NEGOCIOS
RURALES
REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

ACG
ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920

Análisis -
La terminación a corral seguirá creciendo

Industriales -
"La agenda está, hay que profundizar en la ejecución"

Carpetas Verdes -
Mejores resultados en 20 años

Gira Angus -
Dos predios excepcionales y complementarios

MÁS PRODUCCIÓN, MÁS GANANCIA

En reunión organizada por ACG en Rocha, Álvaro Ferrés dijo que el negocio pasó de ser especulativo a productivo

gc GENTE DE CAMPO®

LA INSTANCIA DE INTERCAMBIO
AGROPECUARIO DE LOS DOMINGOS

tele

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.

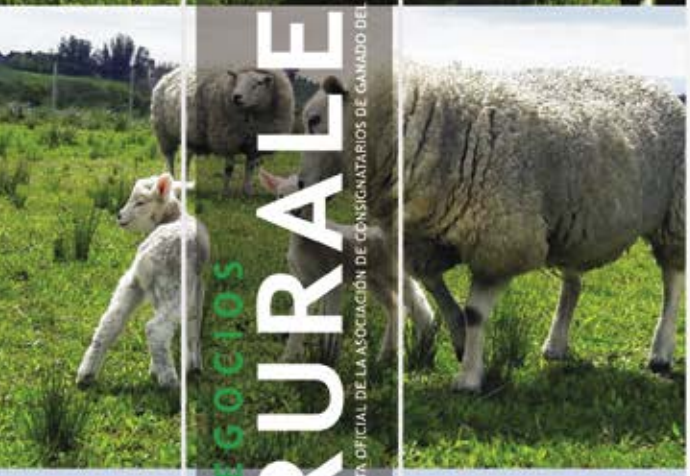
FLP | LAS PIEDRAS

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

ACG
ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920

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

JUNIO 2022

05 – La oferta de novillos será menor en 2022/23

06 – Análisis: la terminación a corral seguirá creciendo

08 – Álvaro Ferrés – El negocio pasó de ser especulativo a productivo

10 – Industriales: "La agenda está, hay que profundizar en la ejecución"

12 – Las Carpetas Verdes tendrán los mejores resultados en 20 años

14 – Plan Agropecuario: porcentajes de preñez se ubican sobre 80%

15 - Tras inversiones en Tacuarembó, Marfrig apunta a Cledinor

16 - MegaAgro salió de compras

18 – Federación Rural: Uría apunta a fortalecer gremialismo del agro

20 – Jornadas de Buiatría: preocupa falta de persona en el MGAP

22 – Internacionales: crece el riesgo de hambruna por medidas de sesgo proteccionista

24 – Joselo Birriel: "El invierno irá ayudando a juntar las partes"

26 – Gira Angus: dos predios excepcionales y complementarios

28 - Genética Angus uruguaya es demandada en América del Norte

32 - Fomentan el rubro ovino entre pequeños productores

34 - INIA presentó herramienta EfiCarne

36 – Ambiente: medición uruguaya de sistemas productivos fue elogiada por expertos

38 – Juan Foderé: ¨Hoy en día los productores ya son empresarios¨

Por Rafael Tardáguila
rafael@tardaguila.com.uy

Oferta de novillos será menor en 2022/23

La elevada faena de novillos de 2-4 dientes en el ejercicio que está terminando y la menor cantidad de animales en la siguiente generación reducirán la disponibilidad

En el ejercicio 2021/22 (jul-jun) se faenarán unos 1,35 millones de novillos, 240 mil más que en el anterior, con una proporción muy alta de animales nuevos, fundamentalmente de 2-4 dientes.

De acuerdo con la información del INAC, en los primeros 11 meses del ejercicio ingresaron a frigorífico 721 mil novillos de 2-4 dientes. Teniendo en cuenta la actividad en los primeros días de junio y proyectando al cierre del ejercicio, serán unos 765 mil animales de esta generación. El grueso de estos —aunque los límites entre las categorías se desdibujan— son los animales que al 30 de junio de 2021 eran novillitos de 1-2 años, que sumaban 1,166 millones. Es la famosa generación de más de 3 millones de terneros del año anterior.

Por lo tanto, la faena de novillos de 2-4 dientes en 2021/22 representa 68% de los novillitos de 1-2 años contabilizados al inicio del ejercicio. Claramente, no todos los animales de 2-4 dientes procesados en este ejercicio eran los animales de esa categoría —en el inicio del mismo, con toda seguridad eran de la generación anterior— pero de todas formas es válida la comparación respecto a los ejercicios anteriores, cuando esa proporción se ubicaba en el entorno de 40%.

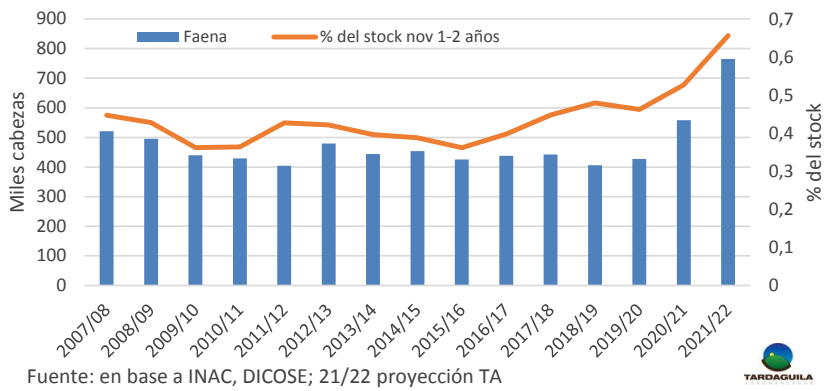
La exportación de terneros en pie está siendo baja en 2021/22 (menos de 80 mil cabezas), pero también lo había sido en el ejercicio anterior

Los muy atractivos precios de la hacienda para faena hicieron que se "barriera la cancha" en el caso de los novillos de más edad y que se alentara la aceleración del engorde de categorías jóvenes, fundamentalmente desde los corrales de engorde, pero también provenientes de buenas pasturas.

Dado que las expectativas siguen siendo de precios favorables para los animales para faena, el incentivo por el lado de los precios seguirá estando, alentando llegar antes al peso de faena. Pero el grueso de la famosa generación de 3 millones de terneros de 2020 ya habrá sido procesado para 2022/23. El peso de la actividad recaerá sobre la siguiente, que ya no fueron algo más de 3 millones, sino que eran 2,9 millones de terneros el año pasado. La exportación de terneros en pie está siendo baja en 2021/22 (menos de 80 mil cabezas), pero también lo había sido en el ejercicio anterior, por lo que en este punto no hay diferencias consistentes entre un año y otro.

La expectativa, por lo tanto, es que la oferta de animales 2-4 dientes en 2022/23, ya próxima a comenzar, sea inferior, quizás en unas 100 mil cabezas. Dado que es la categoría en la que se ha basado el crecimiento de la actividad de la industria frigorífica, su reducción es un dato clave al proyectar los niveles de actividad del próximo ejercicio. **/NR**

Faena de novillos de 2-4 dientes



Fuente: en base a INAC, DICOSE; 21/22 proyección TA

La faena de novillos de 2-4 dientes en 2021/22 oscilará en las 765 mil cabezas, un 66% de la cantidad de novillitos de 1-2 años contabilizados al 30 de junio de 2021. Esa proporción es muy superior a la de años anteriores, cuando oscilaba en el eje de 40%. Recién en 2020/21 superó el 50%.

La terminación a corral seguirá creciendo

Un segundo año consecutivo de aumento de la agricultura de invierno reduce la demanda por animales nuevos, manteniendo baja la relación de reposición

La forma de crecer en la cantidad de animales terminados —como demanda el mercado internacional— reduciendo el área ganadera es mediante una mayor capacidad de los corrales de engorde. Ya sea por una expansión de los que ya existen, como por la construcción de nuevos, la terminación a corral va a seguir creciendo, seguramente a paso firme.

La terminación de vacunos en corrales de engorde creció de forma muy significativa en Uruguay y lo seguirá haciendo en la medida que una mayor superficie de campos mixtos es destinada a la agricultura de invierno. No hay un dato certero de cuántos son los animales que realmente se terminan a grano, pero una porción sin dudas elevada de los novillos de 2-4 dientes que llegan a faena, además de vaquillonas y novillos diente de leche, son alimentados de una u otra forma con granos para acelerar la velocidad de engorde y llegar antes al peso de faena.

Luego de un año 2021 en el que la relación de reposición fue muy favorable para los engordadores, la expectativa para el corriente era que aumentara y se ubicara en niveles más cercanos a lo usual en los años anteriores, alrededor de 1,10-1,20. Sin embargo, la relación flaco/gordo este invierno vuelve a jugar a favor de la demanda.

Esa expectativa de aumento estaba relacionada con una oferta de animales jóvenes (terneros y animales de 1-2 años) menor a la del año anterior, en el entorno de 80-100 mil animales menos. Con una oferta de reposición en moderado declive, la mayor demanda debería presionar al alza la relación de reposición, más allá de los altos precios del gordo. Sin embargo, no es lo que está sucediendo. La corrección a la baja en los precios del gordo en las últimas semanas impactó sobre los de la reposición y la relación flaco/gordo se recostó nuevamente poco por encima del 1-1 en que se ubicó en el segundo semestre del año pasado.

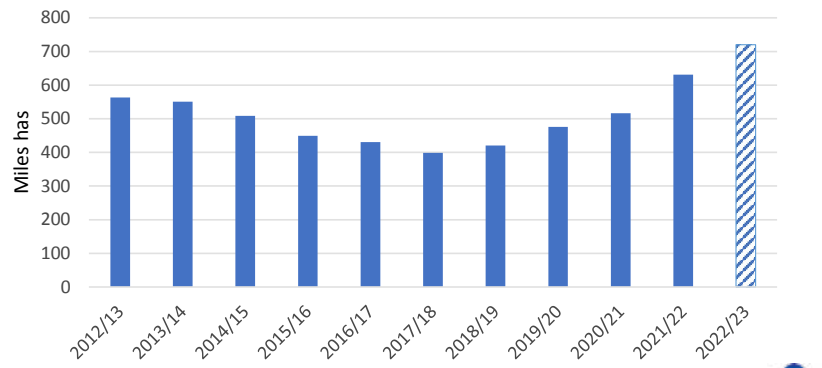
La queda en el precio de la reposición —fundamentalmente de los animales nuevos— está relacionada, por un lado, a la escasa demanda de la exportación en pie y, por otro, al crecimiento de la agricultura de invierno, que le quita campos mixtos a la ganadería.

La demanda, entonces, no es tan intensa como se suponía. Por un lado, de acuerdo con lo que dicen operadores del mercado, los verdeos vienen atrasados; por otro, la competencia de la agricultura por las mejores tierras —tal como sucedió el año pasado— le quita las mejores áreas de invernada a la ganadería, reduciendo la demanda por categorías jóvenes. El año pasado la superficie ocupada por cultivos de invierno (trigo, cebada y colza) había aumentado en unas 115 mil hectáreas a 631 mil. Para este invierno la expectativa es de un aumento del orden de las 90 mil hectáreas adicionales, fundamentalmente debido a la fuerte expansión de la colza, pero también del trigo. Los precios generan favorables expectativas de negocios para el invierno, por lo que se está generalizando el

Esos buenos campos con verdeos llevan 2-3 terneros por hectárea, por lo que la salida de 90 mil hectáreas es, siendo conservadores, una caída de la demanda de unos 200 mil terneros

doble cultivo.
Aquellos puentes verdes que un par de años atrás eran comunes, se ven mucho menos este año, algo que ya había sucedido en el anterior. Esos buenos campos con verdeos llevan 2-3 terneros por hectárea, por lo que la salida de 90 mil hectáreas es, siendo conservadores, una caída de la demanda de unos 200 mil terneros. No es poca cosa, más si se tiene en cuenta que el año anterior había sucedido lo mismo con algo más de 100 mil hectáreas. En dos años los mejores campos de invernada se redujeron en unas 200 mil hectáreas.
Este es un hecho clave que tira para abajo la relación de reposición. No es que caiga porque el engorde sea un mal negocio, lo hace por una disminución de la demanda que encuentra otras opciones —colza, cereales de invierno— más atractivas.
La forma de crecer en la cantidad de animales terminados —como demanda el mercado internacional— reduciendo el área ganadera es mediante una mayor capacidad de los corrales de engorde. Ya sea por una expansión de los que ya existen, como por la construcción de nuevos, la terminación a corral va a seguir creciendo, seguramente a paso firme. ¿Porqué? Porque todo indica que seguirá siendo un buen negocio, más allá del costo relativamente alto del alimento.
Esta será la manera de equilibrar nuevamente la balanza, agregando demanda por categorías nuevas para elevar su precio y llevar la relación de reposición a los niveles de 1,10-1,20 anteriormente mencionados. Este cociente flaco/gordo se atrasó en el tiempo, pero se va a dar, de la mano de un nuevo crecimiento del corral. **/NR**

Superficie de cultivos de invierno



Fuente: DIEA; 2022/23 estimación Tardáguila Agromercados

Se estima que el área agrícola de invierno crecerá a unas 720 mil hectáreas este año, con un fuerte impulso de la colza y una expansión más moderada de los cereales de invierno, trigo y cebada. En dos años salieron del esquema ganadero 200 mil hectáreas que pasaron a doble cultivo.

Por Rafael Tardáguila
Desde Rocha

De especulativo a productivo

Ahora, el que mejor produce es el que más gana, dijo Álvaro Ferrés, director ejecutivo de Aupcin, en conferencia brindada en Rocha

El doctor Álvaro Ferrés, director ejecutivo de Aupcin, realizó una presentación luego de la reunión de precios que la Asociación de Consignatarios de Ganado celebró en la ciudad de Rocha.

La ganadería uruguaya está sufriendo un cambio muy rápido que seguirá en los años que vienen. Eso pasa porque cambió el negocio, que pasó de ser especulativo a un negocio productivo. Por lo tanto, el que mejor produce ahora es el que más gana, dijo Álvaro Ferrés, director ejecutivo de Aupcin, invitado a exponer durante la reunión de precios de la ACG celebrada en la Agropecuaria de Rocha.

Ferrés se refirió a las causas por las que el negocio cambió. Desde el punto de vista de la demanda, en 100 años hay tres veces más personas para alimentar en el mundo. "Ese es el desafío de la humanidad", expresó.

En el plano doméstico, el profesional se refirió a la tendencia de crecimiento de la tasa de extracción. "Lo que está empezando a pasar es un crecimiento de la faena, que crece en relación con su stock. Es lo que se llama la tasa de extracción y se usa para comparar los países extensivos en producción (extracción de menos de 20%) a los intensivos, como EEUU, con una extracción de más de 30%. Uruguay está pasando de un sistema extensivo a otro intensivo de la mano de un cambio en el negocio", aseguró.

Otra tendencia es el aumento en el peso medio de faena, aunque se cortó el año pasado. "Bajó porque los productores quisimos aprovechar la oportunidad de lo que valía (el gordo), porque nadie se imaginaba que los altos precios iban a durar tanto. Y lo seguimos pensando, porque si no el ternero tendría que valer mucho más", expresó.

Además, la edad de faena está bajando. Eso es lo que explica el aumento de la tasa de extracción. Para mantener una faena en los niveles actuales, no hay otra forma que seguir reduciendo la edad de envío a frigorífico, con ingresos a planta de animales más nuevos, dijo Ferrés.

"Uruguay está pasando de un sistema extensivo a otro intensivo de la mano de un cambio en el negocio", aseguró Ferrés

Otro componente actual del mercado es la valorización de la hembra. Hoy la vaquillona a faena vale lo mismo que el novillo, que es lo que pasa en EEUU, salvo que el peso de faena sea otro. Si pesan lo mismo, valen lo mismo.

Mucho público, entre consignatarios y productores, concurrió a la sede de la Agropecuaria de Rocha para asistir a la reunión de precios y a la presentación de Ferrés.

Los corrales proveen a faena unos 60 mil animales por mes

El director ejecutivo de Aupcin se refirió a la cantidad de animales que se terminan en corrales de engorde en Uruguay. En 2021 se faenaron 354.651 vacunos provenientes de corral, según datos oficiales. Pero en realidad el número tiene que duplicar esa cantidad, si se tienen en cuenta los animales que salen de corrales que no están inscritos. "Son unos 60 mil animales por mes, la mayoría novillos. Eso es lo que explica que la mayoría de los novillos que llega a plantas de faena sea de 2-4 dientes. De lo contrario, más aún con un verano seco como el de este año, no se hubiera llegado nunca a animales de esa edad con peso de faena", aseguró.

Esa cantidad de 60 mil animales por mes, en promedio, estaría llevando la faena de animales provenientes de corrales al entorno de las 720 mil cabezas. Si se tiene en cuenta que alrededor de 80% de lo que producen los corrales son novillos, serían unos 570-580 mil, alrededor de la mitad de los que son enviados a faena. **/NR**

“La agenda está, hay que profundizar en la ejecución”

Marcelo Secco, Alberto González y Daniel De Mattos respondieron preguntas sobre las condiciones del mercado ganadero local y de la carne a nivel internacional

Pablo Barreto (izquierda) fue el anfitrión en representación de la Asociación Rural del Uruguay de la reunión que se celebró en las instalaciones de la gremial en el Prado.

“La agenda interna y externa están claras” acerca de para dónde debe encaminarse el complejo cárnico uruguayo, lo que “hay que profundizar es en la ejecución”, dijo el principal de Marfrig en Uruguay, Marcelo Secco, quien, junto con Alberto González, principal de Las Piedras, y Daniel De Mattos, asesor del Directorio de BPU, participó de la conferencia La industria frigorífica responde, organizada por radio Carve y diario El País.

Secco dijo que Uruguay transita por “un proceso espectacular de agregado de valor”, aunque siempre hay desafíos, entre los que mencionó el tema del cuidado del ambiente y los costos internos. “El escenario es muy bueno, hay que seguir trabajando”, expresó.

Los tres industriales respondieron consultas sobre los principales temas de la coyuntura de la cadena cárnica.

Respecto a las actuales condiciones del mercado, González dijo que “la dinámica en el último año fue inusual; llegó desde los mercados internacionales y se ejecutó muy bien desde la industria y el productor respondió a pesar de que se dieron condiciones bastante complicadas desde el punto de vista climático”. Agregó que hubo una “respuesta fabulosa” que llevó la faena a más de 2,7 millones de vacunos.

Por su parte, Daniel De Mattos dijo que hay “dos componentes” en las actuales condiciones del mercado, uno estructural y otro coyuntural. En el plano estructural, hay un mayor consumo de proteína animal en el mundo, en especial en los mercados asiáticos, que llegó para quedarse. La coyuntura se dio por la guerra en Europa que hizo subir los precios de todos los alimentos, además de un aumento de los costos que “es un desafío grande para Uruguay”.

Alberto González dijo que la reducción en el stock de novillos de 6 y 8 dientes es “una amenaza” porque Uruguay los usaba “como alcancía”

Sobre las condiciones del rodeo uruguayo, los industriales coincidieron en la necesidad de elevar la inversión para

llegar a peso de faena con animales más jóvenes. “El stock más joven requiere una mayor cantidad de energía”, dijo De Mattos, y agregó que “la intensidad en el uso de granos va a pautar la actividad de faena”.

Sobre este punto, González dijo que la reducción en el stock de novillos de 6 y 8 dientes es “una amenaza” porque Uruguay los usaba “como alcancía” y ahora son categorías que se han reducido mucho debido a la elevada extracción del último año. Opinó que habrá una mayor disponibilidad de novillos de 1-2 años porque “no actuó la sangría de la exportación de ganado en pie” sobre esta generación y que “habrá que seguir presionando sobre las categorías jóvenes, y eso no se logra de forma barata”. Consideró esta situación como una “luz amarilla”, pero agregó que “si la logramos sortear, tendremos un segundo semestre normal”.

“El stock más joven requiere una mayor cantidad de energía” dijo De Mattos, y agregó que “la intensidad en el uso de granos va a pautar la actividad de faena”

“Será un invierno desafiador”

“Venimos de tres primaveras secas”, dijo el principal de Marfrig en Uruguay, Marcelo Secco, por lo que auguró que “será un invierno desafiador, de los típicos”. Agregó que, desde el punto de vista de los mercados, “lo bueno es que hay demanda por todas las categorías”, lo que da la tranquilidad de que, en casos de ventas de animales sin terminar ante la necesidad de hacer campo, habrá posibilidades de colocación.

“Tenemos que dar pasos muy cautelosos”

En 2021 el principal de Las Piedras, Alberto González, había sido enfático en cuanto a cómo observaba al mercado de la carne: “La mesa está servida”, había dicho. En 2022 dijo que no se animaba a repetir esa frase. “No estamos frente a un precipicio, pero tenemos que dar pasos muy cautelosos para no despeñarnos”, expresó. Para González, “queda poca tela por cortar, todo tiene un momento de cambio”.

Hay que “subirse al acuerdo Transpacífico”

“El acceso a los mercados nos desvela”, dijo Daniel De Mattos, de BPU Meats. Explicó que “estamos en medio de una trampa mortal, porque el Mercosur tiene vocación no aperturista y somos pequeños para ser atractivos”. En base a este análisis dijo que la “estrategia debe ser subirse a alguno de los acuerdos en curso y eso tiene un solo nombre: Acuerdo Transpacífico”. Agregó que la mejora en el acceso a los países del sudeste asiático debe ser prioridad.

Una necesaria corrección en los precios de la hacienda

Respecto a los precios de la hacienda para faena, los tres industriales coincidieron en que se debía dar una corrección a la baja tras los picos de la primera quincena de mayo. Secco recordó que “semanas antes o después, el precio (de la hacienda) arbitra con el de la exportación”. Agregó que “va a haber un ajuste, aunque no sabemos la dimensión”. El precio medio del novillo para faena en las últimas semanas se ubicó en general por encima del valor medio de exportación, una relación que no es sostenible en el mediano plazo.

Para González, “las chances de que los precios bajen aumentan cuando se llega a niveles tan altos” como los actuales, por lo que recomendó “actuar con cautela”. Dijo que le “preocupa el valor de la hacienda que tiene hoy Uruguay, porque es muy difícil sostener en el tiempo”.

De Mattos expresó que la demanda por proteína animal en el mercado internacional seguirá siendo alta, por lo que también lo serán los precios de la hacienda. Sin embargo, coincidió con sus colegas en que “se va a procesar un ajuste (en los precios) producto de las incertidumbres que actualmente hay en el mercado”. **/NR**

Por Luis Silva
luis@tardaguila.com.uy

Mejores resultados en 20 años

Los números de los predios ganaderos que se analizan en las Carpetas Verdes serán muy positivos en el ejercicio 2021/22

Carlos Molina, técnico del Plan Agropecuario, proyectó el cierre de las Carpetas Verdes en el ejercicio 2021/22 durante el Congreso de la Federación Rural que se realizó en la ciudad de Tacuarembó.

El cierre de las Carpetas Verdes al final de junio arrojará el mejor resultado de los últimos 20 años en moneda corriente, adelantó Carlos Molina, técnico del Instituto Plan Agropecuario, quien brindó una charla en el marco del 105 Congreso Anual de la Federación Rural en Tacuarembó.

"Las características del escenario 2021-22 es que es redondo desde el punto de vista de los precios de la hacienda vacuna, tanto de la reposición como sobre todo del gordo, que son los más altos en moneda corriente desde que hay registros y que también son precios altos en moneda constante", dijo Molina. El incremento anual es del orden del "40% en promedio para el gordo y casi 30% para cualquier categoría de reposición".

En contrapartida al excelente escenario de precios, existen algunos puntos que impactan negativamente en los ingresos. "Nosotros decimos que en la fiesta de precios de la hacienda se cuelan los de los insumos" dijo Molina, quien agregó que "prácticamente todos cotizan al alza; pasturas, combustible, reparaciones, mantenimiento, servicios, ración, salarios, todos los componentes del costo de producción también se incrementan".

De acuerdo con las simulaciones que se realizaron para la presentación en el Congreso, los costos estarían creciendo "posiblemente" entre "15% y 25%, cosa que es inédita de un ejercicio a otro".

A pesar de este incremento de los costos de producción, Molina indicó que "los ingresos de las empresas serían los mejores de los últimos 20 años". El técnico del Plan Agropecuario dijo que "después de pagar todas las cuentas, posiblemente los ingresos andarían entre 20% y 30% por arriba en moneda corriente respecto al año pasado y en algunos casos hasta capaz que 40%". Este tipo de incrementos en los ingresos de las empresas, "ya sucedió, no es inédito", y recordó que "ya sucedió en el ejercicio 2010-2011, siempre hablando de las empresas que nosotros tenemos información, y no tan lejos en el ejercicio 2018-2019 cuando el ingreso creció entre 50% y 70% de un año a otro".

"Después de pagar todas las cuentas, posiblemente los ingresos andarían entre 20% y 30% por arriba en moneda corriente respecto al año pasado y en algunos casos hasta capaz que 40%"

En moneda constante también se da un incremento importante para las empresas; sin embargo “el comportamiento del dólar y la inflación” impactan negativamente y los aumentos serían inferiores al análisis en moneda corriente. “Todos sabemos que el dólar no viene acompañando, no está jugando con la camiseta de los productores”, dijo Molina quien indicó que “el dólar en este ejercicio está perdiendo valor frente al peso en el entorno del 6,5% a 7% y la inflación está en el entorno de 8% a 9%, eso hace perder ingreso real”.

El aumento de los ingresos en moneda constante esperado por el Plan Agropecuario estaría ubicado entre el 15% y 20%. **/ NR**

PLAN AGROPECUARIO

Tres primaveras perdidas

Molina expresó que debido a la buena demanda en este ejercicio se comercializaron “muchos ganados que normalmente no se venderían”, haciendo referencia a lotes que se comercializaron a pesar de no estar totalmente terminados, además del movimiento de ventas en la reposición debido al evento de La Niña.

“El precio no nos puede hacer olvidar del evento Niña que afectó a muchos productores y que en algunos lugares es la tercera primavera perdida, con todo lo que implica en la producción de pasturas proveniente fundamentalmente el campo natural”, dijo el profesional.

En este sentido dijo que los buenos resultados son la base “para aprovechar con prudencia y cautela, para generar empresas con mayor capacidad de adaptación, resolver problemas de infraestructura, subdivisiones, aguadas, mejoramientos de campo, para poder generar empresas con capacidad de adaptación para enfrentar situaciones adversas y ser más eficiente en los procesos productivos”.

El profesional remarcó que “consolidar las empresas y generar esa capacidad de adaptación no solo tiene que ver con lo productivo, sino también con la solidez financiera de la empresa. Las empresas que capitalizan mejor estos eventos favorables de precios, de mercado y que enfrentan mejor eventos desfavorables de precios, de mercados y de clima, son aquellas que tienen información objetiva para poder decidir”.

Porcentajes de preñez se ubican sobre 80%

En la encuesta llevada adelante por el instituto los resultados de los diagnósticos de gestación son de buenos a muy buenos y hasta excelentes

Al ser consultados sobre el destino de las vacas falladas, los productores enviarán casi tres de cada cuatro a invernadas; 47% respondió que las invernará, el 25% las venderá como vacas de invernada; solo 7% las entorará en el invierno y el 5% en la próxima primavera.

El Instituto Plan Agropecuario (IPA) presentó la encuesta mensual de la Red de Información Nacional Ganadera (Ring) que está compuesta por 359 productores distribuidos en distintos puntos del país. En esta oportunidad el trabajo tuvo en cuenta lo ocurrido en el mes de abril y los primeros 15 días de mayo.

Entre los datos más relevantes se destaca la consolidación de los buenos datos de preñez que se comenzaron a informar en la encuesta anterior, así como también la caída de la disponibilidad de forraje de cara al invierno.

La situación de los rodeos de cría, en cuanto a su condición corporal, se mantiene prácticamente incambiada respecto a marzo. No se identifican mejoras en los mismos, a pesar del avance de los destetes.

Los resultados de la encuesta indican que solo 3% de los productores reportó condición corporal crítica del rodeo de cría, por debajo de 3,5, mientras que la mayoría (63%) reporta una condición que se ubica entre 3,5 y 4. Según la opinión de los productores, en abril se perdió la oportunidad de mejorar el estado para entrar al invierno.

Entre los productores que realizaron diagnóstico de gestación en abril, los resultados son, en general —al igual que los reportados en marzo— de buenos a muy buenos y hasta excelentes.

Se consolida en el grupo de productores asociados al Plan Agropecuario resultados de diagnósticos de preñez muy buenos. Entre los productores que habían realizado diagnóstico en marzo, 63% reportaron más de 80% de preñez. También en la categoría vacas de segundo entore —de reconocida sensibilidad— los resultados son destacados.

Solo 3% de los productores reportó condición corporal crítica, por debajo de 3,5, mientras que la mayoría (63%) reporta una condición que se ubica entre 3,5 y 4

Consultados los productores respecto al destino de las vacas de cría en caso de lograr resultados de diagnósticos de preñez superiores al 85%, el 80% respondió que las retendrá en el rodeo, lo cual implica un crecimiento de la actividad.

Al ser consultados sobre el destino de las vacas falladas, los productores enviarán casi tres de cada cuatro a invernadas; 47% respondió que las invernará, el 25% las venderá como vacas de invernada; solo 7% las entorará en el invierno y el 5% en la próxima primavera. **/NR**

Tras inversiones en Tacuarembó, Marfrig apunta a Cledinor

En conferencia organizada por el escritorio Gastón Araújo, Marcelo Secco comentó los planes de inversión de la empresa frigorífica

En agosto Marfrig estará culminando las obras que realiza en la planta de Tacuarembó y comenzará refacciones en la salteña Cledinor, anunció el principal de la multinacional de origen brasileño en Uruguay, Marcelo Secco.

Las obras en Tacuarembó, que comenzaron en el segundo semestre del año pasado, demandaron unos US$ 50 millones. Secco dijo que la idea en Salto es "aumentar la planta".

Las declaraciones las hizo durante una conferencia organizada en el local Achiras, en la ciudad de Artigas, por la firma Gastón Araújo Agronegocios.

Secco explicó que, desde el punto de vista de la empresa, "la oportunidad de crecimiento está en el centro y norte del país", razón por la que optan en hacer las obras de remodelación y ampliación en las dos plantas con que la empresa cuenta en el norte. Además, Marfrig tiene dos plantas frigoríficas en el sur, una en Colonia y la restante en San José. **/NR**

Gastón Araújo, Marcelo Secco y Martín Olaverry durante la conferencia en Artigas.

Megaagro salió de compras

La empresa de servicios adquirió la planta de procesamiento de semillas Latitud y la empresa de agroquímicos Solaris

Juan Miguel Otegui, uno de los principales de Megaagro, fue el encargado de la presentación en la que anunció la compra de las dos empresas.

Megaagro compró la planta de procesamiento de semillas, Semillas Latitud SA, y la empresa de agroquímicos Solaris Tecnología Agrícola SA y, en línea con un crecimiento sostenido de la firma, se anunció que en agosto se inaugurará la nueva planta de semillas de Megaagro en Young.

Con esta compra "se marcó un nuevo hito en nuestra historia", dijo Juan Miguel Otegui, fundador y director de la empresa, en el anuncio de la inversión, que se realizó en el Hyatt Centric, en Montevideo.

Para Otegui, desde la fundación de la empresa, en el año 2000, Megaagro ha tenido hitos que han ido marcando su camino de crecimiento. La firma comenzó con la venta de semillas, fertilizantes y agroquímicos; en 2006 Otegui se asoció con José Pedro Aicardi para sumar el negocio de haciendas, "buscando una sinergia para nuestros clientes"; en 2013 nació Calvase Servicios SA, lo que le permitió a la empresa desarrollarse en el mercado de las forrajeras; en 2017 la holandesa Barenbrug, líder en genética de pasturas, realizó un acuerdo con Calvase para que esta fuera la representante exclusiva en Uruguay; y en 2019 Megaagro comenzó a proveer de semillas forrajeras a Prolesa, brazo comercial de Conaprole. Otegui destacó todos estos momentos y sostuvo que ve con alegría y optimismo cómo ha crecido la empresa todos estos años.

La planta de procesamiento de semillas está teniendo modificaciones edilicias y se prevé que en agosto comienza a funcionar. La empresa ya comenzó a contratar personal para atender la operativa, lo que Otegui resaltó, ya que "es muy importante que una empresa de capitales nacionales como es Megaagro tenga la posibilidad de seguir

Solaris será un mojón para el desarrollo de esa unidad de la empresa, dado que se trabajará con más proveedores, en su mayoría de China, con productos de alta calidad

dando trabajo a más de 90 familias en diferentes puntos del país".

Santiago Raffo, encargado del área de Insumos de Megaagro, dijo que la compra de Solaris será un mojón muy importante para el desarrollo de esa unidad de la empresa, dado que se trabajará con más proveedores, en su mayoría de China, con productos de alta calidad. "Sumamos nuevos proveedores y marcas", comentó.

Otegui dijo que el desarrollo de la empresa se ha dado sobre tres pilares fundamentales; por un lado, la visión del negocio y la propuesta 360 que ofrece; por otro, la búsqueda de la excelencia; y por el gran equipo de trabajo que hace a Megaagro. "Apuntamos a la excelencia para dar más y mejores soluciones al productor", sostuvo. **/NR**

Actualmente Megaagro tiene más de 1.850 clientes activos; por día, 35 camiones de la empresa recorren el país y por mes son más de 850; el equipo comercial tiene más de un millón de kilómetros recorridos en un año visitando clientes y más de 125 mil al mes. Por año la empresa siembra 165 mil hectáreas en pasturas, fertiliza 700 mil y aplica fosforita en 100 mil. Además, al año mueve más de 2.300 camiones con ganado, comercializa más de 100 mil vacunos por año, más de 500 mil kilos de lanas finas y más de 80 mil toneladas de granos y subproductos.

"La zafra forrajera fue muy buena"

El gerente general de Calvase, Ignacio Otegui, comentó que "la zafra forrajera fue muy buena", hubo alta demanda por semillas, poca oferta en algunas especies y valores históricos. Pese a que algunas semillas se pidieron más que otras, se pudo atender toda la demanda, agregó, por lo que "los productores pudieron sembrar tanto las praderas perennes como los verdeos".

Los precios de las semillas forrajeras fueron récord, "pero más valió la carne, la leche o los granos. Por ende, la relación sigue siendo muy buena contra lo que después el productor vende gracias a la inversión", resaltó.

La semilla de trébol blanco fue una de las que se destacó con valores récord, en torno a los US$ 9 por kilo, aunque todas las especies tuvieron altos precios.

Uno de los diferenciales de Calvase, y por los que se les da un valor agregado a las semillas, son los tratamientos que se le realizan –en un acuerdo de la empresa con la firma Lage y Lalleman– con los que se logra obtener más plantas por metro sembrado. Además, informó, se está trabajando en tratamientos biológicos, buscando especies de forrajeras que mejoren la estructura del suelo y sean más amigables con el medio ambiente.

FRIGORIFICO PANDO

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

EMPRESA URUGUAYA

MENCIÓN 10 años PREMIO NACIONAL DE EFICIENCIA ENERGÉTICA 2018 CATEGORÍA INDUSTRIA

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

HQB 481 URUGUAY

FRIGORIFICO PANDO

Empresa familiar de capital y trabajo 100% uruguayo

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

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

Uría apunta a fortalecer gremialismo del agro

El productor de Rio Branco asumió la Presidencia de la Federación Rural tras el 105 Congreso celebrado en Tacuarembó

El presidente Luis Lacalle Pou rodeado por el actual presidente de la FR, Martín Uría, y la anterior, Mónica Silva, durante el congreso celebrado en Tacuarembó.

El ingeniero agrónomo Martín Uría asumió la Presidencia de la Federación Rural (FR) tras el congreso 105 que se realizó en Tacuarembó, donde se llevó adelante el acto eleccionario con lista única. Al congreso asistieron varios jerarcas, entre ellos el presidente de la República, Luis Lacalle Pou, el ministro de Ganadería, Fernando Mattos, la de Vivienda, Irene Moreira, así como varios legisladores.

Uría, oriundo de Rio Branco, se desempeñó como vicepresidente de la gremial en el anterior período. Asumió pocos días después de celebrado el congreso, en la sede de la gremial en Montevideo. En esa instancia dijo que entre sus objetivos está la finalización de los "grandes temas" y a partir de ahí generar la agenda de trabajo, que debe tener "como eje central el fortalecimiento del gremialismo agropecuario".

Afirmó que este fortalecimiento del sector "le hace bien al gobierno", porque tendrá un referente fuerte con el cual podrá intercambiar propuestas y recibir inquietudes "para poder solucionar los problemas del sector productivo". En este sentido indicó que se necesita el acompañamiento de los productores a través de las diferentes gremiales federadas para poder fortalecer a la Federación Rural.

Durante el congreso de la FR el ministro de Ganadería, Fernando Mattos, hizo dos anuncios: una propuesta para la financiación del Plan Nacional de la Erradicación de la mosca de la bichera y un seguro integral para el rubro ovino.

Según informó el titular del MGAP, en el marco de la Rendición de Cuentas el ministerio presentará una propuesta para que el primer año del Plan Nacional de Erradicación de la mosca de la bichera se financie con fondos extra sectoriales y de allí en adelante con un porcentaje de la retención del crédito fiscal de la venta se semovientes. Mattos dijo que, si bien aún no se sabe cuánto será ese porcentaje, se buscará que sea "lo menos gravoso para los productores".

Por otro lado, anunció que el MGAP lanzará el seguro integral para el rubro ovino en conjunto con el Banco de Seguros del Estado (BSE) este mismo mes, una vez que se ultimen detalles. El seguro cubrirá daños por predadores, por perros, afecciones climáticas y robos, explicó.

Una vez se lance el seguro se detallará información acerca de qué productores pueden acceder a él y qué requisitos deben cumplir. El ministro dijo que con este seguro "se busca que no se desestimule el productor de ovinos". **/NR**

El presidente Martín Uría será secundado por Ignacio Cabrera y José Luis Braga como vicepresidentes.

Los consejeros titulares serán: Mónica Silva, Ana Araújo, Emilio Mangarelli, Daniel Constantín, Carlos Niell, Soledad Arrarte, Carlos Rey, Andrés Alayón, Jorge Riani, Fausto Formoso, Fernando Gómez, Álvaro Ceriani, Miguel Montero, Facundo Meirelles, Juan José Senattore, Miguel Bidegain, Carmen Echenagusía, Jacqueline Becerra, Sebastián Nieves, Emiliano Caravia, Ricardo Berois, Julio Armand Ugón y Fernando Dighiero.

Los suplentes: Joaquín Martinicorena, Héctor Mario Eugui, Gabriel Castro, Jorge Andrés Rodríguez, Ignacio Russi, Carlos María Uriarte, Pablo Tafernaberry, Santiago Luzardo, Gerardo López, Ruben Roura, Mariana Abreu, Juan Pedro Guggeri, Nelson Moncalvo, Ignacio Tedesco y Pablo Nieto.

Ataques de perros: un pedido de urgencia y un debe del gobierno

Los ataques de perros a majadas fue uno de los temas tratados en el 105ª Congreso de la Federación Rural. Los productores ganaderos se reunieron con autoridades del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) y pidieron una solución urgente a un problema que aqueja a productores de todo el país: la muerte de lanares por ataques de perros sueltos.

Representantes del gobierno, de protectoras de animales y de seguridad rural dialogaron con los productores y escucharon sus reclamos. Desde el gobierno destacaron las acciones del Instituto Nacional de Bienestar Animal (INBA), como el chipeo y la castración de animales, aunque los productores reclaman que se haga algo con rapidez.

Durante su discurso en el acto de clausura del congreso, la por entonces presidente de la FR, Mónica Silva, indicó que "el problema de la superpoblación canina debe tener medidas hoy, no se puede seguir esperando".

El presidente Lacalle, tras escuchar los reclamos, expresó: "Tenemos un debe muy grande, que es el tema de los perros. Hay que comprometernos y comprometer a las intendencias en este trabajo, hacer el esfuerzo y avanzar, porque si se pone dinero pero no se aceita la máquina vamos a estar años y no van a quedar ovejas".

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 nosostros

Departamento de Compra de Hacienda
Pul (00598) 4640 2809
Carrasco (00598) 2601 4002 - Interno: 125
Canelones (00598) 4332 2718 - Internos:156/256

Preocupa falta de personal en el MGAP

En las actuales circunstancias, cualquier imprevisto sanitario debería enfrentarse con servicios veterinarios oficiales con escasez de recursos humanos

El ministro Mattos participó del acto de inauguración de las 49 Jornadas de Buiatría que organiza el Centro Médico Veterinario de Paysandú.

En el marco de las 49 Jornadas Uruguayas de Buiatría el Dr. Rodolfo Rivero, presidente del Centro Médico Veterinario de Paysandú (CMVP) remarcó que, a lo largo de los últimos 49 años, el sector cárnico ha atravesado "sucesivas etapas de crisis, de precios internacionales variables, de fragilidad de los sistemas productivos y las cadenas agroalimentarias" y que, en las actuales circunstancias, cualquier imprevisto de esa índole debería enfrentarse con servicios veterinarios oficiales con escasez de recursos humanos.

Como ejemplo de esas crisis señaló el caso de fiebre aftosa de 2001 y el impacto en la economía, actividad agropecuaria, industrial y empleos a nivel nacional; señaló la importancia de la capacitación para lograr sobrellevar este tipo de situaciones sanitarias.

Rivero destacó la preocupación del CMVP por "la falta y disminución de recursos humanos desde hace años en la Dirección General de los Servicios Ganaderos (DGSG), frente el envejecimiento y retiros de su personal técnico y no técnico, que repercute en la calidad de nuestro sistema sanitario, sostén indefectible y fundamental de nuestro sector agropecuario y las exportaciones principales del país".

El profesional remarcó que se debe trabajar en la "elaboración de un plan estratégico a largo plazo de desarrollo, inversión y fortalecimiento en salud animal e inocuidad, que sortee a través del tiempo los distintos gobiernos", como "una herramienta sustentable y de utilidad en el futuro".

Se debe trabajar en la "elaboración de un plan estratégico a largo plazo de inversión y fortalecimiento en salud animal e inocuidad, que sortee a través del tiempo los distintos gobiernos"

En este sentido marcó que existe un reclamo constante desde el sector profesional y productivo ante las dificultades que enfrentan las actuales campañas sanitarias del país. Para el profesional es muy importante la "redefinición de objetivos y estrategias en algunas de las principales campañas sanitarias del país".

Rivero reconoció la importancia que tiene la profesión veterinaria en salvaguardar el estatus sanitario del país y consideró que "es importante definir el papel de la profesión liberal en las buenas prácticas agropecuarias a desarrollar en el sector primario", por lo

"Es importante definir el papel de la profesión liberal en las buenas prácticas agropecuarias a desarrollar en el sector primario"

que se entiende necesario el diseño de "políticas claras" y "ajustar medidas de contralor en la administración de específicos veterinarios y en el manejo de los residuos, teniendo en cuenta las exigencias de los mercados compradores".

Al dejar inaugurada la presente edición, Rivero recordó que en 2023 se celebrarán las "50 Jornadas Uruguayas de Buiatría", lo que definió como "un hito muy especial para la profesión y para este centro veterinario". **/NR**

A fin de año habrá 330 vacantes para todo el MGAP

El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos, al participar del acto de inauguración de las 49 Jornadas Uruguayas de Buiatría, respondió rápidamente a los planteos realizados desde la profesión veterinaria.

En primer lugar, marcó que en los últimos cuatro años "no ingresó personal al MGAP" y sostuvo que "se nos van en todas las unidades ejecutoras alrededor de 150 funcionarios por año, por lo que tenemos 500 funcionarios menos de los que teníamos la última vez que ingresó personal".

El jerarca señaló que se está en proceso de realizar nuevos llamados a vacantes en el ministerio, pero remarcó que "la demora en la administración pública" hace que exista "demora en todos los procesos" que pueden llegar a un año o año y medio.

Dijo que actualmente "hay 60 llamados en curso, vamos a tener 90 en los próximos dos meses y seguramente antes de fin de año tendremos las 330 vacantes para todo el ministerio y, además, más de 500 vacantes de ascensos".

Mattos defendió el trabajo de Sanidad Animal del MGAP y remarcó que las campañas actuales "no son un desastre". Dijo que "se ha instalado ese discurso, que yo lo desmiento en absoluto. Podemos tener cosas para corregir, pero no podemos aceptar que se diga que las campañas son un desastre, porque en realidad hemos tenido un progreso en varias de ellas".

Crece el riesgo de hambruna

Medidas proteccionistas tomadas por varios países elevan el riesgo de faltante de alimentos básicos en países importadores

El comercio mundial de alimentos se está viendo fuertemente amenazado por las medidas proteccionistas que toman muchos países para intentar asegurarse el suministro de comida para su población, con lo que crece el riesgo de que países que dependen de las importaciones sufran graves problemas por el aumento de los costos de importación y el crecimiento del hambre en el mundo.

De acuerdo con estimaciones de la ONU, en dos años se duplicó la población mundial que sufre inseguridad alimentaria, al pasar de 135 millones a 276 millones de personas.

La guerra en el este europeo, que dada la forma en la que se viene desarrollando, podría extenderse por muchos meses, está recortando el suministro de alimentos desde la región del mundo que genera el 25% de las exportacio-

The Economist

La tapa de una de las ediciones de mayo de la prestigiosa revista The Economist fue elocuente. Se tituló "La catástrofe alimenticia que se viene". El dibujo, como se ve en la foto, son tres espigas de trigo en las que los granos fueron sustituidos por calaveras.

nes de trigo y el 66% de las de aceite de girasol.

De acuerdo con estimaciones del Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias, a partir de marzo 19 países impusieron algún tipo de restricción a la exportación de alimentos. Este organismo estima que 16,9% del comercio mundial de calorías se está viendo afectado por esta situación, casi la misma proporción que en 2008 (17,2%), cuando la anterior crisis alimentaria mundial.

De acuerdo con estimaciones de la ONU, en dos años se duplicó la población mundial que sufre inseguridad alimentaria, al pasar de 135 millones a 276 millones de personas

Las regiones del mundo que corren mayor riesgo son Medio Oriente, el norte de África y Asia central, dado que son las más dependientes de los granos del este europeo.

Entre los países que impusieron restricciones a sus exportaciones figuran, lógicamente, Rusia y Ucrania, pero también otros, caso de Indonesia —jugador clave como proveedor de aceites vegetales—, India y Argentina. **/NR**

Malasia cortó exportaciones de pollo

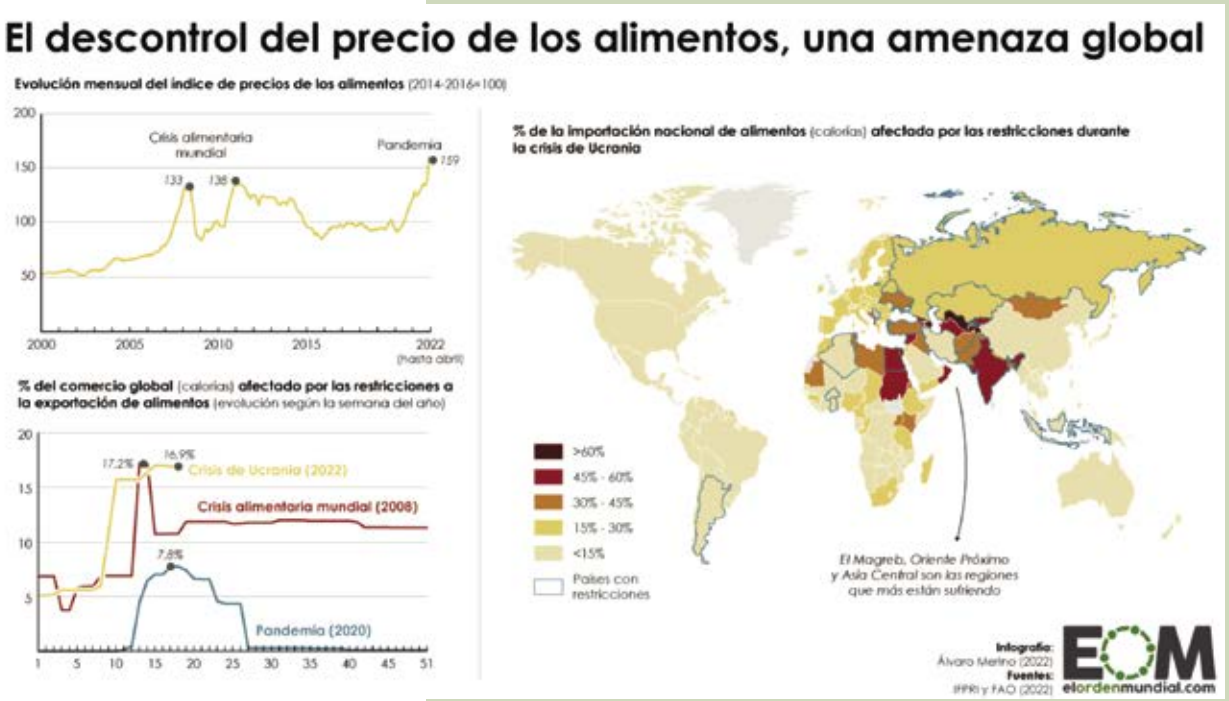
Malasia detuvo la exportación de pollo a partir del 1º de junio, ante la escasez de oferta de ese producto y los muy altos precios, informó el portal Vietnam+.

El primer ministro de Malasia, Ismail Sabri Yaakob, dijo que la decisión será efectiva hasta que la producción y los precios se estabilicen. Datos oficiales indican que el país exporta 3,6 millones de toneladas de pollo al mes.

La medida de Malasia generó preocupación en Singapur, que depende en gran medida de la importación de alimentos. Según los datos de la Agencia de Alimentos de Singapur, alrededor de un tercio del suministro de pollo de Singapur en 2021 se importó de Malasia.

El Orden Mundial

El sitio web español El Orden Mundial publicó la infografía adjunta, en la que se pueden ver, por un lado, los países que en ese momento habían tomado alguna medida de cierre de sus exportaciones para elevar la oferta doméstica de alimentos. A ellos hay que agregarle Malasia, que restringió las exportaciones de carne de ave pocos días después de publicada la infografía. Además, se observan los países más afectados por la disminución del comercio internacional.



ENTREVISTA

Por Rafael Tardáguila
rafael@tardaguila.com.uy

“El invierno irá ayudando a juntar las partes”

Joselo Birriel, principal del escritorio rochense Campelir SA, opinó que sigue habiendo un distanciamiento entre compradores y vendedores en el mercado para el campo

Joselo Birriel es uno de los principales de Campelir SA, empresa consignataria integrante de Pantalla Uruguay que tiene su foco de acción en el departamento de Rocha.

Se realizó la reunión de precios de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) en la ciudad de Rocha. Como socio de la gremial, ¿qué opinión le merece esta visita?

Primero que nada, quiero agradecer a la ACG por decidir hacer la reunión en Rocha. Para nosotros es un orgullo, y nos gusta mucho la idea de que se haya tomado la decisión de hacer estas reuniones en el interior, para que la gente vea cómo funciona el tema de la fijación de precios. Se da la oportunidad a los productores de ver la forma en que se lleva adelante la reunión, de que vean que lo que se informa son promedios, no son ni la punta ni los precios de abajo.

La disertación que hizo Álvaro Ferrés, director ejecutivo de Aupcin, también fue muy buena. Fue un gran aporte para nosotros, contar con todo este tipo de cosas.

¿Cómo se está viendo el mercado del ganado gordo?

Ha habido una pequeña corrección a la baja en los precios del gordo. La razón de esta corrección es que la industria estuvo trabajando con mucho ganado de corral para la cuota 481. De todas formas, los precios que hay en el país, más allá de esta corrección, nunca se habían visto antes. Aunque no sabemos qué va a pasar para adelante —no tenemos la varita mágica— no creemos que vaya a haber una baja muy considerable. Además, en el momento de terminarse de faenar el ganado de cuota, no está clara la cantidad de ganado que queda en el país como para saber qué va a pasar de allí en adelante, si los precios van a subir o bajar.

En el momento de terminarse de faenar el ganado de cuota, no está clara la cantidad de ganado que queda en el país como para saber qué va a pasar de allí en adelante

¿Y en el caso de la reposición?

El mercado de la reposición es un reflejo del mercado del gordo, acentuado por los temporales a la entrada del invierno. Todavía hay algún distanciamiento entre vendedores y compradores en cuanto a los precios que cada uno de ellos pretende. Pero creo que el invierno, de a poco, irá ayudando a juntarse las partes y, de esa manera, que los negocios se vayan haciendo.

¿Cuál es la percepción de los productores de Rocha? ¿Están invirtiendo en acelerar los procesos productivos?

Rocha es un departamento que tiene de todo; tiene mar, playa, campo, palmeras, exportación, tiene lagunas, la fortaleza. Es un departamento riquísimo en todo sentido. Ahora se dio una coyuntura de problemas climáticos que llevó a que mucho puente verde no se haya hecho. Además, se hizo mucho arroz, mucha soja, y no se han podido hacer pastoreos intermedios porque la gente ya está nuevamente preparando las chacras para la próxima siembra. Se están salteando los puentes verdes.

Los números de la agricultura son tentadores.

Es así. Entonces, en esta coyuntura, la baja en los precios del gordo, por más que no ha sido muy significativa, se sintió en el precio del ganado de reposición. Igualmente, tanto los precios del gordo como del ganado para el campo son históricos, por lo que no habrá ningún tipo de problema o de coyuntura que complique demasiado, siempre que no pase alguna de esas cosas a nivel internacional que cambian todo.

Los cisnes negros, que le llaman.
Exactamente. **/NR**

Más de 20 años de Campelir SA

Campelir SA la llevamos adelante junto con mi hijo y cinco o seis empleados más. Tenemos el escritorio en Rocha, con una sucursal en Chuy. Integramos Pantalla Uruguay. Nos dedicamos a los negocios rurales, a la venta de casas, de campos, hacemos remates por pantalla, así como ferias en 18 de julio, próximo a Chuy.

La firma funciona desde 2001, así que ya lleva más de 20 años.

Por Rafael Tardáguila
Desde Florida y Durazno

Dos predios excepcionales y complementarios

El recorrido incluyó el establecimiento Doña Emilia, de la familia Peña Peregalli, y San José de Yaguarí, de la familia Zerbino

Juan Peña, de Doña Emilia, fue el encargado de comentar los principales aspectos de la explotación ubicada en el norte de Florida.

Dos predios con sistemas y encares bien distintos abarcó la gira anual de la Sociedad de Criadores de Aberdeen Angus del Uruguay, realizada a mediados de mayo. Un establecimiento criador que vende novillos de 1-2 años para los corrales de engorde y un predio cuyo foco es la cabaña.

El primer día de la gira se visitó el establecimiento Doña Emilia de la familia Peña Peregalli, ubicado al norte de Florida sobre ruta 14, a 8 kilómetros de ruta 7, próximo a Nico Pérez. El segundo la visita fue a San José del Yaguarí de la familia Zerbino, en la zona de Carpintería, al norte de Durazno, una de las tradicionales cabañas del país, aunque relativamente nueva en lo que a Angus refiere.

Los enfoques de las dos visitas fueron bien distintos. En Doña Emilia se realizó una recorrida por el establecimiento con varias paradas. Lo que sobresalió en todas ellas fue la cantidad de forraje disponible, un manto de unos 20 cm, mucho encañado. Juan Peña explicó que el objetivo fue hacer semillar al Paspalum, especie que está ganando mucho terreno dentro del establecimiento luego de que se comenzara a hacer pastoreo racional. Muchos de los potreros —subdivididos en parcelas de unas 5 hectáreas— están con siembras en cobertura de lotus (Tanin, Rincón o Maku) y en algunos casos también con raigrás. Primero pastorea la recría, a la que se le da capacidad de selección, y luego el rodeo de cría, al que le queda lo más fibrosos y es complementado con bloques proteicos.

El establecimiento cuenta con 1.580 hectáreas, 1.050 de ellas en propiedad, con un área mejorada total del 34%,

Parte de la concurrencia a San José del Yaguarí en la espectacular mañana de mediados de mayo.

Uno de los lotes de recría vistos en Doña Emilia. También se puede observar la abundancia de forraje que Juan Peña dijo se debe al sistema de pastoreo racional que se aplica en el establecimiento.

toda ella en el campo propio. El Coneat promedio es de 82.

Peña dijo que hubo dos decisiones que "marcaron un antes y un después en la empresa", que fueron la incorporación del Aberdeen Angus en 1992 e incursionas en el pastoreo racional, comenzando con las primeras parcelas en 2016. Los beneficios de esta segunda decisión se observaban al comparar el forraje del establecimiento con el de los predios linderos.

Dos decisiones que "marcaron un antes y un después en la empresa", que fueron la incorporación del Aberdeen Angus en 1992 e incursionas en el pastoreo racional

"Tenemos como meta mantener de forma rentable una empresa familiar, sustentable en el tiempo y amigable con el medio ambiente", agregó Peña. Con este último objetivo, la empresa no utiliza ni fertilizantes sintéticos (solo fosforita) ni herbicidas.

En Doña Emilia no se les da una segunda oportunidad a los vientres; si no preñan, se van como gordas.

Es distinto en San José del Yaguarí, donde la gira recaló el segundo día. Pablo Zerbino, principal del establecimiento, dijo que allí "no se refuga todo lo que falla", porque "los planteles (de cabaña) son distintos a los rodeos comerciales. Aquí importa el individuo", enfatizó, por lo que "si nos convence que hubo una razón para que fallara, le damos una segunda oportunidad". Suelen ser más tolerantes con las vacas de segunda cría, en especial luego de "dos veranos difíciles como los últimos", agregó. **/NR**

Pablo Zerbino, principal de San José del Yaguarí, a caballo y micrófono en mano comentó las características de los animales que se pasearon delante de la concurrencia.

San José de Yaguarí comenzó con la cabaña Angus en 2006

San José del Yaguarí es una de las tradicionales y laureadas cabañas del país. Comenzó en 1948 con Hereford y Corriedale, primero en el departamento de Tacuarembó. En 1997 se trasladó a la zona de Carpintería. La cabaña Aberdeen Angus comenzó en 2006.

La cabaña cuenta con un orgullo uruguayo que es la vaca Biónica, galardonada nada menos que como mejor reproductor a nivel mundial, sin distinción de sexo ni de raza. Biónica fue uno de los tantos ejemplares que se pasearon delante del centenar largo de personas que realizó la gira.

San José del Yaguarí trabaja un predio de 1.824 hectáreas en propiedad con un Coneat promedio de 130. La cabaña es el principal giro comercial, pero no el único. También se engordan las vacas de descarte y se recrían e invernan novillos. Además, se hace agricultura (soja, maíz y sorgo, los dos últimos utilizados para alimentar sus animales), cuentan con algo más de 1.000 lanares y tienen 99 hectáreas forestadas bajo contrato con UPM.

Genética uruguaya es demandada en Norteamérica

Los primeros embriones de la vaca Biónica, elegida como el mejor ejemplar del mundo sin distinción de sexo en 2020, nacieron en Canadá

La vaca Biónica, elegida mejor ejemplar del mundo en 2020, fue uno de los animales mostrados por la familia Zerbino durante la gira de la raza Aberdeen Angus a mediados de mayo.

Los primeros embriones de la uruguaya Biónica, la mejor vaca Aberdeen Angus del mundo en 2020, (elegida en la competencia internacional organizada por Angus Breeders Net, propiedad de PJ Budler, un criador sudafricano) nacieron en Canadá. Lucía Zerbino, integrante de San José del Yaguarí, cabaña propietaria de Biónica, contó a Negocios Rurales que esta es la primera exportación que hacen a ese país y que "es casi increíble que haya demanda de genética Angus de Uruguay desde América del Norte, que es la meca del Angus".

Los primeros terneros nacieron en los últimos días y son hijos de un toro importante de la zona donde se encuentra la cabaña, explicó Zerbino.

El interés de la firma canadiense por la genética de San José del Yaguarí se originó luego de que Biónica se coronara como campeona mundial de la raza. El programa genético de esta cabaña uruguaya de Angus, que se encuentra en Durazno, se basa en buscar la productividad a campo. En el establecimiento seleccionan a las madres para que críen a sus terneros y sean capaces de volver a preñarse alimentándose solo con pasto; a la vez que se les da a los terneros la posibilidad de tener un desarrollo precoz, convirtiendo el alimento en más kilos al destete. El objetivo de la cabaña es que a los 2 años los animales logren cumplir con las exigencias del mercado cárnico internacional.

"Para nosotros es una gran alegría y un orgullo, creo que esto es importante para el Angus uruguayo y para Uruguay como país ganadero. Siempre hemos mirado hacia el norte buscando toros para usar y es un honor que esta vez sea a la inversa", expresó Zerbino.

"Para nosotros es una gran alegría y un orgullo, creo que esto es importante para el Angus uruguayo y para Uruguay como país ganadero"

Ahora, los planes para los Zerbino son tratar de cumplir con las oportunidades que van surgiendo, indicó. Agregó que otra cabaña canadiense ya les hizo un pedido de embriones.

"Creo que desde Norteamérica se están empezando a buscar líneas un poco más productivas, como el tipo de Angus que criamos acá en Uruguay", concluyó. **/NR**

TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL
GRECCOTRANS
Telefax: 4312 4792 - Cel. 099 628 454
Ceibal s/n San Ramón - Canelones

ALFONSO IRAOLA LTDA.
NUESTRA TRAYECTORIA
ASEGURA SU CONFIANZA
TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS
CARDONA · SORIANO
(4536) 9929 / 9949
alfonso@iraolaltda.com.uy

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.escritoriobengochea.com
Integrante de:
plazarural

Ingrese a
nuestra web
ACG
ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920
100 AÑOS
acg.com.uy

Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.
EL PAIS
rurales.elpais.com.uy
ruraleselpaisuy
@ruraleselpaisuy

Por Rafael Tardáguila
rafael@tardaguila.com.uy

La ganadería brasileña cambia de fase

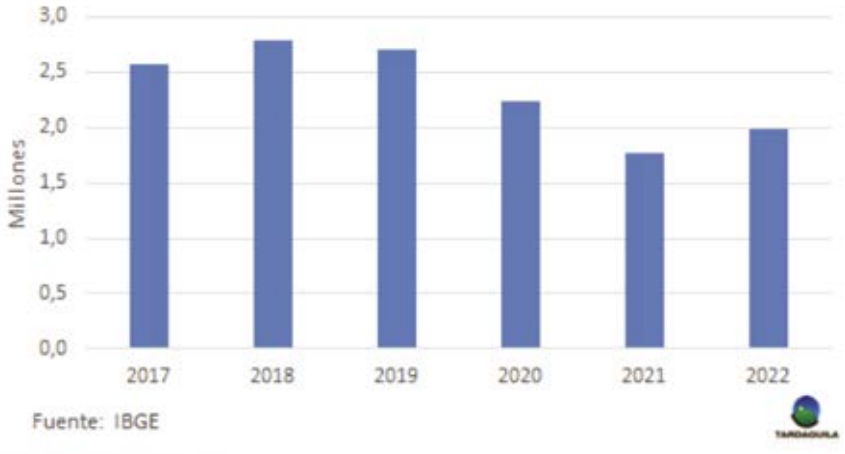
El ciclo pasó de una intensa retención en 2021 al comienzo de un período de aumento de la faena de vientres y producción de carne

La ganadería brasileña está en pleno cambio de fase de su ciclo ganadero y eso se sentirá en el mercado internacional de la carne vacuna, al ser el principal exportador mundial. El pico de retención de vientres y recomposición de stock se alcanzó el año pasado y en el corriente comenzó a aumentar el envío de vientres a faena, con el consecuente aumento de la producción. Con una demanda interna deprimida por condiciones económicas endebles, crece el saldo exportable. Desde el punto de vista de un competidor como Uruguay, lo bueno es que todo lo que pueda crecer la oferta de exportación de Brasil parece no ser suficiente como para cubrir las necesidades del mercado internacional, fundamentalmente China.

Como siempre, el determinante del cambio de fase del ciclo ganadero es el precio del ternero. Tocó su punto más alto en reales a mediados de 2021 y desde entonces cayó cerca de 20% en los principales estados ganaderos. La reacción de los criadores es la de siempre: con un incentivo menor para mantener la vaca en el rodeo de cría, aumentan el envío de vientres a faena, elevando la oferta de animales a frigorífico (por lo tanto, presionando a la baja su precio) y haciendo crecer la producción de carne.

El Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) informó que en el primer trimestre de este año se faenaron en Brasil 6,96 millones de vacunos, 5,5% más que en el mismo período de año anterior. A su vez, dado que el

Faenas de vacas en el primer trimestre



peso medio de las carcasas creció, el aumento de la producción de carne fue de 6,1% anual a 1,84 millones de toneladas.

El crecimiento se da fundamentalmente en la categoría de vacas y animales jóvenes, en tanto que los machos (enteros y castrados) crecieron solo 0,5% anual a 3,92 millones de cabezas, representando 56% de la faena de la especie. Por su parte, las vacas aumentaron 11,5% anual a 1,98 millones y los animales de menos de 2 años se expandieron 15% anual a 1,065 millones.

El IBGE informó que en el primer trimestre se faenaron 6,96 millones de vacunos, 5,5% más que en el mismo período de año anterior

Bernardo Viscardi, supervisor de la investigación, explicó que el aumento en la faena de bovinos estuvo influenciado por la mayor matanza de hembras, que estaban siendo reservadas por el productor para la cría, debido a la apreciación en los precios de los terneros. "Además, hubo récord de exportaciones de carne bovina para un primer trimestre", agregó.

De todas formas, el crecimiento de la producción es todavía incipiente. Observando un período más extenso, en el primer trimestre de 2022 se faenaron 1,98 millones de vacas; aunque son 200 mil más que en 2021, son 720 mil menos que en los primeros tres meses de 2019, cuando se estaba en plena liquidación. **/NR**

Voluminosas exportaciones de carne vacuna a valor medio récord en mayo

Con un mercado interno que mantiene una demanda débil y el aumento de la producción, las exportaciones brasileñas de carne vacuna evolucionan a gran ritmo. A pesar de ello, las condiciones del mercado internacional son de gran firmeza, por lo que los precios de exportación tienden al alza.

En mayo, de acuerdo con información de la Secretaría de Comercio Exterior (Secex), Brasil exportó 153.162 toneladas peso embarque de carne vacuna, muy poco por debajo del récord para ese mes que se había dado en 2020.

A su vez, el valor medio de exportación sigue en alza; fue de US$/t 6.455, más de US$/t 200 por encima de abril y tercer récord mensual consecutivo.

En el acumulado del año a mayo Brasil exportó 780 mil toneladas de carne vacuna a un valor medio de US$/t 5.878, con un aumento anual respectivo de 31% y 26%.

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

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

www.lote21.com.uy

Fomentan el rubro ovino entre pequeños productores

Actualmente existen 12 grupos de productores, ubicados al norte del Río Negro, que reciben asistencia técnica grupal, capacitación e inversiones para el trabajo con las majadas

Carlos Rydström, director de Desarrollo Rural del MGAP.

Los ministros de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Fernando Mattos, y de Desarrollo Social (MIDES), Martín Lema, definieron dos líneas de trabajo dentro del proyecto de fomento del rubro ovino: la primera referida a los plazos de repago de los ovinos y la segunda a permitir la participación de otras sociedades de criadores de razas ovinas, ya que en principio se trabajó solo con la de Corriedale.

Al respecto Carlos Rydström, director de Desarrollo Rural del MGAP, dijo que el proyecto comenzó a desarrollarse a finales de 2020, cuando "incorporamos al Ministerio de Ganadería a través de la Dirección de Desarrollo Rural y al SUL a un trabajo que ya venía haciendo el MIDES junto con la Sociedad de Criadores de Corriedale; luego le sumamos el trabajo de las intendencias de Artigas y Río Negro, así como la participación del Plan Agropecuario y también del INIA para algunos temas en particular".

Actualmente existen 12 grupos de productores, ubicados al norte del Río Negro, que reciben asistencia técnica grupal, capacitación e inversiones para el trabajo con las majadas, "como pueden ser los bretes móviles, por ejemplo".

El proyecto apunta a pequeños productores rurales, pero también a asalariados rurales y a sus familias, donde en muchas oportunidades es la mujer y los jóvenes quienes trabajan el rubro. Rydström indicó que la intención es que, "a través de esta dinámica de grupo, puedan conocer el rubro ovino, trabajar, profesionalizarse y luego también comercializar en conjunto y lograr a partir de ello una inserción en las cadenas laborales".

Rydström indicó que la intención es que, "a través de esta dinámica de grupo, puedan conocer el rubro ovino, trabajar, profesionalizarse y luego también comercializar en conjunto

Dentro de las líneas de trabajo trazadas a futuro, el director de Desarrollo Rural dijo que se planteó un cambio en el sistema de pago a través de Microfinanzas República y una ampliación en la participación de las sociedades de

criadores de ovinos en el proyecto, que actualmente cuenta únicamente con la raza Corriedale.

"El financiamiento que actualmente se realiza a través de República Microfinanzas tiene una lógica de pago mensual y entendemos que esto debe acompañar los procesos productivos, así como la comercialización" dijo el jerarca. En este sentido informó que "la financiación debe estar atada a la comercialización para así disminuir la comercialización informal".

En cuanto a la participación "de exclusividad que actualmente hay con la Sociedad Criadores de Corriedale", Rydström dijo "entendemos la importancia que tiene la Corriedale y el corredialismo en nuestro país, pero desde un punto de vista productivo debemos abrir el abanico a otras razas, a otras sociedades de criadores en las cuales las majadas que se brindan a estos productores puedan ser más diversas y apuntar a otros objetivos productivos, como pueden ser razas de producción intensiva de carne, por ejemplo". **/NR**

Faena predial

Uno de los temas que se cuestionan los pequeños productores es la prohibición de la faena predial para la comercialización, principalmente a fin de año. Esto se debe a que los bajos volúmenes de producción, por sus escalas, no les permiten llegar a una planta frigorífica y, por ende, a los canales de comercialización formales.

Ante esto, Rydström dijo no desconocer la realidad del país y que "en el marco del Sistema Nacional de Innovación y Desarrollo Rural" se ha generado una "comisión especializada liderada por el SUL con participación de INAC, el MGAP y el Plan Agropecuario" para buscar "mejorar los canales de comercialización de estos productores".

Explicó que se viene trabajando en una consultoría brindada por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), donde se está mapeando la ubicación de los grupos de productores y qué "posibilidades tienen de comercialización". En este sentido dijo que se está dialogando con "otros actores privados, como pueden ser compartimentos, productores de la zona que sí tienen escalas como para embarques individuales donde poder incorporar a estos productores".

El director de Desarrollo Rural dijo que "es fundamental" lograr que los pequeños productores puedan ingresar a los canales formales de comercialización, "debemos empezar a trabajar cada vez más como sociedad para apretar por el otro lado, porque la realidad es que ese modelo de comercialización informal que hacen productores honestos y de trabajo, es el mismo que utilizan los delincuentes que realizan abigeato y que introducen por esa misma vía".

plazarural

20, 21, 22 JULIO
REMATE
250

JULIO - 2022

18	19	20	21	22	23	24
SÁBADO	DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES

SEGURO plazarural · FIDEICOMISO PLAZARURAL · BANCO REPUBLICA · plazarural.com.uy · ecoplaza

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

INIA presentó herramienta EfiCarne

La aplicación, desarrollada por el programa de Carne y Lana del instituto, permite gestionar la alimentación de los bovinos en sistemas pastoriles intensivos

El Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) presentó una nueva herramienta web denominada "EfiCarne". Esta aplicación desarrollada por el programa de Carne y Lana del instituto, permite gestionar la alimentación de los bovinos en sistemas pastoriles intensivos.

El objetivo de los investigadores es brindar información para respaldar la toma de decisiones de los productores con el fin de maximizar la eficiencia de la producción de carne. La herramienta está destinada a la recría y engorde de machos de razas carniceras.

Para apoyar la toma de decisiones la herramienta toma como insumos datos nacionales sobre "el desempeño de bovinos para carne, de machos castrados con más de 6 meses de edad, que utilizaban pasturas cultivadas como base de la alimentación, y sobre ellas se realizaba o no, suplementación energética".

Según informó INIA se compiló la información y análisis de 68 trabajos experimentales desarrollados por INIA y la Facultad de Agronomía entre 1991 y 2020.

El productor al ingresar a la herramienta web, a través de la página web: eficarne.inia.uy, debe aportar como información el tamaño de la franja diaria de pastoreo, la ganancia de peso, la eficiencia de conversión de pasturas y suplementos energéticos y el resultado económico de la suplementación energética.

Con dichos datos, "EfiCarne", productores y técnicos pueden, de manera rápida y sencilla, analizar diferentes estrategias de alimentación para cumplir con objetivos predeterminados de su sistema de producción.

A modo de ejemplo se indican cinco situaciones prácticas sobre las cuales puede trabajar el calculador:

1- Determinación del tamaño de las franjas diarias en cada cambio de potrero, a partir de información del ganado y la pastura fácilmente disponible por los usuarios.

2- Ajuste de variables de manejo de la pastura para cumplir con determinado resultado productivo en términos de peso final y ganancia de peso.

La herramienta toma como insumos datos nacionales sobre "el desempeño de bovinos para carne que utilizaban pasturas cultivadas como base de la alimentación

3- Para objetivos de recría y engorde que se plantea el usuario, evaluación de la conveniencia o no de suplementar y definición de niveles de suplementación contemplando aspectos productivos y económicos.

4- Análisis de diferentes niveles de eficiencia de conversión de suplementos energéticos y su apoyo a una base pastoril para cumplir con objetivos de ganancia de peso prefijados.

5- Optimización del margen económico de la suplementación energética para una determinada estrategia alimenticia (pasto + suplemento), tomando en cuenta el precio inicial y final del ganado y el precio del suplemento a utilizar. **/NR**

carve850.com.uy

Escuchás a Martín Olaverry

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.

CARVE 850 AM

Valor Agregado

Lunes a viernes - 11 h

Medición en sistemas productivos fue elogiada por expertos

En la Conferencia Estocolmo+ 50 celebrada en Suecia el ministro Peña destacó como un hito la medición de la Huella Ambiental en Uruguay

La conferencia se llevó adelante los días 2 y 3 de junio en la ciudad sueca de Estocolmo.

En el marco de la Conferencia Estocolmo +50 que se desarrolló en la capital de Suecia denominada "Una transformación verde y climáticamente resiliente", el ministro de Ambiente de Uruguay, Adrián Peña, presentó por primera vez en el ámbito internacional una herramienta desarrollada en el país para cuantificar el impacto ambiental de los sistemas productivos uruguayos, la cual "significará un hito en la transformación productiva de nuestro país", dijo el Ministerio de Ambiente en un comunicado.

El anuncio fue presentado por Peña como un logro y orgullo del compromiso como política de Estado en Uruguay del sector público y privado en pos de mejorar los sistemas de producción alimenticia preservando el cuidado y la mejora de las condiciones ambientales.

Dicha herramienta fue elogiada por los actores internacionales participantes y valorada como modelo a seguir en sus respectivos países. Peña presentó los detalles de su anuncio en el marco del "Side Event" llevado a cabo dentro del marco de la cumbre, focalizando su oratoria en la importancia de la Huella Ambiental de los Sistemas de Producción Ganadera en Uruguay, que es la que tiene un mayor avance, destacando además que esta herramienta será utilizada también para otro tipo de producciones en el corto plazo.

El secretario de Estado señaló que esto surge "con el objetivo de dar valor a toda esta robusta información acumulada" y que "en el primer semestre del 2021 el Ministerio de Ambiente, en conjunto con el Ministerio de Agricultura, conformaron un equipo interinstitucional para estudiar la huella ambiental de la cadena de producción ganadera".

Se trata de un set de indicadores que miden los impactos de la ganadería en tres dimensiones que son Aire, Agua y Suelo y Biodiversidad. Este estudio se desarrolló a tres niveles: escala nacional, local/ predial y asociado a los productos de la cadena (carne, lana y leche), a través de un equipo de trabajo constituido por más de 40 técnicos de los dos ministerios, de la Universidad de la República y de los Institutos Nacionales de Investigación Agropecuaria (INIA), de la carne (INAC) y de la leche (Inale).

Ante la presencia de jefes de Estado, ministros de Ambiente, autoridades y técnicos de diversos países, Peña explicó que la finalidad de esto "es establecer los impactos ambientales de la ganadería y, a partir de allí, realizar propuestas y recomendaciones para asegurar y permitir el desarrollo sostenible de la actividad".

Los datos nacionales se desagregaron a pequeña escala territorial, donde el promedio de cada unidad territorial es de 87 mil hectáreas. De esta manera se pueden observar los datos productivos y ambientales de la cadena.

"Esto permite contar con información para la toma de decisiones en las políticas públicas y poder establecer los marcos para fundamentar la continuidad en el largo plazo de Uruguay como un país productor sostenible de alimentos con bajo impacto en el ambiente", sostuvo Peña.

A su vez, el ministro enfatizó en que "Uruguay ya está trabajando en promover y monitorear acciones que permitan cumplir con sus compromisos globales a futuro" y que el trabajo de estimaciones que se realiza a través de la determinación de la Huella Ambiental de la actividad ganadera, "permitirá alinear, aún más, la política pública para alcanzar una producción sostenible de alimentos, así como también contribuir con la seguridad alimentaria, la conservación de la biodiversidad, y las acciones comprometidas para la adaptación y mitigación del cambio climático". **/NR**

Declaración final de Estocolmo+50

La reunión internacional Estocolmo+50, que se realizó los días 2 y 3 de junio, concluyó con una declaración con varias recomendaciones para una agenda viable, que incluyen, entre otras, colocar el bienestar humano en el centro de un planeta saludable y próspero para todos; reconocer e implementar el derecho a un medio ambiente limpio, saludable y sostenible; adoptar cambios en todo el sistema en la forma en que funciona nuestro sistema económico actual y acelerar las transformaciones de los sectores de alto impacto.

"Creemos que, colectivamente, hemos movilizado y utilizado el potencial de esta reunión. Ahora tenemos un plan de aceleración para avanzar", dijo Annika Strandhäll, ministra de Clima y Medio Ambiente de Suecia, en sus comentarios de clausura. "Estocolmo+50 ha sido un hito en nuestro camino hacia un planeta saludable para todos, sin dejar a nadie atrás".

TARDAGUILA
AGROMERCADOS

Información y análisis de los mercados agropecuarios

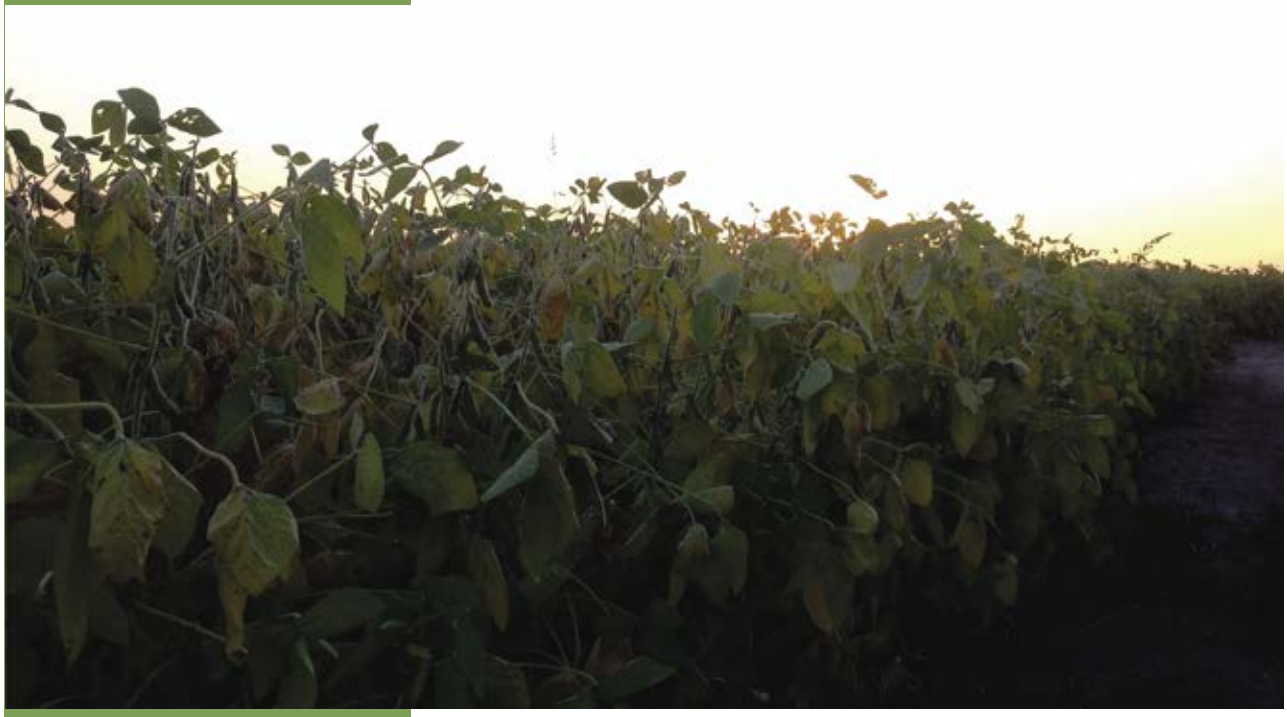
NEGOCIOS GANADEROS AGROMERCADOS
PANORAMA AGRÍCOLA AGROMERCADOS
LECHERÍA AGROMERCADOS
PANORAMA FORESTAL AGROMERCADOS

Suscríbase gratis en www.tardaguila.com.uy

Por Facundo De Acebedo
facuno@tardaguila.com.uy

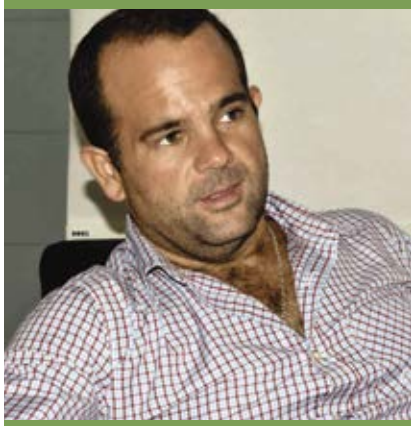
"Hoy en día los productores ya son empresarios"

Juan Foderé, director y gerente general de Fadisol, dijo que se completó en gran forma el ejercicio agrícola, lo que mejora el ánimo de todos



Juan Foderé estima que el promedio nacional del rendimiento de soja se ubicó en unos 2.800 kilos por hectárea.

Juan Foderé es director y gerente general de Fadisol, empresa ubicada en Ombúes de Lavalle.



¿Cómo evalúa la zafra de verano 2021/22?

La zafra se desarrolló de forma normal, con un avance de cosecha en tiempo y forma. Con los resultados que se han ido arrojando en el transcurso de la cosecha, podemos decir que está siendo una muy buena zafra, algo que se preveía desde hace algunos meses, pero que ahora se concreta. En lo que refiere a soja, estimamos un rinde promedio que ronda los 2.800 kilos por hectárea.

Si tenemos en cuenta que también venimos de una muy buena zafra de invierno, el ejercicio agrícola está cerrando de gran forma, pudiendo concretar muy buenos resultados y empujando el ánimo de todos.

¿En lo que refiere a costos, ha habido alguna complicación?

Si bien la conflictividad reciente, conocida por todos, ha sido de gran trascendencia, su afectación en los costos no ha sido tan relevante. Donde sí se está registrando un aumento de costos importantes es en el acondicionamiento del cultivo. Históricamente se debe secar un total del 30 a 35% del total cosechado, mientras que este año ese porcentaje se sitúa más cercano al 55%. Si bien los granos están saliendo con buenos porcentajes de humedad, hay chacras complicadas que llegado el caso elevan la humedad y hacen necesario el acondicionamiento del cultivo.

La logística se ha desarrollado de muy buena forma, favoreciendo el buen funcionamiento de todos los eslabones y colaborando con un buen flujo de las diferentes actividades

Por otra parte, la logística se ha desarrollado de muy buena forma, favoreciendo el buen funcionamiento de todos los eslabones y colaborando con un buen flujo de las diferentes actividades. Nos parece de destaque esto, ya

que es algo clave para concretar buenos resultados.

¿Cómo ve al productor uruguayo actualmente?

Hoy en día los productores ya son empresarios, han cambiado mucho, en el litoral sobretodo, son productores que apuestan a la mayor eficiencia y lograr el mayor resultado posible, tanto en la producción animal, intentando obtener mayor cantidad de kilos de carne, como en la producción vegetal, apuntando a mayor rinde de los diferentes cultivos desarrollados. La tecnología ha evolucionado mucho; actualmente hay muchas cosas nuevas disponibles, pero el cambio es que los productores las han ido incorporando, obteniendo buenos resultados y generando un círculo positivo en este sentido./NR

La tecnología ha evolucionado mucho; actualmente hay muchas cosas nuevas disponibles, pero el cambio es que los productores las han ido incorporando

Expectativas mesuradas, pero positivas

¿Qué se puede percibir de la zafra de invierno 2022/23?

Esta zafra comienza luego de dos ejercicios con muy buenos resultados, empujando el ánimo de las empresas, los productores y los distintos agentes que participan de la producción agrícola en todo el país, por lo que las expectativas son mesuradas, pero positivas.

Percibimos que el aumento del área de canola es muy importante, obviamente soportado por el alza en los precios de este cultivo.

Respecto a trigo y cebada va a ser un área similar a la del año pasado que irá ajustando de acuerdo al clima. Dados los buenos resultados de la zafra de verano, el productor va a poder orejear, a medida que vayan pasando los días. Los costos se han incrementado de forma muy importante, pero también los commodities, en definitiva, lo que está subiendo por hectárea es el riesgo. Esperemos tener un año normal y obtener buenos resultados.

Desde Fadisol incrementamos fuertemente el área de canola y también hicimos una apuesta mayor en el área de cebada forrajera con destino a producción animal y/o exportación. A su vez, y conducidos por una convicción firme, continuamos con las distintas pruebas agrícolas en la zona noreste; este año seguimos experimentando con cultivos de lupino, colza, trigo, cebada y centeno, particularmente en la zona de Vergara de cara al nuevo puerto en el noreste, que es inminente.

Australia en ascuas por aftosa en Indonesia

Por más recaudos que se tomen, consideran que el turismo puede ser el principal factor de riesgo para la introducción del virus a la isla

A medida que crece la propagación de la fiebre aftosa en Indonesia, los productores australianos sostienen que el flujo turístico entre ambos países es "una bomba de tiempo" que puede generar grandes pérdidas al país. Con un flujo turístico, pre pandemia, de 100.000 australianos por mes, los expertos sostienen que el turismo entre ambos países es el principal factor de riesgo de la introducción de la enfermedad.

Las autoridades australianas están tomando los recaudos necesarios para evitar que el virus ingrese al país. "Hemos revisado los permisos de importación de productos animales de Indonesia que pueden ser portadores de fiebre aftosa y hemos suspendido los que nos preocupan. Además, hemos creado conciencia en la frontera, particularmente en el norte de Australia, brindado asesoramiento a los gobiernos estatales y territoriales, nuestras industrias ganaderas y estamos en contacto con nuestras contrapartes de Indonesia", expresaron en un comunicado. Además, están ayudando a Indonesia a contener la expansión del virus. Pero el turismo podría ser el talón de Aquiles.

La fiebre aftosa se detectó por primera vez en Indonesia el 28 de abril en Surabaya y en poco más de un mes se había extendido a 18 provincias y 163 distritos de todo el país.

El presidente de la federación de productores del estado de Victoria, Steve Harrison, dijo que "hay 100 mil millones de dólares (australianos) en riesgo para la industria ganadera". Según el productor australiano el ingreso de la enfermedad podría significar la pérdida de mercados para la carne durante cinco o hasta ocho años.

Según publicó el periódico The Weekly Times en Australia, los veterinarios también cuestionan la capacidad de Australia de hacer frente a una infección de aftosa. El Dr. Andrew Whale, presidente de la Asociación Veterinaria de Ovinos de Australia, dijo "no tenemos la base de conocimientos que teníamos hace 30 o 40 años", marcando su preocupación ante la falta de capacitación para enfrentar la enfermedad.

La Oficina Australiana de Economía y Ciencias Agrícolas y de Recursos (Abares) calculó el costo directo de un brote de fiebre aftosa en todo el país en alrededor de $ 80 mil millones (unos US$ 55 mil millones).

Por su parte, el veterinario Dr. Ross Ainsworth, autor del Informe del mercado de carne de res del sudeste asiático, dijo al periódico australiano que "el festival musulmán de Qurban a principios de julio también podría actuar como un conducto para la propagación de la fiebre aftosa con 200.000 cabezas de ganado y un millón de ovejas y cabras para ser sacrificadas". Dijo que "los animales con síntomas leves de fiebre aftosa se consideran aceptables para el sacrificio", por lo cual la "gran cantidad de ganado que deberá trasladarse de su ubicación actual al lugar de sacrificio, que en la mayoría de los casos estará cerca de grandes centros de población, generará un gran riesgo"./NR

PARTE DE FAENAS Mayo 2022

		BOVINOS						OVINOS					
	ESTABLEC.	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	TOTAL
1	LAS PIEDRAS S.A.	17.605	2.157	2.882	1	29	22.674	12.844	905	605	10.663	362	25.379
2	TACUAREMBÓ S.A.	11.694	6.605	1.579	23	379	20.280						0
3	FRIG. PUL (PULSA)	8.255	8.185	2.376	11	476	19.303						0
4	ONTILCOR S.A.	12.287	3.155	2.877	5	118	18.442						0
5	CARRASCO	8.030	8.319	1.584	138	222	18.293						0
6	BREEDERS P.U.	12.214	3.545	1.348		136	17.243						0
7	ESTAB.COLONIA	10.329	4.001	2.233	29	203	16.795						0
8	CANELONES	6.389	8.120	1.924	4	291	16.728						0
9	CLEDINOR S.A.	6.827	4.934	1.317	9	127	13.214						0
10	INALER S.A.	6.813	4.267	1.483	9	100	12.672						0
11	BILACOR S.A.	5.104	4.040	742	8	97	9.991						0
12	SAN JACINTO	4.372	3.013	2.471	1	34	9.891	12.785	1.346	2.491	13.254	419	30.295
13	LAS MORAS	5.525	2.809	1.331		97	9.762						0
14	SIRSIL S.A.	2.514	5.084	424	1	87	8.110						0
15	CASA BLANCA	1.835	3.939	1.122	47	69	7.012						0
16	LORSINAL S.A.	1.522	3.244	880	13	52	5.711						0
17	SOLIS	859	3.196	973	20	485	5.533						0
18	COPAYAN S.A.	1.945	2.002	400	5	57	4.409						0
19	SOMICAR S.A.	1.592	1.714	255		128	3.689						0
20	ARROYAL S.A.	153	321	796	181	13	1.464	103	3		51	11	168
21	SCHNECK	15	1.028	81		195	1.319						0
22	FRIGOCERRO S.A.	176	862	70		166	1.274	3.791	762	606	3.797	140	9.096
23	OFERAN S.A.	612	292	287	14	3	1.208						0
24	MERCEDES	104	83	408			595						0
25	CUAREIM	164	302	52	9	52	579	145	111	250	221		727
26	CABRERA GERARDO	121	31	306	4	1	463						0
27	MIRIAM CRAVEA	65	27	53	254		399						0
28	LUCHASOL	26	79	95	44	1	245		90		60		150
29	SIMPLIFY S.A.		42	183	6	2	233	238					238
30	MUN. ARTIGAS	59	108	10	17	5	199	10	35	4	194		243
31	LOS OLIVOS	18	10	159	1	1	189						0
33	ROSARIO						0						0
34	LINERIM S.A.						0						0
35	SIDERCOL						0	1.272	1.154	268	4.531	135	7.360
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						0
44	MUN.SALTO						0						0
45	CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL		127.224	85.514	30.701	854	3.626	247.919	31.188	4.406	4.224	32.771	1.067	73.656

FUENTE: Datos proporcionados por INAC

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	2,84	2,86	5,39	5,43
	Liviano Bueno de Pradera	2,79	2,81	5,33	5,37
	Exportacion Especial	2,94	2,96	5,44	5,48
	Exportacion Bueno de Pradera	2,82	2,84	5,37	4,41
	Exportacion General			5,29	5,33
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			5,21	5,25
	Generales			5,10	5,14
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	2,55	2,57	5,19	5,23
	Buenas	2,50	2,52	5,12	5,16
	Generales	2,42	2,44	5,02	5,06
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	2,18	2,20	4,80	4,84
	Generales	2,03	2,05	4,67	4,71
VAQILLONAS GORDAS	Especiales	2,71	2,73	5,28	5,32
	Buenas	2,65	2,67	5,18	5,22
INDUSTRIA	Toros gordos	2,16	2,18	4,27	4,31
	Toros y Novillos generales	2,03	2,05	4,09	4,13
	Vacas Manufactura Alta	1,68	1,70	4,21	4,25
	Vacas Manufactura Baja	1,48	1,50	3,99	4,03
	Conserva	1,01	1,03	3,46	3,50
OVINOS GORDOS	Corderos			4,59	3,63
	Cordero pesado			4,63	4,67
	Borregos			4,57	4,61
	Capones			4,14	4,18
	Ovejas			4,10	4,14

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	1,3136	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	1,0586
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	
SETIEMBRE	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$S 0.02 más que a contado

VACA GORDA ESPECIAL

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
1,54	1,41	1,29	1,31	1,46	1,6	1,65	1,54	2,23
1,38	1,33	1,28	1,27	1,43	1,65	1,52	1,6	2,42
1,36	1,28	1,21	1,25	1,49	1,65	1,48	1,64	2,54
1,41	1,35	1,24	1,32	1,59	1,72	1,47	1,81	2,55
1,44	1,47	1,27	1,38	1,62	1,84	1,49	1,89	
1,57	1,63	1,49	1,48	1,65	1,91	1,57	1,88	
1,65	1,64	1,38	1,48	1,84	1,9	1,59	2,11	
1,71	1,56	1,5	1,44	1,58	1,95	1,6	2,14	
1,67	1,58	1,34	1,49	1,61	2,06	1,51	2,17	
1,61	1,44	1,33	1,32	1,53	2,15	1,38	1,94	
1,53	1,36	1,21	1,33	1,48	1,93	1,43	1,95	
USD 1,53	1,46	USD 1,32	USD 1,36	USD 1,54	USD 1,93	USD 1,52	USD 1,84	

NOVILLO GORDO BUENO

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ENERO	1,69	1,73	1,61	1,48	1,61	1,75	1,99	1,87	2,22
FEBRERO	1,75	1,69	1,52	1,5	1,64	1,78	1,87	1,76	2,48
MARZO	1,66	1,63	1,48	1,47	1,64	1,8	1,75	1,84	2,68
ABRIL	1,63	1,58	1,46	1,45	1,68	1,79	1,67	1,87	2,79
MAYO	1,66	1,63	1,48	1,53	1,8	1,84	1,68	2,02	2,83
JUNIO	1,71	1,71	1,5	1,58	1,83	1,95	1,69	2,1	
JULIO	1,82	1,87	1,54	1,66	1,85	2,04	1,78	2,18	
AGOSTO	1,90	1,92	1,66	1,63	1,84	2,05	1,81	2,29	
SETIEMBRE	1,95	1,78	1,59	1,61	1,74	2,09	1,79	2,31	
OCTUBRE	1,90	1,77	1,58	1,66	1,74	2,22	1,73	2,4	
NOVIEMBRE	1,83	1,72	1,53	1,59	1,68	2,25	1,61	2,15	
DICIEMBRE	1,77	1,66	1,46	1,53	1,67	2,11	1,65	2,18	
PROM. ANUAL	US$ 1,77	US$ 1,72	US$ 1,53	USD 1,56	USD 1,73	USD 1,87	USD 1,75	USD 2,06	

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 7	8 a 14	15 a 21	22 a 28	29 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U$S/kilo	3.20-3.52	3.16-3.40	3.10-3.50	3.00-3.55	3.10-3.30
TERNEROS	141 a 180 k	U$S/kilo	2.95-3.65	2.80-3.30	2.90-3.30	2.80-3.18	2.85-3.20
TERNEROS	Más 180 k.	U$S/kilo	2.50-3.20	2.65-3.30	2.70-3.20	2.65-3.00	2.65-3.15
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U$S/kilo	2.70-3.05	2.90-3.00	2.20-3.00	2.75-2.85	2.60-2.75
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U$S/kilo	2.70-2.93	2.60-2.80	2.65-2.90	2.65-2.70	2.50-2.80
NOVILLOS	241 a 300 k.	U$S/kilo	2.65-2.85	2.70-2.87	2.65-2.80	2.65-2.95	2.65-2.76
NOVILLOS	301 a 360 k.	U$S/kilo	2.60-2.90	2.70-2.80	2.65-2.80	2.60-2.73	2.65-2.75
NOVILLOS	Más 360 K.	U$S/kilo	2.65-2.83	2.65-2.80	2.53-2.75	2.45-2.70	2.55-2.80
NOVILLOS	HQB 481 K	U$S/kilo	2.80-2.90	2.80-2.87	2.80-2.85	2.70-2.85	2.75-2.90
TERNERAS	hasta 140 k.	U$S/kilo	3.00-3.25	2.94-3.15	2.78-3.00	2.60-3.00	2.78-3.10
TERNERAS	141 a 200 k.	U$S/kilo	2.80-3.10	2.90-3.20	2.80-3.07	2.70-3.03	2.60-2.95
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U$S/kilo	2.45-2.70	2.50-2.80	2.45-2.60	2.45-2.55	2.55-2.60
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U$S/pieza	2.40-2.80	2.50-2.80	2.45-2.59	2.40-2.55	2.40-2.50
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U$S/kilo	2.70-2.75	2.80-2.85	2.65-2.75	2.65-2.70	2.65-2.70
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U$S/pieza	840-1000	900-1080	870-950	850-950	800-950
VACAS DE INVERNADA		U$S/kilo	2.00-2.32	2.05-2.30	2.05-2.30	2.00-2.23	2.00-2.21
PIEZAS DE CRÍA		U$S/pieza	470-550	518-550	480-570	480-530	480-550

DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
2	40,926
3	41,100
4	41,261
5	41,490
6	41,595
9	41,786
10	41,653
11	41,548
12	41,753
13	41,442
17	40,600
18	40,481
19	40,331
20	40,194
23	40,001
24	39,912
25	40,046
26	39,884
27	39,810
30	40,205
31	39,902
TP	40,758

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
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. Mª 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	jgomez@agrooriental.com.uy	092 987 987		
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso	mscasso@agrosocio.com	099 284323	2604 7050	2604 7050
			Joaquín 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 &Cía.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977	4642 7557	4643 1584
			Marcelo Alori		099 800186		
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	Sarandi del Yi	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 Cía.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide	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	Batlle 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 Huelmos 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	ganadosdelareservasrl@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	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
	Ricon del Lago - Parque Miramar						
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 & Cía. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991	4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecpeile@gmail.com	099 536134	4536 9080	4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200	4472 0200
CAMPO ABIERTO URUGUAY S.A.S	Boston 6275	Montevideo	Andrés Sciarra	asciarra@campoabierto.com.uy	099 782952	2605 8830	
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcanepa@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441	4552 2580	4552 2580
			Mauricio Carbajal	mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 684614		
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararias-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	apariciocc13@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 Martin 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				
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	cuniettiycia@vera.com.uy	099 174154		

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
				info@carlosdefreitas.com.uy			
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	fpnegociosrurales@gmail.com		4442 4343	4442 2947
			Fernando J. de la Peña		095028572	4442 2550	
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039
DELAGRO & Cía..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338	
			Santiago Stefan		099 542 826		
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz	escrdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350
			Federico Diaz	federdiaz@adinet.com.uy	099 364 509		
DI SANTI LTDA.	Gallinal 752	Florida	Diego Di Santi	razaslecheras@dsr.uy	099 353400	4353 1618	4352 1570
			Mauricio Lanza	comunicaciones@drs.uy	091 294601		
			Mauro Olivera		099 351289		
			Ramiro Rodriguez		091 294602		
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	Tacuarembo	Ernesto Esteves	eeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra	adutra@escritoriodutra.com	099 611200	2604 7041-3	
			Rodrigo Abasolo		099 245222		
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
FERNANDEZ BALESTENA Esteban	Wilson Ferreira 942 bis	Mercedes	Esteban Fernández	esteban@fernandezbalestena.com	097 290823	4538 2303	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández	otto@ottofernandez.com.uy		4772 2818	4772 2818
			Otto Fernández Nystrom	ottohijo@ottofernandez.com.uy	099 773057	4622 3288	
			Gerardo Xavier de Melo	gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 941114		
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990	2924 0166	2924 0173
			Jorge Muñoz		099 680353		
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	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802	2901 2120	2901 2120
			Álvaro Boix		094 429970		
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939	Montevideo	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	
	Taruselli 1154	Mercedes				45327952	
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624	
			Juan Pablo Acevedo		099 423 504		
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	julio@gaudihnos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
			German Gaudin				
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandi Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquingve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituzaingo 239	Tacuarembo	Walter Omar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244	
			Oscar Gonzalez		099 352 626		
GORLERO y Cía..	Sarandi 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604	
			Fernando Hareau		099 102272		
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971	4567 2971
			Fernando Lusiardo		099 567868		
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400	4567 3989
			Gabriel Garcia		099 728080		
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain	escritorio@alejandroilundain.com	099 683529	4364 2559	4364 2559
			Federico Constantin		099 397648		
INDARTE & Cía.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte		099 682585	4567 2546	4567 2276
			Fernando Indarte	fernando@indarte.com	099 567267		
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingo 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenng@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cía.., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085	4642 5589
			Ricardo Isasa (h)		099 802207		
			Andres Isasa		099 801856		
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Manuel Meléndez 410	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira	miguelaizmendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706	4452 8090
			Juan Martin Silveira		095 308282		
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso	jfbelloso@laconsignataria.com	099 414006	2900 2733	
			Santiago Cortina	scortina@laconsignataria.com	099 118203		
			Enrique Bonner		099 534619		
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcides@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santos	fmrurales@adinet.com.uy	099 352249	4352 2908	4352 2908
			Federico Martínez Elorga		099 352626		
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
			Juan M. Otegui	jmotegui@megaagro.com.uy	099 630690		
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero	monterofernandezsrl@gmail.com	099 843 651	4443 5376	
			Mateo Fernandez		098 253012		

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
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		099 660320	2600 0131	2601 7212
			alnicoar@adinet.com.uy				
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Batlle 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	Sarandi del Yi-Durazno	Diego Prego	diegopregobarreto@gmail.com	099 986374	4367 9282	
RAMOS & GARCIA 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 Bía		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@camposyhaciendas.com.uy	099 351208	4353 0369	4353 0369
			Gabriela		095 602857		
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez	tomiyo@adinet.com.uy	099 366 212	4364 3062	4364 3062
			Guzman Rodríguez		099 366 099		
			Rodrigo Garcia Tidemann		099 784882		
ROMUALDO & CIA. Negocios Rurales	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodríguez	remates@romualdo.com.uy	099 623033	2605 2222	
			Joaquin Falcon	embarques@romualdo.com.uy	099 527040		
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendiondo	Cardona	Martin 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. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931	4353 0931
SANNER JOSE ENRIQUE	Colon 587 bis	Melo	Jose Enrique Sanner	jenriquesanner@gmail.com	099 800 753	4642 7363	
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan Maria Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquin	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apto0004	P del Este - Maldonado	Joaquin 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 Cía.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Ituzaingo 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 & Cía.. 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 Pigurina	rpigurina@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	haciendasdelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cía.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390	2600 6060	2600 6060
			Nicolás Zambrano		099 112422		
	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yi 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

Por más información
ingrese a nuestra web

acg.com.uy

EL 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.

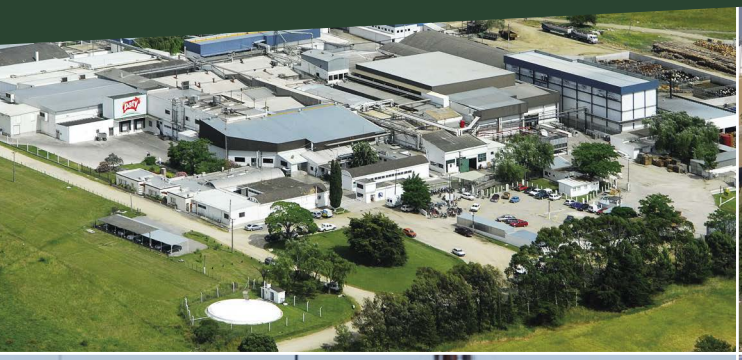
Una co producción de El País y Carve850 AM.

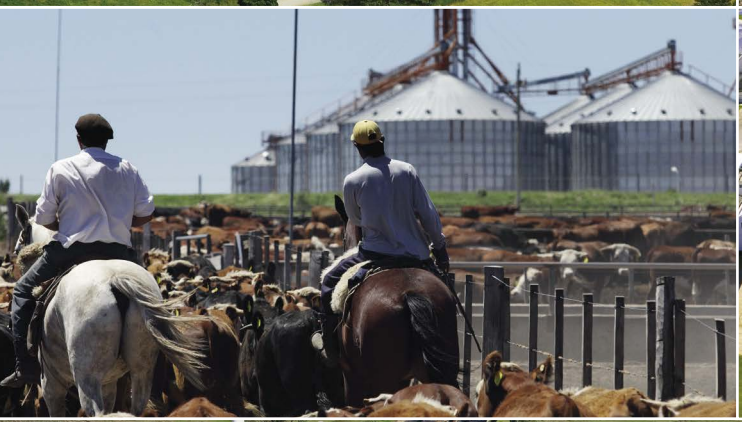
EL PAIS

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 San José
099532663

Unidad Salto
098601614

Unidad Feedlot
099395191

Unidad Colonia
099696868

Marfrig