

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

La zafra de toros superó con creces los contratiempos

Diego Arrospide: "Era hora de un aggiornamento y lo llevamos adelante"

"En 10 años los ganaderos venderemos bonos de carbono"

Larissa Wachholz: El escenario para la carne en China es "promisorio"

ACG

ASOCIACIÓN DE
CONSIGNATARIOS
DE GANADO

FUNDADA EN 1920

DIFÍCIL DE SOSTENER

Altos costos y menores precios de venta atentan contra la inversión necesaria para mantener los niveles de producción de carne en Uruguay y la región

BIOKHEMIA

VET PHARMA

IVERMEK POWER

Ivermectina 3.15%

FORMULACIÓN
TIXOTRÓPICA
VEHÍCULO DE
LIBERACIÓN
PROLONGADA

EL PODER
CONTRA LA
GARRAPATA



ANTIPARASITARIOS
INYECTABLES



Ivermectina 3.15% (Formulación Tixotrópica)
Endectocida: GARRAPATICIDA
Eficacia Prolongada

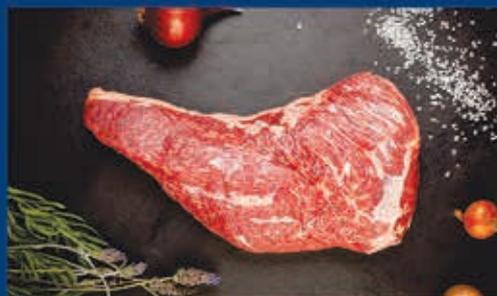
biokhemia.com

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.frigorificolaspedras.uy

 @frigorificolaspedras  laspedras.uy

SUMARIO

NOVIEMBRE 2022

- 06 - La ecuación no ayuda a los corrales
- 08 - Mal de muchos
- 10 - Sin chinos, se llevó a cabo Sial Paris
- 12 - Japón habilitó la lengua bovina uruguaya
- 14 - Jorge López: El mercado interno "atraviesa un momento difícil"
- 16 - El crédito en ganadería avanza a paso firme
- 18 - La zafra de toros superó con creces los contratiempos
- 20 - "La genética siempre es una buena inversión"
- 21 - "Fue una muy buena zafra"
- 22 - Opciones para quienes superan tope para liquidar IMEBA
- 24 - Diego Arrospide: "Era hora de un aggiornamento y lo llevamos adelante"
- 26 - "En 10 años los ganaderos venderemos bonos de carbono"
- 28 - Hay que definir objetivos antes de usar un producto
- 30 - Fabio Montossi: "Me vine de Europa muy preocupado"
- 32 - El escenario para la carne en China es "promisorio"
- 34 - Se habilitó exportación en pie por Artigas
- 36 - Lanas Trinidad presentó Nativa regenerativa
- 38 - Costos del arroz superan los ingresos
- 40 - Los antibióticos y las superbacterias

ACG

ASOCIACIÓN DE
COMISIÓN AGRICOLA
DE GANADEROS

FUNDADA EN 1920

NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE COMISIÓN AGRICOLA DE GANADEROS DEL URUGUAY

CONSEJO DIRECTIVO:

PRESIDENTE:

• Tec. Agr. Diego Arrospide

VICEPRESIDENTE:

• Sr. Ignacio Trigo

SECRETARIO:

• Sr. Pablo Sánchez

TESORERO:

• Dr. Facundo Schauricht

1er VOCAL:

• Sr. Joaquín Falcón

2do VOCAL:

• Tec. Agr. Alberto Gallinal

COMISIÓN FISCAL:

• Pablo Argenti

• Alejandro Zambrano

• Walter H. Abelenda

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

Edición: Tardaguila Agromercados
Tel.: 2618 3383

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

Arte: algebra.com.uy

FIDEICOMISO GANADERO BROU



Te impulsamos a ampliar tu negocio ganadero.

Cómo

- Utilizando tu ganado como garantía.

Para qué

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

Por qué

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

Además, ahora podés financiar parte de la operación con Crédito Express: obtené hasta **U\$S 70.000** en **48 horas**, a pagar en **un año**, con tu ganado como garantía.

Te esperamos en el stand del BROU en la Expo Prado 2022.



Más información en brou.com.uy

La ecuación no ayuda a los corrales

Altos costos y menores precios de venta no alientan a la inversión necesaria para mantener elevados niveles de producción



a los productores. ¿Qué disposición hay de los corrales a aceptar un precio de venta variable para los primeros meses del año que viene? Teniendo en cuenta la altísima volatilidad de las cotizaciones en el último período, parece muy arriesgado. Sin embargo, desde la industria lo que se propone es ACG más un premio, sin mayor disposición a establecer un piso, más allá de algún caso puntual, comentó Daniel Miranda, presidente de la Mesa Nacional de la Alimentación a Corral.

En definitiva, es un asunto de márgenes. “El negocio del feedlot puede mejorar si el precio del ganado sube en los próximos meses”, afirmó Ferrés. Desde el lado de los costos, no hay mayores expectativas de bajas. El precio de la reposición se estabilizó e incluso se afirmó luego de las lluvias; los animales en el eje de los 400 kilos que se com-

“Si se mantiene la menor demanda, todos tendremos que sacar el pie del acelerador”, opinó Daniel Miranda

La situación del mercado de la carne cambió en el segundo semestre de este año no solamente en Uruguay, es algo que se está dando a nivel regional. Los precios cayeron de forma significativa, tanto los de exportación de carne como los de la hacienda, en un contexto de valores firmes para los granos forrajeros. La ecuación lleva a pensar a que en el mediano plazo la producción de carne se resentirá, en la medida que altos costos y precios de venta relativamente bajos no alientan a la inversión para mantener elevados niveles de producción.

Esto se está advirtiendo en todos los países del Mercosur, el principal proveedor de carne vacuna al mercado internacional. “Hay gente que se empieza a preocupar por la expectativa de disminución de la oferta en el primer trimestre de 2023”, dijo a **Negocios Rurales** Álvaro Ferrés, presidente de la Asociación Uruguaya de Criadores de Carne Intensiva (Aupcin).

La incertidumbre no se lleva nada bien con la inversión y la volatilidad eleva los niveles de incertidumbre. Las señales desde la demanda no son nada claras en el mercado internacional y eso es lo que trasladan los frigoríficos

para formar parte de la cuota 481 cotizan sobre una base de US\$ 2,00 el kilo, dijo Ferrés, y teniendo en cuenta los precios de la alimentación —para la que tampoco hay expectativas de baja— los animales de cuota “se deberían vender a US\$ 4,30-4,40 para dejar un margen”, dijo el productor. Hoy esas referencias no están en el mercado.

Teniendo en cuenta la intensa salida de animales de los campos hasta mediados de año y las complicaciones para la producción de forraje derivadas del déficit hídrico, según Ferrés “si no se hace corral, no habrá ganado”.

Ni Ferrés ni Miranda arriesgaron la proporción en que podría caer la oferta de animales de corral para los primeros 3-4 meses del año que viene, pero ambos coincidieron en que la expectativa, si no hay un cambio en la disposición de demanda de la industria, es de una

Daniel Miranda, presidente de la Mesa Nacional de la Alimentación a Corral.



caída. Ferrés se mostró algo más optimista al advertir “otro ánimo de los frigoríficos” y que los precios internacionales de la carne podrían haber llegado a un piso a partir del cual empezar a hacer pie.

Para Miranda la lectura del mercado es que hubo una crisis de demanda que se dio sin disminución de los costos. “Si se mantiene la menor demanda, todos tendremos que sacar el pie del acelerador”, opinó. “No se sabe dónde está el nuevo equilibrio de la demanda, si se mantendrá en los niveles actuales o si retornará a los anteriores”, agregó. /NR



Álvaro Ferrés, presidente de la Asociación Uruguaya de Criadores de Carne Intensiva (Aupcin).

Más oferta de granos forrajeros de invierno

La expectativa en cuanto a los precios de los granos forrajeros es que sigan siendo elevados. En Brasil se preveía una mejora de la ecuación de la mano de una segunda cosecha de maíz mucho mejor que la primera, pero la intensa demanda internacional impidió una baja de los precios.

En Argentina, la intensa sequía impidió o retrasó la siembra de maíz esta primavera, por lo que la expectativa de cosecha de este gran jugador del mercado tampoco es muy favorable.

En Uruguay la buena noticia desde el punto de vista del alimento animal son cosechas de invierno que están resultando mejores de lo que se preveía, tanto en el caso de la cebada como de la canola. Para Ferrés, aunque en principio no se piensa que esto pueda impactar en una baja en los precios, al menos podría llevar a que haya una mayor disponibilidad. Aunque las malterías redujeron sus exigencias de calidad de la cebada de esta zafra, por lo que quedará un menor volumen disponible como forrajera.

NEGOCIOS RURALES | 7

ALOCERA.UY

Indarte

NEGOCIOS RURALES

DISCRECIÓN & RESPALDO

- REMATES
- NEGOCIOS PARTICULARES
- CAMPOS

DESCARGA NUESTRA APP GRATIS

www.indarte.com.uy

INTEGRANTE DE plazarural
Líderes en remates y títulos

En Brasil se estima que este año los corrales de engorde terminarán unos 500 mil animales menos que el año pasado. Para el que viene se agrega la incertidumbre del cambio de gobierno que lleva a muchos productores a tomar una actitud más cautelosa.

Mal de muchos

Las expectativas son de que se reduzca la disponibilidad de hacienda de los corrales de toda la región



Los precios de la hacienda bajaron en todo el Mercosur y eso está complicando los márgenes de la producción de carne en la principal región proveedora del mercado internacional. Los costos de producción siguen siendo altos y más allá de coyunturas eso no es compatible con bajos precios del producto. En algún momento se retornará al equilibrio.

De acuerdo con datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), el Mercosur produce unos 14,5-15,0 millones de toneladas de carne vacuna, de las que exporta 4,7 millones, cerca de 1 de cada 3 kilos. Si la ecuación no les cierra a los productores, habrá menos carne y, por lo tanto, se resentirá la disponibilidad del producto en el mercado internacional, justamente de la región responsable de proveer al mundo con carne vacuna relativamente barata en un contexto global inflacionario. De hecho, el USDA proyecta una disminución de las exportaciones del Mercosur el año próximo, a pesar de que Brasil se encamina a ingresar en una fase de liquidación del rodeo.

La actual relación de precios de venta y costos enrojece los números de los corrales. En Brasil, según Cepea, “el escenario actual desanima a los confinadores”. En Argentina, “la situación actual de los feedlots es crítica”, dijo

a **Negocios Rurales** Fernando Storni, presidente de la Cámara Argentina del Feedlot (CAF). En Paraguay, el desplome en los precios del gordo en los últimos meses hizo que los corrales perdieran entre US\$ 100 y US\$ 200 por animal, teniendo en cuenta que los precios a los que se había comprado la reposición eran mucho más altos.

En Brasil, el aumento en los costos de alimentación y la baja de los precios del vacuno a faena ya provocaron una caída en la cantidad de animales confinados este año. La Asociación Nacio-

En Brasil la Assocon trabaja con la expectativa de 6 millones de animales confinados este año contra 6,5 millones del año pasado

nal de Ganadería Intensiva (Assocon) trabaja con la expectativa de 6 millones de animales confinados contra 6,5 millones del año pasado, lo que implica una reducción del 7,7%. Para el año que viene se agrega la incertidumbre del cambio de gobierno que lleva a muchos productores a tomar una actitud más cautelosa.

Según la gremial, en 2022 el ganado confinado en Brasil deberá representar entre 1 millón y 1,2 millones de toneladas de carne vacuna.

En Argentina la intensa sequía hace distinta a la situación. Aunque los números de los corrales no son buenos, la ocupación se mantiene relativamente alta. "Lo lógico sería que los feedlots se estuvieran vaciando; si bien una porción lo está haciendo, la fortísima sequía va en sentido contrario y provoca que la ocupación de estos establecimientos

en el maíz, el dólar soja (que provocó, por un lado, un aumento de los precios de los subproductos que consume el feedlot y, por otro, que los productores que vendieron mucha soja no estén tan necesitados de vender maíz)./NR

En términos reales el precio actual de venta de ganado gordo en Argentina es 35% inferior al que había llegado en marzo

siguiera alta: alcanzó al 71% en junio y bajó a 60% en octubre", dijo Storni. Los más afectados son los corrales de menos de 2.000 cabezas, cuya ocupación se estima en 40%. Hay más ocupación en las hotelorías, alrededor de 70%.

En términos reales el precio actual de venta de ganado gordo en Argentina es 35% inferior al que había llegado en marzo. En los resultados negativos influyen: la caída de precios internacionales; que el mercado interno está con el menor consumo per cápita que se recuerde; el impacto de la sequía

Las consecuencias del problema terminan siendo la solución

En el mediano plazo no es compatible un alto precio de los granos forrajeros con bajos precios de la proteína animal. El impacto más inmediato en la suba del maíz es en el precio del pollo, luego en el cerdo y finalmente en el vacuno, debido a lo más extenso de su ciclo de producción. Pero más tarde o más temprano se termina dando.

Por lo tanto, dado que no hay mayores expectativas de bajas en los precios del alimento animal, la previsión es que cuando quede atrás la actual coyuntura, el precio de la proteína animal tienda a subir nuevamente. Es que si los precios no suben la producción descenderá y con menor oferta los precios se verán presionados al alza.

Como para todos estos productos, lo que hay que mirar es China. Por el momento mantiene su estricta política de cero covid, lo que impacta de lleno en su economía y en el consumo. Lo malo desde este punto de vista es que los casos están en aumento, lo que no permite ser optimistas de una pronta flexibilización de la política. Pero en algún momento se dará y todo indica que la demanda volverá a reaccionar.

AGROLUNA
BLACK

★★★★★

FRIGORIFICO
COPAYAN
ROCHA - URUGUAY

CALIDAD EN UNA SOLA MARCA

www.copayan.uy

ANGUS
URUGUAY
PREMIUM

ABERDEEN ANGUS
BREEDERS SOCIETY

FERIAS

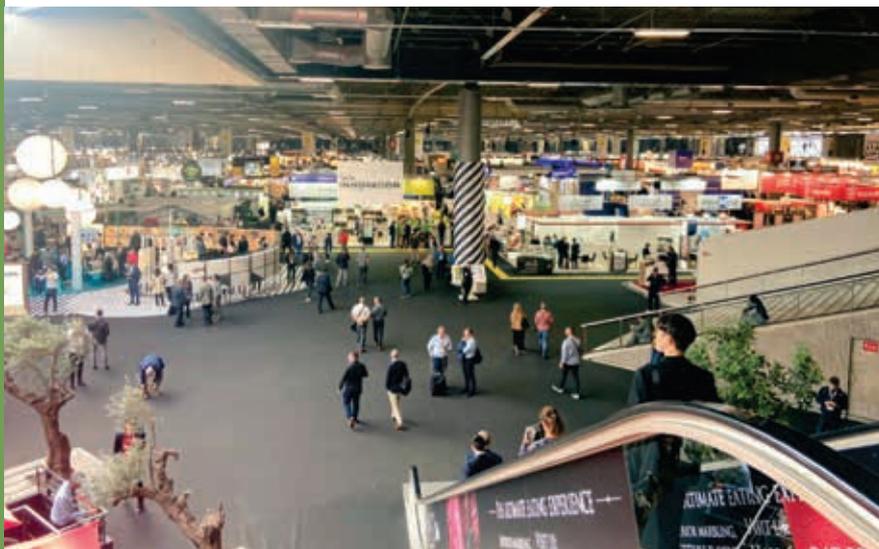
Por Facundo De Acebedo
desde París

La vista de los salones en el Centro de Convenciones de París muestra la relativamente escasa cantidad de público durante la feria. La ausencia de los chinos se hizo sentir.

Como siempre, el Instituto Nacional de Carnes tiene su stand en la feria del Sial en París, donde los exportadores cuentan con cubículos en los que recibir a sus clientes o potenciales clientes. Además, hay áreas comunes y una sala en la que las autoridades del organismo cárnico reciben visitas.

Sin chinos, se llevó a cabo Sial Paris

La expectativa era de reencuentro y entusiasmo, pero no fue colmada debido a las dificultades por las que atraviesa el mercado internacional



La feria del Sial en París es uno de los encuentros más importantes del mundo en lo que refiere a bebidas y alimentos, nucleando a los principales participantes de este mercado, desde productores a importadores, grandes superficies y demás. La primera edición de esta feria se llevó a cabo en 1964, casi 60 años atrás.

Esta feria, que se realiza cada dos años, estuvo suspendida durante la pandemia por lo que la edición de 2022, que se llevó a cabo del 15 al 19

de octubre, era la primera de esta envergadura que se realizaba en formato presencial y el mercado estaba sumamente expectante.

Con más de 7.000 expositores provenientes de más de 100 países, Sial Paris se llevó a cabo en el icónico Centro de Convenciones de París, con un ambiente de reencuentro y entusiasmo.

Para el mercado de carnes, esta feria es una de las más importantes, y dada la volatilidad del mismo en los meses

Los industriales uruguayos y de otros países habilitados para este mercado no dejaban de manifestar asombro por la nula afluencia de jugadores chinos

previos, sobre todo agosto y setiembre, había mucha esperanza de que en la feria se cambiara la pisada, en parte empujada por la hipotética afluencia de compradores del gigante asiático.

Pero ciertamente las esperanzas en que el mercado cambiara eran una expresión de deseo más que una conclusión del análisis del mercado, debido a



que China estaba en una situación muy complicada, la cual no cambió luego del Congreso del Partido Comunista, y Europa estaba y sigue atravesando una crisis durísima en términos energéticos, económicos y de mercados.

Durante la feria los compradores de China nunca llegaron y se hicieron notar por su total ausencia. Los industriales uruguayos y de otros países sudamericanos habilitados para este mercado no dejaban de manifestar asombro por la nula afluencia de jugadores chinos. Es que las condiciones para el viaje no eran nada fáciles para quienes viven en China, ya que a su regreso deben permanecer varios días dentro de un hotel sin poder salir, y posteriormente pueden irse a su casa, pero quedarse cuarentenados por varios días más. El viaje, para participar de una feria de cinco días, les significaba estar más de dos semanas cuarentenados al regreso.

Los exportadores de América del Sur mostraron distintas estrategias. Un industrial brasileño comentó que “a pesar de que el precio sigue a la baja para Brasil, seguimos colocando, todavía tenemos un diferencial importante con el mercado doméstico, lo cual nos

justifica exportar a China a estos valores”, haciendo referencia a los precios que manejaban en ese momento que rondaban los US\$/t 4.800-5.200 por el delantero.

Las flechas apuntan a los meses post Año Nuevo chino para lograr una estabilidad mayor en el mercado y una mejora en los precios. El desafío para ese momento será otro: lidiar con los altos stocks en China. /NR

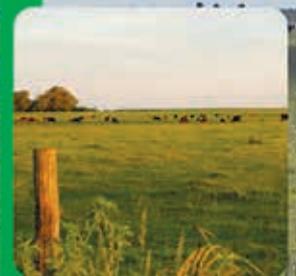
“El invierno más duro en años” en Europa

Por su parte el mercado europeo también mostró una pesadez muy importante y muchos hablaron del “invierno más duro en años” que tendrán los europeos, que sufren las consecuencias de la guerra entre Ucrania y Rusia, una fuerte devaluación del euro y mercados en baja con una inflación histórica.

Hay una imponente brecha entre los precios que se manejaron dentro de la cuota Hilton a comienzos de año y los que se conversaron durante la feria en París. En marzo, el Hilton se llegó a pagar en un rango de US\$/t 16.000 a 17.000, mientras que en París se habló de US\$/t 9.300 para Uruguay y US\$/t 10.000 para Argentina.

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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos



Japón habilitó la lengua bovina uruguaya

El país asiático es el que paga más caro este producto y el principal importador mundial

La habilitación de Japón podría ser una excelente carta para que Uruguay la utilice en otros mercados. China, por ejemplo, no habilita el ingreso de ninguna parte del tracto digestivo de los bovinos, incluyendo la lengua. La habilitación de un mercado tan exigente como el nipón podría ser un buen argumento a utilizar en negociaciones con las autoridades sanitarias chinas.



Si a usted le gusta preparar lengua a la vinagreta para las fiestas, aproveche este fin de año, porque seguramente a partir del siguiente la lengua tendrá precios significativamente más altos.

Es que a principios de noviembre el gobierno comunicó la habilitación de la exportación de lenguas bovinas a Japón, el principal mercado para este producto y quien paga precios que más que duplican los de otros destinos.

De acuerdo con un artículo elaborado por el Instituto Nacional de Carnes (INAC), Japón es el principal importador de lengua bovina a nivel mundial y el comprador más atractivo en términos de precios. Este país históricamente representa más de la mitad del mercado importador. En términos de precios,

Japón pagó unos US\$/t 8.500 en 2021 para las alrededor de 40 mil toneladas importadas.

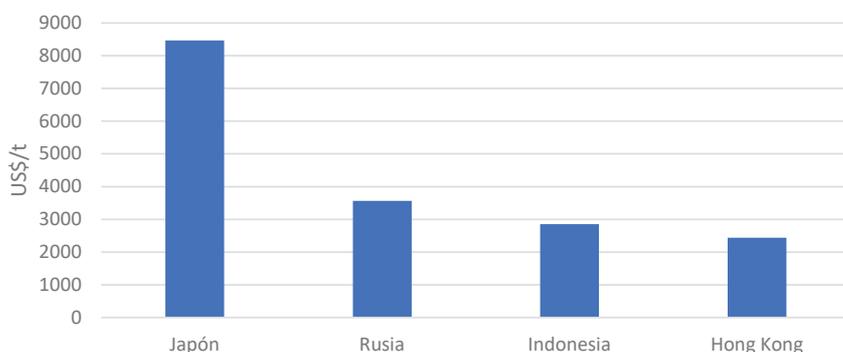
Japón es abastecido fundamentalmente por Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda. El arancel básico para el producto es de 12,8%, pero los anteriores tres países, debido a acuerdos comerciales, pagan 5,1%.

Actualmente, Uruguay produce alrededor de 3.200 toneladas de lenguas, de las cuales 70% se exportan.

INAC dice que, “considerando los precios registrados entre enero de 2021 y el tercer trimestre de 2022, la ganancia potencial de la habilitación de lenguas en Japón se ubica entre US\$ 15 y 25 millones anuales para la cadena cárn-

Precio de importación de lengua vacuna en 2021

En 2021, según lo informado por el INAC, Japón pago cerca de US\$/t 8.500 para la importación de lengua bovina. Otros trascendentes compradores de este producto, como Rusia y Hong Kong, pagan menos de la mitad. En lo que va del año cerca de 60% de las exportaciones uruguayas tuvieron como destino a Rusia.



Fuente: INAC



ca uruguaya". Teniendo en cuenta una faena del orden de los 2,4 millones de vacunos por año, significarían unos US\$ 6-10 por animal.

En lo que va de 2022 Uruguay exportó poco más de 2 mil toneladas de lenguas bovinas por US\$ 7,2 millones a un valor medio de US\$/t 3.520. Rusia es el

Teniendo en cuenta una faena del orden de los 2,4 millones de vacunos por año, significarían unos US\$ 6-10 por animal

principal destino con 1.210 toneladas a un valor medio de US\$/t 3.820, seguido por Hong Kong (576t a US\$/t 2.820) y Colombia (149t a US\$/t 2.900).

Uruguay produce alrededor de 3.200 toneladas de lenguas, de las cuales 70% se exportan y el resto permanece en el mercado interno. La exportación de lengua representa ingresos anuales de US\$ 9 millones, dijo INAC.

Hasta 2018 el principal destino fue China, mercado que representó el 60% de las colocaciones uruguayas. Actualizaciones en el protocolo sanitario impidieron la entrada de lenguas bovinas uruguayas a partir de 2019. /NR



Habilitación sanitaria y reducción arancelaria

La habilitación de la lengua por parte de Japón fue resaltada por el gobierno uruguayo en conferencia de prensa del ministro de Ganadería, Fernando Mattos, y del canciller, Francisco Bustillo.

"Durante la misión oficial (a Japón) junto al presidente de la República y los demás ministros, como parte de los 12 pasos del protocolo a cumplir, se intercambié más información técnica para luego a nuestro regreso a Montevideo, remitir la información solicitada y cumplidas las instancias finales, recibimos la aceptación de nuestro certificado sanitario por lo que podemos anunciar que la lengua bovina está autorizada para la exportación a Japón", dijo el ministro Mattos. Agregó que "el gobierno está empeñado en trabajar no sólo en la certificación sanitaria, sino también en la reducción arancelaria a través de la negociación de acuerdos".

Bustillo agregó que quedó conformada además una Comisión mixta para seguir profundizando la relación con el mencionado país.

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

El mercado interno “atraviesa un momento difícil”

El drástico cambio en la relación de precios regional disminuye la importación y genera un aumento de la oferta local



El mercado de la carne vacuna cambió drásticamente a partir del segundo semestre de este año. Los grandes descuentos a los que ingresaba el producto importado se esfumaron en un santiamén, a la vez que las complicaciones para la colocación del producto en el mercado internacional llevaron a que haya un excedente de producción doméstica que es difícil colocar en los volúmenes.

Las importaciones de carne vacuna se contrajeron rápidamente. “En octubre entraron poco más de 2 mil toneladas, que era lo que los importadores tenían comprado con anticipación, pero en noviembre va ingresar mucho menos”, afirmó Jorge López, principal de Abasto Santa Clara. Agregó que, con la llegada de los equipos kosher, podrían generarse algunas oportunidades para la importación de cortes del delantero, pero en el caso de los demás cortes, que tienen a China y a Europa como principales destinos, la ecuación imposibilitaría la importación.

El precio de la hacienda en Uruguay cotiza actualmente a la par o más bajo que en Brasil. Además, luego de las elecciones presidenciales, en forma

“Por ahora hay lengua”

La habilitación del mercado de Japón para la colocación de la lengua seguramente re direccionará este producto al mercado nipón. Sin embargo, López tranquilizó al mercado de cara a las fiestas de fin de año —momento de elevado consumo en el país— al asegurar que “para las fiestas va a haber lengua”, dado que los proveedores del mercado interno, ante la expectativa de la inminente habilitación de Japón, se abastecieron del producto con anticipación.

Japón paga la lengua en el entorno de US\$ 8,50-9,00 por kilo, en tanto que en el mercado interno se vende a unos US\$ 3,70. Es claro que, como pasó a fines de los años de 1990, cuando Japón compraba lengua vacuna uruguaya, habrá una fluida salida hacia ese destino. Pero, para López, el mercado interno seguirá abastecido, ya sea con producción local como con lengua importada desde Brasil.

El precio de la media res en el mercado interno bajó en el entorno de 22-23% desde el pico de mediados de año, al pasar de \$ 220 a \$ 170

inmediata el real se devaluó, pero posteriormente se valorizó fuertemente, lo que encarece más el ingreso del producto desde el principal proveedor.

“Estamos atravesando un momento difícil”, aseguró López. “Cuando se

tranca el mercado internacional, los proveedores locales quieren colocar todo en el mercado interno, pero es imposible absorber todo lo que se exporta, que es el 80% de la producción”, agregó.

El precio de la media res en el mercado interno bajó en el entorno de 22-23% desde el pico de mediados de año, al pasar de \$ 220 a \$ 170. López dijo que

Los precios dejarán de caer de ahora en adelante, pero no hay expectativas de una recuperación significativa en plazos cortos

esta baja permitió que se frene la caída del consumo en el mercado interno, que a setiembre se había contraído 6%.

El principal de Abasto Santa Clara opinó que los precios dejarán de caer de ahora en adelante, pero no hay expectativas de una recuperación significativa en plazos cortos. /NR



Impacto sobre el consumo de otras carnes

La fuerte suba del precio de la carne vacuna en el mercado interno hasta mediados de año elevó la demanda por carnes sustitutas. “El año pasado había crecido mucho el consumo de pollo y en este hubo un aumento de 12% en el consumo de cerdo”, explicó López.

Últimamente Uruguay liberó el ingreso de pollo, que anteriormente estaba limitado a solamente 120 toneladas mensuales. De todas formas, López dijo que el volumen que ingresa desde el exterior es una porción mínima del consumo. Estimó que ingresarán unos 2 millones de kilos, con un consumo interno que es de 74 millones.

Lo que bajó fuertemente es el cordero, de la mano de una situación muy difícil del mercado internacional, en especial en China. López afirmó que la baja en el último mes y medio fue de alrededor de 30%, con los corderos cayendo de \$ 280 a \$ 200 el kilo. “Si no despierta China, el cordero para las fiestas va a estar más barato que el asado”, afirmó el principal de Abasto Santa Clara.

NEGOCIOS RURALES | 15

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

El crédito en ganadería avanza a paso firme

Al cierre de setiembre los ganaderos tenían préstamos por US\$ 869 millones con una morosidad en niveles mínimos

El crédito en la fase primaria de la ganadería continúa mostrando un fuerte dinamismo y al cierre de setiembre había llegado a US\$ 869 millones, según los últimos datos divulgados por el Banco Central del Uruguay (BCU). Se trata de un nuevo máximo en dólares corrientes y un aumento apreciable (+13%) frente a los US\$ 766 millones de igual mes del año pasado.

En el trimestre julio-setiembre el monto total de créditos con el sistema bancario (público y privado) de esta cadena se ubicó en US\$ 848 millones, casi US\$ 100 millones por encima de los US\$ 757 millones de igual período del año pasado.

La cartera de créditos vencidos era de US\$ 6,4 millones a setiembre, apenas 0,7% del total. La morosidad de las explotaciones ganaderas mejoró medio punto porcentual durante el último año y 2 puntos si se lo compara con el 2,5% de igual mes de 2020.

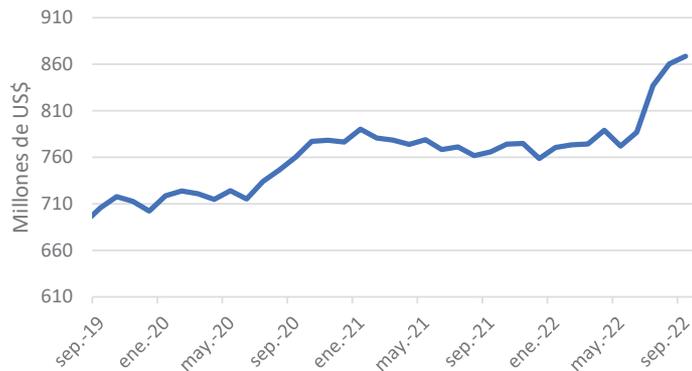
La ganadería uruguaya cerró dos ejercicios agrícolas consecutivos con números más que alentadores en cuanto a los niveles de precios y faena, una tendencia que se revirtió durante el último cuatrimestre, con una fuerte corrección a la baja en los valores del mercado de hacienda y el ganado de reposición en un escenario más desafiante para la exportación por la caída en los valores de venta a China.

La industria

La industria frigorífica tenía al cierre de setiembre un pasivo con el sistema financiero por US\$ 314 millones, con un crecimiento moderado (+3,4%) en la comparación interanual.

En el último año se dio una mejora en la morosidad de los frigoríficos que pasó del 1,4% al 0,2% en setiembre. Dos años atrás en setiembre de 2020, la cartera de créditos vencidos de los frigoríficos había tocado un pico del 5,1% del total (unos US\$ 15 millones.)

Créditos de la ganadería



Fuente: BCU



Proporción de créditos vencidos de las explotaciones ganaderas



Fuente: BCU



Suben las tasas

Por otro lado, la tasa de interés promedio de los créditos del sector agropecuario en dólares se ubicó en 4,8% anual, 1,3 puntos por arriba del 3,5% de igual mes del año pasado. Todo hace pensar que las tasas de interés en dólares seguirán mostrando un comportamiento alcista en los próximos meses en la medida que la Reserva Federal de EEUU (Fed) sostenga su política monetaria contractiva para contener la inflación en la principal economía mundial.

La Fed subió este mes en 0,75 puntos porcentuales su tasa de referencia por cuarta vez consecutiva, a 3,75%-4%, su nivel más alto desde enero de 2008. Al término de su reunión de política monetaria de noviembre, la Fed anticipó que "nuevas alzas de tasas serán apropiadas". De todas formas, indicaron que los efectos de los aumentos ya implementados sobre la economía deberán ser tenidos en cuenta para establecer el ritmo de incrementos, potencialmente más lentos a futuro.

El crédito en el total del sector agropecuario mostró un fuerte dinamismo durante el último año móvil cerrado a setiembre. De acuerdo con los datos del BCU, el agro tenía préstamos por casi

US\$ 2.700 millones al cierre del tercer trimestre, unos US\$ 320 millones por encima de los US\$ 2.380 millones de setiembre de 2021.

Además, ese dinamismo del crédito se dio con una caída sostenida en la cartera de préstamos vencidos que apenas llega a los US\$ 28 millones; en igual mes del año pasado los créditos vencidos acumulaban US\$ 37 millones. /NR

Tasa de interés anual en dólares para el agro



Fuente: BCU



Negocios Rurales

30 Años junto al productor rural

- ▶ Negocios en el campo
- ▶ Embarques a frigorífico
- ▶ Compras de lana
- ▶ Venta y arrendamiento de campos
- ▶ Remates por pantalla ✨plazarural



La zafra superó con creces los contratiempos

Llegó a su final la venta de reproductores 2022 con muy altos porcentajes de colocación y un valor medio que superó por escaso margen al de la anterior



La expectativa previa al arranque de la actividad era muy auspiciosa dados los récords a que habían llegado los precios del ganado a faena y la reposición. Los resultados de los primeros remates confirmaron esa expectativa, con ventas totales —o casi— y promedios que se ubicaron en el entorno de los US\$ 3.800.

Sin embargo, con el transcurrir de la zafra las condiciones empezaron a empeorar, tanto en lo que refiere a la situación forrajera como a los precios del mercado. La sequía se extendió por

De los US\$ 4 el kilo a los que comenzó la zafra el novillo gordo bajó a US\$ 3,20-3,30, y venía de US\$ 5 tan solo un mes antes

todo el país —más grave en el sur que en el norte—, lo que llevó al Ministerio de Ganadería a declarar, una vez más, la emergencia agropecuaria.

Además, los precios del gordo cayeron de forma estrepitosa. De los US\$ 4 el kilo a los que comenzó la zafra el novillo gordo bajó a US\$ 3,20-3,30, y venía

de US\$ 5 tan solo un mes antes. En el caso de los terneros pasó algo similar. Promediando setiembre la referencia se ubicaba en el entorno de los US\$ 3 por kilo y bajó a US\$ 2,15-2,20 hacia el final de la zafra.

Pero, a pesar de estos contratiempos, la zafra evolucionó de muy buena forma. El porcentaje de colocación fue muy elevado y el precio medio superó al de la zafra anterior. El promedio de los algo más de 5 mil toros comercializados de los que Tardáguila Agromercados recabó información fue de US\$ 3.430, por los que se facturaron unos US\$ 17,4 millones. El valor medio fue unos US\$ 100 superior al de la zafra anterior.

La ganadería de carne es una actividad de largo plazo y la compra de un toro es de las inversiones a plazos más largos dentro del rubro. El producto de esa inversión recién estará cristalizando en un año y medio si lo que se vende es el ternero y en no menos de 3 años si es el novillo a faena. La expectativa es que los vientos que se pusieron de frente en este segundo semestre hayan sido superados para entonces. **/NR**

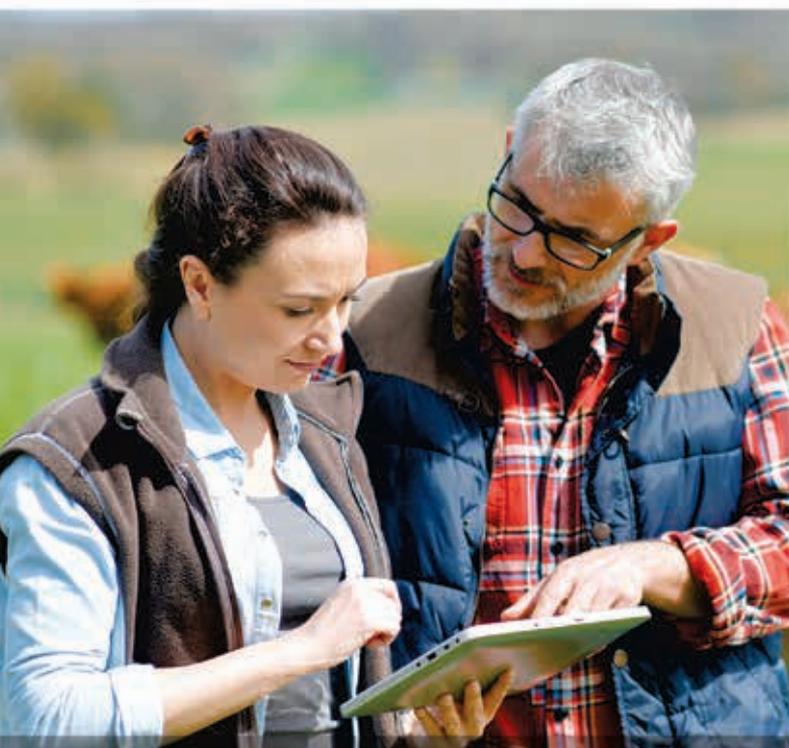
PUESTA A PUNTO DE LA ZAFRA

Raza	Cantidad	Precio medio
Angus	3076	3.414
Hereford	1528	3.567
Brangus	212	3.143
Braford	98	3.505
Limangus	58	2.392
Senangus	39	2.790
Shorthorn	23	3.125
Limousin	13	2.693
Charolais	9	2.820
Senepol	4	4.010
TOTAL	5060	3.430

Se vendieron más Angus y el promedio más alto fue para Hereford

La raza Aberdeen Angus predominó nítidamente con 61% de los reproductores comercializados, duplicando la venta de Hereford, que fueron 30% del total. El restante 9% fue mayoritariamente para razas sintéticas, tanto Brangus (4%) como Braford (2%) y entre las demás aparecen razas continentales (Limousin, Charolais) y otras tradicionales como Shorthorn y nuevas como Senepol.

Por su parte, entre las principales razas la que logró un valor medio mayor fue la Hereford con US\$ 3.567 por toro, seguida por Braford (US\$ 3.505), Aberdeen Angus (US\$ 3.414) y Brangus (US\$ 3.143).



**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



URUGUAY



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

TOROS

Por Analía Pereira
analía@tardaguila.com.uy



Fernando Alfonso, presidente de la Sociedad de Criadores de Hereford del Uruguay.



Luis Carrau, presidente de la Sociedad de Criadores de Aberdeen Angus del Uruguay.

“La genética siempre es una buena inversión”

El presidente de Angus, Luis Carrau, y de Hereford, Fernando Alfonso, analizaron el comportamiento de la venta de reproductores

Los presidentes de las dos principales gremiales de criadores en Uruguay, Fernando Alfonso, de la Sociedad de Criadores de Hereford del Uruguay (SCHU), y Luis Carrau, de la Sociedad de Criadores de Aberdeen Angus del Uruguay (SCAAU), valoraron de forma positiva la recientemente finalizada zafra de toros. “la genética siempre es una buena inversión”, valoró Carrau.

Para Alfonso “la zafra fue corriente en términos de demanda, con un balance positivo porque la genética juega un papel importante en el mejoramiento del rodeo nacional”. Recordó que en el ejercicio 2021/22 los criadores “tuvieron una buena zafra de terneros, con valores diferenciados por las terneras bien trabajadas, parejas y con buen componente genético”.

Por su parte, Carrau valoró como “excelente” la zafra de toros. En el caso particular de los toros Aberdeen Angus resaltó que las ventas fueron “prácticamente totales”, con una participación del 60% en la cantidad de toros vendidos.

Respecto a las características que los criadores fueron a buscar al momento de elegir un toro, Carrau dijo que “lo primero que busca un cliente de toros Angus es facilidad de parto, que es una característica intrínseca de la raza y muy valorada por los ganaderos, porque que los terneros nazcan con

facilidad es una enorme ventaja”. Después buscan animales rústicos, bien adaptados, madres de buena fertilidad que críen buenos terneros y en el final del ciclo productivo, cuando se vende esa vaca o ese novillo a frigorífico, poder entregar una calidad de carne muy buena con alta grasa intramuscular que está asociado a la raza Angus”.

Por su parte, para el presidente de la SCHU “la Hereford tiene características que son fundamentales para las condiciones en donde criamos nuestros ganados. Su fertilidad es inigualable, es rústica para pasar los inviernos con poca oferta forrajera de calidad, es precoz, ya que con poco se llega a una inseminación a los 2 años, y el macho tiene condiciones carniceras espectaculares”.

Alfonso expresó que entre las características que tienen en cuenta los compradores al momento de seleccionar un toro, “el peso al nacer es algo que se mira mucho”. Pero opinó que hay “dos datos que tienen mayor relevancia, como son la facilidad de parto directa y la facilidad de parto maternal, que determina qué tanta habilidad va a tener una hembra para parir su ternero. Es importante tener un balance en estas cosas, y siempre recomendamos asesorarse con el cabañero o con los técnicos de la sociedad de criadores acerca de estas cosas”. **JNR**

Se valoran los datos objetivos

Ambos productores destacaron que los criadores valoran los datos objetivos de los reproductores ofrecidos. Alfonso recordó que “un reproductor Hereford de nuestros remates auspiciados tiene todo el paquete de DEPs completo, con 12 características y dos índices económicos, uno para la cría y otro para el ciclo completo”. A su vez, el presidente de la SCAAU expresó que “la información objetiva suma a la venta de la genética, todo lo que es información se valora, y hay clientes que realmente buscan eso y deciden en base a esa información qué toros comprar. Toda la información objetiva es muy útil a la hora de vender genética”.

“Fue una muy buena zafra”

Gerardo Zambrano y Alejandro Dutra valoraron de forma muy positiva la forma en que evolucionó la venta de reproductores

Gerardo Zambrano, principal de Zambrano y Cía, y Alejandro Dutra, de Escritorio Dutra, coincidieron en catalogar la zafra de toros 2022 de la misma manera: “Fue una muy buena zafra”, expresaron ambos.

Para Zambrano era “algo previsible, ya que las cabañas salieron a ofrecer su mejor genética al mercado, con condiciones inmejorables de financiación y muy buenas condiciones de sanidad y garantía para los compradores”.

La zafra estuvo caracterizada por un adelanto en la fecha de comienzo de los remates y una concentración muy marcada en octubre, cuando las cabañas de mayor renombre salieron a ofrecer sus ejemplares y marcaron la tónica del mercado.

Para Dutra, la zafra coincidió con “un momento muy especial del mercado”,

con claridad que la oferta de reproductores no da para reponer la cantidad necesaria (de toros) y esto siempre es un argumento fuerte a la hora de ver los resultados de los remates, una demanda que suele presionar la oferta de reproductores”.

Dutra valoró el muy alto porcentaje de ventas en la amplia mayoría de los remates. “La colocación fue altísima en casi todos los remates y lo que busca el productor es ir mejorando cada vez más los rodeos. La cría se va profesionalizando cada vez más, y eso se nota”, indicó.

También sostuvo que este año se “virtualizó” más la zafra, porque varias firmas eligieron comercializar a sus toros de manera virtual y los clientes respondieron bien a esa modalidad que cada día gana más adeptos. **/NR**

“Un momento muy especial del mercado”, en el que “la reposición y el ganado gordo se desplomaron, e increíblemente la demanda siguió por un muy buen camino”

en el que “la reposición y el ganado gordo se desplomaron, e increíblemente la demanda por toros siguió por un muy buen camino”.

Zambrano recordó algo que siempre se repite: “Los precios los pone el mercado, y a pesar de que no colaboró mucho este año producto de la seca y la baja estrepitosa e inesperado de la hacienda, los compradores no dudaron en invertir nuevamente en genética, lográndose valores promedios muy buenos con colocaciones totales en la mayoría de los casos. En cierta forma fue una zafra que fue por un carril distinto al resto del mercado”, explicó.

El principal de Zambrano y Cía recordó que el rodeo de cría incluye más de 4 millones de vacas y que salieron a pista alrededor de 7 mil toros. “Podemos ver

Escenario 2023

“De cara al año 2023 soy muy optimista porque el mundo sigue demandando alimentos y Uruguay es un país productor y exportador”, valoró Gerardo Zambrano. A pesar de la dependencia de China, que fue causante de muchos de los inconvenientes del mercado, para el empresario “la demanda va a seguir creciendo, dado que el mundo no parará de crecer”.

De todas formas, opinó que “habrá que prestar particular atención a situaciones disruptivas como la guerra en el hemisferio norte y la crisis de Europa, pero en perspectiva, Uruguay es un país creíble con un gobierno que ha hecho las cosas bien y esto nos abre puertas en el mundo”.



Para Gerardo Zambrano, la zafra de toros “fue por un carril distinto al resto del mercado”.

Foto: Agronegocios.



Alejandro Dutra dijo que los clientes respondieron de buena forma al crecimiento de la modalidad virtual en esta zafra.

Opciones para quienes superan tope para liquidar IMEBA

Los altos valores de los bienes agropecuarios en el último ejercicio pueden alterar las posibilidades de seleccionar la forma de liquidar impuestos



Considerando los altos valores alcanzados por los bienes agropecuarios en el último ejercicio, queremos repasar las condiciones para optar por IMEBA como impuesto definitivo, así como las posibilidades que tiene el contribuyente en caso de no poder optar por este impuesto.

La opción por IMEBA está delimitada para ciertas formas jurídicas, para explotaciones realizadas en una superficie menor a 1.250 hectáreas Coneat 100 y para quienes han obtenido en el ejercicio anterior ingresos derivados de la venta de bienes agropecuarios menores a UI 2.000.000 (US\$ 250.000 aproximadamente a valores de junio de 2022).

En relación con la limitación según forma jurídica, no podrán optar por IMEBA —debiendo liquidar en forma obligatoria el IRAE Real— las Sociedades Anónimas, los Establecimientos Permanentes de empresas del exterior, los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados del Estado, los Fondos de inversión cerrados de crédito y los Fideicomisos.

La intención es de este artículo es comentar las alternativas a manejar cuando el contribuyente no puede liquidar IMEBA el ejercicio siguiente por superar el tope de ingresos mencionado anteriormente.

Alternativas a manejar

Para analizar si se supera el tope mencionado se deben considerar exclusivamente los ingresos del año anterior por la venta de bienes agropecuarios (ganado, granos, etc); no se consideran a estos efectos los ingresos provenientes de la venta de maquinaria, terrenos, entre otros que pudiera tener la explotación.

Ahora bien, si el contribuyente no puede continuar en IMEBA por superar el tope, entonces debe analizar si puede

Para analizar si se supera el tope mencionado se deben considerar exclusivamente los ingresos del año anterior por la venta de bienes agropecuarios

liquidar IRAE en forma ficta o si debe obligatoriamente liquidarlo de forma real.

Con relación a este punto, deberán liquidar IRAE Real en forma obligatoria quienes en el ejercicio anterior hayan tenido ingresos superiores a las UI 4.000.000 (aproximadamente US\$ 500.000). A efectos de este tope se

consideran todos los ingresos obtenidos por la explotación, sin importar el tipo de renta que los genere.

Para evaluar la mejor opción, un punto muy importante a analizar es si el hecho de haber superado los 2 millones de UI fue excepcional por el ejercicio anterior o si se proyecta una situación similar para años siguientes. Si fuera el primer caso, sería recomendable con-

Un punto muy importante es si el hecho de haber superado los 2 millones de UI fue excepcional o si se proyecta una situación similar para años siguientes

siderar la opción "IRAE Preceptivo" en la Declaración Jurada Anual de IRAE (formulario 1006), lo cual la obliga a liquidar IRAE solamente al año siguiente de superar el tope, pero está libre al otro año de volver al IMEBA.

Por el contrario, si la empresa entiende que este nivel de ingresos se va a mantener, debería evaluar, en caso de tener ingresos entre 2 y 4 millones de UI, la opción de IRAE Ficto o real.

Si el contribuyente opta por liquidar el IRAE, deberá continuarse liquidando este impuesto por al menos tres ejercicios. /NR

Ventajas de liquidar IRAE frente al IMEBA

Es importante mencionar algunas ventajas de la opción de liquidar IRAE frente al IMEBA: el contribuyente de IRAE, Real o Ficto, va a poder descontar el IVA compras asociado a sus ventas con IVA en suspenso, es decir venta de bienes agropecuarios en estado natural. A su vez, el contribuyente de IRAE puede acceder al Régimen de Promoción de Inversiones. Por último, van a poder tomar como pago a cuenta del IRAE el IMEBA que hubieran pagado o que les hubieran retenido.



Principales características del IRAE Real y ficto

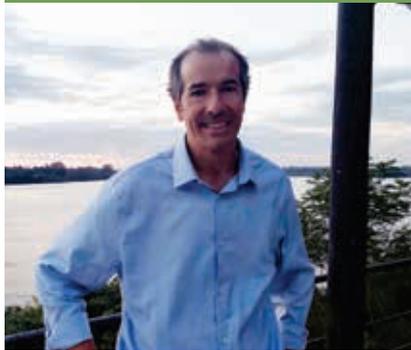
En grandes líneas, la liquidación del IRAE real implica la aplicación de la tasa del 25% sobre el resultado fiscal (ingresos menos gastos). Se debe tener en cuenta que el resultado fiscal muchas veces difiere significativamente del contable, debido a la renta bruta de semovientes, los resultados por diferencias de cambio, diferencias en los criterios de valuación de activos, restricciones o deducciones incrementales de determinados gastos, por citar algunos ejemplos.

El IRAE ficto se determina en función de los ingresos, de acuerdo con cada tipo de renta; para las Rentas derivadas de la explotación agropecuaria: se aplica a las ventas de cada producto agropecuario la tasa máxima de IMEBA incrementada en un 50%, independientemente de quién sea el adquirente. Para las restantes rentas agropecuarias: se aplicará la tasa del 25% sobre el 36%, es decir se tributa un 9%.

En general, resulta más conveniente la opción del IRAE ficto frente al IRAE Real.

En síntesis, aquellos contribuyentes que hayan superado el tope previsto para liquidar IMEBA deberán evaluar si se debe a un hecho circunstancial o si la situación se podría mantener. En este último caso, se debería analizar la posibilidad de liquidar IRAE ficto, recuperar el IVA y considerar la posibilidad de presentar Proyectos de Inversión.





Diego Arrospide es la segunda generación del escritor Antonio Arrospide e hijos, que comenzó a operar en 1978, hace 44 años. “Construimos nuestra trayectoria con énfasis en la honestidad, seriedad y confianza con respaldo. Agregamos valor al trabajo del empresario rural.

A lo largo de estos 44 años, hemos incorporado conocimiento técnico de la realidad agropecuaria nacional. Realizamos análisis del mercado y sus tendencias, buscando optimizar permanentemente la satisfacción del cliente en su producción ganadera, agricultura u operaciones forestales”, expresó el consignatario.

El escritorio tiene su base en Florida, pero “llegamos a todo el país, brindamos un servicio integral donde la profesionalización de nuestros servicios reflejados en el agregado de valor son nuestros objetivos”.

“Era hora de un aggiornamento y lo llevamos adelante”

Diego Arrospide, a pocos días de dejar paso a la nueva directiva, hizo un balance de sus dos años al frente de la ACG

¿Transcurridos los dos años como presidente de la ACG, qué balance se puede hacer de la gestión?

Muy positivo. Tengo el honor de dirigir una institución centenaria referencia del rubro ganadero por trayectoria, compromiso y transparencia del mercado. Llevamos adelante una serie de transformaciones necesarias con el foco que nos pusimos como meta de la profesionalización en todos sus aspectos.

Concretamente, estamos hablando de los medios y las formas de comunicar, incluso de la forma de recabar la información que hace tan valiosa a la organización. Era hora de un aggiornamento profundo y lo llevamos adelante.

Por otro lado, hicimos algo inédito, llevamos nuestra actividad al sistema educativo formal generando la carrera Auxiliar de Consignatario junto con la Facultad de Ciencias Agrarias de la UDE. Esto es sumamente importante porque se trata de un sector que necesita mano de obra y nosotros mismos la estamos propiciando.

Además, volvimos con las actividades presenciales sobre todo en el interior, descentralizando la actividad, generando la información de la reunión de precios y además dándole contenido a la actividad con panelistas destacados, pero también con conferencias internacionales donde escuchamos a los mejores para poder formar opinión.

A nivel institucional tendimos puentes y buenas relaciones con las principales instituciones y gremiales del rubro, integramos comisiones de trabajo para mejorar la comercialización y su agregado de valor en más y mejor ganadería.

Además, logramos un fortalecimiento de la economía de ACG que nos permite mirar al futuro con certezas y siempre cerca del asociado.

Seguimos trabajando en algunas líneas más a las que le dará continuidad la nueva directiva con foco en la calidad y la generación de valor de nuestra actividad.

Lo más importante fue y es mantener una institución fuerte, unida, integrada por grupos humanos que la fortalecen, asumen compromiso y generan referencia.

¿Quedaron tareas pendientes?

Afortunadamente, siempre quedan cosas pendientes. Cuando tenés el honor de realizar una actividad que te apasiona la ideas no paran de generarse.

En ese sentido, dejamos algunas líneas de trabajo que seguro van a dar sus frutos en la próxima directiva. Estas van en concordancia con los objetivos que nos trazamos de una ACG cada vez más profesional. Ahí es donde toman relevancia los grupos humanos que deben dar continuidad a procesos y no simplemente depender de directivas que trabajen aisladas.

¿Qué impacto tuvo la suscripción a los datos que semanalmente informa la ACG?

¡Excelente! No puedo decir que superó nuestras expectativas porque realmente creemos en el valor de la herramienta, pero ciertamente estamos sumamente satisfechos y vamos por más.

Cuando comenzamos a trabajar, entre los objetivos que nos trazamos, uno primordial fue generar contenidos de información de calidad que den valor, tanto para quien lo consume como para ACG. Esto nos permitió diversificar y fortalecer financieramente la institución, además de otras actividades que creamos. Así impulsamos los cambios que entendemos necesarios y las actividades realizadas nacionales e internacionales con un foco claro en la generación de valor a través de información calificada. Esto es lo que nos convierte en referencia de mercado.

El mercado de hacienda sufrió un drástico cambio en este segundo semestre. ¿Cómo está viendo en estos momentos la situación del sector?

Luego de un primer semestre histórico en todo —demanda, actividad, valores—, en el segundo semestre se debilitó la demanda y eso fue potenciado por un clima desafiante, con falta de precipitaciones que sin duda jugaron en contra de los valores. Eso potenció esta baja de un 35% en los precios de referencia.

En nuestro país es caro producir, en particular en el sector ganadero. Esto se disimulaba con los altos precios de los Commodities y hoy nuevamente queda al desnudo.

La inestabilidad del mundo, reflejado en la guerra Rusia-Ucrania, problemas económicos y energéticos que generan recesión en Europa, problemas sanitarios de Covid con varias repercusiones en China, se reflejan en la volatilidad de los mercados. Como sector que exporta más del 70% de lo que produce no estamos ajenos a esa realidad. Igualmente, somos optimistas; el aumento de la demanda por carne es estructural y más allá de estos vaivenes del mercado, cuando se recupere la actividad se reflejará en buenos niveles de faena, a partir de lo cual traccionará a toda la cadena.

Igualmente, como tuvimos precios superlativos y éramos conscientes de

ello, esta nueva realidad parece claro que tiene un componente de alta incidencia del clima.

Tuvimos una muy buena zafra de terneros en otoño que se reflejó también en una buena zafra de venta de reproductores. Todos los procesos productivos de la cadena fueron fortalecidos y eso se tradujo en la mejora de los principales indicadores productivos por todos conocidos. Me refiero a intensificación, desarrollo, inversión, aumento de faena, baja en la edad de la misma, tasa de extracción.

¿Las nuevas referencias de precios, podrían determinar un retroceso en el avance que se ha dado en varios de esos indicadores?

Esperemos que no, ya que esa transformación productiva de la ganadería nos permitió generar una referencia a nivel mundial y sobre todo un avance muy importante a nivel interno con un sector fuerte y pujante.

Si esta coyuntura no se extiende más allá de este semestre, y la demanda comienza a dar señales claras de forma tal de generar estímulo a través del precio, este proceso no va a sufrir transformaciones importantes, más allá de algunas cicatrices de cambios bruscos en el mercado. /NR



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627

Web: www.fricasa.com.uy

E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

“En 10 años los ganaderos venderemos bonos de carbono”

El colombiano Juan Diego Páez Sierra considera que cuando eso pase, el ternero va a ser el “ingreso extra” de la actividad



Imagen de Hacienda San José, ubicada en el departamento de Vichada en el centro este del país.

“En 10 años, lo que los ganaderos vamos a vender van a ser bonos de carbono; el ternero va a ser el ingreso extra”, afirmó el médico veterinario colombiano Juan Diego Páez Sierra, gerente de operaciones de Hacienda San José, al participar como conferencista en Expo Agrofuturo, actividad que se llevó adelante a fines de octubre en Bogotá, capital de Colombia.

Páez contó la experiencia productiva de Hacienda San José, una empresa ganadera en Colombia dedicada a la genética y producción de carne con la raza Nelore de ciclo corto. Pero lo que más llamó la atención de su exposición fue su visión de futuro de la ganadería, en el entendido que se trata de una actividad que capta más carbono del que emite, y que eso cada vez se hará valer más en el mercado. Lo que se debe hacer es certificar ese proceso de manera de emitir bonos que serán cada vez más buscados —ya lo son— por empresas que emiten más de lo que captan.

En entrevista con Negocios Rurales, Páez explicó que “en San José ya sabemos lo que producimos, hicimos las mediciones, ya sabemos que captamos más carbono del que emitimos y que esos bonos son certificables y comercializables y cada vez más el

mundo los está pidiendo”. El profesional agregó que “se le echa encima mucha agua sucia al ganado, diciendo que calienta al mundo, y en realidad el ganado puede enfriar el mundo. La ganadería le puede vender bonos de carbono a las empresas cementeras, a las ferreterías, a la construcción, los vehículos. La ganadería puede enfriar al mundo, con la única condición que sea sostenible y eficiente. Eso es algo que ya está en la puerta de la casa”.

En su presentación, Páez dijo que por el momento se venden bonos de carbono que no son certificados, los que por el hecho de no serlo tienen un pre-

“Se le echa encima mucha agua sucia al ganado, diciendo que calienta al mundo, y en realidad el ganado puede enfriar el mundo”

cio bajo, de US\$ 5 a US\$ 7. “Una vez se certifica, dependiendo de quién lo haga y dónde se venda, puede valer cientos de dólares. En la presentación se mencionó un precio de US\$ 130 por un bono que los europeos ya lo están pagando, pero debe ser un bono certificado. “Ahí es donde está el ajuste fino

que falta”, afirmó. A ese último precio para un bono certificado, en las mediciones de Hacienda San José se llegó a que un ternero destetado con 200 kilos tiene un saldo neto favorable de 3,4 toneladas de CO2 equivalente, lo que significan US\$ 442 por animal.

Hay empresas especializadas que se encargan de la certificación. El médico veterinario contó que Hacienda San José hizo “algunos estudios preliminares con la Universidad de Stuttgart y con el CIAT (Centro Internacional de Agricultura Tropical) en Colombia. Medimos cuánto captamos, cuántos emitimos y cuál es el saldo. Eso está hecho. Estamos en una segunda fase de la certificación de ese número. Una vez la

En Hacienda San José un ternero destetado con 200 kilos tiene un saldo neto favorable de 3,4 toneladas de CO2 equivalente, lo que significan US\$ 442 por animal

tengamos, que diga que por cada kilo que producimos de carne tenemos un bono de x toneladas de CO2, se calcula cuántos kilos se producen al año, se multiplica y cobra. Las multinacionales no solo tienen con qué comprarlo, sino que lo requieren, ya que muchas de ellas, por tratados de sostenibilidad, se comprometieron a ser al menos neutras en la emisión de carbono. Pero casi todas ellas emiten más de lo que captan. Entonces, esa diferencia la tienen que pagar y la pagan de empresas a las que le sobra CO2. Así se forma ese mercado”.

Eso a partir de esa lectura que Páez afirma que en un plazo no mucho mayor a 10 años las empresas ganaderas tendrán en la venta de bonos de carbono una parte sustancial de su ingreso. “Eso va a suceder, quizás en 10 años o un poco más, pero es un hecho”, aseguró.

Explicó que “hay varias asociaciones que se están juntando para demostrar que son eficientes en el tema de carbono. Una vez eso pase, cada vez habrá más gente que certifique sus procesos. Habrá empresas que certifiquen su saldo neto negativo en la emisión de CO2. Cuando eso pase, se conformará un mercado de carbono”. /NR



Juan Diego Páez Sierra es el gerente de operaciones del establecimiento ganadero colombiano Hacienda San José. Páez es médico veterinario y zootecnista. También tiene un Máster en Salud y Producción Bovina y gerencia otras empresas ganaderas.

El médico veterinario Páez Sierra fue uno de los expositores de Expo Agrofuturo que se realizó en la región de Corferías en Bogotá, la capital de Colombia, entre el 26 y el 28 de octubre.

Animales Nelore precoces y eficientes

Hacienda San José es una empresa ganadera dedicada a la genética y producción de carne con la raza Nelore de ciclo corto. El gerente de operaciones de la firma dijo que “buscamos animales 100% adaptados, productivos, precoces en terminación, es decir, que los machos se terminen rápido, que consigan terminarse y faenarse en menos de 24 a 30 meses, y que las hembras se preñen también precoces, de 14 meses.

“La ganadería colombiana, así como muchas otras, tiene terneras que se preñan cuando son novillas a los 3 años. ¿Cuánto cuesta ese rebaño ocioso, quieto, categorías improductivas, gastando plata?”, se preguntó San José apunta a animales precoces sexualmente y en terminación, que salgan del destete a los 7 meses, entre febrero y mayo, y en noviembre de ese mismo año ingresan a la estación de monta. De esta forma se hace extremadamente corta la fase de recría, que en Colombia se denomina levante.

Páez explicó que “quien paga la cuenta de una hembra es el ternero que tiene en el vientre, o al pie, o los dos, de manera de diluir los costos de mantenimiento. San José se enfoca mucho en eso”.

ENTREVISTA

Por Facundo De Acebedo
facundo@tardaguila.com.uy

Hay que definir objetivos antes de usar un producto

Joaquín de Freitas, de Laboratorio Biokhemia, dijo que hay que tener claro si se pretende el control o la erradicación de la garrapata



Joaquín de Freitas, uno de los principales de Biokhemia, laboratorio que trabaja tanto para el mercado interno como para el internacional.

¿Cómo surge Biokhemia? ¿Cómo ha evolucionado desde sus orígenes?

Laboratorio Biokhemia es un laboratorio farmacéutico veterinario que durante 2023 estará cumpliendo su décimo aniversario de operación en el mercado, con tres líneas de negocio bien definidas. Buscamos atender el mercado interno con la marca Biokhemia Vetfarma, poder atender clientes en el exterior como segundo núcleo de negocios y, además, somos una opción que pueden elegir tanto laboratorios nacionales como internacionales a la hora de fabricar sus productos.

Desde hace algunos años exportamos nuestros productos a dos grandes regiones principalmente: Centroamérica y Sudamérica. Dentro de estas regiones los principales destinos por volumen y facturación son Paraguay, Bolivia, El Salvador y Nicaragua.

Estamos recorriendo un claro camino de expansión y parte de esto es seguir creciendo como proveedores de mercados internacionales. En este contexto buscamos entablar alianzas con diferentes jugadores del mercado y como una meta más a mediano plazo se encuentran los mercados de África y Oriente, donde hay mucho por hacer.

¿De qué se trata la alianza creada con Plaza rural?

Con Plaza Rural creamos una alianza para apoyar la lucha contra la garrapata, que impulsa el Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, donde implementamos una herramienta que busca asegurar la sanidad de los lotes que van al remate. En esta alianza se conjuga el conocimiento de Biokhemia como laboratorio, donde proveemos a los encargados de Ivermek Power (Ivermectina de acción prolongada al 3,15%), con la logística de Plaza Rural y producto de esto los ganados reciben un tratamiento sanitario adecuado para los lotes.

Como es conocido para productores, técnicos y personas vinculadas al sector productivo la garrapata tiene ciclos de 21 días y tres generaciones en el año con dos fases, una parasitaria que se da sobre el animal y otra no parasitaria que se da a nivel del suelo. En esta última se encuentra el 95% de la población de garrapata y donde los tratamientos sanitarios que se puedan hacer no tienen efecto. Por eso, en el laboratorio apuntamos a dar soluciones eficientes y lograr un control lo más efectivo posible sobre el animal.

Para lo anterior creemos que es importante, antes de utilizar un producto, tener definido si se desea controlar o erradicar, ya que esto estará determinando la frecuencia de los tratamientos y es por eso que siempre recomendamos la supervisión de un profesional veterinario que pueda asesorar en el plan a seguir, de forma de evitar la generación de resistencia.

¿Qué esperan para el año 2023?

Esperamos que sea un año con grandes desafíos, pudiendo crecer a paso firme y terminar de posicionarnos en el mercado. Esperamos, también, ampliar nuestro portafolio y captar otros mercados a través de una mayor diversificación de productos. Sin duda que esto se dará con ojos puestos en el mercado interno, pero buscamos también, con mucha fuerza, apuntar al



**TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL**

GRECCO TRANS

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



ALFONSO IRAOLA LTD.

**NUESTRA TRAYECTORIA
ASEGURA SU CONFIANZA**

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS

CARBONA - SORIANO

☎ (033) 9020 / 9049 ✉ alfonso@iraolaltda.com.uy



Ingrese a
nuestra web
acg.com.uy



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

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

**Luis Bengochea
NEGOCIOS RURALES**

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



Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

 ruraleselpaisuy

 @ruraleselpaisuy



El campo
mira hacia adelante,
nosotros también.

**Romualdo & Cía
NEGOCIOS RURALES**

“Me vine de Europa muy preocupado”

Fabio Montossi, de INIA, dijo que “la política anti-carne ha penetrado todos los estratos de la sociedad europea”



Fabio Montossi, Marcia del Campo y Santiago Luzardo participaron en Dublín, Irlanda, de un encuentro internacional en el que se trató el tema del discurso anti producción de carne y la forma en que se debe trabajar para “reposicionar a la carne”.

“Me vine muy preocupado porque la política anti-carne ha penetrado todos los estratos de la sociedad europea, incluyendo a organismos internacionales que marcan las pautas para los próximos 20 a 30 años” dijo el Ing. Agr. Fabio Montossi, integrante del Programa Carne y Lana del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) quien participó con la Ing. Marcia del Campo y el Ing. Santiago Luzardo en un encuentro científico internacional celebrado en Dublín, Irlanda, donde se trató este tema.

La actividad tuvo como objetivo “demostrar científicamente que la carne es saludable desde el punto de vista de la nutrición humana, que es sustentable desde el punto de vista del ambiente y de la ecología, y también que hay herramientas para contemplar el bienestar en los sistemas productivos”, explicó el profesional.

Montossi dijo que, en el último bloque de la actividad, que estuvo vinculado a los elementos sociales y económicos que tiene la carne en el mundo, lo dejó impresionado un dato que hasta el momento desconocía: “1.7 billones de personas están directamente relacionadas a la producción animal”, por lo que sostuvo que “cualquier propuesta alternativa que pensemos en el mundo, alternativa en proteína a la carne, tiene que ser tan buena que tiene que darle la solución a 1.7 billones de personas en el planeta”.

Comentó que en dicho encuentro se trató un artículo publicado en la revista Lancet, que impulsaba el consumo cero de carne en el mundo y que contaba con la participación de varios profesionales. “Esa publicación fue defenestrada, los investigadores y la revista que lo presentó tuvieron que pedir disculpas, por lo incorrecto, porque se demostró que no hay asociación entre el consumo de carne y la salud”.

Montossi explicó que su preocupación sobre este tema ha crecido porque “esto se está transformando en un juego de intereses donde empiezan a aparecer cosas que no me gustan y menos en la ciencia. La ciencia es ciencia, no es esto es verdad o no es verdad, la ciencia es: está comprobado o no está comprobado científicamente. Hay un solo método científico, que tiene distintas variantes, pero termina siendo el método científico al fin”.

Adelantó que, en los próximos meses, se comenzará a visualizar en el mundo, un movimiento que “incorporando las dimensiones productivas, políticas y de la ciencia”, tratará de “reposicionar a la carne frente a estas tres áreas estratégicas en las que se la viene atacando”.

Desde el punto de vista de la delegación uruguaya, remarcó la importancia de que se haya invitado al país a participar. En su visión, Uruguay está en “muy buena posición, pero llegamos a un límite”, porque diferenciarse tanto de los competidores “te puede ir en contra”, porque “si el mensaje contra la carne es tan fuerte, llega un momento que ya no importa de dónde viene, por eso creo que va a haber que tener una estrategia global más fuerte”.

Montossi dijo “está bárbaro diferenciarse en la carne a pasto, a corral, la carne roja versus la carne blanca”, pero advirtió que la férrea oposición es a la carne en general, “no importa de dónde venga”, por lo que sostuvo que hay que “ser muy estrategia en cómo posicionarnos como país, diferenciándonos siempre, pero sabiendo que hay otros actores que los necesitamos para jugar el partido a otro nivel”. /NR

En Qatar se comerá carne uruguaya

La AUF y el INAC firmaron un acuerdo por el que se enviarán 900 kilos entre lomo, bife ancho y bife angosto

Los integrantes de la delegación uruguaya en el Mundial de Fútbol de Qatar no extrañarán la carne uruguaya. La Asociación Uruguaya de Fútbol (AUF) firmó con el Instituto Nacional de Carnes (INAC) un acuerdo de promoción que permite el envío de 900 kilos de carne uruguaya para la elaboración de los platos que conformarán el menú de la delegación oficial (300 kilos de lomo, 300 kilos de bife ancho y 300 kilos de bife angosto).

Así como se promocionarán las lanas uruguayas en Qatar durante el Campeonato del Mundo, también se promocionará la carne y su forma de producción sustentable en el campo uruguayo. El presidente de la AUF, Ignacio Alonso, dijo durante la firma del acuerdo que la iniciativa es muy importante, porque permitirá difundir "las

bondades de la carne, la calidad y las propiedades nutricionales que nos han distinguido entre 200 y pico de países como un país de gente sana que ha sido criada a carne. Y así están los jugadores que formamos año a año, que son niños y jóvenes que tienen en su base alimenticia la carne".

Alonso destacó que la carne uruguaya "ya es campeona en el mundo", y por eso es muy importante que la selección uruguaya viaje acompañada por lo que consideró "un gran compañero en el mundial".

Conrado Ferber, presidente del INAC, agregó que para el organismo cárnico "era un deber que la carne estuviera representada en Qatar. Carne, fútbol y mate son parte de nuestra identidad", afirmó. /NR

MUNDIAL



NEGOCIOS RURALES | 31

Instagram Facebook Twitter | PANTALLAURUGUAY

ALGEBRA.UY

REMATE 248

15 DE NOVIEMBRE

HOY REMATE



El escenario para la carne en China es “promisorio”

La brasileña Larissa Wachholz opina que la sociedad china ve a la carne vacuna como un alimento positivo para la salud



La consultora brasileña Larissa Wachholz, partner de Vallya Participações y directora ejecutiva de Vallya Agro, estuvo a cargo del cierre del último Consorcio de Ganaderos para Experimentación Agropecuaria (CEA) en Paraguay. En entrevista de Everdem Ganadero la experta habló sobre las perspectivas del mercado cárnico. Tiene un amplio conocimiento del mercado chino, ya que vivió en la potencia asiática durante cinco años y fue asesora especial de asuntos relativos a China de la exministra de Agricultura (MAPA) de Brasil, Tereza Cristina.

¿Qué mirada general tiene sobre la perspectiva para la producción de carne vacuna a nivel regional?

Dentro de los productos agrícolas de mayor valor agregado, la carne vacuna es el de mayor potencial para esta región en lo que respecta a la exportación a China. Los chinos están cambiando su perfil de consumo. Hoy la clase media china, que está en un entorno de 800 millones de personas, tiene una renta disponible que es siete veces superior a la que tenía 20 años atrás. Esa clase media quiere consumir más proteína en forma general y tiene una gran preferencia por carne

bovina. Es por eso que existe un potencial muy grande de aumento de las exportaciones de carne vacuna de los países de América del Sur. China tiene un consumo bajo de carne bovina per cápita, de unos 7 kg por año. Eso es inferior a la media mundial, que es de 8 kg/año, y bastante menor a la media estadounidense, que es de 26 kg/año. Cuando analizo y veo el potencial de las exportaciones agrícolas de esta región, realmente la carne vacuna es el sector con mayor potencial.

¿Por qué es tan recurrente ver casos de constantes embargos de las autoridades chinas sobre plantas frigoríficas? Brasil ha sufrido varios casos el último tiempo.

En mi visión existe un poco de desconocimiento. Muchos analistas hablan de que eso se debe a cuestiones comerciales, pero yo no lo veo de esa forma. En mi visión, el tema sanitario es de gran relevancia para la opinión pública china. Es un tema que moviliza y la opinión pública presiona a sus gobernantes por cuestiones vinculadas a lo sanitario. Entonces, eso es tratado como un asunto estratégico por las autoridades de China. Cuando existe alguna desconfianza de que hay un problema en alguna planta, las autoridades chinas acaban tomando una actitud de precaución tal vez excesiva. Por ejemplo, durante la pandemia existía una preocupación de las autoridades y la sociedad por la posible contaminación de los trabajadores de los frigoríficos por el covid-19 porque había dudas sobre si se contaminaba por contacto. Hoy ya se sabe que no, pero los chinos quedaron muy cautelosos con ese tema, tal vez excesivamente.

En otras oportunidades, como ocurrió en setiembre de 2021 por los dos casos atípicos de vaca loca, no fue una suspensión china sino una autosuspensión brasileña por el protocolo sanitario. Luego la exportación continuó. Las plantas consideraron que esa suspensión se extendió por demasiado

tiempo, pero durante ese período existieron dos grandes feriados en China. Entonces, el timing no fue lo más favorable en ese entonces.

¿Y cómo está viendo hoy la realidad del mercado de China con una economía que desacelera su crecimiento? ¿Podemos tener un 2023 más complicado aún?

Visualizo un escenario muy promisorio para las exportaciones de carne a China a pesar de la desaceleración de la economía. ¿Por qué? Porque estamos hablando de alimentos en una sociedad que se preocupa mucho por su calidad. Durante la pandemia, la sociedad china —así como ocurrió en otros países— pasó a preocuparse aún más por la salud y el consumo de alimentos. Los chinos entienden que la carne vacuna es un alimento positivo para la preservación de la salud. Por eso, pienso que los chinos van a privilegiar todavía más el consumo de carne bovina. Si fuera un producto de lujo, que no es de primera necesidad, quizás sí estaría más preocupada para 2023. Brasil está presente en ítems muy básicos de la alimentación que tienen mayor resiliencia que otros. Además de eso, yo

imagino que desde el primer trimestre del próximo año China inicie un cambio gradual de su política de cero covid; pienso que va a flexibilizar esa política. Por esto tengo expectativas positivas para China en 2023.

Foto Larissa

Larissa Wachholz es una consultora brasileña con un amplio conocimiento del mercado de China, ya que vivió cinco años en ese país. Fue asesora de la ministra de Agricultura de Brasil, Tereza Cristina, en temas relacionados con la potencia asiática. /NR

La victoria de Lula

¿Ve algún cambio relevante para los agronegocios con el gobierno de Lula? En su momento se manejó en la campaña la posibilidad de limitar la exportación para privilegiar el consumo interno de carne vacuna.

No veo riesgos muy grandes en ese sentido. Pienso que cuando el gobierno de Lula asuma va a entender que provocar una restricción a la exportación de carne causa un efecto malo, no deseado, que sería peor aún porque cuando se toman ese tipo de medidas se desestimula la producción. Por eso no veo un riesgo de que exista un cambio de política en ese sentido.

NEGOCIOS RURALES | 33



TARDAGUILA
AGROMERCADOS

Información y análisis de los mercados agropecuarios



Suscríbese gratis en www.tardaguila.com.uy

Se habilitó exportación en pie por Artigas

Esta opción comercial “permitirá ponerles un piso a los precios de los lanares a faena”, dijo el presidente de la Agropecuaria de Artigas



El Local Chiflero, propiedad de la Asociación Agropecuaria de Artigas, quedó habilitado para ser utilizado como puesto de control para la exportación de ovinos en pie desde Artigas a Brasil.

A finales de octubre el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) y la Asociación Agropecuaria de Artigas (AAA) firmaron el acuerdo de cooperación que permite la utilización del predio de la gremial como puesto de control sanitario para la exportación de ovinos en pie a través del paso de frontera Artigas-Quaraí.

El Ing. Agr. Jorge Riani Barazano, presidente de la gremial artiguense, dijo que con la firma del convenio y la habilitación del local Chiflero, “ahora está en manos de los privados, intermediarios y productores, hacer los negocios”.

De acuerdo con los trabajos previamente acordados entre las autoridades brasileñas y uruguayas, los inspectores brasileños estarán presentes en el paso de frontera tres veces a la semana, por lo que se deben coordinar entre ambas autoridades la emisión de los permisos de exportación-importación de ovinos en pie.

Una vez otorgados los permisos, el MGAP realizará la revisión de los animales en el predio de origen, en cualquier punto del país, donde luego de cargado el camión se realizará el precintado por parte de los funcionarios ministeriales.

Una vez en el puesto de control, en el paso de frontera, el inspector brasileño realiza las tareas de revisión correspon-

dientes y si se detecta alguna anomalía en los animales, el camión será trasladado al local Chiflero donde se descargan y se vuelven a revisar completamente. De no existir inconvenientes, el camión continuaría su viaje a Brasil.

Riani dijo que los primeros días luego de la habilitación el vecino país estaba convulsionado por las reacciones en las rutas de partidarios del presidente Bolsonaro, molestos con el resultado electoral que dio la victoria a Lula, el candidato opositor. Sin embargo, remarcó que, en diálogo con operadores en Uruguay, “han señalado que debido a las entradas cada vez más largas de la industria frigorífica y los valores de los ovinos que bajan semana a semana, se agilizarán los negocios de exportación, lo que permitirá ponerles un piso a los precios de los lanares a faena”.

Sin embargo, varios operadores de Artigas consultados señalaron que, más allá de la situación actual desde el pun-

En el paso de frontera, el inspector brasileño realiza las tareas de revisión y si se detecta alguna anomalía el camión será trasladado al local Chiflero

to de vista político, la variación del tipo de cambio y la baja del precio del ovino en el mercado interno brasileño —que han detenido las posibles ventas— existen algunos problemas de logística que aún no se han logrado superar.

Tanto un escritorio consignatario, como una empresa de transporte, concordaron que en el departamento norteño los camiones con doble piso para el transporte de ovinos carecen de la habilitación para realizar el traslado internacional de los animales. Al mismo tiempo, uno de los escritorios que tiene adelantadas las negociaciones y que, al igual que el resto de los operadores, espera una mejora en la ecuación económica para exportar, señaló que, desde el comprador en Brasil, se dispone de camiones para dicha operativa. /NR



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

Lanas Trinidad presentó Nativa regenerativa

La empresa dio a conocer en Salto una nueva certificación de los predios que tiene en cuenta el cuidado del ambiente



La presentación de Nati-
va Regenerativa la hizo
Lanas Trinidad, junto al
INIA, en el hotel Horacio
Quiroga de Salto.

Lanas Trinidad y Chargeurs presentaron en Salto “Nativa regenerativa”, una nueva certificación en el sector lanero que acompaña las nuevas demandas del consumidor final y que es exclusiva del grupo francés.

En el hotel Horacio Quiroga, ambas firmas estuvieron acompañadas por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) presentando los trabajos que se desarrollan a nivel nacional respecto a la ganadería regenerativa y el aporte desde la genética en el caso de la raza Merino Australiano.

En esta jornada estuvieron presentes productores de lanas finas de distintos puntos del país, incluyendo a la Sra. Gabriela Bordabehere, quien recientemente fue distinguida por el centro de la moda de Italia, luego que su proyecto fuera presentado por la firma Gucci.

Pedro Otegui, principal de Lanas Trinidad, informó que este proceso de certificación comenzó a diferentes niveles en la propia fábrica, teniendo en cuenta los procesos, la seguridad, el cuidado con el medioambiente, entre otros temas. Posteriormente, en una segunda etapa se están realizando certificaciones de los procesos a nivel de campo,

donde se comenzó por las lanas orgánicas de la mano de la industria frigorífica, luego llegó el RWS, Nativa y en este caso la nueva certificación es “Nativa regenerativa”.

El industrial señaló que se ha comenzado a trabajar con esta certificación con algunos productores en distintos puntos del país, donde en primer lugar se busca “estar tranquilos de que acá se hacen las cosas bien y el desafío de mostrárselo al potencial comprador que, en este caso, son marcas o diseñadores”.

Esta certificación está asociada a la llamada “ganadería regenerativa”, aquellos sistemas de producción que están enfocadas al cuidado del medioambiente y la reducción de los gases de efecto invernadero. “Si bien es la lana la que impulsa este tema y esta certificación, en realidad lo que se certifica es el sistema regenerativo”, dijo Oscar Blumetto, técnico de INIA.

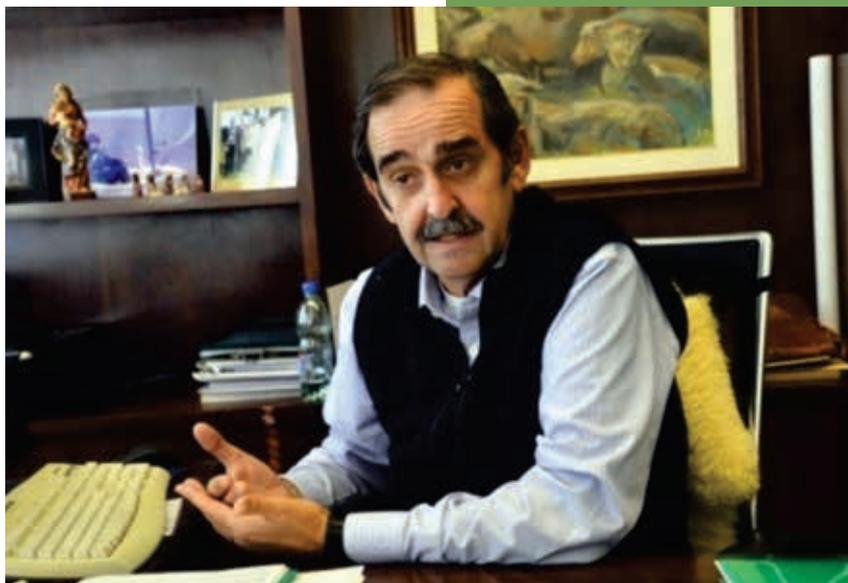
Dentro de las acciones que el técnico indicó que se deben aplicar en estos sistemas se incluye “trabajar con más pasto, generar sombra con flora nativa, trabajar en zonas ribereñas, utilizar alternativas a zooterápicos, así como

también a los productos de controles químicos, priorizar las especies más importantes en el manejo de las pasturas y, principalmente, cumplir con las reglamentaciones medioambientales”.

El principal de Lanas Trinidad dijo que existen muchas noticias buenas para el sector de lanas finas de Uruguay; en este sentido resaltó la distinción en Italia y lo que representa la firma Gucci en el sector de la moda, la confección de los trajes de la Selección Uruguaya con lanas finas y adelantó que se presentará en pocos meses una película

El principal de Lanas Trinidad dijo que existen muchas noticias buenas para el sector de lanas finas de Uruguay

documental, realizada por una diseñadora inglesa que ha estado en Uruguay realizando las filmaciones y tomando apuntes, y que ha tenido muy en cuenta los temas medioambientales, relaciones laborales y el bienestar animal, y donde “realmente a nuestro país lo deja muy, muy alto”.



Pedro Otegui, principal de Lanas Trinidad

Otegui dijo que se ha venido trabajando con varios productores de la mano de INIA, “plantando la semillita”. Sin embargo, aclaró que para enviar un contenedor de 25 mil kilos, se necesitan 45 mil kilos de lana base estancia. Aclaró que la demanda puntual está fijada para lanas por debajo de las 20 micras. /NR

LOTE21
UN VÍNCULO DE CONFIANZA

REMATE179

9 y 10 de noviembre

CIERRE DE INSCRIPCIONES

• 26 DE OCTUBRE •

www.lote21.com.uy

Solicita tu crédito en
nuestros escritorios



Costos del arroz superan los ingresos

Considerando los precios de la zafra anterior y el rendimiento medio, los números de la presente campaña están muy justos



El Ing. Guillermo O'Brien, productor arrocero en la zona de Paso Farías, en Artigas, dijo que la siembra ha sido récord en el país y las últimas lluvias que se registraron prácticamente en todas las regiones arroceras están permitiendo que la emergencia del cultivo se rea-

“Cuando hubo que decidir la siembra estábamos con un aumento de costos que representó un incremento de US\$ 250 por hectárea”

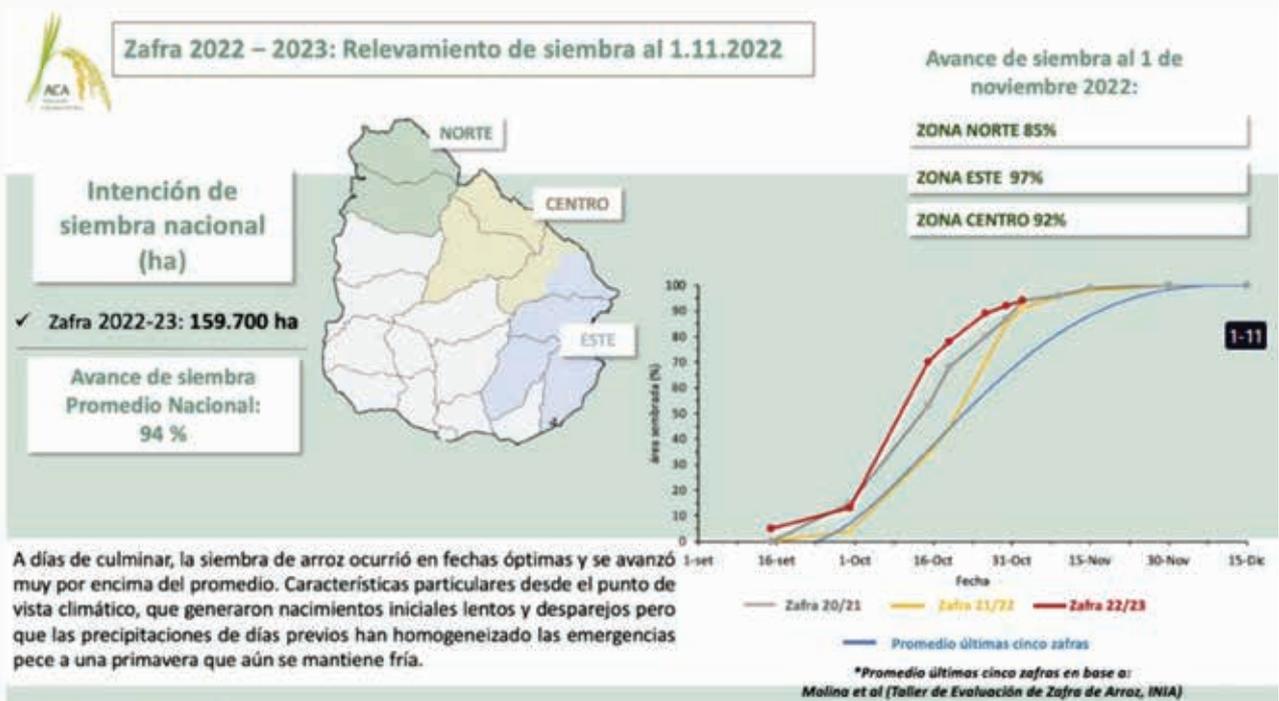
Los datos de la Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA) al 1° de noviembre confirman una excelente velocidad de siembra del cereal en la presente campaña 2022/23 con un avance de 94% en el promedio nacional.

El inicio de la zafra arrocera 2022/23 augura nuevamente altos niveles de producción, con una siembra récord dentro de la ventana óptima para el cultivo, con mayor disponibilidad de agua respecto a la zafra anterior, pero con preocupación por los altos costos con los cuales se ha sembrado el cereal.

lice en un momento óptimo, dentro del mes de noviembre. Esto es necesario, pensando que en la floración durante enero y febrero se captura el mayor porcentaje de radiación solar, algo clave para determinar los rendimientos.

En el caso de las variedades utilizadas, el INIA Merín domina a nivel país con casi el 70% del área. Si bien se ha

— Avance de Siembra al 1/11/2022



ganado su espacio en el norte, aún en esa zona se tiene un alto porcentaje de INIA Olimar, que está presentando problemas sanitarios, por lo que se están probando nuevas variedades.

Respecto a las variedades de grano corto, que son las preferidas por los

Más allá del incremento de los costos, O'Brien remarcó las expectativas de un mercado favorable y el optimismo del arranque del cultivo

mercados asiáticos y pensando en la presencia de la Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA) en la reciente visita del presidente de la República, Dr. Luis Lacalle Pou, a Japón, el productor explicó que "Uruguay tiene variedades de grano corto, de hecho en zonas del este hay empresas de origen japonés que producen este tipo de arroz para sus clientes en otras partes del mundo". /NR

Altos costos

"Cuando hubo que decidir la siembra estábamos con un aumento de costos en lo que respecta a los insumos, que representó un incremento de US\$ 250 por hectárea respecto al año pasado", dijo el productor arrocero, quien estimó que en esta zafra 2022/23 se ubicarán en el eje de los US\$ 2.100.

Teniendo en cuenta que en la zafra pasada el rendimiento promedio estuvo en los 9.153 kilos por hectárea (183 bolsas) con un valor provisorio de US\$ 11,45 por bolsa, el ingreso estaría situado en los US\$ 2.096 por hectárea, por lo que de no existir mejoras en los precios y/o los rendimientos, la zafra estaría en rojo.

O'Brien dijo que "el 25% final de la zafra pasada se está colocando a valores que auguran que el mercado nos acompañe y termine cerrando una ecuación que permita sortear el incremento de los costos". El arrocero reconoció que al inicio de la siembra, "las planillas no cerraban, pero yo siempre digo que el arroz es el tambo de la agricultura, hay veces que hay que empezar aunque los números no den, porque parar un año implica desarticular la estructura y no se vuelve a armar, es mucho lo que hay en juego en torno al arroz".

Más allá del incremento de los costos, O'Brien remarcó las expectativas de un mercado favorable y el optimismo del arranque del cultivo como fundamentos para "desarrollar el cultivo con un poco más de ánimo y dándole lo que hay que darle, porque si los costos se van arriba, uno empieza a retacear insumos que son directamente menos bolsas en el rendimiento final".

plazarural

REMATE

258



PLAZA BRAFORD

Noviembre - 2022

21

LUNES

22

MARTES

23

MIÉRCOLES



 plazarural.com.uy



Los antibióticos y las superbacterias

En 2019 murieron 1,3 millones de personas en el mundo a consecuencia de infecciones con bacterias resistentes



Un grupo de organizaciones de defensa de los consumidores y los animales calificó recientemente a las principales cadenas de supermercados de Estados Unidos por sus esfuerzos para lograr que los proveedores de carne reduzcan el uso excesivo de antibióticos.

Un artículo de la agencia Bloomberg señala que la dependencia excesiva de los antibióticos para prevenir enfermedades en los animales que consumimos como carne está contribuyendo a la creación de superbacterias en los humanos que cada vez somos más difíciles de tratar. En EEUU hay 2,8 millones de infecciones resistentes a los antibióticos en personas cada año, lo que resulta en 35.000 muertes, según los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades. Las muertes totalizaron casi 1,3 millones en todo el mundo en 2019.

La mala noticia es que ninguna tienda de comestibles estadounidense obtiene buenas calificaciones. Target hizo lo mejor, recibió una C, seguida por Ahold Delhaize, la empresa matriz de Food Lion and Giant, con una C-. Costco entró con una D y Trader Joes y Walmart recibieron una F.

El informe fue dirigido por dos grupos que abogan contra las condiciones de vida inhumanas para los animales: World Animal Protection y Food Animal Concerns Trust, así como uno específicamente preocupado por las superbacterias llamado Keep Antibiotics Working, que es una coalición de defensa del consumidor. Observaron las 12 principales cadenas de tiendas de comestibles en EEUU y las clasificaron según las políticas que tienen con respecto al uso de antibióticos en la carne.

Target obtuvo una puntuación decente porque tiene una política para cada especie de animal vendida por su marca privada y conecta el bienestar animal con un menor uso de antibióticos. A la tienda se le quitaron puntos porque no suministró información sobre qué porcentaje de sus productos cumplen con los estándares.

El informe también brinda un desglose útil de las diferentes etiquetas relacionadas con el uso de antibióticos y el bienestar animal, desde aquellas que indican estándares rigurosos hasta otras que son menos significativas, incluidas aquellas que incluyen la frase "criado sin antibióticos", que no siempre se ha demostrado que fuera verdad.

El objetivo del informe es presionar a los supermercados para que hagan un mejor trabajo aprovechando su poder adquisitivo para impulsar el cambio. Algunos de los autores del informe han tenido éxito antes publicando un informe similar sobre cadenas de restaurantes y documentando un cambio en el uso de antibióticos entre los pollos. Su último informe de este tipo, el sexto en tantos años, se centró en la carne vacuna ofrecida en restaurantes.

El primer esfuerzo de los grupos para clasificar a los supermercados según la resistencia a los antibióticos revela una situación bastante mala. Habrá que ver cuál es la situación dentro de seis años, escribe la periodista de Bloomberg, Anna Edney. **/NR**

PARTE DE FAENAS OCTUBRE 2022

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 TACUAREMBÓ S.A.	9.149	10.222	2.025	35	495	21.926						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	14.614	1.550	2.557	2	20	18.743	45.255	900	8.656	7.333	124	62.268
3 CANELONES	5.535	9.110	2.223	2	346	17.216						0
4 ONTILCOR S.A.	10.641	3.802	2.525	5	122	17.095						0
5 FRIG. PUL (PULSA)	6.533	8.205	1.843	8	347	16.936						0
6 ESTAB. COLONIA	9.384	4.867	2.194	8	248	16.701						0
7 CLEDINOR S.A.	6.110	6.396	981	11	180	13.678						0
8 BREEDERS P.U.	6.819	3.797	1.135		61	11.812						0
9 LAS MORAS	4.606	2.750	1.102	1	82	8.541						0
10 BLACOR S.A.	3.855	3.423	883		67	8.228						0
11 SIRSIL S.A.	2.041	3.166	880		34	6.121						0
12 SAN JACINTO	2.192	1.899	1.777	1	9	5.878	37.613	1.605	2.855	6.177	385	48.635
13 CASA BLANCA	1.647	2.012	887	12	20	4.578	461		4		8	473
14 LORSINAL S.A.	1.415	2.021	729		90	4.255						0
15 COPAYAN S.A.	2.151	1.664	303		50	4.168						0
16 INALER S.A.	2.121	905	258	1	25	3.310						0
17 SOLIS	1.136	866	560	25	237	2.824						0
18 SOMCAR S.A.	513	1.396	126	1	83	2.119	1.256		385	263	86	1.990
19 ROSARIO	528	1.204	161		108	2.001						0
20 ARROYAL S.A.	194	348	1.134	156	25	1.857	307	21		41	2	371
21 SCHNECK	14	1.290	54	8	192	1.558						0
22 OFERAN S.A.	574	276	307	3	10	1.170						0
23 SIMPLIFY S.A.	20	72	589	2		683	524					524
24 MERCEDES	65	16	585			666						0
25 CABRERA GERARDO	109	12	222	164	1	508	338					338
26 CUAREM	97	277	19	4	35	432	2.335					2.335
27 MIRIAM CRAVEA	198	20	34	40		292						0
28 FRIGOCERRO S.A.	91	113	9		41	254	4.476	456	711	1.365	152	7.160
29 LOS OLIVOS	64	11	93	2	3	173						0
30 LUCHASOL	4	40	81	21	13	159	60	29	55			144
31 MUN. ARTIGAS	54	74	10	3	10	151	150	50	62	68		330
33 CARRASCO						0						0
34 LINERIM S.A.						0						0
35 SIDERCOL						0	8.736	3.929	994	1.342	68	15.069
36 ARDSTAR						0						0
37 CLADEMAR S.A.						0						0
38 LA TABLADA						0						0
39 FRIG. MARTINEZ						0						0
40 BORDENAVEA						0						0
41 MUN. LAVALLEJA						0						0
42 MARTINEZ, ADAN						0						0
43 BAMDAL S.A.						0	9.058	277	1.552	1.475		12.362
44 MUN. SALTO						0						0
45 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	92.474	71.804	26.286	515	2.954	194.033	110.569	7.267	15.274	18.064	825	151.999

FUENTE: Datos proporcionados por INAC

MERCADO DE HACIENDAS -

		EN PIE		A LA CARNE	
		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS RAZAS CARNE	Liviano Especial	1,90	1,92	3,47	3,51
	Liviano Bueno de Pradera	1,85	1,87	3,41	3,45
	Exportacion Especial	1,93	1,95	3,55	3,59
	Exportacion Bueno de Pradera	1,83	1,85	3,46	3,50
	Exportacion General			3,37	3,41
NOVILLOS GORDOS OTRAS RAZAS	Especiales			3,31	3,35
	Generales			3,18	3,22
VACAS GORDAS RAZAS CARNE	Especiales	1,64	1,66	3,27	3,31
	Buenas	1,58	1,60	3,20	3,24
	Generales	1,53	1,55	3,11	3,15
VACAS GORDAS OTRAS RAZAS	Especiales	1,44	1,46	3,09	3,13
	Generales	1,31	1,33	2,88	2,92
VAQUILLOONAS GORDAS	Especiales	1,77	1,79	3,40	3,44
	Buenas	1,69	1,71	3,30	3,34
INDUSTRIA	Toros gordos	1,65	1,67	3,09	3,13
	Toros y Novillos generales	1,54	1,56	2,99	3,03
	Vacas Manufactura Alta	1,16	1,18	2,81	2,85
	Vacas Manufactura Baja	1,06	1,08	2,72	2,76
	Conserva	0,71	0,73	2,50	2,54
OVINOS GORDOS	Corderos			3,45	3,49
	Cordero pesado			3,47	3,51
	Borregos			3,42	3,46
	Capones			3,16	3,20
	Ovejas			2,92	2,96

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ENERO	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127	1,1839	1,0298
FEBRERO	1,2094	1,1911	1,3756	1,3136	1,2612	1,1826	1,2429	1,2250	1,0476
MARZO	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279	1,2363	1,0573
ABRIL	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018	1,2366	1,0778
MAYO	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921	1,2563	1,1210	1,0586
JUNIO	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391	1,0514	1,0380
JULIO	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889	1,0361	1,0365
AGOSTO	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	1,0036	1,1193
SEPTIEMBRE	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742	1,0074	1,2338
OCTUBRE	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	0,9874	1,2015
NOVIEMBRE	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	1,1757	1,0218	
DICIEMBRE	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	1,1758	1,0101	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

- Promedios mensuales en dólares, kilo en pie a levantar del establecimiento, flete a cargo del comprador, negocio al contado. - Los precios en pie a plazo son U\$5.002 más que a contado

VACA GORDA ESPECIAL

NOVILLO GORDO BUENO

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1,28	1,38	1,55	1,76	1,45	1,96	1,48	1,61	1,75	1,99	1,67	2,22
1,31	1,46	1,6	1,85	1,54	2,23	1,5	1,64	1,76	1,87	1,76	2,48
1,27	1,43	1,65	1,52	1,6	2,42	1,47	1,64	1,8	1,75	1,84	2,68
1,25	1,49	1,65	1,46	1,64	2,54	1,45	1,68	1,79	1,67	1,87	2,79
1,32	1,59	1,72	1,47	1,81	2,55	1,53	1,8	1,84	1,68	2,02	2,83
1,38	1,62	1,84	1,49	1,89	2,52	1,58	1,83	1,95	1,68	2,1	2,82
1,48	1,65	1,91	1,57	1,88	2,44	1,66	1,85	2,04	1,78	2,18	2,73
1,48	1,64	1,9	1,59	2,11	2,33	1,63	1,84	2,05	1,81	2,29	2,65
1,44	1,58	1,95	1,6	2,14	2,06	1,61	1,74	2,09	1,79	2,31	2,26
1,49	1,61	2,06	1,51	2,17	1,64	1,66	1,74	2,22	1,73	2,4	1,83
1,32	1,53	2,15	1,36	1,94		1,59	1,68	2,25	1,61	2,15	
1,33	1,48	1,93	1,43	1,85		1,53	1,67	2,11	1,65	2,18	

USD 1,36 USD 1,64 USD 1,83 USD 1,53 USD 1,84 FROM ANUAL USD 1,56 USD 1,73 USD 1,97 USD 1,75 USD 2,66

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1	2 a 8	9 a 15	16 a 22	23 a 29	30 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	US\$/kilo	2,50-3,10	2,30-2,80	2,30-2,70	2,10-2,40	2,30-2,40	2,35-2,77
TERNEROS	141 a 180 k.	US\$/kilo	2,10-3,00	2,30-2,40	2,10-2,35	2,05-2,25	2,05-2,40	2,15-2,38
TERNEROS	Más 180 k.	US\$/kilo	2,20-2,75	2,05-2,35	2,00-2,20	1,90-1,95	2,00-2,40	2,05-2,15
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	US\$/kilo	2,40-2,50	2,20-2,40	2,10-2,30	2,10-2,20	2,10-2,25	2,00-2,20
NOVILLITOS	201 a 240 k.	US\$/kilo	2,20-2,40	2,10-2,20	1,90-2,02	1,90-2,10	1,90-2,05	1,90-2,02
NOVILLOS	241 a 300 k.	US\$/kilo	1,90-2,20	2,00-2,10	1,90-1,95	1,90-1,90	2,00-2,05	1,87-1,98
NOVILLOS	301 a 360 k.	US\$/kilo	2,00-2,10	2,00-2,15	1,95-2,00	1,80-1,90	1,85-1,90	1,85-1,95
NOVILLOS	Más 360 K.	US\$/kilo	1,80-2,10	1,80-2,10	1,80-2,05	1,70-1,80	1,80-1,93	1,60-1,90
NOVILLOS	HQB 481 K	US\$/kilo	1,90-2,30	1,90-2,15	1,85-1,90	1,85-1,90	1,85-1,90	1,85-1,93
TERNERAS	hasta 140 k.	US\$/kilo	2,10-2,80	2,05-2,40	2,00-2,30	2,00-2,25	1,70-2,00	1,95-2,05
TERNERAS	141 a 200 k.	US\$/kilo	2,00-2,70	1,90-2,20	1,85-1,95	1,80-2,00	1,80-2,00	1,85-2,35
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	US\$/kilo	2,00-2,15	1,90-2,05	1,75-1,90	1,70-1,80	1,70-1,80	1,80-1,85
VAQUILLONAS	Más 240 K.	US\$/pieza	1,90-2,35	1,90-2,05	1,70-1,95	1,60-1,70	1,45-1,85	1,75-1,85
VAQUILLONAS	HQB 481 K	US\$/kilo		1,97-2,00	1,80-1,80	1,75-1,75	1,75-1,75	1,80-1,80
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		US\$/pieza	780-900	720-780	780-800	680-820	680-780	650-720
VACAS DE INVERNADA		US\$/kilo	1,65-2,00	1,60-1,85	1,60-1,70	1,55-1,65	1,53-1,65	1,50-1,65
PIEZAS DE CRÍA		US\$/pieza	410-480	360-420	360-410	380-420	370-410	360-415

DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
1	40,794
2	40,883
5	40,717
6	40,781
7	40,926
8	40,782
9	40,703
12	40,659
13	40,765
14	40,670
15	40,774
16	40,982
19	40,983
20	40,941
21	40,838
22	40,626
23	40,865
26	41,176
27	41,251
28	41,330
29	41,590
30	41,736
TP	40,944

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
acg.com.uy

SOCIOS

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	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	096 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 Joaquin Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050	2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017	
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557	4643 1584
ALVAREZ AGUSTIN Negocios Rurales	Ruta 11 km 137,500	Canelones	Agustin Alvarez	alvarezconsignatario@gmail.com	099 919 073		
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469	4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yí	Ignacio Aramburu Arturo Aramburu José Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy arturo@aramburu.com.uy jose@aramburu.com.uy	099 367032 099 367787 099 367152	4367 9052	4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy 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 Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Aróspide Diego Aróspide	info@escritorioarospide.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	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789	4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odríozola	bardierodrizola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856	4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Batlle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & ASOCIADOS SAS	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello Nicolas Guichón Diaz Santiago Huelmos Gallotti	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769 099 350360 099 318694	4352 7242	4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo Montevideo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143	4642 5329 2709 8084 2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUITI - 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 Martín Birriel Valentina Birriel Carlos Dianesi Mariela Amaral	ganadosdelareservasi@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	rfcanepa@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldemarcabajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580	4552 2580
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Taraias-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	apariocci13@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
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	cuniettycia@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

SOCIOS

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	FAX.
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com		4442 4343 4442 2550	4442 2947
DE MARIA AGRONOGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemia.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	escrdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350
DI SANTI LTDA.	Gallinal 752	Florida	Diego Di Santi Mauricio Lanza Mauro Olivera Ramiro Rodriguez	razaslecheras@dsr.uy comunicaciones@drs.uy	099 353400 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618	4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72 - Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160		
ERNESTO ESTEVES Y CIA LTDA	25 de agosto	Tacuarembó	Ernesto Esteves	eeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@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 773057	4772 2818 4622 3288	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 Acvedo Juan Pablo Acvedo	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@gaudinhnos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquina@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Itzaingó 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	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400	4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhegnocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	escritorio@alejandrollundain.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	Itzaingó 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jprirogoyen@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h) Andres Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085	4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Manuel Meléndez 410	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelalmazmendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706	4452 8090
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbeloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006	2900 2733	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalacides@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martinez	cuchilladasilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ ELORGA, Federico	Dr. González 605	Florida	Federico Martinez Elorga	fmurales@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
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero Mateo Fernandez	monterofernandezsr@gmail.com	099 843 651	4443 5376	
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralesscolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpiérrez	nedafosax@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155

SOCIOS

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	FAX.
PATÍÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717	4352 4717
PEREIRA & CIA NEG. RURALES	Sáez 6418/101	Montevideo	Francisco Pereira Francisco Reyes	fpereira@pereiraycia.com.uy freyes@pereiraycia.com.uy	099 611601 099 035284	2605 7960	
PREGO Diego Enlaces Ganaderos	Sosa Bernadet 668	Sarandí del Yi-Durazno	Diego Prego	diegopregobarreto@gmail.com	099 986374	4367 9282	
RAMOS & GARCÍA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513	4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reycib@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926	4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Montevideo Dolores	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy rpaulo@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	2601 7459 4534 2124	2606 1051 4534 2831
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 2017	4642 2017
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabriela	nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208 095 602857	4353 0369	4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzmán Rodríguez Rodrigo García Tidemann	tomiy@adinet.com.uy	099 366 212 099 366 099 099 784882	4364 3062	4364 3062
ROMANO, Carlos y Martín	Bvar. Cardona y Menciondo	Cardona	Martín Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554	4536 9554
ROMUALDO & CIA. Negocios Rurales	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquín Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2605 2222	
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	Martín 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 María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalsebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquín	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apto0004	P del Este - Maldonado	Joaquín Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 235 099 872 541	4342 3808	
STRAUCH, Jorge y Cia., Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LAND LORD COMPANY SAS	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzaingo 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496	
VALDEZ & Cia., Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360	4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593	
VICTORICA & ASOCIADOS	Millington Drake 2085	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2602 0055	099210055
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendasdelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia., S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060	2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schaubicht	az@az.uy	099 561196	4773 1768	4773 1768
		Flores	Alejandro Zugaramurdi	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
099696868

Unidad San José
099532663

Unidad Feedlot
099395191

