

NEGOCIOS

# RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

Alberto González, director  
de Las Piedras  
- “La cuota 481 nos mostró  
el camino”

Jorge López, director de  
Abasto Santa Clara  
- “La carne importada ayudó  
a mantener un precio  
interno racional”

Hereford da el puntapié  
inicial en mediciones de  
eficiencia de conversión y  
emisión de metano

“Los seguros en el agro  
deben ser políticas de  
Estado”



## Buenos augurios

TRAS UN AÑO PLENO DE RÉCORDS EN LOS MERCADOS DE LA CARNE,  
LAS EXPECTATIVAS SON PROMISORIAS PARA 2022

Tu negocio habla de vos.  
Tu banco también.

03/11



Agradecemos a las Cabañas  
por la confianza, y felicitamos  
por los logros obtenidos en esta  
ZAFRA DE REPRODUCTORES 2021!

## Impulsá tu Negocio con Scotia.

Accedé a productos y herramientas financieras integrales para potenciar tu negocio en todo momento, mejorar la genética de tu ganado, completar la invernada o expandir tu negocio.

- Fideicomiso Ganadero Uruguay
- Compra en ferias y remates ganaderos
- Anticipo de ventas de ganado
- Financiación de cultivos
- Warrants
- Leasing

Conocé todas nuestras opciones de crédito para seguir creciendo.  
Visitá una de nuestras sucursales o envianos un mail a  
[negociosrurales@scotiabank.com.uy](mailto:negociosrurales@scotiabank.com.uy)

El otorgamiento del crédito se encuentra sujeto a aprobación crediticia de Scotiabank Uruguay S.A.



**Scotiabank**<sup>®</sup>

# Orgullosos de ser ÉL FRIGORÍFICO NACIONAL

En el país más ganadero del mundo, estamos abiertos para sumar productores que críen los mejores novillos, a cielo abierto y de forma sustentable y amigable con la naturaleza. Los recibimos y procesamos en una planta equipada con tecnología de punta y personal altamente calificado.

Con cortes seleccionados que salen para abastecer el mercado interno, pero también para llegar, con nuestra marca, a los clientes de todo el mundo con la carne de alta calidad para satisfacer a los consumidores más exigentes.

Desde hace más de 40 años, todos los días nos esforzamos para ser los mejores en lo que hacemos. Y estamos muy orgullosos de hacerlo.



FLP | LAS PIEDRAS

Una Empresa 100% familiar y uruguaya

Ruta 36, km. 26.100, El Colorado, Canelones - Tel.: (598 2) 367 7720 - [www.frigorificolaspiedras.uy](http://www.frigorificolaspiedras.uy)



@frigorificolaspiedras



laspiedras.uy

# SUMARIO

DICIEMBRE 2021

8- Buenos augurios

10- Como Messi, la carne rompe todos los récords

12- “La cuota 481 nos mostró el camino”

14- La carne importada ayudó a mantener un precio racional

16- En contexto de firmeza, el riesgo está en la inflación

18- La actual tasa de extracción es sostenible

20- “Veo optimismo en el productor uruguayo”

22- La diversidad es la norma en las Carpetas Verdes

26 - Hereford da el puntapié inicial en mediciones

28- La eficiencia de conversión está dentro del EPD

30- Vacuna contra aftosa puede reducir tasa de preñez

32- Lanzaron APP para informar abigeatos y jaurías

34- El SUL tiene un doble propósito

36 - “Los seguros en el agro deben ser política de Estado”

38- “Paraguay va a producir más celulosa que Argentina”

40- Crearon la Sociedad Uruguaya de Silvopastoreo



## 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](mailto:acg@acg.com.uy)

Edición: Tardáguila Agromercados  
Tel.: 2618 3383

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

Arte: [algebra.com.uy](http://algebra.com.uy)

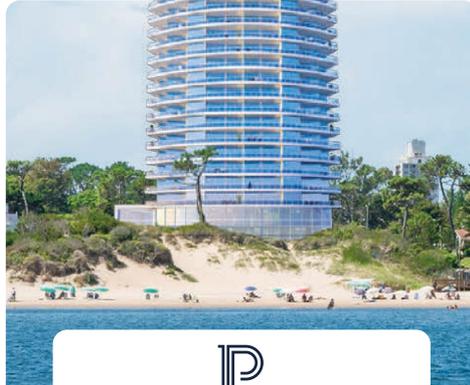
OCUPA 2021



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](http://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

*Casino Tower*  
Punta del Este  
Av. Francisco Salazar y Av. Biarritz

PLACE LAFAYETTE  
APPARTEMENTS ET GALERIES  
Av. Roosevelt y Pedragosa Sierra

CRUCEROS  
VIVIR EN EL MAR  
Rambla Playa Mansa Parada 35



#### 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](mailto:ventas@zulamian.com)  
[zulamian.com](http://zulamian.com)



# La importancia de seguir juntos

Por Diego Arrospide  
Presidente de la Asociación de Consignatarios de Ganado

Este 2021 ha sido eterno para algunos. Para otros, “el año se pasó volando”. Para la directiva que tengo el orgullo de encabezar, ha sido un año de transformaciones. Continuamos el trabajo hecho por los compañeros de administraciones anteriores y profundizamos los procesos de modernización y profesionalización. Esos procesos que revalorizan la información generada y que funcionan como herramienta en la medida en que todos la usemos con responsabilidad.

Estar unidos, trabajar coordinadamente, mantener relaciones cercanas con otros actores del complejo cárnico, todo lo que hemos propiciado desde esta directiva lleva el sello de ese pensamiento; si trabajamos juntos, los resultados serán los mejores

La cadena cárnica sufrió, hasta hace pocas semanas, un conflicto que generó pérdidas a nivel comercial y también un potencial daño a nuestra reputación de país serio y cumplidor. En esa instancia volvimos a expresarnos a favor del diálogo y recordando que, si todos tenemos la camiseta celeste puesta, los beneficios llegarán seguro. No habrá ganadores entre quienes se enfrentan perdiendo de vista el bien mayor.

Para 2022 tenemos muchos cambios proyectados. Desde una aceleración en procesos de modernización a un reposicionamiento edilicio que refleje nuestro espíritu actual. Sin embargo, nuestro mayor deseo es que, luego de años inusuales, estas fiestas lo encuentren junto a sus seres queridos, valorando la familia, los amigos, valorando —tal como hacemos en la ACG— la importancia de seguir juntos.



**Bpumeat**  
URUGUAY

**Montes**   
**del Plata**

VERSION  
**ZERO**   
*carne carbono neutral*

Cada vez hay más iniciativas en nuestro país y en el mundo tendientes a ser carbono neutral en sus actividades. No es solamente una tendencia, sino que es una realidad que llegó para quedarse.

La forestación integrada a la ganadería no solo brinda abrigo y sombra, sino que diversifica la producción, mejora la rentabilidad del establecimiento y, además, puede ser de gran ayuda para compensar las emisiones de los gases de efecto invernadero de los sistemas

ganaderos. Esto es algo que ya está pasando y que pueden aprovechar los más de 400 productores del programa de integración productiva de Montes del Plata, Alianzas.

Cuanto más productores se sumen a esta iniciativa se abrirán más oportunidades para el país lo que nos posiciona en el mundo. Esto se trata de sumar desde el sector privado para algo que seguramente pueda alcanzar una escala nacional y, ojalá, una marca país asociada.

Los interesados pueden escribir a [zero@bpumeat.com](mailto:zero@bpumeat.com)

# Buenos augurios

**Se espera que en 2022 la demanda por carne se mantenga firme, con una fuerte presencia de China que dará dinamismo al mercado internacional**



## La oferta

Desde el lado de la oferta, aunque algunos jugadores claves del mercado internacional aumentarán su disponibilidad (Brasil, Australia, Argentina), otros la reducirán (Estados Unidos). La expectativa es que la disponibilidad del producto seguirá siendo escasa el año que viene, lo que determinará un mercado firme. Como se sabe, en Uruguay hay una altísima correlación entre el valor medio de exportación y el precio del ganado gordo, por lo que un mercado internacional firme, demandado y con precios relativamente altos, determinará cotizaciones también remunerativas por el precio de la hacienda para faena.

El precio internacional de la carne vacuna alcanzó niveles récord en 2021. El valor medio FOB de los países de Oceanía, el Mercosur y Estados Unidos —los grandes proveedores del mercado internacional— superó por primera vez los US\$/t 7.000 en octubre de 2021, con una suba anual del orden de los US\$/t 2.200 (40%).

Para 2022 las expectativas son de una demanda que siga firme, impulsada —como fue la norma en estos últimos años— por China. Pero hay otras regiones que todo indica competirán con los importadores chinos por un producto que volverá a ser escaso y que, por lo tanto, mantendrá cotizaciones relativamente elevada.

La principal explicación de las altas cotizaciones en este último tramo del año es la muy intensa demanda desde China. Durante varias semanas de este último trimestre de 2021 fue incluso el principal destino para los exportadores estadounidenses, algo muy difícil de imaginar tan solo unos pocos meses atrás. Claro que la suspensión de las importaciones desde Brasil, su principal proveedor, tuvo que ver con este hecho, pero más allá de ello, los importadores de China deben pagar precios mayores que los de Japón y Corea del Sur —los otros grandes mercados para el producto estadounidense— para captar más volumen.

Es interesante la observación del Rabobank al analizar el mercado internacional y la demanda china. Esta institución financiera pronosticó que el año que viene será mayor la demanda de China por cortes Premium, por lo que observa un panorama promisorio en la colocación de carne de alta calidad en este destino. Viene como anillo al dedo para colocar la producción de carne de animales terminados en corrales de engorde que verán caer sus posibilidades de colocación dentro de la cuota 481 de Europa.

El segundo principal destino para la carne vacuna uruguaya es Estados Unidos y todas las proyecciones indican que, ciclo ganadero mediante, la oferta interna de animales para faena se contraerá y los precios subirán. La prestigiosa consultora Steiner pronostica que el precio del 90 CL —carne

magra, el principal producto de importación de EEUU— crecerá en promedio alrededor de 12-15% en 2022 a un entorno de US\$ 6.500-6.700 por tonelada. De hecho, esas referencias de precios ya se alcanzaron en las exportaciones desde Australia, según un artículo publicado por Beefcentral.com.

Este encarecimiento de Estados Unidos debido a una menor oferta interna lo posiciona como un destino atractivo para los exportadores del Mercosur el año próximo. Porque, además, por más que la oferta australiana aumentará, seguirá siendo relativamente exigua.

Con quien no se puede ser demasiado optimista es con Europa. Su propensión a proteger sus ineficiencias productivas hará que se siga cerrando y elevando barreras a la importación. Europa no quiere que ingresen alimentos que se producen de forma más eficiente en otras partes del mundo. Con el pretexto del cuidado del medio ambiente, seguirá subsidiando las ineficiencias propias e intentará hacer cada vez más difícil la llegada de productos importados, fundamentalmente en el caso de los derivados de los vacunos que, lobby mediante, tienen tan mala prensa en el viejo continente.

En América del Sur el principal importador es Chile. Las expectativas son de volúmenes de importación en niveles similares a los de este año, unas 380 mil toneladas equivalente carcasa, de acuerdo con el Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

A su vez, Rusia demostró interés en volúmenes de importación crecientes de carne vacuna, al anunciar una cuota adicional de 200 mil toneladas libres de arancel para 2022. Esto podría elevar los volúmenes colocados en este destino que, no muchos años atrás, supo ser el principal importador de carne vacuna uruguaya.

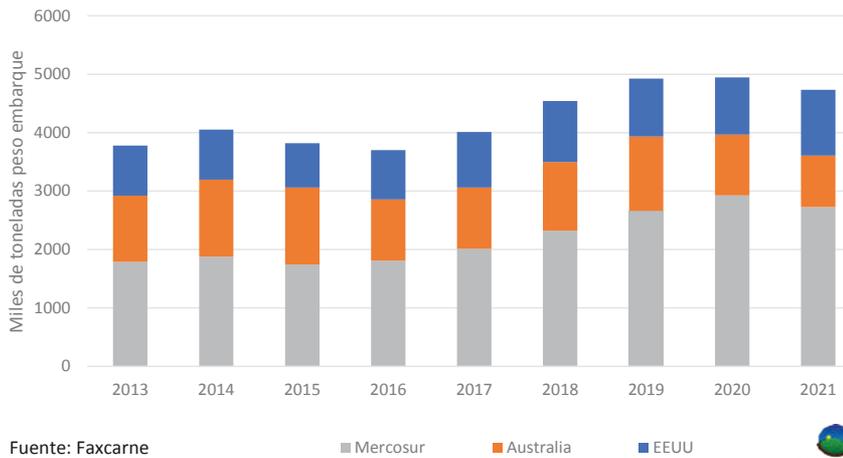
Por último, la región del Medio Oriente y el norte de África (MENA) no es un gran destino para el producto uruguayo, pero es un jugador importante en el mercado internacional. Su demanda es muy dependiente del precio del petróleo, por lo que las expectativas son auspiciosas, respaldadas justamente en las proyecciones alcistas para el

precio del crudo, que mejoran el poder adquisitivo de la población.

En síntesis, la situación aparece como promisorio en cuanto a que será otro buen año para los exportadores de carne vacuna, siempre y cuando los imponderables —que últimamente están tan de moda— no generen distorsiones severas. /NR

Valor medio de exportación de carne vacuna				
Año	EEUU	Australia	Mercosur	Global
2019	7140	5752	4613	5420
2020	6934	6418	4408	5330
2021	8288	7936	5344	7030
Dif 21/20	20%	24%	21%	32%

US\$/t peso embarque. Fuente: Faxcarne



Fuente: Faxcarne

■ Mercosur ■ Australia ■ EEUU



### Principales exportadores de carne vacuna

El valor medio de exportación de la carne vacuna será de unos US\$ 7.030 por tonelada peso embarque en 2021, con un aumento anual de 32%, unos US\$/t 1.700. El crecimiento se da tanto por una suba en el valor medio de exportación de los principales proveedores del mercado internacional como por un mayor peso relativo de Estados Unidos, que elevó el volumen de exportación 15% y es el que vende a un precio medio más alto.



## 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 verdes/pasturas y compra de raciones.

### Por qué

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

# Como Messi, la carne rompe todos los récords

En 2021 se superan los registros en la cantidad de vacunos faenados, la edad de faena, el volumen y el valor medio de exportación



El ministro de Ganadería, Fernando Mattos, y el presidente del INAC, Conrado Ferber, junto a los gerentes de las distintas divisiones del organismo cárnico durante la presentación de los principales datos del año que está cerrando.

**El Instituto** Nacional de Carnes (INAC) realizó en los primeros días de diciembre su ya clásica jornada de evaluación del accionar del complejo cárnico uruguayo en el correr del año que está finalizando. Con la participación del ministro de Ganadería, Fernando Mattos, el presidente del INAC, Conrado Ferber, y los diferentes gerentes sectoriales de la institución, presentaron los datos de cómo se comportó el mercado de la carne tanto a nivel interno como internacional. Al igual que el jugador de la selección argentina, Lionel Messi, ha sido un año de romper récords, uno atrás del otro. Y la analogía es válida, porque este año será del que se hable en los próximos, cuando se analice el comportamiento de los mercados y se mire hacia atrás.

Faena, facturación, edad de faena y acceso a mercados son algunos de los números que, al cerrar el ejercicio el último día del año, marcarán nuevos topes.

El gerente de Información, Jorge Acosta, señaló que en lo que refiere a la faena de vacunos, hubo una rápida recuperación de la actividad, con un crecimiento anual de más de 30% para alcanzar un récord que estimó en torno a los 2,6 millones, producto de un primer semestre muy similar a 2019, pero un tercero con niveles históricamente elevados.

Todas las categorías mostraron recuperación, destacándose el aumento en vacas adultas algo por encima del promedio (+33%) y novillos jóvenes, que

nuevamente crecen y pasan a representar el 65% de una cifra elevada de faena de novillos que cerrará cercano a 1,3 millones de cabezas.

La faena de ovinos culminará el año muy próxima a 1,4 millones de cabezas, cifra que no se observaba desde 2014. Considerando un stock menor y teniendo en cuenta el consumo y la exportación en pie, la extracción total del rubro superaría 29%, con un destaque en la faena de hembras que llegarían a 380 mil, lo cual significa el 11% del stock de ovejas de cría.

Por su parte, la faena de aves muestra un crecimiento de 10% a noviembre,

**La importante recuperación del mercado chino lo convierte en un socio comercial que superará los US\$ 1.600 millones, seguido de la UE y el USMCA, ex Nafta**

con una recuperación que permite estimar una faena total en 2021 de más de 32 millones de aves, aproximándose a las cifras de 4 años atrás.

La exportación de bovinos en pie culminará en más de 200 mil cabezas, con disminución de la demanda de Turquía (machos), pero con elevada participación de China (hembras).

En materia de ingresos del sector cárnico, se confirma que las exportaciones del rubro representarán más del 25% del total del país. La cadena comple-

tará ingresos totales por exportaciones de aproximadamente US\$ 2.900 millones como consecuencia del aumento en los volúmenes y los precios de prácticamente todos los productos, lo cual determinó un salto de más de 50% en el ingreso de divisas por parte del sector. La importante recuperación del mercado chino lo convierte en un socio comercial que superará los US\$ 1.600 millones, seguido de la Unión Europea y los principales países de América del Norte (USMCA, ex Nafta) que, con más de US\$ 330 millones cada uno, suman 82% de las divisas del rubro.

La exportación de carne bovina alcanzaría un volumen históricamente alto de más de 530 mil toneladas peso carcasa, con un crecimiento mayor al 13% en el valor promedio por tonelada que cerraría el año próximo al valor actual de US\$ 4.260 por tonelada peso carcasa.

Con cambios en los mercados y un crecimiento desestacionalizado, la carne ovina mostró una orientación muy importante hacia China, donde duplica su volumen y llega al 81% de las colocaciones. El crecimiento en el valor promedio por tonelada (+18,5%) lo ubican a la fecha de divulgados los números en US\$ 5.136 por toneladas peso carcasa, lo que determinaría ingresos totales del rubro por más de US\$ 120 millones. /NR

## US\$ 4.000 millones

Si a las ventas de productos cárnicos al exterior se le suma lo que se destina al mercado interno, se llega a una cifra del orden de los US\$ 4.000 millones, una cifra nada despreciable si se tiene en cuenta el tamaño de la economía uruguaya. El PBI del país en 2020 fue de US\$ 53.600 millones.

El consumo interno de proteína animal se recuperó en 2021 a pesar del aumento de los precios, con volúmenes algo mayores que los dos años previos, debido a un mayor suministro de proteínas de origen local.

La carne bovina crece sólo 2,3% y no alcanza los niveles de 2019, pero sí se observa un aumento de la carne de origen local (+10%) frente a una disminución de la importación (-20%).

La carne aviar es la principal explicación del aumento del consumo interno al crecer más de 13% respecto a 2020 y 28% si se compara con 2019.

En términos de precios al público, el año cierra con aumentos diferenciales en las carnes. Mientras la carne bovina acumula un aumento de 21,5%, muy por encima del IPC General en el mismo período (8,1%), las carnes porcina y aviar acumulan un crecimiento por debajo de la inflación (3,7% y 4,2%, respectivamente).

El consumo total de proteínas por persona parece haber revertido la tendencia a disminuir que se venía observando desde hace tres años. Según estimaciones preliminares, el consumo total podría cerrar 2021 con un aumento cercano a los 3 kg/persona respecto al observado el año anterior, que lo ubican, incluso, por encima de 2019. Este incremento está explicado fundamentalmente por el crecimiento de 2,4 kg kilos de la carne aviar y algo menos de 1 kg por persona por año de carne bovina.

**AGROLUNA**  
BLACK

FRIGORIFICO  
**COPAYAN**  
ROCHA - URUGUAY

CALIDAD EN UNA SOLA MARCA

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

ANGUS URUGUAY PREMIUM  
ABERDEEN ANGUS BREEDERS SOCIETY

# “La cuota 481 nos mostró el camino”

**Alberto González, director de frigorífico Las Piedras, considera que el cupo europeo dejó la enseñanza de cómo se debe acelerar el ciclo productivo**



**¿Qué evaluación se puede hacer de este año 2021, en el que se han logrado números destacados desde varios puntos de vista, ya sea en la cantidad de animales faenados, en sus precios y en los valores de exportación?**

Hubo una conjunción de factores. El principal es la demanda de un país de la relevancia mundial como China, que se mostró más agresivo que nunca, incluso que en 2019. A eso se sumaron algunos factores que coadyuvaron para que a nuestro país le fuese mejor.

Estos factores fueron las medidas del gobierno argentino y la desventura de Brasil en el tema vaca loca. Por lo tanto, los dos primeros proveedores de carne a China en el período inmediato anterior tuvieron bajas importantes y ahí quedamos nosotros.

Ese fue el gran componente que nos dio la oportunidad de vivir una primavera más larga.

Habrà que ver qué va a pasar con estos tres grandes factores, si seguirán incidiendo en el futuro. Hay uno que creemos que lo hará, y es que la demanda de China seguirá sostenida. En los otros dos hay un componente más político.

Pero si la demanda china continúa firme, ninguno de esos otros dos aspectos podría hacer cambiar mucho las cosas, porque lo que Brasil no está pudiendo colocar en China lo está enviando a algún otro mercado y mañana, cuando retorne a China, quedarán espacios en esos otros mercados. Los vasos son comunicantes.

**En esa comparación con los vecinos, uno con problemas sanitarios, el otro político. ¿Uruguay hace valer su imagen de proveedor confiable, que respeta los contratos?**

Estamos muy preocupados en la Cámara de la Industria Frigorífica con el conflicto portuario que puede llegar a afectar la imagen del país en el exterior. Si estamos preocupados por eso, es porque creemos que es bueno mantenerla, y eso es porque pensamos que vamos a obtener algún rédito económico. Si el mercado lo paga o no, no se puede hacer una lectura 100% segura. Lo importante, más allá de eso, es que el mercado esté, porque puede pagar más o menos, pero la esencia es ser un abastecedor confiable. Lo trascendente es mantener el mercado, independientemente del precio.

**¿Se juega mucho en estos conflictos?**

Sin duda. Se juega la imagen. Es muy claro con las ventas a la Unión Europea

**“Creo en las cadenas que cinchan, no en las que empujan”**

**¿Los principales cuellos de botella para seguir creciendo están por el lado de la producción o de acceso a los mercados?**

No me cabe duda de que en el acceso a los mercados. No está en mi ánimo endilgarle culpas a la producción. Creo en las cadenas que cinchan, no en las que empujan desde atrás. La producción la vamos a estimular con demanda, cinchando. Eso se logra teniendo inserción internacional. Se deben lograr inserciones estratégicas en distintos mercados con preferencias de acceso, de lo contrario no podremos estimular la producción. Por supuesto, ciclo ganadero mediante, la respuesta no será inmediata, pero se va a ver en el mediano plazo.

dentro de la cuota 481. Allí es mucho lo que se juega, porque un embarque que se pase de una semana para la siguiente, puede significar quedar afuera de la cuota. En estos momentos, todos estos conflictos que retrasan los envíos al exterior están conspirando contra el éxito de la operación. Es mercadería que tenía que arribar antes del Año Nuevo y que no lo hará en tiempo y forma. Estamos jugando con fuego, y quien juega con fuego se quema. No vamos a salir indemnes de esto por un juego maquiavélico que está a ojos vista.

**Hay un proceso de disminución de la cuota 481 que llegará a ser de solo 10 mil toneladas anuales en las que podrá participar Uruguay junto con Argentina y Australia. Un par de años atrás, solo Uruguay embarcó 16 mil toneladas dentro de esta cuota. ¿Cómo se resolverá? ¿Se usarán menos animales, se enviarán menos cortes dentro de la 481?**

No es fácil aventurar cómo se va a resolver la cuota 481. Pero la cuota nos dejó una gran enseñanza, que es cómo hacer para acortar el ciclo productivo, cuál es la forma de incrementar la tasa de extracción. Ese es el gran concepto que tiene que quedar. La 481 fue revolucionaria en Uruguay y una de las

**En estos momentos, todos estos conflictos que retrasan los envíos al exterior están conspirando contra el éxito de la operación**

grandes transformaciones de la ganadería.

Ahora la cuota 481 está en jaque, pero prefiero quedarme con el concepto de que ese es el camino. Ya se sabe que Uruguay puede tener 16 mil toneladas de full set de animales de menos de 30 meses, machos o hembras y con 100 días de terminación a grano. A 80 kilos por animal eso representa nada menos que unos 200 mil animales. Ya lo hicimos.

Una opción, en la medida que la cuota se achique, es colocar allí los cortes de más valor, el rump & loin. Pero no creo que el mercado lo pague. No me imagino que esa sea la solución para poder mantener una estructura competitiva.

## “Producimos carne, estamos en el mejor de los mundos”

**¿Cómo se imagina 2022 en cuanto a la demanda internacional por carne?**

En los últimos siete u ocho años, nada ha cambiado. Siempre hubo demanda y colocación de carne. Pasa que siempre hubo cortocircuitos internos, con subas y bajas. A los mercados hay que atenderlos, en las buenas, en las regulares y en las malas. No es hoy estoy y mañana no estoy. Se va a vender a veces más caro y a veces más barato y hay que estar preparado para eso.

Al ser el ciclo ganadero tan largo, si te estás subiendo y bajando del barco constantemente, cuando se vuelve se hace muy difícil, además de que siempre se va corriendo atrás de la pelota, sin alcanzarla. Hay que mantener una línea.

En todos estos últimos años tenemos la tranquilidad de que la carne se puede colocar. No es que le queremos vender freezers a los esquimales. Producimos carne, producto que tiene colocación. Convergamos que, desde ese punto de vista, estamos en el mejor de los mundos.

No es lo mismo entrar sin aranceles con 18 kilos (es lo que pesa el rump & loin) que con 80 kilos.

**¿Por lo tanto, la solución vendría por el lado de reducir la cantidad de animales que conformarán la cuota?**

Puede haber la oportunidad de acceder a otros mercados, aunque no sea con 0% de arancel ni con el poder adquisitivo del consumidor europeo. En la cuota 481 se combinan esas dos situaciones perfectas. Ahora habrá que acceder a algún otro mercado que no tenga el mismo poder adquisitivo y haya que pagar un arancel de 12%, como es el caso de China, o con más poder adquisitivo, pero con un 38% de arancel, como es el caso de Japón.

No creo que vaya a haber una sola receta. Lo más importante es haber aprendido la lección, que es que Uruguay puede llegar a algo muy importante, que es el 25% de extracción.

**¿Los salientes números logrados este año no hubieran sido posibles sin la enseñanza que nos dejó la cuota 481?**

Creo que fue el factor más importante. El stock ganadero se mantuvo incambiado, al igual que el rodeo de cría, y estamos llegando al 25-26% de extracción si se considera la exportación en pie. Se puede seguir creciendo. Hay que ver cuánto cuesta. **/NR**

### Inversiones en el frigorífico

“Se han hecho las inversiones necesarias. Constantemente estamos invirtiendo en la parte tecnológica para trabajar el producto. Queremos mejorarlo, darle más vida útil. La idea es mejorar el valor agregado del producto sin que los costos agregados aumenten en la misma proporción. Que la ecuación sea razonable”.

# La carne importada ayudó a mantener un precio racional

**Jorge López estimó que el consumo de carne vacuna descenderá en el entorno de 10% este año y puede caer de nuevo en 2022**



En los primeros 11 meses de 2021 Abasto Santa Clara fue el principal importador de carne vacuna enfriada. Adquirió 4.822 de las 21.962 toneladas importadas, 22% del total.

**Jorge López**, principal de Abasto Santa Clara, dialogó con Negocios Rurales sobre el comportamiento del mercado interno, el precio de la carne en la región y se proyectó hacia el año 2022.

## ¿Cómo evalúa este año en materia de comercialización de carnes?

Fue un año entretenido, en el que fue favorable traer carne importada, aunque en algún momento igualó el precio de la nacional. Ahora la carne brasileña a fin de año nos dio otra oportunidad y fue bueno para que el consumo no cayera tanto.

Además, Uruguay tiene a los frigoríficos con el enfoque 100% exportador, y conseguir producción para nuestro mercado se dificulta por los altos precios. La carne importada a fin de año ayudó a mantener un precio racional.

Fue un año complicado también por el precio del cordero y la alta faena todo el año, y por eso en esta fecha no es barato. Los corderos hace un año tenían un precio final de 70 pesos menos por kilo, y para el bolsillo se hace difícil, porque es un aumento de 35%.

En lo que va del año, comparado con el pasado, vamos a bajar 10% en el con-

sumo de carne vacuna, entre importada y nacional, mientras que la carne de cerdo se mantiene y el pollo fue el que creció un poco.

**Siempre se dijo que el consumo de carne vacuna en esta parte del mundo es bastante inelástico, que más allá de los precios el consumidor compra igual, aunque sea un corte más barato. ¿Esa máxima se dejó de lado?**

Sí, incluso había un sector de carnes premium, de feedlot, donde la gente de mayor poder adquisitivo la prefería, pero el aumento de precios ha sido importante (hasta 50%), lo que hace que el consumidor, por más poder adquisitivo que tenga, lo mira con otro respeto al momento de gastar en un corte tan caro.

Ese tipo de carne, bife ancho, entraña fina e incluso la molleja, tiene mucha demanda del exterior, lo que dificulta conseguirlo. La molleja se la están llevando los equipos kosher, entre otros mercados, pero además no se impor-

## Uruguay tiene las expectativas de colocar su carne en el mercado exterior en condiciones iguales o mejores que en este año

tó porque el rubro gastronomía estaba tan deteriorado, que se acumuló producción local y, por la pandemia, no trajimos del exterior. Por eso ahora, con la reactivación que se insinúa, vamos a estar faltones de mollejas.

## ¿En el año 2022 las importaciones seguirán así?

Pienso que sí, porque la industria nacional esta entusiasmada con un 2022 bueno y a precios caros. Con los precios que se manejan de hacienda para algún encierro para 2022 y por las expectativas que hay de faena, Uruguay tiene las expectativas de colocar su carne en el mercado exterior en condi-

ciones iguales o mejores que en este año.

Por lo tanto, quienes trabajamos para el mercado interno estamos viendo que la importación tendrá su lugar el año próximo. Vamos a depender de lo que pase con China y Brasil, con Paraguay que estaría próximo a quedar habilitado en Estados Unidos. Entonces, me temo que va a haber carne importada, pero casi al precio de la nacional y eso va a ir contra el volumen consumido de carne vacuna.

Yo creo que en carne vacuna habrá un descenso adicional en el consumo in-

**Me temo que en 2022 va a haber carne importada, pero casi al precio de la nacional y eso va a ir contra el volumen consumido**

terno el año próximo. Las autoridades están viendo la posibilidad de que entre más carne aviar importada, aumentando el cupo, porque hoy se pueden traer solo 120 toneladas mensuales

## Siguen las inversiones

“En Santa Clara estamos a cuatro meses de terminar una obra con la que se aumenta la capacidad en 600 toneladas de frío. También invertimos en maquinaria y flota con camiones 100% frío negativo, de -18° C. Además, aprovechando el nuevo sistema de la LUC, buscamos invertir en otro tipo de comercios carne envasada. Queremos estar a la vanguardia y atender a esos comercios que se vienen, sea con carne envasada congelada o enfiada porcionada”.

desde Brasil y la expectativa es aumentar ese cupo.

Hay que ser conscientes de que precisamos proteínas a un precio razonable.

**El mercado de carne de alta calidad está complicado por la fuerte suba del precio, ¿puede ser una alternativa importar esos cortes?**

No se trae. Quienes trabajamos con el producto entendemos que no es la misma calidad. Al no ser razas británicas les falta grasa intramuscular, que es lo que al uruguayo le gusta. Por lo tanto, es difícil posicionar un producto en un nicho en el que no tiene las características de la producción local. /NR

NEGOCIOS RURALES | 15

**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



# En contexto de firmeza, el riesgo está en la inflación

Alfonso Capurro dijo que “hay un buen entorno para el crecimiento” y que hay que “desdramatizar” la desaceleración de China



**Está terminando** un año “inédito” para la ganadería, tanto por los precios alcanzados como por el volumen de faena, dijo Alfonso Capurro, de CPA Ferrere, en la presentación que realizó en la Jornada organizada por BPU en el predio de Santa Bernardina de la Sociedad Rural de Durazno, la cual denominó La cadena cárnica ante un cambio de paradigma.

Por más que consideró que hay “varios factores que hacen pensar que este pico es diferente al de 2006”, en cuanto a que se pueda sostener en el tiempo, dijo que en buena medida esto dependerá de las condiciones de la demanda internacional y las condiciones de acceso de Uruguay al mismo.

La recuperación global impulsó la demanda, liderada por China desde el tercer trimestre de 2020. Para ello ayudó la valorización de la moneda china, el yuan, que aumentó 10% en el último año y medio, mejorando la competitividad de los productos importados en el mercado chino. También colaboró la restricción de oferta de algunos competidores, caso de Australia y Argentina, y las tasas de interés en niveles de 0% en el mundo.

“El análisis de estos fundamentos es lo que permitirá hacerse una idea de cómo seguirán los precios hacia adelante”, dijo el economista.

Capurro consideró que con la respuesta fiscal de las economías desarrolladas se “salvó” una crisis que hubiera sido muy importante. En el corto plazo los números de crecimiento de la economía global son auspiciosos, aunque siempre hay algunos riesgos. Entre ellos, mencionó como uno de los más preocupantes la inflación global.

Actualmente, la inflación en Estados Unidos está en un máximo de 30 años y dijo que “se consolida un diagnóstico

**Cuando la inflación se va de cauce, deberá llegar tarde o temprano una respuesta monetaria que presionará los precios de los productos a la baja**

de inflación generalizada y persistente, con impacto en las expectativas”. Aseguró que este “es el tema más caliente de los últimos seis meses”.

Cuando la inflación se va de cauce, deberá llegar tarde o temprano una respuesta monetaria que presionará los precios de los productos a la baja. Y en la actualidad este dejó de ser un problema puntual y pasó a ser un problema persistente.

El mercado supone que la tasa de interés de Estados Unidos comenzará

a aumentar a mediados de 2022. “Todos sabíamos que era una medida de emergencia que en algún momento iba a cambiar, pero no nos imaginábamos que lo haría tan rápido”, dijo Capurro, y eso se debe al importante aumento de la inflación.

Explicó que el aumento de la tasa de interés no implica de por sí que los precios bajarán, pero puede llegar a presionar en ese sentido.

Por otra parte, Capurro dijo que otro riesgo es el temor de la desaceleración de China, lo cual dijo querer “desdramatizar”. China está pasando a ser un país de renta media alta, con PBI per cápita que, en los últimos 10 años, se duplicó y que, más allá de que se está desacelerando, lo volverá a duplicar en los próximos 10 años. “Todas las economías avanzadas dejan de crecer a tasas altas”, afirmó. En la medida que esto se mantenga, seguirá habiendo buenos fundamentos para los precios de los commodities.

Por lo tanto, “hay un buen entorno para el crecimiento de la economía mundial”, expresó.

Para finalizar dijo que hay buenos fundamentos para los precios, pero el problema de inflación no hay que subestimarlo. “Es un riesgo a monitorear”. /NR



## La discusión que importa en el largo plazo

El tipo de cambio en Uruguay está bastante cerca de lo que pueden ser fundamentos razonables, en especial fuera de la región, aseguró Capurro. En el caso de China, se está en una situación de equilibrio, en tanto que con Estados Unidos se está en niveles próximo a ese equilibrio. Los problemas persisten en los equilibrios regionales.

Capurro dijo que Uruguay perderá progresivamente las ventajas de costos bajos, en la medida que su economía vaya creciendo. Por lo tanto, el país debe avanzar en reformas estructurales para mejorar la eficiencia técnica y productiva para evitar caer en la llamada “trampa de ingreso medio”.

“Si los costos en dólares en Uruguay no crecen, será un fracaso”, expresó, dado que en la medida que los países se enriquecen, dejan de competir por sus bajos costos y deben avanzar hacia reformas estructurales que mejoren su competitividad en base a una mejora de la eficiencia a nivel de la cadena. “Esa es la discusión de la cadena que importa en el largo plazo, expresó el economista”.

NEGOCIOS RURALES | 17

**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  
75 ANIVERSARIO

# La actual tasa de extracción es sostenible

Para aumentarla hay que tener en cuenta la velocidad del engorde y la eficiencia reproductiva del rodeo de cría, dijo Pablo Caputi



proporción que históricamente era del 7%. Además, los novillos de 8 dientes, los de mayor edad, este año serán solo 20% del total, cuando la proporción histórica era 33% (uno de cada tres).

El integrante del INAC lo resumió de la siguiente forma: con un destete de 66-68%, con una proporción de hembras entoradas de 70-72%, con una edad de salida de los machos de 2,6 años — que implica una faena de 2,8 años, a lo que se suma la exportación de terneros en pie— y una mortandad de 1,5%, “se puede sostener una tasa de extracción de 24-25% como la observada este año”. Por lo tanto, con un rodeo de 12 millones de cabezas, es sostenible que salgan del sistema 3 millones por concepto de ventas finales.

Concluyó que la extracción actual de 24% es sostenible en el tiempo, de

**Hay un potencial genético a explotar en la eficiencia de conversión de alimento y quizás también en la eficiencia de emisión de metano**

acuerdo a los avances logrados en los parámetros clave de cría y engorde. Además, dijo que hay que lograr que la mayor proporción de la energía que el animal consume se destine a generar un producto (ternero, engorde) y no a mantenimiento. Agregó que se debe poner foco en la recría de los animales, adecuándola a cada sistema de producción, sea con finalización a grano o a pastura. Por último, consideró que hay un potencial genético a explotar en la eficiencia de conversión de alimento y quizás también en la eficiencia de emisión de metano. /NR

**La presentación** de Pablo Caputi, gerente del INAC, giró en torno de la tasa de extracción y del nivel alcanzado este año en Uruguay, de 24%, que aseguró es “sostenible” teniendo en cuenta los avances logrados en los parámetros clave de cría y engorde. El título de la presentación fue Ganadería en Uruguay: intentando hacer simple lo complejo.

Para aumentar la tasa de extracción hay que tener en cuenta la velocidad del engorde y la eficiencia reproductiva del rodeo de cría. En este aspecto, dijo que se deben contabilizar los terneros destetados como proporción no solo del rodeo de cría, sino incluyendo también las vaquillonas que no fueron entoradas pero que tienen edad de entore. “Como no enseñó Jaime Rovira”, dijo Caputi, refiriéndose al histórico docente de la facultad de Agronomía.

Respecto a la tasa de 24% de este año, se refirió a la edad de faena de los novillos. Hay una faena histórica de novillos diente de leche (12% del total),



## Cambio estructural

¿Estamos ante un cambio estructural? Se preguntó Daniel De Mattos luego de las dos presentaciones. Dijo que en los últimos 20-30 años se vivieron cambios estructurales en Uruguay vinculados a los accesos a mercados. La situación actual “es mucho más estructural de lo que fue la faena pico de 2006”, aseguró, pero se imponen desafíos, más allá de que siempre existen amenazas. “Pero no tengan miedo de que hay cierta firmeza en el mercado”, afirmó De Mattos.

Aseguró que fundamentalmente en Asia se abren oportunidades que hacen que las velocidades a las que se refirió Caputi sean necesarias.

## Decisiones estratégicas

¿Cuántos inviernos pasa el animal?, se preguntó Caputi. Con faenas a los 40 meses, se pasan tres inviernos, y hay casos de animales que pasan cuatro. “Realmente es un héroe”, bromeó Caputi. Con faenas a los 24 meses pasan dos inviernos y si se faenan a los 18 meses, uno solo. El invierno es la estación clave en la cual es más difícil sostener el peso de los animales.



# Software desarrollado para la industria frigorífica

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



## Beneficios

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



Conocé sus funcionalidades y procesos en

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

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

☎ +598 94 435 197

📍 San Carlos de Bolívar 6239, Montevideo, Uruguay

Alejandro Dutra valoró el aspecto productivo y los precios del año 2021 y mira con optimismo las perspectivas para el próximo.

# “Veo optimismo en el productor uruguayo”

Alejandro Dutra considera que el año próximo habrá una mayor demanda desde Turquía por terneros en pie



**Alejandro Dutra**, uno de los principales de Escritorio Dutra, dialogó con Negocios Rurales sobre el sector, las perspectivas y también los desafíos que dejó este año 2021 para la ganadería, además de abrir el abanico de opciones de la firma, con nuevos servicios.

## ¿Cómo evalúa este año 2021 para el sector ganadero?

Tuvimos un año movido, marcado por algún momento complicado desde lo climático, pero con muy buenos valores, que fueron históricos, con una faena que también fue histórica, y eso es lo fundamental.

Lamentablemente, en las últimas semanas hubo impactos negativos desde el lado sindical que perjudicaron al productor, y eso se debe evitar.

Pero, en definitiva, con muy buenos valores; aunque los costos también se dispararon e hicieron que la rentabilidad no se haya podido capitalizar como se hubiera querido con estos precios. Pero hay optimismo y eso mar-

ca también la perspectiva para 2022.

El Uruguay ganadero se va afianzando año tras año, no solo en la calidad del producto y del ganado, que cada vez es mejor, sino con mucha gente apostando al sector, entrando al rubro, con una

**“Tuvimos muy buenos valores, que fueron históricos, con una faena que también fue histórica, y eso es lo fundamental”**

venta de campos que se ha reactivado, así como los arrendamientos. Hay una apuesta fuerte al sector, marcada por una comunicación de parte del gobierno; es algo que estamos capitalizando por parte de un país que se posiciona muy bien a nivel internacional.

## ¿Cuáles fueron los principales desafíos de este año 2021

Los costos fueron los principales problemas que afectaron al rubro; el aspecto logístico también, así como su-

perar la pandemia, aunque se pudo seguir trabajando en la industria.

La parte de capitalizar ese momento de mercado, que es bastante inusual, la logramos, además de vender lo más posible, más allá de algún evento particular.

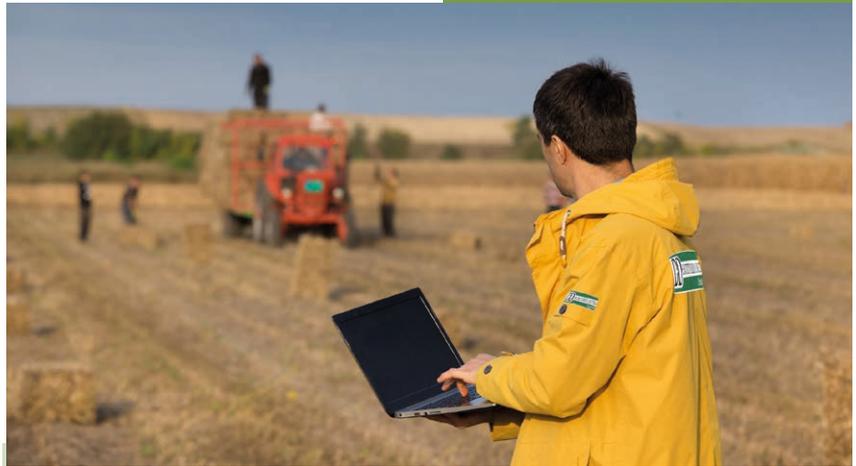
### ¿Cuáles son las perspectivas?

Vamos a tener un buen año, con mercados que se van a estabilizar, y hay que prepararse para el reingreso de

### “En exportación de ganado vamos a tener mayor demanda por parte de Turquía”

nuestros principales competidores. Veo optimismo en el productor uruguayo.

En exportación de ganado en pie vamos a tener mayor demanda por parte de Turquía, lo que va a fortalecer el precio de los terneros en el mercado interno, algo que se siente en este cierre de año. /NR



### La empresa ofrece nuevos servicios

“Realmente este año 2021 ha sido muy bueno para nosotros, consolidando la presencia en el interior. Escritorio Dutra cuenta actualmente con 17 agencias en todo el país.

También estamos abriendo una nueva rama en cuanto a seguros agropecuarios y domésticos y la idea es seguir anexando servicios. Estamos conformes con este año, apostando todo para 2022.

Tenemos nuevas oficinas en Carrasco que dan más comodidad para el trabajo y eso nos ha permitido también profesionalizar el servicio.”



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**

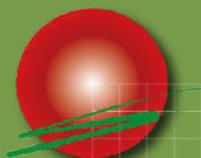
**Pul** (00598) 4640 2809

**Carrasco** (00598) 2601 4002 - Interno: 125

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

# La diversidad es la norma en las Carpetas Verdes

Por 20° año consecutivo, el Plan Agropecuario presentó el resultado del monitoreo de empresas ganaderas en el ejercicio 2020/21



PLAN AGROPECUARIO

Carlos Molina presentó los resultados del programa Carpetas Verdes en un escenario diverso para las empresas.



**Se presentaron** los resultados del programa Carpetas verdes del Instituto Plan Agropecuario para el ejercicio 2020/21, los que confirmaron una disparidad en los resultados fundamentalmente determinados por la diferente incidencia del clima en las dos zonas en las que el organismo divide el país, por un lado el norte y por otro el este.

Carlos Molina, responsable de este programa, dijo a **Negocios Rurales** que fue “un año con particularidades, primavera seca, mitad de verano seco y en algunos lugares segundo año consecutivo de problemas climáticos en estas estaciones, con lo importante que son estas etapas del año”.

“Por lo tanto, fue un año malo desde el punto de vista climático”, concluyó.

Para Molina “si se analiza desde el lado de los precios, tenemos la mirada re-

## Empresas criadoras

En el caso de las empresas criadoras, las del norte produjeron 7% más que en el ejercicio anterior, con 65 kilos de carne vacuna y 93 kilos de carne equivalente, incluyendo al ovino, tanto por su carne como por su lana, que en esa región es preponderantemente lana fina, que logró buenas cotizaciones. Estos predios gastaron 7% más y obtuvieron un ingreso de capital de US\$ 70 por hectárea, 1% más que el año pasado. En estos establecimientos el máximo fue de US\$ 177 y el mínimo de US\$ 27.

En cambio, en el este del país, al igual que las empresas de ciclo completo de esa región, el clima les jugó en contra y contrajo el resultado económico. Produjeron 2% menos que en 2019/20, vendieron mínimamente mejor (+1%) y gastaron más. Como resultado, tuvieron un ingreso de capital que se contrajo 12% anual con un promedio de US\$ 70, con un mínimo de US\$ -10 y un máximo de US\$ 139.

**“Tenemos la mirada reciente de los muy buenos precios, pero este ejercicio se caracterizó por un escenario distinto, porque en promedio fueron 9% inferiores”**

ciente de los muy buenos precios para la ganadería, pero este ejercicio se caracterizó por un escenario distinto, porque los precios en promedio fueron 9% inferiores al año anterior”. El ejercicio 2020/21 va del 1° de julio de 2020 al 30 de junio de 2021.

Respecto al tipo de cambio, que es una variable que juega en el resultado de cada empresa, el comportamiento no fue favorable tampoco para los productores ganaderos, ya que la inflación fue superior a 7%, en tanto que el dólar apenas se recuperó 1,3% durante el

### Las relaciones de precios entre producto e insumos en general también fueron desfavorables

período. Por lo tanto, hubo un encarecimiento de la canasta familiar expresada en dólares.

Las relaciones de precios entre producto e insumos en general también fueron desfavorables. La excepción fue el gasoil, pero en los casos de pasturas, verdeos, ración, salarios, canasta familia, etc. hubo un encarecimiento en la comparación con los precios de venta. /NR

## Empresas de ciclo completo

“Tenemos empresas de ciclo completo del norte y del este” comenzó explicando Molina. Las del norte, con una zona menos afectada por la sequía, produjeron más que el año pasado, 97 kilos de carne (+5%), venden más barato el vacuno promedio, gastan 12% más y logran un ingreso de empate técnico (respecto al ejercicio anterior), porque la mayor productividad les permite un ingreso de capital, igual al del año pasado”.

Cabe notar que 2019/20 había sido el ejercicio con mejores resultados de toda la serie que ya lleva 20 años.

Antes de pagar renta e intereses, los productores de ciclo completo del norte del país tuvieron en promedio un ingreso de capital de US\$ 92 dólares, pero con una gran diversidad, con máximos que estuvieron en US\$ 169 y mínimos en US\$ 61. “Hay capacidad de producir más pese al problema climático”, remarcó.

Por su parte, a los productores del este los impactó fuertemente el clima, con dos primaveras y veranos secos de forma consecutiva, señaló Molina. Produjeron 16% menos que en 2019/20, con 92 kilos de carne, vendieron a menor precio y gastaron 4% más, con ingreso de capital 18% inferior al del año pasado. El resultado fue de US\$ 73, con un máximo de US\$ 121 y un mínimo negativo de US\$ -17.

El espacio de extensión para trabajar con estos productores es un gran desafío para el Plan Agropecuario.



# Indarte

NEGOCIOS RURALES

## DISCRECIÓN & RESPALDO



REMATES



NEGOCIOS PARTICULARES



CAMPOS

DESCARGA NUESTRA APP GRATIS



www.indarte.com.uy

## Reunión de fin de año

La tradicional reunión de fin de año y asamblea anual de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) se realizó a fines de noviembre en el restorán El Puesto, en Carrasco.



La actual Comisión Directiva de la ACG junto con los dos anteriores presidentes, Carlos de Freitas y José P. Aicardi



La actual Comisión Directiva de la ACG. De izquierda a derecha, Joaquín Falcón, Alberto Gallinal, Ignacio Trigo, Diego Arrospide, Facundo Schauricht, Pablo Sánchez



Joaquín Falcón, Diego Arrospide, Conrado Ferber, delegado de la ARU en INAC Ricardo Reilly, Fernando Mattos, Gonzalo Valdés.



Carlos de Freitas, Alejandro Nicolich, Gastón Bulanti, Gonzalo Bía.



Enrique Lussich, Mariela Fasanaro, Diego Arrospide.



José P. Aicardi, Diego Arrospide, presidente del INAC Conrado Ferber, presidente de ARU Gonzalo Valdés, Facundo Schauricht.



Rodrigo Iglesias, Gastón Bulanti, José P. Aicardi, Fernando Cibils, director del SNIG Gabriel Osorio.



El presidente de la ACG, Diego Arrospide, junto con el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos.



Federico Constantín, Fernando Cibils, Juan Arrospide.



Esteban Fernández, Sebastián Bove y Pancho de Freitas

**Frigorífico Casa Blanca S.A.**

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

## INVESTIGACIÓN

Por Yonnatan Santos,  
enviado a Kiyú, San José

# Hereford da el puntapié inicial en mediciones

Tener claro cuál es el nivel de emisión de metano en la Central de Pruebas de Kiyú es el objetivo de la nueva Directiva de la gremial



El apoyo de los ministros de Ganadería y Ambiente demuestra la importancia de los estudios que está llevando adelante la gremial de criadores de Hereford.



Los especialistas reconocieron que Uruguay da el puntapié inicial en la medición de metano, algo corregible en los próximos años.

**La Sociedad** de Criadores de Hereford del Uruguay (SCHU) realizó la jornada denominada “genética para una ganadería sustentable”, donde se presentaron avances en mejoramiento genético de eficiencia de conversión y estimaciones de emisiones de metano, con disertantes de jerarquía y más de 150 asistentes que se dieron cita en la Central de pruebas de Kiyú, en San José.

“Redondita la jornada, y esto refleja lo que es el Uruguay productivo y lo que nosotros nos imaginamos entre la interacción ideal que tiene que haber entre lo público y lo privado”, sostuvo Fernando Alfonso, presidente de la gremial organizadora.

“Tuvimos excelentes disertaciones de técnicos de INIA en las investigaciones que desarrollan y dos ministros como el de la producción y el de Ambiente, que estaban con ganas de expresar para dónde va el país y destacando la importancia de la actividad privada, para que en conjunto fijemos una posición del país en este tipo de temas”, agregó Alfonso.

El criador sostuvo que “el compromiso viene desde hace 45 años en esta misma Central, que se inició con las pruebas pastoriles de toros hace 46 años, en el año 1993 con los datos de EPD que hoy son moneda corriente y en 1999 con las ventas por Pantalla con

la SCHU, que también es corriente hoy en día; lo de hoy va en ese sentido”, expresó.

El proyecto de Eficiencia de conversión tiene más de 2.000 animales evaluados y se confirma que hay variabilidad, con animales que son más eficientes que otros. En el de metano el desarrollo es reciente, pero como se explicó, también hay variabilidad.

En el evento, José Velasco, técnico de INIA, expuso sobre la cuantificación de metano entérico en la Central de Pruebas de Kiyú, a lo cual catalogó como “la bolilla que faltaba”.

“Hay un montón de trabajo que se viene realizando desde 2014 con la eficiencia de los animales y las emisiones de metano están muy relacionadas”, explicó.

Velasco sostuvo que, de cumplirse las proyecciones de crecimiento demográfico mundial, el compromiso tiene que seguir siendo el abastecimiento de alimentos seguros y diferenciados a una población mundial que se multiplica, empleando recursos naturales finitos y con compromisos ambientales impostergables. “Y al que no le guste, se puede ir a tomar café afuera”, dijo.

El especialista planteó la pregunta ¿cómo se produce el metano durante la fermentación animal?

Y contestó que el metano tiene mucho que ver con el comportamiento, con ruminantes que tienen una capacidad distintiva, ya que fermentan celulosa para cubrir sus propios requerimientos, mediante microorganismos que viven en el rumen. Todo este proceso deja como resultado la formación de ácidos grasos volátiles, CO<sub>2</sub>, metano y células microbianas.

El especialista agregó que, del 100% del alimento que consume un animal en un sistema de carne con pasturas fibrosas, sólo el 3% se transforma en producción del animal, el 43% se transforma en producción de calor, 40% en bosta, 3% en orina y 10% en metano.

Esas emisiones se pueden contrarrestar con distintas medidas de mitigación,

tanto a nivel de alimentación y manejo (como en suplementos y aditivos nutricionales), así como en genética animal y selección. Este último punto se puede lograr con animales que emitan menos metano, es decir, que produzcan más emitiendo lo mismo, por ser más eficientes en el uso del alimento.

Presentó un estudio, realizado con ganado lechero, en el que, tras 10 años de selección se logró una reducción de 20% en las emisiones de metano, pero con una desaceleración en atributos de producción.

Por eso es que la SCHU está marcando tendencia en la materia, comenzando en los últimos meses una cuantificación de los animales de la Central de Pruebas de Kiyú, en base emisiones de metano entérico.

Se trata de un método no invasivo capaz de medir a varios animales en su ambiente de producción durante prolongados períodos de tiempo. Es un equipo móvil y con bajos requerimientos de mano de obra y poca demanda de tiempo en el laboratorio.

Se miden dos aspectos, por un lado la emisión de metano por kilo consumido y, por otro, por kilo ganado. /NR

## “El efecto invernadero permite que haya vida en la tierra”

“El efecto invernadero es real y natural, y es lo que permite que haya vida en el planeta Tierra”, dijo Walter Baethgen, vicepresidente de INIA, que también participó del evento.

En esa presentación, que buscaba abordar la temática “metano, ganadería y cambio climático”, sostuvo que en los últimos 150 años se han emitido una gran cantidad de gases de efecto invernadero.

Dijo que el 73% de las emisiones vienen del sector energético “y lo tenemos que tener presente”, mientras que el sector agropecuario representa a nivel mundial un 12%.

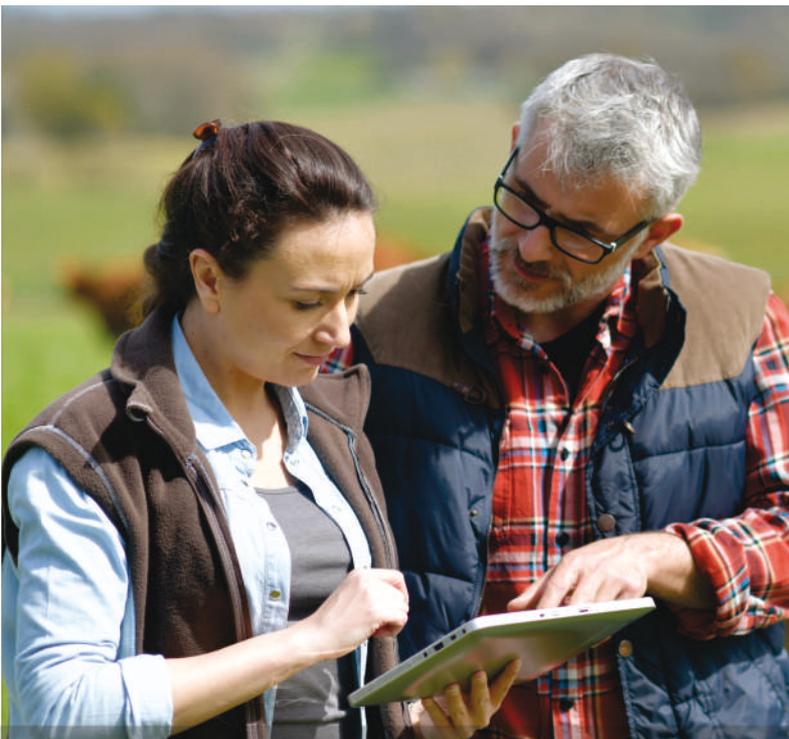
Los gases más importantes son el CO<sub>2</sub>, el metano y el óxido nitroso. El problema es que el dióxido de carbono permanece 1.000 años en la atmósfera y mencionó como ejemplo que hoy estamos siendo afectados por el CO<sub>2</sub> emitido durante la Revolución Industrial, hace 300 años. El metano, por su parte, emite más calor, afecta más pero permanece de 10 a 15 años en la atmósfera, mientras que el óxido nitroso absorbe más calor y queda 100 años.

Si aumentan las emisiones, las temperaturas globales también aumentan, si se mantienen constantes no aumenta la temperatura del planeta, mientras que si bajan se enfría. Por lo tanto, la forma más rápida de bajar las temperaturas del planeta es disminuyendo las emisiones de metano, explicó Baethgen.

Con este escenario, se debe reducir, según el especialista, un 45% de las emisiones antes de 2030, con tecnología que ya está disponible, e incluso con oportunidades de medidas para aplicar en la ganadería (con la dieta y genética), pero también en el arroz.

Por último, planteó la pregunta de ¿a qué equilibrio queremos llegar? Respondió que al de hace 12 o 14 mil años atrás.

NEGOCIOS RURALES | 27



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

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



EMPRESA  
URUGUAYA



Empresa familiar de capital  
y trabajo 100% uruguayo

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

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

# La eficiencia de conversión está dentro del EPD

La medición realizada en la Central de Pruebas de Kiyú comenzó en 2014 y ya entró en los datos de los toros que se comercializan allí



Elly Navajas presentó al público las características del programa de Eficiencia de Conversión en el propio lugar de ensayos, la Central de Pruebas en Kiyú de la Sociedad de Criadores de Hereford del Uruguay.

**Elly Navajas**, de la Unidad de Biotecnología – Programa Nacional de Carne y Lana Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, realizó una puesta a punto sobre el programa de eficiencia de conversión que se desarrolla en la Central de Pruebas de Kiyú.

Recordó que en 2014 se iniciaron las mediciones de eficiencia de conversión de alimento (EfC) para contar con la información de esta característica en la evaluación genética de la raza. El objetivo siempre ha sido contribuir al aporte que realiza el programa de mejoramiento genético de la raza, sumando una característica que incide directamente en la reducción de los costos de alimentación sin afectar la producción y con impactos ambientales positivos.

La contribución de EfC a la sostenibilidad ganadera a nivel económico y ambiental fue la base del proyecto “Mejora de la competitividad de la ganadería uruguaya por el desarrollo de nuevas herramientas genómicas que mejoren la eficiencia de alimentación y la calidad de la canal de la raza Hereford”, llevado adelante por la Sociedad de Criadores de Hereford del Uruguay junto al Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, el Instituto de Investigaciones Biológicas Clemente Estable, la Asociación Rural del Uruguay, el Instituto Nacional de Carnes y el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, con el apoyo de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación.

Las estimaciones de mérito genético (EPD) para EfC se publican anualmente, fortalecidas por información genómica, en base a los datos que se relevan en las pruebas.

En base a la información generada se ha investigado, y se continúa profundizando, en la asociación con otras características relevantes y la cuantificación del impacto económico. La plataforma de investigación, desarrollo e innovación con base en la Central de Pruebas se expande actualmente con las mediciones de las emisiones de metano entérico en paralelo con las pruebas de EfC.

## ¿Por qué eficiencia de conversión?

La EfC es una característica que relaciona el consumo de alimento de los animales y su producción. Buscan reducir el consumo, pero sin reducir el desempeño productivo, lo que va asociado a una disminución de los costos de alimentación que inciden entre 60 y 80% en los costos totales de la producción ganadera.

El impacto económico de una mejor EfC en un rodeo puede interpretarse como un impacto directo en la ecuación económica y también como la capacidad de aumento de carga dentro de un sistema productivo.

Además del impacto económico favorable, una mayor EfC tiene efectos potenciales positivos a nivel ambiental. Uno de ellos es sobre las emisiones de metano entérico, contribuyendo así al desafío actual de mitigación de gases de efecto invernadero.

Esta iniciativa es la que permite el posicionamiento actual para aportar soluciones desde la mejora genética al nuevo contexto frente al cambio climático.

Es utilizado en la estimación de los EPD para EfC en la raza Hereford y su asociación con otras características es nula o baja. Esta independencia de otras características es beneficiosa desde el punto de vista de la selección genética. /NR



**TRANSPORTE  
DE HACIENDAS Y CARGA  
EN GENERAL**

**GRECCO TRANS**

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



**NUESTRA TRAYECTORIA  
ASEGURA SU CONFIANZA**

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS



CARDONA - SORIANO

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



**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.escriitoribengochea.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

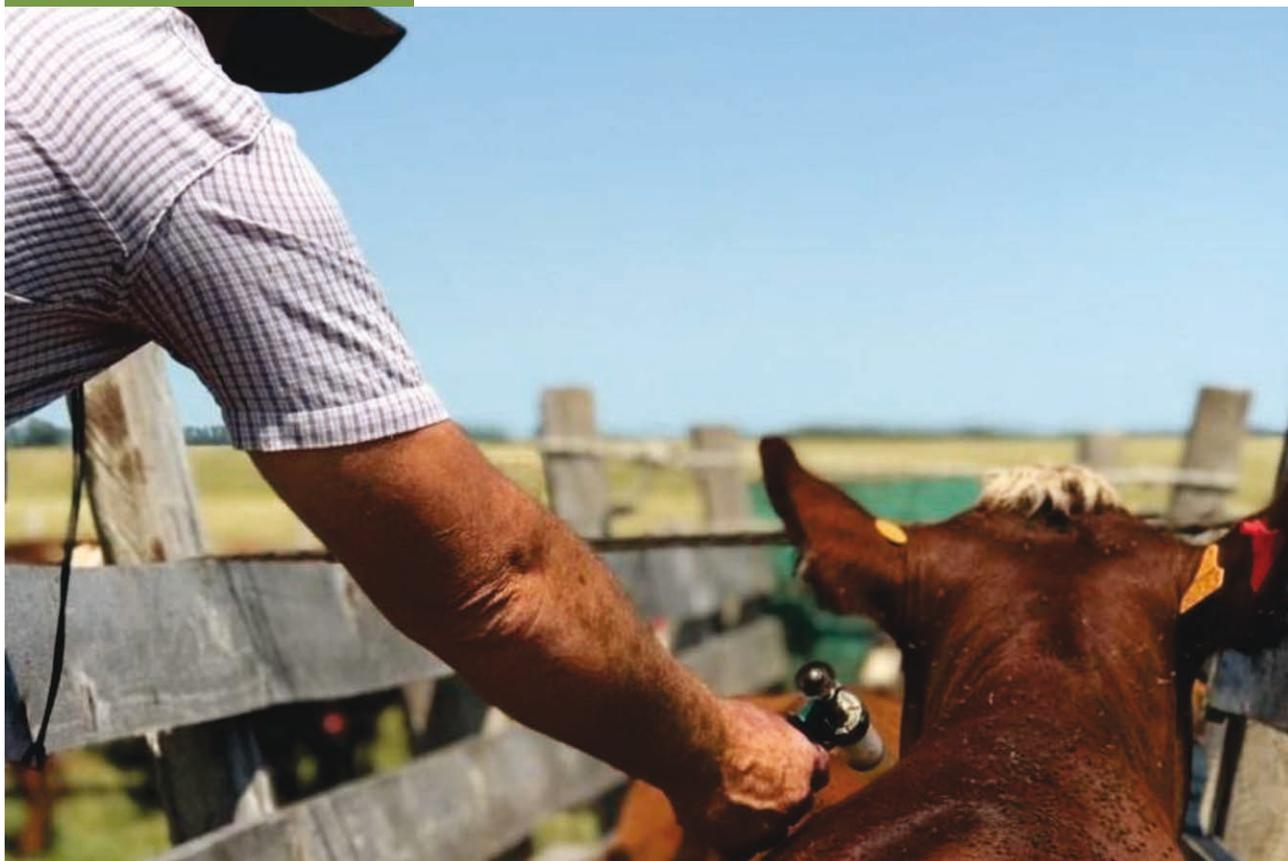


CONTACTO:  
Tel.: 4554 7690  
Cel.: 099 68 77 27

Dicaro Transportes  
 @dicarotrans

# Vacuna contra aftosa puede reducir tasa de preñez

Estudio establece que las pérdidas en gestación temprana van de 2% a 7%, pero que no hay impacto en gestaciones avanzadas



El médico veterinario Alejo Menchaca, coordinador de Sanidad Animal del INIA, realizó el trabajo que se publicó en la prestigiosa revista *Frontiers in Veterinary Science* junto con los también veterinarios Camila García Pintos, Franklin Riet-Correa.

**En noviembre** se publicó en la revista internacional *Frontiers in Veterinary Science* un trabajo realizado por los médicos veterinarios uruguayos Camila García Pintos, Franklin Riet-Correa y Alejo Menchaca, denominado «Efecto de la vacuna contra la fiebre aftosa en las pérdidas de gestación en vacas para carne», donde se establece que las pérdidas pueden variar entre 2,5% y 7%.



Menchaca, quien actualmente es coordinador de Sanidad Animal del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), dijo que este trabajo “surge de observaciones de campo que se habían venido dando en la región (Argentina, Paraguay, Uruguay) que, de alguna forma, generaban la sospecha de que la vacunación contra la fiebre aftosa podría generar alguna pérdida en la preñez de los animales”.

En base a esta situación, el grupo de científicos generó un trabajo para evaluar si había algún impacto. Menchaca explicó que el trabajo “se basó en unos 4.000 animales que se evaluaron con vacunación en diferentes momentos de la gestación”.

Los resultados muestran que “aumentan las pérdidas y disminuye la tasa de preñez cuando se vacunan animales que tienen menos de 45 días de gestantes (pero que) con preñeces más

avanzadas en general no hay ningún riesgo”, dijo Menchaca.

El profesional explicó que la pérdida es “pequeña, más o menos va del 2% al 7%”.

Consultado sobre si el manejo del ganado a nivel comercial podría incrementar estos porcentajes de pérdidas, el profesional remarcó que en Uruguay “hay un vacío de información en esa

**“La buena noticia de este trabajo es que después de los 45 días no hay ninguna diferencia en las pérdidas embrionarias (por la vacunación)”**

etapa del proceso productivo; desde que la vaca se preña hasta que se destetan los terneros hay pérdidas por diferentes causas”. Si bien dijo que se sabe “cuáles pueden ser más o menos las causas, no sabemos cómo impacta cada una de ellas. La vacunación es uno de esos factores”.

Para Menchaca, “lo más razonable” sería atrasar la vacunación. “La buena noticia de este trabajo es que después

de los 45 días no hay ninguna diferencia en las pérdidas embrionarias, por lo tanto, es absolutamente seguro aplicar la vacuna después de los 45 días de gestación”. /NR

## Evitar el movimiento en etapas tempranas de gestación

Sobre el manejo del ganado de cría preñado, Menchaca dijo que “cualquier movimiento de los animales, sobre todo en la etapa temprana de gestación, atenta contra el éxito del mantenimiento de la preñez. Entonces, con un animal que está recién inseminado o preñado, hay que tener cuidado de no generarle estrés, evitar problemas climáticos de sol o estrés calórico, manejo con perros, cambio de potreros y, por supuesto, las traídas a las mangas, baños, también incluyendo entonces la vacunación contra diferentes enfermedades”.

Sobre si la pérdida de preñez se debe a la vacuna en sí o a una reacción del metabolismo del animal a la misma, Menchaca dijo que “en este trabajo identificamos que en alguna de las vacas vacunadas se incrementa la temperatura, se generaba fiebre, y obviamente la reacción que eso genera podría estar asociado a las pérdidas de gestación”.

El profesional señaló que “no se profundizó en la causa en sí, o sea cuál fue el factor que determinó esa pérdida, sino que en este primer trabajo se focalizó en si ocurrían pérdidas o no”.

**LOTE21**  
UN VÍNCULO DE CONFIANZA

# Remates 2022

FEBRERO

**08**

Cierre inscripciones: 26/01

MARZO

**09 y 10**

Cierre inscripciones: 23/02

ABRIL

**20 y 21**

Cierre inscripciones: 06/04

MAYO

**11 y 12**

Cierre inscripciones: 27/04

JUNIO

**08 y 09**

Cierre inscripciones: 25/05

JULIO

**06**

Cierre inscripciones: 22/06

AGOSTO

**10**

Cierre inscripciones: 27/07

SEPTIEMBRE

**14**

Cierre inscripciones: 31/08

OCTUBRE

**12 y 13**

Cierre inscripciones: 28/09

NOVIEMBRE

**9 y 10**

Cierre inscripciones: 26/10

DICIEMBRE

**07 y 08**

Cierre inscripciones: 23/11

 **Santander**

Línea de crédito Pre Aprobado de hasta U\$S 50.000 en 24hs. / 1 año de plazo a tasa preferencial. / Adelanto en todas las categorías.



www.lote21.com.uy

# Lanzaron APP para informar abigeatos y jaurías

**La tecnología permitirá un rastreo en tiempo real; no se informará quién proveyó la información y no tiene carácter de denuncia**



La aplicación fue presentada por autoridades del SUL y del MGAP en las instalaciones del Ministerio.

**Autoridades** del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) y del Ministerio de Ganadería presentaron la nueva aplicación diseñada en el marco del Sistema Integral del Rubro Ovino que permitirá que los productores denuncien abigeatos y la presencia de jaurías.

Participaron de la actividad el ministro de Ganadería, Fernando Mattos, la directora General de la cartera y presidenta de la Comisión Honoraria Asesora para Seguridad Rural, Fernanda Maldonado, el presidente del SUL, Miguel Sanguinetti, la presidenta de ANDE, Carmen Sánchez, la presidenta del Instituto Nacional de Bienestar Animal, Marcia del Campo y la coordinadora del proyecto e integrante del SUL, María de la Paz Bottaro.

Bottaro detalló que el módulo presentado es uno de cuatro que integra la plataforma SIRO: abigeato y ataque de predadores y perros; el de cosecha y acondicionamiento de lana; de integración, que refiere al vínculo interinstitucional y de mapeo y análisis geográfico.

Subrayó que la información vertida por parte de los productores dentro de la aplicación es totalmente confidencial y no tiene carácter de denuncia, pero permite realizar un mapeo que será insumo para los organismos que toman decisiones.

Sánchez ratificó el apoyo hacia los emprendimientos del ámbito rural, alegando que son el motor del país y Ande debe amoldarse a esa realidad.

Por su parte, la presidenta de INBA destacó la importancia de contar con información actualizada prácticamente en tiempo real e instó a los productores a bajar la app. desde las tiendas de Google o de Apple.

Sanguinetti enfatizó que reconocer los problemas que afectan a los productores ovinos es fundamental para comenzar a resolverlos. “Lo importante es poner los temas arriba de la mesa y encontrarle soluciones... para eso la interacción público-privada es sumamente importante”.

Luego Maldonado, presidenta de la Comisión Honoraria Asesora para Seguridad Rural, realizó un recuento de las acciones que se vienen desarrollando tanto para combatir el abigeato como otras que desarrollan desde el INBA. “Estamos trabajando en vincular las denuncias de ataques de majadas

**“Sabemos lo que afecta anímicamente al productor todo el tema, pero no podemos prometer una solución fácil”**

con el INBA, mientras tanto este sistema que no es una denuncia nos permitirá acceder a muchos datos que muchas veces se pierden en el proceso de denuncia, ya que por las distancias o las dificultades no se realizan inmediatamente”.

Al cierre, el ministro Mattos expresó que las soluciones no son mágicas y se verán en el mediano plazo, “por eso apelamos a las castraciones, a la identificación canina a través del chip y la generación de conciencia ciudadana en cuanto a tenencia de animales... sabemos lo que afecta anímicamente al productor todo el tema, pero no podemos prometer una solución fácil”. **/NR**



# Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.

**CARVE**

**850  
AM**

**Valor Agregado**  
Lunes a viernes - 11 h

---

# El SUL tiene un doble propósito

La institución ovejera realizó su jornada de cierre de año con la prensa, presentando un sistema de producción en evaluación



Retrato final de todos los integrantes de la prensa y los del SUL luego de una jornada de la presentación de los distintos proyectos.

**El Centro** de Investigación y Experimentación Dr. Alejandro Gallinal (CIE-DAG) del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) presentó a la prensa en su jornada anual de cierre del año los detalles de evaluación del comportamiento productivo de ovinos de doble propósito, los que además deben ser animales de lana fina y afinadores.

Esto se lleva adelante en un predio de basamento cristalino, en base a la evaluación de animales de las razas Ideal y Merino Dohne.

Allí la base forrajera es mayoritariamente de campo natural (67,1 %) pero con un área estratégica de mejoramientos extensivos (17% de lotus Rincón y lotus Maku) e intensivos (15,9 % de verdeos y praderas permanentes).

Entre divisiones de alambrados fijos y eléctricos, hay 37 potreros.

Las ovejas se manejan de manera conjunta durante el año, salvo durante la encarnera en que a cada grupo de ovejas y borregas se ingresan carneros de cada raza.

Las borregas se encarnan por primera vez a los 2 dientes. Después de la

ecografía se asignan a mejores pasturas a las ovejas gestantes y se usan parideras en ovejas con gestación múltiple. En 2021 por ecografía hubo 32,6 % de gestación múltiple (y 62,6 % con gestación de un cordero) lográndose una señalada del 101 %.

Los productos ovinos obtenidos son lana de ovejas y de corderos (esquila al año como vellón BO de borregos) y carne ovina: corderos pesados y ovejas de refugio. Se tiene como objetivo embarcar los corderos pesados antes de la parición de la nueva generación. El acceso a pasturas mejoradas ocurre

## Se tiene como objetivo embarcar los corderos pesados antes de la parición de la nueva generación

principalmente luego de la ecografía y durante la lactación, además del destete e invernada de los corderos pesados.

En lo que refiere a producción, en la esquila 2021 el diámetro ponderado del lote de lana fue de 21,0 micras con un rendimiento al lavado de 79,9 % considerando la lana vellón A de borregos (BO) y adultos (OV), mientras que, en el caso de los corderos pesados tipo SUL, con un peso al destete de 28,6 kg produjeron carcasas de 19,3 kg en faena de setiembre (peso de 41,3 kg en planta y rendimiento de 46,3%). **/NR**

Carga vacuna (UG/ha)	0,63
Carga ovina (UG/ha)	0,29
Carga total (UG/ha)	0,92
Producción carne vacuna (kg/ha)	99
Producción carne ovina (kg/ha)	38
Producción de lana (kg/ha)	5,6
Producto bruto vacuno (U\$/ha)	187
Producto bruto ovino (U\$/ha)	89
Producto bruto total (U\$/ha)	276
Insumos (U\$/ha)	121
Ingreso de capital (U\$/ha)	155
PB vacuno/UG vacuna promedio	296
PB ovino/UG ovina promedio	306

## Resultados físicos y económicos de ejercicio 2020/21

Este trabajo se realiza en un área de 216 hectáreas y se presentan los resultados físicos y económicos de vacunos y ovinos logrados en el ejercicio agrícola 2020/21.

# gc

## GENTE DE CAMPO<sup>®</sup>

LA MESA DE DEBATE AGROPECUARIO  
DE LOS DOMINGOS



DOMINGOS 8:00 HS.

Conducción

▼ Juan Luis Dellapiazza

Participación Panelista

▼ Rafael Tardáguila



GENTEDECAMPOUY

# “Los seguros en el agro deben ser política de Estado”

En la inauguración de la cosecha de trigo las autoridades de gobierno mostraron su apoyo al sector y anunciaron cambios en políticas



El presidente de la Asociación Agropecuaria de Dolores, Andrés Alayón, al hacer uso de la palabra durante la ceremonia de inauguración de la zafra de trigo 2021, de la cual participó el presidente de la República, Luis Lacalle Pou.

**Por primera vez** se realizó la inauguración de la cosecha de trigo, en un evento organizado por la Asociación Agropecuaria de Dolores que contó con la presencia del presidente de la República, Luis Lacalle Pou.

El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos, sostuvo que el cultivo “está identificado con la historia y es el que lleva el pan a la casa de todos nosotros, siendo tan noble y tan importante generador de riquezas en esta zona del país”. Agregó que “es una actividad de compromiso y resiliencia”.

Según Mattos, es un gran segundo año de cultivos de invierno, que es un mérito de los productores ya que son los que apuestan, invierten, innovan y aplican tecnología. “Vamos a celebrar la segunda cosecha consecutiva con buena producción y se van a derramar cientos de millones de dólares en la sociedad, en esta necesidad que tenemos de recuperar la economía, luego del Covid-19”.

“La agropecuaria multiplica, se ve en la propia actividad de la región un enorme

reflejo de todas las actividades, por inversión, maquinaria, infraestructura, y es donde el gobierno debe operar para que esto mejore”, puntualizó.

Mattos afirmó que “los seguros en el agro deben ser una política de Estado y tiene que haber un subsidio en algún grado, para ayudar a prevenir, que es mucho más económico para la sociedad que remediar”, afirmación que despertó los aplausos de los más de 300 participantes del evento.

Andrés Alayón, presidente de la gremial organizadora, recordó que esa región del país “es una zona fértil, se comprobó que se podía sembrar dos veces al año y fue la primera región de la Banda Oriental donde se plantó trigo”. Agregó que “desde sus inicios la Agropecuaria de Dolores ha estado siempre al lado del productor, hasta la actualidad, incorporando las últimas y más avanzadas tecnologías”.

“Este cultivo tuvo rápidas e importantes repercusiones a nivel social, como la fundación del Molino San Salvador en 1889, dos graneros en la zona, que generó una intensa actividad fluvial”

recordó, agregando que “generó una simbiosis de Dolores con el trigo, desde siempre, y por eso el escudo de la localidad tiene la espiga”.

Fue en Dolores donde se hizo la primera fiesta nacional del trigo y por eso se la nombró la capital de ese cultivo.

“Hoy, junto con las autoridades reinauguramos nuestra sede”, sostuvo, y repasó actividades que lleva adelante la gremial en el año, que permiten evaluar los avances tecnología entre productores.

“Somos una gremial de propuesta y no de protestas”, puntualizó. /NR

## “Nos vamos a abrir porque le tenemos fe al productor”

El presidente de la República, Luis Lacalle Pou, presente en la inauguración de la cosecha de trigo, sostuvo que valora “el riesgo que los productores agropecuarios corren, porque ni el clima ni el precio son algo que se pueda decidir, pero también está la acción o la omisión del gobierno, dependiendo de lo que cada uno se haga cargo”.

Según Lacalle, “ustedes saben bien que nuestro equipo no hace una división campo o ciudad y estamos convencidos de que, si al campo le va bien, al país le va bien y no hay vuelta atrás ni resiste el más mínimo análisis”.

“El gobierno tiene cosas para hacer y hay un cambio que pretendemos profundizar, como el hecho de los subsidios virtuosos para la agricultura, porque los gobernantes cobramos

impuestos y tributos y luego somos equilibrados en el manejo de esos fondos”. Agregó que “ser justos es la parte más difícil y un subsidio bien aplicado es bueno y por eso apoyamos actividades como el encalado del suelo. Se refirió al tema de los costos en el sector, “por eso no aumentamos los precios de los combustibles; Ancap dio ganancias extraordinarias por el rumbo del negocio” y “no vamos a cobrarle más a la gente para tapar agujeros”.

El presidente destacó el papel del Banco República “que en zonas rurales cada vez está más presente y no está perdiendo plata, sino que está ganando a la vez que apoya a la producción y va a seguir invirtiendo. Es un banco que está cerca del productor”, dijo.

“Uno tiende a veces a hablar del agro desde lo económico, y el campo es mucho más, es una forma de vida y el sostén de la familia, y tenemos que trabajar en el confort rural y en la educación a distancia”.

“El mundo se achicó y está a la mano, nosotros vamos a salir al mundo, nos vamos a abrir porque le tenemos fe al productor, y van a jugar en primera división en cualquier lugar del mundo si logramos acuerdos para vender nuestros productos; ese es el compromiso”.

El presidente se subió a la cosechadora en una trilla simbólica y dijo que los rendimientos variaron entre 6.400 y 7.000 kilos en la chacra del predio experimental de la Agropecuaria de Dolores.

NEGOCIOS RURALES | 37



algebra | ALGEBRA.LY

# 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.

# “Paraguay va a producir más celulosa que Argentina”

Las oportunidades y desafíos del sector forestal marcan una tendencia de cambio en las inversiones y políticas de los países de la región



Carlos Hartwich evaluó como más que positivo el ingreso de la empresa al mercado de Paraguay, que tiene una demanda creciente.

**Finalizando** un año atípico y marcado por la irregularidad, Negocios Rurales entrevistó a Carlos Hartwich, principal de Julio Hartwich, empresa uruguaya líder en la producción de maquinaria que llega con la misma al mercado internacional.

**En el segundo semestre de 2021 lograron avanzar en las exportaciones de maquinaria ¿Qué equipos se exportaron y qué particularidades tienen?**

En los últimos meses se han hecho varias exportaciones a Paraguay, que se encuentra en fase inicial del tema forestal en grandes áreas. Se están preparando para ser proveedores de madera para su futura planta de celulosa y, por lo tanto, empezando a implantar grandes superficies. Para esta etapa se demandan, entonces, equipos para la implantación que tienen algunas diferencias respecto de los que se están usando en Uruguay, puesto que Uruguay se encuentra en una etapa más avanzada en el tema forestal.

Los equipos que estamos exportando a Paraguay son para el control de hormigas, subsoladores con discos (líneas SRDM y SRF) y cisternas plantadoras con gel.

Paraguay en esta etapa ha optado por fertilizar en la preparación de suelo, por lo que todos nuestros subsoladores que se venden a ese país se han suministrado con tolva fertilizadora. Mientras que en Uruguay generalmente se subsola a unos 40cm de profundidad, en Paraguay se trabaja mayoritaria-

**“Entendemos que Paraguay tiene una oportunidad muy grande porque tiene un clima propicio para la producción forestal”**

mente a 60cm. Además, como en Paraguay están en etapa de implantación, les convienen subsoladores con trocha más ancha, a diferencia de Uruguay donde se prefieren equipos con trocha más angosta, por la versatilidad de poder circular tanto en campos de implantación como en reforestación. Por lo tanto, en el caso de los subsoladores para el tiro del tractor, hemos diseñado un equipo específicamente adaptado a los requerimientos de Paraguay, con mayor profundidad de trabajo, con mayor trocha de ruedas y con ruedas más anchas.

## ¿Qué oportunidades, desafíos y proyecciones presenta el mercado forestal paraguayo actualmente?

Entendemos que Paraguay tiene una oportunidad muy grande porque tiene un clima propicio para la producción forestal, en el sentido que está en latitudes más altas donde se logran productividades más grandes, aunque el clima más caliente también pueda generar algunas dificultades en la etapa de plantación. Otra ventaja interesante

**“Paraguay en esta etapa ha optado por fertilizar en la preparación de suelo, por lo que los subsoladores que se venden a ese país son con tolva fertilizadora”**

que tiene Paraguay es que Paracel, la planta de celulosa que se proyecta va a estar ubicada sobre el río Paraguay y, por lo tanto, puede sacar toda su producción por agua, lo cual es una ventaja importante —diría que similar a Uruguay— respecto de algunas plantas en

Brasil, que se ven obligadas a tener fletes muy largos y por tanto costos muy elevados. La planta que se está proyectando en Paraguay es grande, así que el potencial de desarrollo de todo el sector forestal es muy interesante. Sería menor que Uruguay, porque esta nueva planta probablemente sea de tamaño similar a alguna de las plantas uruguayas, pero pasaría a ser un país que va a producir 4 o 5 veces lo que hoy produce Argentina en celulosa.

Entre las dificultades que se le presentan a Paraguay están las que surgen de tener que desarrollar un sector que era muy pequeño en el país. Ir desarrollando a sus contratistas, su red vial para este tipo de producción, conocimiento, genética, etc. Todo eso implica un esfuerzo adicional frente a mercados donde ya hay experiencia y esas cosas ya están desarrolladas. Entonces obviamente, este arranque en Paraguay tiene dificultades adicionales en comparación a instalar la tercera planta de celulosa en Uruguay, donde es más fácil porque es simplemente hacer crecer algo que ya está funcionando. En Paraguay prácticamente es empezar de cero. /NR

# 20 AÑOS



REMATE 235

# MAÑANA MIÉRCOLES 22



PANTALLAURUGUAY



# Crearon la Sociedad Uruguaya de Silvopastoreo

Participaron de la jornada unas 300 personas entre productores de distintos departamentos, técnicos y estudiantes



Desde noviembre funciona la Sociedad Uruguaya de Silvopastoreo, fundada en Tacuarembó.

**La Jornada** de Campo “Integrando árboles a pastura y ganado”, en la que se llevó a cabo el acto fundacional de la Sociedad Uruguaya de Silvopastoreo (SUSilvo), contó con el respaldo de Marfrig, la principal empresa cárnica en Uruguay.

Se trató de un encuentro abierto y gratuito en el que los participantes tuvieron la oportunidad de visitar distintas alternativas de producción silvopastoril, discutir y analizar con productores y técnicos las oportunidades que estos sistemas representan.

La jornada, que tuvo lugar en el establecimiento “Abuelita”, en el paraje Batoví de Tacuarembó, contó con la presencia de unas 300 personas entre productores ganaderos de distintos departamentos, técnicos y estudiantes y culminó con una presentación del experto argentino y asesor CREA Jorge Esquivel, referente en la región en estos sistemas.

Los sistemas silvopastoriles constituyen una opción productiva definida como la integración deliberada y a largo plazo de árboles, ganado y pasturas, que interactúan en forma armónica, propendiendo a la sinergia de sus

componentes. Presentan significativas ventajas en lo relacionado a su sostenibilidad, aportando además numerosos servicios ecosistémicos y oportunidades de desarrollo, dijo Marfrig en un comunicado.

En Uruguay, la integración del árbol a la tradicional producción ganadera ha sido hasta el momento un proceso lento. Por eso adquirió particular importancia el acto fundacional de SUSilvo, organización integrada por productores, administradores, técnicos, instituciones y/o empresas vinculadas con sistemas silvopastoriles y que entre sus objetivos tiene: la investigación científica sobre diferentes aspectos productivos del árbol, el forraje y el ganado y sus interacciones, propendiendo al desarrollo de sistemas sustentables desde el punto de vista ambiental, social y económico; el bienestar animal y el buen uso de los recursos naturales, a través del uso de prácticas agronómicas que aseguren su conservación, incluyendo minimizar el uso de agroquímicos.

Es una institucionalidad nueva abierta a personas simpatizantes que quieran colaborar con el fomento de estos sistemas, con el objetivo de maximizar la producción en forma sostenible. **/NR**

## PARTE DE FAENAS

ESTABLEC.	BOVINOS						TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	Cord.		Borre.	Capón	Ovejas	Carn.		
1 TACUAREMBÓ S.A.	3.449	3.957	565	9	157	8.137						0	
2 FRIG. PUL (PULSA)	2.981	3.866	986	5	174	8.012						0	
3 ONTILCOR S.A.	3.972	2.440	1.287	5	33	7.737						0	
4 CANELONES	2.563	3.729	1.148		93	7.533						0	
5 LAS PIEDRAS S.A.	6.248	707	521	4	10	7.490	14.906	856	876	2.707	31	19.376	
6 CARRASCO	3.697	2.515	771	19	77	7.079						0	
7 ESTAB.COLONIA	2.778	2.497	907	1	79	6.262						0	
8 BREEDERS P.U.	4.152	1.084	533		47	5.816						0	
9 CLEDINOR S.A.	1.743	3.081	350	10	116	5.300						0	
10 INALER S.A.	3.096	1.526	599	2	43	5.266						0	
11 SAN JACINTO	1.981	2.250	430		72	4.733	16.994	1.407	660	3.550	71	22.682	
12 LAS MORAS	2.180	1.188	195	2	24	3.589						0	
13 BILACOR S.A.	1.396	1.627	482	8	58	3.571						0	
14 SIRSIL S.A.	1.132	2.131	208		67	3.538						0	
15 SOLIS	543	1.192	975	74	335	3.119						0	
16 LORSINAL S.A.	509	2.129	181		48	2.867						0	
17 COPAYAN S.A.	865	1.560	365		48	2.838						0	
18 CASA BLANCA	676	566	476	10	9	1.737	4.561	353		111		5.025	
19 SOMICAR S.A.	167	1.079	107		125	1.478	3.826	1.909	415	2.835	288	9.273	
20 FRIGOCERRO S.A.	190	820	114		156	1.280	1.576	191	339	561		2.667	
21 SCHNECK	182	798	110	1	41	1.132						0	
22 ARROYAL S.A.	38	31	316	69	12	466	589	12		13		614	
23 OFERAN S.A.	179	108	156		1	444	4.421	151	598	1.594	48	6.812	
24 MERCEDES	53	4	206			263	592					592	
25 SIMPLIFY S.A.	2	18	194	32		246						0	
26 MIRIAM CRAVEA	146	19	39	34		238						0	
27 CUAREIM	54	105	13		31	203	1.458					1.458	
28 CABRERA GERARDO	41	28	117		2	188	766			20		786	
29 LOS OLIVOS	51		84	3		138						0	
30 LUCHASOL	1	25	40	16		82	517					517	
31 MUN. ARTIGAS	20	32	2	2	1	57	302	100	122	18		542	
33 ROSARIO						0						0	
34 LINERIM S.A.						0						0	
35 SIDERCOL						0	2.536	470	552	1.567	81	5.206	
36 ARDISTAR						0						0	
37 CLADEMAR S.A.						0						0	
38 LA TABLADA						0						0	
39 FRIG.MARTINEZ						0						0	
40 BORDENAVE A.						0						0	
41 MUN.LAVALLEJA						0						0	
42 MARTINEZ, ADAN						0						0	
43 BAMIDAL S.A.						0	2.991	147	1.460	1.460	19	6.077	
44 MUN.SALTO						0						0	
45 CALTES S.A.						0						0	
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>45.085</b>	<b>41.112</b>	<b>12.477</b>	<b>306</b>	<b>1.859</b>	<b>100.839</b>	<b>56.035</b>	<b>5.596</b>	<b>5.022</b>	<b>14.436</b>	<b>538</b>	<b>81.627</b>	

## MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	2,19	2,21	4,12	4,16
	Liviano Bueno de Pradera	2,12	2,14	4,03	4,07
	Exportacion Especial	2,24	2,26	4,16	4,20
	Exportacion Bueno de Pradera	2,15	2,17	4,09	4,13
	Exportacion General			4,04	4,08
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,94	3,98
	Generales			3,81	3,85
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,94	1,96	3,95	3,99
	Buenas	1,90	1,92	3,88	3,92
	Generales	1,84	1,86	3,82	3,86
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,78	1,80	3,71	3,75
	Generales	1,68	1,70	3,55	3,60
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	2,09	2,11	4,03	4,07
	Buenas	2,01	2,03	3,94	3,98
INDUSTRIA	Toros gordos	1,78	1,80	3,36	3,40
	Toros y Novillos generales	1,68	1,70	3,16	3,20
	Vacas Manufactura Alta	1,38	1,40	3,15	3,19
	Vacas Manufactura Baja	1,18	1,20	2,87	2,91
	Conserva	0,83	0,85	2,36	2,40
OVINOS GORDOS	Corderos mamón			4,25	4,29
	Corderos			4,65	4,69
	Cordero pesado			4,69	4,73
	Borregos			4,59	4,63
	Capones			4,44	4,48
	Ovejas			4,31	4,35

## 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	1,0361
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	1,0036
SEPTIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742	1,0074
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	0,9874
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	1,1757	1,0218
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	1,1758	

## PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

- Promedios mensuales en dólares, kilo en pie a levantar del establecimiento, flete a cargo del comprador, negocio al contado. - Los precios en pie a plazo son U\$5 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	1,88
1,65	1,64	1,38	1,48	1,64	1,9	1,59	2,11
1,71	1,56	1,5	1,44	1,58	1,95	1,6	2,14
1,67	1,58	1,34	1,49	1,61	2,08	1,51	2,17
1,61	1,44	1,33	1,32	1,53	2,15	1,36	1,94
1,53	1,36	1,21	1,33	1,48	1,93	1,43	

### NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1,69	1,73	1,61	1,48	1,61	1,75	1,99	1,67
1,75	1,69	1,52	1,5	1,64	1,76	1,87	1,76
1,66	1,63	1,48	1,47	1,64	1,8	1,75	1,84
1,63	1,58	1,46	1,45	1,68	1,79	1,67	1,87
1,66	1,63	1,48	1,53	1,8	1,84	1,68	2,02
1,71	1,71	1,5	1,58	1,83	1,95	1,68	2,1
1,82	1,87	1,54	1,66	1,85	2,04	1,77	2,18
1,90	1,92	1,86	1,63	1,84	2,05	1,81	2,29
1,95	1,78	1,59	1,61	1,74	2,09	1,79	2,31
1,90	1,77	1,58	1,68	1,74	2,22	1,73	2,4
1,83	1,72	1,53	1,59	1,68	2,25	1,61	2,15
1,77	1,66	1,46	1,53	1,67	2,11	1,65	

USD 1,63 USD 1,46 USD 1,32 USD 1,36 USD 1,54 USD 1,83 USD 1,53

PROM. ANUAL USD 1,77 USD 1,72 USD 1,53 USD 1,56 USD 1,73 USD 1,97 USD 1,75

## MERCADO DE REPOSICIÓN

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

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

CATEGORÍA			1 a 6	7 a 13	14 a 20	21 a 27	28 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	US\$/kilo	2.30-3.00	2.30-2.55	2.30-2.40	2.25-2.40	2.30-2.35
TERNEROS	141 a 180 k	US\$/kilo	2.20-2.45	2.20-2.33	2.15-2.26	2.18-2.30	2.15-2.36
TERNEROS	Más 180 k.	US\$/kilo	2.15-2.35	2.10-2.35	2.10-2.25	2.00-2.17	2.05-2.20
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	US\$/kilo	2.15-2.35	2.10-2.20	2.10-2.25	2.10-2.35	2.10-2.25
NOVILLITOS	201 a 240 k.	US\$/kilo	1.90-2.25	2.10-2.15	2.05-2.07	1.90-2.10	1.90-2.20
NOVILLOS	241 a 300 k.	US\$/kilo	2.00-2.15	2.00-2.17	2.00-2.07	2.00-2.10	2.05-2.10
NOVILLOS	301 a 360 k.	US\$/kilo	2.05-2.10	1.95-2.21	1.90-2.05	1.95-2.12	1.85-2.06
NOVILLOS	Más 360 K.	US\$/kilo	2.00-2.25	1.80-2.15	1.98-2.10	1.90-2.10	1.96-2.12
NOVILLOS	HQB 481 K	US\$/kilo	2.10-2.23	2.10-2.20	2.10-2.15	2.10-2.15	2.10-2.10
TERNERAS	hasta 140 k.	US\$/kilo	2.20-2.30	2.00-2.20	2.00-2.05	1.95-2.15	2.00-2.10
TERNERAS	141 a 200 k.	US\$/kilo	2.00-2.25	1.98-2.15	2.00-2.10	2.00-2.20	1.95-2.10
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	US\$/kilo	2.00-2.05	1.92-2.00	1.90-1.95	1.85-2.00	1.88-1.95
VAQUILLONAS	Más 240 K.	US\$/pieza	1.80-1.94	1.80-2.00	1.80-1.96	1.85-2.05	1.80-2.00
VAQUILLONAS	HQB 481 K	US\$/kilo	2.10-2.10	2.05-2.05			2.00-2.00
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		US\$/pieza	600-630	580-650	620-740	550-700	650-740
VACAS DE INVERNADA		US\$/kilo	1.60-1.80	1.65-1.80	1.62-1.75	1.60-1.78	1.68-1.75
PIEZAS DE CRÍA		US\$/pieza	375-450	375-500	365-410	350-400	375-440

## DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
1	44,175
3	44,152
4	43,974
5	43,609
8	43,526
9	43,510
10	43,672
11	43,828
12	44,097
15	44,120
16	44,035
17	44,105
18	44,192
19	44,120
22	44,022
23	44,104
24	44,158
25	44,050
26	44,169
29	44,001
30	44,100
PT	43,987

## 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

# Por más información

ingrese a nuestra web

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



# SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. M° Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda Pablo Sanchez	wharural@adinet.com.uy	099 660530 099 680661 099 350024	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437	4452 7285
AGROORIENTAL	Rafael Barradas 1885	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036	
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquín Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050	2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017	
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557	4643 1584
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469	4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yí	Ignacio Aramburu Arturo Aramburu José Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy arturo@aramburu.com.uy jose@aramburu.com.uy	099 367032 099 367787 099 367152	4367 9052	4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy	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@escritorioarospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130	4352 5098
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789	4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIZOOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856	4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & ASOCIADOS SAS	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello Nicolas Guichón Diaz Santiago Huelmos Gallotti	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769 099 350360 099 318694	4352 7242	4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo Montevideo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143	4642 5329
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.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	bockingnegociosrurales@gmail.com	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594	2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Comeleo 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@campabierto.com.uy	099 782952	2605 8830	
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcaneпа@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldemarcarbajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580	4552 2580
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararias-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	aparicioc13@gmail.com	099 352247		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887	2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martin Correa Martin San Roman	info@correaysanroman.com.uy	099 731587 099 633410	4732 7900	
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	cradeco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833
CUNIETTI Y CIA	RUta 86 KM 39	Sauce-Canelonas	Jorge Cunietti	cuniettycia@vera.com.uy	099 174154		
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com	095028572	4442 4343	4442 2947
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de Maria	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	esrdiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510 099 364 509	4364 2703	4364 3350

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
DI SANTI LTDA.	Gallinal 752	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodriguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razasecheras@dsr.uy	099 353400 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602	4352 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	eeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritorioldutra.com	099 611200 099 245222	2604 7041-3	
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
FERNANDEZ 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 ottohojo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057 099 941114	4772 2818	4772 2818
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990 099 680353	2924 0166	2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435	
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix Santiago Estevez	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802 094 429970 092 299000	2901 2120	2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo Juan Pablo Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389 099 423 504	4772 3624	
GASTELU ALVARO Negocios Rurales	Ruta 14 y Ruta 8	Jose P. Varela	Alvaro Gastelú Negocios Rurales	alvarogastelu1@gmail.com	099 922224	4455 8098	
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	Joaquín González	joaquinve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituaingó 239	Tacuarembó	Walter Omar González Oscar González	boitata@adinet.com.uy	099 835244 099 352 626	4633 0244	
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894 099 102272	29151604	
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando LusiarDO	gronlus@adinet.com.uy	099 567038 099 567868	4567 2971	4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge Garcia Gabriel Garcia	haciendasdelitoral@adinet.com.uy	099 567131 099 728080	4567 6400	4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	escritorio@alejandrailundain.com	099 835249 099 397648	4364 2559	4364 2559
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indartecia.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



17,18,19 NOVIEMBRE

REMATE

241



NOVIEMBRE - 2021

14

DOMINGO

15

LUNES

16

MARTES

17

MIÉRCOLES

18

JUEVES

19

VIERNES

20

SABADO



# SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
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	Manuel Meléndez 410	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelaimzendi@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	jbelloso@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 Ingoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martinez	cuchilladasilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martinez Dos Santos Federico Martinez Elorga	fmurales@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	jpaicardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219 099 630690	2600 1600	2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero Mateo Fernandez	monterofernandezsrl@gmail.com	099 843 651 098 253012	4443 5376	
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralescalombo@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	nedafoxsa@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Batlle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
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 & GARCÍA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513	4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reyalb@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926	4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124	4534 2831 2601 7459 2606 1051
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodriguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902	4642 2017
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodriguez Gabriela	nrh@camposhaciendas.com.uy	099 351208 095 602857	4353 0369	4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramirez 509	Trinidad	Rodrigo Rodriguez Guzman Rodriguez Guzman Areosa	tomlyo@adinet.com.uy	099 366 212 099 366 099 099 366 554	4364 3062	4364 3062
RODRIGUEZ & CIA.	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodriguez Joaquin Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2605 2222	
ROMANO, Carlos y Martín	Bvar. Cardona y Mendiondo	Cardona	Martín Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554	4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martinez	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
SANNER JOSE ENRIQUE	Colon 587 bis	Melo	José Enrique Sanner	jenriquesanner@gmail.com	099 800 753	4642 7363	
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquin	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apto0004	P del Este - Maldonado	Joaquin Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera y 75 de Mayo	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	svrtanenegociosrurales@vera.com.uy	099 847 735 099 872 541	4347 3808	
STRAUCH, Jorge y Cia., Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@strauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentín Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzaingoa 419	Mercedes	Joaquin Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496	
VALDEZ & Cia., Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360	4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanverats@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593	
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2924 0055	2924 8864
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendadelaplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia., S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060	2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yi 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

# EL PAIS Rurales



GANADERÍA

LECHERÍA

AGRICULTURA

REMATES

MAQUINARIA

OTROS

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

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

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAIS



**EL SABOR ES  
TODAVÍA MEJOR  
QUE LA FOTO**

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



**Tacuarembó**  
Steakhouse