

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY



ACG

ASOCIACIÓN DE
CONSIGNATARIOS
DE GANADO

FUNDADA EN 1920

Ignacio Gamio, CEO de Minerva -
“Nos quedamos en Maracaná” y
“no buscamos seguir avanzando”

Fernando Indarte, Indarte y Cía -
“Ni de casualidad volvemos
a los antiguos precios”

La colza gana espacio
en base a sus ventajas

El precio del cordero subió 28%
anual en el cuatrimestre

A REDOBLAR

Las favorables condiciones del negocio y los cambios que hicieron más atractiva la Ley de Inversiones promovieron un fuerte crecimiento de las inversiones en el agro



ge

GENTE DE CAMPO[®]

LA INSTANCIA DE INTERCAMBIO
AGROPECUARIO DE LOS DOMINGOS



DOMINGOS 8:00 HS.

Conducción

▼ Juan Luis Dellapiazza



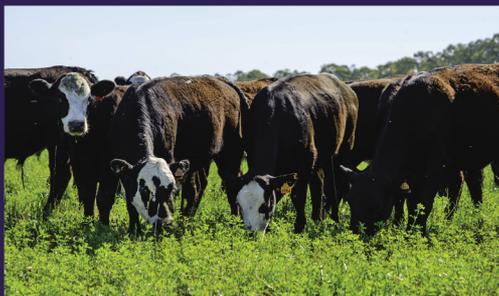
GENTEDECAMPOUY

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

 @frigorificolaspiedras  laspiedras.uy



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. Joaquin Falcón

2do VOCAL:

· Tec. Agr. Alberto Gallinal

COMISIÓN FISCAL:

· Pablo Argenti

· Alejandro Zambrano

· Walter H. Abelenda

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

Edición: Tardáguila Agromercados
Tel.: 2618 3383

Staff periodístico: Andrés Oyhenard,
Luis Silva, Rafael Tardáguila,
Facundo De Acebedo.

Arte: algebra.com.uy

SUMARIO

MAYO 2022

5 - El agro aprovecha la situación para aumentar inversiones

6 - Cambio en Ley de Inversiones apuntaló presentación de proyectos

8 - Venta de maquinaria con sostenido crecimiento

10 - La inversión en infraestructura deberá acompañar el aumento de las inversiones

12 - Ignacio Gamio, CEO de Minerva Uruguay - "Nos quedamos en Maracaná" y "no buscamos seguir avanzando"

14 - Minerva exportó carne con certificación Carbono Neutro

16 - Fuerte caída de la morosidad de los frigoríficos con el sistema bancario

18 - El ternero del próximo entore va a valer mucho

20 - Asumieron los 19 directores departamentales del MGAP

22 - Expectativa de precios en baja para el nitrógeno

24 - Fernando Indarte - "Ni de casualidad volvemos a los antiguos precios"

26 - Gentos y Marfrig presentaron la Escuela de Pastoreo

28 - Fuerte demanda por pasturas invernales

30 - Precio del cordero subió 28% anual en el cuatrimestre

32 - Producción de merino cayó 60% en 30 años

36 - La colza gana espacio en base a sus ventajas

38 - Hartwich congregó al sector forestal en JHmeet'22

El agro aprovecha la situación para aumentar inversiones

TEMA DE TAPA

Por Rafael Tardaguila
rafael@tardaguila.com.uy

El crecimiento de la agricultura y la baja en la edad de faena son solo dos de los tantos indicadores de mejora sectorial

Para crecer hay que invertir y para invertir, no solo se tienen que dar las condiciones, sino que deben ser aprovechadas. Eso es lo que está haciendo el agro. Los altos precios de los bienes están llevando a los productores a aumentar de forma significativa las inversiones en el sector. Para ello influye de forma decisiva, además, la Ley de Inversiones que permite, dependiendo de las condiciones del proyecto, llegar a descontar proporciones significativas de la inversión que puede llegar hasta 100%. Los cambios establecidos a esta ley en el decreto 268 de octubre de 2020 fueron decisivos para elevar la cantidad de proyectos, al hacerlo más atractivo.

La dinámica sectorial es fácilmente observada. En la ganadería, la edad de faena va en caída y llegó a un promedio que se puede estimar en unos 30 meses. En lo que va del año al 7 de mayo se faenaron 456 mil novillos, de los cuales 264 mil eran de 2-4 dientes, 58% del total. Si se observa el crecimiento de las distintas categorías que ingre-



En lo que va del año al 7 de mayo se faenaron 456 mil novillos, de los cuales 264 mil eran de 2-4 dientes, 58% del total

saron a planta respecto al año anterior, los de 2-4 dientes aumentaron 37%, en tanto que los de 6 dientes bajaron 10% y los de 8 dientes 14% anual. Estos últimos, que en el siglo XX eran la principal categoría de faena entre los novillos, en lo que va de 2022 fueron solo 20%.

Para lograr llegar a peso de faena a edades más tempranas se precisan, lógicamente, inversiones, ya sea en corrales de engorde como en pasturas, ya sea para acelerar la terminación como la recría. Es un hecho que la proporción de animales terminados en corrales de engorde crecerá este año, tal como lo hizo en el pasado. La relación de reposición, tan favorable en 2021, no lo es tanto en el corriente, pero la ecuación

debería seguir siendo buena para los corrales, más allá de que también subió el precio de los granos forrajeros.

En la agricultura también hay un significativo aumento de la inversión. En dos años el área agrícola creció en 300 mil hectáreas, tanto en invierno —con el gran destaque de la colza, que se volverá a expandir fuerte en la actual siembra para la campaña 2022/23—, como en los cultivos de verano, en especial la soja y el arroz.

La lechería no se queda atrás y la forestación muestra una gran dinámica de la mano de la inversión en la fase de industrialización.

El agro responde a las favorables condiciones de los mercados con inversiones que permitirán seguir creciendo y que más temprano que tarde se reflejarán —ya lo están haciendo— en mejoras en las condiciones de vida en los pueblos y ciudades del interior y, obviamente, también en Montevideo. /NR

Si se observa el crecimiento de las distintas categorías de novillos que ingresaron a planta respecto al año anterior, los de 2-4 dientes aumentaron 37%, en tanto que los de 6 dientes bajaron 10% y los de 8 dientes 14% anual. Estos últimos, que en el siglo XX eran la principal categoría de faena entre los novillos, en lo que va de 2022 fueron solo 20%

Con cambio en Ley de Inversiones se presentan más proyectos

Los altos precios de los productos y el decreto que modificó la ley le dieron las condiciones necesarias al sector para redoblar la apuesta



presentan proyectos en riego, reservas de agua, alambrados, maquinaria agrícola, vehículos, entre otros. En varios de estos se advierte un crecimiento significativo de las inversiones que está complicando la capacidad de respuesta de los vendedores, tanto en el caso de equipos de riego como en el de maquinaria agrícola.

Uno de los impulsos principales en el último año ha sido en equipamiento para riego. Ignacio Erro, gerente comercial de Corporación de Maquinaria, dijo a **Negocios Rurales** que solamente desde Barraca Erro el año pasado se instalaron equipos de riego para 5.000 hectáreas, 10% de lo que era la superficie de cultivos de secanos regada en ese momento. Actualmente, “la capacidad de respuesta a estos pro-

Se presentan proyectos de inversión en riego, reservas de agua, alambrados, maquinaria agrícola, vehículos, entre otros

Los cambios realizados a la Ley de Inversiones en el decreto 268, de octubre de 2020, le imprimieron una gran dinámica a la presentación de proyectos de inversión, dado que mejoraron las condiciones de manera de permitir que una mayor proporción de estos sean descontados del pago de impuestos. Desde entonces, de acuerdo con lo manifestado por Nicole Perelmuter, directora de la Asesoría Macroeconómica del Ministerio de Economía y Finanzas al diario El Observador, se presentaron proyectos ante la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP) por más de US\$ 3.000 millones. “Eso es otra UPM2”, dijo Perelmuter en esa entrevista.

Las inversiones promovidas deben ser en activos fijos y abarcan diversos rubros, desde servicios, industria, comercio y agro. En el sector agropecuario se

yectos es muy inferior a la demanda”, aseguró Erro. Se estima que el área regable para cultivos de secano aumentó en alrededor de 50% desde el decreto 268.

Los beneficios para la exoneración de impuestos con el nuevo decreto son claros. “El porcentaje de captura del beneficio es ahora mayor; antes llegaba a 60% y ahora puede llegar a incluir la totalidad de la inversión”, explicó Federico Monetti, gerente del Departamento de Consultoría en Finanzas de CPA Ferrere.

Para llegar a los porcentajes máximos de exoneración se tienen que cumplir varias condiciones. Los evaluadores de los proyectos tienen en cuenta si se genera empleo, si se trata de tecnologías limpias, si incrementará las exportaciones del país (de forma directa o indirecta) y también se promueve la descentralización, por lo que suman

porcentajes adicionales los proyectos de inversión en el interior. Los departamentos en donde la pérdida de empleo fue mayor en los últimos años, tienen una ponderación porcentual más grande.

“Con las modificaciones del decreto 268 se hizo más fácil acceder a proporciones mayores de exoneración, que puede llegar a 100%”, aseguró Monetti.

El integrante de CPA Ferrere explicó cómo se pueden alcanzar porcentajes elevados de exoneración en una inversión en riego. En principio, al tratarse de una tecnología limpia, se puede descontar hasta cerca de 40% de la inversión; con la descentralización (siempre serán proyectos en el interior), sube a 50%; al tratarse de fomento de exportaciones indirectas (por ejemplo, si se va a regar soja, se tiene en cuenta que se exporta 95% de la producción) pasa a alrededor de 70% y si, además,

con la inversión se genera empleo, “te acercas a 90-100%”, expresó.

Consultado acerca de los impuestos que se pueden descontar, Monetti dijo que “el más atractivo” es el Irae. Se genera una cuenta corriente a descontar al momento del pago de la renta con un plazo que puede ser de cuatro hasta 25 años. El aumento de los plazos para los descuentos es uno de los cambios establecidos en el decreto de 2020. También es posible de ser descontado el Impuesto al Patrimonio, el IVA y los aranceles a la importación de bienes.

La cantidad de proyectos de inversión que se están evaluando subieron de forma considerable desde el decreto de octubre de 2020. Esto atrasó el plazo de evaluación de los trámites. Monetti dijo que anteriormente demoraban unos 6-8 meses y que ahora se pasó a 12-14 meses. /NR



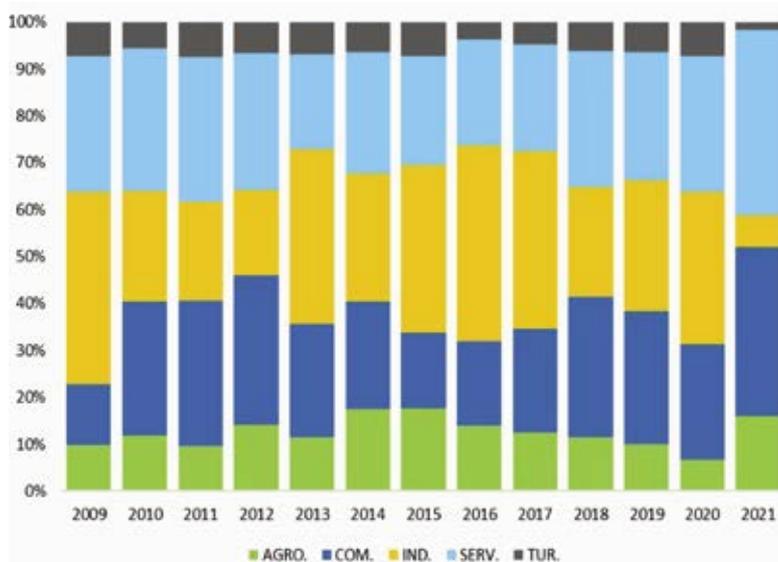
Federico Monetti, gerente del Departamento de Consultoría en Finanzas de CPA Ferrere, explicó cómo se pueden alcanzar porcentajes elevados de exoneración en una inversión en riego. En principio, al tratarse de una tecnología limpia, se puede descontar hasta cerca de 40% de la inversión; con la descentralización (siempre serán proyectos en el interior), sube a 50%; al tratarse de fomento de exportaciones indirectas (por ejemplo, si se va a regar soja, se tiene en cuenta que se exporta 95% de la producción) pasa a alrededor de 70% y si, además, con la inversión se genera empleo, “te acercas a 90-100%”, expresó.

El agro duplicó su participación en 2021

Desde octubre de 2020, cuando se dio la modificación de la Ley de Inversiones con el decreto 268, se presentaron proyectos de inversión ante la COMAP, dependiente del Ministerio de Economía, por algo más de US\$ 3.000 millones. De ellos, una proporción creciente están relacionados con el sector agropecuario.

En el gráfico adjunto, elaborado por CPA Ferrere, se observa la proporción de los distintos rubros en los proyectos promovidos desde 2009 hasta 2021. La participación del sector agropecuario se duplicó entre 2020 y 2021 y volvió a las proporciones de los años 2014 y 2015, cuando se dio el anterior auge de precios agropecuarios.

En el primer trimestre de 2022, de acuerdo con datos de la COMAP, se aprobaron 132 proyectos de inversión por US\$ 190 millones. De esos, solo 13 son del sector agropecuario por US\$ 4,69 millones (2,5%), aunque cabe tener en cuenta que solo uno de los proyectos es por casi la mitad del monto total, US\$ 83,8 millones. Se trata de un proyecto presentado por Urufarma sobre “Fabricación y comercialización de especialidades farmacéuticas”.



Venta de maquinaria con sostenido crecimiento

Ignacio Erro dijo que el crecimiento de la demanda “no para” y lo estimó en 50 % superior a los niveles pre pandemia



Se proyecta que se venderán unas 80 cosechadoras este año, duplicando las de 2021, pero la mitad si se compara con los picos de 2014/15.

La mejora del negocio agrícola mediante la combinación de subas en los precios y buenos volúmenes de producción, así como del negocio ganadero, están llevando a que los productores eleven la inversión en maquinaria, que venía con bastante atraso. “En Uruguay la maquinaria estaba con muchas horas”, dijo a **Negocios Rurales** Ignacio Erro, gerente comercial de Corporación de Maquinaria.

En estos momentos la demanda supera ampliamente a la oferta, por lo que hay retrasos considerables en las entregas. Erro explicó que las ventas en 2021 crecieron respecto al año anterior y que en el corriente volvieron a aumentar. “La demanda no para”, dijo, y estimó que es alrededor de 50% superior a los niveles previos a la pandemia.

Al pasarlo a números, Erro dijo que la venta de cosechadoras en el primer cuatrimestre de este año iguala las ventas de todo 2021. Sin embargo, dado que las ventas suelen concentrarse en los primeros meses del año, proyectó que seguramente se dupliquen a unas 80 cosechadoras. “Aunque el crecimiento porcentual es grande respecto a 2021, seguimos muy por debajo de

las 160 cosechadoras que se llegaron a vender en el anterior pico de 2013 y 2014”.

Respecto a la venta de tractores, el gerente comercial de Corporación de Maquinaria dijo que en el primer cuatrimestre de 2022 las ventas crecieron 25% anual, al pasar de 390 a 490 unidades. Proyectó que el año cerrará con unos 1.600-1.650 tractores vendidos, luego de que en 2021 se comercializaran 1.400.

La situación es similar en el caso de los fabricantes locales. Gustavo Aberaztegui, presidente de la Cámara Uruguaya de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CUFMA) y principal de Mary dijo que “2021 fue un año bueno, pero no para todas las empresas. Pero este año es distinto porque mejoró en todos los rubros, de la mano de los precios internacionales; en la ganadería los precios están por las nubes, en la lechería se están recuperando, la forestación está bien y desde la fruticultura también hay una gran demanda por herramientas; hoy todas las empresas están con mucho trabajo”.

Debido a la decisión de reponer e invertir en maquinaria por parte del sector productivo, Aberaztegui dijo que “la mayoría de las empresas estamos con muchas ventas por delante y lo que estamos produciendo, lo estamos entregando, no estamos haciendo stock como en otros momentos”.

La capacidad de producción actual es menor a la demanda existente, por lo que “algún producto los clientes nos tienen que esperar un mes, hasta que podamos dar cumplimiento”. El presidente de CUFMA dijo que “en estos meses del año el aumento en las ventas se puede estimar en 20% en comparación con 2021”.

Desde su punto de vista, la tendencia de la demanda “continuará estable”; sin embargo, advirtió que “existe un fuerte incremento en el valor de la materia prima, que hasta el momento no se ha trasladado en su totalidad al comprador de maquinarias”. Aberaztegui explicó que “la plancha de acero importada desde Brasil subió 10% en enero y ahora sobre el cierre de marzo se nos pasó la nueva cotización y subió 35%.”

El empresario dijo que “ese aumento del 45% en estos meses no se puede trasladar todo al cliente porque, si así

fuera, no le vendemos a nadie”. Explicó que, debido a las normativas vigentes, las empresas chicas se ven perjudicadas debido a que no se pueden realizar importaciones de volumen en conjunto. /NR

Exposiciones también con ventas a futuro

En las dos muestras dinámicas realizadas este año, la Expo Activa y Expo Melilla, se observó un marcado interés de los productores de hacerse de maquinaria.

“Con la zafra de invierno a la vista y las expectativas de una zafra de verano que se viene concretando con buenos rendimientos, la gente se jugó a invertir mucho en maquinaria con preventas, porque no hay disponibilidad”, dijo el presidente de la Asociación Agropecuaria de Soriano, Jorge Rodríguez.

“De las exposiciones de los últimos años es la que ha tenido mayor nivel de ventas”, dijo Rodríguez, que explicó que la gremial no realiza un chequeo del volumen de negocios, “pero hablamos con los expositores y hay quien nos dijo que tiene 47 máquinas vendidas, señadas, y que no las tiene” para entregar.

Por su parte, el director de Exposiciones de la Asociación Rural del Uruguay, Rafael Ferber, explicó que la gremial “no lleva un registro de las ventas”. Sin embargo, tras el diálogo con varios expositores de Expo Melilla, “la sensación es de conformidad por parte de las empresas vendedoras; por el movimiento que hubo y los comentarios, fue un año muy fuerte”.

Agregó que muchas empresas este año “no tenían stocks”, por lo que “han vendido y dejado sobre pedido la maquinaria”. El que tenía stock “ha vendido todo, el problema lo están teniendo desde la entrega de fábrica”.

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

Deberá acompañar la inversión en infraestructura

El crecimiento productivo “requerirá un mayor mantenimiento de las rutas internas que son utilizadas por los camiones para llegar a los silos”



rector de CLC diseño y desarrollo logístico. Aunque consideró difícil que se produzca un colapso de la infraestructura vial, “porque el tránsito no es excesivo”, de todas formas, es imprescindible “prever el crecimiento en el uso para empezar a trabajarlo desde ahora”, agregó. La situación exigirá de una acitada planificación entre el Ministerio de Transporte y Obras Públicas y otros ministerios vinculados con la producción para acompasar el mantenimiento de la red vial con el crecimiento productivo y el movimiento de fletes.

Uruguay, y América del Sur en general, tienen un peso relativo del transporte en camiones mucho mayor que otras partes del mundo. El desbalance a favor de los camiones lleva a que el transporte regional sea caro y hay reglamentaciones a nivel del Mercosur que no se han podido resolver y que encarecen aun más. Hay un lobby de los camioneros “que ha impedido que se resuelvan esos sobrecostos”, aseguró Bobba. Por lo tanto, “somos caros y, si no hay competencia (mediante el uso de otras vías de transporte) seguiremos siendo caros. Hay un total desbalance”, afirmó.

Este desbalance en favor del transporte en camiones hace más intenso aun el uso de las rutas. El crecimiento de la demanda llevó a un salto en la venta de camiones en Uruguay, como se observa en el gráfico adjunto en base a datos de Ascoma. Entre 2016 y 2020

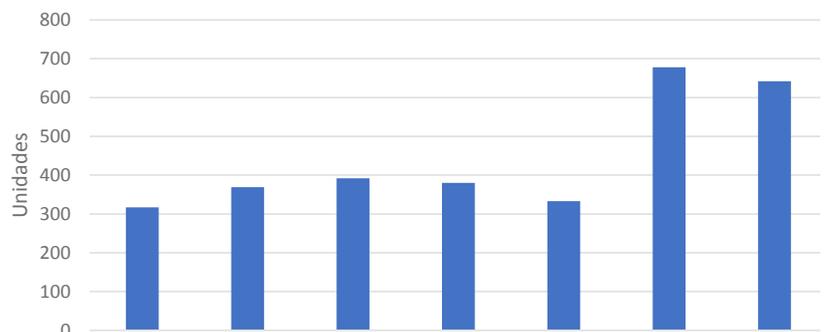
El arquitecto Pablo Bobba, director de CLC diseño y desarrollo logístico, considera que en la región hay un “total desbalance” a favor del transporte en camiones.

La intensificación de la producción agropecuaria está impactando en un crecimiento en el uso de la infraestructura vial que deberá acompasar el crecimiento con inversiones que impidan que, por el mayor uso, se degraden las rutas y generen pérdidas y sobrecostos.

La situación “requerirá un mayor mantenimiento de las rutas, en especial de las internas que son utilizadas por los camiones para llegar a los silos”, dijo a Negocios Rurales Pablo Bobba, di-



Venta de camiones en el primer trimestre



Fuente: Ascoma



se vendieron entre 300 y 400 camiones en el primer trimestre. En 2021 y 2022 las ventas se ubicaron entre 600 y 700 unidades en el trimestre.

La casi duplicación en la venta de camiones en los dos últimos años responde a la mayor demanda. En estos dos últimos años, desde que se dio el

La situación exigirá de una aceitada planificación entre el Ministerio de Transporte y otros ministerios para acompasar el mantenimiento de la red vial con el crecimiento productivo

salto en la venta de camiones, el área agrícola creció en unas 300 mil hectáreas. A un promedio de 4 toneladas por hectárea entre cultivos de invierno y verano, son unos 40 mil fletes más en el año para sacar la producción.

A su vez, en el primer trimestre de este año la faena de vacunos creció en más de 200 mil cabezas respecto al mismo período de 2020. A 35 animales por jaula, son más de 6 mil fletes adicionales. Anualizado, unos 25 mil. Y ese es el movimiento de ganado a faena, sin tener en cuenta el lleva y trae de reposición ni de otros rubros primarios.

“El puerto de aguas profundas cayó porque se vendió mal”

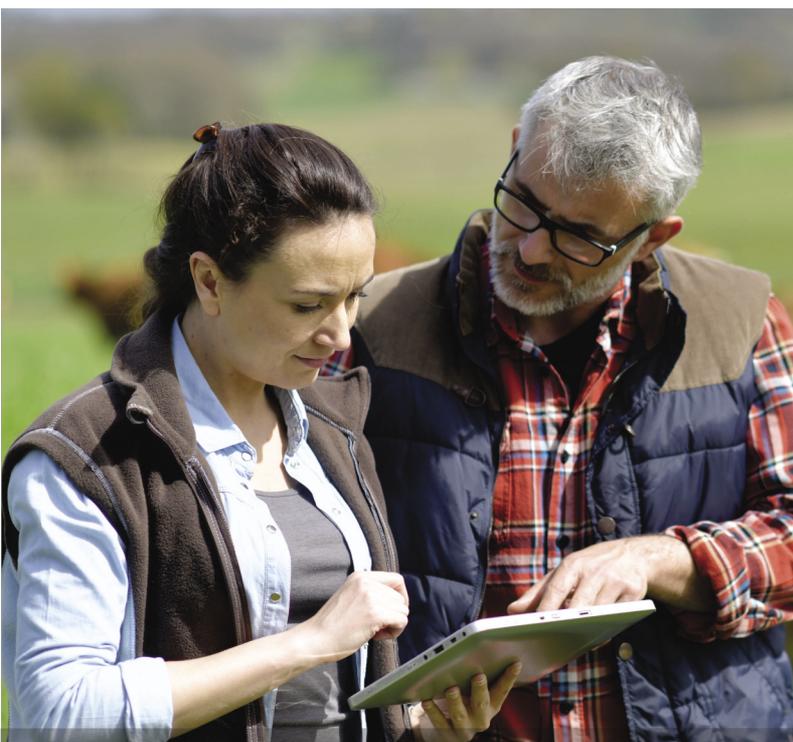
“El proyecto sobre laguna Merín es el mejor ejemplo del lamentable fracaso del puerto de aguas profundas en Rocha”, afirmó Pablo Bobba, director de CLC diseño y desarrollo logístico. El especialista recordó que la idea de un puerto de aguas profundas en el este “tiene más de 100 años” y que, en un principio, la idea era hacer un eje desde Bella Unión para el traslado a puerto de mercadería que llegaría desde Bolivia y Paraguay, además de la uruguaya.

Bobba opinó que el proyecto “se vendió mal” porque se hizo con nombre y apellido. Fue un proyecto ligado a Aratirí que, cuando esta cerró, se cayó.

Sobre el proyecto en la laguna Merín, el especialista destacó que “toda la producción del este va a poder salir por ahí”. El proyecto es que la mercadería se vaya hasta el puerto de Río Grande. “Los productores del sur de Brasil también lo están pidiendo”, expresó. Quien puede salir perdiendo con esta opción es el puerto de Montevideo, un punto de salida caro que deberá comenzar a competir por la mercadería del norte del país con el sur de Brasil.

Por lo tanto, solo entre el crecimiento de la ganadería y la agricultura en estos dos años se está generando una cantidad adicional de fletes del orden de los 60-70 mil. A eso hay que agregarle el movimiento adicional de fletes con madera que, sin dudas, seguirá creciendo en los próximos años, al menos hasta tanto esté funcionando el tren de UPM entre Paso de los Toros y Montevideo. /NR

NEGOCIOS RURALES | 11



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

“Nos quedamos en Maracaná” y “no seguimos avanzando”

El industrial resaltó el trabajo realizado durante muchos años por Uruguay, pero dijo que el país está perdiendo esa ventaja



Ignacio Gamio durante su presentación en el local artiguense Parada Fariña, en actividad organizada por el escritorio Otto Fernández.

El escritorio Otto Fernández realizó en su local Parada Fariña, en Artigas, un encuentro del que participó el CEO para Uruguay del Grupo Minerva, Ignacio Gamio. El representante de la industria realizó una recorrida por los diferentes mercados a los cuales Uruguay exporta carne vacuna y que, desde su punto de vista, explican la demanda y los valores del mercado interno.

Gamio resaltó el trabajo realizado durante muchos años que permitió que Uruguay se distinguiera desde el punto de vista sanitario y con su política exportadora a nivel del mercado internacional, sin embargo, advirtió que el país está perdiendo esa ventaja y dijo que el sector en un todo necesita analizar dicha pérdida.

“Los demás mejoran y nosotros nos quedamos en Maracaná. Nos quedamos mirando todo lo bien que hacíamos y no buscamos seguir avanzando en determinados nichos de mercado” dijo el industrial.

Comenzó su recorrido por el mercado norteamericano y dijo que el sector ganadero se encuentra “pasando por una situación climática compleja, prácticamente la mitad de los Estados Unidos tiene un déficit hídrico importante, la producción de carne y el rodeo seguramente tenga una caída importante”.

Frente a esta situación explicó que Uruguay “tiene una oportunidad, porque vende un producto que la industria lo utiliza para la producción de hamburguesas y nosotros estamos siempre buscando una valorización de nuestros productos”. En Estados Unidos, dijo Gamio, existen nichos de mercado que permiten esa valorización, pero para ello dijo que “hay diferentes tipos de

“La 481 ha sido un dinamizador para la ganadería uruguaya, hoy por hoy se están buscando alternativas que pueden ser Estados Unidos, algunos mercados asiáticos y Japón

carnes certificadas que se venden en el mercado americano” y este tipo de carnes “se han mantenido en precios estables”.

En el mercado estadounidense destacó la necesidad de avanzar en esos nichos, donde Australia ha perdido espacio, porque “ha mermado mucho sus exportaciones”. En este sentido dijo que Uruguay debe buscar una mayor proporción de este mercado de nichos, pero recordó que tiene un cupo de 20.000 toneladas y que rápidamente se completa, por lo que volvió a remarcar la necesidad de “hacer cosas, que la

diplomacia actúe porque la equivalencia sanitaria hoy no está siendo efectiva, no estamos exportando ni haciendo negocios con México”.

Gamio dijo que Uruguay tendrá en el corto plazo una fuerte competencia de Brasil en el mercado de América del Norte y también de Paraguay, que en el segundo semestre “quizás ya pueda estar exportando a Estados Unidos”.

Sobre el mercado europeo, dijo que las dos principales vías de entrada son la cuota Hilton y la 481. Luego de recono-

tán buscando alternativas que pueden ser Estados Unidos, algunos mercados asiáticos y Japón, que quizá pueda absorber parte de esa producción que no va a ir a Europa” dijo Gamio.

Dentro del mercado europeo, destacó que el grupo Minerva realizó faenas de productores certificados para la producción de carne carbono neutro, que es un nicho de mercado que ha crecido

Uruguay tendrá en el corto plazo una fuerte competencia de Brasil en el mercado de América del Norte y también de Paraguay

cer la importancia del mercado desde el punto de vista de los valores, dijo que “la cuota Hilton es totalmente estructurada, después que se la cumple difícilmente se pueden seguir haciendo negocios y la cuota 481 viene disminuyendo para Uruguay”.

“La 481 ha sido un dinamizador para la ganadería uruguaya, hoy por hoy se es-

Un mercado sin cuotas

Ignacio Gamio, CEO de Minerva en Uruguay, dijo que “la gran diferencia” de China es que “es un mercado sin cuotas, lo que uno produce se puede vender y eso es un diferencial muy grande y por eso estamos todos (los países exportadores) tratando de entrar”. Explicó que “China no es una sola, tiene varias regiones y cada región tiene una manera diferente de preparar su comida y en cada región se puede colocar un producto diferente”.

Gamio dijo que “China no es la misma de hace cinco años”. Si bien marcó que se siguen vendiendo commodities, también “estamos empezando a vender productos con valor agregado”. Al igual que en el mercado estadounidense, el industrial dijo que uno de los problemas que se observan es el crecimiento de Brasil y advirtió que en Uruguay “tenemos que prepararnos para competir muy duro por ese mercado”.

AGROLUNA
BLACK

★★★★★

FRIGORÍFICO
COPAYAN
ROCHA - URUGUAY

CALIDAD EN UNA SOLA MARCA
www.copayan.uy

ANGUS URUGUAY PREMIUM
ABERDEEN ANGUS BREEDERS SOCIETY

Minerva exportó carne con certificación Carbono Neutro

La empresa implementa un plan de reducción de emisiones para mitigar de manera continua las originadas en el proceso productivo



Los principales de Minerva en Uruguay junto al ministro de Ganadería, Fernando Mattos, al momento de concretar la primera exportación con certificación carbono neutro.

A principios de mayo Minerva Foods Uruguay realizó su primera exportación de carne certificada Carbono Neutro. Con la inclusión del sello CO2 neutral otorgado por una organización independiente sin fines de lucro con sistemas de certificación en más de 100 países, Minerva Foods puede asegurar que llevó a cabo la medición de las emisiones correspondientes a los alcances 1 y 3 en todas las etapas de desarrollo del producto certificado, promoviendo la compensación con el uso de créditos de carbono. La Compañía ya es carbono neutro en el alcance 2 desde 2020.

Paralelamente, Minerva Foods implementa un plan de reducción de emisiones en sus unidades productivas y en las haciendas proveedoras socias para mitigar de manera continua las emisiones originadas en el proceso productivo, las cuales deben ser compensadas, dijo la empresa en un comunicado de prensa.

El nuevo sello podrá ser utilizado en todas las líneas producidas por la Compañía, siempre que sigan la misma lógica de reducción y compensación de emisiones. “Este es un hito importante en el trabajo que estamos haciendo hacia el Carbono Neutro. Iniciamos la inclusión de este nuevo sello en las líneas producidas en Uruguay, como resultado de las mejores

prácticas adoptadas por los ganaderos locales en el trabajo de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Uruguay es también un país estratégico para nuestra Compañía, con entrada en los principales mercados mundiales. Además de demostrar otro avance en nuestras iniciativas de descarbonización, este lanzamiento ofrece al mercado global una opción de producto aún más sostenible”, destacó Fernando Queiroz, CEO de Minerva Foods.

“Con el lanzamiento, damos un nuevo paso muy importante en nuestro trabajo enfocado a promover la ganadería con baja emisión de carbono, asegurando con transparencia un producto con etapas medidas, auditadas y certificadas, desde la finca hasta el destino. La iniciativa incluye una estrategia amplia, que tiene como objetivo incluir

“Con el lanzamiento, damos un nuevo paso muy importante en nuestro trabajo enfocado a promover la ganadería con baja emisión de carbono”

el 50% de nuestros proveedores de carne bovina en el Programa Renove para 2030. Entendemos que la carrera hacia emisiones netas cero debe ser un esfuerzo colectivo, por lo que estamos involucrados en alianzas estratégicas, con el objetivo de contribuir a la reducción del cambio climático e impulsar la sustentabilidad del sector en todos los países donde operamos”, refuerza Gracie Selva, gerente de Sustentabilidad de Minerva Foods.

Con los resultados obtenidos de la medición, Minerva Foods, a través de MyCarbon, su filial dedicada al desarrollo y comercialización de créditos de carbono, compró bonos de carbono de acuerdo al volumen necesario para compensar las emisiones generadas durante todo el proceso de producción del lote de carne bovina, considerando la producción en el campo, el transporte y la industria. /NR



Una de las cajas con el producto certificado carbono neutro. Esta primera exportación se destinó al mercado de Suiza.

El 20% no realiza Declaración Jurada electrónica

A partir del 1 de julio habrá que presentar los datos de existencias y usos de suelos

A partir del viernes 1 de julio se deberá realizar, como es tradicional, la Declaración Jurada Anual de existencias de ganado, tenencia y uso de suelo de todos aquellos productores, organismos oficiales, consignatarios y actividades comerciales que posean número de DICOSE inscrito ante el Sistema Nacional de Información Ganadera (SNIG).

Dicha declaración tiene dos opciones de presentación. La primera y tradicional es en el formato papel; sin embargo, desde 2016 se ha habilitado la opción de presentar en formato electrónico, a través del SNIG. "Año a año ha crecido la realización de la declaración en este formato electrónico", dijo el coordinador del SNIG en el norte del país, Ing. Agr. Eduardo Crescionini.

El profesional indicó que "es muy importante" para el productor hacerlo en forma digital por la facilidad de la rea-



Ing. Agr. Eduardo Crescionini, coordinador del SNIG del Norte

lización, pero además también "para el Ministerio, porque se pueden obtener los resultados rápidamente y, además, una buena calidad de datos".

Crescionini dijo que para la próxima Declaración Jurada se mantendrán las dos opciones, aunque aclaró que "estamos tratando de reducir ese 20% de productores que aún no está adherido a hacerlo electrónico y acercarnos al 100% este año". /NR



Indarte

NEGOCIOS RURALES

DISCRECIÓN & RESPALDO



INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

DESCARGA NUESTRA
APP GRATIS



www.indarte.com.uy

Fuerte caída de la morosidad de los frigoríficos

Los productores ganaderos también mejoraron su ratio de cartera de créditos vencidos con el sistema bancario público y privado

La industria frigorífica uruguaya mejoró en forma apreciable su desempeño crediticio ante la banca pública y privada en Uruguay durante el último año.

De acuerdo con los últimos datos que publicó la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central del Uruguay (BCU), los frigoríficos tenían créditos con los bancos por US\$ 279,3 millones al cierre de marzo. De este total, apenas 0,6% estaba en condición de vencido (US\$ 1,6 millones). Si bien durante el cierre del primer trimestre se produjo un leve incremento en la morosidad —había caído a un piso 0,2% en enero y febrero— en el transcurso del último año se dio una caída sostenida

en la cartera de préstamos que estaba en esa condición.

En marzo del año pasado el volumen de créditos llegaba a US\$ 327 millones y la cartera en mora totalizaba US\$ 12,9 millones (3,8% del total), por lo que en último año se produjo una reducción de unos US\$ 11 millones.

La cartera de préstamos en condición de mora de la industria frigorífica había comenzado a crecer desde fines de 2019 y tuvo su pico en enero de 2021 cuando llegó al 5,2% del total (unos US\$ 17,8 millones). Esta tendencia comenzó a revertirse desde fines del primer trimestre del año pasado y se consolidó al inicio del primer trimestre de 2022.

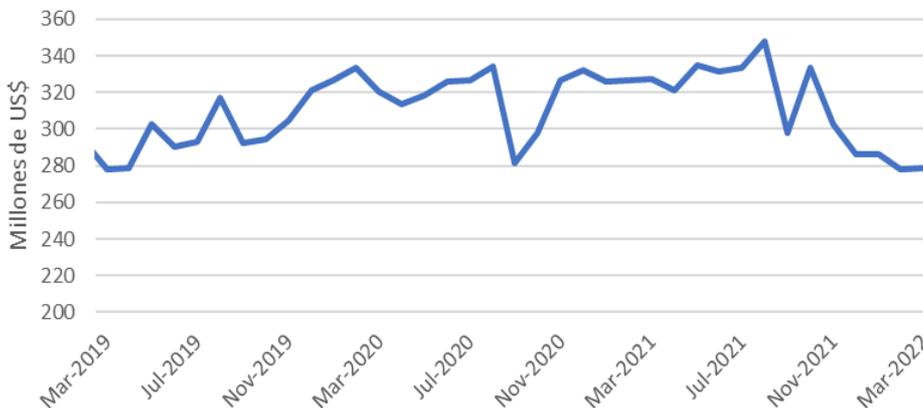
Proporción de créditos vencidos de la industria frigorífica



Fuente: BCU



Créditos vigentes de la industria frigorífica



Fuente: BCU



Los ganaderos

En la otra pata de la cadena cárnica, la producción ganadera, los datos sobre el desempeño crediticio también han mostrado una reducción en el volumen de créditos que estaba en condición de vencidos, pero se partía de niveles inferiores a los que tenía la industria frigorífica un año atrás.

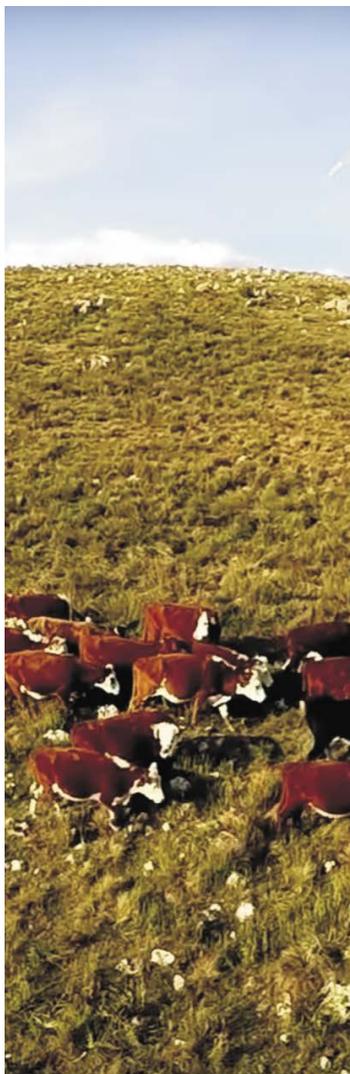
El volumen total de préstamos de ese eslabón de la cadena era de US\$ 774 millones al cierre del primer trimestre de este año, según los datos del BCU. De este total, apenas 1,2% estaba en condición de mora (US\$ 9,3 millones). Hace un año ese subsector de actividad tenía una cartera en condición de mora de US\$ 21,5 millones (2,8% del total), por lo que en el transcurso del último año se produjo una reducción de algo más de 1 punto porcentual y de 3 puntos si se lo compara con marzo de 2020 (4,1%). /NR



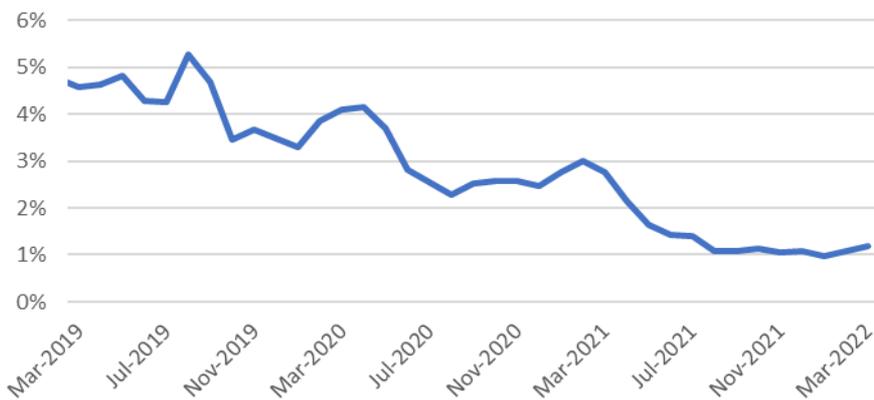
Créditos de la ganadería



Fuente: BCU



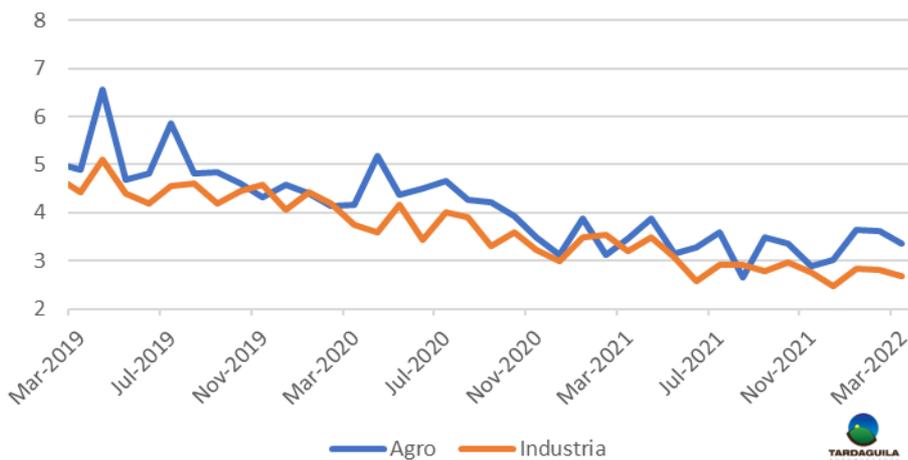
Proporción de créditos vencidos de explotaciones ganaderas



Fuente: BCU



Tasa de interés anual en US\$



El ternero del próximo entore va a valer mucho

Las cosas están dadas como para que la oferta de reposición sea relativamente escasa y enfrente una demanda sostenida



Esta inusual situación de precios en alza del ternero y faena creciente de vacas puede conformar en un mediano plazo un escenario muy atípico, porque el actual desequilibrio a favor del precio del gordo puede dar pie a otro absolutamente contrario en el que la escasez relativa de animales de reposición dispare de forma inusitada su precio y también la relación de reposición, apretando los márgenes de las invernadas y de los corrales que han sido los grandes beneficiados en el último año.

Es cierto, hay incentivos para acelerar el apronte de las vaquillonas, que se inseminan a los 15 meses y que, de esa manera, se compense parcialmente la mayor extracción de vacas del rodeo de cría. ¿Pero será suficiente para satisfacer la demanda? En base al contexto internacional actual, la demanda por carne vacuna en el mundo parece que seguirá firme en el mediano plazo o algo más. En este mar plagado de cisnes negros por el que se navega en los últimos años, no hay nada garantizado, pero las perspectivas son de precios firmes para la carne vacuna exportada.

Las inversiones a nivel de invernadas y corrales demandarán cantidades crecientes de animales de reposición que, probablemente, no estén. Como siempre, un bien que escasea tiene más valor.

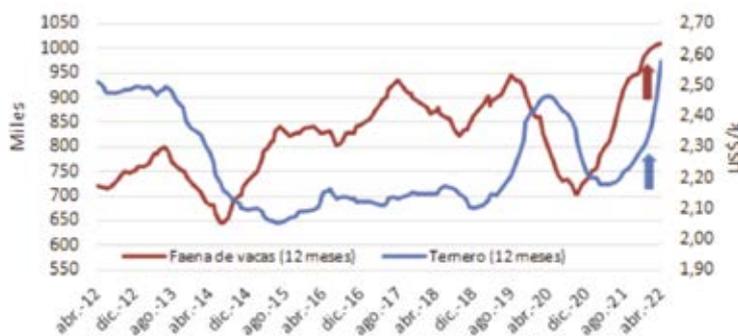
El próximo entore, 2022/23, serán los terneros que nacerán en la primavera 2023 y que se destetarán en el otoño de 2024. El rodeo de cría va a ser algo menor. Para compensar esa caída, la tasa de destete debería aumentar en el entorno de 3%. Sería la forma de llegar a 2,9 millones de cabezas, sin mayores variantes respecto a los niveles actuales. Hoy la situación está dada para que los terneros de esa generación tengan un precio muy atractivo. Las vacas que preñarán esos terneros son las que se empiezan a aprontar en los próximos meses para el entore.

Por cómo están las cosas, parece lógico apostar una ficha a que ese vientre se preñe. Tan lógico como en la actualidad es engordarlo y enviarlo a faena.

La faena de vacas y el precio del ternero guardan una relación inversamente proporcional. Y es lógico, ya que la vaca tiene dos destinos posibles —mantenerse en el rodeo de cría o engordarse y ser enviada a faena— y cuando el ternero no vale no hay incentivos para la primera alternativa.

Lo inusual de la situación actual es que el precio del ternero está en ascenso, alcanzó promedios históricos de más de US\$ 3 el kilo y, sin embargo, el envío de vacas a faena mantiene la senda de crecimiento. Inusual, pero también lógico, porque al pagarse más de US\$ 1.200 por una vaca que se va a frigorífico, la opción rodeo de cría sigue quedando relegada.

Faena de vacas y precios del ternero (12 meses)



Fuentes: INAC, Plazarural



No se advierte un aumento en la faena de vientres preñados

Los altos precios que se están pagando por los animales a faena no han repercutido en un aumento en el envío de vientres preñados a frigorífico. De acuerdo con un relevamiento realizado por Faxcarne en tres empresas frigoríficas, la proporción de vientres preñados no ha tenido cambios significativos respecto a años anteriores. De hecho, en dos de las tres empresas consultadas la proporción de vientres preñados es inferior este año que el pasado, en tanto que en la restante los números son bajos y no difieren de forma significativa.

El hecho genera tranquilidad en cuanto a que los esfuerzos realizados para preñar esos vientres no son tirados por la borda con el envío de esos animales a faena. En general, esa decisión se toma por condiciones dificultosas para

mantener los animales en el rodeo de cría (escasez de forraje, fundamentalmente) o por una brecha demasiado amplia en el precio de los animales a faena respecto al de los vientres preñados.

Actualmente, una vaca vendida a frigorífico con una carcasa de 230 kilos se paga en el eje de US\$ 1.200-1.250, en tanto que vacas preñadas cotizan en general entre US\$ 950-1.000.

Las buenas condiciones forrajeras en las que se ingresa al invierno, así como las favorables expectativas para los precios de la reposición en el mediano plazo, ayudan a la decisión de mantener los vientres preñados en el rodeo de cría. /NR

Precio vaca preñada y gorda



NEGOCIOS RURALES | 19

minerva
foods

Usted ya conoce quien es el líder en America del Sur. Cumplimos 30 años de vida, continuamos produciendo y comercializando para el mundo las mejores carnes de Uruguay en nuestras tres unidades (PUL, Carrasco y Canelones).

Minervafoods un Lazo de Confianza.

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

Asumieron los directores departamentales

El ministro Fernando Mattos dijo que quienes sumen el cargo serán “la cara visible del Ministerio en el interior”



Los principales del MGAP junto a los directores departamentales que asumieron tras un largo proceso de selección.

Tras un largo proceso de selección, que se dilató en el tiempo, el 25 de abril se designaron los nuevos directores departamentales del MGAP; quienes fueron recibidos por el ministro Fernando Mattos, el subsecretario Ignacio Buffa, la directora general Fernanda Maldonado y el director de Descentralización, Luis Carresse.

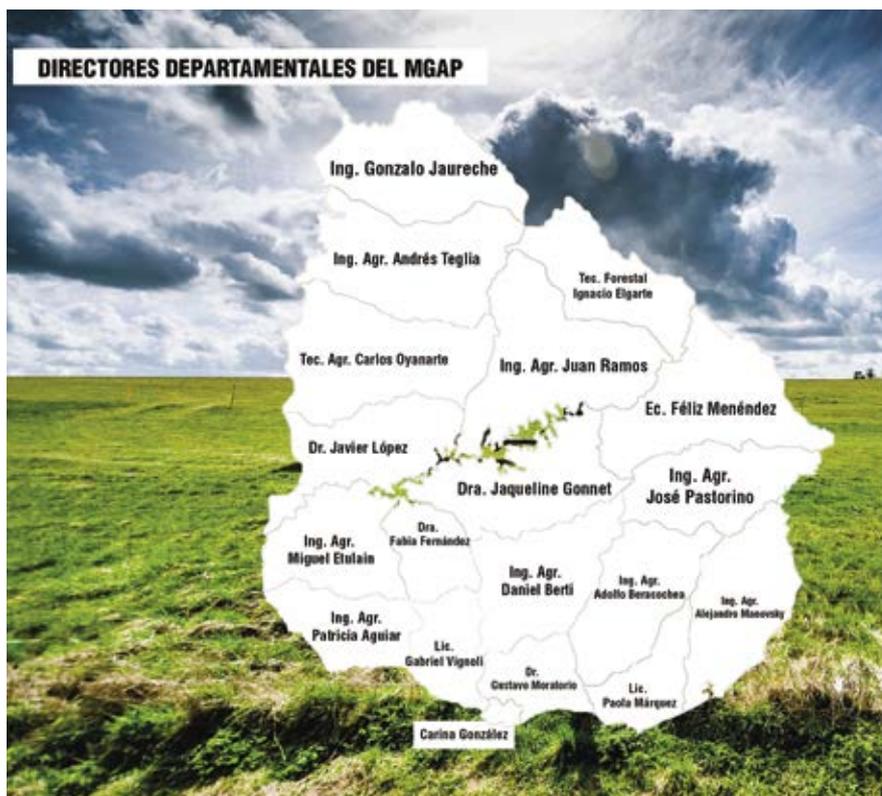
Mattos les recordó a los nuevos directores que deben brindar respuesta “a los requerimientos de la gente” y que además ellos serán “la cara visible del Ministerio en el interior”. En este sentido reconoció que “el desafío es grande” en un MGAP que “tiene sus complejidades” y además indicó que “las demandas siempre son superiores a la oferta, a las capacidades que nosotros tenemos de respuesta”, por lo que remarcó que se debe “coordinar, maximizar los recursos disponibles que, como reitero, siempre son escasos”.

Por su parte, Buffa destacó que los directores departamentales “tienen la responsabilidad de ser la primera cara que resuelve los problemas que les van a presentar los productores, que son nuestra razón de ser”. El jerarca señaló

Los directores departamentales “tienen la responsabilidad de ser la primera cara que resuelve los problemas que les van a presentar los productores”

que “este es un Ministerio donde trabajamos muchísimo y a esa alta carga laboral le sumamos también la buena onda. De nada sirve laburar en un marco donde uno no esté cómodo, por lo tanto, estén tranquilos de que van a laburar enormemente, pero van a laburar contentos”. **/NR**

DIRECTORES DEPARTAMENTALES DEL MGAP



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



Expectativa de precios en baja para el nitrógeno

El crecimiento de la oferta internacional posicionará la urea al productor seguramente en unos US\$/t 900, opinó Santiago Alonso, de Timac Agro

La demanda de fertilizantes para la siembra de cultivos de invierno es intensa. La evolución de los precios del insumo en las próximas semanas podría ayudar a mitigar al menos parcialmente el fuerte aumento de los costos.

Santiago Alonso es técnico en Lechería y gerente general de Timac Agro Uruguay.



La última semana de abril trajo buenas noticias en el tan recalentado mercado de los insumos agropecuarios. Se produjo una sensible baja en el precio internacional del nitrógeno que estará repercutiendo en la plaza local. De los US\$/t 1.200-1.250 que se llegó a pagar por la urea, la expectativa es que el mercado logre posicionarse por debajo de los US\$ 1.000, posiblemente en un eje de US\$/t 900, comentó a Negocios Rurales Santiago Alonso, gerente general de Timac Agro en Uruguay.

Alonso explicó que hubo más oferta de nitrógeno desde la India, así como también desde China y otros orígenes, que agudizó una tendencia de baja en sus precios que ya se había comenzado a percibir en las semanas anteriores.

No pasa lo mismo con el fósforo y el potasio, elementos cuya oferta continúa siendo relativamente escasa y sus precios siguen en niveles elevados.

Desde el lado de la demanda de cara a la siembra de cultivos de invierno, el gerente general de Timac Agro dijo que sigue siendo "muy fuerte", porque "hay productores que todavía están tomando posición, viendo cuánto van a sembrar". El atraso en las tareas de siembra de cultivos de invierno, fundamentalmente en el caso del trigo, colabora a que todavía se esté en la

La demanda por fertilizantes está siendo pareja para todos los cultivos de invierno y también para las pasturas

etapa de toma de decisiones. También empieza a haber atrasos en la siembra de colza por las intensas lluvias que cortaron la cosecha de soja.

En opinión de Alonso, la demanda por fertilizantes está siendo pareja para todos los cultivos de invierno y también para las pasturas. Dijo que este año faltaron semillas para las siembras de verdeos y pasturas, con una cosecha a la que le pegó fuerte la sequía, y que eso enfrenta una demanda muy firme, sin



dudas vinculada con los altos precios del ganado y la necesidad de acelerar la fase de engorde para llegar antes al peso de faena.

Los históricamente altos precios a los que llegaron los insumos agrícolas en este último año, con los fertilizantes

“Los técnicos sugieren realizar análisis foliar para saber si hay necesidad de nitrógeno, ir aplicando de a 50 kilos por hectárea”

tes haciendo punta, han llevado a los agricultores y a sus asesores técnicos a diagramar estrategias que incluyen un uso más preciso de los recursos. “Los técnicos sugieren realizar análisis foliar para saber si hay necesidad de nitrógeno, ir aplicando de a 50 kilos por hectárea”, explicó Alonso, “en lugar de aquellas aplicaciones de 120 kilos sin tener tan claro si se precisaban”.

Habrá Sulfamo disponible para junio

Respecto a la disponibilidad de fertilizantes, el gerente general de Timac Agro Uruguay dijo que lo que está vendido se está entregando en tiempo y forma, pero que la demanda nueva está “algo más atrasada” debido a la relativa escasez de materiales en la región. En algunos casos, productores que suelen demandar productos específicos, están adquiriendo el commodity.

Uno de los específicos que está con dificultades de abastecimiento en Brasil (y por lo tanto la región) es el Sulfamo, fuente de nitrógeno muy utilizada, que incluye azufre, calcio y magnesio. En estos momentos hay poca disponibilidad de nitrógeno y azufre en Brasil, por lo que hay dificultades para hacerse de este producto que es muy utilizado en Uruguay. Alonso dijo que la oferta se solucionará y habrá disponibilidad para junio.



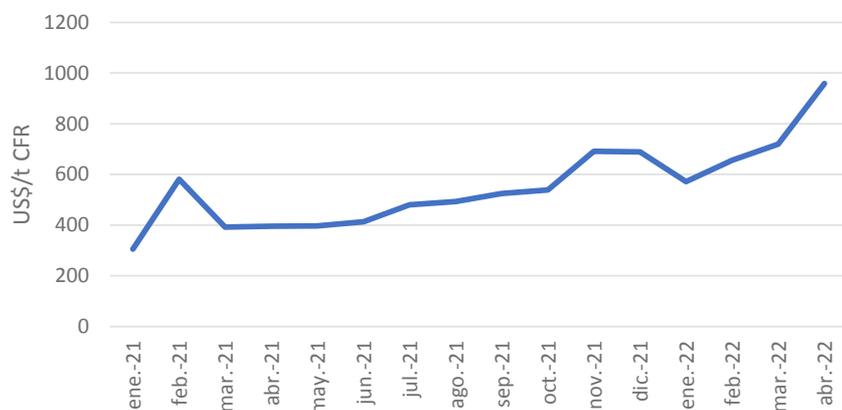
Los precios de importación comenzarán a bajar en semanas venideras

El valor medio de importación de urea ha crecido casi sin solución de continuidad desde principios de 2021, de la mano de una intensa demanda internacional por nutrientes, a lo que se agregó el problema de oferta tras la invasión de Rusia a Ucrania y las sanciones impuestas por Occidente al país invasor.

De acuerdo con datos de Aduanas, a principios de 2021 la urea llegaba a puertos uruguayos poco por encima de los US\$/t 300 y escaló hasta casi US\$/t 1.000 en el pasado mes de abril.

Las bajas que se dieron en el precio del nutriente, fundamentalmente la caída del entorno de los US\$/t 100 a fines de abril, comenzarán a reflejarse en menores precios de importación en las próximas semanas y gradualmente comenzarán a llegar ofertas más en cuenta para los productores. /NR

Precio de importación de urea



Fuente: Aduanas



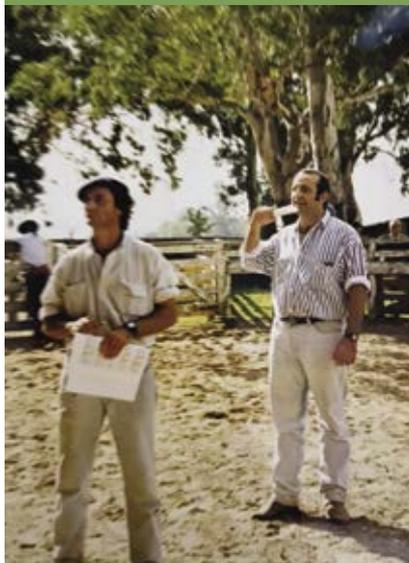
ENTREVISTA

Por Rafael Tardáguila
rafael@tardaguila.com.uy

Fernando y Gonzalo
junto a su padre, Horacio.
La última foto juntos de
los tres fundadores de
Indarte y Cía.

“Ni de casualidad volvemos a los antiguos precios”

Para Fernando Indarte se está ante un cambio estructural de la ganadería determinado por haber ingresado con fuerza a los mercados de Asia



Fernando y Gonzalo Indarte en los comienzos de Indarte y Cía, en una feria en el local de la Sociedad Rural de Young a finales de los años de 1990.

“**Estamos** pasando por un momento que nadie se podía imaginar; todo vale y hay oferta. Muchas veces el ganado valía porque no había, entonces no se podían aprovechar los precios de la mejor manera. Esa no es la situación actual, porque los precios son excelentes para todas las categorías de hacienda y lo son a lo largo de todo el año”, dijo el ing. agr. Fernando Indarte, uno de los principales de Indarte y Cía, escritorio que está celebrando sus bodas de plata.

El actual auge de los precios se ha extendido por mucho tiempo, por lo que lo pudieron aprovechar todos los productores. “La zafra y pos zafra antiguas no se ven más, estamos en lo que sería plena zafra y con precios récord para todas las categorías”, explicó Indarte. El operador de mercado agregó que cuando anteriormente se dieron auges de precios de corta duración, muchas veces eran perjudiciales, porque cuando el productor se aprontaba para aprovecharlos, ya habían pasado, y quedaba comprado con costos altos y precios de venta en baja.

Indarte no dudó en calificar la situación que vive la ganadería como un “cambio estructural”. “Ahora se produce todo el año y se faena todo el año, ya no existe más aquello del circuito aftósico y el no aftósico”, recordó. Para Indarte, lo que cambió el mercado de la carne en Uruguay fue haber entrado a Asia.

“Antes dependíamos fundamentalmente de lo que nos compraba Europa, un destino que siempre hizo lo posible por comprarnos el menor volumen posible; ahora le vendemos a Asia —no solo China, también otros mercados de ese continente— que tiene gran avidez e interés en comprar lo que les vendemos”, aseguró.

Este cambio estructural llegó para quedarse. “Ni de casualidad volvemos a los antiguos precios”, opinó Indarte. “Los precios podrán fluctuar, porque nada sube de forma indefinida, pero la demanda está asegurada. Se precisa precio para faenar los volúmenes que requiere la industria y el mercado internacional”.

Consultado acerca de la relación de reposición, el cociente entre el precio del ternero y del novillo gordo, Indarte reconoció que “está baja”, en el entorno de 1,10, lejos de los cerca de 1,40 que había alcanzado no tantos años atrás. Sin embargo, el valor absoluto de la reposición es muy bueno, con precios de los terneros sostenidos por encima de los US\$ 3 el kilo, nivel que nunca se había alcanzado. Lo que pasa es que el precio del gordo está tan alto, que tira abajo el cociente “Ahora están ganando todos”, no dudó en asegurar Indarte.

La situación se da por la relación entre oferta y demanda de carne vacuna a nivel mundial. Mientras la oferta de car-

ne en el mundo es baja, la demanda —fundamentalmente desde Asia— es sumamente intensa. “Después, como siempre pasa, hay otros factores que influyen en determinados momentos, caso de los problemas logísticos de estos últimos tiempos, la política de cero covid en China, la competencia de otros exportadores, pero nada de eso va a tener un impacto bajista de largo plazo”, expresó.

“El corral es clave para la estabilidad de la oferta”

“Los corrales de engorde se reactivaron con los actuales precios”, dijo Fernando Indarte. La relación de reposición fue muy buena el año pasado, lo que les permitió a los encierros lograr muy buenos márgenes. Ahora, con la suba del precio del maíz y el de la reposición, la ganancia se estima que se reduce a la mitad, pero seguirá siendo positiva.

Para Indarte, la hacienda que sale de los corrales “es clave para la estabilidad de la oferta”. No dudó en que “la manera de crecer para la ganadería en Uruguay es aumentando el porcentaje de animales que sale de los corrales”. /NR



Con la experiencia de Horacio, hace 25 años se fundaba Indarte y Cía

Hace 25 años, Horacio Indarte, junto a sus dos hijos, Fernando y Gonzalo, fundaba Indarte y Cía, firma de negocios ganaderos que tiene su foco de acción en Young, Río Negro —aunque sus fundadores son sanduceros— y que en la actualidad trabaja con una extensa red de representantes en buena parte del país.

Al momento de arrancar, la firma contó con la invaluable experiencia de Horacio, fallecido hace poco más de un mes, quien hacía más de 20 años se desempeñaba en el rubro, primero formando parte de la firma mercadería Betancor y Cía, junto con Wenceslao Etcheverrito, José Betancor y Noel Etchebarne (1977-1992); y luego Etchebarne & Cía, junto a Noel Etchebarne (1992-1996).

La firma comenzó como un escritorio local, con dos remates ferias mensuales en Young y Tres Bocas. Actualmente cuenta con una red de representantes en buena parte del país, caso de Montevideo, Dolores, Trinidad, Durazno, Paysandú, Salto, Artigas y Maldonado. “Antes el precio del flete incidía mucho en el costo de trasladar ganado de reposición, lo que dificultaba el transporte desde zonas más alejadas, pero hoy en día contamos con colaboradores desde otras regiones, caso de Melo”, dijo Indarte. “Estamos colonizando la zona Este”, agregó.

Frigorífico Casa Blanca S.A.

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

Gentos y Marfrig presentaron la Escuela de Pastoreo

El objetivo de la iniciativa es capacitar a los mandos medios de las empresas, quienes están en contacto diario con las pasturas



Participaron de la actividad el secretario de Presidencia, Álvaro Delgado, el subsecretario de Ganadería, Ignacio Buffa, y el intendente de Canelones, Yamandú Orsi.

Marcelo Secco, CEO de Marfrig en Uruguay. La empresa será la que acercará a los mandos medios a la Escuela.

La empresa de semillas y servicios forrajeros Gentos, junto con Marfrig, presentaron la iniciativa denominada Escuela de Pastores, con la cual tienen el objetivo de llegar a quienes día a día trabajan con las pasturas para ayudar a lograr un mejor aprovechamiento y aumentar la producción de materia seca y, de la mano de eso, de carne o leche.

“La idea es capacitar a los mandos medios para que hagan el mejor tratamiento de la semilla”, comentó a Negocios Rurales Gastón Scayola, gerente general de Gentos, previo al inicio de la actividad en las instalaciones con que la empresa cuenta a la altura del kilómetro 25,8 de ruta 101.

Juan Pedro Martínez, gerente de Abastecimiento y Desarrollo de Gentos, explicó que se realizarán tres jornadas (mayo, agosto y noviembre) en cuatro zonas (norte, este, centro y litoral). La idea es contar con unas 25 personas en cada una de ellas, por lo que serán unas 300 personas en el año, que trabajan estrechamente en el manejo y desarrollo de las pasturas.

Marfrig ofrecerá el beneficio a algunos de sus productores remitentes para que envíen a sus empleados a las jornadas. Al respecto, Marcelo Secco, CEO de Marfrig en Uruguay —presente durante la actividad— comentó a Negocios Rurales que la empresa frigorífica será la que se encargará de seleccionar a quienes participen de la Escuela, quienes saldrán de sus productores remitentes.

El jefe de Investigaciones de Gentos, Juan Amadeo, en una muy amena presentación realizó un cálculo sobre cuánto podría crecer la producción de carne en Uruguay y la facturación si se aumentase la producción de Materia Seca por hectárea. Dijo que Uruguay está produciendo unas 4,5 toneladas por hectárea por año, lejos de los más de 13 toneladas de Nueva Zelanda. Si



en las pasturas mejoradas (2,7 millones de hectáreas) se pudiera elevar el consumo de Materia Seca en 2 toneladas, serían a nivel país 5,4 millones de toneladas adicionales que determinarían un crecimiento de la producción de 360 mil toneladas de carne e ingresos adicionales por US\$ 1.040 millones anuales.

Participaron del lanzamiento el secretario de Presidencia, Álvaro Delgado, el subsecretario de Ganadería, Ignacio Buffa, así como también el intendente de Canelones, Yamandú Orsi. /NR



El investigador Juan Amadeo hizo un cálculo sobre lo que podría crecer la producción de carne con un mejor manejo y utilización de las pasturas. Si en las pasturas mejoradas (2,7 millones de hectáreas) se pudiera elevar el consumo de Materia Seca en 2 toneladas, serían a nivel país 5,4 millones de toneladas adicionales que determinarían un crecimiento de la producción de 360 mil toneladas de carne e ingresos adicionales por US\$ 1.040 millones anuales.

NEGOCIOS RURALES | 27

Instagram Facebook Twitter | PANTALLAURUGUAY

ALGEBRAUY

REMATE 242

25 | 26 | 27 DE MAYO



ESTAMOS CERTIFICANDO



Fuerte demanda por pasturas invernales

Gastón Scayola, gerente general de Gentos, dijo que para este año se vendió “más rápido y un poco más caro”



Gastón Scayola (izquierda), gerente general de Gentos, junto a Gustavo Diéguez, durante la presentación de la Escuela de Pastores. Dos ex integrantes del equipo de frigorífico San Jacinto, también del grupo Pérez Companc, quienes ahora se desempeñan en la empresa semillerista Gentos.

La demanda por semillas para la siembra de pasturas invernales ha sido muy intensa, aseguró Gastón Scayola, gerente general de Gentos Uruguay, entrevistado por Negocios Rurales al momento de realizar la presentación de la iniciativa Escuela de Pastores, junto con Marfrig.

De todas maneras, consideró que el volumen de semilla comercializado para el invierno fue similar al del año pasado. “Se vendió más rápido y un poco más caro”, expresó, pero el volumen no fue

Gentos ha consolidado su participación dentro de los mercados domésticos y está realizando los primeros pasos en la exportación

muy diferente. Razonó que eso se puede haber debido a que, más allá de que el precio de las semillas en sí no tuvo subas demasiado expresivas respecto al año anterior, si lo tuvieron muchos de los otros insumos necesarios para una buena implantación, fundamentalmente en el caso de los fertilizantes, lo que de alguna manera impidió que hubiera una intención más clara de aumentar el área de pasturas, tal como lo indicarían los muy altos precios de la hacienda y la

clara necesidad de la demanda de acelerar el proceso de engorde.

Mirando hacia adelante, para la siembra de verdeos de verano —básicamente sorgos—, Scayola dijo que, si no se llega a habilitar la posibilidad de colocar en China, “posiblemente la demanda caiga”.

En el plano comercial, el último ejercicio para semillas forrajeras fue “claramente atípico”, dado que se sufrió una “gran sequía” a nivel regional que disminuyó la disponibilidad de semilla. Gentos cuenta con la ventaja de productor semilla en Uruguay, Argentina y Brasil. Sin embargo, en el último año el déficit hídrico abarcó toda la región, por lo que esa diversificación geográfica no fue suficiente como para lograr compensar con producción en zonas con mejores precipitaciones. “Este año pegó en todos lados”, dijo el gerente general de Gentos.

De todas formas, valoró que lograron atender a los clientes “en tiempo y forma”.

Gentos ha consolidado su participación dentro de los mercados domésticos y está realizando los primeros pasos en la exportación. Scayola se refirió a China, cuya demanda está determinando precios “muy sostenidos”, y dijo que también se está trabajando con Alemania. /NR



**TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL**

GRECCO TRANS

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



**ALFONSO
IRAOLA L.TDA.**

**NUESTRA TRAYECTORIA
ASEGURA SU CONFIANZA**

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS

CARDONA - SORIANO

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



El campo
mira hacia adelante,
nosotros también.

Romualdo & Cía
NEGOCIOS RURALES

**NEGOCIOS EN EL CAMPO - REMATES POR PANTALLA
FERIAS GANADERAS - COMPRA-VENTA DE CAMPOS
ADMINISTRACIÓN DE CAMPOS - EMBARQUES A FRIGORIFICO**

**COMO HACE MÁS DE 4 DECADAS
GENTE EN QUIEN CONFIAR**

Luis Bengochea
NEGOCIOS RURALES

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

Integrante de:
plazarural

**Ingrese a
nuestra web**



acg.com.uy

Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

 ruraleselpaisuy

 @ruraleselpaisuy

Precio del cordero subió 28% anual en el cuatrimestre

De acuerdo con los antecedentes de los últimos años, la cotización podría oscilar entre US\$ 3,80 y US\$ 4,70 en último tramo de 2022

En el promedio de la última década el precio de los corderos a faena en los últimos cuatro meses es 6,7% superior al del primer cuatrimestre del año. Pero nada asegura esta diferencia. En los años que comenzaron con precios más altos —como el actual— el último tramo del período fue con cotizaciones en baja.



Durante el primer cuatrimestre de 2022 el valor promedio del cordero pesado en cuarta balanza ha registrado una suba del 28% respecto a igual período de 2021. Teniendo en cuenta lo sucedido entre 2012 y 2021, se pueden registrar dos escenarios posibles de valores para los últimos cuatro meses del año.

De acuerdo con los datos aportados por el Instituto Nacional de Carnes (INAC) para los cuatro primeros meses del año, las exportaciones de carne

ovina registran un descenso respecto a igual período de 2021. Se exportaron 7.260 toneladas peso canal de carne ovina que representaron un ingreso de US\$ 37,6 millones.

Al comparar estos ingresos con igual período del año pasado, el volumen cae 16,5%, mientras que los ingresos se contrajeron 8,6%. El menor descenso en dólares se debe a que el valor promedio de la exportación pasó de US\$ 4.728 en 2021 a US\$ 5.175 en 2022, registrando así un 9,5% de aumento.

Al igual que en el primer cuatrimestre de 2021, el precio del cordero a faena ha evolucionado consistentemente al alza este año. La diferencia es que lo ha hecho con una cotización que arrancó alrededor de US\$ 1 por kilo carcasa por encima del año pasado y esa diferencia se ha mantenido a lo largo de todo el período.

La industria encuentra dificultades para la colocación de carcasas más pesadas, arriba de los 24 kilos, por lo que este tipo de animales los paga con un descuento significativo, en general por debajo de los US\$ 4.

Lo que cambió es que lo usual en estos últimos años ha sido que el precio del cordero se ubicara por encima del novillo gordo. La fuerte suba a niveles récord de este último impidió que ese equilibrio se mantuviera este año, con el novillo alrededor de US\$ 1 el kilo carcasa por encima del cordero pesado.

Precio del cordero pesado



China continúa siendo el principal destino de la carne ovina uruguaya, aunque ahora concentra una menor proporción de los envíos al exterior. En el primer cuatrimestre de 2021 fue el destino de 85% del volumen, en tanto que en el corriente representó 53% debido a que hubo un crecimiento de la producción interna de carne ovina en China.

El fuerte descenso de las colocaciones en China se vio compensado por un

El fuerte descenso de las colocaciones en China se vio compensado por un aumento significativo en otros destinos

aumento significativo en otros destinos, fundamentalmente Brasil y países de Medio Oriente, caso de Emiratos Árabes Unidos, Jordania y Kuwait.

Si bien el mayor volumen de lo que se produce de carne ovina tiene como destino la exportación, el valor promedio del kilogramo de carcasa en gancho de carnicería, destinado al mercado interno, registró un incremento de 28% anual. Según los números de INAC, el kilogramo de la carcasa de cordero pasó de US\$ 4,96 en 2021 a US\$ 6,35 en el corriente. /NR

Los precios y las tendencias en los últimos 10 años

En este escenario, el precio del cordero en cuarta balanza registra un importante incremento en su cotización respecto a los primeros meses del año pasado. Siempre en base a la información brindada por el INAC, en este período el valor promedio del cordero pesado pago al productor en cuarta balanza fue de US\$ 4,41, 32,4% sobre igual período de 2021, cuando el productor recibió US\$ 3,33.

En tres de los últimos 11 años se han registrado valores promedio para el primer cuatrimestre por encima de los US\$ 4 para el cordero pesado. En 2012, también con una fuerte demanda de China, el valor del cordero se posicionó en US\$ 4,35 por tonelada, en tanto que en 2015 cotizó a una media de US\$ 4,18.

Si se tiene en cuenta que durante el cierre del año es cuando tradicionalmente se dan los mayores valores del ovino, entre 2012 y 2021 se registra en promedio una suba del 6,7% entre los primeros y los últimos cuatro meses del año, por lo que manejando ese porcentaje se podría proyectar un valor promedio para las últimas semanas del año en US\$ 4,71 para el cordero pesado en cuarta balanza.

Sin embargo, durante 2012 y 2015, años con valores similares a los actuales, las referencias de los últimos cuatro meses de cada año descendieron un 19,1% y 8,8% respectivamente, por lo que también puede darse una caída en los valores y tener a finales de año un cordero pesado en US\$ 3,80.

LOTE21
UN VÍNCULO DE CONFIANZA

Próximos Remates

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

SETIEMBRE

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



Solicitá tu crédito de **Santander** en nuestros escritorios
Tasas preferenciales
Hasta un año de plazo
Juntos para mover el ganado



www.lote21.com.uy

Producción de merino cayó 60% en 30 años

La drástica contracción se produjo desde el pico de 740 millones de kilos en 1992 hasta menos de 300 millones en 2021



Uruguay a contramano

La producción de lana Merino en Uruguay ha seguido una evolución muy diferente al resto de la producción ovina en general. En el año 2000 comenzó un proyecto con el apoyo técnico y operativo de varias instituciones, las industrias laneras nacionales, los productores ovinos y el gobierno nacional, cuyo objetivo era la producción de lana merino superfina (<18,5 micras), de calidad.

Los resultados fueron sumamente positivos, destacándose no solamente un aumento muy marcado del volumen de lana merino producida (se multiplicó por 2,5 veces en 20 años), sino además una marcada reducción en el diámetro.

Además, hubo otros indicadores de calidad que mejoraron, como un marcado mejoramiento del color, largo y resistencia de dicha lanas, claramente reconocido por el comercio.

De acuerdo a un trabajo realizado por Roberto Cardellino y José Luis Trifoglio de Delta Consultores y Raúl J. Richero de Richero y Asociados, sobre la producción mundial de lanas merino, que fuera publicado en el Anuario 2021 de la Sociedad de Criadores de Merino Australiano de Argentina, la producción mundial de lana Merino en el mundo ha venido descendiendo en el período comprendido entre el año 1992, cuando alcanzó valores estimados en 740 millones de kilos base limpia, hasta 2021, cuando se produjeron menores a 300 millones de kilos base limpia (una disminución cercana al 60%).

La disminución más marcada se produjo en el período entre 1992 y 2009, y las causas son diversas y variables entre países. No obstante, dada la importancia de Australia en la producción global, lo que suceda en ese país tiene consecuencias de gran magnitud a nivel global.

Uno de los sucesos más importantes que ocurrió en dicho país está relacionado con la caída del sistema de precio piso australiano en el año 1991. Dicho sistema operado y respaldado por la Australian Wool Corporation (AWC) fijaba un precio piso para cada lote de lana rematado públicamente. Si el

mercado no ofertaba valores por encima de dicho valor, el sistema operaba y el lote era comprado por la AWC.

Durante un largo período de años los precios piso fijados por AWC fueron muy altos y no fueron convalidados por el mercado, lo cual llevó a la creación de un stock en poder de AWC, el cual, en el momento de su colapso, llegó a 5 millones de fardos (equivalente a unos 900 millones de kgs).

Los precios reales del mercado fueron muy inferiores a los precios piso que fijaba AWC. Esto, sumado a la extraordinaria sobreoferta del stock, llevó a una pérdida muy marcada de interés en los productores australianos y de otros países, lo que llevó a una disminución importante del stock ovino y, en consecuencia, de la producción de lana, que nunca se llegó a recuperar.

El stock lanero fue manejado por otra organización australiana, denominada Wool International, encargada de la venta paulatina de dicho stock.

La venta del último fardo en stock se produjo en agosto de 2001 y a partir de

Uno de los sucesos más importantes que ocurrió en Australia está relacionado con la caída del sistema de precio piso en el año 1991

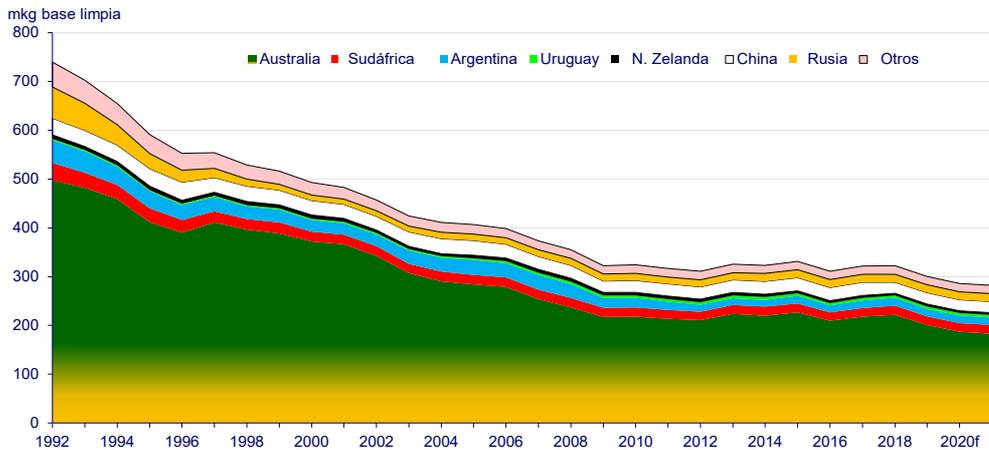
ese momento el mercado comenzó a funcionar sobre otras bases más reales, pero con volúmenes claramente menores.

Lo siguen en importancia a Australia: Sudáfrica, Argentina, Nueva Zelanda y Uruguay con menores volúmenes, pero importantes desde el punto de vista de la oferta comercial.

China y Rusia, más los "otros" países significan un volumen medianamente importante, aunque poco significativo desde el punto del comercio mundial de lanas Merino (adicionalmente hay mucho menor disponibilidad de información al respecto)./NR

Producción mundial de lana merino

peso bse limpia de los principales países productores



Fuente: International Wool Textile Organisation, Poimena Analysis

DELTA
Agro-Consultores

Poimena
ANALYSIS

El gráfico elaborado por Delta Agro Consultores y Poimena muestra la persistente tendencia de caída desde el pico de producción de principios de los años de 1990. Lógicamente, quien más cifra es Australia, principal productor mundial. En 2008-09 se produjo cierta estabilización en los volúmenes producidos hasta 2018 y luego se retomó la tendencia contractiva.

NEGOCIOS RURALES | 33

 **plazarural**

18, 19, 20 MAYO

REMATE

248



PLAZA
ANGUS

MAYO - 2022

18

MIÉRCOLES

19

JUEVES

20

VIERNES

21

SABADO

15,16,17 JUNIO

REMATE

249

JUNIO - 2022

14

MARTES

15

MIÉRCOLES

16

JUEVES

17

VIERNES



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

Hay que extremar cuidados en la cosecha de soja

El MGAP difundió protocolos para productores, transportistas, acopiadores, operarios y exportadores con el objetivo que el poroto pueda viajar a China

Está todo dado para que sea una gran cosecha del principal cultivo del país. Su potencial exportador no deberá comprometerse en la recta final de la zafra.



La División Servicios Agrícolas del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) solicitó a los agricultores que están levantando la cosecha de soja a seguir las recomendaciones para que el poroto pueda viajar a China. Se trata de protocolos para productores, transportistas, acopiadores, operarios y exportadores.

El MGAP dijo que “es responsabilidad del productor minimizar el riesgo durante la cosecha para mantener la inocuidad de la mercadería y evitar la contaminación de la cosecha con granos y/o pedazos de granos coloreados (curados) y malezas cuarentenarias.

El MGAP detendrá todas las cargas en que se detecten granos coloreados, lo que necesariamente ocasionará al transportista, traslados, detenciones y pérdidas de tiempo.

En cuanto a las instalaciones de acopio, los responsables de centros debe-

rán informar al MGAP la presencia de granos coloreados. En ese caso, deberán comunicarse a la DGSA del MGAP a los teléfonos: 092 355 550, 092 355 551, 092 355 554 – 092 294 339. El inspector actuante constatará que se trata de un grano coloreado y a partir de ese momento se hará cargo de la actuación interviniendo la mercadería.

Los exportadores deberán registrar la ubicación de los puntos de control para entrar a las terminales portuarias. Los exportadores podrán registrar la ubicación de sus puntos de control por

En cuanto a las instalaciones de acopio, los responsables de centros deberán informar al MGAP la presencia de granos coloreados

donde pasó la mercadería antes del ingreso a la terminal portuaria.

A su vez, en la terminal portuaria es obligatorio el control previo a la carga para la exportación de granos y subproductos. Los operadores portuarios que realizan la carga de buques tienen la responsabilidad en el control de los requisitos fitosanitarios, de inocuidad y calidad de acuerdo con las condiciones del mercado de destino.

El control se debe realizar previo al ingreso al puerto camión a camión. Los operadores deberán contar con equipamiento y personal idóneo para el manejo de muestras y análisis. /NR



Las plagas de preocupación cuarentenaria en China son las siguientes:

HONGOS: *Fusarium virguliforme*; *Fusarium tucumaniae*

MALEZAS: *Ambrosia artemisiifolia*; *Cenchrus echinatus*; *Cenchrus longispinus*; *Cenchrus pauciflorus*; *Cenchrus tribuloides*; *Galinsoga parviflora*; *Solanum sisymbriifolium*; *Sorghum halepense*; *Xanthium spinosum*; *Xanthium cavanillesii*



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.

CARVE

**850
AM**

Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

La colza gana espacio en base a sus ventajas

La oleaginosa significa una gran herramienta invernal por la diversificación y por la menor intensidad en insumos en momentos de altos costos



ADP, la empresa que más semillas de soja vende en el mercado, cuenta con la variedad granola, de Bayer, y Guyunusa, de INTA, esta última en su primer año comercial.

Luego de las lluvias de fines de abril estaba todo dado para que se arrancara de lleno con la siembra de colza, oleaginosa invernal que, de acuerdo con la intención que se maneja, estará ocupando unas 250 mil hectáreas, más de 50% por encima de las 162 mil que, según DIEA, se sembraron en 2021/22.

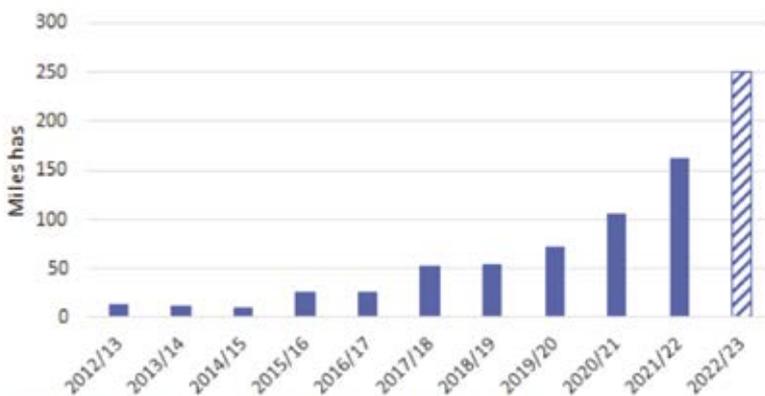
Sofía Guigou, gerenta comercial de ADP, dijo a **Negocios Rurales** que en su empresa —que es la que más semi-

lla vende de esta especie— más que duplica las ventas con las dos variedades con que ahora cuenta: granola, de Bayer, y Guyunusa, de INTA, que está en su primer año comercial.

El cultivo de colza está significando una gran herramienta para el invierno, no solo por la diversificación saliendo de los tradicionales cereales invernales, sino también por la menor intensidad en insumos en momentos de altos

Superficie de colza en Uruguay

La expectativa es que el área ocupada por la oleaginosa invernal crezca más de 50% en 2022/23 a unas 250 mil hectáreas.



Fuente: DIEA; 2022/23 estimación Tardáguila Agromercados

costos. “No solo la semilla es más barata, se siembran unos 4 kilos por hectárea y es menos intensa la necesidad de nutrientes”, explicó Guigou.

Otra ventaja del cultivo es que se trata de un gran antecesor para el verano siguiente, al cosecharse antes, no dejar muchos residuos y no consumir demasiados nutrientes.

El otro complemento muy atractivo para este cultivo son sus altos precios. La Cámara Mercantil en las últi-

Otra ventaja es que se trata de un gran antecesor para el verano siguiente, al cosechar antes, no dejar muchos residuos y no consumir demasiados nutrientes

mas semanas manejó referencias de US\$ 780-800 por tonelada puesta en Nueva Palmira. Guigou agregó que, al ser un cultivo que no tiene tantas variaciones en cuanto a la calidad de lo que se produce, se puede ir anticipando parte del volumen de venta y asegurando precio. **/NR**

El mercado de los aceites es un fuego

Los precios de los aceites vegetales están fuertemente presionados al alza, especialmente luego de que Indonesia, primer productor mundial de aceite de palma, confirmara la prohibición de exportaciones de este producto, lo que puede desestabilizar el mercado global de aceites vegetales ya tensionado por la guerra en Ucrania.

El archipiélago del Sureste Asiático sufre desde hace meses una escasez y un aumento de los precios del aceite de palma para cocinar y teme un aumento de las tensiones sociales.

El embargo se aplica a todas las exportaciones de este oleaginoso y no solo a los productos destinados a aceites alimentarios, como en un momento se había especulado.

El precio del aceite de palma bruto subió casi 10% antes del inicio del embargo en la bolsa de Kuala Lumpur (Malasia), situándose 63% por encima de los niveles de hace un año.



El presidente indonesio Joko Widodo señaló que el suministro de la población era “la prioridad más alta”. “Como mayores productores de aceite de palma, es irónico que tengamos dificultades en obtener aceite para cocinar”, dijo pidiendo la ayuda de los productores.

NEGOCIOS RURALES | 37



TARDAGUILA
AGROMERCADOS

Información y análisis de los mercados agropecuarios



Suscríbese gratis en www.tardaguila.com.uy

FORESTACIÓN

Por Facundo De Acebedo
facuno@tardaguila.com.uy

La JHmeet'22 se realizó el 20 de abril en la ciudad de Paysandú.

Hartwich congregó al sector forestal en JHmeet'22

Con la participación de autoridades y muchos referentes del sector se realizó la actividad en la ciudad de Paysandú



El director de la Dirección General Forestal, Ing. Agr. Carlos Faroppa, presentó los avances de dicha repartición estatal y las actividades desarrolladas durante los últimos dos años.

El miércoles 20 de abril, en Paysandú, se llevó a cabo la primera jornada que reúne tecnología, silvicultura e innovación en el marco del evento JHmeet'22, impulsado por la empresa de maquinaria agrícola y forestal J.Hartwich. Participaron distintas autoridades locales y nacionales como el Intendente sanducero Nicolas Olivera, el intendente de Río Negro, Omar Lafluf, el director de la Dirección General Forestal (DGF), Ing. Agr. Carlos Faroppa, entre otros. También contó con la participación de empresas del sector, como por ejemplo Montes del Plata y UPM, quienes tuvieron intervenciones a lo largo de la jornada que se extendió por más de ocho horas.

Además de las distintas disertaciones sobre silvicultura, tecnología aplicada, avances y desarrollo dentro del sector, se realizó una mesa redonda integrada por el Ec. Miguel Helou, gerente general de la Sociedad de Productores Forestales, Lic. Juan Manuel Algorta, presidente ASECFUR, Ing. Roberto Scoz, director del Programa Nacional de Investigación Forestal del INIA, el Ing. Agr Santiago Ferrando, director de Ferrando y Asociados y el Ing. Agr Carlos Faroppa, director de la DGF.

Algorta, el primero en intervenir en esta instancia, dio a conocer algunos aspectos de la Asociación de empre-



“Siempre le ponemos todo el empeño a lo que hacemos y eso es lo que se le transmite a todo el equipo que tenemos”

sas contratistas forestales del Uruguay (ASECFUR). Destacó el intenso trabajo que se ha realizado junto a los distintos socios de la gremial durante los recientes años para acompañar el desarrollo de las nuevas tecnologías del sector, haciendo hincapié en la necesidad de mano de obra capacitada como factor fundamental para captar esa nueva tecnología y llevarla a campo.

Por su parte, Ferrando hizo hincapié en la necesidad de innovar, hacer prototipos utilizables en el medio de producción local y marcó la diferencia que existe entre la tasa de desarrollo de la tecnología y la capacidad que tienen las personas de captar esa tecnología.

Miguel Helou, quien gerencia otra de las gremiales que estuvo presente en el evento, la SPF, remarcó el dinamismo del empresariado que conforma el sector y dijo que “tanto en la fase primaria, en la industrial y en los proveedores de servicios, han sabido moverse rápidamente, seleccionar prácticas, métodos y llevarlas a campo de forma exitosa. Esta es una de las claves que le aporta competitividad al sector”.

Scoz, quien lidera el Programa Nacional de Investigación en Forestación, hizo referencia a las principales ocupaciones de dicho programa, resaltando la investigación en genética y sanidad, ya que “son transversales a la produc-

Los indicadores que van a tener los bonos verdes van a ser superficie de bosques nativos y emisiones de CO2

ción”. También remarcó la necesidad de avanzar fuertemente en la investigación genética, reconociendo que actualmente se está en “un debe respecto a este tema”.

Para cerrar esta instancia, Faroppa, quien está a la cabeza de la DGF, presentó los avances de dicha repartición estatal y las actividades desarrolladas durante los últimos dos años. Reafirmó el cuidado del bosque nativo, continuar con el desarrollo de ideas a través de distintos fondos y la realización de inventarios forestales nacionales de distinto tipo. El director de la DGF mencionó el lanzamiento del bono verde por parte de Uruguay e indicó que los indicadores que van a tener esos bonos van a ser superficie de bosques nativos y emisiones de CO2.

Hacia el final del evento, Carlos Hartwich, principal de la empresa organizadora, expresó su agradecimiento por la gran concurrencia y remarcó la importancia de tener instancias de intercambio, donde se reúnan los distintos agentes del sector y a partir de ahí seguir construyendo.

“Algo que nos caracteriza es hacer las cosas con calidad y con pasión, siempre le ponemos todo el empeño a lo que hacemos y eso es lo que se le transmite a todo el equipo que tenemos”, dijo Hartwich, quien destacó la creación de la empresa por parte de su padre en 1964.

Por último, mencionó la importancia de adaptarse a los cambios como condición necesaria para la sobrevivencia de las empresas, a los cambios climáticos, tecnológicos, generacionales, entre otros. /NR



Presentación del equipo de laboreo forestal ELF 22

El gerente comercial de Julio Hartwich, Sebastián Loureiro, junto a Tobías Fast, ingeniero industrial mecánico y parte del equipo de JH, presentaron el equipo de laboreo forestal ELF 22, la evolución que llevó al modelo actual de este equipo, sus amplias ventajas y también presentaron algunas innovaciones en las que se está trabajando. Marcaron la importancia del desarrollo de la maquinaria junto a socios estratégicos que fueron probando los modelos, generando información y pudiendo mejorar a partir de esos datos.

Algunas de las mejoras actuales de este equipo, presentadas durante JH-meet'22, fueron el disco cortador de ramas, movido por un cardan de alta potencia, diseñado para generar menos roturas y sin necesidad de lubricación, equipado con dientes de feller buncher y con un menor tamaño, pero mayor área descubierta y mayor capacidad de corte.

Productores quieren que se avance en fase industrial

El presidente de la gremial de productores dijo estar “convencido” de que falta una pata en el negocio para que las empresas sean más rentables



Vista de la visita al predio El Tropezón, ubicado sobre ruta 31. El establecimiento cuenta con 20.000 metros cuadrados del cultivo al aire libre y 5.200 metros cuadrados en invernadero.

El Polo Binacional Salto Grande realizó cursos sobre la producción de cannabis y recientemente organizó una visita al establecimiento "El Tropezón" sobre ruta 31, el cual se dedica a la producción de cáñamo industrial y posteriormente una actividad a nivel de salón para intercambiar experiencias sobre el cultivo de cannabis y analizar aspectos de producción, regulación y comercialización.

En el establecimiento visitado, el Ing. Agr. Franco Bologna, presidente de la Asociación de Productores Uruguayo de Cannabis (Producann) y gerente de producción del emprendimiento, dijo que se debe volver a analizar la reglamentación actual y avanzar en la parte industrial, para permitir cerrar la ecuación económica del negocio.

El profesional explicó que debido al "desconocimiento" de lo que demandaba el mundo y principalmente Suiza, actualmente Uruguay no cuenta con "una buena reputación en cuanto a la calidad de la flor uruguaya"; sin embargo, entre 2020 y 2022 se han realizado

Falta una pata del negocio

El presidente de la asociación de productores dijo estar “convencido” de que falta una pata en el negocio para que las empresas sean más rentables. En este sentido dijo que es “necesario volver al inicio, cuando se comenzó con la producción y las regularizaciones de la producción de cáñamo en Uruguay”.

Para Bologna es necesario avanzar en la parte industrial, “una planta o un lugar donde se pueda extraer el contenido, que de hecho es el sentido de esto. Extraer los cannabinoides que la planta contiene”. El contar con esta parte del proceso en Salto “permitiría que en esta zona, donde tenemos mano de obra en abundancia y de calidad, tenemos suelos, un clima excelente para este cultivo, la posibilidad de tener una fase industrial de extracción permitirá lograr un ingreso mayor y cerrar el ciclo”.

Al explicar los motivos de su planteo, el profesional explicó que en el predio “El Tropezón” se implementó 20.000 metros cuadrados del cultivo al aire libre y 5.200 metros cuadrados en invernadero y que la estimación de producción está estimada en 2.500 kilogramos de flores secas. “El 40% puede ser vendido con la calidad que el mercado suizo demanda y el resto de las flores, más allá de que visualmente, ya sea por tamaño, color, forma o densidad de la flor, son muy similares, no tiene destino”.

Bologna dijo que el 60% restante “en general se podría llegar a vender como biomasa, pero tampoco hay un mercado tan cierto en ese sentido. Hoy lo que se vende es flor de alta calidad seca para el mercado suizo”.

“El 40% puede ser vendido con la calidad que el mercado suizo demanda y el resto de las flores no tiene destino”

ajustes en los proyectos, viajes, participaciones en ferias y eso ha generado un cambio importante.

"Hoy la gente terminó entendiendo de que no se vende todo, sino solamente el producto de calidad", partiendo de lo que el cliente considera como "buena calidad", explicó Bologna y señaló que "este año los productores con los que tengo contacto han entendido eso y han hecho su cambio tecnológico productivo y seguramente les vaya mejor que en años anteriores". **JNR**

PARTE DE FAENAS

Semana del 01/03/2022 al 31/03/2022

ESTABLEC.	Semana del 01/04/2022 al 30/04/2022						OVINOS						TOTAL
	BOVINOS					TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.		
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros								
1 TACUAREMBÓ S.A.	9.122	7.756	1.612	20	573	19.083						0	
2 CANELONES	6.229	7.722	2.932	3	226	17.112						0	
3 LAS PIEDRAS S.A.	11.183	2.858	2.180	9	64	16.294	9.959	546	786	12.006	241	23.538	
4 FRIG. PUL (PULSA)	6.685	6.621	2.208	11	231	15.756						0	
5 ESTAB. COLONIA	8.063	5.618	1.747	43	222	15.693						0	
6 CARRASCO	6.096	7.068	1.784	97	250	15.295						0	
7 BREEDERS P.U.	8.784	3.664	2.072		92	14.612						0	
8 INALER S.A.	6.834	5.120	1.651	17	112	13.734						0	
9 ONTILCOR S.A.	7.758	3.586	1.590		139	13.073						0	
10 CLEDINOR S.A.	5.216	5.798	1.323	11	261	12.609						0	
11 LAS MORAS	4.511	4.010	718	1	42	9.282						0	
12 SAN JACINTO	2.526	2.460	999	1	54	6.040	10.871	834	663	5.261	190	17.819	
13 SIRSIL S.A.	2.772	2.542	358		193	5.865						0	
14 BILACOR S.A.	3.010	1.998	688	2	72	5.770						0	
15 LORSINAL S.A.	1.682	2.938	885	1	113	5.619						0	
16 CASA BLANCA	1.684	2.540	1.107	8	49	5.388	294	111	31	963	53	1.452	
17 SOLIS	1.002	2.049	1.467	123	301	4.942						0	
18 COPAYAN S.A.	1.919	1.885	581	6	36	4.427						0	
19 SCHNECK	474	1.732	166	3	181	2.556						0	
20 SOMICAR S.A.	894	1.103	139		328	2.464	1.424	306	448	4.247	73	6.498	
21 FRIGOCERRO S.A.	136	1.048	85		232	1.501	1.825	202	887	3.981	195	7.090	
22 ARROYAL S.A.	132	181	648	147	9	1.117	122					122	
23 OFERAN S.A.	467	169	396	1	1	1.034						0	
24 MERCEDES	167	23	411	5		606						0	
25 SIMPLIFY S.A.	13	295	272	5	1	586						0	
26 MIRIAM CRAVEA	216	49	20	254		539						0	
27 CUAREIM	68	352	33		23	476	399			13		412	
28 CABRERA GERARDO	96	27	299	15	4	441	24		35			59	
29 LUCHASOL	32	47	98	16	3	196	100			41		141	
30 MUN. ARTIGAS	67	100	6	13	2	188	55	17	227	70		369	
31 LOS OLIVOS	3	25	132			160						0	
33 ROSARIO						0						0	
34 LINERIM S.A.						0						0	
35 SIDERCOL						0	1.880	349	145	2.532	95	5.001	
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	3.198		63	1.886	4	5.151	
44 MUN. SALTO						0						0	
45 CALTES S.A.						0						0	
TOTAL GENERAL	97.841	81.384	28.607	812	3.814	212.458	30.151	2.365	3.285	31.000	851	67.652	

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liévano Especial	2,84	2,86	5,31	5,35
	Liévano Bueno de Pradera	2,75	2,77	5,26	5,30
	Exportacion Especial	2,89	2,91	5,19	5,23
	Exportacion Bueno de Pradera	2,79	2,81	5,32	5,36
	Exportacion General			5,23	5,27
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			5,14	5,18
	Generales			5,04	5,08
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	2,54	2,56	5,11	5,15
	Buenas	2,48	2,50	5,05	5,09
	Generales	2,31	2,33	4,96	5,00
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	2,20	2,22	4,71	4,75
	Generales	2,03	2,05	4,56	4,60
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	2,67	2,69	5,17	5,21
	Buenas	2,52	2,54	5,09	5,13
INDUSTRIA	Toros gordos	2,11	2,13	4,17	4,21
	Toros y Novillos generales	1,98	2,00	4,05	4,09
	Vacas Manufactura Alta	1,68	1,70	4,16	4,20
	Vacas Manufactura Baja	1,48	1,50	3,91	3,95
	Conserva	1,07	1,09	3,24	3,28
OVINOS GORDOS	Corderos			4,52	4,56
	Cordero pesado			4,55	4,59
	Borregos			4,48	4,52
	Capones			4,08	4,12
	Ovejas			4,04	4,08

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ENERO	1,2659	1,2382	1,2168	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127	1,1839	1,0298
FEBRERO	1,3039	1,2556	1,2716	1,2094	1,1911	1,3756	1,3138	1,2612	1,1826	1,2429	1,2250	1,0476
MARZO	1,2945	1,3018	1,3009	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279	1,2363	1,0573
ABRIL	1,2379	1,3290	1,2457	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018	1,2366	1,0778
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	1,0101	

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

NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76	1.45	1.96	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99	1.67	2.22	
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	1.54	2.23	FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87	1.76	2.48
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	1.6	2.42	MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75	1.84	2.68
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46	1.64	2.54	ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79	1.67	1.87	2.79
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47	1.81		MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	1.68	2.02	
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49	1.89		JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95	1.68	2.1	
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	1.57	1.88		JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	1.78	2.18	
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9	1.59	2.11		AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05	1.81	2.29	
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95	1.6	2.14		SEPTIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09	1.79	2.31	
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06	1.51	2.17		OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22	1.73	2.4	
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15	1.36	1.94		NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25	1.61	2.15	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93	1.43	1.95		DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11	1.65	2.18	

USD 1.53 1.46 USD 1.32 USD 1.36 USD 1.54 USD 1.83 USD 1.63 USD 1.84 PROM ANUAL USD 1.77 USD 1.72 USD 1.63 USD 1.56 USD 1.73 USD 1.97 USD 1.76 USD 2.06

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 2	3 a 9	10 a 16	17 a 23	24 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	US\$/kilo	3.00-3.40	3.25-3.53	3.30-3.50	3.20-3.50	3.10-3.55
TERNEROS	141 a 180 k.	US\$/kilo	2.80-3.25	2.70-3.30	2.90-3.30	2.95-3.40	2.90-3.30
TERNEROS	Más 180 k.	US\$/kilo	2.60-3.40	2.60-3.30	2.80-3.30	2.80-3.30	2.80-3.30
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	US\$/kilo	2.60-2.60	2.60-2.60	2.60-3.02	2.60-2.60	2.60-2.90
NOVILLITOS	201 a 240 k.	US\$/kilo	2.50-2.70	2.58-2.70	2.60-2.75	2.65-2.70	2.65-3.10
NOVILLOS	241 a 300 k.	US\$/kilo	2.45-2.75	2.55-2.75	2.60-2.80	2.50-2.85	2.20-2.85
NOVILLOS	301 a 360 k.	US\$/kilo	2.57-2.70	2.50-2.75	2.50-2.78	2.45-2.80	2.65-2.72
NOVILLOS	Más 360 K.	US\$/kilo	2.45-2.75	2.45-2.75	2.55-2.75	2.60-2.80	2.45-2.75
NOVILLOS	HQB 481 K	US\$/kilo	2.68-2.75	2.70-2.80	2.75-2.80	2.80-2.85	2.80-2.85
TERNERAS	hasta 140 k.	US\$/kilo	2.76-3.30	2.85-3.15	3.00-3.15	3.10-3.12	3.10-3.40
TERNERAS	141 a 200 k.	US\$/kilo	2.70-3.10	2.60-3.10	2.65-3.10	2.70-3.15	2.60-3.15
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	US\$/kilo	2.30-2.60	2.50-2.65	2.58-2.60	2.58-2.60	2.58-2.60
VAQUILLONAS	Más 240 K.	US\$/pieza	2.35-2.50	2.35-2.55	2.35-2.55	2.35-2.55	2.48-2.53
VAQUILLONAS	HQB 481 K	US\$/kilo				2.67-2.67	2.70-2.75
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		US\$/pieza	780-920	850-1030	850-1000	780-1050	900-950
VACAS DE INVERNADA		US\$/kilo	1.90-2.20	2.05-2.20	2.04-2.20	2.05-2.25	2.07-2.30
PIEZAS DE CRÍA		US\$/pieza	480-540	450-550	1.90-1.90	480-540	430-550

DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
1	41,119
4	41,383
5	41,428
6	41,740
7	42,059
8	41,633
11	41,530
12	41,304
13	41,247
19	41,128
20	40,796
21	40,126
22	40,049
25	40,701
26	40,910
27	41,444
28	41,335
29	40,827
TP	41,153

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



SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
ABELEDA Neg.Rurales, Walter H.	A. M° Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda	wharural@adinet.com.uy	099 660530	4352 7297	4352 7299
			Joaquín Abelenda		099 680661		
			Pablo Sanchez		099 350024		
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	mslinger@agrooriental.com.uy	096 361269	2604 3036	
			Christopher Brown	cbrown@agrooriental.com.uy	099 647 561		
			Jaime Gómez	igomez@agrooriental.com.uy	092 987 987		
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso	mscasso@agrosocio.com	099 284323	2604 7050	2604 7050
			Joaquin Berenbau	jberenbau@agrosocio.com	099 661501		
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	info@aloriyicia.com.uy	099 639977	4642 7557	4643 1584
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078	4362 2469	4362 3690
			Martin Andrade		099 362031		
			Jose Poncet		099 361003		
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yí	Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy	099 367032	4367 9052	4367 9852
			Arturo Aramburu	arturo@aramburu.com.uy	099 367787		
			José Ignacio Aramburu	jose@aramburu.com.uy	099 367152		
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy	099 771295	4772 1414	
				agronegocios@araujo.com.uy			
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeyca.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	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324	4352 3130	4352 5098
			Diego Arróspide		099 126412	4352 2007	
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
				administracion@carlosbachino.com			
BACHINO, Enrique y Asociados	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039	4442 5789	4442 5789
			José Enrique Bachino		099 140028		
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190	4362 3856	4362 3856
			Raúl Odriozola		099 360087		
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	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242	4352 2110
			Nicolas Guichón Diaz		099 350360		
			Santiago Huémos Gallotti		099 318694		
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524	Melo	Miguel Bengochea		099 802075	4642 3143	4642 5329
	Avda. Brasil 3105/701	Montevideo	Gonzalo Bengochea		099 146782	2709 8084	2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti	ubp@ubp.com.uy	098 404575	2600 1159	
			Pablo Argenti	pargenti@berrutti.com.uy	098 423842		
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	ganadosdelaresvasri@gmail.com	099 223214	4472 4300	4473 6527
			Valentina Birriel		098 001369		
			Carlos Dianessi		099 872923		
			Mariela Amaral		099 871820		
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	bockingnegociosrurales@gmail.com	099 664010	2924 0594	2924 0594
			José Rado		099 636134		
			Rodrigo Bocking		099 649 343		
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea	cravea@hotmail.com	099 722448	4742 2112	4742 3909
			Mercedes Margalef		098 389708		
			Carlos Gamarra		099 727789		
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
CAMPÉLIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200	4472 0200
CAMPO ABIERTO URUGUAY S.A.S	Boston 6275	Montevideo	Andrés Sciarra	asciarra@campoabierto.com.uy	099 782952	2605 8830	
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcaneпа@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal	martin@waldemarcabajal.com.uy	099 687441	4552 2580	4552 2580
			Mauricio Carbajal	mauricio@waldemarcabajal.com.uy	099 684614		
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Taraias-Colonia	Emanuel Celedon	eeledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	aparioc13@gmail.com	099 352247		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887	2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Avda Barbieri 318	Salto	Carlos Martín Correa	info@correaysanroman.com.uy	099 731587	4732 7900	
			Martin San Roman		099 633410		
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago	cradeco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
			Pedro Bertinat				

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833
CUNIETTI Y CIA	RUTA 86 KM 39	Sauce-Canelones	Jorge Cunietti	cuniettiyacia@vera.com.uy	099 174154		
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com		4442 4343 4442 2550	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	2601 0338	
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escrdaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350
DI SANTI LTDA.	Gallinal 752	Florida	Diego Di Santi Mauricio Lanza Mauro Olivera Ramiro Rodriguez	razaslecheras@dsr.uy comunicaciones@drs.uy	099 353400 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618	4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160		
ERNESTO ESTEVES Y CIA LTDA	25 de agosto	Tacuarembó	Ernesto Esteves	eeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritorioudutra.com	099 611200 099 245222	2604 7041-3	
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Juan Manuel Fabian	manotofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
FERNANDEZ BALESTENA Esteban	Wilson Ferreira 942 bis	Mercedes	Esteban Fernández	esteban@fernandezbalestena.com	097 290823	4538 2303	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057 099 941114	4772 2818 4622 3288	4772 2818
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990 099 680353	2924 0166	2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435	
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802 094 429970	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 Gastelu Negocios Rurales	alvarogastelu1@gmail.com	099 922224	4455 8098	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudihnos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquinve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituzaingó 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez Oscar Gonzalez	boitaa@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 García Gabriel García	haciendadellitoral@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@alejandroilundain.com	099 683529 099 397648	4364 2559	4364 2559
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	fernando@indarte.com	099 682585 099 567267	4567 2546	4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingó 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyen@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h) Andrés 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	miguelaimendi@adinet.com.uy	095 308281 095 308282	4452 2706	4452 8090
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006 099 118203 099 534619	2900 2733	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martinez Dos Santos Federico Martinez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352249 099 352626	4352 2908	4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108	4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi	jpaicardi@megaagro.com.uy	099 643219	2600 1600	2600 1600

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Juan W. Uregui	juwregui@megaagro.com.uy	999 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Andrés Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 843 651	4443 5376	
			Mateo Fernández	monterofernandezsr@gmail.com	098 253012		
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralescolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich	alnicoar@adinet.com.uy	099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579	4352 4717	4352 4717
			Luis A. Patiño		099 352058		
			Agustín Patiño		099 352290		
PEREIRA & CIA NEG. RURALES	Sáez 6418/101	Montevideo	Francisco Pereira	fpereira@pereiraycia.com.uy	099 611601	2605 7960	
			Francisco Reyes	freyes@pereiraycia.com.uy	099 035284		
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	rodeos@ramosgarcia.com.uy	099 970565	4362 6513	4362 3917
			Álvaro García	contacto@ramosgarcia.com.uy	099 362775		
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes	reycib@gmail.com	099 722523	4722 3926	4722 3926
			Manuel Taboada		099 159559		
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165	Montevideo	Pablo Reyes	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098	2601 7459	2606 1051
	Rostand 1559	Dolores	Gonzalo Bia		099 606772	4534 2124	4534 2831
			Ignacio Trigo		099 928186		
			Rodrigo Paulo	rpaulo@rodeos.com.uy	099 655 144		
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902	4642 2017
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez	nrh@camposhaciendas.com.uy	099 351208	4353 0369	4353 0369
			Gabriela		095 602857		
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez	tomayo@adinet.com.uy	099 366 212	4364 3062	4364 3062
			Guzmán Rodríguez		099 366 099		
			Rodrigo García Tidemann		099 784882		
ROMUALDO & CIA. Negocios Rurales	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodríguez	remates@romualdo.com.uy	099 623033	2605 2222	
			Joaquín Falcon	embarques@romualdo.com.uy	099 527040		
ROMANO, Carlos y Martín	Bvar. Cardona y Mendiando	Cardona	Martín Romano	cym@cymromano.com	099 536196	4536 9554	4536 9554
			Carlos Romano		099 536195		
			Juan Carlos Romano		099 541017		
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713	4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernández 716	Florida	Martín Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931	4353 0931
SANNER JOSE ENRIQUE	Colón 587 bis	Melo	Jose Enrique Sanner	jenriquesanner@gmail.com	099 800 753	4642 7363	
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Pérez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquín	Calle 30 v 18 Frifirio I a Cinalde antrofi	P del Este - Maldonado	Joaquín Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 235	4342 3808	
			Gaston Guelbenzu Ithurralde		099 872 541		
STRAUCH, Jorge y Cia., Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentín Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagoculuaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzuzaingo 419	Mercedes	Joaquín Touron	touronsainz@hotmail.com	099 513268	4533 0615	4533 0615
			Rodrigo Sainz Rasines		099 529266		
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562	4733 5496	
			Sebastian G. da Trindade		099 692993		
VALDEZ & Cia., Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez	jose@valdez.com.uy	099 834840	4632 2360	4632 5555
			Carlos Irazusta	cirazusta@valdez.com.uy	099 578855		
			Ricardo Figurina	rfigurina@valdez.com.uy	099 822982		
			Pablo Camilo Valdez	pablo@valdez.com.uy	099 836050		
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera	juanveratis@gmail.com	099 362 262	4362 3593	
			Gabriel Gelpi		099 359 090		
VICTORICA & ASOCIADOS	Millington Drake 2085	Montevideo	Ignacio Victorica	victorica@victorica.com.uy	099 682184	2602 0055	099210055
			Santiago Sánchez		099 622087		
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendasdeplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia., S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390	2600 6060	2600 6060
			Nicolás Zambrano		099 112422		
			Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yi 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		



Por más información
ingrese a nuestra web

acg.com.uy

EL PAIS Rurales



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

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

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAIS

TRABAJAR CON EL LÍDER, SIEMPRE ES NEGOCIO

En Marfrig contamos con cuatro plantas frigoríficas y el mayor feedlot del país. Somos el principal referente del mercado cárnico uruguayo. Con una nueva inversión de más de U\$S 50 millones, seguimos en el camino de crecimiento, la innovación y el desarrollo de las mejores herramientas y programas para crecer juntos.

Contáctese con nosotros e infórmese sobre el mejor negocio para usted.



Unidad Tacuarembó
099832382 / 099831008

Unidad Salto
098601614

Unidad Colonia
09966868

Unidad San José
099532663

Unidad Feedlot
099395191

 **Marfrig**