho de que los precios de exportación del delantero kosher eran más altos que los de venta de los cortes finos, el famoso “rump & loin” Hilton (bife angosto, lomo y cuadril) a la Unión Europea.

Como toda relación atípica —y como se decía en el artículo de esa revista— fue de corta duración y en pocas semanas los equilibrios retornaron; el precio de exportación dentro de la cuota Hilton a Europa volvió a superar al del delantero kosher.

Ahora Uruguay transita por otro momento atípico en los precios de equilibrio de la ganadería, en este caso en la relación de reposición. Más que atípica, quizás sea una relación “de otros tiempos” o de momentos de muy intensas crisis forrajeras. El precio del kilo de ternero cotiza prácticamente a la par del kilo del gordo. Son equilibrios que antes eran más usuales, cuando los novillos se faenaban con más de 4-5 años, o en momentos de extendidas e intensas sequías, como la de fines de la década de 1980. Pero con una ganadería que ha logrado un grado de desarrollo sostenido en las últimas tres décadas —más concretamente, desde mediados de la última del siglo XX— los precios del ternero han tendido a ubicarse nitidamente por encima de los del gordo, en un equilibrio que es sano para el desarrollo del sector, que habla de la aceleración del proceso de recría y engorde y que promueve una mayor producción de terneros.

Este 1:1 entre el novillo gordo y el ternero tiene su principal justificación en la pérdida de superficie ganadera debido al crecimiento de la agricultura.

Los cultivos de invierno, según DIEA, crecieron en unas 100 mil hectáreas este año. Es un área que el año pasado estaba destinada a verdeos, puentes verdes o praderas. Tiene su lógica que esta menor demanda tenga un impacto sobre el precio de las categorías de reposición.

En estos meses, además, también pesa el invierno. Es el momento del año en el que el precio del gordo se arrima más al de la reposición, dado que disminuye la oferta del primero y la demanda del segundo.

Pero como toda relación atípica, tal como sucedió con los cortes Hilton y el delantero kosher, es de vuelo corto. Nada indica que haya sido un equilibrio que haya llegado para quedarse. Parece bastante claro que en cuanto empiece a despuntar la primavera, el precio de la reposición comenzará a aumentar por encima del gordo. En parte porque, como siempre sucede cuando termina la pos zafra, el gordo modera sus cotizaciones de referencia. Aunque no se prevé que lo haga en proporciones importantes, algo va a bajar. A su vez, comenzará a crecer la demanda por animales de reposición, elevando su precio. Lógicamente, siempre y cuando no se den alteraciones climáticas trascendentes.

No se retornará a aquellos picos históricos de 1,40 entre el kilo de ternero y el de novillo gordo (40% más caro el ternero), pero seguramente pase a ubicarse en un eje cercano a 1,20.

Los números de los invernadores dejarán de ser lo atractivos que son en la actualidad, aunque deberían seguir siendo favorables.

Eso es lo esperable y lo deseable desde el punto de vista de la salud del sector en el mediano y largo plazo. Es esencial que el criador logre cotizaciones compensatorias por su producción, de manera de mantener el interés por lograr buenas pariciones. De lo contrario, se ingresaría en una fase de liquidación que termina perjudicando a todos.





GENTEDECAMPOUY



DOMINGOS 8:00 HS.

MUY PRONTO...

MOMENTO DE INTERCAMBIO DE OPINIONES EN LA TELE

LA MESA DE DEBATE AGROPECUARIO DE LOS DOMINGOS

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

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





El ingeniero agrónomo Fernando Mattos tiene una extensa trayectoria en el ámbito de la institucionalidad agropecuaria. Entre los años 1997 y 2005 fue delegado de la Asociación Rural del Uruguay en la Junta del INAC. También fue presidente de la ARU entre 2004 y 2006. Presidió el INAC desde que asumió el actual gobierno hasta que en junio de 2021 pasó a ocupar el cargo de ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Es productor agropecuario en los departamentos de Cerro Largo y Tacuarembó, además de un gran impulsor de la raza Braford con la cabaña Los Paredones.

“Quiero ser el ministro de todos los productores”

Fernando Mattos asumió como principal de Ganadería, asegurando que impondrá su impronta a cada uno de los temas, con cambios a nivel estructural

En el último mes se han producido cambios trascendentes a nivel de las jerarquías en los principales organismos del agro, incluyendo al principal, el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP). Dado que el elegido fue quien presidía el Instituto Nacional de Carnes (INAC), también cambió la cúpula del organismo cárnico, con Conrado Ferber (quien era vicepresidente) ahora como presidente. Pero, además, también cambiará el presidente del Instituto Nacional de la Leche (Inale), hasta ahora presidida por el nacionalista Álvaro Lapido. Mattos pertenece al partido Colorado —a Ciudadanos, mismo grupo del que participaba el exministro Uriarte—, en tanto que Ferber es nacionalista, por lo que el principal del organismo lechero será un integrante del partido Colorado, de manera de mantener el equilibrio entre las fuerzas de la coalición multicolor.

A pocas horas de haber asumido, y en el marco de la Exposición Nacional Herford en Minas —su primera actividad oficial— Mattos dialogó con **Negocios Rurales** acerca de los proyectos, los plazos, las políticas sanitarias y su posición frente a la institucionalidad agropecuaria.

¿Cómo vienen siendo estas primeras semanas al frente del MGAP?

La transición fue intensa, con mucho de sorpresivo, porque este cambio no lo planificamos ni era esperado. Pero lo asumimos con mucha responsabilidad y el enorme orgullo de que se haya visto en mi persona la posibilidad de mejorar la situación del funcionamiento del Ministerio; también con algunos sentimientos encontrados, porque quien sale es un amigo, con el cual mantenemos una muy buena relación.

¿Cuáles van a ser sus principales lineamientos en el MGAP?

Estamos todavía avanzando, haciendo un aterrizaje, con una cartera muy amplia y muchos puntos de contacto, con actividades diversas entre sí. Cuando se dice sector agropecuario, son muchos rubros y dentro de cada rubro hay varios temas.

Por lo tanto, estamos entrando en contacto con las diferentes áreas, pero lógicamente apuntando a impulsar la actividad productiva, manteniendo los aspectos de carácter ambiental, pero también tratando de aprovechar las circunstancias de los muy buenos precios internacionales, generando las reglas fundamentales que un gobierno debe definir como marco para que la actividad privada se pueda desempeñar.

Obviamente, además de los aspectos productivos, hay un aspecto social de la ruralidad que es importante atender. Tenemos distintas dimensiones de productores y quiero ser el ministro de todos los productores, pero también somos conscientes de que hay una realidad de escala, dimensión y ubicación de los productores.

Evidentemente hay políticas específicas del Ministerio para ayudar a esos productores que tienen más dificultades de incorporación de tecnologías y acceso a las condiciones básicas de infraestructura que tiene que hacer el Estado, además de aspectos de educación, de salud, de comunicación, de transporte y todas esas cuestiones básicas que hacen a la calidad de vida de los ciudadanos y la ocupación del territorio.

Ahí estaremos siendo fieles observadores y tratando de canalizar ayudas para poder generar las condiciones adecuadas para que los ciudadanos tengan las mismas condiciones. Es una utopía, pero sabemos bien que tenemos que hacer un esfuerzo en ese sentido.

¿Cuál es su posición sobre el proyecto de la bichera?

Es un proyecto que está arriba de la mesa, que venía siendo trabajado por el exministro Carlos María Uriarte en forma muy intensa junto a un equipo de trabajo técnico muy capacitado y las gremiales que están impulsando y que son las financiadoras del proyecto.

La idea es seguir trabajando con ellos, ya que el presidente de la República tiene especial interés y es un compromiso que hemos asumido. Veremos cuál es la mejor manera de canalizarlo y hacerlo efectivo.

En cuanto a la Dirección General de Servicios Ganaderos, ¿qué contacto ha mantenido con las nuevas autoridades y que visión tiene?

Estuvimos reunidos en los primeros días de gestión con todo el equipo de los Servicios Ganaderos, presentándole nuestro respaldo al director general y los directores de las distintas divisiones de sanidad, laboratorio veterinario, y de Industria Animal, que son las tres reparticiones generales que tiene la dirección de los servicios. Quisimos darles la tranquilidad en cuanto a que estaremos trabajando para el fortalecimiento de los servicios y la mejora del desempeño de sus funciones, que son importantes porque tiene que ver con todos los controles de sanidad y llevar adelante las campañas sanitarias; más allá de la bichera, todas las campañas están bajo revisión y bajo estudio, porque es un reclamo generalizado de tener que mejorar esas campañas, para obtener mejores resultados en menos tiempo.

ARU opina que hay que rever todos los institutos, desde su funcionamiento a la situación económica de cada uno. Incluso ya se lo plantea-

ron personalmente. ¿Qué visión tiene de este aspecto?

Es una meta ambiciosa, pero hay que revisar la institucionalidad agropecuaria. Tuvimos reuniones ya con los presidentes de los institutos y estaremos trabajando en conjunto en ese sentido. Además, se debe saber en qué está el MGAP, haciendo una puesta a punto con una especie de auditoría rápida, para después salir a conocer la realidad de los distintos institutos. /NR



Ferber asumió en INAC

Conrado Ferber Artagaveytia asumió como el nuevo presidente del INAC, luego de haber ejercido como vicepresidente durante la presidencia del ahora ministro, Fernando Mattos.

Ferber ha estado vinculado a la producción agropecuaria en los rubros agrícola, ganadería y lechería, en los departamentos de Río Negro y Canelones.

Por 15 años se desempeñó como director de Duplex Comunicación (DX), empresa editora de las Revistas Ganadería, Agricultura y Forestación de la Asociación Rural del Uruguay.

Entre 1999 y 2004 integró la Junta Directiva de la Asociación Rural del Uruguay (ARU) como director de Exposiciones, en tanto que entre 2003 y 2005 integró la Junta del Instituto Plan Agropecuario (IPA).

Fue Diputado suplente por el Partido Nacional durante la legislatura 2010-2015.

Está casado y es padre de 6 hijos.

NEGOCIOS RURALES | 9



RENTABILIDAD ANUAL 10,3%

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



GANADERÍA



FORESTACIÓN



CONSTRUCCIÓN



24070035



grupolarrarte.uy

Lacalle recibió a principales de Marfrig

Los jerarcas de la principal industria frigorífica en Uruguay presentaron al presidente los planes de inversión



Miguel Gularte, CEO de Marfrig en América del Sur, Marcos Molina, fundador y presidente del Consejo de Administración de la empresa, el presidente Lacalle Pou y Marcelo Secco, CEO de Marfrig en Uruguay, en el encuentro que se llevó adelante en Torre Ejecutiva.

El presidente de la República, Luis Lacalle Pou, recibió a los principales de Marfrig, quienes la presentaron los planes de inversión de la empresa en el país. Participaron el presidente del Consejo de Administración de Marfrig, Marcos Molina, junto con el CEO de la empresa para América del Sur, Miguel Gularte, y el principal de Marfrig en Uruguay, Marcelo Secco.

En un comunicado al respecto dado a conocer por Marfrig, expresaron que la reunión con Lacalle Pou fue para “reforzar su compromiso con el presidente”.

En la ocasión se informó sobre la inversión que se está realizando la empresa en la planta de Tacuarembó, estimada en US\$ 50 millones. Marfrig avanza en las obras de remodelación y ampliación de esta planta que es el buque insignia de la empresa en Uruguay. Estas tareas no están afectando la intensidad de la actividad. Tacuarembó se mantiene con un nivel de faena elevado. Con las obras de ampliación a pleno, en las últimas semanas ha mantenido faenas por encima de las 4 mil reses.

Con estas obras, el objetivo de Marfrig, la principal empresa de la industria cárnica en Uruguay, es ampliar las líneas de faena y desosado, además de impulsar el agregado de valor de la producción.

La expectativa es que las obras estén culminadas para fin de año. El objetivo es elevar 25-30% la capacidad de producción.

Tras la reunión, Molina explicó que “esta nueva inversión estratégica y 15 años de operación en el país refuerzan nuestro compromiso con los planes de futuro de la empresa en Uruguay”.

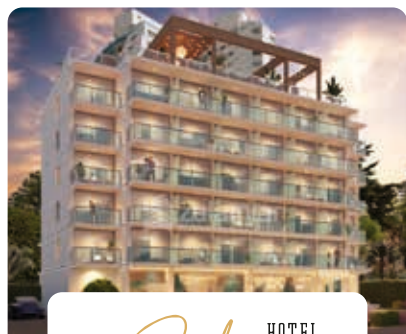
Por su parte, Gularte comentó que el apoyo de Lacalle Pou ha sido “fun-

Con estas obras, el objetivo de Marfrig es ampliar las líneas de faena y desosado, además de impulsar el agregado de valor de la producción

damental” para los proyectos de la empresa. “El gobierno uruguayo está comprometido con la producción de calidad, con los productores y ha venido manteniendo el crecimiento, respetando las reglas y atrayendo inversiones”, afirmó.

Marfrig es la principal empresa exportadora de carne vacuna de Uruguay. Cuenta con cuatro plantas de faena en Tacuarembó, Salto, Colonia y San José, además de una fábrica de procesados en Río Negro. En 2020 exportó 140 mil toneladas de carne. **/NR**

OCUPA 2021

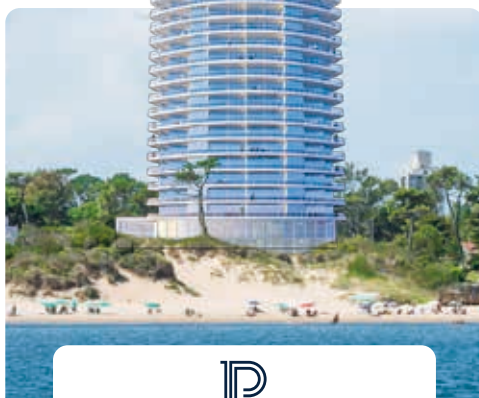


HOTEL
Solerios
★★★★

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

Playa Mansa Parada 4
Calle Fermentario y Av. Biarritz

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.

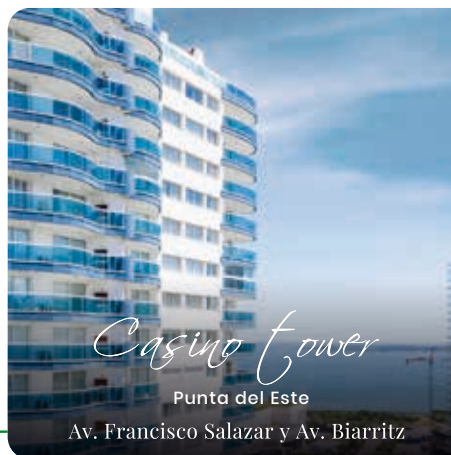
Rambla Playa Mansa Parada 35
Frente al Mar

La Mejor Inversión en Punta del Este

AMPLIA FINANCIACIÓN DIRECTA Y BANCARIA

Comisión
Inmobiliaria **0%**

OCUPACIÓN INMEDIATA



 **zulamian**
Desarrollos Inmobiliarios



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

Proceso de renovación en Federación Rural

La Corriente Renovadora ya asumió y si bien trabajan en continuidad, buscan imponer su importan con comisiones de trabajo



Mónica Silva asumió la Presidencia de la Federación Rural en lugar de Julio Armand Ugón y se convirtió en la primera mujer presidente de la centenario gremial del campo.

Mónica Silva es, desde junio, la primera mujer presidente de la Federación Rural del Uruguay y se encuentra conformando comisiones de trabajo para mejorar el tratamiento de los temas. Aseguró que habrá continuidad, aunque impondrá su impronta de trabajo.

¿Cómo han sido estas primeras semanas de trabajo al frente de la gremial?

Estamos iniciando. Nos dedicamos a ver lo pendiente, ver por dónde seguimos. Estamos conformando grupos para seguir los temas, porque podemos hablar mucho, pero si nadie queda responsable es como que se diluyen las cosas. En ese camino estamos. Algunas comisiones ya fueron votadas, como los seguros agrícolas, que quedó bien definida. Nos faltan algunos temas más que nos están llevando muchas horas de trabajo. Estamos conformando poco a poco el camino a seguir.

¿Qué objetivos van a tener esas comisiones?

Van a tener a cargo los distintos temas, porque si queda todo en el Consejo es como que se diluye; en seguros agrícolas quedan quienes están en el tema, que lo vienen trabajando, hay que tra-

bajar mejor en institucionalidad, el edificio de Federación tenemos que atenderlo. Esas son cosas que ya se venían trabajando.

Nos quedan algunas comisiones más para formar que irán surgiendo en las próximas semanas.

En definitiva, las comisiones permiten centrar los temas para encaminarlos y luego entregar informes en los distintos

“Las comisiones permiten centrar los temas para encaminarlos y luego entregar informes en los distintos Consejos sobre el camino a seguir”

Consejos sobre el camino a seguir y, por supuesto, que los demás también pueden opinar.

¿Cuáles son los objetivos principales de la Lista 21?

Lo que nosotros más insistimos es en el trabajo en equipo, porque es grande el tema, el poder focalizar con personas que están en temas para después definirlos en el Consejo, para tener intercambio y escuchar a los productores. Sanidad animal y los perros son dos pilares fundamentales. Sobre las jaurías, destaco la formación del Institu-

to Nacional de Bienestar Animal (INBA), en el que tenemos muchas expectativas. Tenemos en este momento la esperanza de que el instituto baje más a tierra el problema y que sea encarado de otra manera, sobre todo para los perros que están sueltos. Porque por

“Sobre las jaurías, destaco la formación del Instituto Nacional de Bienestar Animal (INBA), en el que tenemos muchas expectativas”

más que la culpa es del ser humano, el animal queda suelto y produce daño. Esos temas hay que encararlos con urgencia. Nos reunimos con el ministro, que ha estado estudiando todo lo que implica el manejo del MGAP, que es bastante grande.

¿Debe volver la perrera?

Cuando uno habla de las perreras, en el campo no tienen ningún sentido, eso no es viable. Es un tema neto de ciudad ese, no de campo. Pero de alguna manera hay que buscar esos perros sueltos y hay que saber en qué condiciones están. Cuando hay animales sueltos no

es fácil enfrentarse con ellos, están en malas condiciones. No creo que las perreras sean el camino.

¿Coincide con la idea del ministro Mattos de revisar la institucionalidad agropecuaria?

Por supuesto, es un tema que teníamos en agenda. Hay que revisar cómo se utilizan los dineros, para dónde van, cómo están funcionando las instituciones y sus objetivos.

Hoy hay nuevas problemáticas a encarar; por ejemplo, demostrarle al mundo cómo producimos. Este es uno de los temas que también hay que llevar adelante. Hay nuevas maneras de producir y lo que tiene que ver a la relación del campo y sus aportes, son temas que nos parece importante revisar.

¿Cómo viene enfrentando el desafío de ser la primera mujer que preside la gremial?

Con responsabilidad. La gremial sigue caminando. Hay continuidad, no es que se cortó con lo que se venía ni es una historia nueva. Hay consejeros que estaban y que siguen. Esto da continuidad para seguir trabajando todos unidos por el bien de la producción. /NR

NEGOCIOS RURALES | 13



Usted ya conoce quien es líder en América del Sur.

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

Hable con nosotros

Departamento de Compra de Hacienda

Pul (00598) 4640 2809

Carrasco (00598) 2601 4002 - Interno: 125

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

La facturación de la ganadería aumentó 9%

El crecimiento en los volúmenes comercializados elevó las ventas en US\$ 178 millones respecto al año anterior



Expresados en pesos uruguayos en términos reales, el aumento anual fue de 12%, dado que el ritmo de devaluación de la moneda superó al de inflación.

- **La facturación** de la ganadería por concepto de ventas finales aumentó 9% en el ejercicio 2020/21, unos US\$ 178 millones, fundamentalmente debido al crecimiento en los volúmenes comercializados, lo cual fue parcialmente contrarrestado por un menor valor medio.

Expresados en pesos uruguayos en términos reales, el aumento anual fue de 12%, dado que el ritmo de devaluación de la moneda superó al de inflación.

Hubo un aumento expresivo tanto en la cantidad de animales enviados a faena como en la exportación de animales en pie. Entre ambos suman la salida de 2,47 millones de cabezas en el ejercicio, 367 mil animales más que en el piso de 2019/20, aunque por debajo de los más de 2,6 millones de los dos años anteriores, cuando la exportación de vacunos en pie superó las 250 mil cabezas. La tasa de extracción aumentó a 20,8% respecto al piso de 2019/20, pero sigue por debajo de los dos ejercicios anteriores.

Lo que más pesa tanto en volumen como en monto es la faena. En 2020/21

se enviaron a frigorífico 2,29 millones de vacunos, 318 mil más que en 2019/20 y con una franca senda de expansión que todo indica se mantendrá en los meses siguientes. Pero el valor medio de venta de esos animales bajó, dado que en el ejercicio anterior fue cuando

La producción de carne creció un robusto 18% a 593 mil toneladas con un constante aumento en el peso medio que complementó la mayor cantidad de animales

se habían alcanzado los picos históricos de más de US\$ 4,30 el kilo de novillo en el segundo semestre de 2019. El valor medio de comercialización de hacienda a frigorífico fue de US\$ 883 por cabeza, una caída anual de US\$ 75.

La producción de carne creció un robusto 18% a 593 mil toneladas con un constante aumento en el peso medio

que complementó la mayor cantidad de animales faenados. En 2020/21 fue de 258,3 kilos, un aumento anual de 4,4 kilos.

En síntesis, la facturación por ventas a frigorífico superó los US\$ 2 mil millones, la mayor por lo menos desde principios de la pasada década.

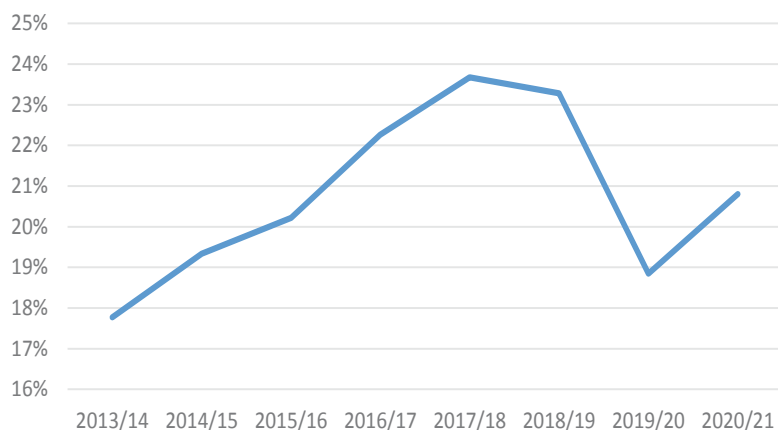
Eso se complementa con un aumento expresivo en la exportación de animales en pie de 48 mil cabezas (38%) a 176 mil. Esta corriente comercial facturó US\$ 140 millones, un aumento anual de 47%.

La ganadería de carne aceleró la salida en este último ejercicio luego del brusco descenso del anterior, cuando era escasa la oferta de animales con peso

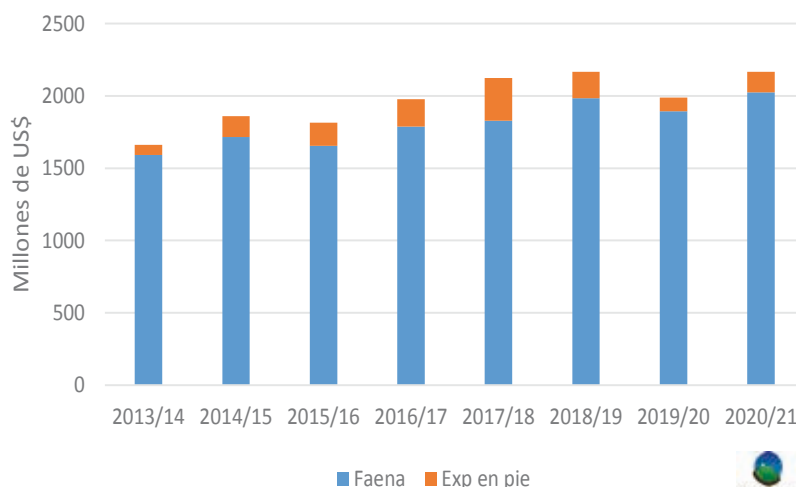
La expectativa es que la faena mantenga la senda de crecimiento y los valores de exportación sigan firmes por lo que en 2021/22 la facturación vuelva a crecer

de faena y cuando se dio el piso en la exportación de ganado en pie. El crecimiento fue rápido, retornando a los niveles previos. La expectativa es que la faena mantenga la senda de crecimiento y los valores de exportación sigan firmes —más allá de la incertidumbre por la pandemia— por lo que es probable que cuando se le pase raya a 2021/22 el año que viene, la facturación vuelva a crecer. /NR

Tasa de extracción



Facturación de la ganadería por ventas finales



Facturación de la ganadería, ejercicio agrícola

			2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	Dif %
Faena	Cantidad	Miles	2.326	2.348	1.976	2.295	16,1%
	Precio medio	US\$/cabeza	786	845	958	883	-7,8%
	Producción carne	Miles tons carcasa	583	591	502	593	18,1%
	Facturación	Millones US\$	1828	1984	1893	2026	7,0%
Exp en pie	Cantidad	Miles	275	289	128	176	37,7%
		Miles tons	74	73	34	53	57,5%
	Precio medio	US\$/cabeza FOB	688	633	746	798	7,0%
	Facturación	Millones US\$ FOB	189	183	95	140	47,3%
Total	Extracción	Miles cabezas	2.601	2.637	2.104	2.471	17,4%
		Miles tons en pie	1.243	1.208	991	1183	19,3%
	% del stock		22,2%	23,3%	18,5%	20,8%	
	Facturación	Millones US\$	2017	2167	1988	2166	9,0%
En pesos	Dólar	\$/US\$	28,6	33,0	39,0	43,1	10,4%
	Facturación en \$	Millones	57.704	71.505	77.551	93.313	20,3%
	Inflación		5,3%	7,4%	10,4%	7,3%	
	Facturación \$ ctes 20/21	Millones	77.766	84.700	83.235	93313	12,1%

En 2020/21 se duplicó la faena de ovejas

Los números que muestra la cadena de la carne ovina el ejercicio pasado dejan un sabor agridulce



Uruguay tiene una larga tradición y conocimiento del trabajo con la oveja. Sería un crimen perderlo.

En el ejercicio agrícola 2020/21 los números que muestra la cadena de la carne ovina dejan un sabor agridulce. Por un lado, la demanda internacional por el producto atraviesa por un momento excepcional arrastrado por las necesidades de importación de China, que es quien tira del carro, casi en soledad. Por otro, el fuerte aumento en la faena de ovejas enciende señales de alarma en cuanto a una nueva aceleración en la caída de las existencias ovinas.

El rubro se muestra dinámico y pujante. Tanto desde el lado de la producción de lana como de la carne ha habido avances en cuanto al agregado de valor de lo producido. En el caso de las lanas finas, cada vez son más los lotes que utilizan certificaciones de prestigio a nivel internacional. En el de la carne ovina, los compartimentos para exportar cordero con hueso a Estados Unidos han crecido en número y se avanza hacia la conformación de una gremial que los represente.

El camino ha estado plagado de inconvenientes en estos últimos tiempos de pandemia, en especial en el caso de la lana. La luz al final del túnel comenzó a verse para las lanas finas, pero las medias —las tradicionales lanas producidas por la raza Corriedale— siguen sufriendo una demanda mínima que se refleja en los precios.

Sin dudas este es uno de los factores —hay otros muy conocidos, como los depredadores y el abigeato que impactan fundamentalmente al ovino— que está promoviendo un crecimiento en el envío de vientres a faena. Otro factor es positivo y es el alto precio del producto.

La faena de ovinos en el ejercicio 2020/21 (jul-jun) aumentó en 477 mil cabezas (+57%), con un muy fuerte crecimiento en la actividad con ovejas que duplica a la del ejercicio anterior.

La faena de ovejas ascendió a 356 mil cabezas, de acuerdo con los datos difundidos por el Instituto Nacional de

Es factible que el número de ovinos al pasado 30 de junio se ubique en el entorno de 6,1 millones

Carnes (INAC), exactamente duplicando las 178 mil de 2019/20. Mientras tanto, la de corderos creció 49% a 723 mil cabezas.

Este aumento en el ritmo de faena seguramente estará determinando un nuevo descenso de las existencias ovinas al pasado 30 de junio. A mediados de 2020 había en Uruguay 6,34 millones de ovinos, menos de 25% de los más de 25 millones de principios de la década de 1990, pero en una relativa

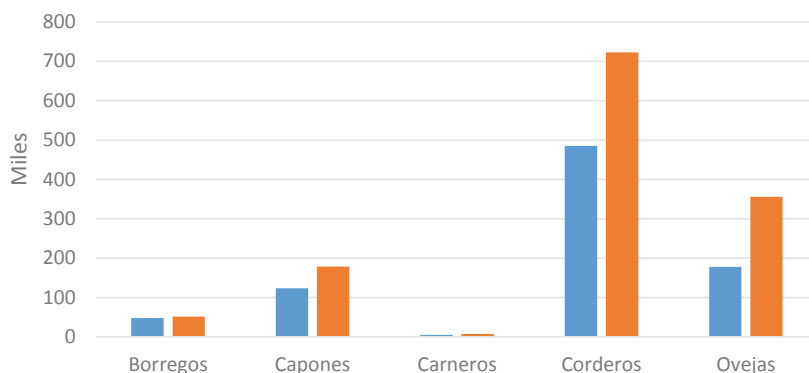
estabilidad en el entorno de los 6,5 millones desde 2015. Con la mencionada extracción es factible que el número se ubique por debajo de esos niveles, posiblemente en el entorno de 6,1 millones. La caída no es mayor porque la anterior señalada logró números positivos. Pero hay que tener en cuenta que, dado el fuerte aumento en la salida de

vientres, no solamente se determina el descenso del stock en el pasado ejercicio, sino que además se está comprometiendo el tamaño de la majada a futuro.

Uruguay tiene una larga tradición y conocimiento del trabajo con la oveja. Sería un crimen perderlo. /NR

Los corderos, categoría que en buena medida se produce para ser enviada a faena, es la principal entre las que arriban a frigorífico. Pero su proporción bajó de 58% en 2019/20 a 55% en 2020/21. Por el contrario, las ovejas, que habían sido 21% del total de la faena de ovinos en 2019/20, aumentaron a 27% en el ejercicio pasado.

Faena de ovinos



Fuente: en base a INAC

■ 2019/20 ■ 2020/21



NEGOCIOS RURALES | 17



**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



Fuerte recorte en exportaciones de América del Sur

Uruguay está en condiciones de aprovechar el drástico descenso del saldo exportable de Brasil y Argentina



internacional demandado, fundamentalmente desde el continente asiático.

A su vez, el USDA volvió a reducir las expectativas de exportación de Australia, inmerso en un fuerte proceso de recomposición de existencias bovinas. El país de Oceanía colocará en el mercado internacional 1,3 millones de toneladas carcasa, el menor volumen desde 2003, 18 años atrás.

Por otro lado, elevó lo que prevé exportarán los países norteamericanos. En suma, comparado con su anterior pronóstico de abril, el USDA contrajo en 310 mil toneladas peso carcasa lo que los principales bloques exportadores colocarán de carne bovina en el mercado internacional.

El USDA se puso a tiro con las proyecciones de baja que se manejan para este año en Brasil. Recortó sus expec-

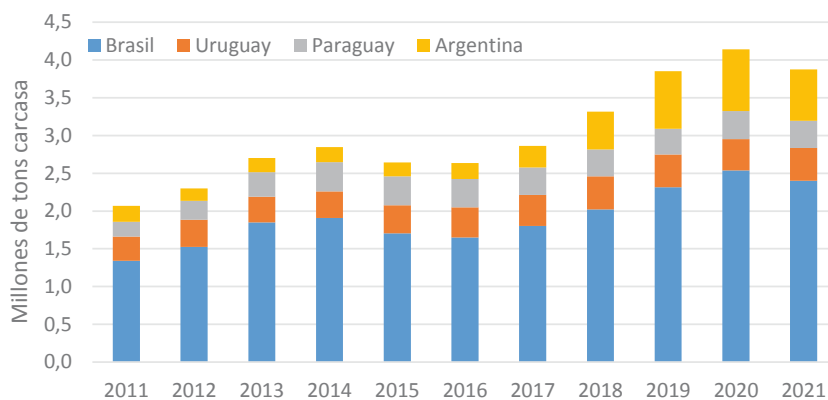
El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) recortó fuertemente las expectativas de exportación de carne bovina de los países de América del Sur para este año fundamentalmente por bajas en las proyecciones de producción de Brasil y por las limitaciones autoimpuestas por Argentina. Mientras tanto, Uruguay mantiene niveles de producción y de exportaciones crecientes, por lo que —a su medida— está aprovechando este déficit de oferta regional que enfrenta un mercado

Australia colocará en el mercado internacional 1,3 millones de toneladas carcasa, el menor volumen desde 2003, 18 años atrás

tativas de producción en nada menos que 850 mil toneladas respecto a lo que había previsto en abril a 9,55 millones de toneladas carcasa que, a su

El USDA prevé que los cuatro países del Mercosur exporten este año 3.875 toneladas peso carcasa de carne vacuna, 266 mil menos que en el anterior y 415 mil tons por debajo de lo que esperaba en abril para este año.

Exportaciones de carne vacuna del Mercosur



Fuente: USDA



vez, es 300 mil toneladas inferior a la producción de 2020.

En base a este drástico recorte, respecto a lo que esperaba en abril para este año el USDA redujo en 510 mil toneladas las proyecciones de consumo doméstico de carne bovina en Brasil y en 325 mil toneladas las expectativas de exportación, situándolas ahora en 2,4 millones de toneladas carcasa, 139 mil tons menos que en 2020.

Para Argentina, el USDA redujo de forma moderada las expectativas de producción para este año (-65 mil tons) y quitó una proporción mayor a las exportaciones (90 mil tons) debido a las restricciones impuestas por el gobierno en las ventas al exterior. Supone que Argentina exportará el equivalente a 680 mil toneladas carcasa este año, 139 mil tons menos que en 2020.

Por su parte, no modificó las expectativas de exportaciones de Uruguay ni de Paraguay, manteniéndolas respectivamente en 435 mil y 360 mil toneladas respectivamente. Es factible que, teniendo en cuenta el fuerte aumento en la producción de carne en ambos países en lo que va del año, estos números sean corregidos al alza cuando actualice los datos en octubre. /NR

USDA redujo expectativas de importación de China

China importaría 3 millones de toneladas peso carcasa de carne bovina este año, de acuerdo con la última proyección del USDA. El dato es 100 mil toneladas inferior a lo que se proyectaba en abril, pero supera en 218 mil toneladas las importaciones de 2020.

El descenso respecto a la anterior estimación para este año guarda relación con el menor saldo exportable de varios de sus principales proveedores, fundamentalmente Brasil y Argentina (primero y segundo en el ranquin), pero también Australia.

Por otra parte, con la expectativa de que las restricciones a la movilidad por la pandemia sigan quedando atrás, el USDA eleva las expectativas de importación de varios países o bloques trascendentes como demandantes de carne bovina. En la comparación con las importaciones de 2020, crecen las de la Unión Europea, Corea del Sur, Egipto y Filipinas.

Principales bloques exportadores (miles tons carcasa)

	2020	2021		Diferencia 2020-2021	
		abr	jul	%	Tons
Mercosur	4.141	4.290	3.875	-6%	-266
Am. Norte	2.197	2.297	2.457	12%	260
Oceanía	2.111	1.990	1.935	-8%	-176
India	1.284	1.375	1.375	7%	91
Total	9.733	9.952	9.642	-1%	-91

NEGOCIOS RURALES | 19

AGROLUNA
— BLACK —
★★★★★
FRIGORIFICO
COPAYAN
ROCHA - URUGUAY

CALIDAD EN UNA SOLA MARCA
www.copayan.uy

ANGUS
URUGUAY
PREMIUM
ABERDEEN ANGUS
BREEDERS SOCIETY

ALTERNATIVAS

Por Yonnatan Santos Preste
santos@tardaguila.com.uy

Álvaro Simeone, director de la UPIC, adelantó que la tradicional conferencia que se realiza anualmente en agosto en Paysandú, este año tendrá cambio de fecha y de locación. Se realizará en setiembre en el marco de la Expo Prado 2021.

La suplementación invernal sigue siendo rentable

Las distintas opciones que existen en el mercado tanto para enfrentar las bajas temperaturas y las lluvias dejan margen ante los precios actuales



Álvaro Simeone, director de la Unidad de Producción Intensiva de Carne (UPIC), analizó las herramientas que se investigan en materia de producción de alimentos alternativos para suplir la deficiencia de oferta de forraje que sufre el ganado en el invierno.

Dijo que en este momento “la problemática del invierno desde el punto de vista del manejo de los sistemas de producción ganadero tendría dos abordajes: uno en particular, cuando se hace referencia a sistemas intensivos, pero otro general, cuando se habla de todo el sistema ganadero”.

Para el especialista “por un lado, está la problemática de las lluvias, donde todos los aspectos operativos se ven complejizados tanto en condiciones de pastoreo como en condiciones de corral”.

Una forma de solucionar este problema de no poder pastorear las praderas porque el terreno no está en condiciones, porque afecta la persistencia de la pradera, lo que se hace es utilizar plazas de comida. Cuando llueve y durante el tiempo necesario para que ore el campo, se alimenta el ganado en esos lugares.

“En esa línea se pueden utilizar fardos, alimentos como ensilaje de plantas enteras pero que implica una complejidad operativa”, explicó, agregando que “un aspecto que ha solucionado y facilitado

estas situaciones es el uso de raciones con fibra, ya sea con cáscara de arroz, con avena de grano entero, que lo que hace es permitir alimentar al ganado a nivel de un consumo de 1% a 1,5% del peso vivo, esperando a que pase el temporal, para que luego puedan pastorear nuevamente”.

Eso fue una investigación en la que centralizó el trabajo la UPIC, donde “hemos trabajado con las raciones con

“Se logra una performance buena de los terneros y, a su vez, más pasto para los novillos en engorde”

fibra, ayudadas por alimentos que no son tan rápidamente fermentecibles, como puede ser la burlanda de sorgo, el afrechillo de trigo, etc.”.

Eso respecto a la complicación que hacen las lluvias que están complicando este inicio del invierno.

El otro factor está compuesto por las bajas temperaturas que han afectado la producción de forraje.

Ahí se desarrollaron otras alternativas como es la suplementación a corral, por el sistema ADT, que es la Alimentación Diferencial del Ternero, en este caso en invierno. Es una herramienta importante que permite sacar el gana-

do del campo, ganando un kilo por día de peso vivo.

“Hay que intentar darle 5 kilos de alimento, con una eficiencia de conversión que está entre 5 o 6 a 1, por lo tanto, solucionamos el problema del pasto y pasamos a una cuenta que económicamente es viable. Si la ración vale US\$ 300 la tonelada, me da un costo de producción de este ternero de US\$ 1,80 por kilo, para un ternero que hoy vale US\$ 2,20. Esa rentabilidad entre el costo y el precio del ternero, si le pongo noventa kilos en noventa días de invierno, me da US\$ 30 de margen en ese encierre a corral. Sumando que libero área para otras categorías, que pueden ser eventualmente los novillos de invernada”, analizó.

Como conclusión, se logra una performance buena de los terneros y, a su vez, más pasto para esos novillos en engorde. Con los precios actuales de la reposición que no han tenido la suba que sí tuvo el gordo, siguen siendo interesantes.

“Por ejemplo, con un ternero en campo natural bajo una rigurosidad del clima y baja oferta de forraje, va a perder peso si no lo suplemento. Con este sistema, en lugar de perder 200 gramos por día, pasa a ganar peso”. /NR



Nace el lupino como una alternativa

El lupino es un cultivo invernal que vendría a ser como una especie de soja de invierno. Da un grano que tiene alto nivel de proteína (35%), 75% de digestibilidad, que no es porque tenga almidón como los granos de maíz, sino que tiene una fibra muy digestible.

“Es un alimento muy bueno para suministrar en terneros”, aseguró Simeone.

“Hemos desarrollado en la UPIC una línea de trabajo con el suministro de lupino en terneros de destete precoz, en terneros de destete convencional, en terneros de destete convencional encerrados, en terneros de destete convencional a campo natural en invierno y en diferentes escenarios de producción, en todos ellos con muy buenos resultados. Es un cultivo incipiente en Uruguay, pero en Australia ya se usa a mayor escala”.

NEGOCIOS RURALES | 21



ALGEBRAUY



Indarte

NEGOCIOS RURALES

DISCRECIÓN & RESPALDO



INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

DESCARGA NUESTRA
APP GRATIS



www.indarte.com.uy

Visiones encontradas sobre Colonización

El Senador Sebastián Da Silva y Andrés Berterreche analizan el impacto que puede tener destinar los fondos a los asentamientos



Sebastián Da Silva,
Senador de la
República.

CNFR contraria a propuesta del Ejecutivo

La Comisión Nacional de Fomento Rural (CNFR) dijo estar en contra de “la propuesta incluida en el proyecto de Rendición de Cuentas presentado por el Poder Ejecutivo, por medio del cual se destinan recursos del INC a un fideicomiso destinado a generar políticas hacia sectores vulnerables en asentamientos irregulares”. La gremial propone una “política de Estado” que ratifique y reconozca el papel del INC y de políticas claras y sostenidas de acceso, uso y tenencia de la tierra, como base sustancial de las políticas públicas diferenciadas para apoyar la Producción Familiar y el desarrollo sustentable. Opinó que “es imprescindible una planificación y proyección del Instituto a mediano y largo plazo, para lo cual contar con determinadas certezas en su financiamiento es fundamental”.

En una estrategia que nadie se imaginaba, pero que cuenta con total respaldo del oficialismo, el Ejecutivo incluyó en la Rendición de Cuentas un proyecto para enviar fondos del Instituto Nacional de Colonización (INC) a un fideicomiso para tratar de atender la situación de los asentamientos. Se trata de unos US\$ 20 millones anuales. **Negocios Rurales** consultó al senador Sebastián Da Silva, del Partido Nacional, quien está a favor de este proyecto, y al integrante del Directorio del INC por la oposición y ex ministro de Ganadería, Andrés Berterreche, del Frente Amplio, para que expongan las dos visiones al respecto.

Da Silva dijo a Negocios Rurales que “es un tema que conocemos bien por nuestra actividad privada”. Consideró que el impuesto con que se financia el INC “lo paga el vendedor del campo. Desde el comienzo de este gobierno le pusimos un ojo a ese impuesto”.

Para Da Silva en la propuesta del Ejecutivo “hay dos temas: por un lado, se hace justicia y se pone arriba de la mesa el tema de los asentamientos y, por otro, tenemos que ver, al valor de la tierra de hoy, qué tan eficiente es invertir dineros públicos en la compra de tierras”.

Pese a esto, dijo que “el INC es una herramienta que nosotros defendemos mucho, pero que básicamente administra una cartera patrimonial que termina en un subsidio de rentas. Hoy nosotros con 20 millones de dólares, estaríamos comprando soluciones para 20 familias en el campo, y si se usara como fondo de garantía, arrendando campos, capaz que llegamos a 200 con la rentabilidad del instituto que son 5 millones de dólares anuales”.

Aclaró, a su vez, que “cuando se fondean dineros para un fideicomiso, este tiene fecha de comienzo y de fin, pero de todas formas creo que son dos temas distintos, uno el asentamiento y otro la estructura del fideicomiso”. Para el senador nacionalista, “si hay 5 millones por año del instituto por rentabilidad genuina, habría que buscar una

forma nueva, que no pase necesariamente por la compra de campos y el reparto de fracciones chicas a colonos que no tendrán rentabilidad”.

“Creo que esa rentabilidad del instituto no debería usarse para comprar tierras; hay otros instrumentos que promueven el acceso a la tierra de la gente que hoy la está pidiendo”, aseguró.

“De esa forma vamos a conseguir que haya gente en el campo viviendo y produciendo, pero con un sistema moderno, ya que es un fondo de renta de tierras que hay que trabajarlo, porque se puede subsidiar muchísima área para arrendar, de personas con ese perfil de colono que nosotros queremos y que no puede hacerle frente a la competencia por la tierra porque por escala queda afuera de la rentabilidad”, finalizó.

Por su parte Andrés Berterreche dijo a Negocios Rurales que está de acuerdo con que “se apunte a una solución

Da Silva:

“Creo que esa rentabilidad del instituto no debería usarse para comprar tierras; hay otros instrumentos que promueven el acceso a la tierra”

para los asentamientos, es más, estoy de acuerdo con un fideicomiso para la erradicación de los asentamientos y si me apretas, estoy de acuerdo con que si es estrictamente necesario, parte de los fondos de Colonización sean para ese fideicomiso”.

Sin embargo, consideró “totalmente inentendible” que se saquen todos los fondos, porque “entonces el problema no son los asentamientos ni los fideicomisos, el problema que tienen es con el INC”.

Según Berterreche “hoy, con la rentabilidad que tiene Colonización, puede flotar, pero el problema es si vamos a flotar o vamos a actuar con el objetivo que fue creado en el año 1948, como herramienta de desarrollo rural. Si no

tiene los fondos que costaron 15 años conseguir, y se lo sacan en un 100%, automáticamente —más allá de que va a seguir funcionando—no podrá hacer inversiones en las colonias que ya tenía antes ni podrá comprar tierras, que es algo fundamental”.

El integrante del MPP opinó que la idea del gobierno “está basada en un montón de relatos que son falaces. No es cierto que haya decenas de miles de hectáreas que no están adjudicadas, no es cierto que tenga miles de hectáreas abandonadas sin hacer nada,

Berterreche:

“Dejo una pregunta flotando: ¿A quién beneficia que el INC no compre tierras? Acá también hay intereses”

no es cierto que los colonos sean una manga de morosos. Es todo un relato que se ha construido para justificar la quita de fondos para que el instituto no pueda hacer lo que tiene que hacer”.

Aclaró que “sin adjudicar hay 12 mil hectáreas, que es lo que se entrega en un año, por lo tanto en junio del año que viene no tenemos más tierra que

entregar. Y esas tierras hoy están en pastoreo o están con algún acuerdo de medianería”.

Consultado sobre el endeudamiento de los colonos, dijo que “85% de los colonos están totalmente al día y el que se atrasó, porque venimos de sequía y de un problema en la lechería, en un par de año se pone al día, por lo que decir que los colonos son deudores es ofensivo para 5 mil familias que hacen todo bien”.

Sobre cómo va a proceder de ahora en más, sostuvo que “en mi caso, tengo un planteo claro que es oponerme a esto y estoy intentando relacionarme con las distintas gremiales para contarles cuál es mi posición, ir al territorio y trabajar con la bancada de Diputados del Frente Amplio en la Rendición de Cuentas para tratar de revertir esta medida que es irracional y contraria a la herramienta fundamental”.

Berterreche dejó “una pregunta flotando: ¿A quién beneficia que el INC no compre tierras? Acá también hay intereses. Porque cuando lo hace mediante el artículo 35, no se le paga comisión a quien está en el negocio original de la venta del inmueble rural. Por lo tanto, si el instituto no compra, hay alguien que se beneficia”. /NR



Andrés Berterreche, representante de la oposición en el INC.

NEGOCIOS RURALES | 23

 **Frigorífico Casa Blanca S.A.**

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

“Será una pos zafra larga y de muy buenos valores”

La poca oferta y la baja relación flaco gordo se mantendrán hasta que se esté más cerca de la primavera



Fernando de la Peña, consignatario del departamento de Lavalleja, espera una larga pos zafra en la ganadería.

Fernando de la Peña, titular del escritorio del mismo nombre en el departamento de Lavalleja, analizó el mercado ganadero en los primeros seis meses del año. Vaticinó buenos precios para lo que resta del invierno y sostuvo que existe optimismo con el sector. Además, auguró una zafra de primavera con más público en los distintos remates.

¿Cómo están analizando el año hasta el momento, ya transcurridos los primeros seis meses?

Tenemos que recordar que el año comenzó con un verano seco que se fue normalizando poco a poco y después tuvimos un buen otoño que permitió hacer las comidas; la entrada al invierno se atrasó un poco y eso ayudó.

Eso permitió que el ganado entrara de buena forma al invierno, con un mercado que siempre se mantuvo firme en cuanto a la demanda de los ganados para el campo y frigorífico, con un mercado ágil donde prácticamente no hubo sobreoferta en ningún momento, ni para frigorífico ni para el campo. Todo lo que aparecía se comercializaba a los valores que se iban proponiendo. Todo eso hizo que el primer semestre

cierre con muy buenos valores en lo que es el ganado gordo, mientras que la reposición no acompañó tanto. La gente que tenía comida para comprar reposición la hizo valer. Los puentes verdes este año no estuvieron y por ahí está la explicación para que no haya tanta puja por los ganados ya entrado el invierno.

Con valores que, si bien no acompañaron al gordo, siguen siendo buenos....

Sin dudas que sí, porque los valores del gordo son excelentes, así que más allá de la actual relación flaco gordo, que es muy buena para el invernador, creo que los valores para la reposición también son buenos.

¿Cómo proyecta el resto del invierno en cuanto a oferta?

La oferta para el campo ya mermó. Hubo 3 o 4 meses de mucha oferta de ganado para el campo que se comercializó toda sin problemas, pero de ahora en adelante va a bajar notoriamente y la oferta de ganado preparado también. Se vende todo lo que aparece y ahora a fin de mes va a ser el agujero más grande de oferta para frigorífico.

“Hubo 3 o 4 meses de mucha oferta de ganado para el campo que se comercializó toda sin problemas, pero de ahora en adelante va a bajar notoriamente”

En los primeros días de agosto empiezan a salir los ganados de corral y eso va a dar un alivio a la industria, porque los ganados de verde no son muchos y van a seguir con buenos niveles de faena durante julio y agosto.

Va a ser una pos zafra larga y creo que de muy buenos valores.

¿Qué puede pasar con los precios de aquí en más?

Mientras la demanda del exterior se mantenga firme vamos a seguir con muy buenos valores. En estas semanas que quedan de julio el precio del gordo va a seguir repuntando semana a semana. En agosto, cuando aparezca la oferta de corral, con mucho ganado encerrado, quizás recién ahí se puedan estabilizar los precios. Quizás

“En estas semanas que quedan de julio el precio del gordo va a seguir repuntando semana a semana”

se aplaquen, pero no debería haber bajas considerables. Van a seguir siendo muy buenos valores, pero no seguirán subiendo como en estas estas semanas.

¿Cómo está viendo el mercado internacional?

China está haciendo fuerza por todos lados, Europa se va recuperando poco a poco, saliendo de la pandemia y por eso veo muy buenos valores en lo que resta del año.

El hecho de que haya muy buenos precios para la agricultura quitó

área que antes se utilizaba para pastoreo, ¿eso impacta en el mercado?

En nuestra zona no tenemos tanta agricultura, pero sabemos que campos que estaban dedicados a la ganadería hoy han vuelto a la agricultura. Veo que los puentes verdes no se están pastoreando, por los valores que hoy tiene la soja, y eso ha hecho que categorías como terneros y terneras, que iban a puentes verdes, hoy tengan menos demanda que en años anteriores. /NR

¿Cómo viene operando la firma este año?

Como ya hace casi 20 años, desde sus inicios participamos mes a mes de los remates de fin de mes de Pantalla Uruguay. En este 2021 hubo algunos cambios, como el de sede al Parque Tecnológico del Latu. Estamos muy conformes, con ventas de prácticamente el 100% de la oferta presentada en este primer semestre. Estuvimos participando también recientemente en la Expo Nacional Hereford realizada en Minas, con un remate virtual que fue todo un éxito.

Además, seguimos trabajando muy fuerte en lo que es la remisión de hacienda para frigorífico, siempre buscando el nicho adecuado para cada categoría. Por supuesto que también con los negocios particulares de campo a campo. Ahora estamos empezando a preparar la zafra de toros 2021, que, si el clima nos acompaña, creo que va a ser muy buena, ya que las perspectivas en el mediano plazo son muy buenas. Vamos a estar con varios remates en octubre, del propio escritorio y también participando en la Expo de Minas.

NEGOCIOS RURALES | 25

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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos

gustavo basso
NEGOCIOS
RURALES

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



NACIONAL HEREFORD

Por Yonnatan Santos,
enviado a Minas, Lavalleja
santos@tardaguila.com.uy

Hereford presentó todo su potencial en Minas

La Exposición volvió a mostrar el nivel de los animales y el constante avance genético, que se ve “en pocos lados del mundo”



Lote Campeón PI Hembras
- Federico Rubio

Lote Campeón PI Machos
- Las Anitas

La Sociedad de Criadores de Hereford del Uruguay realizó a principios de julio su Exposición Nacional, con una importante participación de cabañas, en el local Campanero de la ciudad de Minas, en Lavalleja.

La actividad constó de ventas, charlas y una jura de animales individuales y de campo.

La jura estuvo a cargo de Alejandro Costa Irigoyen, ex presidente de la gremial, acompañado por Martín Duvos y Andrés De Grossi.

Durante toda la jornada estuvo la pista colmada de muy buena genética.

En machos de campo triunfó Las Anitas, de Alfonso, que obtuvo el Lote Campeón con el brete 42, mientras que San Salvador, Carlos Pagés y Aznárez Elorza expusieron en conjunto el Reservado, con el brete 48, y el tercer Mejor Lote fue de Santa María del Arapey.

El Copa de Honor integraba el Lote Campeón, de Las Anitas, con el tatuaje

En machos de campo triunfó Las Anitas, de Alfonso, mientras que San Salvador, Carlos Pagés y Aznárez Elorza expusieron en conjunto el Reservado

11.202, el Segundo Mejor fue para San Salvador, Pagés y Aznárez Elorza, y el tercero para Santa María del Arapey.

En cuanto a los Puro de Origen, el Premio Especial de Machos fue para el brete 58, expuesto por José Rafael Gorozurreta, que expuso también el Mejor Toro PO. Doña Elisa Soc. Ganadera se quedó con el Segundo Mejor Lote PO.

Hembras

La calificación de vientres también dejó muy bien parados a sus expositores.

Tras varias horas de jura, el Lote Campeón fue presentado por Federico Rubio, con el Brete 62, mientras que el Segundo Mejor Lote fue de Las Anitas, de Alfonso.

El mismo orden se dio para el mejor vientres y su Reservada, siendo para Rubio y Las Anitas, respectivamente.

En lo que refiere a las Hembras PO el Premio Especial de Hembras fue para Richard Vignolo, con el brete 83, mientras que Federico Rubio expuso el segundo Mejor Lote.

De ese lote Campeón salió la Mejor Hembra PO, con el tatuaje 0536.

A nivel de premios individuales en hembras, Las Anitas de Alfonso presentó al mejor ejemplar de la muestra Polled,



con el brete 29, mientras que la Reservada Gran Campeona fue para Sociedad Ganadera San Salvador.

En machos individuales, Patricio Cortabarría expuso el Gran Campeón, con el brete 9, seguido por Martínez Graña, que expuso al Reservado Gran Campeón.

“Una exposición complicada, con más de 200 animales en pista y con los días que son más cortos, pero cumplimos

y la jura salió muy bien”, dijo Alejandro Costa, Jurado de la raza.

Al ser consultado sobre los animales que prefiere, sostuvo que “buscábamos animales carniceros, con un biotipo intermedio, ancho, profundo, costillado con carácter, hueso, buenos testículos en el caso de los machos; en hembras, nos fijamos que fueran bien femeninas, sin perder buenas reses y funcionalidad”. /NR



Inmejorable

Inmejorable. Así calificó Fernando Alfonso, presidente de la Sociedad de Criadores de Hereford, a la Nacional que tuvo lugar en Minas.

El criador dijo que “salió todo redondo, con el debut de la mañana en la pista para muchas cabañas hasta las categorías más adultas que pasaron acá, tanto en hembras como en machos, siendo categorías muy peleadas, según se vio y dijo el jurado”.

Sobre eso, puntualizó que está “muy contento por el nivel del Hereford

que vimos, que seguramente sean los que después salgan a poblar lo campos de acá y de todo el país”.

Respecto a las ventas, sostuvo que “estuvieron muy buenas, tanto a nivel de los vientres de élite, así como con los excelentes ganados generales que pudieron consignar las cuatro firmas rematadoras. Fueron fluidas de principio a fin”.

Agregó que “sobresalió la venta de terneras, destacadas a nivel general y también las vacas de invernada y el novillo, que nos dejaron sorprendidos

por el nivel de precios y la avidez que hubo por esos ganados”.

En cuanto al calendario, dijo que realizarán una jornada online en los primeros días de agosto y después se realizará la Expo Prado en setiembre. Posteriormente serán las distintas exposiciones del interior, que son muchas, por lo que “nos espera un calendario agitado para el resto del año”.

Todavía no está definido dónde se realizará la Nacional Hereford del año que viene. Hay tres postulaciones formales que son Flores, Soriano y Salto.

NEGOCIOS RURALES | 27



FIDEICOMISO GANADERO BROU

Te impulsamos a ampliar tu negocio ganadero

Cómo

- Utilizando tu ganado como garantía.

Para qué

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

Por qué

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



Industria apunta a mejor acceso en el sudeste asiático

Representantes de la cadena cárnica expusieron en Lavalleja sobre la importancia de lograr una mejor inserción internacional



La actividad congregó a los expertos en la Expo Nacional Hereford en Lavalleja. Participaron por la industria Daniel De Mattos, asesor del Directorio de BPU Meats, y Marcelo Secco, principal de Marfrig en Uruguay.

Bajo la premisa de que hay que saber qué es lo que demandan los mercados, como dijo el presidente de la Sociedad de Criadores de Hereford, Fernando Alfonso, entre las actividades de la Exposición Nacional de Hereford se incluyó una conferencia con la participación de la industria frigorífica representada por Daniel De Mattos, asesor del Directorio de BPU Meats, y Marcelo Secco, principal de Marfrig en Uruguay.

Los industriales coincidieron en algunos de los puntos en los que el país debe hincar el diente, caso de mejorar las condiciones de acceso, el potencial de crecimiento de la demanda en Asia y en la tendencia de la demanda a exigir carcasas más pesadas, camino en el que hace algunos años ha ingresado Uruguay.

De Mattos señaló que hay un mercado enorme de unos 500 millones de personas en el sudeste asiático que Uruguay tiene que explorar. “Lo hablamos con (el canciller) Bustillo”, expresó. Son mercados atendidos fundamentalmente por Australia que le permiten a este país diversificar los destinos de su carne. Alrededor de 70% de las exportaciones uruguayas van a China. En este sentido, dijo que “hay mucho por hacer en la apertura de mercados, tanto en el plano sanitario como en el arancelario”. Al igual que Secco, De Mattos resaltó la mejora que significa para la cadena cárnica uruguaya el mercado de Asia.

“Nos brinda la oportunidad de salir del círculo vicioso de cuotas y aranceles”, dijo, en referencia a las barreras que imponen Europa y Estados Unidos, los otros dos principales destinos. “Salimos de un enfoque concentrado en Europa y estamos explorando una parte de Asia (China), pero no hemos podido avanzar al resto del continente”. No solo en lo referente a lo mencionado del sudeste, sino también a las limitantes de acceso tarifario a Japón y Corea del Sur, con una desventaja nítida respecto a otros exportadores que cuentan con tratados comerciales que reducen los aranceles.

Para De Mattos, Uruguay tiene dos grandes ventajas diferenciales: una es el amplio predominio de razas británicas y la otra la ética en la producción, un aspecto cada vez más tenido en cuenta por los consumidores y en el que Uruguay, con una producción pastoril a cielo abierto, tiene “inmensas” ventajas.

Marcelo Secco coincidió en la capacidad de crecimiento de la demanda “en toda Asia” y destacó que hoy “Uruguay tiene mercado para todo”, cosa que antes, con la demanda concentrada en otros destinos, no pasaba.

Se refirió también a la importancia de la raza Hereford en el país, que “ha seguido mejorando y evolucionando” y es “la base de nuestro rodeo”. **/NR**



**FRIGORIFICO
CLAY S.A.**

EST. OFICIAL N° 303 URUGUAY



NUESTRA TRAYECTORIA ASEGURA SU CONFIANZA

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS



CARDONA - SORIANO

☎ (4554) 9525 / 9946 ✉ alfonso@iraolatda.com.uy



**TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL**

GRECCO TRANS

Telefax: 4312 4792 - Cel. 099 628 454

Ceibal s/n San Ramón - Canelones

**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.escribitoriobengochea.com



Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.

EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

ruraleselpaisuy

@ruraleselpaisuy

**MOVIENDO
SU NEGOCIO**

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS

**TRANSPORTES
dicaro**

CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

Dicaro Transportes
 @dicarotrans

EEUU apunta a aumentar la competencia

La administración Biden considera que la concentración de la demanda perjudica a proveedores y consumidores



El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) anunció la intención de invertir US\$ 500 millones para expandir el sector de procesamiento de carnes en el país. La Casa Blanca culpa a la competencia en declive en la economía de aumentar los precios de artículos de primera necesidad, reducir los salarios de los trabajadores y actuar como un lastre para el crecimiento y la innovación.

En lo concreto de las cadenas cárnicas, el objetivo es combatir la concentración en el sector, dijo la agencia Dow Jones. USDA ofrecerá recursos, créditos y asistencia técnica para que se establezcan nuevas unidades de procesamiento y para evitar cuellos de botella en la cadena de suministro.

Además, anunció US\$ 150 millones adicionales para ayudar a pequeñas y medianas unidades de procesamiento

La orden instruye al USDA para que sea más fácil para las granjas de ganado vacuno, porcino y avícola demandar a los grandes procesadores si reciben un pago insuficiente

El gobierno de Joe Biden anunció un plan con 72 iniciativas con el cual apunta a mejorar la competencia dentro del mercado estadounidense ante la lectura de que la concentración de poder de las grandes corporaciones reduce la competencia, impide el surgimiento de nuevas empresas en el rubro y perjudica a los trabajadores y a los consumidores, quienes deben pagar mayores precios por sus compras.

La concentración es muy clara en el caso de las empresas tecnológicas como Facebook, Google o Apple, pero también sucede en el ámbito de la industria farmacéutica, del sistema financiero y en el de la alimentación. En lo concreto de los mercados cárnicos, la industria frigorífica en Estados Unidos está altamente concentrada y son cinco las empresas que concentran la gran mayoría de la demanda de vacunos: JBS, National Beef (Marfrig), Tyson, Cargill y Smithfield (de capitales chinos y con énfasis en la producción de carne de cerdo).

a lidiar con el impacto de la pandemia, mejorar su competencia en el mercado y el acceso a una mayor gama de clientes.

“Durante la pandemia, descubrimos que nuestro sistema alimentario, aunque increíblemente eficiente, no era resistente”, dijo el principal del USDA, Tom Vilsack. Aseguró que la proyectada ampliación de la capacidad de procesamiento resultará en “más mercados, más opciones y mejorará la rentabilidad de los productores”.

La orden exige nuevas reglas para beneficiar a los agricultores y ganaderos. Instruye al USDA para que sea más fácil para las granjas de ganado vacuno, porcino y avícola demandar a los grandes procesadores si reciben un pago insuficiente o si reciben represalias. También le pide que considere la

posibilidad de emitir nuevas reglas que definan cuándo la carne puede llevar etiquetas de “Producto de EE UU” Para restringir que las empresas etiqueten los alimentos producidos en el extranjero como hechos dentro del país.

La medida también ordena al USDA ayudar a los agricultores a acceder a los mercados y recibir un retorno justo por sus productos, incluido el apoyo a sistemas alternativos de distribución de

de reparación por parte de los fabricantes de tractores que utilizan herramientas y software patentados para evitar que terceros trabajen en el equipo.

Los defensores de los agricultores dicen que las reglas son muy necesarias para combatir la fuerte consolidación de cultivos, semillas, productos químicos y carne, en la que un pequeño grupo de empresas multinacionales está captando una parte cada vez mayor de las ganancias a expensas de las granjas familiares. /NR

El USDA anunció la intención de invertir US\$ 500 millones para expandir el sector de procesamiento de carnes en el país

alimentos como los mercados de agricultores y el desarrollo de estándares y etiquetas para que los consumidores puedan elegir comprar productos que traten a los agricultores de manera justa.

Alienta a evitar que los fabricantes de equipos limiten la capacidad de los consumidores para reparar productos en tiendas independientes o por su cuenta. La medida tiene como objetivo beneficiar especialmente a los agricultores, que enfrentan costosos costos

Grupos empresariales rechazaron iniciativa

Los grupos empresariales estadounidenses criticaron la iniciativa de la administración Biden. “La orden ejecutiva se basa en la creencia errónea de que nuestra economía está demasiado concentrada, estancada y no genera la inversión privada necesaria para impulsar la innovación”, dijo Neil Bradley, vicepresidente ejecutivo de la Cámara de Comercio de Estados Unidos. “Tales afirmaciones tan disparatadas están fuera de contacto con la realidad, ya que nuestra economía ha demostrado ser resistente y sigue siendo la envidia del mundo”.

Por su parte, la Asociación Nacional de Fabricantes agregó que “algunas de las acciones anunciadas son soluciones en busca de un problema; amenazan con deshacer nuestro progreso socavando el libre mercado y se basan en la falsa noción de que nuestros trabajadores no están en condiciones de tener éxito”, informó Bloomberg.

NEGOCIOS RURALES | 31

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

Sc
Santa Clara
Tradición en carnes

Sc Santa Clara
Tradición en carnes
35 ANIVERSARIO



Un gran trecho entre sabor y valor nutricional

Una investigación afirma que los metabolitos de las hamburguesas elaboradas en base a vegetales son muy distintos a los de la carne tradicional



Los elaboradores de “carnes sustitutas” en base a ingredientes vegetales han hecho ingentes esfuerzos para que el sabor de ese producto, así como la sensación en la boca, sea lo más similar posible a la carne. Esto, en mayor o menor medida, lo han logrado. Lo que no han podido es que los valores nutricionales de los productos en base a proteína animal se asemejen a los del producto natural, afirma un artículo del periódico *Scientific Reports* que trasladó el sitio *Food Navigator*.

La publicación se basa en un estudio realizado por investigadores de la prestigiosa Universidad de Duke, situada en el estado de Carolina del Norte, en Estados Unidos. El estudio midió los metabolitos, “los bloques de construcción de la bioquímica del cuerpo”, que son cruciales para la conversión de energía, la construcción y destrucción de estructuras, la comunicación entre células, entre otras varias funciones.

“Para consumidores que leen los niveles nutricionales, pueden parecer similares”, dijo Stephan van Vliet, investigador del Instituto de Fisiología Molecular de Duke, “pero si se mira detrás de la cortina a los perfiles nutricionales, encontramos que hay grandes diferencias entre la carne y la alternativa en base a plantas”.

En el estudio de laboratorio compararon 18 muestras de una reconocida alternativa de origen vegetal con otras 18 muestras de carne picada originada de vacunos alimentados a pasto provenientes de una estancia de Idaho. En el análisis de las 36 hamburguesas se encontró que 171 de los 190 metabolitos observados variaron entre el producto de origen animal y el vegetal.

La carne vacuna contenía 22 metabolitos que no estaban en el sustituto. A su vez, esta última tenía otros 31 metabolitos que no estaban en la primera. Las mayores diferencias se dieron en aminoácidos, dipéptidos, vitaminas, fenoles y tipos de grasa saturada y no saturada.

Los investigadores encontraron “varios metabolitos” que se sabe son importantes para la salud humana presentes

Encontraron “varios metabolitos” importantes para la salud humana presentes en exclusividad o en una mucho mayor proporción en las hamburguesas hechas de carne

en exclusividad o en una mucho mayor proporción en las hamburguesas hechas de carne. “Estos nutrientes cumplen roles importantes en el plano psicológico, de inmunidad o como antiinflamatorios”, aseguraron en el estudio.

“Estos nutrientes son importantes para nuestro cerebro y para otros órganos incluyendo los músculos”, dijo van Vliet, aunque aclaró que “algunas personas con dietas veganas pueden vivir vidas saludables, eso es bastante claro”. Agregó que “es importante para los consumidores que entiendan que estos productos no deben ser vistos como nutricionalmente intercambiables, aunque no se pueda decir que uno sea mejor que el otro; los alimentos vegetales y animales pueden ser complementarios, ya que proveen diferentes nutrientes”. **/NR**



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

Una zafra muy particular y complicada

Ricardo Stewart, presidente de los Consignatarios Laneros, se mostró optimista para la próxima zafra



Ricardo Stewart es integrante del escritorio Romualdo Rodríguez y presidente de la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay (UCRLU).

Con el mes de junio cerró la zafra lanera 2020/21, la cual fue de menos a más en las lanas finas y fue difícil para las lanas medias a gruesas. Si se observan los negocios informados mes a mes, tanto por los consignatarios laneros como por el Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) entre julio y setiembre prácticamente no se visualizan referencias en ninguno de los micronajes, luego sobre el cierre del año se comienzan a observar algunos negocios y posteriormente en este 2021 el mercado comienza a agilizarse para las lanas finas, mientras que las lanas medias continúan con dificultades de colocación.

El presidente de la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay (UCRLU), Ricardo Stewart, analizó la última zafra de ventas de la fibra, la demanda de certificaciones y el futuro de las lanas medias.

¿Cómo analiza la zafra lanera 2020/21?

Ha sido una zafra más que particular por la dificultad en la comercialización de algunas categorías. Allá por la crisis de los años de 1990 la lana valía poco, pero por lo menos tenía compradores, a su precio. Te diría que desde el año pasado hasta ahora hay categorías que prácticamente no tienen demanda, por lo tanto tampoco precio. Eso de prácticamente no tener demanda por un año para algunas categorías nunca lo había visto.

Por suerte el mercado se fue comportando de manera favorable para algunas finuras, empezando por las lanas finas, para las que empezó a haber una demanda bastante interesante. Si bien no era continua, más bien con movimientos puntuales, hubo interés, sobre todo desde marzo-abril hasta el cierre de esta zafra. Hubo quienes vendieron una, dos y hasta tres zafras a valores que entendemos son buenos. No son los valores de la zafra 2019/20, te diría similar a 2018/19, pero igual son buenos valores pensando sobre todo que estamos en un mundo convulsionado. La lana no escapa a esa paralización, donde muchas veces el turismo y el mismo diario vivir, hace que la gente consuma lana y esto lo que ha hecho es todo lo contrario. Las restricciones y

“Hubo quienes vendieron una, dos y hasta tres zafras a valores que entendemos son buenos”

la no movilidad, en el trabajo por internet, todas esas cosas han hecho que la gente consumiera lo mínimo necesario. Estamos terminando una zafra convulsionada y arrancando otra que viene con características parecidas. Si bien la situación de la pandemia está un poco mejor, no está controlada al 100%.

¿Queda mucha lana?

Sí, queda lana en manos de los productores. Sobre todo de 23 micras para arriba, donde las demandas fueron muy puntuales y en algunos casos con precios que no conformaban a los productores. En aquellos casos en los que la actividad principal es la ganadería y no la lana, han ido aguantando. Después, por falta de demanda, los productores directamente están esperando algún precio que sea algo razonable. Tengo clientes productores de Corriedale, con dos y tres zafras, a quienes se les ofrecen 2 dólares por lana acondicionada y grifa verde y no los conforma. Ni que hablar que bajar a las 27 y 26 micras ya mejora los precios, pero

tampoco en estos casos están conformando el productor.

¿Las lanas medias deben acelerar el afinamiento?

La misma Sociedad de Criadores de Corriedale está poniendo mucho énfasis en eso. Hoy te diría que hace 15 años que se viene hablando y pidiendo que se afine el Corriedale, hay productores que han logrado afinar y hoy están sobre las 26 y 25 micras, pero en términos generales no fue la línea de la raza.

¿Por qué? Y porque había demanda, se vendía algún centavo por abajo, pero se vendía y hoy cuando el mercado mostró un problema, vemos que la demanda para arriba de 28 a 29 y 30 micras es nula y ni que hablar para arriba de las 30 micras.

En el caso de las razas carniceras es diferente el tema, en otros países la lana es un subproducto. En Uruguay no se consideraba así, porque tenía un valor y quizás en algún momento vuelva ese valor para alguna aplicación puntual de esas lanas. De todas maneras, quienes están en esa línea ya la están considerando un subproducto donde quizá el valor le dé para pagar la esquila y algo más. /NR

Certificaciones

Las certificaciones han sido demandadas en esta zafra, ¿son el rumbo para el mercado lanero?

A largo plazo va por ese lado. Hay clientes para quienes la certificación de bienestar animal y orgánico es importante. Esta crisis de demanda precipitó y agilizó todo este tipo de diferenciales, porque un conjunto de cadenas de ropa apuntó a vender un producto con esa certificación.

Algunos clientes me preguntan si tienen que certificar o no. El consejo es que sí, pero tampoco hay una garantía de que en un año o dos, China empiece a demandar lana como era antes, que traccionaba y mucho, y que la diferenciación de precios entre una cosa y otra se mantenga. Hoy es importante en la medida que es un diferencial, un plus no solo en el precio, sino que al momento de vender también. Pero en el futuro, que es muy difícil predecir, puede volver a pasar que todo vuelva a tener valores similares.

Si mañana China vuelve a comprar volumen más que cosas puntuales, ahí puede ser que se minimice esa diferencia que hoy está siendo importante. De todas maneras, en las actuales circunstancias no parece que eso pueda ser probable.

Hay que señalar que no es para todo el mundo, tampoco para todas las finuras. Tiene valor y un significado de poder hacerse en lotes de mediano volumen para arriba, por los costos, y en el caso de lanas de 17 a 21,5 micras, no mucho más que eso.

NEGOCIOS RURALES | 35

Instagram Facebook Twitter | PANTALLAURUGUAY



ANUNCIAMOS NUESTRO REMATE 226

100% VIRTUAL DESDE EL
PARQUE TECNOLÓGICO DEL LATU

24 Y 25 DE JUNIO



CON PRE-MARTILLO,
PANTALLA URUGUAY

LE ADELANTA U\$S 200

POR CADA TERNERO
QUE UD. INSCRIBA EN
NUESTROS REMATES

FINANCIA BANCO
Cupo Limitado,



“Uruguay le puso un sello de calidad al arroz”

La cosecha en el país volvió a lograr un nuevo récord, pero los mercados también destacan la sostenibilidad del proceso



Álvaro Roel lidera el proyecto de investigación de Arroz a nivel del Instituto Nacional de Colonización

Álvaro Roel, investigador del Programa de Arroz del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), fue convocado para analizar los principales diferenciales de la producción de este producto a nivel local, cómo impacta en el ambiente y qué aportes brinda la ciencia para agregar valor a un producto al que, según el experto, “Uruguay ha sabido poner un sello de calidad, sostenibilidad y homogeneidad”.

El investigador explicó que normalmente en el mundo se produce el arroz de manera continua, es decir que en un mismo predio se siembra y cosecha continuamente sin períodos de descanso, provocando mayor presión sobre los recursos naturales, degradación del suelo y mayor uso de insumos

químicos. En Uruguay, sin embargo, lo habitual es rotar el cereal con ganadería y pasturas, lo que representa un verdadero diferencial en materia ambiental.

“Desde su concepción hace más de 100 años, el sistema arrocerero en el país se integra en uno más amplio que incluye la ganadería. Una vez que se cosecha el arroz, viene una fase de dos a cuatro años de ganadería y pasturas. Eso confiere atributos ambientales positivos ya que mantiene la calidad y fija

“No podemos olvidar que el arroz es el sustento alimenticio de buena parte de la población mundial”

nitrógeno en el suelo, aumenta la biodiversidad y minimiza el uso de agroquímicos, además de lograr altos niveles de productividad”, detalló Roel.

El alto uso de variedades de arroz nacional —desarrolladas en su mayoría por INIA— y la sinergia de la cadena también ha favorecido la diferenciación del sector. “Los mejoradores genéticos de INIA han generado cultivares con las características que busca el mercado y adaptados a las condiciones locales. Eso, sumado a la integración de la ciencia, los productores, los mo-



linos y el gobierno, permite capitalizar las oportunidades, tal como ocurrió en la última zafra que se logró un récord productivo, y trabajar en conjunto los desafíos”, valoró el investigador.

Consultado por la calidad y el tipo de arroz que se produce en el país, Roel explicó que el largo-fino es la estrella. “Dentro de esa categoría producimos

“Lo habitual es rotar el cereal con ganadería y pasturas, lo que representa un verdadero diferencial en materia ambiental”

un arroz muy bueno, traslúcido y que se cocina suelto. Además, es homogéneo y estable en el tiempo. Los molinos cuando exportan pueden garantizar que toda la ‘mercadería’ es de la misma calidad, y eso es muy valorado”, subrayó.

En materia de mercado el investigador detalló que Uruguay exporta casi el 95% del arroz que produce y que aun así “el abastecimiento interno no es residual”. “Los consumidores nacionales acceden a arroz de alta calidad. Pueden compararlo con el de otros países

y realmente es de muy alta calidad”, agregó.

En cuanto a los vaivenes comerciales explicó que, si bien el país está sujeto a esas variabilidades, “no podemos olvidar que el arroz es el sustento alimenticio de buena parte de la población mundial. Para los asiáticos lograr mantener los precios es un tema casi de seguridad nacional, por eso son mercados protegidos y altamente subsidiados”. /NR

La importancia de diferenciar el producto

Roel se refirió al rol clave de INIA en el desarrollo de conocimiento y soluciones tecnológicas que permitan medir y avalar con rigor científico los diferenciales del arroz uruguayo.

“La estrategia de Uruguay siempre ha sido la diferenciación del producto que logra comercializar y ahí el trabajo de INIA es fundamental, buscando conocer, potenciar y respaldar objetivamente las cualidades vinculadas a la producción, la inocuidad y el impacto ambiental. Esos indicadores representan un valor agregado, por eso hay que estudiarlos, publicar el conocimiento generado y permitir que otros científicos vengan a auditarlos para garantizarlos”, concluyó.

NEGOCIOS RURALES | 37

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.

Llegan las tecnologías que el agro necesita

El INIA se encuentra desarrollando herramientas para una digitalización de la actividad agropecuaria



Además de compartir la información y el conocimiento, INIA diseña aplicaciones móviles que responden a necesidades concretas del sector.

La digitalización del agro, así como de la amplia mayoría de las actividades en esta era de la tecnología, es considerada “inevitable” y generadora de múltiples oportunidades para los productores. Así lo aseguró la Dra. Guadalupe Tiscornia, coordinadora de la Unidad de Agroclima y Sistemas de información (GRAS) del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), quien expuso acerca de la digitalización del agro.

La experta explicó que la incorporación de las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) en el sector es uno de los cometidos de la Unidad GRAS, agregando que “el objetivo es contribuir con información y herramientas digitales que estén disponibles para ayudar a la toma de decisión de los productores agropecuarios”.

“Generamos información a diferentes escalas. Algunos productos son desarrollados a nivel de predio, lo que es útil para técnicos y productores, pero también monitoreamos variables pensando en tomadores de decisión regionales y nacionales. Por ejemplo, para declarar las emergencias agropecuarias el

Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca utiliza los datos que nosotros brindamos”, señaló Tiscornia.

Además de compartir la información y el conocimiento, INIA diseña aplicaciones móviles que responden a necesidades concretas del sector. Como ejemplo, y ante las bajas temperaturas actuales, la experta mencionó la herramienta de

“Las TICs son importantes, porque pueden implicar una mejora en la calidad de vida y en las condiciones del trabajo”

previsión de condiciones ambientales para corderos recién nacidos desarrollada junto con el Secretariado Uruguayo de la Lana y las Facultades de Agronomía y Veterinaria.

“Esta aplicación brinda una previsión a nivel de mapa de las condiciones ambientales para las siguientes 72 horas que son vitales para la supervivencia de los corderos recién nacidos. Eso es de gran utilidad para el productor, porque si sabe que mañana va a hacer

frío, puede contemplarlo en el manejo de su predio”, ejemplificó la investigadora.

También subrayó que “INIA está incurriendo en el estudio y desarrollo de aplicaciones para facilitar las tareas de quienes trabajan en el campo, apuntando a la gestión remota de actividades y la automatización de procesos”.

“Los jóvenes rurales no quieren hacer lo que hacían sus abuelos. Por eso las TICs son importantes, porque pueden implicar una mejora en la calidad de

“El objetivo es contribuir con información y herramientas digitales que estén disponibles”

vida y en las condiciones del trabajo, haciendo más atractivo para las futuras generaciones quedarse en el campo y no tener que migrar a la ciudad para acceder a ciertas facilidades”, señaló.

Con una mirada crítica, también apuntó que hay cada vez más información tomada de satélites, sensores o modelos de simulación, pero hay una carencia en el procesamiento. “Se generan mu-

chos datos, pero aún no están procesándose lo bien que deberían. Eso es una oportunidad para INIA, que puede aportar mucho no solo a nivel de producción primaria, sino de toda la cadena: transporte, procesamiento, comercialización, etc.”.

En ese sentido, valoró la sinergia del GRAS con otras áreas de INIA e instituciones en pos del desarrollo digital agropecuario. “Estamos trabajando mucho en el monitoreo de variables y en el diseño de aplicaciones que permitan que la digitalización del agro redunde en tareas más atractivas, eficientes y simplificadas para las personas, y en una producción más amigable con el ambiente”, concluyó.

Análisis agroclimáticos, previsiones de condiciones ambientales y estudios acerca del estado de la vegetación y el agua en los suelos del país constituyen algunos de los insumos que son generados por el GRAS y en conjunto con otras entidades como el Instituto Uruguayo de Meteorología o el Instituto Internacional de Investigaciones para el Clima y la Sociedad de la Universidad de Columbia, están accesibles para todos los usuarios en la web del INIA (www.inia.uy/gras). /NR

Instagram Facebook Twitter | PANTALLAURUGUAY



ANUNCIAMOS NUESTRO REMATE 230

100% VIRTUAL DESDE EL PARQUE TECNOLÓGICO DEL LATU

**JUEVES 29
Y VIERNES 30
DE JULIO**

CERTIFICACIÓN PLUS



TODOS LOS DÍAS
ESTAMOS CERTIFICANDO



SIEMPRE CONTADO
SIN DESCUENTO FINANCIERO



BSE GANADO ASEGURADO



ALGEBRA.UY



FINANCIA



Cultivos de invierno implantados correctamente

A pesar de las copiosas precipitaciones en regiones agrícolas la cantidad de chacras que se debió resembrar fue escasa



Se analizaron los avances de la implantación de invierno.

El desarrollo de los cultivos de invierno viene siendo bueno en las primeras semanas de implantación.

Alejandro Solsona, directivo de COPAGRAN, dijo a **Negocios Rurales** que en estas semanas “hemos estado aprovechando los días lindos para recorrer los cultivos, una vez terminadas las siembras de invierno, con colza, cebada y trigo”.

Según explicó, fue “una implantación bastante buena, las siembras más tempranas están bien, las que se implantaron a fines de junio tuvieron algún inconveniente de resiembra y lo que se terminó después, no va a tener ningún problema”.

“En la zona de Carmelo se registraron dos episodios grandes de lluvias por

encima de los 100 milímetros que fueron brutales, en plena siembra, y pegaron fuerte pero no tanto como se preveía; esperábamos una resiembra más grande de lo que fue. Se atrasaron los nacimientos, porque además de agua vinieron los fríos, pero estamos con una cantidad de plantas por hectárea muy buena, como para tener un buen potencial de rendimiento si viene el clima medianamente normal para adelante”, explicó.

Al respecto, añadió que “no está del todo claro, pero se habla de que el cli-

“Se habla de que el clima no va a ser muy lluvioso en la primavera, que para los cultivos de invierno es bueno”

ma no va a ser muy lluvioso en la primavera, que para los cultivos de invierno es bueno”.

Sobre el área, dijo que “creció muchísimo y a nivel de COPAGRAN aumentamos entre 35% y 40%. Crecimos fuerte en cebada, muchísimo en trigo y mucho en colza. Los productores están apostando al doble cultivo y el margen está siendo muy interesante”. Recalcó que “los productores le están agarrando la mano a hacer colza”. **/NR**

La intención de siembra de cultivos de invierno para grano seco se estimó en 632 mil hectáreas, (85 mil hectáreas más que en la zafra anterior) y de concretarse la intención de siembra declarada por los informantes de la encuesta agrícola de DIEA, se constataría un incremento del área de cultivos de invierno en el entorno de 16%. La superficie sembrada de trigo alcanzaría las 237 mil hectáreas, 6% más que en la campaña anterior, mientras que el área estimada para cebada alcanzó las 218 mil hectáreas un aumento anual de 18%. Colza y carinata continúan un proceso de crecimiento en cuanto a superficie sembrada. Se estima un aumento en el entorno de 40% con respecto a la zafra anterior, alcanzando las 160 mil hectáreas.

PARTE DE FAENAS

Semana del 01/06/2021 al 30/06/2021

BOVINOS								OVINOS						
ESTABLEC.	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	TOTAL		
1	FRIG. PUL (PULSA)	9.400	7.170	782		182	17.534					0		
2	CANELONES	5.489	9.844	1.858		280	17.471					0		
3	ONTILCOR S.A.	10.672	3.849	3.109	3	176	17.809					0		
4	TACUAREMBÓ S.A.	8.601	9.523	1.892	11	533	20.560					0		
5	LAS PIEDRAS S.A.	11.202	1.783	1.243	15	6	14.249	4.146		34	1.759	78	6.017	
6	CARRASCO	8.283	7.282	1.041	58	267	16.931					0		
7	ESTAB.COLONIA	7.430	5.261	1.381	19	187	14.278					0		
8	INALER S.A.	8.204	4.422	823	2	147	13.598					0		
9	LAS MORAS	6.416	2.142	1.512	8	45	10.123					0		
10	BREEDERS P.U.	8.132	3.821	1.032		69	13.054					0		
11	CLEDINOR S.A.	4.686	6.040	1.686	7	294	12.713					0		
12	BILACOR S.A.	4.285	4.240	860	5	137	9.527					0		
13	SAN JACINTO	6.182	1.424	292	1	40	7.939	11.483	623	568	6.372	130	19.176	
14	SIRSIL S.A.	4.452	3.905	905	2	148	9.412					0		
15	COPAYAN S.A.	2.068	4.090	862		144	7.164					0		
16	SOLIS	1.131	1.925	1.670	964	300	5.990					0		
17	LORSINAL S.A.	1.553	3.530	702		107	5.892					0		
18	CASA BLANCA	1.711	2.049	1.218	39	26	5.043	1.486	61	707	3.957	182	6.393	
19	SOMICAR S.A.	807	2.736	129		276	3.948	4.403	487	3.219	7.394	191	15.694	
20	ROSARIO	264	2.280	452	2	86	3.084	860	379	366	1.014	36	2.655	
21	ARROYAL S.A.	187	358	867	242	53	1.707	15			5		20	
22	SCHNECK	32	1.336	47	14	307	1.736					0		
23	SIMPLIFY S.A.	268	342	717	34	3	1.364					0		
24	FRIGOCERRO S.A.	166	672	66		188	1.092	1.818	463	349	1.580	50	4.260	
25	OFERAN S.A.	581	473	184	9	15	1.262					0		
26	CUAREIM CABRERA	144	548	29	6	41	768	318		153	554		1.025	
27	GERARDO	218	34	292	23	7	574					0		
28	LOS OLIVOS	222	41	268	3	5	539					0		
29	MIRIAM CRAVEA	154	93	194	312	15	768					0		
30	MERCEDES	219	25	466	15		725					0		
31	MUN. ARTIGAS	117	116	20	9	8	270	30	142	219	26		417	
33	LUCHASOL	20	59	132	9	12	232	33					33	
34	LINERIM S.A.						0					0		
35	SIDERCOL						0	71	159	41	318	4	593	
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	4.121	62	295	1.131		5.609	
44	MUN.SALTO						0					0		
45	CALTES S.A.						0					0		
TOTAL GENERAL			113.296	91.413	26.731	1.812	4.104	237.356	28.784	2.376	5.951	24.110	671	61.892

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	2,09	2,11	3,97	4,01
	Liviano Bueno de Pradera	2,05	2,07	3,90	3,94
	Exportación Especial	2,24	2,26	4,00	4,04
	Exportación Bueno de Pradera	2,10	2,12	3,94	3,98
	Exportación General	1,93	1,95	3,87	3,91
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales	2,01	2,03	3,86	3,90
	Generales	1,81	1,83	3,75	3,79
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,89	1,91	3,79	3,83
	Buenas	1,86	1,88	3,73	3,77
	Generales	1,72	1,74	3,67	3,71
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,70	1,72	3,54	3,58
	Generales	1,60	1,62	3,43	3,47
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	2,04	2,06	3,88	3,92
	Buenas	1,98	2,00	3,84	3,88
INDUSTRIA	Toros gordos	1,67	1,69	2,91	2,95
	Toros y Novillos generales	1,56	1,58	2,69	2,73
	Vacas Manufactura Alta	1,47	1,49	2,69	2,73
	Vacas Manufactura Baja	1,32	1,34	2,33	2,37
	Conserva	0,98	1,00	2,02	2,06
OVINOS GORDOS	Corderos			3,88	3,92
	Cordero pesado			3,90	3,94
	Borregos	1,78	1,80	3,87	3,91
	Capones			3,80	3,84
	Ovejas			3,73	3,77

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ENERO	1,2659	1,2382	1,2168	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127	1,1839
FEBRERO	1,3039	1,2556	1,2716	1,2094	1,1911	1,3756	1,3136	1,2612	1,1826	1,2429	1,2250
MARZO	1,2945	1,3018	1,3009	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279	1,2363
ABRIL	1,2379	1,3290	1,2457	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018	1,2366
MAYO	1,2123	1,2997	1,2363	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921	1,2563	1,1210
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391	1,0514
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889	
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	
SEPTIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	1,1757	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	1,1758	

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 5	6 a 12	13 a 19	20 a 26	27 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.35-2.40	2.35-2.55	2.20-2.55	2.30-2.55	2.25-2.50
TERNEROS	141 a 180 k	U\$S/kilo	2.20-2.40	2.20-2.35	2.20-2.35	2.00-2.35	2.05-2.35
TERNEROS	Más 180 k.	U\$S/kilo	2.10-2.30	2.05-2.15	2.05-2.25	2.05-2.15	2.09-2.20
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$S/kilo	2.25-2.30	2.10-2.26	2.08-2.30	2.00-2.30	2.05-2.30
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	1.95-1.98	1.87-1.98	1.85-2.10	1.90-2.01	1.90-2.00
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$S/kilo	1.85-1.95	1.80-2.00	1.85-2.00	1.90-2.00	1.88-1.95
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$S/kilo	1.80-1.90	1.77-1.85	1.75-1.90	1.85-1.90	1.78-1.95
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$S/kilo	1.82-1.90	1.75-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.84-1.90
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$S/kilo		1.90-1.97	1.90-1.95	1.95-2.00	1.90-2.05
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.00-2.10	2.00-2.20	2.00-2.20	2.00-2.20	2.00-2.25
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$S/kilo	1.92-2.13	2.00-2.10	1.93-2.10	1.85-2.10	1.90-2.05
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	1.75-1.95	1.90-1.95	1.80-1.95	1.80-1.95	1.80-2.08
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$S/pieza	1.64-1.82	1.68-1.78	1.70-1.77	1.68-1.91	1.65-1.85
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$S/kilo		1.80-1.85			
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$S/pieza	590-770	600-770	585-800	550-800	503-820
VACAS DE INVERNADA		U\$S/kilo	1.48-1.63	1.42-1.60	1.44-1.63	1.45-1.61	1.45-1.56
PIEZAS DE CRÍA		U\$S/pieza	330-360	330-390	324-372	325-375	320-380

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

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

VACA GORDA ESPECIAL

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76	1.45
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	1.54
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	1.6
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46	1.64
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47	1.81
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49	1.89
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	1.57	
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9	1.59	
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95	1.6	
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06	1.51	
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15	1.36	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93	1.43	
USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD
US\$ 1.53	1.46	1.32	1.36	1.54	1.83	1.53	

NOVILLO GORDO BUENO

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99	1.67
FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87	1.76
MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75	1.84
ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79	1.67	1.87
MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	1.68	2.02
JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95	1.68	2.1
JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	1.77	
AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05	1.81	
SEPTIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09	1.79	
OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22	1.73	
NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25	1.61	
DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11	1.65	
PROM. ANUAL	US\$ 1.77	US\$ 1.72	US\$ 1.53	USD 1.56	USD 1.73	USD 1.97	USD 1.75	

DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
1	43,680
2	43,630
3	43,699
4	43,591
7	43,567
8	43,526
9	43,561
10	43,593
11	43,690
14	43,634
15	43,644
16	43,662
17	43,775
18	43,813
21	43,686
22	43,583
23	43,422
24	43,458
25	43,481
28	43,547
29	43,470
30	43,577
PR	43,604

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.

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

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. Mª Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda Pablo Sanchez	wharural@adinet.com.uy	099 660530 099 680661 099 350024	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437	4452 7285
AGROORIENTAL	Rafael Barradas 1885	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036	
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquín Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050	2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017	
ALORI &Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557	4643 1584
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469	4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yi	Ignacio Aramburu Arturo Aramburu José Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy arturo@aramburu.com.uy jose@aramburu.com.uy	099 367032 099 367787 099 367152	4367 9052	4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	qaston@araujo.com.uy	099 771295	4772 1414	
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrospide.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	Itzaingno 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	qbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & ASOCIADOS SAS	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello Nicolas Guichón Diaz Santiago Huelmos Gallotti	qbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769 099 350360 099 318694	4352 7242	4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143	4642 5329
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159	
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215	4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300	4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851	4472 6280
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Rodrigo Bocking	bocking@adinet.com.uy	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594	2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112	4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244	4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991	4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecpeile@gmail.com	099 536134	4536 9080	4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200	4472 0200
CAMPO ABIERTO URUGUAY S.A.S	Boston 6275	Montevideo	Andrés Sciarra	asciarra@campoabierto.com.uy	099 782952	2605 8830	
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cânepa	rfcanepa@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.uy mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580	4552 2580
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho Sebastián Sánchez Oscar Da Silva	cohelyasociados@gmail.com	099 831195 099 836799 099 245330	4632 4403	4632 4403
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	apariocioc13@gmail.com	099 352247		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico Garcia Lagos	fgarcialagos@copaqran.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
CUNIETTI Y CIA	UTA 86 KM 39	Sauce-Canelones	Jorge Cunietti	cuniettiycia@vera.com.uy	099 174154		
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com	095028572	4442 4343 4442 2550	4442 2947
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039
DELAGRO & Cia..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273 099 542 826	2601 0338	
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escrdiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510 099 364 509	4364 2703	4364 3350
DI SANTI LTDA.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodríguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@dsr.uy	099 353400 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618	4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160		
ERNESTO ESTEVES Y CIA LTDA	25 de agosto	Tacuarembó	Ernesto Esteves	eeeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriadutra.com	099 611200 099 245222	2604 7041-3	
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdese	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
FERNANDEZ BALESTENA Esteban	Wilson Ferreira 942 bis	Mercedes	Esteban Fernández	esteban@fernandezbalestena.com	097 290823	4538 2303	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057 099 941114	4772 2818 4622 3288	4772 2818
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990 099 680353	2924 0166	2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435	
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix Santiago Estevez	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802 094 429970 092 299000	2901 2120	2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	aq@albertoqambetta.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 099 423 504	4772 3624	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudinhnos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquinve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Itzaingo 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez Oscar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244 099 352 626	4633 0244	



21,22,23 JULIO - 17,18,19 AGOSTO

REMA TE

236 - 237

JULIO - 2021

18

DOMINGO

19

LUNES

20

MARTES

21

MIÉRCOLES

22

JUEVES

23

VIERNES

24

SABADO

AGOSTO - 2021

15

DOMINGO

16

LUNES

17

MARTES

18

MIÉRCOLES

19

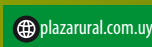
JUEVES

20

VIERNES

21

SABADO



SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894 099 102272	29151604	
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando Lusiarido	qronlus@adinet.com.uy	099 567038 099 567868	4567 2971	4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131 099 728080	4567 6400	4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	escritorio@alejandrolundain.com	099 683529 099 397648	4364 2559	4364 2559
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indarteycia.com	099 682585 099 567267	4567 2546	4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Itzaingro 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	ipirigoyenn@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h) Andres Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320 099 802207 099 801856	4642 2085	4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martín Silveira	miquelaizmendi@adinet.com.uy	095 308281 095 308282	4452 2706	4452 8090
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006 099 118203 099 534619	2900 2733	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcides@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santos Federico Martínez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352249 099 352626	4352 2908	4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108	4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	ipaicardi@megaagro.com.uy jmotequi@megaagro.com.uy	099 643219 099 630690	2600 1600	2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero Mateo Fernandez	monterofernandezsl@gmail.com	099 843 651 098 253012	4443 5376	
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralesscolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich		099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATÍÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717	4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiranr.com.uy	099 611601	2605 7960	
PREGO Diego Enlaces Ganaderos	Sosa Bernadet 668	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	reyceb@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926	4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124	4534 2831
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 Rodriguez Guzman Areosa	tomioy@adinet.com.uy	099 366 212 099 366 099 099 366 554	4364 3062	4364 3062
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquín Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2605 2222	
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendiolo	Cardona	Martin Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554	4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713	4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931	4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	rmirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquín	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apto0004	P del Este - Maldonado	Joaquín Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG. RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña 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	santiaaorozuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzaingro 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	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 rpiurina@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 Lpezama 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 Valdese	Pablo Viera	haciendadelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060	2600 6060
	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yí 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

EL PAÍS Rurales



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

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

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAÍS

**CUIDATE
DEL SOL**

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

**QUEDATE *en el*
PARRILLERO.**

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



**Tacuarembó
Steakhouse**