

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

ACG

ASOCIACIÓN DE
CONSIGNATARIOS
DE GANADO

FUNDADA EN 1920

El crédito al agro en
máximos de seis años

El asado brasileño
estará llegando en
agosto

Informe
La garrapata “nos va
ganando por goleada”

Gustavo Basso
“El ajuste era
necesario”

EL MEJOR DE LA HISTORIA

En el ejercicio 2021/22 se facturó un monto récord por ventas de ganado gracias a la extracción y precios históricamente altos



gc

GENTE DE CAMPO®

LA INSTANCIA DE INTERCAMBIO
AGROPECUARIO DE LOS DOMINGOS

SIMULTANEO



DOMINGOS
HORA 8



Conducción

▼ Juan Luis Dellapiazza



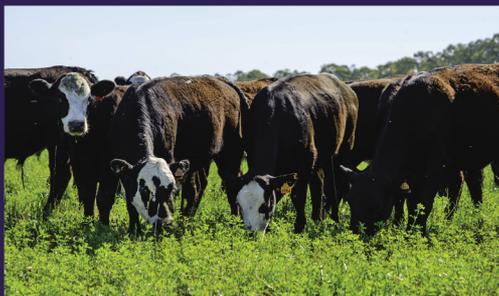
GENTEDECAMPOUY

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

SUMARIO

JULIO 2022

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. Joaquín Falcón

2do VOCAL:

• Tec. Agr. Alberto Gallinal

COMISIÓN FISCAL:

• Pablo Argenti

• Alejandro Zambrano

• Walter H. Abelenda

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

Edición: Tardáguila Agromercados
Tel.: 2618 3383

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

Arte: algebra.com.uy

06- El mejor ejercicio de la historia

08- La tasa de extracción fue
récord en 2021/22

10- La cría también responde a las
señales

12- El rodeo vacuno es más criador
y eficiente

14- El crédito al agro está en
máximos de seis años

16- El asado brasileño estará
llegando en agosto

20- Informe: La garrapata “nos va
ganando por goleada”

24- Entrevista: Gustavo Basso
“El ajuste era necesario”

26- Las importaciones chinas de
carne bovina seguirán creciendo

27- El Prado calienta motores

28- Uruguay participa del Congreso
Mundial Shorthorn

30- Las lanas finas impulsaron la
zafra 2021/22

32- Quedó habilitada la exportación
de ovinos en pie desde Artigas

34- Está encaminado el plan para
erradicar la bichera

36- Precio de la celulosa en
ascenso

38- China importaría menos soja

Negocios Agropecuarios <<<

Bulanti & Cia. Ltda.



- › **Consignaciones a frigoríficos**
- › **Venta de campos**
- › **Negocios particulares**

Trabajamos en todo el país



099723882 - 47223991



bulycia@adinet.com.uy

El mejor ejercicio de la historia

Los precios históricamente altos alcanzados en 2021/22 fueron aprovechados de excelente forma por el sector productor



En el promedio de las distintas categorías enviadas a faena, el precio que la industria frigorífica pagó fue de US\$ 1.156 por cabeza, con un aumento anual de US\$ 273, equivalente a 31%.

Se alinearon los planetas para la ganadería uruguaya en el ejercicio 2021/22. Los precios históricamente altos alcanzados en el período fueron aprovechados de excelente forma por el sector productor, al elevar de forma muy significativa las ventas. Con ello, la facturación bruta por concepto de ventas finales pegó un gran salto de más de US\$ 1.100 millones respecto al ejercicio anterior, un aumento porcentual de 54%. Al pasarlo a pesos constantes, teniendo en cuenta la evolución del tipo de cambio y la inflación, el aumento anual es de 40%, por lo que, aunque igualmente importante, no es lo descolante del dato en dólares corrientes.

La faena de vacunos en 2021/22 alcanzó un récord de 2,74 millones de cabezas, con un aumento anual de 20%. Dado que bajó el peso medio de las carcasas —los productores apuraron las ventas en el intento de captar los precios históricamente altos— el aumento en la producción de carne es algo menor, de 16%, a 688 mil toneladas.

Este crecimiento en los volúmenes de producción se complementa con un gran salto en el precio medio de venta. En el promedio de las distintas categorías enviadas a faena, el precio que la industria frigorífica pagó fue de US\$ 1.156 por cabeza, con un aumento anual de US\$ 273, equivalente a 31%.

La combinación de producción y precios récord determina un explosivo

aumento de la facturación por concepto de envío de vacunos a plantas de faena. Se estima que alcanzó los US\$ 3.173 millones, con un fuerte salto anual de 57%, más de US\$ 1.100 millones. A su vez, deja lejos atrás los anteriores récords en los que había orillado los US\$ 2.000 millones.

A la facturación por envío de vacunos a plantas de faena se deben agregar los exportados en pie. En 2021/22 salieron vivos por la frontera 193 mil vacunos, con un aumento anual de 17 mil cabezas (10%). A su vez, el valor medio de

La suma de animales vendidos a frigorífico y exportación en pie es de 2,94 millones que determinaron una facturación de US\$ 3.340 millones

los animales exportados subió 8% a un valor FOB de US\$ 688. La facturación por concepto de exportación de vacunos en pie aumentó 19% a US\$ 167 millones.

La suma de animales vendidos a frigorífico y exportación en pie es de 2,94 millones que determinaron una facturación de US\$ 3.340 millones, un aumento anual de 54%.

Ciertamente, parte de ese aumento ha debido solventar un crecimiento de los costos de producción. Fertilizantes y

demás insumos acompañaron la evolución alcista de los precios de los productos. Otros costos que subieron en dólares son los que cotizan en pesos uruguayos. El dólar en Uruguay promedió \$ 42,8 en el ejercicio 2021/22, con una moderada valorización anual de 0,7% en términos nominales. Pero, a su vez, en el período la inflación fue de 9,3%, por lo que en pesos constantes el aumento de la facturación, en lugar de ser de 54%, es de 40% anual. El pago de salarios, tarifas públicas, así como algunos insumos (como el combustible) e impuestos, es en pesos uruguayos. Es, de todas formas, muy significativo, pero no se puede obviar el peso negativo de la pérdida de valor de la moneda estadounidense en el ejercicio. /NR

La agricultura acompaña a la ganadería

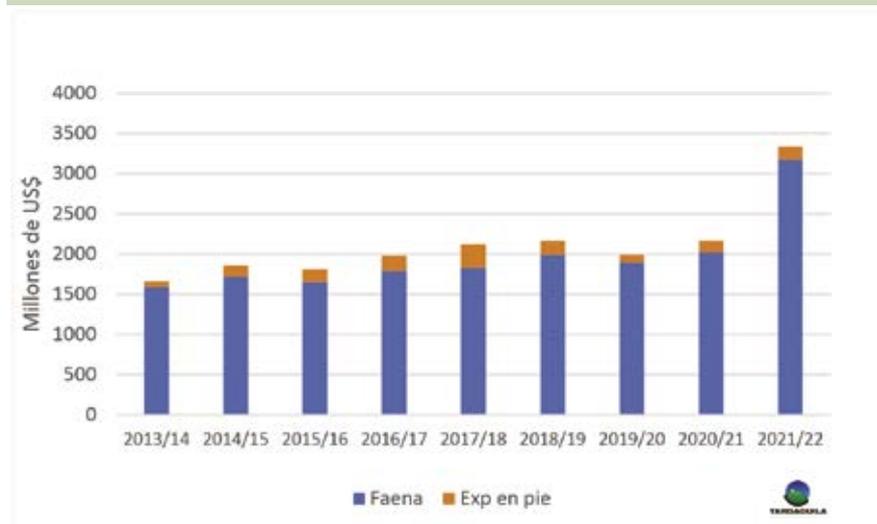
La mejora en los precios de venta, así como el buen año productivo, no fue algo exclusivo de la ganadería en 2021/22. La agricultura tuvo un gran ejercicio con resultados positivos tanto en el caso de los cultivos de invierno como en los de verano.

En el caso de la agricultura se dio una triple combinación: aumento de unas 200 mil hectáreas sembradas a 1,94 millones en la combinación de cultivos de invierno y verano (incluyendo el arroz), en general mejores rendimientos y precios más altos.

Se estima que la agricultura facturó US\$ 2.900 millones en 2021/22, unos US\$ 1.000 millones más que en el anterior. En el caso de la agricultura el impacto del aumento de los costos ha sido mayor, al usar un paquete de insumos de mayor peso relativo. Por lo tanto, si para la ganadería se estima fue significativo el aumento de los costos, en el caso de la agricultura el impacto es mayor.

Eso no quita que los márgenes hayan sido, en promedio, mucho mejores que en ejercicios anteriores, lo cual se refleja en las expectativas de un aumento de área, ya confirmada en el caso de los cultivos de invierno recientemente sembrados y que también se proyecta para el próximo verano.

Facturación de la ganadería por ventas finales



En el período la inflación fue de 9,3%, por lo que en pesos constantes el aumento de la facturación, en lugar de ser de 54%, es de 40% anual

Facturación de la ganadería

			2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	Dif %
Faena	Cantidad	Miles	2.348	1.976	2.295	2.745	19,6%
	Precio medio	US\$/cabeza	845	958	883	1156	30,9%
	Producción carne	Miles tons carcasa	591	502	593	688	16,0%
	Facturación	Millones US\$	1.984	1.893	2.026	3.173	56,6%
Exp en pie	Cantidad	Miles	289	128	176	193	9,9%
		Miles tons	73	34	53	58	9,9%
	Precio medio	US\$/cabeza FOB	633	746	798	861	8,0%
	Facturación	Millones US\$ FOB	183	95	140	167	18,7%
Total	Extracción	Miles cabezas	2.637	2.104	2.471	2.939	18,9%
		Miles tons en pie	1.208	991	1.181	1.373	16,2%
	% del stock		23,3%	18,5%	20,8%	24,7%	
	Facturación	Millones US\$	2.167	1.988	2.167	3.340	54,1%
En pesos	Dólar	\$/US\$	33,0	39,0	43,1	42,8	-0,7%
	Facturación en \$	Millones	71.505	77.551	93.344	142.888	53,1%
	Inflación		7,4%	10,4%	7,3%	9,3%	
	Facturación \$ ctes 21/22	Millones	92.566	90.965	101.979	142.888	40,1%

La extracción fue récord en 2021/22

Por concepto de faena y exportación en pie salieron del sistema 2,94 millones de vacunos, casi 25% del rodeo

En 2021/22 se faenaron 1,32 millones de novillos, de los cuales 900 mil (68,5%) era de 2-4 dientes o diente de leche. Esa proporción de categorías jóvenes nunca había sido lograda.



La tasa de extracción de la ganadería vacuna uruguaya fue récord en el ejercicio 2021/22, al alcanzar una proporción de prácticamente 25% del rodeo. De los 11,91 millones de vacunos que había en el país al 30 de junio de 2021, salieron del sistema por ventas finales 2,94 millones, 24,7% del total, una proporción que no se había alcanzado antes.

De esos cerca de 3 millones de animales, la amplia mayoría se fueron a faena (2,75 millones), en tanto que la exportación en pie se mantuvo en niveles muy próximos al ejercicio anterior, algo por debajo de las 200 mil cabezas.

El logro responde a la mayor eficiencia y velocidad en las fases de recría y engorde que ha permitido llegar a pesos de faena a edades más tempranas. En 2021/22 se faenaron 1,32 millones de novillos, de los cuales 900 mil (68,5%) era de 2-4 dientes o diente de leche. Esa proporción de categorías jóvenes nunca había sido lograda.

A su vez, se faenaron 365 mil vaquillonas, un récord para la actividad de la

La superficie ocupada por cultivos forrajeros anuales era de más de 600 mil hectáreas, unas 50 mil más que en el invierno anterior

Las carcasas de los novillos perdieron 10 kilos

La salida más rápida de los animales a faena determinó una disminución en el peso de las carcasas de los novillos. En promedio, durante el ejercicio 2021/22 las carcasas de los novillos pesaron 272,9 kilos, 10,2 kilos menos que el máximo histórico de 283,1 del ejercicio 2020/21.

Desde 2015 hasta 2021 se produjo un notorio aumento en el peso medio de las carcasas de novillo, determinado por una cuestión de mercado: los frigoríficos pagan centavos adicionales por carcasas más pesadas, en general por encima de los 270 o 280 kilos, por, a su vez, venden los cortes más pesados a precios más altos.

Esta tendencia quedó de lado el año pasado fruto de la tentación de los productores de captar los históricamente altos precios pagados por los animales a faena, a la vez que las categorías de reposición se mantenían con cotizaciones atractivas para los invernadores.

La expectativa es que, aliciente mediante desde el lado de la industria, el peso de las carcasas retome la tendencia al alza, dado que todavía le queda bastante camino por recorrer. En Australia, por ejemplo, las carcasas de los novillos promedian 300 kilos.

industria frigorífica con esta categoría.

La preponderancia de la terminación en corrales de engorde tiene mucho que ver con la posibilidad de que animales cada vez más jóvenes lleguen a peso de faena. Más allá de que el peso medio bajó respecto al pico del ejercicio 2020/21, de todas maneras los animales tienen que lograr una terminación acorde como para ser enviados a frigorífico.

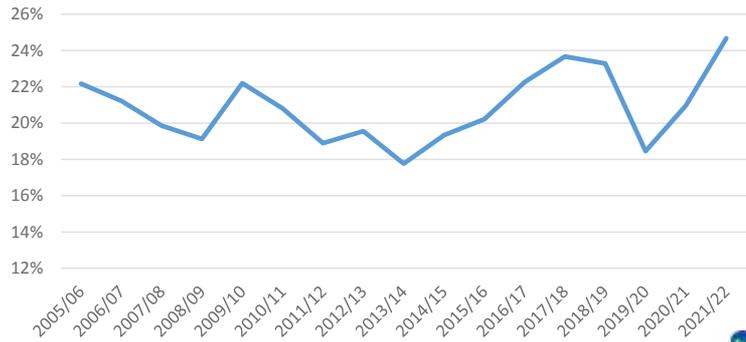
Además, se precisa de mejoras en las condiciones forrajeras de los campos para acelerar la recría y, en muchos casos, también la terminación. A mediados del año pasado, de acuerdo con datos de DICOSE, la superficie ocupada por cultivos forrajeros anuales era

de más de 600 mil hectáreas, unas 50 mil más que en el invierno anterior y la mayor superficie al menos en lo que va de este siglo. A su vez, entre praderas y coberturas se ocuparon otros 2 millones de hectáreas en el pasado invierno, con un moderado declive de las praderas compensado por un aumento del campo mejorado.

La expectativa es que para este invierno se haya mantenido la inversión en pasturas, más allá de que en las regiones mixtas agrícola-ganaderas hay un peso relativo mayor de la agricultura de invierno, con una superficie que, se estima, creció en unas 120 mil hectáreas respecto al año pasado.

De esta manera, la ganadería uruguaya transita desde un nivel de extracción bajo, del orden de 20% o menos, característico de una cadena ineficiente, a otra más cercano al que ostentan las desarrolladas. En las ganaderías ineficientes hay un peso relativo mayor de categorías improductivas (vaquillonas sin entorar, novillos de edades avanzadas que no llegan a peso de faena, vacas vacías en el rodeo de cría) que tienden a ser eliminadas cuando se aceleran los procesos. Por ese camino avanza el principal sector productivo del Uruguay. /NR

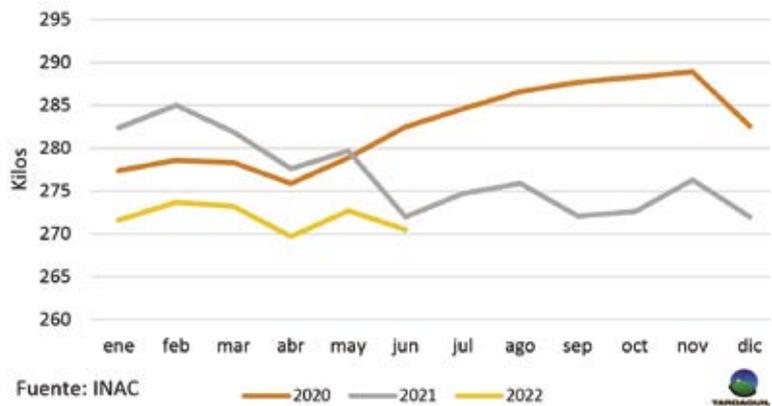
Tasa de extracción



Fuente: en base a DICOSE/INAC



Peso de las carcasas



Fuente: INAC

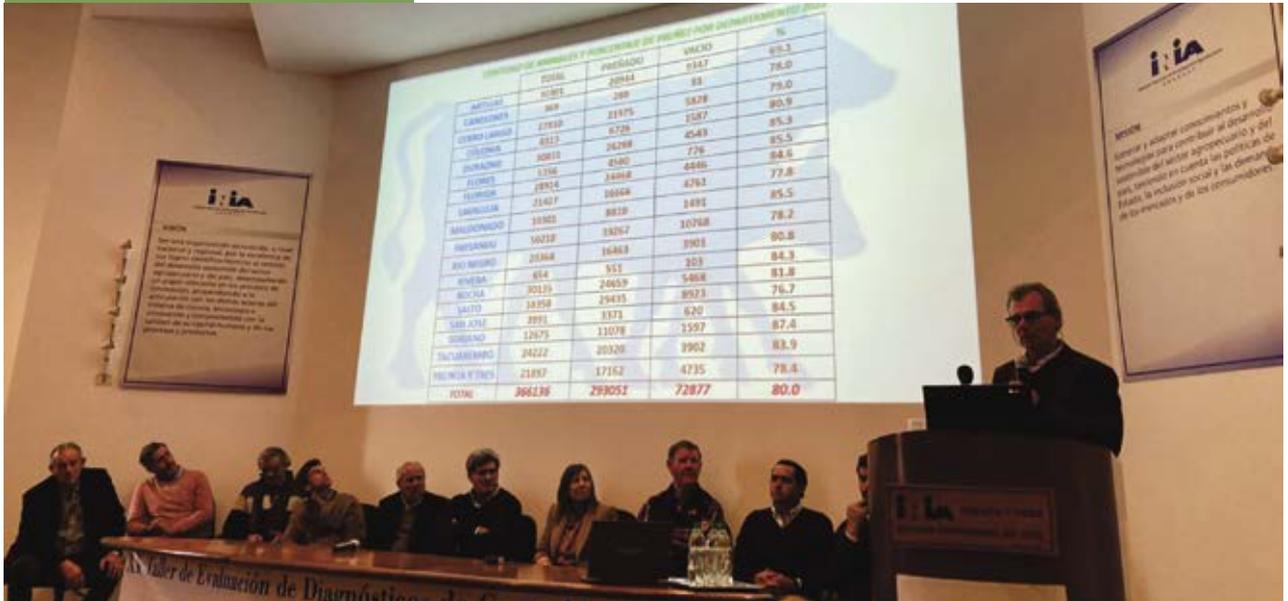


35 años garantizando la excelencia en la distribución y calidad de nuestros productos.



La cría también responde a las señales

En su 20ª edición, el Taller de Preñez dio cuenta de uno de los mejores resultados de la serie a pesar del clima desafiante



El doctor Emilio Machado fue el encargado de presentar los datos recabados por todos los veterinarios que realizaron diagnósticos de gestación.

El dato de preñez que arrojó la encuesta del INIA Treinta y Tres fue muy positivo, porque demuestra que el sector criador también responde a las señales del mercado mediante una mayor adopción de tecnologías de manejo que permiten preñar una mayor proporción de vacas.

De los 366 mil vientres diagnosticados, 80,0% estaban preñados, el segundo valor más alto en 20 años —desde que se realiza este taller— y cuatro puntos porcentuales por encima del resultado de 2021. En promedio, la diferencia entre la tasa de preñez del taller de INIA y la tasa de destete al año siguiente es del orden de 10%, por lo que se puede suponer que el destete de terneros a mediados de 2023 sea del orden del 70%. De confirmarse estos cuatro puntos porcentuales más, se compensaría la contracción del rodeo de cría de este año, derivado de la elevada faena de vientres durante todo el ejercicio 2021/22 (255 mil más que el anterior). Así, la cantidad de terneros contabilizados a mediados del año próximo se aproximaría a los 3 millones, cerca de 100 mil más que los que se estarían contabilizando al 30 de junio de 2022.

En las instalaciones de INIA Treinta y Tres se desarrolló el vigésimo taller

de diagnósticos de gestación vacuna, donde 60 profesionales veterinarios de todo el país presentaron el resultado del chequeo de los más de 366 vientres. De ese total, 26% eran vaquillonas de primer servicio, 10,1% de segundo servicio, el 60,6% vacas con cría al pie

En las vacas de segundo entore, una de las categorías con más dificultades, estaban preñadas el 76,3%, lo cual fue indicado como “un buen resultado”

y solo 3,3% vacas falladas del entore anterior. Se destacó en el informe la tendencia a la baja en la cantidad de vacas falladas, lo que indica que la decisión de los criadores es mayoritariamente deshacerse de los vientres que no se preñan, más aún en años con precios elevados para las vacas de invierno y las vacas a faena.

En las vaquillonas de primer entore, el porcentaje de preñez fue del 87,7%, en tanto que en las vacas de segundo entore, una de las categorías con más dificultades, estaban preñadas el 76,3%, lo cual fue indicado como “un buen resultado”; sin embargo, se destacó que mayormente en esta categoría los

productores están tomando medidas de manejo diferenciales donde obtienen un 80% de preñez frente al 62% de aquellas que no recibieron manejos tendientes a elevar las preñeces.

Las vacas con cría al pie alcanzaron un 77,2% de preñez sobre 121.877 vientres evaluados, mientras que las vacas falladas del entore anterior registraron un 89,3% sobre los 6.563 vientres chequeados.

Los departamentos con mayores porcentajes de preñez fueron Soriano

La situación climática ha sido la principal variable que afectó negativamente los resultados en los departamentos de Artigas y Salto

con el 87,4% sobre un total de 11.078 vientres analizados, en tanto que Maldonado sobre 10.301 vientres y Flores sobre 5.356 vientres obtuvieron 85,5% de preñez.

La situación climática ha sido la principal variable que afectó negativamente los resultados en los departamentos de

Artigas y Salto, que obtienen los menores porcentajes de preñez, siendo del 69,1% sobre 30.301 vientres y 76,7% en un total de 38.358 vientres respectivamente.

El Dr. Guillermo De Nava, médico veterinario del norte del país, dijo que los porcentajes de estos departamentos fueron el resultado de una primavera y verano más secos. /NR

El desafío no era fácil

Buena parte del entore se había llevado adelante con condiciones forrajeras precarias derivadas de una intensa sequía que azotó a todo el país hasta mediados de enero y que se extendió por alguna semana más en el norte. Este hecho hace aún más relevante el resultado, porque indica que se tomaron las medidas necesarias para compensar, al menos parcialmente, este contratiempo.

El dato es sin dudas tranquilizador para la industria. Una cantidad de terneros en el entorno de los 3 millones es indispensable para pensar en sostener niveles de faena por encima de los 2,5 millones. También lo debería ser para quienes están realizando inversiones en los siguientes eslabones de la cadena, tanto recria como engorde.

Pero, más allá del dato puntual, lo tranquilizador es que se confirma que las señales del mercado terminan impactando en toda la cadena. Era obvio que era así, pero los largos tiempos de la ganadería hacían a veces pensar que las señales no llegaban.

NEGOCIOS RURALES | 11



ALGEBRAUY



Indarte

NEGOCIOS RURALES

DISCRECIÓN & RESPALDO



REMATES



NEGOCIOS PARTICULARES



CAMPOS

DESCARGA NUESTRA APP GRATIS



INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

www.indarte.com.uy

Rodeo más criador y eficiente

Se observa una clara disminución de las categorías improductivas, como los novillos de más de 3 años y las vaquillonas de 2-3

A mediados de los años de 1990 los novillos de más de 3 años eran más de 800 mil; en 2021 habían caído a menos de 400 mil y no cabe la más mínima duda en cuanto a que sufrieron una reducción muy significativa en el correr de este último ejercicio.



El stock de vacunos bajó en el año al 30 de junio de 2022 como consecuencia de una extracción históricamente alta; sin embargo, la baja no debería implicar señales de alerta en el mediano plazo, dado que está habiendo una reacción de la cría que permite que, con menos vacas en el rodeo de cría, se mantenga la producción de terneros.

Si se suma la faena (2,74 millones), la exportación de vacunos en pie (193 mil) y una mortandad y faena predial estimada en unas 300 mil cabezas, la salida de animales del sistema durante 2021/22 fue de 3,24 millones de cabe-

zas. Esto no será compensado por la cantidad de terneros, cuya generación se estima en unos 2,9 millones. Por lo tanto, el rodeo de vacunos en Uruguay caerá en unas 300-350 mil cabezas para ubicarse en el entorno de 11,55-11,60 millones.

La ganadería en Uruguay se está haciendo más eficiente, lo que se advierte claramente al observar en el largo plazo cuáles son las categorías que van perdiendo relevancia. Por ejemplo, a mediados de los años de 1990 los novillos de más de 3 años eran más de 800 mil; en 2021 habían caído a menos de

A mediados de los años de 1990, 60% de las vaquillonas de 1-2 años seguían siendo vaquillonas al año siguiente. Esta proporción bajó a 37% el año pasado

400 mil y no cabe la más mínima duda en cuanto a que sufrieron una reducción muy significativa en el correr de este último ejercicio. De acuerdo con proyecciones de Esteban Montes, integrante del Plan Agropecuario, tienden a ser menos de 300 mil al comenzar el actual ejercicio.

Por su parte, también caen las vaquillonas de 2-3 años, ya que o son terminadas en los corrales de engorde (se faenaron más de 350 mil vaquillonas en 2021/22) o ingresan antes al rodeo de cría. A mediados de los años de 1990, 60% de las vaquillonas de 1-2 años seguían siendo vaquillonas

El ternero tiene que valer

La cantidad de vacas en el rodeo de cría caerá este año. Sin embargo, este descenso aparece como coyuntural dentro de una tendencia de crecimiento en el largo plazo. En 2013 las vacas de cría por primera vez superaron los 4,2 millones de cabezas y se han mantenido arriba de ese umbral hasta ahora. Se estima que a mediados de este año sean alrededor de 4,2 millones nuevamente, cayendo de los picos de 4,35 millones a mediados de 2020.

Sin embargo, esta baja está siendo compensada por un aumento en la tasa de preñez. Por lo tanto, la producción de terneros podría mantenerse —o crecer, si la tasa de preñez continúa evolucionando al alza— incluso con menos vientres en el rodeo de cría.

Para lograr un destete de 3 millones de terneros con una tasa de 67% se precisan 4,48 millones de vacas; en cambio, con un destete de 70% son necesarias 4,28 millones, 200 mil vientres menos.

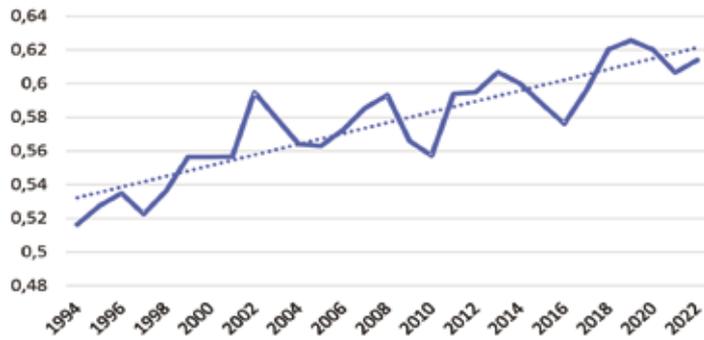
Para que la tasa de destete siga evolucionando al alza hay una cosa que es indispensable: el ternero tiene que valer.

al año siguiente. Esta proporción bajó a 37% el año pasado y quedan pocas dudas en cuanto a que la tendencia se mantendrá. Cada vez se extienden más tecnologías que permiten el entore a edades tempranas, a los 15 meses. Estos animales están pariendo al cumplir los 2 años. Después vendrá el desafío de que se preñen nuevamente en el siguiente entore, para lo que se debe proveer una buena alimentación a ese animal que le permita seguirse desarrollando a la vez que está gestando.

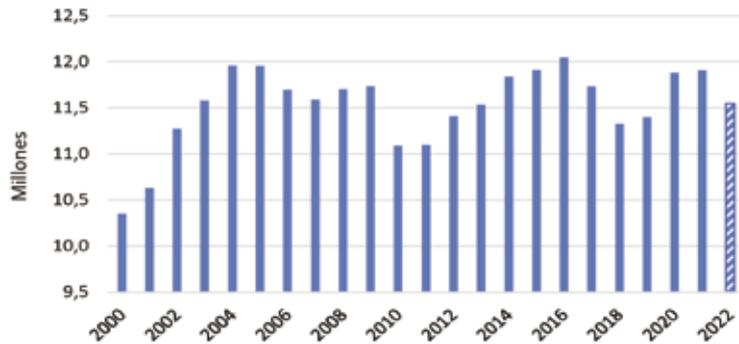
La reducción de categorías improductivas permite que el stock sea cada vez más criador. La suma de vacas de cría y terneros, que eran 52-53% del total a mediados de los 90, son ahora 61-62%.

Es lo que tiene que ser; que la "maquinilla de producción", que es el rodeo de cría, se mantenga y que los animales que esta produce se terminen y salgan del sistema lo más rápido que se pueda. Esto permitirá, además, mantener precios relativamente más altos para los terneros. No es lo mismo el valor que se puede pagar por estos animales si su realización es un año después a que si el animal se termina en una ganadería extensiva, a campo natural, tres años después. /NR

Rodeo de cría como porcentaje del total de vacunos



Rodeo vacuno



Fuente: DICOSE, 2022 proyección Tardáguila Agromercados



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

**EMPRESA
URUGUAYA**



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



**Empresa familiar de capital
y trabajo 100% uruguayo**

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

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

El crédito al agro en máximo de seis años

En el último año se dio una fuerte caída en la morosidad de las explotaciones ganaderas y de los frigoríficos



En uno de los mejores años en materia de precios, márgenes para el sector agropecuario en su conjunto y tasas de interés en niveles históricamente bajas, la banca pública y privada está aprovechado el contexto para colocar un mayor flujo de financiamiento para apalancar el desarrollo futuro del sector.

La cartera de créditos del sector agropecuario cerró mayo con un total de US\$ 2.556 millones, un nivel que no se alcanza desde hace seis años, cuando en mayo de 2016 se había llegado a US\$ 2.571 millones, según los datos de la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central del Uruguay (BCU).

Otra de las cifras que sobresale en la globalidad es que la cartera de créditos vencidos (mora) apenas llega a US\$ 30 millones, lo que equivale a 1,2% del total. Hace seis años atrás la morosidad era del doble en monto (US\$ 60 millones o 2,3%).

El sector llegó a tener tasas máximas de créditos vencidos sobre un eje del 8% en los meses de agosto y setiembre de 2018; desde entonces, ha iniciado un proceso gradual de caída hasta llegar a los mínimos de mayo de este año.

Al analizar por sector, la ganadería tenía al cierre de mayo una cartera de créditos por US\$ 772 millones con el sistema bancario, una cifra que prácticamente no se ha movido durante el último año móvil. Donde sí se continúa apreciando una mejora es en la ratio de préstamos

La cartera de créditos vencidos (mora) apenas llega a US\$ 30 millones, lo que equivale a 1,2% del total

vencidos. En mayo era apenas el 0,9% del total y totalizan US\$ 7,2 millones. Se trata del menor nivel de préstamos en esa condición por lo menos de los últimos cuatro años.

La industria frigorífica redujo su endeudamiento con la banca en unos US\$ 36 millones durante el último año, a unos US\$ 294 millones al cierre de mayo. Esa tendencia estuvo acompañada por una fuerte disminución en los niveles de carteras de créditos vencidos, que hoy se ubican en 0%, según la información del BCU.

En mayo del año pasado, los frigoríficos tenían préstamos en esa condición por US\$ 13 millones (3,7% del total), mientras que en mayo de 2020 esa cifra llegó a US\$ 16 millones (4,8% del total).

La industria frigorífica viene con cifras de récord de exportaciones producto del incremento de la faena en los últimos dos años, pero básicamente por

¿Qué pasó con las tasas de interés?

La tasa de interés promedio anual para operaciones a plazos de más de 30 días y menores a un año para las empresas que reportó el BCU a mayo se ubicó en 3,5%. Si se lo compara con igual mes del año pasado, hay un leve aumento de apenas 0,3 puntos (3,2%). De todas formas, el costo del financiamiento sigue estando en niveles relativamente bajos en la comparación histórica.

En mayo de 2020 esa tasa se ubica en 4,4% anual y en abril de 2019 llegó a ser del 6,6%. De todas formas, la política que viene llevando a cabo la Reserva Federal (Fed) —con un ajuste de tasas más agresivo para contener las presiones inflacionarias en EEUU— determinará que las tasas en dólares para el crédito en los meses siguientes sean algo superior a los niveles actuales.

En el caso de las tasas en moneda nacional, en mayo el promedio en unidades indexadas (UI) se ubicó en 4,5% anual, mientras que la de pesos fue de 15,3%. En Uruguay, también el Banco Central (BCU) viene elevando la tasa de interés para contener las expectativas inflacionarias. El último ajuste lo realizó este mes con una suba de 50 puntos básicos a 9,75%.

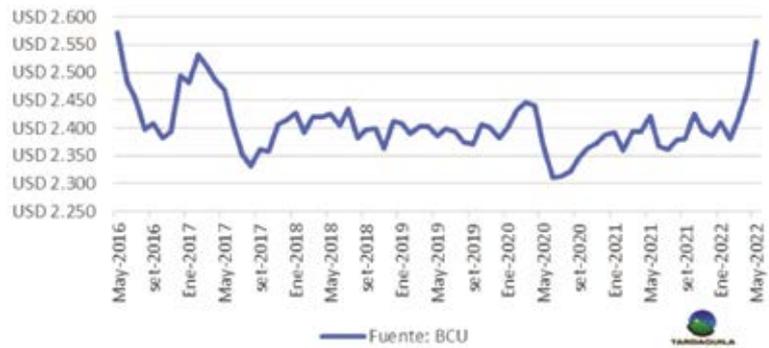
una sostenida valorización de la carne vacuna en los mercados internacionales y que tiene a China como principal protagonista.

Entonada por dos zafas consecutivas con excelentes rendimientos y precios en los mercados internacionales, la agricultura (arroz, trigo, oleaginosos y cebada) elevó su endeudamiento con el sistema financiero durante el último año y también mejoró sensiblemente el porcentaje y volumen de créditos que tenía en condición de vencidos.

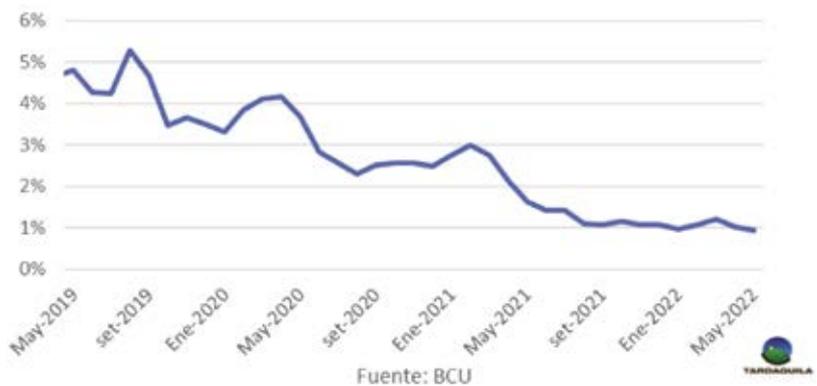
A mayo de este año, este sector tenía un pasivo con la banca por US\$ 248 millones, de los cuales casi US\$ 3 millones estaba en condición de mora. En igual mes del año pasado, la cartera de créditos vencidos llegaba a US\$ 16 millones (6,3% del total).

La mayor parte del crédito de la agricultura lo tiene el sector arrocerero (US\$ 125 millones, con una cartera en condición de vencidos de poco más de US\$ 2,5 millones). Luego vienen los oleaginosos (US\$ 107 millones) y con un monto sensiblemente inferior los préstamos destinados al cultivo de trigo (US\$ 9,2 millones) y cebada (US\$ 7,3 millones). /NR

Endeudamiento del agro en millones de US\$



Proporción de créditos vencidos de explotaciones ganaderas





AGROLUNA
BLACK

★★★★★

FRIGORÍFICO
COPAYAN
ROCHA - URUGUAY



CALIDAD EN UNA SOLA MARCA

www.copayan.uy

ANGUS URUGUAY
PREMIUM

ABERDEEN ANGUS BREEDERS SOCIETY

Asado brasileño estará llegando en agosto

Jorge López dijo que se importará “el asado ventana” congelado, envasado al vacío y en caja

Jorge López,
principal de Abasto
Santa Clara.



El asado ventana son 8 costillas sin falda ni pulpón, que llegará congelado, envasado al vacío y en caja y que, aseguró López, no tiene diferencias de calidad respecto al producto uruguayo.

Las primeras partidas de carne con hueso proveniente de Brasil estarían llegando en agosto, dijo a **Negocios Rurales** Jorge López, principal de Abasto Santa Clara, quien tiene negociaciones avanzadas con tres plantas brasileñas.

El empresario agregó que los importadores están presentando ante el Comité de Importaciones del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) las monografías de las plantas brasileñas con las que pretenden hacer negocios y que los trámites están avanzados, por lo que la expectativa es que en pocas semanas ya comiencen a concretarse los embarques.

Uruguay habilitó el ingreso de carne vacuna con hueso proveniente de estados de Brasil con un mejor estatus sanitario que el uruguayo. Así lo anunciaron las principales jerarquías del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y del Instituto Nacional de Carnes en conferencia de prensa.

“Varios estados de Brasil pasaron a ser superiores a Uruguay en estatus «libre de aftosa sin vacunación», por lo tanto, hemos decidido autorizar la importación de carne con hueso”, dijo durante la conferencia el ministro Fernando Mattos. Estos estados son los sureños Rio Grande del Sur, Paraná y Santa Catarina, además de Mato Grosso do Sul y Rondonia.

El principal de Abasto Santa Clara dijo que, en base a los contactos establecidos con las plantas habilitadas, las posibilidades comerciales se dan fundamentalmente desde los estados de Paraná, Mato Grosso do Sul y Rondonia, dado que en Rio Grande do Sul “el precio del asado es superior al de Uruguay”.

Para López, un inconveniente es que “somos un mercado muy chico para las plantas exportadoras brasileñas”. Además, hay diferencias en la forma en que se corta el asado. “Nosotros estamos acostumbrados al asado 13 costillas; ellos venden 8 costillas con falda y pulpón. La solución pasaría por importar el asado ventana, que son las 8 costillas sin falda ni pulpón”.



El empresario se lamentó que esta corriente comercial no estuviera operativa para el Día del Padre ni para el feriado del 18 de julio, dado que “con la baja de la faena, faltó asado en el mercado interno”. Agregó que el producto llegará congelado, envasado al vacío y en cajas, y aseguró que, a pesar de ser de razas cebuinas, “no tiene diferencias respecto al producto uruguayo”.

En la conferencia de prensa el ministro Mattos había dicho que “hay expectativa en cuanto que, con una mayor participación de agentes comerciales en la impor-

Para López, un inconveniente es que “somos un mercado muy chico para las plantas exportadoras brasileñas”

tación, se logre un descenso en los costos del producto, en beneficio de la población”, lo cual podría ayudar para mitigar parcialmente las presiones inflacionarias. López consideró que el producto brasileño estará llegando al público a un precio algo inferior al uruguayo (dependerá de los precios en ambos países y del tipo de cambio en Brasil) y agregó que es posible que, una vez comience a entrar el producto brasileño, el precio del asado uruguayo corrija algo a la baja. /NR



Industrias esperan se estudie la importación de ganado en pie

El Ing. Daniel de Mattos, de BPU, dijo que la habilitación de importación de carne vacuna con hueso desde algunos estados de Brasil “es algo lógico” dado el mejor estatus sanitario. El industrial agregó que “esperemos que después también se pueda habilitar la importación de animales” con destino a faena.

El industrial señaló que el país tiene “un tema de negociación de los acuerdos sanitarios en cuanto a que los animales tienen que ser nacidos y criados en el Uruguay, pero eso es algo referente al acceso a mercados que tenemos que mejorar”.

Desde su punto de vista “en todos los lugares donde hay fronteras con producción, como puede ser México con Estados Unidos, Estados Unidos y Canadá, en Europa mismo, hay un trasiego de animales que es aceptado por el mercado y deberemos caminar hacia ese lugar”.

Para De Mattos la habilitación de la importación de carne con hueso “es un primer paso”, en tanto que los siguientes “deben ser con mucho estudio, análisis de riesgo”.

NEGOCIOS RURALES | 17

minerva
foods



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

Minervafoods un Lazo de Confianza.

Hable con nosotros

Departamento de Compra de Hacienda

Pul (00598) 4640 2809

Carrasco (00598) 2601 4002 - Interno: 125

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

Marfrig presentó app para medir “Huella de Carbono”

La empresa pretende avanzar en reducir la emisión a nivel de la producción y brindar herramientas para mejorar la gestión



Los ministros de Ganadería y Ambiente, Fernando Mattos y Adrián Peña, el subsecretario de Industria, Walter Verri, así como el secretario de Presidencia, Álvaro Delgado, participaron de la conferencia de prensa en la que Marcelo Secco, CEO de Marfrig en Uruguay, presentó la iniciativa.

El grupo Marfrig presentó una nueva herramienta que permitirá que los productores puedan medir la “Huella de Carbono” en sus predios y, a partir de esos datos, gestionar la producción ganadera.

El Dr. Marcelo Secco, principal de Marfrig en Uruguay, señaló que uno de los pilares de sustentabilidad de la empresa “se refiere a las emisiones de gases de efecto invernadero”. El empresario indicó que Marfrig es “la primera empresa con un compromiso en lo que son los objetivos a nivel del Pacto Mundial de Naciones Unidas y no solo eso, sino que el pacto que prevé un aumento menor a 2 grados, como compañía global y en todos sus procesos que controla, se comprometió y se lo viene demostrando al mercado todos los años a estar abajo de un grado y medio”.

En dicha línea de trabajo la empresa comenzó el “programa de carne carbono neutro o carne de bajo carbono en Brasil, en colaboración con (la institución de investigación) Embrapa”, que es lo que ahora llegó a Uruguay. Secco

explicó que Marfrig pretende avanzar en reducir la emisión en el sector de la cadena que la empresa no controla, es decir a nivel de la producción primaria, y brindar herramientas para mejorar la gestión de los procesos.

El industrial explicó que la herramienta presentada está “disponible para todos los productores del país a partir del 1° de julio”, es decir al comienzo del nue-

Se trata de “una aplicación sencilla, donde podemos cargar datos, indicadores medioambientales que nos permitan seguir optimizando los sistemas de producción

vo ejercicio ganadero. El departamento de Hacienda y el de Certificación del grupo Marfrig está disponible para brindar apoyo y responder consultas sobre el uso de la herramienta.

De acuerdo con el industrial, se trata de “una aplicación sencilla, donde

podemos cargar datos, indicadores medioambientales que nos permitan seguir optimizando los sistemas de producción, y seguir midiendo el impacto de las acciones en materia de

Secco dijo que este “es el primer paso”, porque la herramienta también avanzará en la “huella hídrica” y en la “huella ambiental”

huella ambiental; y vuelvo al principio: medir y gestionar”, expresó. La plataforma electrónica permitirá a los productores analizar las acciones dentro de sus empresas, como así también “hacer un Benchmark, compararse con los resultados de otros sistemas de producción”.

Secco indicó que dicha herramienta fue elaborada en conjunto con las empresas Climit e Inzol. Agregó que este “es el primer paso”, porque la herramienta también avanzará en la “huella hídrica” y en la “huella ambiental”. /NR

Con información se puede gestionar la emisión de gases de efecto invernadero

Agustín Inthamoussu, CEO de Climit, recordó que “el cambio climático es uno de los grandes desafíos que debe enfrentar la humanidad y por ello existe el Acuerdo de París, que incluye compromisos de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero”. En este sentido indicó que “nuestro país tiene un perfil de emisiones de gases de efecto invernadero, sabemos que la ganadería, la agricultura y la producción de alimentos es uno de los sectores importantes en el perfil de emisiones, pero eso no significa que sea algo malo en sí, sino que, sabiéndolo, es que lo podemos gestionar”.

Por su parte Federico Martino, socio de la firma Inzol, señaló que esta herramienta “es mucho más que una simple calculadora de la huella de carbono” y explicó que permitirá avanzar en algo “más complejo que es gestionar esa huella”. Por lo tanto, “esta herramienta la pensamos como un factor más de gestión de los productores, que la tengan en su mente todo el tiempo para gestionar su sistema de producción”.

Para esto, Martino explicó que se podrá “ver la huella, saber cómo se compone, cuáles son las actividades que más impactan, y de esa forma tendrán información para saber qué hacer para reducir esa huella”. En este sentido indicó que el productor podrá ver “a qué equivale su huella de CO2, ver que hay que plantar x cantidad de árboles para mitigar esa huella”.

NEGOCIOS RURALES | 19

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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos

gustavo basso
NEGOCIOS
RURALES

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



www.independencia.com

“Nos va ganando por goleada”

Se está reviendo la campaña de control y se ha comenzado a trabajar con jornadas en predios de productores en distintas zonas



grupos donde participan consignatarios, rematadores, sistemas por pantalla, transportistas, representantes de la industria, veterinarios y gremiales de productores, entre otros, analizando la situación y generando acciones conjuntas.

El Dr. Raúl Leites, del laboratorio König, dijo que “en los últimos años la garrapata nos va ganando por goleada. Hay una cantidad de jugadores desde la comercialización, los predios forestales, el contrabando de específicos veterinarios, porque bajas a 150 kilómetros de la frontera y hay baños cargados con productos brasileños”. El profesional reconoció que se han adoptado “acciones para tratar de mejorar la campaña”; sin embargo, entiende que “hay que barajar la campaña o la Ley de garrapata y hacer un cambio importante”.

Explicó que desde la industria en Uruguay “no hay medios ni posibilidades de desarrollar productos nuevos, por un cuello de botella en pruebas de en-

“Sin despreciar, creo que a veces le falta mucha información al organismo oficial, no está en el día a día”

Remates ferias en las pistas con reducción de la oferta por problemas con la garrapata, sistemas por pantalla con hasta dos meses de demora para cargar y entregar lo ya vendido, ganados que mueren en los corrales por anaplasmosis, veterinarios en el norte del país que intentan evitar la realización de despachos de tropa. Esto es parte de una realidad que se ve y se escucha reiteradamente en el diálogo con productores y veterinarios respecto al este ectoparásito, hoy en día a nivel país y no solamente en el norte.

A nivel oficial se está reviendo la campaña y se ha comenzado a trabajar con jornadas en predios de productores en distintas zonas, así como también con los diferentes eslabones de la cadena productiva, conformándose

sayo de la mano del Dilave. Entonces se hace difícil. Pero, por otro lado, entran masivamente productos de contrabando. Entonces, ¿harías una inversión en traer un principio activo para esperar tres o cuatro años para que te den el espacio para hacer las pruebas de un nuevo garrapaticida, que funcione y que cumpla con los requisitos?” se preguntó.

Puntualmente sobre el trabajo realizado desde el ámbito oficial, Leites dijo “sin despreciar, creo que a veces le falta mucha información al organismo oficial, no está en el día a día. Yo no puedo creer, por ejemplo, que en Salto con el stock de hacienda que tiene, tanto de ovinos como de bovinos, con solo dos colegas ¿te parece que pue-

den hacer un control de algo? es imposible. No de mala voluntad de ellos, es que no hay medios”.

Consultado al respecto el Dr. Diego Irazoqui, del laboratorio Boehringer Ingelheim, dijo que la campaña de la garrapata tiene muchos años y remarcó que se debe “seguir trabajando y ajustando detalles en lugares donde realmente es un problema. Hay ciertas zonas donde prácticamente no hay garrapata. Comúnmente se habla del norte, pero en Tacuarembó hay zonas que están totalmente limpias, en Salto es lo mismo”.

El veterinario insistió en la realización y cumplimiento de los planes sanitarios. Además, destacó el trabajo que viene realizando el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, con jornadas y brindando información a nivel de los pequeños y medianos productores, sobre “cómo realizar un buen control, lo que es el diagnóstico de resistencia, que hoy los productores con sus técnicos pueden mandar una muestra de garrapata y el Dilave evaluará si esa muestra es resistente a algún principio activo o no”.

Por su parte el Dr. Leonardo Tejera, de Laboratorio Calier, al ser entrevistado por Negocios Rurales dijo que “hay productores del norte, de campos donde hay mucho monte de eucalipto y se utiliza mucho el silvopastoreo, que nos llaman para decirnos que el ganado

La garrapata en los corrales de engorde

Diego Irazoqui, del laboratorio Boehringer Ingelheim, indicó que existen problemas “en los corrales de engorde con la tristeza, sobre todo muertes por anaplasma, y eso surge 40 o 60 días después de que el animal ya está en el corral”. En este sentido dijo que la utilización de la “hemovacuna para proteger contra la tristeza” permite disminuir las pérdidas a nivel de la producción. El profesional dijo que se está analizando y trabajando para identificar los terneros que sean inmunizados por parte del criador, de manera que “acompañe la trazabilidad del animal; eso es buena información para quienes hoy o mañana van a criar o engordar esos terneros”.

está tapado de garrapata, a pesar de que hay heladas y que las condiciones serían favorables para no tener este problema”. Atendiendo a sus clientes indicó que se recomienda el “uso correcto de los ectoparasiticidas, tratar de hacer un tratamiento generacional, no quemar los productos químicos, porque ya sabemos que son pocos los que están siendo eficaces”.

El veterinario dijo que “esta es la ectoparasitosis que mayores pérdidas económicas le trae al productor y, en consecuencia, al país. Sabemos que el problema está en el predio, no en la región. Cada productor tiene sus garrapatas, sus resistencias a los grupos químicos, y con el asesoramiento veterinario adecuado debería, al menos, poder controlarla y tratar de erradicarla del predio”. /NR



Dr. Raúl Leites
Laboratorio Köning

“En los últimos años la garrapata nos va ganando por goleada. Hay una cantidad de jugadores desde la comercialización, los predios forestales, y el contrabando de específicos veterinarios, porque bajas a 150 kilómetros de la frontera y hay baños cargados con productos brasileños. Se ha realizado acciones para tratar de mejorar la campaña y algo de difusión, pero creo que hay que barajar la campaña o la Ley de garrapata y hacer un cambio importante”.



Diego Irazoqui
Laboratorio Boehringer Ingelheim

“Lo que está pasando en este momento es consecuencia de lo que se hizo 8 a 10 meses antes. Tenemos que empezar ahora en invierno, primero saber si hay resistencia o no. En eso el ministerio, a través del Dilave, te lo va a decir, utilizar la hemovacuna para reducir las muertes y después seguir el plan, tratar los ganados cuando hay que tratar, si es un baño tiene que ser cada 20 días, si es un pour on con efecto residual tengo que tratar a los 30 o 35 días. Hay que hacer las cosas”.



Dr. Leonardo Tejera
Laboratorio Calier

“Hay productores del norte, de campos donde hay mucho monte de eucalipto y se utiliza mucho el silvopastoreo, que nos llaman para decirnos que el ganado está tapado de garrapata. Siempre abogamos para que se haga un uso correcto de los ectoparasiticidas, tratar de hacer un tratamiento generacional, no quemar los productos químicos, porque ya sabemos que son pocos los que están siendo eficaces”.

Unas zonas más complicadas que otras

“Muchas veces escuchamos que Uruguay está lleno de garrapata”, dijo Diego de Freitas, pero señaló que eso no es así



Dr. Diego De Freitas,
director general de los
Servicios Ganaderos del
MGAP

El director de los Servicios Ganaderos, Dr. Diego de Freitas, informó que el ministerio ha realizado una encuesta con la distribución de la vacuna contra aftosa en los dos últimos períodos, de manera de conocer la realidad de la garrapata en los distintos puntos del país, donde se visualizan realidades muy diferentes en una misma zona.

“Muchas veces escuchamos que Uruguay está lleno de garrapata, pero nosotros hemos hecho una encuesta con la entrega de la vacuna, estamos evaluando todo y estamos recopilando los resultados, y hay establecimientos que, si bien tienen garrapata, está controlada, a la vez que hay predios que no la tienen y otros que están complicados con el tema, pero tampoco podemos decir que estamos llenos de garrapata”.

De Freitas indicó que la campaña de combate de la garrapata está en proceso de cambio y recordó que “cuando fue diseñado este programa, fue en otro momento del Ministerio, donde teníamos inspectores por zona, en cada departamento había inspectores por paraje, en territorio, donde hacían no solo los controles de vacunación contra fiebre aftosa, sino también de garrapata, de sarna y piojo; hoy no tenemos eso y tenemos que adecuarlos a lo que tenemos”.

Sobre el tema, Irazoqui señaló que “realmente hay zonas más complicadas que otras” y recordó que la garrapata “es un tema de infección de campo, lo que nosotros vemos en los animales es un 5% de la población total, el resto de las formas evolutivas están en el campo”. Recordó que actualmente “tenemos la tercera generación de garrapata arriba y con el campo infestado, por eso pasan estas cosas, a nosotros nos ha pasado con los equipos de pantalla y desde la venta por la pantalla están dos meses para entregar un ganado y se les junta con la siguiente pantalla. Es un problema”.

Desde su punto de vista, la salida de esta situación está en la sumatoria de “pequeñas acciones en las que tiene que estar involucrado el productor, los veterinarios, el transportista, los consignatarios, etcétera”. Irazoqui remarcó que los consignatarios “también son perjudicados, porque ellos quieren cerrar el negocio y entregar el ganado”. /NR



El 4,5% de los predios tienen multiresistencia

Marcelo Cortés, dinamizador de la campaña contra la garrapata, explicó las líneas de trabajo que se llevan adelante a nivel oficial

El Dr. Marcelo Cortés, quien ha sido nombrado “Dinamizador de la Campaña contra la Garrapata” por parte de la Dirección General de los Servicios Ganaderos del MGAP, dijo que desde el ámbito oficial se han “definido varias líneas de trabajo” en procura de “fortalecer la lucha contra la garrapata”.

El profesional señaló que la principal acción es “incentivar el control zonal”, para lo cual se está promoviendo “el control coordinado de los tratamientos en grupos de ganaderos, con apoyo técnico de Sanidad Animal y de los veterinarios liberales locales”.

Desde su punto de vista, “esta estrategia ha permitido, desde su implementación en julio de 2021, mejorar la situación en varias zonas del país, con muy buena evaluación y aceptación

Se está promoviendo “el control coordinado de los tratamientos en grupos de ganaderos, con apoyo técnico de Sanidad Animal y de los veterinarios liberales locales”

por parte de los productores que asumieron el compromiso de trabajar en dichos grupos”.

Cortés remarcó un “hecho que no tiene precedentes en el país” como es la realización de un “Censo Nacional Predial de la distribución y prevalencia de la ectoparasitosis”. A priori, los datos indican que “aproximadamente el 30% de los predios nacionales tendrían garrapata en distintos niveles”, aunque la proporción podría modificarse a medida que continúe el análisis de los datos recabados.

El profesional explicó que “la existencia de predios con problemas graves de control, relacionados posiblemente a multiresistencia a garrapaticidas, representarían solo un 4,5%, de la total de predios”. Si bien el número es menor al que se puede estimar en base a los comentarios entre productores y veterinarios, Cortés dijo que “este estrato



preocupa de sobremanera al Servicio Oficial y se está en procura de buscar una política de acercamiento a esos predios, pues las cepas con resistencia a todos los garrapaticidas cada vez se diagnostican con más frecuencia”.

El profesional, que recorre predios y se reúne con productores en varios puntos del país, recomendó “no comprar ganado con garrapata, ya que el riesgo de ingresar una cepa problemática a su predio es muy alto”. En este sentido recordó que el MGAP ha exonerado del “costo de la prueba de Resistencia en los casos que la DSA (Dirección de Sanidad Animal) entienda es pertinente”.

Respecto a la utilización de productos “no habilitados” para el control de la garrapata y estas cepas en particular, Cortés dijo que “está siendo investigado y su hallazgo como residuos químicos en la carne es un problema serio para la exportación y el consumo interno”. El profesional recordó que debido a “nuevas exigencias de los mercados” se tiene la “imposibilidad de usar imidicarbo previo a la faena antes de 213 días, lo que complica aún más este complejo equilibrio: control versus inocuidad”.

La hemovacuna preventiva es la herramienta que el MGAP “entiende posibilitará en las invernadas de la zona endémica, soportar cargas de garrapatas sin ocurrencia de tristeza”; además, indicó que “se evalúa incorporar a la trazabilidad del ganado, la certificación de hemovacuna, brindando valor y más garantías para la inocuidad”. En este sentido dijo que en junio, “el DILAVE entregó una cantidad récord desde que se empezó a elaborar”. /NR

Para Cortés, el control coordinado de los tratamientos en grupos de ganaderos “ha permitido, desde su implementación en julio de 2021, mejorar la situación en varias zonas del país, con muy buena evaluación y aceptación por parte de los productores que asumieron el compromiso de trabajar en dichos grupos”.



Marcelo Cortés fue nombrado como “Dinamizador de la Campaña contra la Garrapata” por parte de la Dirección General de los Servicios Ganaderos del MGAP.

“El ajuste era necesario”

Gustavo Basso dijo que la intensidad de la demanda hizo que “se jugara al límite de lo racional” en el mercado del ganado gordo

Gustavo Basso Negocios Rurales comenzó a operar en 1999 con Florida como centro de acción. Basso trabaja en el escritorio junto con Daniela, su esposa, y Alfredo Rava, su yerno. Tiene dos hijas, una ingeniera industrial, de 30 años, que es la encargada de la planta de Bamidal, y la otra licenciada en psicología, de 23 años. Además de Bamidal y el escritorio rural, Basso es productor agropecuario y socio de Pablo Carrasco en Conexión Ganadera.



¿Cómo observa la actual situación del mercado del gordo tras el fuerte ajuste de los últimos días?

Lo que se dio fue un ajuste que era necesario y que se venía postergando. Para quienes seguimos los números del sector, eran claras las señales en cuanto a que el mercado estaba fuera de cauce. La intensidad de la demanda determinó que se jugara al límite de lo racional, con pérdidas para la industria que eran enormes.

Coincidió un ajuste en el mercado de China, dificultades para la colocación en la Unión Europea y Estados Unidos tampoco estaba traccionando. En base a eso, la industria tomó una decisión bastante consensuada de bajar el nivel de actividad. Yo pensaba que el piso iba a ser de 35 mil reses por semana, pero ya a principios de julio se cayó por debajo de las 30 mil.

De todas formas, lo que se está dando es un ajuste que no es un desbarranque, era algo necesario para la salud del mercado.

Hay que tener en cuenta que, más allá de esta corrección, los precios continúan siendo excelentes. Si hace seis meses nos hablaban de precios similares a los actuales, pensaríamos que se trataba de un espejismo.

El valor medio de la tonelada exportada se mantiene en niveles elevados. ¿Porqué se da esa situación?

Hay que tener en cuenta que ha un delay entre la concreción del negocio y que, finalmente, se da la exportación. En estos momentos están saliendo

El productor tuvo el olfato comercial de darle más velocidad a la comercialización, más allá de las dificultades que se dieron

negocios que se habían realizado con antelación a varios de los ajustes que ha sufrido el mercado. En las próximas semanas comenzarán a observarse bajas en el valor medio de exportación que responden a la nueva situación de precios de venta más bajos.

¿La industria aprovechó los precios históricamente altos para venderse varias semanas para adelante?

Una oportunidad para el Uruguay productivo

El ejercicio 2021/22 fue histórico para la producción ganadera uruguaya. ¿Qué enseñanza se puede sacar de esta situación?

Lo que sucedió en 2021/22 marca una oportunidad para el Uruguay productivo. Un país con una fuerte base pastoril tiene mucho para ganar con el alto precio de los granos, porque lo hace muy competitivo en el contexto internacional. Además, hay una valorización de la carne terminada a pasto.

En lo que necesariamente el país debe avanzar es en mejorar el acceso de los mercados. Hay muchas cosas pendientes y es allí donde se debe poner el foco.

La industria aprovechó para vender para adelante. No se vendió más aun por las dudas en cuanto a la disponibilidad de oferta, que es lo que se está viendo en la actualidad.

¿Cómo ve al mercado del gordo en el segundo semestre?

Estará limitado el nivel de actividad, porque la extracción fue muy intensa en todos estos meses. Los productos siempre dan respuesta a la demanda, pero actualmente hay una limitante por el lado del peso de las carcasas, que ha bajado porque el productor tuvo el olfato comercial de darle más velocidad a la comercialización, más allá de las dificultades que se dieron, tanto desde el punto de vista del clima como del precio de los granos.

¿Qué visión tiene del mercado de la reposición?

Lo que observo es un mercado maduro. Se comportó de forma conservadora y no acompañó la disparada en las cotizaciones del gordo. El equilibrio de precios fue muy favorable para el invernador.

En las categorías más próximas, los novillos formados o las vacas de invernada, que se llegaron a pagar a US\$

2,80 y US\$ 20,20-2,30, respectivamente, se dará una corrección, pero en el caso de los terneros los precios no necesariamente tienen que bajar, ya que no habían subido anteriormente de la forma en la que lo había hecho el gordo. Esto se dio porque el mercado no creía que los valores alcanzados por el gordo fueran sostenibles. /NR



El mercado de la carne ovina

¿Cuál es la situación del mercado internacional de la carne ovina?

China aflojó mucho la demanda. Hay que tener en cuenta que se trata del principal productor mundial. Por lo tanto, en años que son buenos desde el punto de vista productivo, disminuye mucho el déficit y eso impacta sobre las necesidades de importación.

Surgió Medio Oriente con una demanda interesante, pero con la corrección de los precios de China, ahora también bajaron.

Quedó Brasil que, aunque en niveles menores que otros años, es el que está empujando.

An advertisement for Frigorífico Casa Blanca S.A. The background is a scenic photograph of a calm lake with a sandy beach in the foreground and a large tree on the right. In the top left corner, there is a logo consisting of a white house icon inside a purple oval, set against a green and blue background. The company name "Frigorífico Casa Blanca S.A." is written in large, bold, blue letters across the top. Below the name, the contact information is listed in white text: "Teléfono: (00598) 47242627", "Web: www.fricasa.com.uy", and "E-mail: fricasa@fricasa.com.uy".

Importaciones chinas seguirán creciendo

Se proyecta que las compras de carne bovina en el mercado exterior crecerán 3% este año



Según estos pronósticos China importará 3,1 millones de toneladas equivalente carcasa de carne vacuna, 76 mil más que en 2021, aunque 50 mil toneladas por debajo de la proyección realizada en abril para este año.

Este moderado descenso respecto a la proyección de tres meses atrás se debe a una corrección a la baja de similar magnitud en las expectativas de consumo interno. La férrea política de cero Covid-19 que lleva adelante la autoridad sanitaria, que mantuvo estrictas cuarentenas en Shanghai y otras ciudades del país, atentó contra el consumo doméstico de carne bovina.

Las importaciones de China de carne porcina y aviar, por el contrario, se contraerán este año, en especial la primera, que se prevé caerán a 2,15 millones de toneladas carcasa, menos de la mitad de los 4,33 millones de toneladas de 2021 y 1,35 millones de toneladas menos de lo que preveía en abril para este año. /NR

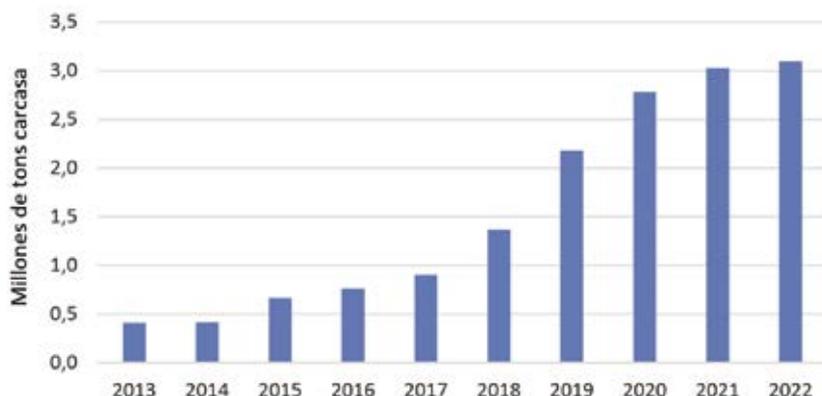
Las importaciones chinas de carne vacuna se pronostica que aumenten 3% en 2022, ya que la demanda se mantiene relativamente poco afectada por los cambios en el sector porcino, dijo el USDA en su publicación Livestock and Poultry: World Markets and Trade de julio. Este trabajo es realizado trimestralmente por el USDA, en el que proyecta los niveles de producción, consumo y comercio mundial de las principales carnes.

Brasil exportará una mayor proporción de su producción

Se pronostica que las exportaciones mundiales de carne vacuna para 2022 aumentarán 1% a 11,9 millones de toneladas. El crecimiento en Brasil, Canadá y México más que compensa una reducción en Australia.

Se prevé que Brasil exporte una mayor proporción de su producción gracias a la firme demanda de China, Egipto y Estados Unidos. Aunque la demanda mundial de importaciones sigue siendo fuerte, las presiones inflacionarias y los problemas logísticos persistentes han atenuado las expectativas de una mayor demanda.

China - Importaciones de carne vacuna



Fuente: USDA

El Prado calienta motores

GENÉTICA

Pablo Zerbino, de San José del Yaguari, y Andrés Peñagaricano, de cabaña Loma Azul, calificarán las principales razas británicas

El 30 de junio cerró el plazo para las preinscripciones de animales de cara a la 117ª edición de la Exposición Internacional de Ganadería y Muestra Agroindustrial y Comercial, Expo Prado 2022, que se llevará a cabo del 9 al 18 de setiembre.

Para esta edición se han preinscrito 805 vacunos que, según informó la Asociación Rural del Uruguay (ARU), son 7,6% más que el año pasado. La raza más numerosa es Aberdeen Angus con 344 animales, en tanto que los Hereford son 179 en sus dos variedades (mocha y astada).

Para esta ocasión el jurado definido por los criadores para calificar los ejemplares Aberdeen Angus será el Dr. Pablo Zerbino, productor y criador de Aberdeen Angus y Hereford, doctor en medicina veterinaria, ex presidente de la Asociación Rural del Uruguay y de la Sociedad Criadores de Hereford.

En el caso de la raza Hereford y Polled Hereford, el jurado será el Ing. Agr. Andrés Peñagaricano, quien integra el equipo técnico responsable de la Ca-



baña Loma Azul de la firma Federico Rubio S.G., empresa ganadera que se dedica a la producción y selección de reproductores y a la cría de ganado comercial.

La muestra bovina se complementa con la pre inscripción de 81 Holando, 46 Brangus, 41 Normando, 23 Jersey, 19 Shorthorn, 16 Braford, 15 Senepol, 12 Wagyu, 7 Limousin, 4 Limangus y 2 Brahman. /NR

Las razas carniceras dominan entre los ovinos

En las preinscripciones para la Expo Prado hay un crecimiento de la cantidad de animales de las razas ovinas. En total están preinscriptos 508 ovinos con un fuerte incremento de la raza Hampshire Down, que alcanzó los 107 ejemplares, superando casi en 50% los que participaron en 2021.

Los criadores de Hampshire Down han definido que el jurado para la muestra sea el Dr. Wilson Belloc Barbosa, propietario de la cabaña Sao Caetano de Brasil. Belloc Barbosa ha sido jurado de la raza en la exposición de Palermo, Argentina, y en Asunción, Paraguay, y ya ha participado en la Expo Prado.

En el caso de Corriedale, la sociedad de criadores definió que el jurado estará compuesto por el uruguayo Pablo Narbondo y el brasileño Lauro Fitipaldi

La raza Texel se ubica en segundo lugar en preinscripciones con 102 animales. Además, están inscriptos 54 Corriedale, 45 Merino y Poll Merino Australiano, 34 Ile de France, 30 Romney Marsh, 26 Poll Dorset, 25 Suffolk, 22 Merino Dohne, 20 Ideal, 19 Frissona Milchschaft, 17 Merilín, 4 Southdown y 3 Border Leicester.

Las inscripciones deberán ser ratificadas del 8 al 19 de agosto.



Uruguay participa del Congreso Mundial Shorthorn

La actividad, que se desarrolla en el Reino Unido, celebra los 200 años de la primera inscripción de un ejemplar de pedigrí



El gran campeón de la raza Shorthorn en la Expo Prado 2021 fue de Horacio Acosta, de la zona de Pirarajá, Lavalleja (Foto Rurales El País).

En la oportunidad se celebraron los 200 años de la primera inscripción de un animal pedigrí Shorthorn, raza que incluye tanto su variedad de producción de leche como de carne.

Se está desarrollando en el Reino Unido el Congreso Mundial Shorthorn, que en esta oportunidad celebrará los 200 años de la primera inscripción de un ejemplar de pedigrí de la raza. La actividad se extiende hasta el 23 de julio y cuenta con participación de criadores de la raza en Uruguay.

Pedro Scandroglio, integrante de la Sociedad de Criadores de Shorthorn de Uruguay, quien forma parte de la delegación uruguaya que está presente en el congreso, dijo que en el inicio del 17 Congreso Mundial Shorthorn se contó con "la presencia de la Princesa Ana, que es la patrona de la raza, momento en el que se están celebrando en Inglaterra los 200 años de inscripción en el Herdbook".

Además de criadores uruguayos, hay presentes en el congreso delegaciones de Estados Unidos, Canadá, Australia, Brasil y, por supuesto, productores ingleses. "Empezamos el viernes 8 de julio con la gira a diferentes cabañas, comenzando por Stanford Park Beef Shorthorn" dijo Scandroglio.

La actividad incluye la visita a importantes cabañas de Shorthorn y Dairy Shorthorn, Además, las conferencias incluyeron diversos temas, entre ellos

Además de criadores uruguayos, hay presentes en el congreso delegaciones de Estados Unidos, Canadá, Australia, Brasil y, por supuesto, productores ingleses

genética, mercados, además de un informe país de cada uno de los asistentes. La presentación de Uruguay incluyó un completo informe de la evolución de la raza en los últimos años. Además, se reunirá el Consejo Mundial Shorthorn para evaluar la situación de la raza en todo el mundo.

Los alumnos de Instituto Paiva de Sarandí del Yi también participaron en forma remota, teniendo así la posibilidad de conocer otras realidades de cría, rodeos y tipo de Shorthorn. **JNR**



Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

 ruraleselpaisuy

 @ruraleselpaisuy

Ingrese a
nuestra web



acg.com.uy



TRANSPORTE DE HACIENDAS Y CARGA EN GENERAL

GRECCO TRANS

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



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



 **ALFONSO
IRAOLA** LTDA.

NUESTRA TRAYECTORIA ASEGURA SU CONFIANZA

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS

CARDONA - SORIANO

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

Lanas finas impulsaron la zafra

El micronaje marcó la diferencia a la hora de definir el valor de la fibra, generando que lanas de 17 micras cotizaran casi US\$ 9 por encima de las 21 micras



A fin de junio cerró la zafra lanera australiana 2021/22, con un mayor nivel de colocación de lanas cruzas (superiores a las 27 micras) y un Indicador de Mercados del Este (IME) impulsado por las lanas más finas. En promedio el indicador registró una suba de 10,6% respecto a la zafra anterior, situándose en US\$ 10,05.

El valor máximo del indicador fue de US\$ 10,78, registrado el 6 de julio de 2021, en la primera venta de la zafra. Este tope fue 2,7% inferior al máximo de la zafra anterior. La gran diferencia respecto a los valores de 2020/21 se dio en el mínimo, que fue de US\$ 9,55 el pasado 23 de noviembre de 2021, 51% por encima de los US\$ 6,31 del 2 de setiembre de 2020, cuando el mercado lanero sufría el tremendo impacto de la pandemia.

La mejora en el promedio del indicador está basada en un incremento en las referencias de precios para las lanas finas, por debajo de las 20 micras. Estos micronajes, además de mantener una demanda muy activa durante todo el período de comercialización, mostraron una mayor exigencia en cuanto a calidad y principalmente certificaciones

La gran diferencia respecto a los valores de 2020/21 se dio en el mínimo que fue de US\$ 9,55, 51% por encima de los US\$ 6,31 de la zafra anterior

que permitan respaldar las respuestas a las continuas interrogantes de los consumidores sobre el bienestar animal y el cuidado del medioambiente.

En la zafra recientemente cerrada el micronaje marcó la diferencia a la hora de definir el valor de la fibra, generando así que lanas de 17 micras cotizaran casi US\$ 9 por encima de las 21 micras.

Lanas en Australia

Zafra 2020-21			
	Máx	Mín	Promedio
A\$	14,72	8,58	12,06
US\$	11,08	6,31	9,09
Zafra 2021-22			
	Máx	Mín	Promedio
A\$	14,74	13,19	13,85
US\$	10,78	9,55	10,05
Dif US\$/%			10,55
17 micras			
	2020-21	2021-22	%
US\$	14,79	18,47	24,88
21 micras			
	2020-21	2021-22	%
US\$	10,08	9,56	- 5,16
28 micras			
	2020-21	2021-22	%
US\$	3,86	3,10	- 19,69

Lanas en Uruguay

18 micras			
	2020-21	2021-22	%
US\$	7,38	8,53	15,58
21 micras			
	2020-21	2021-22	%
US\$	5,48	5,86	6,93
25 micras			
	2020-21	2021-22	%
US\$	3,43	2,61	- 23,91
28 micras			
	2020-21	2021-22	%
US\$	2,16	1,61	- 25,46

En base a los negocios informados por la UCRLU

El promedio para las lanas de 21 micras en 2021/22 fue de US\$ 9,57 por kilogramo base limpia, lo que implica un aumento del 6% respecto al promedio de la zafra 2020/21. Por su parte, las lanas de 19 micras subieron 13% entre zafras, cotizando a un valor medio de US\$ 12,32. A su vez, las de 17 micras subieron 25%, cotizando en promedio a US\$ 18,48 por kilogramo base limpia.

Lo contrario sucedió con las lanas medias. De acuerdo con la información de Australian Wool Exchange (AWEX), las lanas cruzas (por encima de las 27 micras) cotizaron a valores medios por debajo de la zafra anterior. Como referencia, las lanas de 28 micras promediaron US\$ 3,10, cayendo 19,8%. /NR

Fuertes bajas de las lanas medias en el mercado interno

De acuerdo con los valores que se informaron durante toda la presente zafra por parte de la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay (UCRLU), las lanas merinas tuvieron un aumento importante en sus cotizaciones, mientras que las lanas medias cayeron fuertemente.

A modo de ejemplo, las lanas de 18 micras, acondicionadas grifa verde, cotizaron a US\$ 8,35 de promedio, subiendo 15,6% respecto a la zafra anterior, mientras que las de 21 micras, también acondicionadas grifa verde, promediaron US\$ 5,86, con una suba de 7%.

Por su parte, las lanas de 25 micras cayeron 23,8% cotizando a US\$ 2,61 y las de 28 micras promediaron US\$ 1,61, una baja anual de 25,3%; en ambos casos las referencias son para lanas acondicionadas grifa verde.

Estos valores no toman en cuenta los negocios de lanas con certificación que se informaron durante la zafra 2021/22 por la UCRLU debido al menor volumen de negocios en la zafra anterior con estas características.

Volumen

En la zafra 2021/22 en Australia se vendieron 1.623.917 fardos, con un aumento anual de 3,1%. De acuerdo con los datos analizados por Faxlana, los vellores de lana merino fueron 55% de lo comercializado, en tanto que las lanas cruzas representaron 17%.

Estas últimas sumaron 281.807 fardos, lo que representó un incremento del 24,6% respecto a la venta de la zafra anterior. En el caso de las lanas finas la suba del volumen comercializado fue del 0,8% entre zafras, comercializándose 891.235 fardos.



20, 21, 22 JULIO

REMATE

250

JULIO - 2022

18

SÁBADO

19

DOMINGO

20

LUNES

21

MARTES

22

MIÉRCOLES

23

JUEVES

24

VIERNES



Quedó habilitada exportación en pie desde Artigas

Se logró habilitar al Local Chiflero, lo que terminó de solucionar el inconveniente que imposibilitaba esta corriente comercial



La reunión entre autoridades brasileñas y uruguayas se realizó en el Regimiento de Caballería N°10, "Guayabos" de la capital artiguense.

Jorge Riani, presidente de la Agropecuaria de Artigas, dijo que la solución viabiliza la exportación de ovinos en pie Brasil, ya que anteriormente el único paso habilitado era el de Aceguá, lo que impedía el negocio.

Llegaron a buen puerto las negociaciones entre la Asociación Agropecuaria de Artigas y los ministerios de Defensa y Ganadería, Agricultura y Pesca, para lograr la habilitación del local Chiflero de la gremial artiguense como puesto de control sanitario para la exportación en pie de ovinos a Brasil, lo que era aguardado hace tiempo por parte de los productores artiguenses.

En las instalaciones del Regimiento de Caballería N°10, "Guayabos", en la capital norteña, se realizó una reunión de la que participaron los técnicos del Ministerio de Agricultura, Pecuaria e Abastecimiento de Brasil (MAPA), abogadas de ambos ministerios, Aduanas, el Cónsul de Uruguay en Brasil, el Dr. Martín Altuna (director de Sanidad Animal), la Agropecuaria de Artigas y el Coronel Machado, Jefe de los Pasos de Frontera, en la que se acordó la habilitación de la Frontera Artigas-Quaraí para la exportación de ovinos en pie.

El Ing. Agr. Jorge Riani, presidente de la gremial artiguense, dijo que "finalmen-

Los trámites se habían enlentecido ya que el Ministerio de Defensa entendía que, al realizar un comodato con la Agropecuaria, debía enviar un equipo para custodiar el predio

te salió humo blanco, después de muchos años de trabajo logramos habilitar el instrumento que se llama "Control de Paso de Frontera" que permite exportar lanares en pie hacia Brasil".

El directivo remarcó la importancia que tiene el mercado brasileño para la carne ovina y poder exportar por el Puente Internacional de La Concordia, que une las ciudades de Artigas y Quaraí, dado que antes "se tenía que pasar por Aceguá con los ovinos, lo que inviabilizaba el negocio".

Los trámites se habían enlentecido ya que el Ministerio de Defensa entendía que, al realizar un comodato con la Asociación Agropecuaria de Artigas, debía enviar un equipo para custodiar el predio, ya que sería en los papeles como un apéndice del Regimiento N° 10. La solución que se alcanzó fue la realización del comodato con el MGAP.



Cómo se acordó que será la exportación

Jorge Riani dijo que, una vez concretado el negocio y realizadas las solicitudes de inspección en el MGAP y que deben ser coordinadas con el MAPA de Brasil —debido a que los técnicos del vecino país estarán dos días de la semana en Artigas—, el ministerio realizará la inspección en el campo de origen, precintará el camión y, una vez revisado en la Terminal de Cargas del Paso de Frontera, continuará viaje a su destino.

En el caso que existiere algún cuestionamiento por parte de las autoridades sanitarias brasileñas, el transporte se deriva al predio de Asociación Agropecuaria de Artigas para su inspección. /NR



Demanda y posibilidades

“Nosotros perdimos el año pasado de vender 20.000 corderos para los ritos halal o kosher, a dos comunidades en San Pablo que estaban interesadas”, dijo Riani, quien agregó que existe una serie de intermediarios brasileños que están interesados en la compra de ovinos en pie en Uruguay.

El presidente de la Agropecuaria de Artigas dijo que, a partir de la solución al inconveniente que trataba la posibilidad de vehicularizar este comercio, se comenzó con reuniones con intermediarios uruguayos que están interesados en la operativa.

Un consignatario en Artigas dijo que “por ahora son limitadas las oportunidades” debido a la poca oferta de ovinos en el país. Sin embargo, remarcó que será una herramienta muy importante cuando “llega octubre, porque a los frigoríficos que hacen ovinos en Uruguay les es más rentable hacer vacunos y comienza a haber una sobreoferta por las esquilas y demás”.

“La demanda de Brasil es permanente”, dijo el operador, quien resaltó la necesidad de que “el mercado esté abierto” en un escenario a nivel internacional que “es muy cambiante”.

REMATE 244

27 Y 28 DE JULIO



ESTAMOS CERTIFICANDO



Las principales autoridades del MGAP presentaron en conferencia de prensa los detalles del Plan luego de haber visitado el laboratorio panameño donde se producen las moscas estériles.

Imagen de cómo se trabaja en Copeg, en Panamá, en la producción de moscas estériles.

Está encaminado el plan para erradicar la bichera

A partir de setiembre de 2023 se estarían liberando entre 25 y 30 millones de moscas estériles por semana



El Plan Nacional de Erradicación de la mosca de la bichera quedó encaminado luego de que una delegación uruguaya viajó a Panamá para conocer más sobre el proceso de esterilización del gusano barrenador del ganado. Ya está en la agenda del gobierno comprar millones de pupas para llevar a cabo el plan.

Según informó en conferencia de prensa el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos, se necesitarán entre 25 y 30 millones de moscas por semana para la etapa de dispersión, que se prevé comience en setiembre de 2023. Las moscas se dispersarán en todo el país, de sur a norte.

Representantes de los productores y de la institucionalidad agropecuaria acompañaron a autoridades del MGAP a Panamá para conocer las instalaciones de la Comisión Panamá Estados Unidos para la Erradicación y Prevención del Gusano Barrenador del Ganado (Copeg).

Mattos destacó que “como cualquier programa sanitario exitoso debe tener una participación activa del sector productivo y la colaboración directa de los productores rurales”.

Se espera que el proyecto comience a implementarse en Uruguay en julio de 2023, aunque todavía el gobierno debe definir con las gremiales integrantes de Campo Unido cómo será el aporte de los productores para financiarlo. En el Proyecto de Rendición de Cuentas el ministerio incluyó una propuesta para disponer de 50,4 millones de unidades indexadas (unos US\$ 6,85 millones) del fondo del seguro para el control de enfermedades prevalentes para financiar el Fideicomiso de Erradicación de la Mosca de la Bichera, con la que se pagará la primera parte del plan.

Mattos informó que todavía falta “afinar los números para llegar a un presupuesto”.

Uruguay comprará pupas de moscas esterilizadas con las que buscará disminuir la población de la mosca de la bichera. Desde Panamá las pupas llegarán a bajas temperaturas en un estado de dormancia y luego, en centros de dispersión, serán “revividas” exponiéndolas a temperatura ambiente. **/NR**





Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.

CARVE

**850
AM**

Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

Precio de la celulosa en ascenso

A partir del conflicto bélico en el este europeo los precios aumentaron sustancialmente para alcanzar valores históricos



puertos y la escasez de contenedores y barcos fueron los principales factores que determinaron los pisos de precios el año pasado.

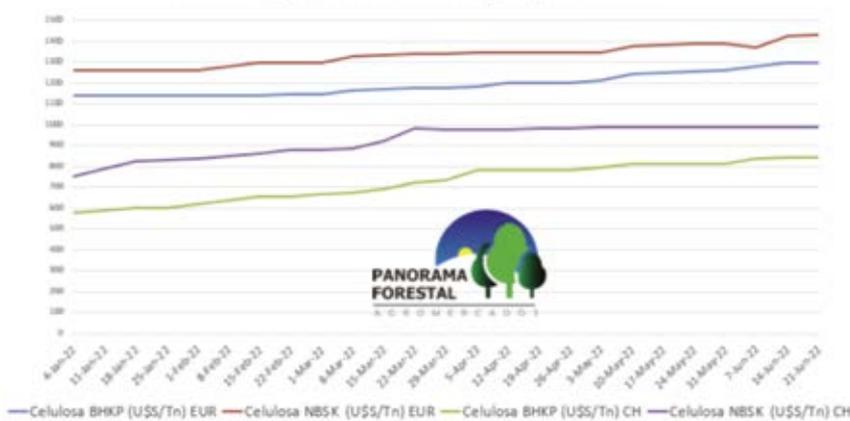
Para el segundo semestre de 2021 la conducta de los mercados no varió en términos de precios ya que la expectativa de una mayor presión alcista al dejar atrás la época de menor consumo estacional (meses de mayores temperaturas en el hemisferio norte) no se dio y los precios continuaron en franco descenso hasta casi finalizado el año. En la segunda mitad del año pasado la inestabilidad de la industria china generó mucha incertidumbre en el mercado y una demanda que no se terminaba de afirmar, una economía que no terminaba de despegar y, por lo tanto, los productores de celulosa no encontraban colocación firme, con valores de reventa por debajo de lo esperado y precios de los productos finales inestables. Finalizado el año 2021 la celulosa de fibra corta cotizaba a US\$/t 566 en China y US\$/t 1140 en puertos europeos, mientras que la de fibra larga cotizó a US\$/t 745 y US\$/t 1.260, respectivamente.

Un año atrás, en julio de 2021, uno de los principales commodities producidos por industrias ubicadas en Zonas Francas uruguayas, la celulosa, estaba llegando a una cotización mínima para la serie anual, luego de una caída estrepitosa tras dos trimestres anteriores en los que había subido hasta 55%.

Los impactos de la crisis logística desatada por las consecuencias de la pandemia del Covid-19, el atasco en

La situación del mercado para ese entonces era de un aumento de stocks por parte de los grandes compradores en China y una oferta disminuida, principalmente atribuida a problemas logís-

Evolución del precio de la celulosa en principales mercados



En febrero el mercado cambió totalmente la tónica y comenzó a recorrer un crecimiento agresivo, con una escalada de precios que se sigue desarrollando hasta hoy

ticos en los envíos y en las descargas. Esto presionó al alza los precios domésticos y los ubicó US\$/t 80 a 100 por encima de los precios de importación.

Durante enero del corriente año el comportamiento fue creciente, pero con cierta calma. La situación continuaba siendo de inestabilidad y los principales jugadores del mercado no

se animaban a realizar movidas considerables. En febrero el mercado cambió totalmente la tónica y comenzó a recorrer un crecimiento agresivo, con una escalada de precios que se sigue desarrollando hasta hoy. Los indicios de un conflicto bélico, que luego se hizo realidad, dispararon los precios de la amplia mayoría de las materias primas y la celulosa no fue ajena a esa recuperación. Para marzo del corriente año los precios de reventa de la celulosa, en los distintos mercados, esta-

ban considerablemente por encima de aquellos de importación y esto generó un empuje "down stream", provocando a los principales productores de celulosa a nivel mundial y generando un aumento homogéneo del precio del producto en los distintos mercados, tanto para el caso de celulosa de fibra corta como fibra larga. Habiendo finalizado el primer semestre se registraron crecimientos en los precios de hasta 45%, lo cual marca la voracidad sufrida por el mercado. /NR

¿Qué se puede esperar para los próximos meses?

Si bien las alzas de precios que se han registrado, tanto en el viejo continente como en China, parecerían ser indicadores de fortaleza, las expectativas son de un mercado estable para este trimestre, porque China está teniendo una reactivación lenta y la desaceleración económica no deja de ser una amenaza. Además, el dólar estadounidense está teniendo una gran fortaleza, lo que tiende a debilitar los precios de las materias primas que en el mercado internacional se comercian en esta moneda.

Además, los márgenes de los productores de cartón, papel, tissue y otros derivados de la celulosa están acortándose mucho y esto tiene mucha fuerza sobre el precio

de la materia prima. A su vez, a partir de mediados de julio o en agosto se entra en una época de baja demanda estacional.

Mirando el mercado interno en el mediano y largo plazo, se debe estar atento a cómo responde el mercado al agregado de producto por parte de la segunda planta de UPM, y por la puesta en funcionamiento del proyecto MAPA, de la chilena Arauco.

Recientemente, esta última también anunció un acuerdo con el gobierno de Mato Grosso do Sul para la construcción de una nueva planta de celulosa en Brasil.

NEGOCIOS RURALES | 37

LOTE21
UN VÍNCULO DE CONFIANZA

Próximos Remates

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

Solicite su catálogo digital al ☎099 008 079

 **Santander**

Pre-aprobación del escritorio sin tener que salir al banco.
Agilidad y flexibilidad operativa. Hasta un año de plazo.
Adelantos en todas las categorías.

Juntos para mover el ganado.

  
www.lote21.com.uy

China importaría menos soja

Menor crecimiento económico, precios altos y restricciones por el COVID llevaron al USDA a corregir los números a la baja



La expectativa es que China aumente la producción doméstica de soja a 18,4 millones de toneladas debido al aliciente de los altos precios del poroto en el mercado doméstico.

Las importaciones de soja de China para el año comercial 2021/22 fueron revisadas a la baja a 94 millones de toneladas métricas por parte de la oficina del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) en Beijing. Los argumentos para esta reducción son un crecimiento económico más lento, precios altos y restricciones relacionadas con la política de cero COVID que deprimen el consumo de harina y aceite vegetal.

Al tratarse del principal importador mundial de soja, los volúmenes de importación de este país son trascendentes en la definición de los precios en el mercado internacional.

Para el ejercicio siguiente, 2022/23, se prevé que la molienda de soja y las importaciones se recuperen a 95 millones y 98 millones de toneladas, respectivamente, impulsadas por una mayor competitividad de costos de la harina de soja en comparación con otras alternativas de alimentación ricas en proteínas. De todas formas, los 98 millones que se pronostica importará China en el año comercial 2022/23 son 2 millones de toneladas menos que la anterior previsión de esta oficina del USDA.

Por su parte, la producción de soja en China se pronostica que crecerá

a 18,4 millones de toneladas, ante el aliciente que significa para los agricultores los altos precios del poroto, así como el respaldo de los incentivos gubernamentales.

La actual estimación para las importaciones en 2021/22 es 1 millón de toneladas inferior a la anterior previsión. La corrección se debió a "la débil demanda actual de aceite vegetal en el

Los 98 millones que se pronostica importará China en el año comercial 2022/23 son 2 millones de toneladas menos que la anterior previsión de esta oficina del USDA

sector de servicios de alimentos y la recuperación lenta de los márgenes en los sectores porcino y avícola". Se espera que las importaciones de soja se recuperen en 2022/23, reflejando una recuperación en la demanda por harina de soja y aceite vegetal; sin embargo, se espera que una mayor producción interna reduzca las necesidades de importación. La disminución se basa en la mayor producción interna pro-

nosticada, parte de la cual ingresará a los canales de molienda en el noreste y competirá directamente con la soja importada; también tiene en cuenta una tasa más lenta de recuperación del consumo que se extenderá hasta el primer trimestre de 2022/23.

Los pronósticos para las importaciones de soja en 2022/23 varían entre las fuentes gubernamentales e industriales chinas, que van desde 95,2 millones a 98 millones de toneladas, mientras que las estimaciones para 2021/22 oscilan entre 92 y 93 millones.

Las importaciones de soja durante los primeros ocho meses de 20 21/22 alcanzaron 60,6 millones de toneladas, una disminución de 3,4 millones o 5,3% interanual. En el mismo período, las importaciones desde Estados Unidos fueron de 27,3 millones, lo que significa una caída de 26% en volumen y con una participación de mercado del 45% en comparación con el 58% durante el mismo período del año anterior.

Mientras tanto, en los primeros ocho meses de 2021/22, las importaciones de soja de Brasil alcanzaron 29,6 millones, 24,5% más que durante el año anterior. **/NR**



Abultadas ventas de soja desde los stocks estatales

La disminución general de las importaciones refleja la débil demanda por harina y aceite de soja, pero también las ventas significativas de soja de las reservas estatales de la República Popular China. A partir de la decisión tomada el 14 de marzo, con subastas semanales que comenzaron el 1º de abril, las ventas acumuladas de soja de los stocks estatales (soja importada ofrecida solo para molienda) alcanzaron 2,4 millones de toneladas, lo que representa el 38% de las 6,3 millones ofrecidas hasta el 17 de junio.

Las subastas comenzaron cuando las existencias comerciales alcanzaron niveles extremadamente bajos a mediados de marzo, momento en el que algunos molinos informaron que no tenían existencias disponibles. A pesar de que las existencias comerciales se recuperaron hasta junio, las subastas semanales continúan sin indicación de cuándo pueden terminar.

NEGOCIOS RURALES | 39



TARDAGUILA
AGROMERCADOS

Información y análisis de los mercados agropecuarios



Suscríbase gratis en www.tardaguila.com.uy

Turquía detuvo barco ruso con trigo robado

Se estima que Rusia robó unas 400 mil toneladas del cereal ucraniano que ha vendido mayoritariamente luego de descargarlo en puertos turcos



El Zhibek Zholy en el Mar Negro.
(Foto: AFP)

Las autoridades turcas detuvieron un carguero ruso acusado de transportar grano robado de Ucrania, dijo un alto diplomático ucraniano, mientras Ankara enfrenta una creciente presión de Kiev para tomar medidas por el saqueo de sus recursos, informó Financial Times. Pocos días después, Turquía permitió que la embarcación siguiera su curso, pero sentó un precedente que seguramente hará pensar dos veces a Rusia antes de seguir usando al país del sur del Mar Negro para canalizar la mercadería robada. Vasyl Bodnar, enviado de Ucrania a Ankara, dijo que se había impedido que el Zhibek Zholy, de bandera rusa, ingresara al puerto de Karasu en la costa sur del Mar Negro de Turquía. “Tenemos una cooperación total con la parte turca”, dijo a la televisión ucraniana. “El barco ha sido detenido en la entrada del puerto”. Pocos días después Turquía permitió que el barco se fuera con su carga, estimada en unas 4.500 toneladas de trigo cargado en un puerto de Ucrania. “Ignorando el llamamiento de la parte ucraniana, el barco fue liberado la noche del 6 de julio. La parte ucraniana recibió la información mencionada con profunda decepción y solicita urgentemente a la parte turca que realice una investigación”, denunció el Ministerio

de Exteriores ucraniano en un comunicado, en el que tacha la situación de “inaceptable” y pide “respuestas”, de acuerdo con lo que publicó el diario El País de Madrid.

El Zhibek Zholy es el primer carguero conocido que partió de uno de los puertos recientemente incautados con destino fuera de Rusia. Las autoridades rusas locales anunciaron su partida como la reapertura del puerto comercial.

Ucrania ha acusado a Moscú de robar grano del territorio ocupado por las fuerzas rusas y de utilizar los puertos ocupados para enviarlo fuera del país y venderlo en los mercados internacionales.

Las autoridades turcas, que controlan los estrechos del Bósforo y los Dardanelos que conectan el Mar Negro con el Mediterráneo, se habían mostrado reacias a tomar medidas contra los barcos que, según Ucrania, transportaban grano robado, incluso cuando algunos de los barcos atracaron en puertos turcos y vendieron el producto a compradores turcos. Ankara ha argumentado anteriormente que, dado que algunos barcos utilizan documentos falsificados para sugerir que fueron cargados en Rusia en lugar del territorio ucraniano ocupado, es difícil determinar el verdadero origen de su carga. Ucrania estima que más de 400.000 toneladas de cereal han sido “robadas” por Rusia, de las que una cuarta parte ha ido a parar a diversos puertos turcos, donde el producto es vendido haciéndolo pasar por grano de origen ruso.

Turquía, que es miembro de la OTAN y a la vez tiene buenas relaciones con Rusia, así como una gran dependencia económica de Moscú, ha tratado de mantener un delicado equilibrio desde el inicio de la guerra. Ha prohibido el paso de buques militares por los estrechos que dan acceso al mar Negro y ha condenado la invasión rusa, pero se ha negado a secundar las sanciones aprobadas por sus socios de la Alianza Atlántica, dijo El País de Madrid. **/NR**

PARTE DE FAENAS Junio 2022

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 TACUAREMBÓ S.A.	8.110	10.879	2.367	46	509	21.911						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	16.583	2.277	2.727	8	27	21.622	10.604	1.115	2.178	9.071	190	23.158
3 ONTILCOR S.A.	8.265	5.658	2.199	2	171	16.295						0
4 CANELONES	3.953	8.630	2.309	2	211	15.105						0
5 INALER S.A.	8.107	4.991	1.202	13	136	14.449						0
6 FRIG. PUL (PULSA)	4.931	6.116	2.712	16	256	14.031						0
7 CLEDINOR S.A.	4.900	7.161	1.261	33	263	13.618						0
8 CARRASCO	7.715	3.742	891	44	132	12.524						0
9 BREEDERS P.U.	7.031	3.185	1.139		104	11.459						0
10 LAS MORAS	5.034	2.837	1.120	3	49	9.043						0
11 BILACOR S.A.	3.239	4.485	950		110	8.784						0
12 SAN JACINTO	2.693	3.071	2.232	3	86	8.085	22.477	850	1.005	9.900	223	34.455
13 SIRSIL S.A.	2.372	3.968	540		63	6.943						0
14 COPAYAN S.A.	2.835	2.420	747		84	6.086						0
15 CASA BLANCA	2.333	2.664	609	17	66	5.689	2.729	14				2.743
16 LORSINAL S.A.	1.180	3.448	836	16	82	5.562						0
17 SOLIS	1.010	1.823	650	14	317	3.814						0
18 ESTAB.COLONIA	1.436	586	285	4	6	2.317						0
19 SCHNECK	177	1.575	190	3	104	2.049						0
20 ARROYAL S.A.	207	228	801	133	10	1.379		4				4
21 FRIGOCERRO S.A.	108	993	14		180	1.295	4.463	115	2.228	4.578	76	11.460
22 OFERAN S.A.	449	188	364	19	14	1.034						0
23 SOMICAR S.A.	24	630	139	1	47	841	240	23	204	743	217	1.427
24 MERCEDES	68	34	563	2		667						0
25 CUAREIM	118	303	39		91	551	157			178		335
26 CABRERA GERARDO	124	37	277	13	3	454						0
27 MIRIAM CRAVEA	30	24	22	337		413						0
28 SIMPLIFY S.A.	1	90	228	3	1	323	248					248
29 LOS OLIVOS	45	24	147		1	217						0
30 MUN. ARTIGAS	50	119	17	4	5	195	190	8		122		320
31 LUCHASOL	1	65	104	4	2	176	2		3	59		64
33 ROSARIO	16		144			160						0
34 LINERIM S.A.						0						0
35 SIDERCOL						0	1.878	814	619	4.152	305	7.768
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	399			13		412
44 MUN.SALTO						0						0
45 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	93.145	82.251	27.825	740	3.130	207.091	43.387	2.943	6.237	28.816	1.011	82.394

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	2,82	2,84	5,36	5,40
	Liviano Bueno de Pradera	2,77	2,79	5,30	5,34
	Exportacion Especial	2,97	2,99	5,44	5,48
	Exportacion Bueno de Pradera	2,82	2,84	5,35	5,39
	Exportacion General			5,27	5,31
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			5,19	5,23
	Generales			5,10	5,14
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	2,52	2,54	5,17	5,21
	Buenas	2,46	2,48	5,09	5,13
	Generales	2,41	2,43	4,99	5,03
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	2,19	2,21	4,76	4,80
	Generales	2,03	2,05	4,61	4,65
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	2,70	2,72	5,27	5,31
	Buenas	2,67	2,69	5,16	5,20
INDUSTRIA	Toros gordos	2,24	2,26	4,30	4,34
	Toros y Novillos generales	2,12	2,14	4,07	4,11
	Vacas Manufactura Alta	1,69	1,71	4,13	4,17
	Vacas Manufactura Baja	1,48	1,50	3,89	3,93
	Conserva	0,94	0,96	3,43	3,47
OVINOS GORDOS	Corderos			4,57	4,61
	Cordero pesado			4,65	4,69
	Borregos			4,57	4,61
	Capones			4,15	4,19
	Ovejas			4,11	4,15

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	1,0380
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889	1,0361	
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	1,0036	
SEPTIEMBRE	1,2698	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 US\$0.02 más que a contado

VACA GORDA ESPECIAL

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1,34	1,28	1,38	1,55	1,78	1,45	1,96
1,29	1,31	1,46	1,6	1,65	1,54	2,23
1,28	1,27	1,43	1,65	1,52	1,6	2,42
1,21	1,25	1,49	1,65	1,46	1,64	2,54
1,24	1,32	1,59	1,72	1,47	1,81	2,55
1,27	1,38	1,62	1,84	1,49	1,89	2,52
1,49	1,48	1,65	1,91	1,57	1,88	
1,38	1,48	1,64	1,9	1,59	2,11	
1,5	1,44	1,58	1,95	1,6	2,14	
1,34	1,49	1,61	2,08	1,51	2,17	
1,33	1,32	1,53	2,15	1,36	1,94	
1,21	1,33	1,48	1,93	1,43	1,95	

NOVILLO GORDO BUENO

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1,61	1,48	1,61	1,75	1,99	1,67	2,22
1,52	1,5	1,64	1,76	1,87	1,76	2,48
1,48	1,47	1,64	1,8	1,75	1,84	2,68
1,46	1,45	1,68	1,79	1,67	1,87	2,79
1,48	1,53	1,8	1,84	1,66	2,02	2,83
1,5	1,58	1,83	1,95	1,68	2,1	2,82
1,54	1,66	1,85	2,04	1,78	2,18	
1,66	1,63	1,84	2,05	1,81	2,29	
1,59	1,61	1,74	2,09	1,79	2,31	
1,58	1,66	1,74	2,22	1,73	2,4	
1,53	1,59	1,68	2,25	1,61	2,15	
1,46	1,53	1,67	2,11	1,65	2,18	

USD 1,32 USD 1,36 USD 1,54 USD 1,83 USD 1,53 USD 1,84 PROM. ANUA US\$ 1,53 USD 1,56 USD 1,73 USD 1,97 USD 1,75 USD 2,06

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 4	5 a 11	12 a 18	19 a 25	26 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$\$/kilo	3.10-3.30	3.10-3.25	3.05-3.35	3.10-3.45	3.10-3.25
TERNEROS	141 a 180 k.	U\$\$/kilo	2.85-3.20	2.85-3.15	2.80-3.20	2.80-3.10	2.76-3.10
TERNEROS	Más 180 k.	U\$\$/kilo	2.65-3.15	2.80-3.05	2.80-2.97	2.60-3.05	2.80-3.00
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$\$/kilo	2.60-2.75		2.65-2.80	2.65-2.75	2.60-2.80
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$\$/kilo	2.50-2.80	2.68-2.75	2.65-2.85	2.65-2.85	2.70-2.80
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$\$/kilo	2.65-2.76	2.57-2.82	2.60-2.72	2.65-2.78	2.60-2.75
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$\$/kilo	2.65-2.75	2.69-2.70	2.55-2.75	2.70-2.80	2.70-2.75
NOVILLOS	Más 360 k.	U\$\$/kilo	2.55-2.80	2.60-2.80	2.55-2.80	2.62-2.80	2.65-2.80
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$\$/kilo	2.75-2.90	2.75-2.90	2.80-2.88	2.75-2.90	2.80-2.90
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$\$/kilo	2.78-3.10	2.85-3.00	2.70-3.00	2.70-3.20	2.75-2.80
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$\$/kilo	2.60-2.95	2.60-3.00	2.45-3.02	2.60-3.10	2.50-2.90
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$\$/kilo	2.55-2.60	2.40-2.55	2.43-2.50	2.50-2.56	2.50-2.56
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$\$/pieza	2.40-2.50	2.20-2.50	2.30-2.90	2.30-2.60	2.45-2.75
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$\$/kilo	2.65-2.70	2.60-2.70	2.65-2.75	2.65-2.75	2.75-2.75
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$\$/pieza	800-950	780-890	750-1200	870-980	870-1000
VACAS DE INVERNADA		U\$\$/kilo	2.00-2.21	2.00-2.12	2.00-2.20	2.04-2.30	2.05-2.20
PIEZAS DE CRÍA		U\$\$/pieza	480-550	450-510	480-550	480-515	470-510

DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
1	40,033
2	40,009
3	39,876
6	39,689
7	39,647
8	39,48
9	39,376
10	39,575
13	40,097
14	40,041
15	40,084
16	40,044
17	40,105
20	40,015
21	39,814
22	39,840
23	39,722
24	39,716
27	39,478
28	39,074
29	39,468
30	39,863
TP	39,775

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. M° Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda Pablo Sanchez	wharural@adinet.com.uy	099 660530 099 680661 099 350024	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437	4452 7285
AGROORIENTAL	Rafael Barradas 1885	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036	
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquín Berenbau	msscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050	2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017	
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557	4643 1584
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469	4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yi	Ignacio Aramburu Arturo Aramburu José Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy arturo@aramburu.com.uy jose@aramburu.com.uy	099 367032 099 367787 099 367152	4367 9052	4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy agronegocios@araujo.com.uy	099 771295	4772 1414	
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrilaga	negociosarrilaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130	4352 5098 4352 2007
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Itzaingó 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789	4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856	4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & ASOCIADOS SAS	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello Nicolas Guichón Diaz Santiago Huelmos Gallotti	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769 099 350360 099 318694	4352 7242	4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143	4642 5329 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 Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159	
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215	4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianesi Mariela Amaral	ganadosdelareservasri@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300	4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851	4472 6280
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Rodrigo Bocking	bockingnegociosrurales@gmail.com	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594	2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112	4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244	4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991	4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecpeile@gmail.com	099 536134	4536 9080	4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200	4472 0200
CAMPO ABIERTO URUGUAY S.A.S	Boston 6275	Montevideo	Andrés Sciarra	asciarra@campoabierto.com.uy	099 782952	2605 8830	
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcaneпа@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.uy mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580	4552 2580
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celdon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	aparicioct3@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 Martin San Roman	info@correaysanroman.com.uy	099 731587 099 633410	4732 7900	
CRADERCO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	craderco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833
CUNIETTI Y CIA	RUTA 86 KM 39	Sauce-Canelones	Jorge Cunietti	cuniettiycia@vera.com.uy	099 174154		
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@df.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	095028572	4442 2550	4442 2947
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de Maria	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039
DELAGRO & Cia..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338	
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escrdiaz@adinet.com.uy federicodiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350
DI SANTI LTDA.	Gallinal 752	Florida	Diego Di Santi Mauricio Lanza Mauro Olivera Ramiro Rodríguez	razaslecheras@dsr.uy comunicaciones@dsr.uy	099 353400 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618	4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160		
ERNESTO ESTEVES Y CIA LTDA	25 de agosto	Tacuarembó	Ernesto Esteves	eeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriadutra.com	099 611200	2604 7041-3	
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdese	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
FERNANDEZ BALESTENA Esteban	Wilson Ferreira 942 bis	Mercedes	Esteban Fernández	esteban@fernandezbalestena.com	097 290823	4538 2303	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 4772818 099 773057 099 941114	4772 2818	4772 2818
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990	2924 0166	2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435	
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802	2901 2120	2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo Juan Pablo Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624	
GASTELU ALVARO Negocios Rurales	Ruta 14 y Ruta 8	Jose P. Varela	Alvaro Gastelu Negocios Rurales	alvarogastelu1@gmail.com	099 922224	4455 8098	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquinve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituzaingo 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez Oscar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244	
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604	
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando LusiarDO	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971	4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendasdelitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400	4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hnegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	escritorio@alejandroiilundain.com	099 683529	4364 2559	4364 2559
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	fernando@indarte.com	099 682585	4567 2546	4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingo 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenn@gmail.com	092 060600	4654 3144	
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h) Andrés Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085	4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Manuel Meléndez 410	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martín Silveira	miguelaimzendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706	4452 8090
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006	2900 2733	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ ELORGA, Federico	Dr. González 605	Florida	Federico Martínez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352626	4352 2908	4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108	4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpaicardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219	2600 1600	2600 1600

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	mail	Celular	Teléfono	Fax
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	monterofernandezrsl@gmail.com	099 843 651	4443 5376	
			Mateo Fernandez		098 253012		
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandi 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralesscolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich		099 660320	2600 0131	2601 7212
			alnicoar@adinet.com.uy				
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Batle 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 Rostand 1559	Montevideo Dolores	Pablo Reyes	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098	2601 7459	2606 1051
			Gonzalo Bia		099 606772	4534 2124	4534 2831
			Ignacio Trigo		099 928186		
			Rodrigo Paulo	rpaulo@rodeos.com.uy	099 655 144		
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodriguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 2017	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	tomioy@adinet.com.uy	099 366 212	4364 3062	4364 3062
			Guzman Rodriguez		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 apto004	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 Ithuralde		099 872 541		
STRAUCH, Jorge y Cia.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@strauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LAND LORD COMPANY SAS	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzaingó 419	Mercedes	Joaquin Touron	touronsainz@hotmail.com	099 513268	4533 0615	4533 0615
			Rodrigo Sainz Rasines		099 529266		
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562	4733 5496	
			Sebastian G. da Trindade		099 692993		
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandi 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	haciendasdelpiata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia., S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390	2600 6060	2600 6060
			Nicolás Zambrano		099 112422		
	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yí 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

Por más información
acg.com.uy



EL PAIS Rurales



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

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

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAIS

TRABAJAR CON EL LÍDER, SIEMPRE ES NEGOCIO

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

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



Unidad Tacuarembó
099832382 / 099831008

Unidad Salto
098601614

Unidad Colonia
09966868

Unidad San José
099532663

Unidad Feedlot
099395191

 **Marfrig**