

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

Qué problema
con el dólar

La sequía impactará en
la faena de 2025/26

Gustavo Basso: "Veo
muy limitada la
capacidad de oferta de
ganado para faena"

Venta de BPU:
"Nuestra preocupación
es qué pueda pasar en
el futuro"

ACG
ASOCIACIÓN DE
CONSIGNATARIOS
DE GANADO
FUNDADA EN 1920

Poco y caro

La seca deja un panorama complejo para el ingreso del otoño-invierno por la escasez de reservas y los elevados precios de los concentrados

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

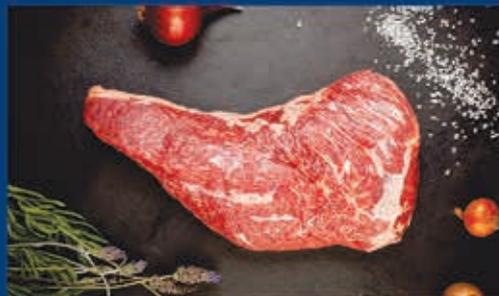
biokhemia.com

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

FEBRERO 2023

06/07 Complejo panorama para raciones y subproductos

08 Más trigo y menos maíz

09/10 "Va a ser un invierno muy complicado"

13 La sequía impactará en la faena de 2025/26

14/15 Hay más vacas en anestro profundo

16/17 Venta de BPU: "Nuestra preocupación es qué pueda pasar en el futuro"

18/19 El segundo compró al quinto

20/21 Qué problema con el dólar

22/23 Crédito con buena salud

24/25 Gustavo Basso: "Veo muy limitada la capacidad de oferta de ganado para faena"

28 Marfrig y el IPA extienden relaciones en 2023

30/31 Uruguay dejó en aduanas casi US\$ 500 millones

32/33 Iriarte: "Lo que pasó fue algo extraordinario"

34/35 Poco terminado y por terminar

40 El trigo puede recuperar el liderazgo



MEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

CONSEJO DIRECTIVO:

PRESIDENTE:

- Pte. Joaquín Falcón

VICEPRESIDENTE:

- Federico Constantín

SECRETARIO:

- Pablo Sánchez

TESORERO:

- Cr. Sol Andrade

1er VOCAL:

- José Rubio

2do VOCAL:

- Otto Fernández

COMISIÓN FISCAL:

- Rodrigo Rodríguez Walter

- Hugo Abelenda

- Gerardo Zambrano

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

Edición: Tardaguilla Agromercados
Tel.: 2618 3383

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

Arte: algebra.com.uy

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

FERIAS

REMATES

ASESORAMIENTO

EXPORTACIÓN EN PIE

NEGOCIOS PARTICULARES

EMBARQUES A FRÍGORÍFICOS

COMPRA / VENTA / ARRENDAMIENTOS DE CAMPOS



www.gustavobasso.com.uy



Gustavo Basso Negocios Rurales



@gustavobassonr



4352 7303



092 968 188



Battle y Ordóñez 511, Florida

Complejo panorama para raciones y subproductos

La seca encuentra al país con menor oferta y precios al alza en momentos de demanda firme por el déficit forrajero



Santiago Da Cunda, director en Sistemas de Producción Animal de Veterinaria Bortagaray.

Proveedores de raciones y subproductos coinciden en que el panorama que enfrenta el país para la disponibilidad de alimento animal en los próximos meses será acotada, con precios firmes, y en un escenario donde el trigo local puede ser una opción más atractiva que el maíz para los corrales de engorde.

La importación por fuera de la región (incluso con un alivio de la tasa consular, como se maneja) no es una alternativa de impacto en el corto plazo. Los empresarios consideran clave que se revea una ley que aprobó el gobierno para proteger a las empresas de transporte nacional frente a los fletes argentinos porque llegó en el "peor momento", encareció sensiblemente el precio del maíz, y también de otras opciones en el mercado doméstico.

Desde el pasado 1° de enero, rige una ley que indica que: "Todos los pagos que se realicen por concepto de flete en el transporte de carga internacional terrestre con la República Argentina

deberán ser abonadas al país de la matrícula del vehículo de carga mediante transferencia obligatoria a través de entidades financieras o bancarias". Esta medida se tomó por la brecha cambiaria que existe con Argentina y por la diferencia entre el dólar oficial y el blue o paralelo. Los camioneros uruguayos denunciaban una competencia "desleal" porque los transportistas de

La importación por fuera de la región (incluso con un alivio de la tasa consular, como se maneja) no es una alternativa de impacto en el corto plazo.

la vecina orilla cobraban en dólares en Uruguay para luego realizar la conversión en el mercado informal.

Las empresas de raciones, suplementos y subproductos tienen algunos matices y argumentan que, en realidad, ellos suelen contratar a empresas



uruguayas y estas luego subcontratan a camiones argentinos para concretar los fletes. Además, alegan que las empresas aprovechan la brecha cambiaria para realizar compras de combustible y el service de sus vehículos del otro lado del charco. El propio ministro de Ganadería, Fernando Mattos, consideró que era justo igualar la competencia, pero

Las empresas consideran clave que se revea una ley que aprobó el gobierno para proteger a las empresas de transporte nacional

admitió que el momento para aplicar esa ley no fue el oportuno, ya que ello provocó un inmediato y marcado encarecimiento en el precio del transporte del maíz.

Una de las fuentes consultadas comentó que ese decreto provocó que hoy sea “inviabile” importar maíz, por ejemplo, de provincias más alejadas como Córdoba ya que el costo del flete pasó de US\$/ton 46 a “más del doble” (US\$/ton 96). La opción es traerlo de Rosario, pero acá también trepó de unos US\$/ton 40 a US\$/ton 55.

“Hoy estamos desabastecidos y están entrando muy pocos camiones desde Argentina. Lo que se hace hoy es por permisos viejos. El poco maíz partido que llega, vuela”, aseguró una de las fuentes. Además, el encarecimiento del maíz a nivel local provocó prácticamente un ajuste automático de otros subproductos como el pellet de afrechillo de trigo, que subió entre US\$/15-20 por tonelada tras la ley para los fletes de la vecina orilla, en un escenario de fuerte demanda tanto en Uruguay como en Argentina por la sequía. **NR**

La demanda se mantendrá firme

El gerente general de Numix, Matías Ferrés, dijo a Negocios Rurales que la demanda por raciones y subproductos está firme por un mercado interno “muy activo”. “Pensé que iba a estar aflojando después de los destetes, pero la gente está en un momento de desesperación para salvar su ganado. La demanda no afloja y eso repercute en los precios”, explicó.

En el caso de Numix, vienen con un aumento constante en los volúmenes de venta de raciones de destete precoz desde octubre y cerró enero con “volúmenes bastante superiores” a los de 2022 y ventas ya programadas para febrero y marzo.

En el caso de los productos para suplementación también se registró un incremento en la comparación interanual durante el último cuatrimestre.

Por su parte, el Ing. Agr. Santiago Da Cunda, de Veterinaria Bortagaray, comentó que la “disponibilidad” de granos se puede manejar, aunque las dificultades con los camiones complican y han “enlentecido las entregas” hasta en una semana o 10 días. En su caso, el volumen de productos comercializados ha experimentado un aumento del 40%. Añadió que hace un par de semanas hubo un amague a un “afloje” en los precios, pero luego se volvió a la senda de suba. “La demanda va a seguir firme, ya sea por la continuidad de la sequía en el norte y/o por el inicio de la suplementación en el sur”, consideró.

Añadió que, si los precios del ganado para faena se afirman, “es más que factible” que la demanda por raciones y subproductos tenga un salto adicional. Da Cunda consideró que, si el clima se comporta de forma óptima de aquí en más, hay que pensar en un plazo de 45-60 días para dar los primeros pastoreos con verdes y otros 70-80 días para el engorde. “Recién en junio estarían apareciendo esos ganados para faena”, alertó.

El director en Sistemas de Producción Animal de Veterinaria Bortagaray advirtió que el panorama para el norte del país si no llueve en forma importante se complicará porque los ganados “van a perder estado bruscamente”. En ese sentido, indicó que la empresa ofrece dentro de su gama de productos el suplemento energético Enerbov, que es “muy concentrado”, demanda poco flete y kilos por animal. Explicó que este producto hay que acompañarlo con algún fardo o fibra porque las pasturas del campo natural prácticamente no están.

“La mayoría de los productores son precavidos. La sequía es una carrera para perder menos. Sabés cuándo empieza, pero no cuándo termina. En general, los productores hacen planes a 20, 30 días porque no podés quemar toda la liquidez. La ganadería del norte está aprendiendo a manejar las sequías”, finalizó Da Cunda.



Habrá más trigo y menos maíz

Se estima que alrededor de 60-70% de los granos utilizados para las raciones es de origen importado

Dado el impacto de la sequía en Uruguay, Ferr s consideró que seguramente se estirar  la oferta de maíz local, mientras que sorgo "habrá muy poco". A nivel doméstico, cebada y trigo "se consiguen". "Las luces amarillas pueden ser más por el lado logístico que por la oferta", consideró.

Un tema no menor es al precio que hoy se está ofreciendo el maíz local. Algunos agentes manejan como moneda corriente una referencia habitual de US\$/t 350 a levantar, en un escenario donde la demanda de los feedlots es prácticamente nula. "Si estuvieran los corrales activos, estos precios quedarían cortos", aseguró un operador.

Los precios de la importación

Durante la comparecencia del Ministerio de Ganadería ante el Parlamento a principios de mes, la cartera difund  una serie de datos (ver cuadro) con los volúmenes y precios de los granos y suplementos que se importaron en el período octubre 2022-enero 2023. De allí se desprende un aumento tanto en volumen como en precio respecto al promedio de los últimos tres años. En total ingresaron al país 202.547 toneladas (+8%) con un precio promedio de compra de US\$/t 278 (+38%).

Durante ese período ingresaron casi 79 mil toneladas de maíz (+4%) con un precio medio de US\$/t 260 (+37%). Una fuente del sector explicó que ese precio medio no está recogiendo lo que está pasando hoy en el mercado tras la aplicación del decreto que encareció los fletes desde Argentina, actualmente el principal proveedor de este grano.

Por otro lado, en igual lapso ingresaron a Uruguay unas 27 mil toneladas de DDGS (+20%) con un valor medio por tonelada de US\$ 316 (+20%).

Uno de los informantes explicó que la caída en los pellets de soja (-47% en volumen) se debe a que Argentina (principal proveedor) comenzó a aplicar una detracción del 30% a las exportaciones de ese subproducto, por lo que pasó a ser "más negocio" el consumo interno en la vecina orilla.

En Uruguay entre el 30%-40% de los granos utilizado para raciones es producción doméstica, el restante 60%-70% es importado. Al decir de distintos operadores de mercado, el país necesitaría contar con unas 120 mil hectáreas adicionales de maíz para ser autosuficiente.

El año pasado, Uruguay import  unas 380 mil toneladas de maíz desde Argentina y otras 170 mil toneladas desde Paraguay. El cereal que llega se destina básicamente para fábricas de ración, Prolesa y empresas lecheras de porte.

Una de las fuentes indicó que el problema es que hoy el maíz paraguayo (el proveedor natural de Uruguay) es de "mala calidad" y "queda muy poco".

Hasta agosto no ingresaría la nueva cosecha de la safr a en ese país. El precio de referencia para la importación que se maneja actualmente oscila entre US\$/t 290 y US\$/t 315. En tanto, se estima que las primeras barcasas con pellet de soja desde Paraguay van a estar llegando a partir de fines de marzo y abril.

La opción de importar de fuera de región productos como DDGS está sobre la mesa, pero su instrumentación lleva tiempo y una coordinación logística importante.

El trigo uruguayo, con una cotización de unos US\$/t 290 aparece como una "opción más económica" respecto al precio actual del maíz para los futuros encierros en feedlots. En el caso de la lechería, este cereal no puede superar el 10% de la dieta de los concentrados porque puede generar problemas digestivos en los animales, por lo que no es una moneda de cambio por el maíz. **NR**

Importaciones de suplementos Octubre 2022 - Enero 2023

	Valor (USD)	Var. (*)	Volumen (ton)	Var. (*)	Precio (USD/ton)	Var. (*)
Maiz	20.499.183	42%	78.780	4%	260	37%
DDGS - Dried Distiller Grains with	8.679.887	67%	27.441	20%	316	20%
Pellets cáscara de soja	4.564.094	-15%	16.195	-47%	282	62%
Pellets de girasol	3.967.315	95%	16.148	77%	246	10%
Pellets de afrechillo de trigo	3.918.802	30%	14.480	-17%	271	56%
Afrechillo de maiz	3.336.569	53%	10.619	13%	314	36%
Otros	11.251.233	104%	38.884	82%	289	12%
Total general	56.217.083	49%	202.547	8%	278	38%

(*) se comparan las importaciones entre octubre 2022 y enero 2023 respecto al promedio de igual periodo los últimos tres años.

Nota: Se consideran importaciones hasta el 23/1/2023 ( ltimo dato al momento de elaborar este informe)



CALIDAD EN UNA SOLA MARCA

WWW.COPAYAN.UY



“Va a ser un invierno muy complicado”

En el norte del país se estima que para fines de mayo o principios de junio no habrá más fardos disponibles



Conseguir fardos cada vez está más difícil en el norte del país y los empresarios estiman que a fines de mayo, comienzos de junio, no se encontrarán fardos en Artigas. Además, los precios vienen subiendo y el costo de los fletes llega a ser superior al valor del fardo en origen. Gustavo Quevedo, productor y propietario de una empresa de servicios en el departamento norteño, dijo que se va a conseguir fardos de paja de arroz tras la cosecha, pero que va a ser difícil conseguir para el invierno.

“Los valores están subiendo, como en todo negocio donde la oferta escasea” dijo el productor, quien recordó que “un fardo de alfalfa del 20 de diciembre hasta el 5 de enero, hablamos de fardos de 400 kilos de Paysandú, puesto en Artigas quedaba a US\$ 74 y el último camión que conseguí fue a US\$ 90 y el fardo pesaba 300 kilos”; sin embargo, advirtió que la demanda es tal, que “el camión llegó a las 9:00 y 9:30 no había más fardos en la estancia”.

Hablando de fardos más económicos y de menor calidad, Quevedo indicó que luego que se terminó la oferta en Salto, en “Paysandú va quedando poco y caro”. En este sentido dijo que “los fardos más en cuenta que se pueden conseguir, estoy hablando de 350 kilómetros, pisando los 400 kilómetros de flete, para un fardo de trilla de cebada

de 270 a 300 kilos se pagan en el eje de 55 a 57 dólares puesto en estancia”. En este sentido dijo que ese mismo producto “cuando estaban en Salto valían 40, 43 dólares y hoy estamos con US\$ 10 más arriba”.

El productor explicó que los fardos de trilla, de menor calidad, “los estoy comprando a 20, 22, 25 dólares”, pero que a eso hay que agregarle “entre 23, y 28 dólares por fardo de flete”. Quevedo remarcó que “el fardo está más bara-

“Los fardos más en cuenta que se pueden conseguir, de trilla de cebada de 270 a 300 kilos se pagan en el eje de 55 a 57 dólares puesto en estancia”

to que el flete”; sin embargo, muchos transportistas están haciendo sus números al mínimo para poder ayudar en el transporte del alimento animal.

A medida que continúa disminuyendo la oferta, “para nosotros acá en el norte el flete es mucho más pesado, porque cada vez me estoy corriendo más. Ese es el fardo de 25, 27 dólares que puedo conseguir ahora cerca de Young, entonces va aumentando el kilometraje y va aumentando el flete”.

Si bien se dijo que en Artigas los fardos valían más de US\$ 100, Quevedo dijo que "desde el 1 de diciembre llevamos más de 3.000 fardos vendidos y no vendimos ninguno a ese precio, lo máximo fue un camión de alfalfa que te decía a US\$ 90."

Un invierno sin fardos

El productor dijo que en los últimos días se reunieron varios empresarios que realizan fardos tras la trilla de los cultivos de verano, como el arroz en el norte, y estiman que "a fin de mayo, principios de junio, salvo alguno que vaya a juntar los fardos y no quiera vender para hacer algún peso más en julio o agosto, no va a haber fardos en Artigas".

Sobre el valor que tendrá ese fardo para los productores, dijo que "se habló de una idea de US\$ 35 a nivel de chacra, prácticamente lo mismo que se vendía el fardo de trilla de cebada y de trigo en la zona de Salto, y como no tiene flete va a ser el pasto más barato de baja calidad que van a conseguir los productores en el norte".

Quevedo advirtió que, terminados los fardos de paja de arroz, "los del sur van

a venir en el eje de los US\$ 60 porque las mohas fracasaron, porque vimos productores que venden fardos, muy tranquilos en diciembre y muy asustados a fin de enero, y en muchos casos se trajeron fardos que los productores se habían hecho para usar en el invierno".

Para el productor, debido a que el sur está complicado con los cultivos, "veo que va a ser un invierno muy complicado para conseguir fardos en Artigas, un invierno en el que quien va a dar comida, la tendrá que comprar con tiempo".

“Es un momento de porquería”

Gustavo Quevedo, productor en la zona de Javier de Viana en el departamento de Artigas, dijo que "es un momento de porquería" el que se atraviesa por la situación climática y recordó que antes de vender fardos, "soy productor y pierdo muchísima plata, lo pierdo mi familia con lo que está pasando" y remarcó que "no me darían todos los fardos que puedo vender en el norte para equiparar eso".

En este sentido dijo que "vender fardos a US\$ 100 sería un buen negocio" pero que lo más importante es salir de la situación. "Acá se intenta ganar 6 o 7 dólares por fardo, a veces se gana un poquito más porque uno busca cubrirse del kilometraje, y a veces te vas para el otro lado, yo tengo camiones que gane dos dólares por fardo y también de tres y de cuatro". **NR**



SC | Santa Clara
Tradición en carnes

**NOS MUEVE
UNA PASIÓN,
NOS GUÍA
LA TRADICIÓN.**



WWW.SANTACLARA.UY

[_SANTALCARA.UY](https://www.instagram.com/_SANTALCARA.UY)

La sequía impactará en la faena de 2025/26

Opypa estima que la caída en la tasa de preñez determinará que en la próxima primavera nazcan 351 mil terneros menos



además eso se reflejará en una menor cantidad de animales disponibles para faena a mediados de esta década. Eso querrá decir menor actividad de la industria frigorífica, menor producción de carne, baja en los volúmenes de exportación y caída en el ingreso de divisas al país.

El trabajo de Opypa fue presentado por los jefes del MGAP al comparecer ante la Comisión Permanente del Parlamento en la primera semana de febrero. El área declarada en emergencia agropecuaria abarca 17,4 millones de hectáreas (todo el país), muy por encima de los 12 millones de diciembre de 2021, los 14 millones de diciembre de 2020 y los 5,7 millones de hectáreas de marzo de ese año.

El ministro Fernando Mattos dijo en conferencia que, de prolongarse la situación, los efectos de la sequía para el país pueden ser superiores a los de la pandemia. "El gobierno está decidido a dar todo el apoyo necesario", aseguró el jefe.

De acuerdo con el relevamiento de Opypa, la agricultura de secano sufrirá un impacto negativo de unos US\$ 490 millones por alrededor de 1,08 millones de toneladas no cosechadas de cultivos y caída de rendimientos. Desde el sector agrícola indican que con seguridad estas proyecciones se queden cortas y que el impacto en la agricultura de verano puede ser del orden de los US\$ 900 millones, fundamentalmente por la menor producción de soja (principal cultivo) como por la de maíz.

En lo que a ganadería refiere, se estima un perjuicio de unos US\$ 440 millones por los terneros que no nacerán y pérdida del peso vivo de los animales destinados a faena, mientras que la lechería se vería afectada en unos US\$ 100 millones por costos adicionales de suplementación y caída de la remisión. Opypa prevé que la pérdida de praderas generará un perjuicio para la ganadería de carne y leche de otros US\$ 145 millones.

En un trabajo elaborado por la Oficina de Programación y Política Agropecuaria (Opypa) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) a principios de febrero, se estimó que las pérdidas provocadas hasta ese momento por la sequía ascendían a US\$ 1.175 millones, de los que US\$ 440 millones eran en la ganadería de carne como consecuencia de la menor tasa de preñez (terneros que no nacerán) y por la pérdida de peso vivo de los animales enviados a faena.

De confirmarse lo previsto en este trabajo, no solo habrá un impacto negativo inmediato por el nacimiento de una menor cantidad de terneros en la parición de la próxima primavera, sino que

Impacto en el PIB

El efecto de la seca le restaría 1,7% al PIB de la economía uruguaya este año y 22,9% considerando exclusivamente el PIB agropecuario. Para encontrar un efecto negativo de esa magnitud hay que remontarse a la seca de 2008/09 cuando la falta de lluvias le restó 1,7% al PIB de Uruguay y 19,4% al del sector agropecuario. Ese año, el costo de la sequía en dólares corrientes se estimó en US\$ 414 millones.

Las autoridades del MGAP estimaron un costo de las distintas medidas que se han implementado hasta el momento por la sequía por unos US\$ 9 millones, sin incluir los costos financieros. Por ejemplo, el BROU accedió a prorrogar por 180 días los créditos del sector agropecuario para líneas por debajo de los US\$ 200 mil y se hace cargo del pago de intereses.

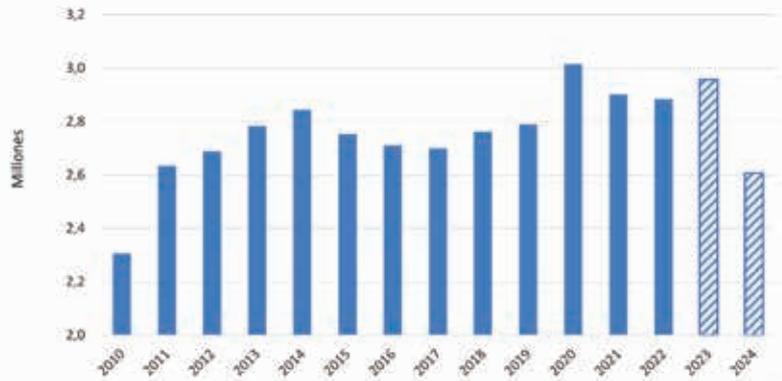
La Opya estima una caída del 4% en el entore de vaquillonas en 2022/23, mientras que la tasa de procreo podría disminuir 12%, lo que representaría 351 mil terneros menos en 2023/24 respecto al 2022/23. Sin dudas este es el número más preocupante de todos los que proyectó la oficina ministerial. Estimando que al 30 de junio de este año el stock de terneros se ubicará en el entorno de los 2,95 millones, al sacarle 350 mil en la próxima parición los terneros a ser contabilizados en 2024 (los del actual entore) serían unos 2,6 millones, la menor cantidad al menos desde 2010, cuando se dio el impacto de la anterior gran sequía en el país, de 2008/09.

Por otro lado, se proyecta una pérdida de peso del ganado (10%). Eso dependerá de cada categoría y del crecimiento compensatorio de las pasturas y de los animales, ante una posible reversión de la seca. Además, se dará un retraso de los envíos a faena y caída del peso medio de faena. "La tasa de faena de novillos caerá levemente en el primer trimestre del año y posiblemente en el segundo trimestre, respecto a los años sin sequía. A la vez, se espera que en el invierno aumente la tasa de faena de vacas", según Opya. /NR

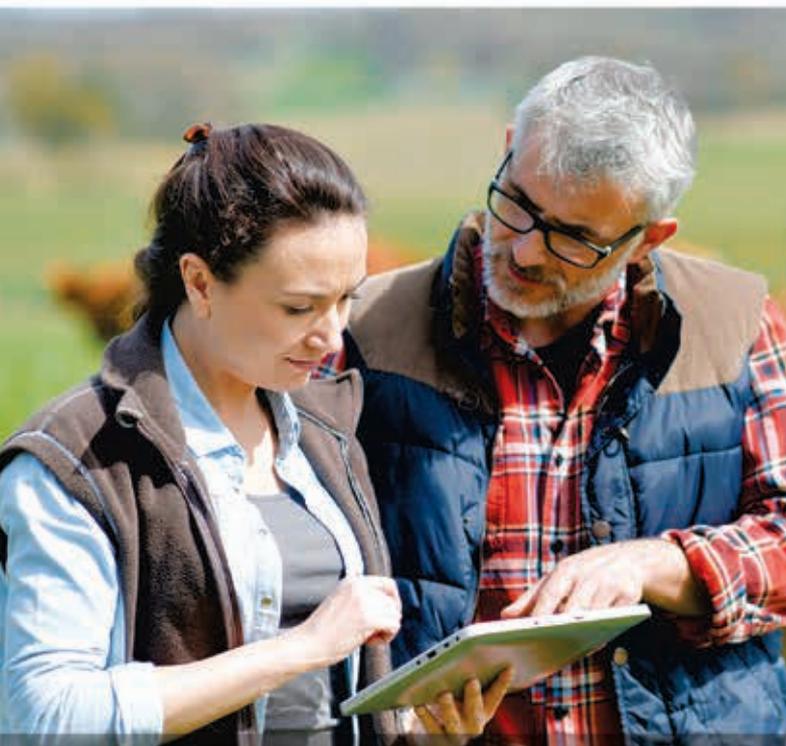
Impactos por sector



Terneros destetados



Fuente: MGAP; 2023 y 2024 proyección Tardáguila Agromecados



**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

Hay más vacas en anestro profundo

En otros aspectos, un monitoreo realizado por Guillermo De Nava no difiere sustancialmente de los tres años anteriores



El médico veterinario Guillermo De Nava realiza desde hace varios años un trabajo intenso de monitoreo de rodeos de cría en el norte del país. En el de este año, contrariamente a lo que se podía suponer teniendo en cuenta la severidad de la sequía, los resultados no difieren sustancialmente respecto a los tres anteriores, con una excepción: hay un porcentaje mayor de vacas en anestro profundo.

En lo que hace a los ganados adultos, vacas múltiparas, los resultados que se observaron en los trabajos realizados por el profesional no logran mos-

trar un impacto significativo de la sequía sobre las preñeces. El monitoreo de entore abarcó 13.040 vacas paridas, correspondientes a 11 rodeos en: Artigas (2), Salto (3), Paysandú (1), Tacuarembó (3) y Cerro Largo (2).

El monitoreo arrojó un promedio de vacas en anestro del 34,4% (rango de 3,1% a 75%); un promedio de vacas en anestro profundo del 25,5% (rango de 0,5% a 60,6%); vacas en anestro superficial 7,9% (rango 0% a 23,3%); promedio de vacas ciclando 38,9% (rango de 17% a 60,9%); y promedio de vacas preñadas 26,6% (rango de 0% a 50,3%).

De Nava dijo que los resultados “no dejan de sorprenderme, porque si comparamos con lo que aconteció el año pasado, cuando cerramos el monitoreo, teníamos 45% de anestro y hoy tenemos 34%, por lo tanto, es menor que

“Se encuentran niveles muy altos de vacas no-cíclicas en algunos predios puntuales, sin que exista, como sí ocurrió en otros años, una regionalización en su incidencia”

el año anterior”. Además, este promedio de anestro registrado este año es “inferior a los tres años precedentes”.

De todas formas, advirtió que “se encuentran niveles muy altos de vacas no-cíclicas en algunos predios puntuales, sin que exista, como sí ocurrió en otros años, una regionalización en su incidencia”. Asimismo, el profesional indicó que dentro de las vacas catalogadas como en anestro, “hay un mayor componente de vacas en anestro profundo que en anestro superficial en comparación a otros años”.

“Los hallazgos que se reportan en este informe no necesariamente son representativos de la situación general de la cría, desde que hay rodeos evaluados que, aunque suelen manejarse con una

Los resultados en las vaquillonas son buenos

La estación reproductiva comenzó en la pasada primavera de 2022, con la inseminación de los ganados solteros y, a pesar de estar ya instalada la sequía para muchos productores, los datos objetivos son buenos, de acuerdo con el Dr. Guillermo De Nava. El profesional en ese momento revisó más de 15.000 vaquillonas en la previa a los programas de inseminación donde “la tasa de ciclicidad nos da 82%, que es un porcentaje similar al año anterior”, siendo este dato un promedio de 37 programas que llevó adelante en el norte del país.

De acuerdo con De Nava, el 95% de las vaquillonas que llegan ciclando a la estación reproductiva logran preñarse, en tanto que las que se encuentran en anestro “algunas pasan de largo, no se logran preñar, y las que lo hacen se preñan tarde en la estación reproductiva, o sea que la calidad de la preñez es menor”.

carga animal alta, son sometidos a un Manejo Reproductivo Controlado y poseen un programa de selección por fertilidad en las vacas de muchos años, lo que puede mitigar la incidencia de anestro en las vacas de cría”, precisó De Nava.

Además, el veterinario advirtió que en “todos los predios” en donde se evaluaron rodeos en el monitoreo de entore se observa un continuo deterioro en la cantidad y calidad forrajera “por el avance de la severidad de la sequía”. **NR**

Figura 1: Evolución en la incidencia del Anestro Total en los Monitoreo de Entore

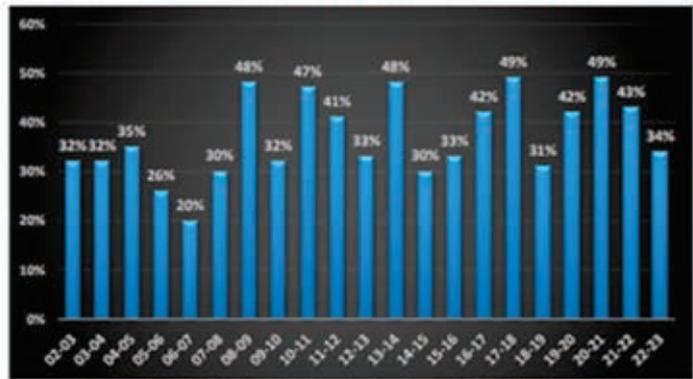
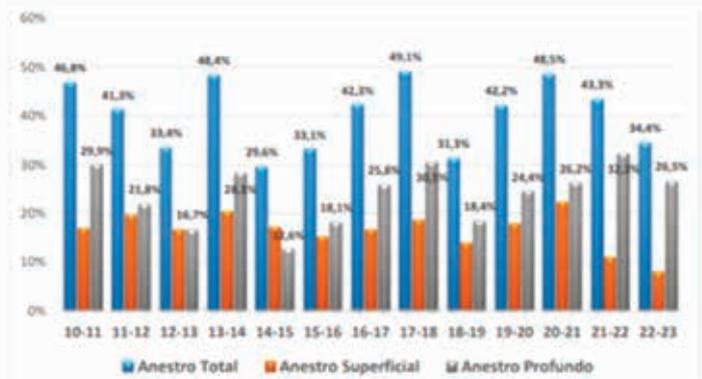


Figura 2: Evolución de los hallazgos en la calidad del Anestro en los Monitoreo de Entore



El total de vacas en anestro en el monitoreo del entore 2022/23 por parte del veterinario Guillermo De Nava arrojó un porcentaje de 34%, significativamente por debajo del 43% del año anterior y el más bajo de los últimos cuatro años. Sin embargo, cuando se separa anestro superficial de profundo, hay una mayor proporción (26,5%) en anestro profundo, que son vientres que difícilmente lleguen a preñarse, a no ser que se dé un cambio radical de su situación en la última etapa del entore.



Indarte

NEGOCIOS RURALES

DISCRECIÓN & RESPALDO



DESCARGA NUESTRA APP GRATIS

ENTREVISTA

Andrés Oyhenard
andres@tardaguila.com.uy

“Nos preocupa qué pueda pasar en el futuro”

El presidente de la FR, Martín Uría, dio el punto de vista de la gremial sobre la venta de BPU a Minerva



Martín Uría presidente de Federación Rural

El presidente de la Federación Rural (FR), Martín Uría, valora la respuesta y el accionar del gobierno por la sequía, está preocupado por el efecto de concentración que genera la venta de BPU a Minerva y marcó las prioridades donde espera que en 2023 puedan surgir avances.

¿Cómo evalúa hoy la situación de la sequía y el accionar del gobierno para mitigar sus efectos?

En la Federación Rural (FR) venimos siguiendo el tema desde el año pasado porque había zonas del país que se venían complicando. Con el pasar de una primavera y verano seco, las zonas que estaban comprometidas se complicaron más y las que no estaban pasaron a estarlo. Es una seca que se generalizó en todo el país y que aparentemente esa situación extrema se comenzaría a revertir con los últimos episodios de lluvias y lo que se anuncia para adelante. También hay que tener en cuenta que esa recuperación no es generalizada y se está dando por regiones en el país. En cuanto a la reacción de las autoridades y el Poder Ejecutivo, hay que destacar la proximidad con las gre-

miales agropecuarias y la apertura del Ministerio de Ganadería, por ejemplo, para recibir todas las propuestas de las distintas federaciones del interior, que nos hacen llegar sus preocupaciones desde sus subregiones. Nosotros las trasladamos al Ministerio de Ganade-

“El Frente Amplio se concentró en la gran ciudad y nunca reconoció el modo de trabajo que tenemos en el interior del país”

ría para que, a partir de ahí, se vayan tomando las medidas concretas, más allá de la burocracia y particularidades que tenga cada productor para acceder con inmediatez a las mismas.

¿Qué visión tiene sobre el cierre de la venta del frigorífico BPU a Minerva Foods? El delegado de la FR reclamó en la Junta del INAC tener acceso a una investigación de la Comisión de la Competencia del MEF sobre el uso de licencias en la industria que le fue negado.

Nosotros ya nos habíamos manifestado antes de que este negocio se llevara adelante. Hay que aclarar que es un negocio entre privados y no tenemos nada que opinar, pero sí sobre el efecto que esto puede tener en el mercado, porque somos oferentes de la materia prima. Es evidente que cuantos más competidores haya, más opciones o selección de venta tiene el productor para la venta. Ahora vemos que esa posibilidad se concretó y nuestro representante en el INAC hizo los descargos que comentabas en la pregunta. Esa preocupación ya se la hicimos llegar a las autoridades en su momento, que no es más que el punto de vista de los productores de la Federación. Ahora tenemos que esperar para ver si esa preocupación que tenemos tiene fundamentos en el futuro. Nuestra preocupación es qué pueda pasar en el futuro. Sabemos que en INAC, a través de los representantes de los productores, hay alguna acción para ver si esto finalmente se puede llevar adelante. La preocupación está arriba de la mesa y más si miramos sobre lo que manejan algunos analistas que hablan de que en un futuro puede existir una posibilidad de fusión de ambas empresas (Marfrig y Minerva). Esto nos llevaría a que más de la mitad del mercado pueda quedar en manos de una empresa. Pero, además, también debemos tener en cuenta los corrales que están en manos de la industria, un factor que opera como cierto regulador del mercado ganadero para faena.

¿Qué prioridades entiende que el gobierno debería encarar en este 2023? La Federación Rural ha marcado cierta disconformidad por lo que se ha hecho hasta ahora con el tema perros y los constantes ataques al rubro ovino.

Hay muchas cosas para cambiar. Venimos de 15 años de gobierno del Frente Amplio con un desconocimiento total de lo que era el sistema productivo del Uruguay y el modo de vida del campo. El Frente Amplio se concentró en la gran ciudad y nunca reconoció el modo de trabajo que tenemos en el interior del país.

Eso llevó a que tomaran muchísimas medidas que siguen afectando nuestra forma de trabajo y hay mucho por atender. Te pongo un ejemplo: hoy estamos con un plan de reserva de agua y un plan a largo plazo y tenemos una ley del agua que no permite que eso se

pueda realizar porque el sindicato de OSE entendió que el agua es un bien público y no se puede almacenar sin tener un objetivo determinado. Esas pequeñas cosas más acá o más allá, afectan al sector productivo.

También nos preocupa lo que está pasando con la caída del tipo de cambio y el Instituto Nacional de Bienestar Animal (INBA) con el bienestar animal y el control de los perros, que no se le ve la vuelta. Por lo menos aflojó un poco esa discusión que teníamos directamente entre productores ambientalistas, porque se dieron cuenta que el tema perros ya es un problema social y está dentro de las ciudades. Hay muchos temas que tenemos que tratar de resolver y están arriba de la mesa y que el sector productivo está constantemente planteando. **NR**



De erradicación a control, un paso importante

¿Lo dejó conforme el cambio que se realizó sobre el control de la brucelosis?

Desde la Federación íbamos en ese camino en línea con lo que nos habían transmitido los productores. Sabíamos que, con esta campaña, así como estábamos, no íbamos a ningún lado, con muchos años de sangrados y trámites que nos tenía trancados con altos costos y trabajo para el productor.

En un momento se habló de flexibilización, en la Federación siempre hablamos de una reorganización de la campaña contra la brucelosis. Se va tomando definición, por lo menos, sacar el título de erradicación a control de brucelosis ya es un paso importante. Y después, la posición que tomó el Ministerio de Ganadería respecto a realizar una recategorización de los productores va en el sentido que pretendíamos de que el conocimiento técnico y académico se adaptara a la realidad de producción y no que la realidad de la producción se tuviera que adaptar a esas exigencias del conocimiento veterinario. Creemos que se está caminando en ese sentido; veremos cómo repercute realmente a nivel de campo y si tiene algún efecto.

El segundo compró al quinto

En sendos comunicados de Minerva y NH Foods confirmaron la venta de BPU Meats a la empresa brasileña



Con la venta de la planta duraznense BPU Meats al grupo Minerva se confirma la salida de Uruguay de un jugador de peso en la producción mundial de alimentos, como la japonesa NH Foods, a la vez que se da un paso significativo en la concentración de la industria frigorífica, dado que la segunda principal empresa del país adquiere a la quinta.

De esta manera, Minerva Foods pasa a contar con cuatro plantas de faena de vacunos en Uruguay (Carrasco, Canelones, Pula y BPU Meats) en las que en 2022 se faenaron 602 mil vacunos, 25% del total en el país. Minerva Foods pasa a tener la misma cantidad de plantas que Marfrig; entre ambas acumulan 51% de la faena de 2022.

Ambas empresas emitieron comunicados confirmando la transacción que es por unos US\$ 40 millones, sustancialmente inferior a los alrededor de US\$ 100 millones en los que NH Foods compró la planta al inglés Terry Johnson no muchos años atrás.

En el comunicado Minerva Foods destacó que BPU Meats “es uno de los más modernos frigoríficos de carne vacuna en América del Sur, con una capacidad de faena de 1.200 vacunos diarios”. Agregó que “utiliza la más alta tecnología en el procesamiento industrial, produce y exporta carne con los más elevados índices de calidad y seguridad alimentaria”.

Con esta compra, Minerva Foods pasa a tener una capacidad de faena diaria

“Confiamos en que la consolidación de nuestras operaciones en Uruguay permitirá sinergias operacionales y comerciales significativas”

de 3.700 vacunos. “Confiamos en que la consolidación de nuestras operaciones en Uruguay permitirá sinergias operacionales y comerciales significativas, ampliando las oportunidades de arbitraje en el mercado internacional”, dijo en el comunicado.



NH Foods también emitió un comunicado sobre la venta de BPU Meats a Minerva donde dijo que “para que BPU siga creciendo en el futuro aprovechando sus fortalezas, hemos decidido que la mejor manera de hacerlo es transferir las acciones de BPU a un socio fuera de nuestro grupo que comparte nuestra visión de crecimiento en el negocio de la carne vacuna y puede utilizar nuevos

“Hemos decidido que la mejor manera de hacerlo es transferir las acciones de BPU a un socio fuera de nuestro grupo”

recursos y redes de ventas”. Y agrega que “hemos determinado que Minerva puede aprovechar sus recursos, como su base comercial y red global, y fortalecer y expandir sus operaciones en Asia, América del Norte y otras regiones para contribuir al crecimiento sostenible de BPU y aumentar su valor corporativo. La decisión de transferir las acciones de BPU a Minerva se tomó con base en este juicio y está en línea con nuestra estrategia de optimización de cartera y concentración de recursos de gestión”.

NH Foods informó que en el ejercicio a setiembre de 2022 las ventas netas de BPU Meats alcanzaron US\$ 266,2 millones, con pérdidas netas de US\$ 5,03 millones. En los tres últimos ejercicios acumuló un negativo de US\$ 23,5 millones. **NR**



Vicepresidente de Sundiro Holdings se reunió con todos los acreedores de Lorsinal

El vicepresidente del grupo chino Sundiro Holdings, propietario en Uruguay de los frigoríficos Lorsinal y Rosario, estuvo en el país durante más de una semana, oportunidad en la que, junto con la administración de la empresa en Uruguay, dialogó con todos los acreedores del frigorífico. El objetivo es que para fin de febrero se pueda documentar la deuda con todos ellos y se acordará la forma en que se estarán realizando los pagos, dijo a Faxcarne Julio Ortiz, CEO de Sundiro Holdings en Uruguay.

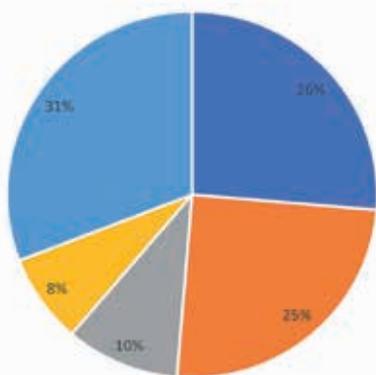
“La primera entrega será entre fines de febrero y principios de marzo y luego se pagará a cada acreedor en cuotas mensuales”, dijo el empresario. La cantidad de cuotas se negociará con cada uno de los acreedores. “Se coordinará una financiación que le sirva a las dos partes”, dijo Ortiz, “de acuerdo con las necesidades de cada uno”.

La deuda total de Lorsinal con los acreedores ganaderos es de US\$ 6,5 millones.

El CEO de Sundiro en Uruguay dijo que todavía no hay una fecha para que Lorsinal retome las faenas, pero no será antes de mediados de marzo. Lorsinal está sin actividad desde principios de año.

A partir de ahora la gestión de ambas plantas corre por cuenta de la misma administración, que es la que estaba al frente de frigorífico Rosario.

Faena de vacunos 2022



■ Marfrig

■ Minerva+BPU

■ Las Piedras

■ Pando

■ Otros



En base a la faena de 2022, los dos grupos brasileños acumularían 51% de la faena total

Qué problema con el dólar

En 2022 por concepto de ventas finales la ganadería tuvo un moderado aumento de la facturación en dólares, pero bajó en pesos



La ganadería de carne en Uruguay por concepto de ventas finales facturó cerca de US\$ 3.000 millones en 2022, superando en 4,6% el récord del año anterior y siendo el valor más alto de la historia. Sin embargo, no es oro todo lo que reluce, dado que al pasarlo a pesos —fundamentalmente a pesos constantes— el resultado es inferior al de 2021.

Las condiciones del mercado variaron radicalmente a mediados de año, tanto en los precios como en los volúmenes

comercializados. El valor medio del novillo especial, de acuerdo con las referencias de la ACG, fue de US\$ 5,13 el kilo carcasa en el primer semestre y bajó 17% a US\$ 4,27 en el segundo. A su vez, en el primer semestre se faenaron 1,34 millones de vacunos y en el segundo 1,07 millones, una caída de 20%.

De todas formas, en el promedio del año hay un aumento en la facturación de la ganadería por concepto de ventas finales respecto al año anterior, lo cual se dio fundamentalmente por la suba del valor medio de venta. En el caso de las ventas a frigorífico fue de 20,3% a US\$ 1.198 por cabeza, en tanto que el valor medio de los animales exportados en pie subió 18,8% a US\$ 944.

Esto fue parcialmente compensado por un menor volumen de ventas, tanto a faena (-8,6%) como en pie (-69%). La faena de vacunos en 2022 alcanzó 2,41 millones, 230 mil menos que el récord de 2,64 millones de 2021.

Por concepto de ventas a frigorífico la ganadería facturó US\$ 2.888 millones, en tanto que por la exportación en pie fueron solo US\$ 76 millones debido al drástico descenso en la cantidad de animales comercializados.

En 2023 se dará un nuevo descenso

Por más que las expectativas lucen favorables en cuanto a la evolución del mercado de hacienda, es un hecho que la facturación descenderá respecto al récord del año pasado. Es altamente probable que los precios no alcancen los máximos históricos de 2022 pero, fundamentalmente, es un hecho que la faena caerá nuevamente. En el primer semestre el ingreso de animales a frigorífico descenderá drásticamente respecto a los primeros seis meses de 2022 y el segundo semestre seguramente no tenga diferencias muy significativas.

Además, dado que el dólar comenzó el año mucho más abajo que el promedio del año pasado, es más que probable que el valor medio de 2023 también caiga, por lo que en pesos la situación se seguirá ensombreciendo.

Facturación de la ganadería de carne

El problema se da cuando esta facturación récord se pasa a pesos, que es en la moneda en la que los ganaderos —en especial la ganadería familiar y los medianos empresarios— tienen una proporción significativa de sus egresos, tales como los salarios de los empleados, las tarifas, impuestos y el costo de vida de la familia.

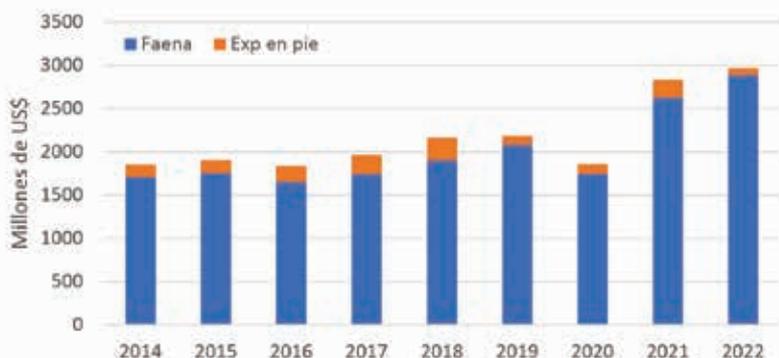
El dólar en Uruguay promedió 41,2 pesos en 2022, una baja anual de 5,4%. En pesos corrientes la facturación de la ganadería no subió, sino que tuvo un moderado descenso anual de 1,1%.

Ese no sería un problema que dé para encender las alarmas, pero empieza a serlo si se tiene en cuenta la inflación. Esta fue de 8,3% el año pasado. Por lo

El mejor año de la historia en materia de la facturación queda ensombrecido por la evolución de una variable ajena al sector, como el tipo de cambio

tanto, en pesos constantes, la facturación de la ganadería se contrajo 8,7% anual, que es un descenso significativo.

El mejor año de la historia en materia de la facturación queda entonces ensombrecido por la evolución de una variable ajena al sector, como lo es el tipo de cambio, pero que tiene una enorme incidencia en el resultado final. **NR**



Facturación de la ganadería

			2019	2020	2021	2022	Dif %
Faena	Cantidad	Miles	2.232	2.007	2.638	2.410	-8,6%
	Precio medio	US\$/cabeza	934	870	996	1.198	20,3%
	Producción carne	Miles tons	563	520	668	617	-7,7%
	Facturación	Millones US\$	2.086	1.746	2.629	2.888	9,9%
Exp en pie	Cantidad	Miles	151	118	259	80	-69,0%
	Precio medio	US\$/cabeza	664	959	795	944	18,8%
	Facturación	Millones US\$	100	113	206	76	-63,2%
Total	Extracción	Miles cabezas	2.383	2.124	2.898	2.491	-14,0%
	% del stock		20,9%	18,0%	24,3%	21,6%	
	Facturación	Millones US\$	2.186	1.859	2.835	2.964	4,6%
En pesos	Dólar	\$/US\$	35,3	42,0	43,6	41,2	-5,4%
	\$ corrientes	Millones	77.056	78.114	123.462	122.059	-1,1%
	Inflación	Porcentaje	8,8%	9,4%	8,0%	8,3%	
	\$ constantes 2022	Millones	98.569	91.337	133.704	122.059	-8,7%

Por Andrés Oyhenard
andres@tardaguila.com.uy

Crédito con buena salud

En medio de una de las sequías más agudas, el financiamiento bancario del agro muestra números robustos



En línea con una secuencia de buenos años en términos generales para la producción agropecuaria en su conjunto, el cierre del año 2022 confirmó una solidez en la salud del endeudamiento del sector primario con la banca.

De acuerdo con los datos que publica la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central del Uruguay (BCU), a diciembre el sector agropecuario tenía líneas de crédito por un récord de casi US\$ 2.900 millones,

con una cartera de préstamos vencidos (mora) de apenas US\$ 27 millones (0,9% del total). En diciembre de 2021, el endeudamiento del agro rondaba los US\$ 2.400 millones y el porcentaje de créditos vencidos llegaba al 1,6% (unos US\$ 32 millones).

El aumento sostenido en el crédito del sector agropecuario se dio incluso en un contexto donde las tasas de interés en dólares que cobran los bancos vienen pautando una marcada tendencia alcista en los últimos meses, en línea con la política de endurecimiento monetario que viene aplicando la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed) para contener la inflación en ese país. En diciembre, la tasa de interés promedio que informó el BCU para los créditos del agro se ubicó en 5,7% anual; en diciembre de 2021 era de 3%.

Un SiGa Agropecuario

Desde el lunes 13 de febrero las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) del sector agropecuario pueden acceder a garantías del Sistema Nacional de Garantías (SiGa) abonando una comisión única bonificada de 0,6% anual para los créditos de capital de trabajo de hasta 36 meses que soliciten mientras se extienda la Emergencia Agropecuaria.

Será para Mipymes para empresas que anualmente vendan hasta 75 millones de UI (unos US\$ 10,7 millones).

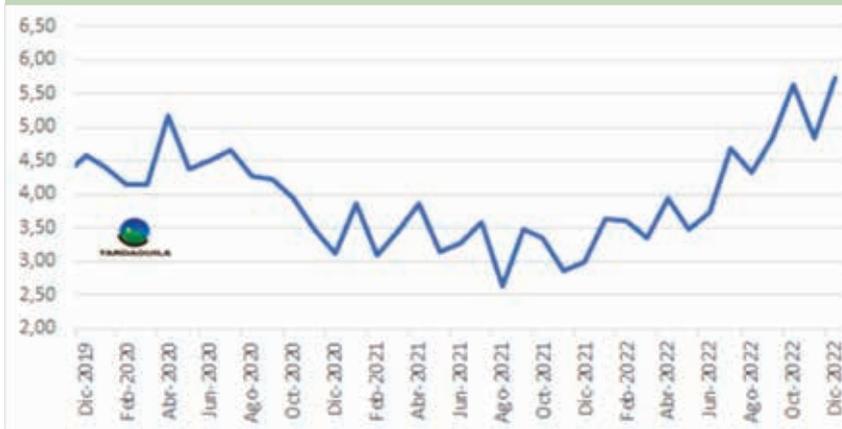
Cabe recordar que los productores lecheros pueden acceder a garantías del Fogale para cualquier destino (capital de trabajo e inversión) y a plazos mayores, sin abonar comisión.

El SiGa es una herramienta que el Estado pone a disposición de las Mipymes para facilitar que estas accedan a financiamiento, garantizando los créditos de las empresas que lo necesiten.

Endeudamiento del agro en millones de US\$



Tasa de interés anual en dólares del agro en %



Ganadería y frigoríficos

De acuerdo a los datos del BCU, el sector ganadero tenía créditos con los bancos por unos US\$ 885 millones, con una cartera de préstamos en condición de vencidos de US\$ 6,7 millones (0,8% del total). La morosidad de las explotaciones ganaderas del país estuvo por debajo del 1% desde mayo del año pasado, y bastante por debajo del 4% o 5% que llegaron a registrarse durante varios meses de los años 2019 y 2020.

A su vez, el volumen de financiamiento arrastra un sostenido aumento sin que ello haya implicado un deterioro en los niveles de morosidad. En el último año móvil a diciembre el crédito de este eslabón productivo aumentó en US\$ 126 millones.

Agricultura y lechería

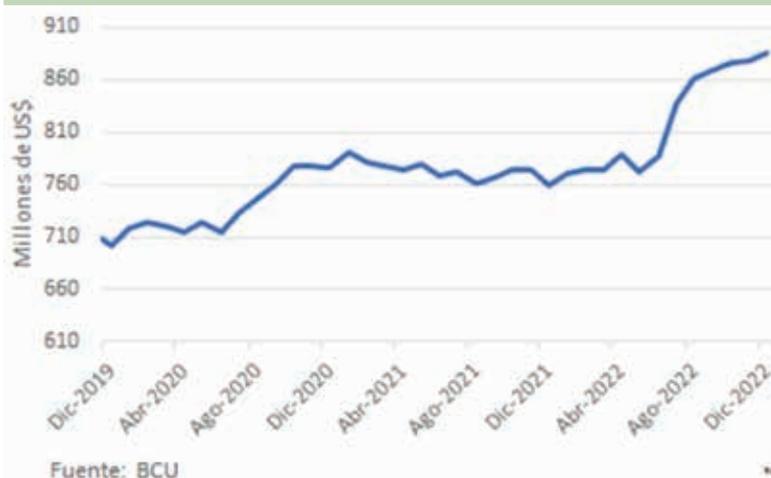
Los productores agrícolas cerraron diciembre con líneas de créditos por unos US\$ 243 millones, unos US\$ 16 millones por arriba de igual mes de 2021. El volumen de créditos vencidos también es bajo en este caso y ronda los US\$ 2 millones. El arroz (US\$ 108 millones) y los cultivos oleaginosos (US\$ 110 millones) son los que concentran prácticamente la totalidad del financiamiento del sector, bastante por encima de los montos que se registran en trigo (US\$ 17 millones) y cebada (US\$ 8 millones).

Finalmente, en el caso de la lechería el crédito insinuó una recuperación sobre el cierre de 2022 con un promedio de unos US\$ 184 millones en el trimestre octubre-diciembre. El porcentaje de crédito vencidos se mantiene estable sobre un eje del 2% (unos US\$ 3,6 millones).

En el trimestre febrero-abril del año pasado los préstamos de la fase primaria habían alcanzado un piso de unos US\$ 166 millones.

En el caso de la industria láctea también se observó cierta estabilidad al cierre del año con un pasivo bancario por unos US\$ 170 millones en el último trimestre, con una cartera de préstamos vencidos de unos US\$ 5,8 millones (3,4% del total). Así, ambas cadenas de la lechería tenían a diciembre créditos por US\$ 354 millones, según el BCU.

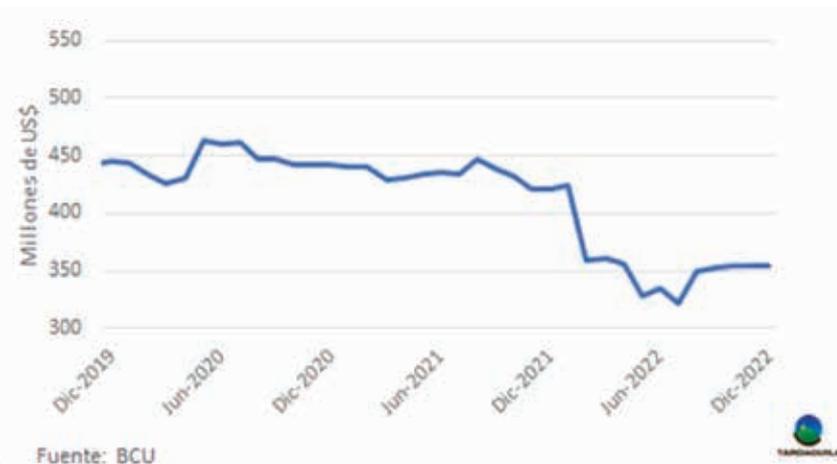
Créditos de la ganadería



Créditos de la agricultura en millones de US\$



Deuda de los tambos y la industria láctea con el sistema bancario



“Veo muy limitada la capacidad de oferta de ganado para faena”

En entrevista con Negocios Rurales, el consignatario Gustavo Basso dio su mirada sobre el contexto del mercado ganadero vacuno y ovino

Fue una sequía que no sorprendió a nadie porque estaba anunciada. Sin embargo, tiene un comportamiento comercial que no condice con la realidad forrajera que enfrenta el país. Habitualmente las sequías afectaban lo que era el normal desarrollo de los negocios por un aumento progresivo y abundante de oferta y una pérdida de estado de los ganados que se volvía cada vez más compleja. Eso derivaba en un aumento de la faena y caída de los precios del ganado. Además, en episodios anteriores como el de 1989 —con los resultados más negativos que yo recuerde— la situación llevó a una mortandad de varios cientos de miles de animales. Eso ahora no se ha visto. Estamos con entradas muy cortas a las plantas y un nivel de actividad bajísimo, que hoy está 30% por debajo del año pasado. Y con precios firmes. En las tres primeras reuniones de la ACG de este 2023 marcaron subas en prácticamente todas las categorías, aunque quizás en la última hubo cierto equilibrio. Cerramos un enero donde el nivel de faena no se enteró de la realidad forrajera. Todo esto fue contrario a lo que indicaría la lógica de un aumento de oferta.

En la reposición pasa algo similar. Transitamos todo enero con una demanda que superaba a la oferta. Hubo mucho vendedor que no lo conformaron los

precios y tomó la decisión de retener los ganados. Todo esto respaldado en un avance muy importante en el uso de suplementos, de reservas y, por supuesto, a los ajustes de carga que se dieron en forma anticipada por los pronósticos climáticos ya desde finales del invierno pasado. Esperemos que en febrero lleguen las lluvias para reiniciar la recomposición forrajera tan necesaria.

¿Y para el mercado ovino? China insinúa una recuperación en precios y demanda tras los festejos del Año Nuevo.

Se nota una mejora. De alguna forma se comienza a insinuar desde la última semana de enero una recuperación de China tras los festejos del Año Nuevo con valores mejores de los que teníamos. Esperemos que esto no sea fugaz, como ya ocurrió en el pasado. Sobre fines de diciembre y principios de enero vimos cierta inconsistencia: de repente estaban los compradores (los importadores chinos) y al otro día bajaban US\$ 500 la tonelada. Esperemos que esto sea algo más estructural para darle un soporte al mercado que tanto se necesita.

Claramente el mundo baila el ritmo que impone China. Al mover China, se mueven los mercados anexos que están atentos a lo que hace este gigante. Esto da una perspectiva favorable para el rubro ovino para el fortalecimiento de los valores en el corto y mediano plazo.

¿Y cómo ve la perspectiva para la exportación de ganado en pie este año?

La exportación en pie está con una predisposición a llevar adelante una operativa más voluminosa de la que tuvo en 2022. Estamos con un negocio de exportación que abre una perspectiva interesante para darle al productor un precio consistente bien respaldado por esta operativa comercial.



“Apuntaría a Asia”

Si tuviera que darle prioridad hoy, ¿priorizaría avanzar con la Unión Europea como planteó el presidente Lula o sería prudente tratar de acelerar el TLC Uruguay-China?

Quiero cerrar todos los acuerdos que sean posibles, pero si tuviera que darle prioridad apuntaría a Asia. Es ahí donde está el futuro para la demanda para la carne. Además, tenemos que recordar todo el destrato que hemos sufrido por parte de Europa en este ciclo eterno de negociaciones. Siento que hoy quieren apurarse porque el Mercosur está apuntando más a China. Sufrimos un desaire de Europa cuando se había llegado a culminar la negociación y luego, internamente, los europeos rechazaron todo lo que habían acordado sus propios negociadores. Si hoy tengo que darle prioridad a un destino, es China.

¿Cómo se imagina la oferta de ganado para faena en lo que resta del año? Se viene de dos años con volúmenes muy elevados de industrialización, pero también con una caída del stock vacuno y un negocio cuesta arriba para el encierro en corrales.

Veo muy limitada la capacidad de oferta de ganado para faena. Eso anticipa que va a ser muy difícil superar el umbral de 2,4 millones de cabezas. Tenemos hoy la incertidumbre de que la industria no logra satisfacer los valores que pretenden los corrales para encerrar más ganados. Recordemos que el gran soporte de la faena de los últimos dos años tuvo una incidencia muy fuer-

“La exportación en pie está con una predisposición a llevar una operativa más voluminosa de la que tuvo en 2022”

te de los animales terminados a corral. En la medida en que no se agilice o se den señales de la industria para encerrar, va a ser muy limitada la oferta de animales bien terminados que van a tener los frigoríficos este 2023.

También se puede estar ante una

En abril vamos a tener una foto más precisa del impacto de la sequía cuando se conozcan los distintos diagnósticos de preñez para poder tener datos objetivos e imaginarse cuál será el real efecto que tuvo este evento. No creo que vayamos a salir indemnes de todo esto; alguna consecuencia vamos a tener. Creo que vamos a tener menos terneros de los que deseáramos, pero hay que esperar los números objetivos. Ya venimos de una caída del stock vacuno muy importante frente a los primeros datos que se manejan. Esto de alguna forma también condiciona la disponibilidad de ganado para faena que va a disponer la industria a futuro.

¿Qué valoración hace de la venta de BPU a manos de Minerva Foods?

Creo que no sorprendió a nadie luego que saliera el anuncio de la oferta y de la reserva del negocio. Ahora falta la definición de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia sobre el efecto de concentración de la demanda para que se avale la transacción. Sin lugar a duda preocupa por la concentración de la oferta, pero también duele la pérdida de un actor japonés como NH Foods, que era único en América en la parte industrial. Esa era una distinción para Uruguay y da cierta pena perder esa exclusividad que fue relevante para



Frigorífico Casa Blanca S.A.

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

Hito: primera generación de Auxiliar de Consignatario

La UDE hizo entrega de los primeros títulos de la carrera en una ceremonia organizada junto a la ACG



En una actividad realizada tras la reunión de precios de la Asociación de Consignatarios de Ganados (ACG) del pasado lunes 13 de febrero en la parrillada El Puesto, la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de la Empresa (UDE) hizo entrega de los diplomas de la primera generación de Auxiliar de Consignatario, una carrera que llegó para quedarse, dijo a NR el Ing. Agr. Claudio Williman, director Facultad de Ciencias Agrarias de la UDE.

“El balance es más que positivo a pesar de que nos costó mucho largar esta carrera junto a los técnicos de la UDE y la ACG para definir cuál debería ser el plan de estudios”, explicó.

De todas formas, el primer año se cumplió con el objetivo de tener una primera generación de 20 estudiantes que cursaron. “Más de la mitad cumplieron en tiempo y forma con todos los requisitos y recibieron sus títulos, mientras que al resto le queda algún examen que estará rindiendo en breve”.

Williman dijo que es una carrera que balance “muy bien” la teoría y la práctica con materias que van desde el área productiva, la genética, el bienestar animal, hasta los temas específicos que tiene que saber alguien que trabaja como cosignatario de ganado o un escritorio rural como lo son las técnicas de negociación, la trazabilidad, o el manejo de planillas y su digitalización.

“Es un curso que quedó muy completo. Siempre la primera experiencia lleva a revisar los planes, pero en este caso hicimos mínimos retoques de carga horaria para la segunda generación de este año, para la cual ya tenemos varios inscriptos por suerte”, destacó Williman. **NR**

Apuesta a lo presencial

Si bien el primer año se optó por hacer una especie de híbrido entre presencial y remoto por la pandemia, la carrera de Auxiliar de Consignatario en 2023 será 100% presencial “porque se requiere mucho intercambio” entre los alumnos y los profesores, indicó el director.

El curso se dicta jueves y viernes de 17 a 21 horas, mientras que algunos sábados se coordinan clases prácticas en los frigoríficos o predios de productores agropecuarios.

El curso tiene 1 año de duración, su comienzo será el próximo 15 de marzo y los últimos exámenes se rinden sobre fines de diciembre. En 2022, el 70% de los estudiantes de esta carrera fueron del interior.

“Otra cosa interesante es que el 50% trabajó o estaba en un escritorio rural. Eso demuestra que este curso era una necesidad”, dijo Williman.

El director añadió que la Facultad de Ciencias Agrarias siempre ha procurado estar en constante cercanía con el sector agropecuario a través de distintas instituciones. “La alianza con la ACG para esto ha sido fundamental”, valoró.

Los socios de la ACG tienen un 25% de descuento en el curso de Auxiliar de Consignatario.



**TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL**

GRECCO TRANS

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



**ALFONSO
IRAOOLA LTDA.**

**NUESTRA TRAYECTORIA
ASEGURA SU CONFIANZA**

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS

CARDONA - SORIANO

☎ 9520 9929 / 9948 ✉ alfonso@iraola.com.uy



El campo
mira hacia adelante,
nosotros también.

 **Romualdo Cía**
NEGOCIOS RURALES

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

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

 **Luis
Bengochea**
NEGOCIOS RURALES

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

 registro de
glaz rural



Ingrese a nuestra web:
acg.com.uy

 **ACG** ASOCIACIÓN DE
COMBINATARIOS DE SANADO
FUNDADA EN 1920

¡SOMOS REFERENCIA!

Marfrig y el IPA extienden relaciones en 2023

El objetivo de esta nueva alianza es acercar conceptos prácticos de manejo para mejorar los resultados de las empresas ganaderas

En el marco de un acuerdo sellado recientemente para promover el crecimiento sustentable y la competitividad del sector cárnico, Marfrig y el Instituto Plan Agropecuario (IPA) dictarán nuevos cursos para la mejora de la gestión de la ganadería en Uruguay.

En un comunicado, Marfrig dijo que el objetivo de esta nueva alianza es acercar conceptos prácticos de manejo para mejorar los resultados de las empresas ganaderas. Uno de los mayores productores de carne y líder mundial en producción de hamburguesas y un instituto referente en el apoyo a la producción ganadera, reúnen esfuerzos para generar capacitaciones que están dirigidas a operarios rurales y productores. Se trata de diferentes cursos presenciales y prácticos con temáticas como: alambrado, pasturas, uso de maquinaria en establecimientos ganaderos, manejo del pastoreo, bienestar animal, entre otros. Este año se realizará el lanzamiento de nuevos cursos sobre operarios en ganadería y manejo de herramientas para el pastoreo.

Los participantes podrán diseñar su propio plan de estudios en función de sus intereses. Los cupos por curso son de 25 personas y, dependiendo de la temática, la duración será de entre dos y cuatro jornadas. Las inscripciones se realizan a través de un formulario en el sitio web del IPA <www.planagropecuario.org.uy>

Marcelo Secco, CEO de Marfrig Uruguay, expresó que la experiencia del año 2022 fue muy satisfactoria, ya que se generó un nivel de formación compartido entre quienes están involucrados en la operativa agropecuaria.

“Tuvimos un nivel de distribución geográfica amplio en el país, que era una de las cosas que buscábamos. Para el 2023 queremos redoblar la apuesta, ya que estamos convencidos de que la formación es un pilar en este camino de mejora. El desafío para este año es seguir generando oportunidades en la calificación de operarios, llegar a las personas que no tienen la posibilidad de acceder a este tipo de formación y ampliar, aún más, la distribución geográfica”, señaló.

En tanto Esteban Carriquiry, presidente del Instituto Plan Agropecuario, destacó que en 2022 se realizaron 10 cursos

La experiencia del año 2022 fue muy satisfactoria, ya que se generó un nivel de formación compartido entre quienes están involucrados en la operativa

con cupo lleno y se capacitaron más de 300 personas. Para este año “esperamos explorar otras zonas del país con los mismos cursos y vamos a agregar nuevas temáticas pensando en demandas concretas como pastoreo y manejo de pasturas. En la medida que sigamos haciendo esto, vamos a tener mejor calidad y aplicabilidad”, agregó.

Los cursos 2023 darán inicio en marzo en San José y la primera temática a desarrollar será “Manejo de pasturas sembradas”. En el mes de abril se llevarán a cabo cuatro cursos: “Alambrado eléctrico” en Río Negro y Salto, “Bienestar animal” en Lascano y “Manejo práctico de herramientas para el pastoreo” en Paysandú. Los cursos restantes serán difundidos en los próximos meses. **NR**





Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

Uruguay dejó en aduanas casi US\$ 500 millones

Por la carne vacuna se pagaron casi US\$ 300 millones; la mayor parte se la quedó China, país con el cual el gobierno procura cerrar un TLC

En 2021 Uruguay pagó US\$ 485 millones en concepto de aranceles por sus exportaciones de bienes. Este monto alcanzó valores máximos en 2021, en línea con el entonces récord de exportaciones de ese año (US\$ 11.549 millones), una cifra que se superará en 2022 ya que las ventas al exterior alcanzaron nuevos máximos el año pasado (US\$ 13.356 millones).

“En general, los aranceles tienen una tendencia similar a la de las exportaciones, aunque la composición de los

productos y destinos de exportación determinan la diferencia en su dinámica. El fuerte aumento de 43% registrado por las exportaciones en 2021 se tradujo en un aumento superior en el pago de aranceles, un 46%. Esto se debe a que algunos de los productos que más contribuyeron al crecimiento de las ventas externas fueron productos agropecuarios, que son generalmente los que tienen mayor carga arancelaria”, explicó Uruguay XXI en su informe de comercio exterior de enero.

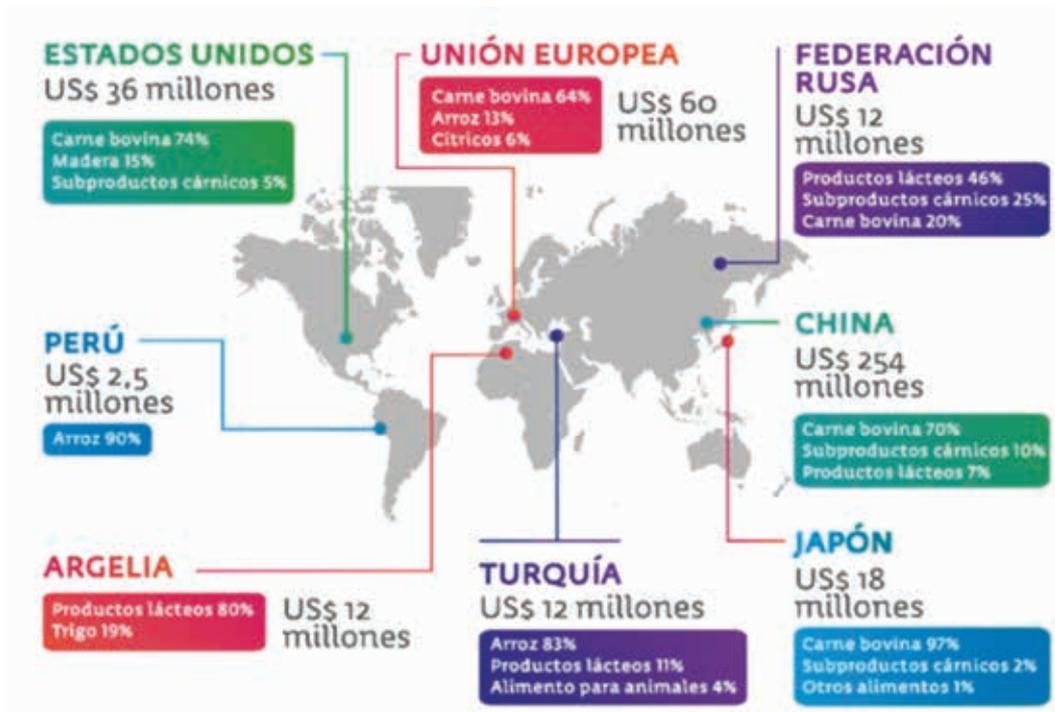
Exportaciones de bienes y aranceles pagados (millones US\$)

Año	Exportaciones	Aranceles	% del total
2016	8.360	278	3,3%
2017	9.126	287	3,1%
2018	9.105	307	3,4%
2019	9.207	366	4,0%
2020	8.037	332	4,1%
2021	11.373	485	4,3%

Fuente: elaborado por Uruguay XXI y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) con base en Dirección Nacional de Aduanas (DNA), MacMap y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Principales productos exportados por Uruguay 2021

Aranceles Pagos: Productos	Millones US\$	% del monto exportado
Carne bovina	293	12,1%
Productos lácteos	39	5,2%
Subproductos cárnicos	35	7,5%
Arroz	24	6,2%
Soja	16	1,8%
Carne ovina y caprina	16	12,5%
Madera y sub-productos	11	1,9%
Pescados y prod. del mar	8,3	8,1%



La carne bovina fue el principal producto de exportación en 2021 y el que pagó más aranceles. Representó el 61% del total (US\$ 293 millones). Las exportaciones cárnicas nacionales ingresaron con un arancel promedio de 12% en 2021. Esto representó un costo extra para los importadores en destino de US\$ 0,7 por cada kilo de carne de origen uruguayo.

En tanto, los aranceles pagados por las exportaciones del sector lácteo uruguayo rondaron los US\$ 39 millones en 2021, distribuidos fundamentalmente en leche en polvo, manteca y quesos. El sector representó en 2021 el 6% de las exportaciones uruguayas y 8% de los aranceles pagados. **NR**

El Mercosur debe modernizarse

A China —principal destino de las exportaciones uruguayas— se pagaron US\$ 254 millones en 2021, es decir el 52% del total. De este total, el 80% correspondió a la carne vacuna y sus menudencias.

El presidente brasileño Luiz Inácio Lula da Silva dijo, tras reunirse con su par Luis Lacalle Pou en enero, que comparte las ideas de innovación y apertura, que el Mercosur debe modernizarse y que, para revisar lo que requiera ser estudiado, deberán participar los técnicos, luego los ministros y después los presidentes. Remarcó que es "urgente y sumamente necesario" que antes de avanzar con la potencia asiática el Mercosur cierre el TLC con la Unión Europea.

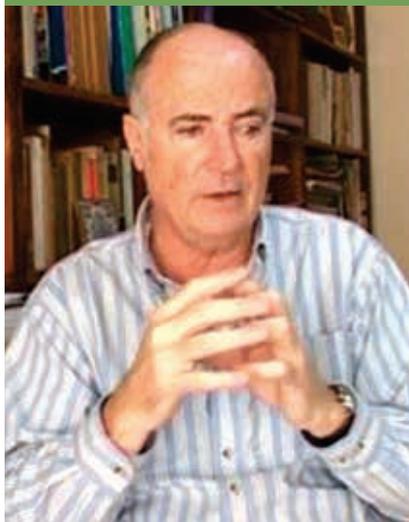
"Vamos a intensificar las conversaciones y vamos a firmar ese acuerdo (por la Unión Europea) para que podamos discutir enseguida un acuerdo entre China y Mercosur, y yo creo que es posible. Nosotros queremos conversar con el Mercosur y conversar con nuestros amigos chinos y negociar un acuerdo Mercosur-China", afirmó Lula.

Lacalle Pou reiteró que Uruguay mantiene un diálogo con China y, en paralelo, Brasil profundizará o iniciará otro camino. A su tiempo, se evaluará si el Mercosur comenzará una negociación conjunta en procura de un tratado de libre comercio o Uruguay se sumará a las negociaciones del gobierno norteamericano.



“Lo que pasó fue algo extraordinario”

El analista argentino Ignacio Iriarte dio su punto de vista sobre la explosión de los precios de la hacienda en su país



¿Cuáles son los motivos de la fuerte escalada en los precios de la hacienda en las últimas semanas?

La industria frigorífica comenzó el año con un alto nivel de actividad. La faena de enero fue 22% superior a la de 2022 y fue la mayor de los últimos cinco años. Pero el fuerte de ese crecimiento se dio en los primeros 20 días del mes y luego, con lluvias que mejoraron la situación forrajera en algunas regiones del país, la oferta se redujo y los precios pegaron un salto.

La industria estaba lanzada en un ritmo alto de faena y se encontró con un faltante que nadie esperaba. La industria tenía menores precios de exportación que 9-10 meses atrás, tipo de cambio atrasado y un consumo doméstico cada vez peor. La idea era que cuando lloviera iban a subir los precios, pero lo que pasó fue algo extraordinario, porque ha llovido, pero 50% del stock ganadero está todavía en una situación muy difícil. Lo que sorprende es que semejante salto en los precios se haya dado con lluvias muy parciales.

Luego sucedió algo que es muy común en Argentina, que es que en el corto plazo los precios suben porque el productor o el feedlotero retienen a la espera de que se llegue al techo.

Hoy está pasando algo que está cambiando las cosas, y es que, aunque el costo de la alimentación sigue muy alto, la suba de precios es tan importante que ya se puede decir algo impensado unas semanas atrás, que es que el costo de ganar un kilo dentro de los corrales —unos 450 pesos argentinos— es inferior al valor de mercado de cualquier novillo, que hoy es del orden de los 500 pesos.

Lo que llama la atención en Argentina es que de octubre a enero, cuatro meses de intensa sequía, la oferta de hacienda gorda fue relativamente abundante, lo que nos está haciendo pensar que no era una oferta que llegaba solamente desde los corrales —que estaban perdiendo muchísimo dinero—, sino que los productores ganaderos en los últimos años hicieron mucho

más reservas, al volverse mucho más intensivos; tienen grano propio, silo de pradera, porque sino no se puede entender cómo en condiciones muy malas se siguió sosteniendo la oferta de gordo.

¿La tendencia abarca a todas las categorías de la misma forma?

Esta suba de precios del ganado para faena no ha sido acompañada por el precio de la invernada. Estamos esperando a ver qué pasa, pero la expectativa es que haya un adelanto de la oferta de invernada, con muchos más remates y animales más livianos.

En el año a enero, con una inflación de 100%, las categorías que subieron en la misma proporción que la inflación fueron el novillo y el novillito, además de la vaca gorda. La vaca conserva está a poco de haber aumentado igual que la inflación, así como también el novillo Hilton.

Lo que no subió en la misma proporción que la inflación es la invernada, porque se rige por otras variables. Empieza a haber más oferta y, si bien subió el gordo, está el problema que el invernador pastoril (el grueso de la demanda) en la mayoría de los casos todavía no recuperó su capacidad forrajera.

En las zonas donde llovió, se cortó la oferta de gordo y también de invernada.

¿Cómo observa a Argentina en el contexto internacional tras esta suba de precios?

La industria frigorífica exportadora está en la etapa del estupor, ve que va a tener menos hacienda disponible en los próximos meses, ve que está con estructuras muy pesadas, porque viene de años en los que se trabajó mucho y se exportó mucho. Hay unas 40 fábricas en Argentina que son las exportadoras y que suponen el 35-40% de la faena que son el factor dinámico del sector. Cuando en marzo-abril de 2022 se llegó a los precios máximos de la

historia desde 1959 en términos reales, el protagonista fue la exportación y dentro de esta China.

Ahora, con este novillo de US\$ 4,50-4,60 en gancho, Argentina se ubica muy por encima de Brasil y Uruguay.

Los exportadores tienen un mercado del Hilton muy mejorado debido básicamente a la menor oferta de Argentina. En la exportación a China recuperaron US\$ 500 de los US\$ 2.000 que se habían perdido en los meses anteriores, con tendencia firme y visión muy optimista para lo que se vendrá. Pero más allá de estas mejoras, los números no dan, la industria está en rojo con estos valores de la hacienda, fuertemente desalineada con el resto del mundo.

¿Cuáles son las expectativas de oferta de hacienda a faena en 2023?

Lo que se ve para los próximos meses es mucho faltante de maíz y fuerte competencia del pollo y del cerdo por el grano. En esa puja el feedlot está en condiciones inferiores.

Sin embargo, el nivel de ocupación de los feedlots es alto. En la última publi-

cación del Senasa informan de 1,58 millones de cabezas en los corrales, un número superior al del año pasado. Para esta época se especulaba que habría 1,3-1,4 millones, pero la seca llevó a una ocupación más alta. **NR**

La suba de la carne en año electoral

¿La suba de los precios en un año electoral, y teniendo en cuenta los antecedentes intervencionistas del gobierno en las ventas al exterior, pueden motivar nuevas medidas restrictivas a las exportaciones?

Entre los fantasmas que aparecen por ahora no aparece el de la intervención oficial. Dieron una reducción del 10% en los precios de venta de la carne en carnicerías cuando la compra se hace con tarjeta de débito, pero el impacto va a ser mínimo, porque 70% de la carne en Argentina se vende en carnicerías y la mayoría no tienen pos-net. En los 10-15 días posteriores a que se anunció la medida, los precios siguieron subiendo.

Hoy la información que hay es que el gobierno no va a hacer nada más que rogar que la tendencia no siga. Por la ponderación del precio de la carne, la ilusión que tenía el gobierno de llevar la inflación de 5% mensual a 3% no se va a dar; más bien se está pensando que se va a acercar a 5,5% o 6%. Es un golpe a los sueños de Massa (el ministro de Economía) de bajar la inflación y, probablemente, a su carrera política.

En su momento se habló de un "dólar carne", con el mismo formato del "dólar soja", pero mi visión es que no hay stocks de carne en cámara que justifiquen una medida de este tipo, entonces no se estaría incentivando mayores ventas al exterior.



REMATE			REMATE			REMATE			REMATE		
262			263 <small>ESPECIAL ANGUS URUGUAY</small>			264			265		
FEBRERO 2023			MARZO 2023			MARZO 2023			MARZO 2023		
15	16	17	02	03	04	08	09	10	28	29	30
MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES



Poco terminado y por terminar

La faena de vacunos caerá por segundo año consecutivo y seguramente se ubique por debajo de los 2,2 millones de animales

Hay cierta sorpresa en el sector ganadero, dado que la actual situación de sequía, de las más intensas de los últimos años, no está determinando un aumento en la cantidad de animales enviados a faena.

Las condiciones forrajeras son malas, hay incluso problemas serios de aguadas en muchas regiones del país; sin embargo, en muchos lugares el ganado no luce tan mal como indicaría la disponibilidad de alimento.

Da la sensación, entonces, que más allá de lo apremiante de la situación, la carga ganadera es lo suficientemente baja como para que en muchos lados todavía se pueda estar a la espera de las lluvias sin la necesidad de apurar

ventas de animales desmejorados.

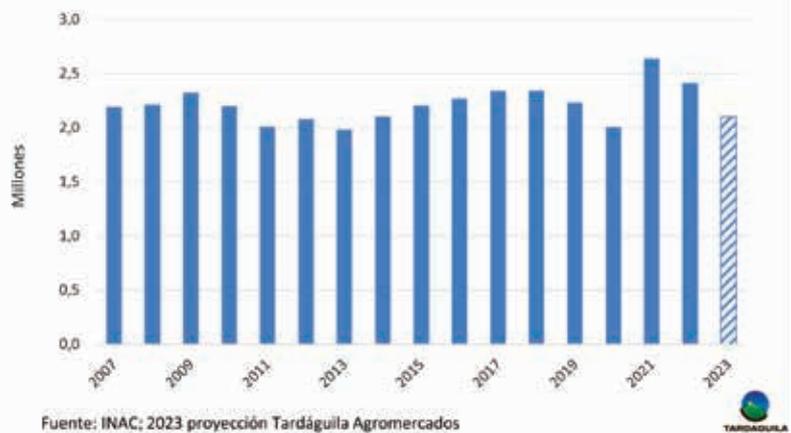
La tendencia de los precios en los primeros días de febrero, tanto del gordo como de la reposición, tampoco está indicando una situación muy complicada en cuanto a la disponibilidad de forraje. Los mercados están firmes en ambos casos y con flechita para arriba.

Esto indica que la oferta es relativamente baja respecto a la demanda. Es un hecho que la cantidad de animales en edad de faena es baja, dado que la extracción fue históricamente alta en el ejercicio pasado (2021/22). Pero, además, el grueso de la faena en 2022 fue de animales nuevos, novillos de 1-2 años, por lo que la disponibilidad de animales de esta generación es a esta

Faena anual de vacunos

Es un hecho que la faena de vacunos en 2023 descenderá por segundo año consecutivo, dejando atrás los máximos de 2021 y alineándose con las cantidades del entorno de los 2,1 millones que eran usuales durante la década de 2010.

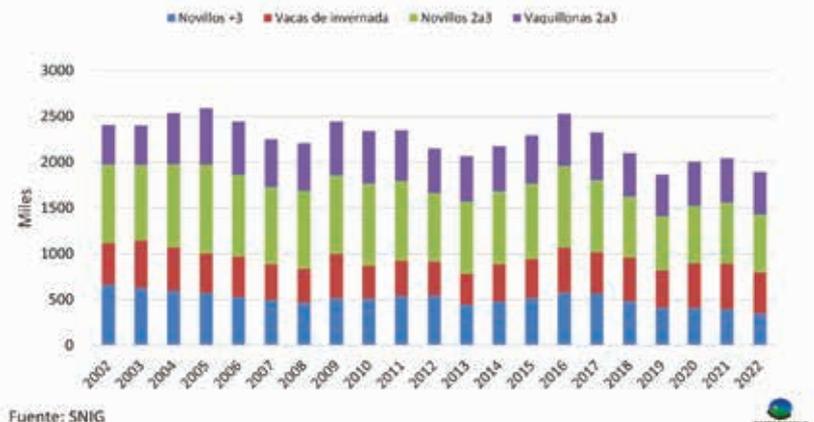
Faena anual de vacunos



Categorías en edad de faena o próximas

Al 30 de junio pasado la cantidad de novillos y vaquillonas de 2 o más años y las vacas de invernada eran 1,9 millones, muy similar a la de 2019, cuando se dio el impacto de la exportación de 750 vacunos en pie (fundamentalmente terneros) entre 2017 y 2018.

Categorías en edad de faena o próximas



altura bastante menor que lo usual.

Si se suman la cantidad de animales en edad de faena o próximos (novillos y vaquillonas de más de 2 años y vacas de invernada), el último dato de DICOSE indica que eran 1,9 millones, unos 140 mil menos que el año anterior y cantidad muy similar a la de 2019, que fue el año en el que se sintió de lleno la histórica exportación en pie de 750 mil vacunos entre 2017 y 2018.

Por lo tanto, la faena caerá sobre las espaldas de animales jóvenes, tal como sucedió el año pasado. Pero, contrariamente a 2022, las señales del mercado en cuanto a los precios de venta en estas primeras semanas del año no son el incentivo suficiente como para que se tomen las decisiones de acelerar la terminación de estos animales nuevos, sea en los corrales de engorde o en pasturas. En los corrales, además, el costo de la alimentación es alto, determinado por la situación de sequía en la región que mantiene muy caro el maíz y los granos forrajeros en general.

Esta combinación de pocos animales en edad de faena y poco incentivo para acelerar el engorde de animales nuevos determinará un nuevo descenso de la faena en el país. Es muy factible que la faena se ubique por debajo de los 2,2 millones de cabezas y posiblemente no llegue a 2,1 millones si es que la actual ecuación de los corrales de engorde se extiende hacia el segundo semestre del año.

Desde un punto de vista histórico, sería un nivel de faena en línea con la de los últimos años. En los 10 años anteriores a 2021 la matanza de vacunos promedió 2,15 millones. No es un mal número si se trata de un piso a partir del cual en años siguientes se comienza a crecer nuevamente. Pero, si se tiene en cuenta el posible impacto de la actual sequía en la preñez del rodeo de cría, la actividad industrial podría mantenerse en niveles inferiores a los picos de 2021 y 2022 en los años venideros. Habrá que esperar algunos años más a que se retome la tendencia de crecimiento. **NR**



TARDAGUILA
AGROMERCADOS

Información y análisis de los mercados agropecuarios



Suscríbese gratis en www.tardaguila.com.uy

Una zafra que determinará un cambio en la producción ovina

En los primeros remates de carneros se ha podido observar una mayor fluidez en la colocación de los animales más finos



El stock ovino se ha mantenido en el último año de acuerdo con las últimas cifras publicadas por DICOSE, al 30 de junio de 2022. Desde ese momento es normal y cotidiano escuchar a los productores hablar de un cambio en sus orientaciones productivas. En el norte del país hacia lanas más finas, partiendo de los valores que se muestran en el mercado para quienes tienen menos de 19 micras y en otros puntos del país hacia sistemas más intensivos y apuntados a la producción de carne.

En los primeros remates de carneros, en distintos puntos del país, se ha podido observar una mayor fluidez en la colocación de los animales más finos, hablando tanto en el Merino Australiano como en el Merino Dohne, como así también en las razas como el Corriedale.

Si bien aún resta un volumen más importante de remates, existen algunas

ventas muy esperadas en la zafra, como es el caso de la cabaña El Piramidal, de Gambetta, la cabaña que presentó un carnero Corriedale de 23,7 micras en la Rural del Prado. Esta ven-

En las razas carniceras, el Texel marcó su impronta con el destaque de US\$ 1.016 de promedio para los reproductores de la cabaña Illescas

ta marcó claramente un rumbo definido para los criadores que buscan continuar en la raza y ha tomado la decisión de afinar sus lanas, donde los carneros planteleros alcanzaron un máximo de US\$ 2.000, pero al igual que en otros remates de la raza, sobraron carneros en la pista.

En aquellos remates más tradiciona-

les de la raza, se observó una mayor dificultad en la colocación y con valores que se posicionan por debajo de la zafra pasada. Pero aún quedan varios remates por delante.

En las razas carniceras, el Texel marcó su impronta con el destaque de US\$ 1.016 de promedio para los reproductores de la cabaña Illescas, donde operaron compradores desde el exterior.

En el caso de las lanas finas, al cierre de este artículo aún no se habían registrado remates destacados de la raza Merino Australiano. Sin embargo varios cabañeros consultados marcaron que



Es claro que el rubro ovino camina hacia un cambio en su sistema de producción

la demanda está siendo importante a nivel de campo y en algunos casos están disponibles únicamente los reproductores reservados para algún remate.

Es claro que el rubro ovino camina hacia un cambio en su sistema de pro-

ducción, impulsado principalmente por las consecuencias de la pandemia y su impacto tanto sobre la carne como sobre la lana. Más allá de estas decisiones que son exclusivamente de los productores, aún hay temas ajenos al rubro a los que no se les encuentra solución: el abigeato y los perros, que también definen el futuro de la ovicultura. **NR**

PRÓXIMO REMATE

27 Y 28 DE FEBRERO

REMATE 252



China impulsa el mercado lanero en la zafra 2022-2023

El rejuvenecimiento de la demanda y la mejora de los precios a nivel internacional también han generado subas a nivel del mercado interno



Desde el 2015 hacia adelante, el mercado lanero ha posicionado una referencia de US\$ 10 para el Indicador de Mercados del Este (IME) como un punto clave de inflexión en la demanda. Eventualmente la volatilidad natural de las monedas y evento globales, tanto positivos como negativos, generan fluctuaciones muy importantes en el mercado. Es así que entre 2017

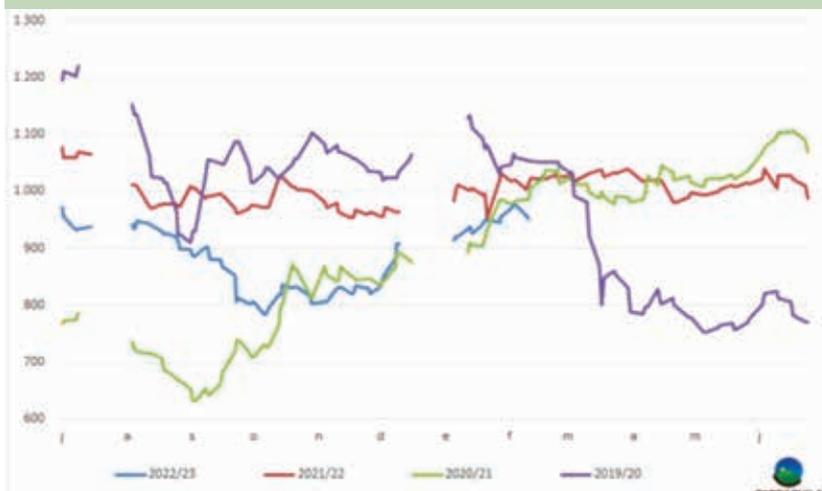
y 2019, el crecimiento de la economía China impulso el indicador a valores históricamente altos. En contrapartida, la pandemia del covid-19, que lleva ya tres años, ha retraído el indicador a los niveles más bajos en este período.

El cambio en las medidas adoptadas por la pandemia en China, en el mes de diciembre de 2022, han generado un gran optimismo en el mercado lanero. Y se puede visualizar en un indicador que inició diciembre del año pasado en US\$ 8,32 y cerró la segunda semana de febrero en US\$ 9,76, es decir que la reactivación de la economía en el gigante asiático generó un aumento del 17,3% en este período de dos meses.

De mantenerse este ritmo de la demanda y la fluctuación cambiaria en los niveles actuales, es probable pensar en un IME que cierre de la actual zafra lanera con un promedio en el eje de los US\$ 10, de acuerdo a operadores australianos y a cómo se ha comportado históricamente el mercado en este último tramo de la zafra.

El nicho de las lanas finas para prendas de vestir, lanas merino por debajo de las 18,5 micras, mantiene una demanda firme y activa, con una mayor

Indicador de Mercado del Este



fluidez en los negocios. Al observarse las planillas de precios para estas lanas en el mercado lanero australiano, los valores actuales se encuentran por debajo del cierre de la zafra anterior, con descensos que van desde el 0,7% para las lanas de 18,5 micras hasta el 15% para las lanas de 16,5 micras. Sin embargo, es válido aclarar que hasta la zafra pasada se informaban los valores de todos los negocios de este rango de lanas, incluyendo los fardos certificados con sus sobrepuestos, en tanto que en la actual zafra esas referencias han sido retiradas de las planillas de precios.

En el caso de las lanas situadas en el eje de las 28 micras y más gruesas, los niveles de precios continúan siendo extremadamente bajos y están asociados a un exceso de oferta a nivel mundial, en gran parte como consecuencia de la pandemia. Existe, como es tradicional, la expectativa de que el incremento de los valores en las lanas merinos genere un corrimiento en la compra de lanas para prendas pesadas, tapicería y alfombras, etc., y esto determine también un aumento en los valores, aunque ese razonamiento debería ser tomado con mucha cautela dada la situación económica a nivel mundial y el volumen de oferta. **NR**



Mercado lanero uruguayo

Aún sin lograr superarse esos US\$ 10 como referencia del mercado lanero australiano, el rejuvenecimiento de la demanda y la mejora de los precios a nivel internacional también han generado subas a nivel del mercado interno, pero principalmente una mayor fluidez en los negocios en las últimas semanas.

A pesar de que se mantienen expectativas de precios altas, preferentemente en aquellos lotes de menor finura, el mercado va encontrando las puntas entre la oferta y la demanda. Sin embargo, para lograr esas expectativas, se debe recordar lo que marcó el principal de Lanas Trinidad, Pedro Otegui, en el Seminario de lanas finas organizado por INIA, SUL y el CRILU a finales de 2022: "Valores de Australia, calidad de Australia".

En el caso de las lanas medias y gruesas, el mercado continúa muy pesado y los valores siguen posicionados entre US\$ 1,00 y US\$ 1,05 por kilogramo de vellón, para lotes de 28 micras y con acondicionamiento grifa verde.

An advertisement for a wool auction. The background shows a close-up of sheep's heads. Overlaid on the right is a smartphone displaying the 'LOTE21' app interface. The text on the phone screen says 'DESCARGÁ LA APP'. Above the phone, the text 'REMATE 184' is displayed in large white and yellow letters, followed by '2 DE MARZO' in a yellow rounded rectangle. Below that, 'CIERRE DE INSCRIPCIONES' is written in white, and '24 DE FEBRERO' is in a yellow rounded rectangle.

REMATE 184

2 DE MARZO

CIERRE DE INSCRIPCIONES

24 DE FEBRERO

LOTE21

DESCARGÁ LA APP

El trigo puede recuperar el liderazgo

La “foto de hoy” muestra un escenario económico más atractivo para los cultivos de trigo y cebada y más ajustado para la canola

El área sembrada entre colza (*Brassica napus*) y carinata (*Brassica carinata*) en la última zafra de invierno fue un récord de 348.145 hectáreas (ha), según la última Encuesta de DIEA. Ello implicó un salto en la superficie del 114% y se consolidó como el principal cultivo de invierno del país, relegando el histórico protagonismo del trigo.

En plena zafra de siembra, la cotización de la tonelada de canola llegó a superar el umbral de los US\$ 700 por tonelada, aunque luego perdió pie sobre la cosecha y se ubicó más sobre un eje de los US\$/t 500.

Su rendimiento promedio se estimó en 1.687 kg/ha, cantidad apenas inferior a la de la zafra anterior de 1.813 kg/ha. La producción de colza alcanzó las 587.321 toneladas, duplicando prácticamente la del invierno anterior, cuando se cosecharon unas 295.000 toneladas.

Sin embargo, ese viento de cola que tuvo el cultivo estrella de la última zafra de invierno tendrá un freno en la siembra 2023. “Las perspectivas para la próxima zafra 2023/24 son auspiciosas y se espera que el cultivo mantenga su participación en el entorno de las 250 mil hectáreas”, estimó el último Anuario de la Opya. Para algunos agentes privados no se llegaría a esa superficie de siembra en virtud del área de rota-

ciones y lo atractivo, a priori, que luce la siembra de trigo y/o cebada.

El Ing. Agr. Diego Guigou, responsable de Producción Agrícola en ADP, comentó a Negocios Rurales que “no espera un desplome” del área de siembra de canola a la mitad porque “los productores le están agarrando la mano”, y que se imagina más bien una distribución en tercios en el área ocupada por los cultivos de invierno (trigo, cebada y colza). Añadió que quizás la cebada pueda quedar relegada al tercer lugar, aunque si se le suma la superficie de cebada forrajera, puede alcanzar un área interesante.

Con “la foto de hoy” el cultivo de colza es el que tiene los “números más ajustados” de cara a la próxima zafra de invierno con un rendimiento de kg/ha 1.750-1.780 para llegar al punto de equilibrio con un 35% de renta de invierno asumiendo un precio de venta de unos US\$/t 500. “Seguramente, si se pone un 50% de renta, se requieran algunos kilos adicionales”,

“Hoy los números están un poco mejor para el trigo si lo comparamos con la foto que sacábamos el año pasado a esta altura”, dijo Guigou

explicó. Guigou precisó que todavía hay un manto de incertidumbre porque si el precio llegara a mejorar, por ejemplo, US\$/t 100, la ecuación para la colza cambiaría.

Por otro lado, para trigo y cebada, en ADP manejan un rendimiento de equilibrio de kg/ha 3.650-3.700 kg con 35% de renta de invierno, asumiendo un precio de venta en un eje de US\$/t 290. “Acá el negocio luce más atractivo si lo comparamos con otros años”, destacó Guigou. “Hay que ver también el factor clima. Venimos de tres años favorables para los cultivos de invierno”, recordó.

“Hoy los números están un poco mejor para el trigo si lo comparamos con la foto que sacábamos el año pasado a esta altura”, acotó el gerente de Producción Agrícola de ADP. **NR**

Cultivos de verano

“El panorama actual de los cultivos de verano sigue siendo entreverado”, alertó el gerente de Producción de ADP. En San José, Flores, Florida, Durazno y el noreste del corazón agrícola están las mayores complicaciones por la falta de agua.

El profesional indicó que hay zonas del país que están muy comprometidas donde habrá cultivos de soja que directamente no llegarán a cosecha y otros que su recuperación dependerá de lluvias en el corto plazo.

En cuanto al maíz de segunda, todavía está en pleno proceso vegetativo con un plazo un poco más largo, pero también necesitando de la humedad necesaria para su desarrollo. “En zonas como Paysandú, que llovió, están creciendo y avanzando”, destacó.

PARTE DE FAENAS ENERO 2023

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 ESTAB.COLONIA	7.080	5.061	1.655	27	182	14.005						0
2 LAS PIEDRAS S.A	10.414	1.059	1.893		16	13.382	10.099	425	1.948	5.737	19	18.228
3 CLEDINOR S.A.	5.671	5.766	1.543	4	236	13.220						0
4 ONTILCOR S.A.	7.312	1.718	2.021		65	11.116						0
5 INALER S.A.	6.570	3.278	916		99	10.863						0
6 CARRASCO	5.425	3.548	1.209	39	122	10.343						0
7 BREEDERS P.U.	4.509	2.765	2.959		59	10.292						0
8 FRIG. PUL (PULSA)	4.345	3.656	1.502	8	236	9.747						0
9 CANELONES	4.110	3.357	937		121	8.525						0
10 BILACOR S.A.	3.672	2.418	404		33	6.527						0
11 LAS MORAS	3.122	2.660	630		77	6.489						0
12 SAN JACINTO	2.393	2.196	896		25	5.510	20.112	1.473	1.365	7.158	157	30.265
13 COPAYAN S.A.	3.150	1.754	218		16	5.138						0
14 SIRSIL S.A.	3.115	1.097	262		28	4.502						0
15 SOLIS	1.070	1.058	1.175	4	183	3.490						0
16 CASA BLANCA	1.106	1.722	368	29	32	3.257	3.535	422	1.286	7.372	12	12.627
17 SOMICAR S.A.	867	1.860	156	1	141	3.025	4.248	1.186	1.024	8.791	68	15.317
18 ARROYAL S.A.	415	350	1.787	194	23	2.769	393	3		49		445
19 ROSARIO	523	1.472	222	1	87	2.305						0
20 FRIGOCERRO S.A.	198	856	110		213	1.377	5.770	206	901	3.515	91	10.483
21 OFERAN S.A.	400	277	406		16	1.099	3.328	129	136	1.402	8	5.003
22 SCHNECK	40	435	40	2	183	700						0
23 MERCEDES	35	4	587	1		627						0
24 CABRERA GERARDO	163	65	342	16		586	260					260
25 SIMPLIFY S.A.	6	3	384	50		443						0
26 CUAREIM	95	220	60	1	42	418	2.059					2.059
27 MIRIAM CRAVEA	76		24	188		288						0
28 LOS OLIVOS	83	8	88			179						0
29 LUCHASOL		70	90	2	1	163	335					335
30 TRIBICAR S.A.	11	9	126	3		149						0
31 MUN. ARTIGAS	46	73		1	8	128	70	170	39	31		310
33 TACUAREMBÓ S.A.						0						0
34 LORSINAL S.A.						0						0
35 LINERIM S.A.						0						0
36 SIDERCOL						0	2.191	617	343	5.321	262	8.734
37 CLADEMAR S.A.						0						0
38 LA TABLADA						0						0
39 FRIG.MARTINEZ						0						0
40 BORDENAVE A						0						0
41 MUN.LAVALLEJA						0						0
42 MARTINEZ, ADAN						0						0
43 BAMDAL S.A.						0	549	268	1.108	4.481	104	6.510
44 MUN.SALTO						0						0
45 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	76.022	48.815	23.010	571	2.244	150.662	52.949	4.899	8.150	43.857	721	110.576

MERCADO DE HACIENDAS -

	Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS - RAZAS CARNE	EN PIE		A LA CARNE	
Liviano Especial	1,73	1,75	3,36	3,40
Liviano Bueno de Pradera	1,69	1,71	3,31	3,35
Exportacion Especial	1,83	1,85	3,41	3,45
Exportacion Bueno de Pradera	1,73	1,75	3,35	3,39
Exportacion General			3,29	3,33
NOVILLOS GORDOS - OTRAS RAZAS				
Especiales			3,20	3,24
Generales			3,10	3,14
VACAS GORDAS - RAZAS CARNE				
Especiales	1,50	1,52	3,13	3,17
Buenas	1,43	1,45	3,06	3,10
Generales	1,37	1,39	2,99	3,03
VACAS GORDAS - OTRAS RAZAS				
Especiales	1,39	1,41	2,90	2,94
Generales	1,29	1,31	2,83	2,87
VAQUILLONAS GORDAS				
Especiales	1,65	1,67	3,26	3,30
Buenas	1,61	1,63	3,18	3,22
INDUSTRIA				
Toros gordos	1,56	1,58	2,88	2,92
Toros y Novillos generales	1,46	1,48	2,79	2,83
Vacas Manufactura Alta	1,19	1,21	2,66	2,70
Vacas Manufactura Baja	1,08	1,10	2,59	2,63
Conserva	0,73	0,75	2,45	2,49
OVINOS GORDOS				
Cordero mamon			3,01	3,05
Corderos			2,98	3,02
Cordero pesado			3,05	3,09
Borregos			2,98	3,02
Capones			2,73	2,77
Ovejas			2,55	2,59

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ENERO	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127	1,1839	1,0298	1,2472
FEBRERO	1,1911	1,3756	1,3136	1,2612	1,1826	1,2429	1,2250	1,0476	
MARZO	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279	1,2363	1,0573	
ABRIL	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018	1,2366	1,0778	
MAYO	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921	1,2563	1,1210	1,0586	
JUNIO	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391	1,0514	1,0380	
JULIO	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889	1,0361	1,0365	
AGOSTO	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	1,0036	1,1193	
SEPTIEMBRE	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742	1,0074	1,2338	
OCTUBRE	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	0,9874	1,2015	
NOVIEMBRE	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	1,1757	1,0218	1,2468	
DICIEMBRE	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	1,1758	1,0101	1,2452	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

- Promedios mensuales en dólares, kilo en pie a levantar del establecimiento, flete a cargo del comprador, negocio al contado. - Los precios en pie a plazo son US\$0.02 más que a contado

VACA GORDA ESPECIAL

2018	2019	2020	2021	2022	2023
1,38	1,55	1,76	1,45	1,96	1,5
1,46	1,6	1,65	1,54	2,23	
1,43	1,85	1,52	1,8	2,42	
1,49	1,65	1,46	1,64	2,54	
1,59	1,72	1,47	1,81	2,55	
1,62	1,84	1,49	1,89	2,52	
1,65	1,91	1,57	1,88	2,44	
1,64	1,9	1,59	2,11	2,33	
1,58	1,95	1,8	2,14	2,06	
1,61	2,06	1,51	2,17	2,06	
1,53	2,15	1,36	1,94	1,55	
1,48	1,93	1,43	1,85	1,54	

NOVILLO GORDO BUENO

mes	2023	2022	2021	2020	2019	2018
ENERO	1,73	2,22	1,67	1,99	1,75	1,61
FEBRERO		2,48	1,76	1,87	1,76	1,64
MARZO		2,68	1,84	1,75	1,8	1,64
ABRIL		2,79	1,87	1,67	1,79	1,68
MAYO		2,83	2,02	1,68	1,84	1,8
JUNIO		2,82	2,1	1,68	1,95	1,83
JULIO		2,73	2,18	1,78	2,04	1,85
AGOSTO		2,65	2,29	1,81	2,05	1,84
SEPTIEMBRE		2,26	2,31	1,79	2,09	1,74
OCTUBRE		2,26	2,4	1,73	2,22	1,74
NOVIEMBRE		1,8	2,15	1,61	2,25	1,68
DICIEMBRE		1,8	2,18	1,65	2,11	1,67

USD 1,54 USD 1,83 USD 1,53 USD 1,84 USD 2,16 PROM ANUAL USD 2,41 USD 2,06 USD 1,76 USD 1,97 USD 1,73

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 7	8 a 14	15 a 21	22 a 28	29 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	US\$/kilo	2.30-2.42	2.25-2.42	2.30-2.35	2.20-2.25	2.22-2.50
TERNEROS	141 a 180 k.	US\$/kilo	2.10-2.40	2.15-2.20	2.20-2.30	2.10-2.25	2.00-2.40
TERNEROS	Más 180 k.	US\$/kilo	1.90-2.00	1.95-2.00	2.00-2.10	1.95-2.00	2.00-2.25
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	US\$/kilo	2.10-2.30	2.25-2.50	2.28-2.35	2.10-2.30	2.30-2.40
NOVILLITOS	201 a 240 k.	US\$/kilo	2.00-2.10	1.90-2.10	2.00-2.10	2.05-2.07	2.00-2.10
NOVILLOS	241 a 300 k.	US\$/kilo	1.85-1.90	1.75-2.10	1.70-2.00	1.98-2.00	1.85-2.00
NOVILLOS	301 a 360 k.	US\$/kilo	1.83-2.05	1.80-2.00	1.80-1.88	1.83-1.95	1.85-1.85
NOVILLOS	Más 360 K.	US\$/kilo	1.70-1.87	1.75-1.85	1.75-1.90	1.75-1.90	1.75-1.90
NOVILLOS	HQB 481 K	US\$/kilo	1.85-2.00	1.90-2.00	1.85-1.94	1.85-1.97	1.85-1.97
TERNERAS	hasta 140 k.	US\$/kilo	1.95-2.00	1.90-2.10	1.97-2.00	1.90-1.95	2.00-2.20
TERNERAS	141 a 200 k.	US\$/kilo	1.80-2.10	1.80-2.05	1.90-2.00	1.75-1.80	1.80-2.10
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	US\$/kilo	1.80-1.85	1.78-2.00	1.78-1.85	1.65-1.70	1.70-1.85
VAQUILLONAS	Más 240 K.	US\$/pieza	1.80-1.90	1.70-1.90	1.65-1.80	1.60-1.83	1.70-1.75
VAQUILLONAS	HQB 481 K	US\$/kilo			1.75-1.75		1.70-1.75
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		US\$/pieza	600-650	600-680	610-620	580-660	620-650
VACAS DE INVERNADA		US\$/kilo	1.45-1.60	1.35-1.60	1.35-1.50	1.40-1.55	1.40-1.60
PIEZAS DE CRÍA		US\$/pieza	325-430	340-420	350-455	330-415	350-420

DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
2	39,795
3	39,732
4	39,862
5	39,864
9	39,823
10	39,790
11	39,790
12	39,643
13	39,695
16	39,686
17	39,584
18	39,241
19	39,151
20	39,048
23	39,163
24	39,138
25	39,085
26	38,958
27	38,625
30	38,751
31	38,681
TP	39,386

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. Mª Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquin Abelenda Pablo Sanchez	wharural@adinet.com.uy	099 660530 099 680661 099 350024	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437	4452 7285
AGROORIENTAL	Rafael Barradas 1885	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036	
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquín Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050	2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017	
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557	4643 1584
ALVAREZ AGUSTIN Negocios Rurales	Ruta 11 km 137,500	Canelones	Agustin Alvarez	alvarezconsignatario@gmail.com	099 919 073		
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril 883	Durazno	Luis A. Andrade Martín Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469	4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yi	Ignacio Aramburu Arturo Aramburu José Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy arturo@aramburu.com.uy jose@aramburu.com.uy	099 367032 099 367787 099 367152	4367 9052	4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy agronegocios@araujo.com.uy	099 771295	4772 1414	
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130	4352 5098 4352 2007
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinosociados.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	bardieryodrizola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856	4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & ASOCIADOS SAS	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello Nicolas Guichón Díaz Santiago Huelmos Gallotti	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769 099 350360 099 318694	4352 7242	4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143	4642 5329 2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159	
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215	4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martín Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300	4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851	4472 6280
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Rodrigo Bocking	bockingnegociosrurales@gmail.com	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594	2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Comoleio Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Rofill	ahofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0617	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	
CAMPO PLUS	Oslo esq. Roosevelt, Torre Yoo	Punta del Este	Eduardo Bonilla	info@campoplus.uy	099 768309		
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 mauricio@waldemarcabajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580	4552 2580
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	aparicioc13@gmail.com	099 352247		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887	2408 7972

SOCIOS

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	FAX.
CORREA & SAN ROMAN	Avda Barbieri 318	Salto	Carlos Martin Correa Martin San Roman	info@correaysanroman.com.uy	099 731587	4732 7900	099 633410
CRADERO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	cradero@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	cuniettiycia@vera.com.uy	099 174154		
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com	095028572	4442 4343	4442 2947
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039
DELAGRO & Cia..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338	099 542 826
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escrdiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350
DI SANTI LTDA.	Gallinal 752	Florida	Diego Di Santi Mauricio Lanza Mauro Olivera Ramiro Rodriguez	razaslecheras@dsr.uy comunicaciones@drs.uy	099 353400	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. ALVAREZ MARTENS	Berna 1344	Nueva Helvecia	Alfredo Alvarez Stefano Fratelli Marcos Armandugon	alvarezmartens@hotmail.com	099 666291	4554 5183	099 338092 099 486259
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriadutra.com	099 611200	2604 7041-3	099 245222
ETCHEVARNE Y CIA S.A.S	Andrés Puyol 1668	Montevideo	Nahuel Etchevarne	etchevarneycia@gmail.com	099 654838		
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
FERNANDEZ BALESTENA Esteban	Wilson Ferreira 942 bis	Mercedes	Esteban Fernández	esteban@fernandezbalestena.com	097 290823	4538 2303	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 4772 2818	4772 2818	4772 2818 099 773057 099 941114
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 094 429970
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Tanuselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo Juan Pablo Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624	099 423 504
GASTELU ALVARO Negocios Rurales	Ruta 14 y Ruta 8	Jose P. Varela	Alvaro Gastelu Negocios Rurales	alvarogastelu1@gmail.com	099 922224	4455 8098	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquinve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Itzaingó 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez Oscar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244	099 352 626
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604	099 102272
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando LusiarDO	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971	4567 2971 099 567868
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400	4567 3989 099 728080
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantin	escritorio@alejandroiilundain.com	099 683529	4364 2559	4364 2559 099 397648
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	fernando@indarte.com	099 682585	4567 2546	4567 2276 099 567267
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	jpirigoyenn@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 099 802207 099 801856
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Manuel Meléndez 410	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelaimzendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706	4452 8090 095 308282

SOCIOS

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	FAX.
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006 099 118203 099 534619	2900 2733	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ ELORGA, Federico	Dr. González 605	Florida	Federico Martínez 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 099 630690	2600 1600	2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero Mateo Fernandez	monterofernandezsr@gmail.com	099 843 651 098 253012	4443 5376	
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralescolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafosxan@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131	2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustin Patiño	lapsr@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717	4352 4717
PEÑA JUAN E.	Sarandí 716	San José de Mayo	Juan E. Peña	juane_pe@hotmail.com	099 417703	4342 6600	4342 1334
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	
RAMON José Manuel	Rincón 665	San José	José Manuel Ramón	jramon@adinet.com.uy	099 342175	4342 6099	
RAMOS & GARCIA 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 Bía Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	2601 7459	2606 1051 4534 2124 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 Guzman Rodríguez Rodrigo García Tidemann	tomiyo@adinet.com.uy	099 366 212 099 366 099 099 784882	4364 3062	4364 3062
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendiondo	Cardona	Martin 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 Joaquin 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	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931	4353 0931
SANNER JOSE ENRIQUE	Colon 587 bis	Melo	Jose Enrique Sanner	jenriquesanner@gmail.com	099 800 753	4642 7363	
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquin	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apto0004	P del Este - Maldonado	Joaquin Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG. RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	sorianeociosrurales@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@strauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LAND LORD COMPANY SAS	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozulua@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Ituzaingo 419	Mercedes	Joaquin Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496	
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360	4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	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	zabalasr@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 Schauhicht Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 561196 099 531469	4773 1768	4773 1768



AUXILIAR DE CONSIGNATARIO

INSCRIPCIONES

ABIERTAS

25% de descuento
para socios de ACG



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

 **Marfrig**