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

ACG
ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920

La invernada de vacas luce muy atractiva

Casi 20 mil terneros promediaron US$ 2,40; Lavalleja fue el que más vendió

Fernando Indarte: "No habrá sobreoferta de ninguna categoría"

"La ganadería pastoril sostiene el mundo de hoy"

Pide apertura

El ingreso al Acuerdo Transpacífico puede ser la llave para que sectores como la carne o la lechería puedan consolidar su crecimiento a futuro

GL
GRUPO LARRARTE
Inversiones en Ganadería y Forestación
ALGEBRA.UY
LÍDERES EN INVERSIONES
GANADERAS
11,3 % | RENTABILIDAD ANUAL
Ofrecemos a nuestros clientes
métodos para la diversificación de sus capitales
Montevideo: Centro: Crl. Brandzen 1956 of 505 | Punta Carretas: F. Garcia Cortinas 2412
Rivera: Sarandi 900 esq Diego Lamas
598 99 54 57 87
598 2407 0035
WWW.GRUPOLARRARTE.UY

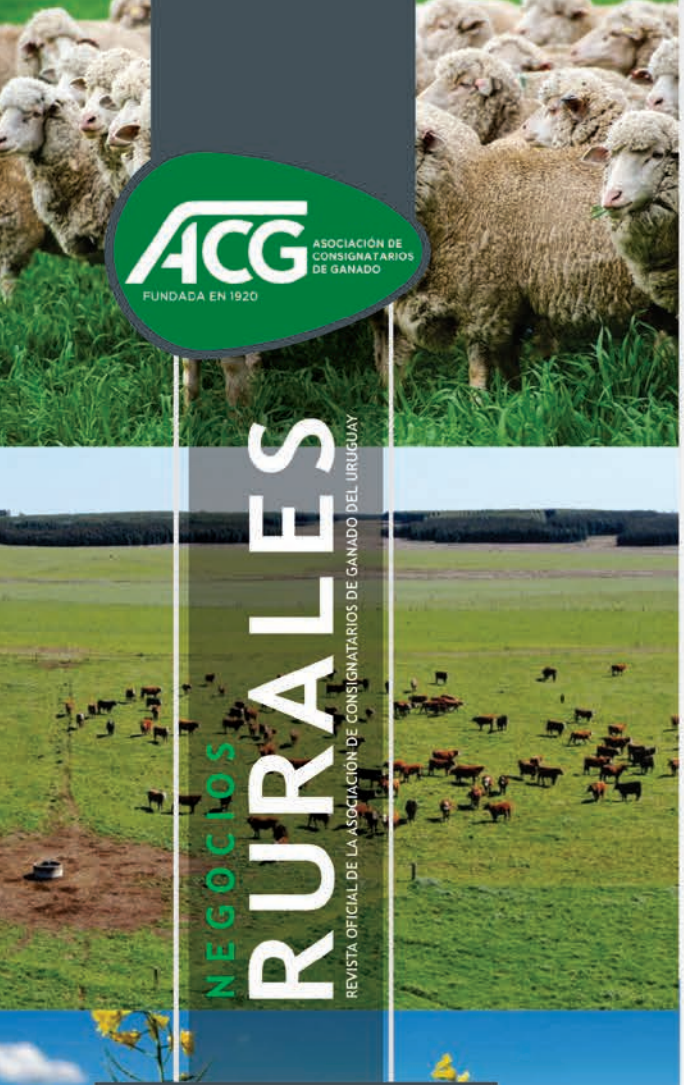
Orgullosos de ser
ÉL FRIGORÍFICO NACIONAL

En el país más ganadero del mundo, estamos abiertos
para sumar productores que críen los mejores novillos, a cielo abierto
y de forma sustentable y amigable con la naturaleza.
Los recibimos y procesamos en una planta equipada con tecnología de punta
y personal altamente calificado.
Con cortes seleccionados que salen para abastecer el mercado interno,
pero también para llegar, con nuestra marca, a los clientes de todo el mundo
con la carne de alta calidad para satisfacer a los consumidores más exigentes.
Desde hace más de 40 años, todos los días nos esforzamos
para ser los mejores en lo que hacemos. Y estamos muy orgullosos de hacerlo.

FLP | LAS PIEDRAS

Una Empresa 100% familiar y uruguaya

Ruta 36, km. 26.100, El Colorado, Canelones - Tel.: (598 2) 367 7720 - www.frigorificolaspiedras.uy
@frigorificolaspiedras laspiedras.uy



CONSEJO DIRECTIVO:
PRESIDENTE:
· Pte. Joaquín Falcón
VICEPRESIDENTE:
· Federico Constantin
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: Tardáguila Agromercados
Tel.: 2618 3383

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

Arte: algebra.com.uy

SUMARIO

ABRIL 2023

06/07 Uruguay en el Acuerdo Transpacífico

08 "Hay que definir una estrategia y hacer lobby"

10/11 "El Estado está incorporado en los costos"

12/13 Casi 20 mil terneros promediaron US$ 2,40

14/15 La zafra de terneros se adelantó

16/17 La invernada de vacas luce muy atractiva

18/19 Cuán lejos están los corrales uruguayos de EEUU

20/21 Aumentar área regada sería un buen negocio

22/23 Cómo lidiar con el cambio climático en la industria cárnica

24/25 "No habrá sobreoferta de ninguna categoría"

26 Cinve alerta por "estancamiento" para 2023

28-29 Sequía sin impacto (aún) en el crédito

30 Uruguay y China actualizarán protocolos

32-33 Durazno fue sede del primer Congreso Nacional

35 "La ganadería pastoril sostiene el mundo de hoy"

36/37 Lanas: se vislumbra un 2023 auspicioso

38/39 La rotación jugará un rol clave en cultivos de invierno

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 FRÍGORIFICOS
COMPRA / VENTA / ARRENDAMIENTOS DE CAMPOS

GUSTAVO BASSO NEGOCIOS RURALES

www.gustavobasso.com.uy
Gustavo Basso Negocios Rurales
@gustavobassonr

4352 7303
092 968 188
Batlle y Ordóñez 511, Florida

Por Andrés Oyhenard
andres@tardaguila.com.uy

Uruguay en el Acuerdo Transpacífico

La carne y los lácteos tendrían mejores condiciones de acceso en destinos que son claves para diversificar y asegurar el crecimiento de ambas cadenas a futuro

Uruguay en el Acuerdo Transpacífico: una mirada realista. Ese fue el título de la primera conferencia que organizó el Instituto Nacional de Carnes (INAC) en el marco de la Expo Melilla 2023. El panel estuvo integrado por el delegado de la industria cárnica en la Junta del INAC, Daniel de Mattos, el presidente de Conaprole, Gabriel Fernández Secco, el economista Juan Dubra y el Dr. Marcelo Sheppard de la Universidad de Montevideo, e Ignacio Bartesaghi de la Universidad Católica.

Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam fueron los 11 países fundadores del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), y que en marzo de 2023 aprobó la incorporación del Reino Unido.

A juicio del asesor del Directorio de NH Foods (Frigorífico BPU), Daniel de Mattos, el país no le está dando la "discusión" y la "jerarquía" que este tratado comercial se merece. Al tiempo que opinó que prefiere ingresar a CPTPP antes que cerrar el TLC Uruguay-China o el tratado del Mercosur-UE, ya que las segundas opciones pueden generar "discusiones estériles".

El industrial advirtió que seguramente las ventajas de acceso que Uruguay tienen hoy en el mercado de China (carne con hueso y menudencias), "es muy probable que vayan a desaparecer" a futuro. Y que, si se confirma la habilitación por parte de China de 16 nuevas plantas par Brasil, esos frigoríficos "producen más que todo el Uruguay". "Nos están empujando a jugar un partido distinto. A jugar un partido con un jugador fuerte como Brasil por precio y donde la calidad es secundaria", alertó.

Además, indicó que la reducción de la cuota 481 implicó la disminución de unos US$ 40 millones para la cadena uruguaya, un negocio donde Uruguay logró posicionarse rápidamente como su principal proveedor y donde logró

"No queremos volver a una ganadería más básica que esté basada en la producción a bajo costo y de exportación en pie"

"ganarle" a Argentina por precio, algo que nunca se ha logrado con la cuota Hilton. Según su visión, las alternativas para la cuota 481 no van a estar en China, sino en mercados como Japón, donde existe una diferencia muy grande en materia de acceso arancelario (12% versus 38,5%).

De Mattos recordó que si se tiene en cuenta que el proceso de negociación e ingreso del Reino Unido al CPTPP demandó 2 años, ello es "muy estimulante". "Dos años es nada. Es menos de una generación de un vacuno". El asesor de NH Foods consideró que

hoy “no existen restricciones tecnológicas a nivel de producción primaria y la industria (tiene capacidad ociosa) para que la tasa de extracción pueda llegar a tasas cercanas al 30% con la misma cantidad de vacas. Dijo que eso implicará pensar en exportaciones por 600 mil toneladas por unos US$ 4.000 millones. “¿Podemos hacerlo?, por supuesto”, afirmó.

“El sector está convencido de que Uruguay necesita pasar por un proceso de apertura arancelaria, rápida, urgente”, reclamó De Mattos.

Añadió Uruguay “no está acostumbrado” a negociar con este tipo de bloques comerciales, y que se requiere “más lobby y avión” para avanzar con el ingreso al CPTPP, y que ello exigía la necesidad de contar con un equipo negociador “más agresivo”. Por otro lado, consideró que el piso de ganancia de US$ 100 millones que estimó el INAC por la redirección de carne vacuna a destinos como Canadá y/o Japón por el ingreso al Acuerdo Transpacífico “sería bastante más”.

“No queremos volver a una ganadería más básica, con menos intensidad, y que esté basada en la producción a bajo costo y de exportación en pie”, finalizó De Mattos. **NR**

Un salto cuantitativo para los lácteos

El presidente de Conaprole destacó las bondades y relevancia que tendría para la cadena láctea el ingreso de Uruguay al Acuerdo Transpacífico. A modo de ejemplo, comentó que ese conjunto de países consume 71 litros per cápita por año, menos de la mitad de Uruguay. “Están aumentando el consumo de lácteos; eso lo vuelve más interesante”, dijo Fernández. Hay países como Vietnam que tiene un 70% de su consumo de lácteos no cubierto con su producción interna, mientras que otros destinos como Malasia o Singapur prácticamente no cubren su demanda de lácteos e importan la totalidad.

“Por todo lado se generan oportunidades. Japón demanda 20 veces lo que nosotros exportamos”, afirmó.

Aseguró que para una empresa que tiene el 80% de sus exportaciones concentrada en 6 destinos comerciales. “Tener más platos en la balanza sería un cambio fundamental. Y más si podemos colocar los productos a buenos precios”, destacó. Solo en quesos ese bloque de 11 países importa 430 mil toneladas por un valor de unos US$ 2.150 millones.

Fernández indicó que ingresar a ese tratado comercial es prácticamente “una necesidad” porque de lo contrario se está entrando a la “cancha a jugar los partidos” contra competidores directos en esos mercados (Australia y Nueva Zelanda) “con 9 jugadores”. **NR**

En este momento, tu Banco sigue estando junto a vos.

Beneficios especiales del BROU para los sectores afectados por la emergencia agropecuaria

A partir del lunes 13 de febrero, la comisión por uso de la garantía SiGa Pymes para clientes BROU productores agropecuarios de los sectores identificados en la Declaración de emergencia agropecuaria y por asistencia financiera para capital de trabajo en hasta 36 meses de plazo, será sin costo.

Además, el Banco resolvió bonificar también las tasas de interés de estos préstamos.

Estas disposiciones se mantendrán vigentes en tanto se extienda la emergencia agropecuaria.

Préstamos
AGUA PARA TU PARCELA
Te financiamos hasta el 90 % de la inversión en fuentes de agua. Ahora para todos los sectores agropecuarios y libre de intereses por 90 días.
Más información sobre este producto:

DÉFICIT HÍDRICO
Te financiamos la compra de forraje para suplemento alimentario.
Más información sobre este producto:

BANCO REPÚBLICA
NUESTRO BANCO PAÍS

“Hay que definir una estrategia y hacer lobby”

Para Bartesaghi, hay que pisar el acelerador para convencer a los miembros del Transpacífico de habilitar el ingreso de Uruguay

En el marco de la conferencia que organizó el INAC sobre Uruguay en el Acuerdo Transpacífico: una mirada realista, el director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica y experto en política internacional, Ignacio Bartesaghi, lanzó algunas advertencias sobre la necesidad de apurar el paso para elevar las chances de éxito para el acceso al CPTPP, tras la solicitud formal que realizó el gobierno uruguayo sobre fines del año pasado ante Nueva Zelanda.

El analista alertó que este tratado comercial tiene un “alto grado de discrecionalidad” para admitir nuevos miembros. En ese sentido, sugirió crear un “grupo interministerial” para abordar el tema y “definir una estrategia para hacer lobby” para ingresar al CPTPP. “Si ya sabemos los deberes, ¿por qué no los vamos haciendo?”. Aseguró que se requiere hacer lobby en cada una de las embajadas y discutir más el tratado para tener “más chances de éxito”.

“Cuidado con las reglas de origen. No tenemos músculo negociador. Hay que prepararse y fuerte”, planteó.

Bartesaghi indicó que acá en Uruguay todavía se sigue discutiendo si cerrar o no el tratado con la Unión Europea-Mercosur hace más de 20 años y que el CPTPP es un acuerdo de los más avanzados a nivel de normas.

“El ritmo de negociaciones a nivel internacional es frenético”, aseguró. Recordó que los países del Transpacífico arrancaron con un arancel promedio del 8% y que hoy está cerca del 2% en promedio, mientras que el mundo está en el 5%, y el Mercosur “está a más del doble” que la media internacional.

“El comercio con el CPTPP es complementario. En términos de acceso no amenaza a Uruguay y hay oportunidades claramente en el sector de alimentos”, destacó.

De todas formas, el experto indicó que el ingreso tampoco es “pan comido” y que hay otros países como China, Taiwán, Costa Rica, y Ecuador que presentaron su adhesión antes que Uruguay, mientras que Corea del Sur está avanzando con su normativa interna para tener una especie de fast track una vez que formalice su acceso.

“Las empresas propiedad del Estado no están prohibidas”, precisó Sheppard.

Bartesaghi manejó como una hipótesis que el CPTPP resuelva por no meterse en un lío geopolítico al admitir a China o Taiwán y opte por congelar sus ingresos, y que Uruguay puede tener la chance de ingresar junto a Costa Rica, por ejemplo. “Hoy no sabemos qué puede pasar. El proceso con Rino Unido nos demuestra que el proceso se cumple”, apuntó.

A su juicio, Uruguay está en condiciones de hacer “una oferta ambiciosa” para entrar a ese tratado, aunque el Mercosur “sigue siendo un problema”. **NR**

Empresas públicas y patentes

Para Dr. Marcelo Sheppard de la Universidad de Montevideo, la normativa y marco regulatorio de las empresas públicas y los monopolios en Uruguay no serían un obstáculo para poder adherirse a las normas que fija el CPTPP.

“Las empresas propiedad del Estado no están prohibidas”, precisó.

Por su lado, el economista Juan Dubra descartó un impacto negativo para el país por adherirse al Acuerdo de Patentes (PCT), que hoy está firmado por más del 90% del PIB mundial. “No se entrega soberanía en materia de patentes y no tiene un efecto retroactivo; no van a cerrar los laboratorios uruguayos”, aseguró.

AGROLUNA
BLACK
CALIDAD EN UNA SOLA MARCA
ANGUS
URUGUAY
PREMIUM
ABERDEEN ANGUS
BREEDERS SOCIETY
WWW.COPAYAN.UY

Por Rafael Tardáguila

“El Estado está incorporado en los costos”

Martín Lousteau dijo que se debe crear un “Plan Maestro” para hacer al Estado más eficiente y favorecer a los exportadores

El senador y ex ministro de Economía de Argentina, Martín Losuteau, durante su exposición en Expo Melilla y la jornada organizada por el Instituto Nacional de Carnes.

“Los Estados compiten, están incorporados como costos de producción” de las empresas exportadoras de un país, dijo el senador argentino y exministro de Economía, Martín Lousteau, quien disertó durante la conferencia organizada por el Instituto Nacional de Carnes en la Expo Melilla. Por lo tanto, para que un país pueda exportar, el Estado tiene que ser “cada vez mejor”, tiene que “darle el entorno a los exportadores para que hagan lo que tienen que hacer”.

Lousteau enfocó su disertación en las necesidades de su país teniendo en cuenta que se está quedando sin dólares, con las reservas del Banco Central en niveles mínimos. “Las crisis se producen cuando se acaban los dólares”, dijo Lousteau, porque eso provoca devaluación, aumento de la inflación y, en consecuencia, aumenta la pobreza. Y esto es lo que está sucediendo en las últimas décadas en Argentina donde había 6% de pobreza en 1974 y actualmente la proporción es de 40% y alcanza al 54% de la población de menores.

El problema de tener un Estado cada vez más ineficiente es que se empobrece la ciudadanía, porque “para exportar con un Estado peor, lo tenés que hacer con un tipo de cambio bajo”. Para Lousteau, el objetivo en última instancia es que los ingresos de la población, expresados en dólares, sean altos, que es una consecuencia de un país más rico.

“Tenemos que cambiar nuestra actitud anacrónica sobre el proteccionismo”, porque “para exportar, el Estado tiene que ser cada vez mejor”

El senador argentino recordó que en la actualidad las reservas en su país están en niveles mínimos, mucho más bajos que en los demás países de la región.

A este ciclo de empobrecimiento de largo plazo se suma este año la sequía

que, se estima, implicará pérdidas de unos US$ 15.000 millones en exportaciones.

“Tenemos que conseguir dólares”, aseguró el exministro. La opción de endeudarse es carísima, porque “Argentina tiene cero reputación” y el riesgo país en la actualidad “es más alto que el de Ucrania”. Por lo tanto, para Argentina “endeudarse es un problema mucho más grave que para cualquier otro país”.

La opción, entonces, es vender lo producido en el mercado internacional y para eso, dijo Lousteau, “tengo que mejorar el Estado”. “Argentina debe tener un Plan Maestro con el que empiece a mejorar sus políticas públicas”, afirmó. Se refirió a las exposiciones previas realizadas durante la conferencia organizada por el INAC, en las que se evaluó la posibilidad de Uruguay de ingresar al acuerdo Transpacífico. En el caso de su país, dijo que “estamos tan lejos que no podríamos entrar, pero tenemos que empezar a trabajar en eso”.

“Tenemos que cambiar nuestra actitud anacrónica sobre el proteccionismo”, porque “para exportar, el Estado tiene que ser cada vez mejor”.

Para Lousteau, en un país en el que el peso del Estado sea bajo, su eficiencia no es tan importante, pero en países en los que el Estado representa 40% de su PBI, “cuando es ineficiente es una calamidad”. En base a ello consideró un contrasentido que las personas posicionadas más a la izquierda en el espectro político sean las que menos se preocupan por tener un Estado eficiente. **NR**

El Mercosur “está trabado hace mucho tiempo”

El economista argentino Martín Lousteau fue crítico respecto al Mercosur. Dijo que en principio la visión era que sirviera “de plataforma para la inserción internacional” de sus socios, cosa que claramente no se dio. A su vez, cada vez es “menos relevante” para sus integrantes, dado que tampoco han crecido las ventas entre los países del bloque. “Lo que estamos haciendo es comercializar entre nosotros los productos que son poco competitivos en el mundo”, dijo.

El senador comentó lo que, desde su punto de vista, es la razón por la cual ningún país del bloque acompaña a Uruguay en su intención de avanzar en un acuerdo de libre comercio con China. Para Brasil, Paraguay y Argentina el principal producto de exportación es la soja o sus derivados, los cuales tienen un arancel bajo para ingresar a China y, además, no están en desventaja respecto a los países que cuentan con TLC con China.

En cambio, “a Uruguay no le pasa eso, porque el principal producto de exportación es la carne congelada, que paga 12% de arancel, y compite con otros países que tienen TLCs con China e ingresan con menor arancel”.

Por Luis Silva

Casi 20 mil terneros promediaron US$ 2,40

El departamento que más animales vendió en marzo en los remates por pantalla fue Lavalleja con 2.510 cabezas

La zafra de terneros 2023 se avizoraba como desafiante pocas semanas antes de comenzar. Por un lado, porque en los dos primeros meses y medio del año se atravesó por una de las sequías más intensas de las últimas décadas. Por otro, porque la generación de terneros de 2022 se supone que es relativamente numerosa. Por lo tanto, el escenario lucía con expectativas de escasa demanda debido a la crisis forrajera y de una oferta relativamente abundante.

Sin embargo, las cosas cambiaron a mediados de marzo, luego de la ola de calor de la primera quincena, y el escenario mejoró de forma rotunda. Las proyecciones para los mercados ganaderos continúan siendo auspiciosas y la demanda reaccionó en consecuencia ante la expectativa de mejores condiciones forrajeras que puedan sostener más animales en los campos, en especial animales nuevos.

Según los datos recopilados durante el mes de marzo de 2023, la comercialización de terneros en los ocho remates por pantalla de Plaza Rural, Lote 21 y Pantalla Uruguay alcanzó un volumen total de 19.369 animales, con un valor promedio de US$ 2,40 al kilo o US$ 369 al bulto. Claramente, el promedio se ubica lejos de los cerca de US$ 3,00 que se pagaron un año antes, cuando los precios del gordo alcanzaban máximos históricos que superaban los US$ 5 el kilo carcasa, pero desde un punto de vista histórico —más allá del escaso

El máximo fue de US$ 3,00 por un lote de 128 terneros de 101 kilos que se encontraban en el departamento de San José

Venta por pantalla de terneros en marzo

			Precio por kilo			
Departamento	Cantidad	Peso	Máximo	Mínimo	Promedio	Al Bulto
Artigas	1.856	143	2,74	2,15	2,42	344
Canelones	337	174	2,46	2,10	2,25	390
Cerro Largo	1.266	154	2,66	2,15	2,38	366
Colonia	222	187	2,75	2,14	2,40	442
Durazno	1.865	153	2,63	2,10	2,40	365
Flores	1.079	158	2,62	2,05	2,36	370
Florida	2.018	145	2,73	2,11	2,43	351
Lavalleja	2.510	145	2,72	2,10	2,40	345
Maldonado	293	161	2,57	1,97	2,31	367
Paysandú	1.412	155	2,92	2,08	2,39	368
Río Negro	541	180	2,80	2,00	2,46	441
Rivera	216	120	2,95	2,25	2,64	307
Rocha	899	167	2,55	1,93	2,37	391
Salto	1.115	167	2,64	2,15	2,38	396
San José	403	138	3,00	2,25	2,64	357
Soriano	622	159	2,75	2,16	2,49	393
Tacuarembó	1.448	163	2,80	1,92	2,35	379
Treinta y Tres	1.267	159	2,80	1,90	2,41	376
Total general	19.369	155	3,00	1,90	2,40	369

Fuente: Plazarural, Pantalla Uruguay, Lote 21

valor del dólar— es un promedio alto.
El valor mínimo para el mes fue de US$ 1,90 por un lote de 36 terneros que pesaban 200 kilos, comercializado en el departamento de Treinta y Tres, en tanto que el máximo fue de US$ 3,00 por un lote de 128 terneros de 101 kilos que se encontraban en el departamento de San José.
Analizado al bulto, el valor promedio de US$ 369 abarca un espectro que va desde un mínimo de US$ 200 por un lote de 45 terneros de 80 kilos en Lavalleja, que cotizó en US$ 2,50 al kilo, hasta un máximo de US$ 537 en el departamento de Colonia por un lote de 18 terneros que pesaban 251 kilos. **NR**

Los principales factores determinantes del precio de los terneros —y de la reposición en general— son el valor medio del gordo y las condiciones forrajeras. Los precios del gordo mejoraron en lo que va del año y las condiciones forrajeras harán lo propio en la medida que se atrasen los primeros fríos luego de las lluvias. El invierno será largo debido a la escasez de reservas.

Ventas por departamento

En cuanto al volumen de ventas por departamento, se destacan las siguientes cifras: Lavalleja con 2.510 terneros vendidos, con un promedio al kilo de US$ 2,40 y US$ 345 al bulto, fue el que vendió mayor cantidad de animales de esta categoría. Le siguen Florida con 2.018 terneros a US$ 2,43 al kilo y Durazno con 1.865 cabezas a US$ 2,40 de promedio.
Por su parte, los departamentos con menor participación en las ventas fueron Rivera con 216 terneros a US$ 2,64 el kilo y US$ 307 al bulto, Colonia con 222 cabezas y un promedio de US$ 2,40 y Maldonado con 293 terneros y US$ 2,31 de promedio.

Por Luis Silva

La zafra de terneros se adelantó

Integrantes de las tres principales pantallas analizaron las principales características de la actual temporada de ventas de otoño

Francisco Cánepa, principal del escritorio Rubén F. Cánepa e integrante de Plaza Rural.

Julio Gaudín, uno de los directores del escritorio Gaudín Hnos. integrante de Lote 21.

Hay una visión común de la actual zafra de terneros entre los integrantes de los distintos consorcios que realizan remates por pantalla en el país. No hay dudas en cuanto a que la zafra de terneros este año "se adelantó", principalmente por la necesidad de vender generada por la extensa sequía que afectó el país en toda su extensión, a diferencia de otros eventos climáticos de este tipo.

El martillero Francisco Cánepa, principal del escritorio Rubén F. Cánepa e integrante de Plaza Rural, dijo que "sin dudas que se adelantó la zafra de los terneros, porque hubo una necesidad climática que obligó a que la gente hiciera destete precoz, había que aliviar los campos, entonces la zafra comenzó en febrero y fue más larga de lo habitual".

Para Cánepa, este inicio de 2023 es "muy atípico" por varios motivos. En primer lugar, por el volumen oferta en los remates que se realizaron y además porque "en los propios catálogos de los remates había un alto porcentaje de los terneros que sabía comer" debido principalmente a que los productores utilizaron el "destete precoz para poder aliviar a la vaca"

"En los propios catálogos de los remates había un alto porcentaje de los terneros que sabía comer", dijo Francisco Cánepa

A pesar de que la oferta es de "terneros más livianos", para el consignatario "los valores fueron de acuerdo con lo que fue el negocio en sí". Sin embargo, en algún momento de las ventas "nos sorprendió que el ternero más pesado hiciera mejor plata al kilo que el más liviano, o sea, para esa categoría de 140-180 kilos hubo un remate que hizo menor valor que el de más de 180 kilos". La explicación de esta coyuntura, de acuerdo con el análisis del consignatario salteño, es la situación forrajera de los compradores.

Por su parte, Julio Gaudín, uno de los directores del escritorio Gaudín Hnos. integrante de Lote 21, coincidió con que "la zafra de terneros se adelantó debido al tema climático". Agregó que la zafra comenzó antes, "empezamos a vender terneros en febrero y creo que ahora siguen quedando los terneros de aquellas personas que le pusieron un poquitito más de plata, por llamarlo de alguna manera, los que están racionando y están esperando llegar a un precio conveniente para sacar una cantidad de dólares para su bolsillo, que por ahí hace un mes atrás no lo hacían porque los terneros estaban muy livianos".

"Si vos miras lo que fueron los precios al bulto de los terneros, por ahí hay 50, 60 o hasta 100 dólares menos que en años anteriores", expresó Julio Gaudín

En este sentido, Gaudín dijo que, si bien se vendió un volumen mayor de terneros que en años anteriores, "también vendimos muchos menos kilos este año. Si vos miras lo que fueron los precios al bulto de los terneros, por ahí hay 50, 60 o hasta 100 dólares menos que en años anteriores".

Esta realidad de los valores al bulto, para el consignatario, es un reflejo claro del impacto de la seca, "en la gran mayoría de los productores clientes del escritorio, desde muy temprano empezaron a dar comida, esperanzados en que lloviera. Los anuncios eran de que en febrero se iba a normalizar y te diré que hasta el 20 de marzo pegó y pegó muy fuerte, por eso ya hemos vendido cerca del 80% de lo que vendemos siempre".

“La gente adelantó las ventas para preparar el invierno”

Carlos Martín Correa, director de Correa & San Román y participante de Pantalla Uruguay con la firma Bertsch, Correa & San Román, dijo que “más allá del clima que fue adverso, vimos una zafra de terneros que empezamos a vender en febrero y muy buena, porque estaba la receptividad de parte de la demanda y tuvimos un volumen importantísimo volcado al mercado que fue colocado rápidamente”.

A pesar de lo abultado de la oferta en marzo, Correa señaló que la cría es cada vez más eficiente en la producción, pero remarcó que “son los terneros que habitualmente se venden” y explicó que “hoy se aglomera en marzo la oferta por las situaciones de clima”.

Situaciones que desde su punto de vista han determinado que “la gente adelantara los destetes, adelantara las ventas de terneros para preparar el invierno”, si bien admitió que el clima “se ha estabilizado”, no deja de ser un problema la situación generada por el clima desde la primavera pasada.

Carlos Martín Correa dijo que lo más relevante fue “la intensidad del mercado. En febrero había más demanda”. Respecto a los valores, dijo que “el precio estuvo aceptable, con un incremento al final porque el clima fue ayudando a que se lograran los US$ 2,50 por terneros y en algún caso un precio máximo que se ha obtenido, pero sin duda son condiciones que van cambiando de acuerdo con el clima”.

Carlos Martín Correa, director de Correa & San Román y participante de Pantalla Uruguay con la firma Bertsch, Correa & San Román

Por Rafael Tardáguila

La invernada de vacas luce muy atractiva

La salida de la sequía mantiene relativamente bajo el precio de la reposición, que no acompañó la suba de precios de los animales a faena

La peor sequía de las últimas décadas en el país hizo mella en los precios ganaderos y está permitiendo a quienes tienen la capacidad de alimentar a los animales hacer buenos negocios. Aunque los precios de la reposición subieron luego de que comenzaran a generalizarse las lluvias, no lo han hecho en la medida que subió el gordo, por lo que la relación de reposición luce muy favorable para quienes tienen posibilidades de comprar animales.

El negocio de la vaca de invernada es de los que, en cuanto a la relación flaco-gordo, luce más atractivo en estos momentos. Aunque se dieron subas en sus precios, que pasaron del entorno de US$ 1,40 a la salida de la seca a más de US$ 1,50 el kilo, la recuperación de la cotización de la vaca gorda fue más significativa. Luego de comenzar el año por debajo de US$ 3 el kilo carcasa para las vacas pesadas y especiales, en los primeros días de abril las mejores vacas se aproximaban a los US$ 4, un significativo aumento de más de 30%. En cambio, las vacas de invernada mantienen en abril referencias de precios prácticamente idénticas a las de principios de año, en el entorno de US$ 1,55 el kilo.

José Aicardi, uno de los principales de Megaagro, consultado al respecto opinó que "la vaca es la única categoría con un precio implícito claro" y agregó que tiene una ventaja adicional que es que "siempre permite liberarla en el momento que se quiera, porque siempre tiene un precio de faena".

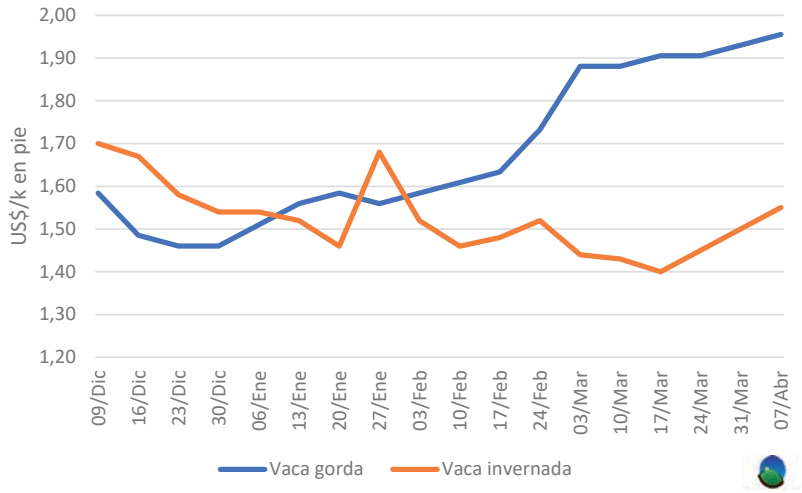
La demanda de la industria frigorífica enfrenta luego de las lluvias una reducción muy marcada de la oferta de animales de todas las categorías. No es solamente la de animales con la mejor terminación, lógicamente muy difíciles de encontrar a la salida de esta extensa sequía, sino también de categorías "faltonas", a las que ahora resulta atractivo agregarles más kilos, siempre que las condiciones forrajeras ya lo permitan. La industria ha elevado los precios de compra de animales apenas carnudos, así como también de vacas Holando. Incluso, comenzó a competir por vacas de invernada con precios más atractivos que los que está pagando el campo.

José Aicardi, uno de los principales de Megaagro, consultado al respecto opinó que "la vaca es la única categoría con un precio implícito claro"

A su vez, los corrales también comenzaron a competir en la compra de vacas, tentados por un negocio que luce atractivo y por la posibilidad de terminar los animales rápidamente. "Se encerraron muchas más vacas que lo usual", aseguró Aicardi. **NR**

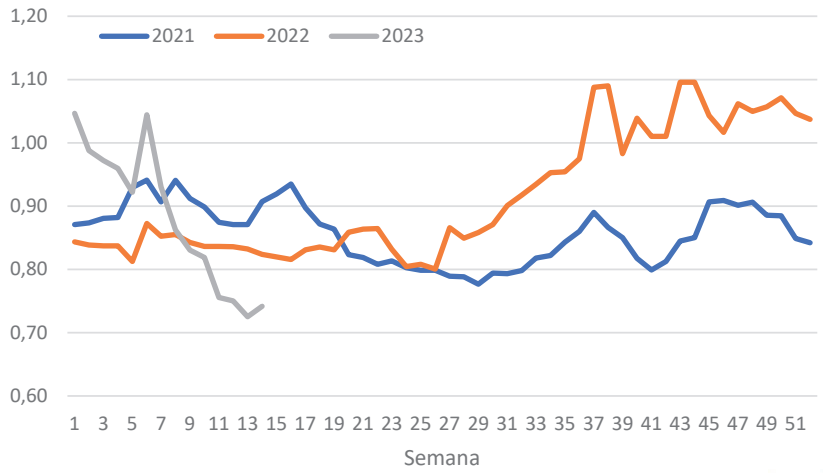
Qué esperar de ahora en adelante

Lo lógico es suponer que el precio de las vacas de invernada suba una vez comience a haber una mayor disponibilidad de pasto, en la medida que los campos naturales reaccionen hasta que lleguen los primeros fríos, a lo que se suma la siembra de pasturas luego de las lluvias. Por lo tanto, la lógica indica que la situación actual es una coyuntura que podrá ser aprovechada por quienes cuenten con alimento suficiente para terminar animales de esta categoría y venderlas a frigorífico como animales pesados, con carcasas de más de 230 kilos (unos 470 kilos en pie o más). Un negocio que, quienes pueden, lo están aprovechando.



Precio de la vaca gorda y de invernada

El precio de la vaca de invernada al inicio de abril era 21% inferior al precio de la vaca gorda pesada.



Cociente vaca de invernada / vaca gorda

El cociente entre el precio del kilo de vaca de invernada y el de la vaca gorda es el más atractivo de los últimos años para los invernadores. Es de suponer que, en cuanto se recupere la situación forrajera, este cociente comience a subir.

Por Andrés Oyhenard

Cuán lejos están los corrales uruguayos de EEUU

Una gira técnica por Nebraska permitió conocer de primera mano cómo produce un país referente en la terminación en feedlots

La delegación uruguaya en una fría mañana durante la recorrida por el estado de Nebraska.

En una reciente gira que realizó un grupo de unos 25 productores uruguayos y técnicos por el estado de Nebraska (EEEU), se pudo conocer de primera mano qué tanta distancia hay entre la tecnología que aplica un país líder en la producción de carne vacuna terminada a granos y los feedlots uruguayos.

En diálogo con Negocios Rurales, el Ing. Agr. Juan Domenech, técnico de la firma Nutex y directivo de la Asociación Agropecuaria de Dolores, relató las vivencias y aprendizajes que dejó esa gira.

"Lo primero que sorprende es que invierten mucho en infraestructura, obviamente con planificación a muy largo plazo, con bajas tasas de interés y acceso relativamente fácil al crédito", comentó.

Añadió que "impresiona" la inversión en maquinaria y activos fijos en relación con la cantidad de animales que tienen los feedlots estadounidenses. "Esa diría que es la gran diferencia con Uruguay. En tecnología se vieron algunas cosas nuevas, pero no tenemos una gran brecha en el paquete tecnológico o la alimentación", aseguró.

La gira en esta oportunidad tuvo un énfasis "técnico", más allá de que también se visitaron distintos corrales comerciales de productores de ese estado.

La delegación estuvo en la Universidad de Nebraska, donde durante una jornada entera se explicó todo el sistema de alimentación, el uso de la burlanda, DDGS, así como los ensayos con corrales abiertos, mixtos, cerrados, con hormigón, y sus respectivas diferencias productivas. También se accedió a ensayos con la incidencia de corrales con o sin sombra.

"El hormigón es un tema complicado porque al animal no le gusta estar en un piso duro", indicó Domenech, más teniendo en cuenta que los protocolos de encierros de EEUU son de 200, 250 o incluso por encima de los 300 días en algunos casos. Frente a ello, en algunos corrales de EEUU se han instalado camas con fardos o madera. "Esto tenés que sacarlo y removerlo cada tanto y complica el manejo", señaló. A su vez, hay corrales "más sofisticados" que tienen canaletas y utilizan pisos de

"Impresiona" la inversión en maquinaria y activos fijos en relación con la cantidad de animales que tienen los feedlots estadounidenses

Burlanda y hormonas, un diferencial

Una de las diferencias en las dietas es el elevado peso que tiene la burlanda húmeda (un derivado del bioetanol de maíz) en las dietas de los corrales, un alimento que en Uruguay no se consigue ya que solo lo produce ALUR y se comercializa seco o, en su defecto, se importa desde Argentina o Paraguay.

"En EEUU hay muchísima oferta de burlanda y —pese a que es un subproducto del maíz— vale prácticamente lo mismo en el mercado. Es un producto muy bueno", aseguró. En EEUU, los corrales llegan a manejar un 40% de la dieta de los feedlots con burlanda húmeda.

Otra de las diferencias históricas que se tiene frente a los corrales de EEUU es la conversión de kilos por animal por el uso de hormonas, algo que está prohibido en Uruguay. "Es difícil encontrar corrales de engorde en EEUU que no estén utilizando hormonas", afirmó Domench. Añadió que los productores estadounidenses no ven en general como "atractivo el negocio" de no utilizar hormonas para poder ingresar a la cuota 481 de la Unión Europea porque dejan de ganar en eficiencia de conversión de kilos.

goma. "Acá estamos hablando de una inversión muy grande", aseguró.

Una de las ventajas que otorga el piso es que la cantidad de animales se puede multiplicar por 10, ya que en un corral sin piso se requieren 30 m2 por animal, mientras que en uno con piso demanda 3 m2. En Uruguay ya hay dos casos de corrales que tienen pisos de hormigón.

Durante la gira se visitaban dos corrales comerciales de mañana y otros dos de tarde para ver el manejo de pisos, sombras y el tratamiento de efluentes. En otra jornada también se visitó el Clean Center del USDA para acceder a las últimas investigaciones del Departamento de Agricultura de EEUU sobre carne vacuna. "Ahí también vimos investigaciones en pasturas y sombras", relató Domenech.

"El hormigón es un tema complicado porque al animal no le gusta estar en un piso duro", indicó Domenech

Uno de los temas que también sobresalió de la gira técnica es el avance en todo el proceso de comercialización y aprovechamiento de los residuos sólidos (estiércol) que generan los corrales en EEUU, algo que también está avanzando en otros países de la región como Argentina y Brasil.

"Hay un mercado muy desarrollado ya de venta a productores agrícolas. También Brasil tienen un sistema bastante consolidado en este sentido, incluso con la aplicación junto a cal", explicó.

El ing. agr. Juan Domenech formó parte de la delegación de uruguayos que recorrió corrales de engorde en el estado de Nebraska, Estados Unidos.

Uno de los aspectos que impresionó a la delegación uruguaya fue la inversión en infraestructuras. "Esa diría que es la gran diferencia con Uruguay", dijo Domenech.

¿Hormonas en Uruguay?

Consultado sobre la posibilidad de discutir la utilización de hormonas en Uruguay, Domenech recordó que hoy el país tiene a China como principal mercado cárnico, un país que no impone restricciones a la compra de carne proveniente de animales a los que se les hayan aplicado hormonas, aunque sí quedaría por fuera del mercado europeo (cuota 481).

"Mi pensamiento es que con la trazabilidad que tiene Uruguay, se podrían terminar ganados con o sin hormonas perfectamente. Quizás el problema estaría más en la pata industrial de ver cómo se hace un seguimiento de esa carcasa y los distintos cortes una vez que ingresa a la planta para que no se mezcle con carne que no tiene hormonas", planteó.

"Con la trazabilidad que tiene Uruguay, se podrían terminar ganados con o sin hormonas perfectamente"

Añadió que países como Australia, que prácticamente vende a los mismos mercados que Uruguay, también utiliza hormonas en sus corrales de engorde. "Se está siendo un poco improductivo por este tema de los mercados", reconoció.

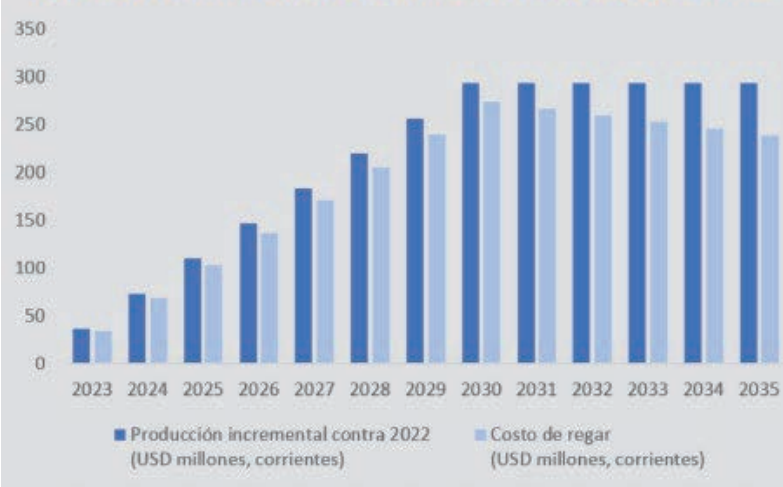
Por otro lado, el profesional señaló que otra alternativa sería apelar al uso de hormonas naturales (dejando enteros los machos), un sistema que está muy extendido en países de la región como Brasil o Paraguay.

Aumentar área regada sería un buen negocio

Según Ceres, el porvenir económico de Uruguay depende en buena medida del desempeño de la actividad agropecuaria

La consultora Ceres realizó un estudio sobre el impacto que puede tener el riego en el crecimiento de la producción agropecuaria en Uruguay, con un aumento en la productividad promedio de los últimos seis años muy importante para los principales cultivos de secano, fundamentalmente en el caso del maíz, pero también mejora los números de la soja y de la ganadería.

Pruducción incremental e inversión en ganadería



Fuente: Elaboración propia con base en MGAP, DGI, INIA, Agrociencia y FAGRO (UDELAR).

"El porvenir de Uruguay en materia económica depende en buena parte del desempeño de la actividad agropecuaria, determinado por múltiples factores. Entre ellos, la alta dependencia del clima atenta tanto contra la obtención de mayores rendimientos de los bienes del sector, así como de su estabilidad en el tiempo. Puntualmente, la introducción del riego generó un aumento en el rendimiento de más del 80% en maíz y del 40% en soja, respectivamente, en promedio en los últimos seis años. En temporadas con escasas precipitaciones, el riego logró que los rendimientos más que se dupliquen en ambos cultivos", dice el trabajo Riego y Productividad, Potenciales beneficios de la expansión del riego en Uruguay, que Ceres presentó en el marco de la última Expoactiva Nacional.

Por otra parte, la implementación del riego en la ganadería muestra un aumento significativo en la tasa de procreo y en los kilogramos obtenidos. En ambos casos su implementación reduce la volatilidad entre temporadas, asegurando un piso a la producción que permite llevar adelante la actividad en un escenario de menor incertidumbre.

En su informe Ceres se propuso estu-

Análisis de viabilidad en ganadería

	USD mil
Inversión (represa y equipos)	160
	USD mil/año
VBP incremental	147
Energía	15
Costo riego	81
Resultado operativo	51
Impuestos adicionales	13
Intereses s/inversión	8
Resultado neto	**30**
Cuota préstamo	20
Amortización préstamo	**5,4 años**

Fuente: Elaboración propia con base en MGAP, DGI, INIA, Agrociencia y FAGRO (UDELAR).

diar la viabilidad y el impacto económico de una mayor implementación de sistemas de riego en la ganadería y en los cultivos de soja y maíz en Uruguay. Para estos últimos, el área bajo riego alcanza hoy casi 40 mil hectáreas. Si se continúa con el ritmo de crecimiento de los últimos tres años, se podría llegar a alrededor de 300 mil hectáreas hacia 2030.

Para el caso de la ganadería —de menor extensión en hectáreas regadas— se estima el impacto de introducir 250 módulos cada año, que logre regar 100 hectáreas cada uno, también hasta 2030. Una vez se alcance el objetivo propuesto, se produciría un impacto total cada año —dado los encadenamientos productivos que generaría en toda la economía— cercano a los US$ 2.500 millones, y en el acumulado hasta 2030 rondaría los US$ 10.000 millones.

Además, la inversión necesaria total para la instalación de los sistemas de riego sería de unos US$ 1.800 millones, con un impacto en la economía superior a los US$ 7.500 millones a lo largo de los ocho años. Durante este período se daría un aumento progresivo de la actividad —a partir del incremento en las exportaciones y una mayor inversión— que alcanzaría en 2030 una magnitud cercana a los US$ 3.900 millones, lo que se traduciría en un crecimiento del PIB de ese año del 4,8% y dejaría para años siguientes una economía 3% más grande con respecto a un escenario con el nivel de riego actual.

Para el caso de la ganadería se estima el impacto de introducir 250 módulos cada año, que logre regar 100 hectáreas cada uno

Para incentivar el desarrollo de esta práctica, en base al estudio y entrevistas con informantes calificados, Ceres propone un conjunto de medidas: nuevos métodos de financiamiento, mejorar la difusión de resultados, generar un plan público-privado para facilitar la instalación eléctrica necesaria y profesionalizar el riego con mayor capacitación e investigación, entre otras, de forma tal de generar los incentivos necesarios para que el riego se transforme en una política de Estado. **NR**

Más procreo y kilos en ganadería

Para la ganadería, el impacto positivo de la aplicación del riego, según Ceres, se da por un incremento en la tasa de procreo y un aumento en los kilos obtenidos, a raíz del aumento en la producción de materia seca. A su vez, este salto en la productividad impulsaría la venta de vacas gordas en lugar de vacas de invernada. Para dimensionarlo, se realiza un modelo teórico que calcula el impacto de regar 100 hectáreas (1 módulo) en un predio ganadero de 1.200 ha. El modelo ilustra predios criadores con venta de vacas gordas, con base en información de INIA, Agrociencia y Facultad de Agronomía (Udelar).

Para el modelo se asume un predio con 80 unidades ganaderas por hectárea (UG/ha) y producción de 90 kg/ha, en promedio.

Del total de las ventas, 55% corresponde a carne de vaca y 45% a carne de ternero. Se estima que la tasa de procreo pasa de 66% a 80% y que se da un incremento del 56% en los kilogramos por hectárea una vez se aplica riego. Los precios para novillos y terneros se supone que se mantienen en el nivel de principios de 2023. Para el financiamiento se considera un préstamo para realizar la erogación inicial, a un plazo de 8 años.

La incorporación de un módulo tiene un costo por hectárea que ronda los US$ 4.000. Con iguales supuestos que en agricultura relativos al beneficio fiscal por parte de la Comap (del 60% de la inversión), requeriría una inversión cercana a los US$ 160 mil, dado que el ejercicio se enmarca en regar 100 hectáreas.

El aumento de la producción que esto genera, sumado a los costos adicionales en los que incurre el productor, deriva en que la amortización de la inversión se daría en un plazo superior a los 5 años.

El resultado neto de la inversión ronda los US$ 30 mil, por lo que dado que la cuota anual del préstamo es de US$ 20 mil, se estima un aumento en las ganancias cercano a los US$ 10 mil promedio anual durante estos 8 años. Una vez se complete el repago y el pago de intereses, las ganancias adicionales, únicamente por la introducción del riego, rondarían los US$ 40 mil cada año para este predio de 1.200 hectáreas, según Ceres.

Cómo lidiar con el cambio climático en la industria cárnica

Un estudio de una red de inversores proyecta aumento de los costos por la suba del precio del alimento y los impuestos al carbono

El aumento de los precios del alimento animal y los impuestos sobre el carbono podrían afectar drásticamente la rentabilidad de las empresas productoras de carne y lácteos a nivel mundial, según FAIRR, una red de inversores ESG (inversores que tienen en cuenta los factores sociales, ambientales y de gobierno al momento de realizar una inversión en una empresa) que representa más de US$ 70 billones en activos combinados.

Esos aumentos de costos relacionados con el cambio climático podrían hacer que algunas de las industrias más grandes a nivel mundial registren US$ 23,7 mil millones en total en disminuciones de EBIT en 2030 en comparación con 2020, a menos que adopten nuevas estrategias, advirtió la organización. El EBIT evalúa el rendimiento operativo de una empresa antes de considerar el pago de intereses e impuestos; se calcula restando los gastos operativos de la empresa de sus ingresos totales.

El modelo subyacente se centra en tres costos materiales relacionados con el clima: impuesto al carbono, costos de alimentación y estrés por calor

La herramienta de riesgo climático Coller FAIRR, recientemente actualizada, ilustra cómo los escenarios climáticos podrían afectar el costo y la rentabilidad

Empresas en riesgo

El informe de FAIRR indica que las empresas en riesgo de pérdidas incluyen la brasileña JBS, la estadounidense Tyson Foods, la china WH Group —propietaria de Smithfield en Estados Unidos— así como el productor de huevos estadounidense, Cal-Maine.

América del Norte sería la región más afectada, ya que las empresas verían caer sus márgenes de ganancias en 11 % en promedio, según FAIRR.

de 40 empresas cárnicas y lácteas. Trabajando con tres escenarios climáticos distintos (alto, medio y bajo), la herramienta muestra cómo cada escenario podría afectar el costo y la rentabilidad de los grandes actores ganaderos.

El modelo subyacente se centra en tres costos materiales relacionados con el clima: impuesto al carbono, costos de alimentación y estrés por calor; busca proporcionar a los inversores una mirada crítica para evaluar cómo estos costos pueden afectarlos en el futuro. "Al aprovechar la herramienta, los inversores pueden tomar decisiones informadas para identificar mejor los riesgos y oportunidades relacionados con el clima en sus carteras de inversión", expresa FAIRR. **NR**

El aumento de costos podría hacer que algunas de las industrias más grandes registren US$ 23,7 mil millones en total en disminuciones de EBIT en 2030

Extractado del portal FoodNavigator.com

Proyección de aumento de costos

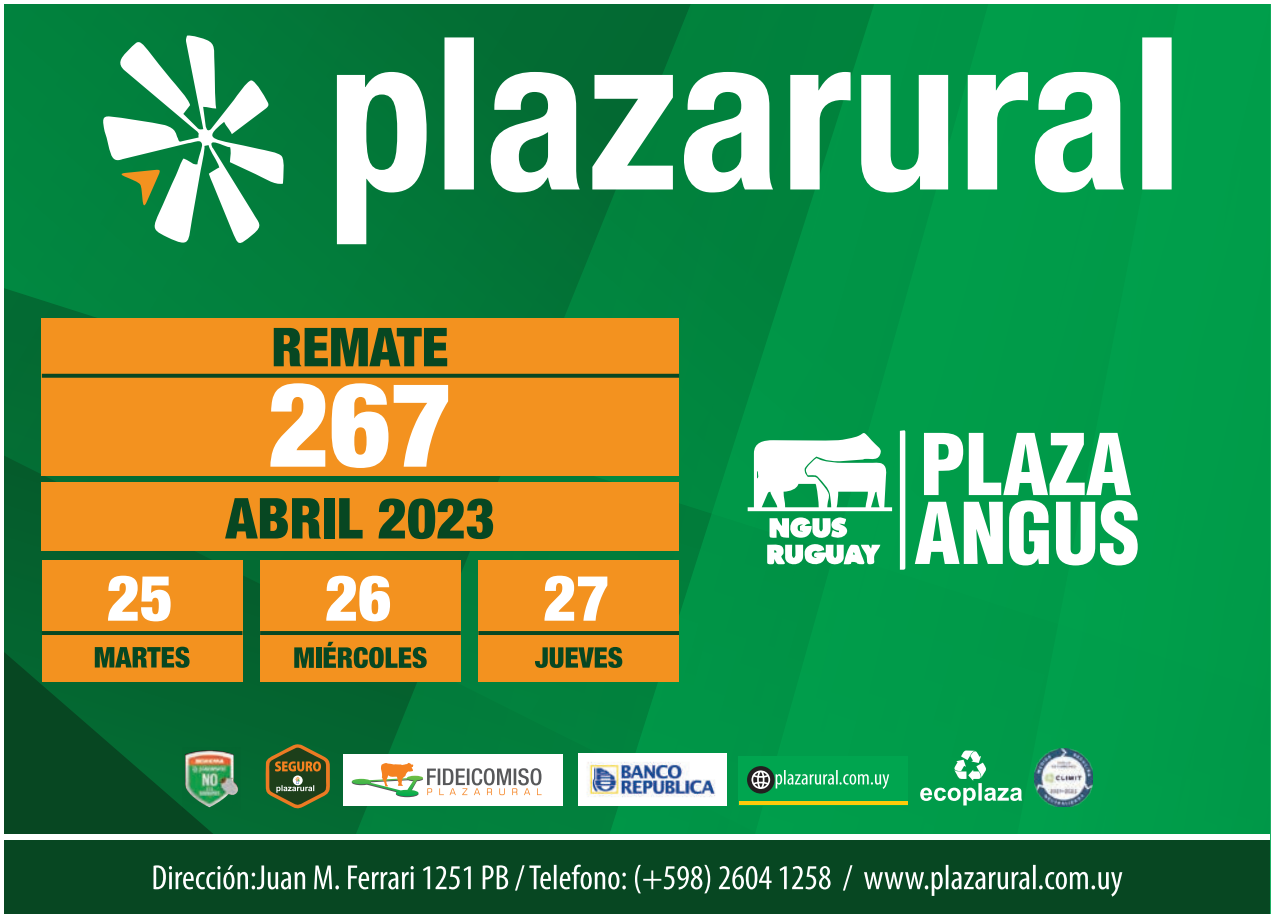
El cambio climático afectará la producción agrícola, lo que contribuirá a que los precios de los alimentos sean más altos, lo que representa el 5% del aumento de costos. A eso se agregan los esperados aumentos en los impuestos al carbono sobre las emisiones de la producción ganadera, que representarán el 4%, informó FAIRR. Los cerdos y los pollos dependen más de las raciones que los vacunos. Pero las vacas son el ganado que más emite, por lo que las empresas que producen carne y lácteos están más expuestas a los impuestos sobre el carbono.

A nivel regional, los impactos climáticos en los precios de los alimentos serán diferentes, y se espera que algunas regiones introduzcan impuestos al carbono antes que otras y a diferentes tasas, dice el informe.

Solo 11 de las 40 empresas analizadas han revelado cómo planean mitigar los riesgos derivados del aumento de los costos de los alimentos mediante el seguimiento de datos, la diversificación de fuentes o la sustitución de ingredientes alternativos para alimentos, mientras que solo seis de las 40 han publicado un análisis de escenarios climáticos, ampliamente considerado como una herramienta útil para planificar estrategias efectivas de mitigación de riesgos climáticos, dijeron los autores.

En el caso de la industria frigorífica, al cierre del 2022 tenía créditos con la banca por unos US$ 366 millones, un aumento anual de unos US$ 80 millones

FAIRR hace un llamado a las empresas para que divulguen información sobre el análisis de escenarios climáticos y desarrollen estrategias más sólidas de mitigación y adaptación climática.



ENTREVISTA

Andrés Oyhenard

“No habrá sobreoferta de ninguna categoría”

Fernando Indarte habló con Negocios Rurales sobre las perspectivas del mercado ganadero y el de tierras

¿Cómo está viendo hoy el panorama de oferta de ganado con destino a faena? Hay un consenso de que en estos meses habrá poca, pero también está la interrogante de cuánto ganado pueden tener los corrales.

Lo que sabemos y ya está ultracomentado es que no habrá ganado terminado a pasto, porque las pasturas prácticamente desparecieron con la última sequía. Mucha gente sembró verdeos en seco que ahora estamos viendo venir muy bien, algo que suele ocurrir después de cada seca. Los productores también apostaron a renovar praderas, pero no es un área significativa como para revertir el déficit.

Como comentabas, vamos a depender mucho de los animales encerrados. La industria siempre maneja un volumen importante en sus propios corrales. Por eso cuesta un poco hacer una composición de lugar, porque no sabemos bien cuál es ese número de los frigoríficos, que son los principales corraleros; hay bastante incertidumbre.

Por un lado, sabemos que la industria ha cerrado negocios al exterior con animales que no están bien terminados, con carne de otras especificaciones. Esto es una buena noticia para el productor, porque sabe que podrá colocar

“Hay que hacer una lectura superpositiva de la ganadería: durante una de las secas más grandes de las que tengo memoria, nunca tuvimos un precio ruin”

su producción. Va a haber puja por esos ganados; eso será una buena parte de la faena. Otra parte saldrá de los ganados a corral, y muy poco de verdeos.

¿Hay chances de puentes verdes?

Este año no habrá puentes verdes, porque la agricultura va a ir por la revancha de la fallida zafra de verano y va a plantar todo lo que pueda de canola, trigo y cebada.

¿Hay hoy un incentivo más fuerte para encerrar más ganados en corrales?

Claramente hoy el escenario es otro. Con un mundo con granos caros, la carne terminada a grano deberá valorizarse más. Acá la industria tendrá que dar ese paso; soy optimista. El grueso de la carne de calidad del mundo es a grano. Entonces, granos caros es igual a carne cara.

¿Cómo ves hoy la marcha de esta nueva zafra de terneros? Las lluvias parecen haber descomprimido la coyuntura, aunque hay categorías de la reposición que todavía parecen estar un poco pesadas, como la vaca de invernada.

Primero que nada, hay que hacer una lectura superpositiva de la ganadería: durante una de las secas más grandes de las que tengo memoria, nunca tuvimos un precio ruin. Bajó, sí, pero en enero teníamos más pedidos que oferta. En el remate de febrero de Plaza Rural se anduvo bárbaro y después comenzó a bajar un poco, pero siempre con colocaciones altísimas.

"Sabemos que la industria ha cerrado negocios al exterior con animales que no están bien terminados"

En secas anteriores, tuvimos remates con 50% de colocación. La ganadería cambió para bien por varios factores y está bueno ver cómo en un escenario tan agudo como el que se vio, la ganadería pasa el examen. Hay que vender a precios más bajos, por supuesto, pero se vende; hay interesados y las cosas no valen cero.

Después de las lluvias el escenario cambió completamente, el mercado se afirmó y se colocó un mayor porcentaje. La zafra de terneros —que ya va más de la mitad— pasa sin ningún contratiempo. La gente tiene la necesidad de reponer porque hubo mucha faena y ya se descargaron los campos. El 2022 había sido un año relativamente seco y ahora terminó de descargar los ganados. Entonces, no va a existir una sobreoferta de ninguna categoría. La gente ya vendió todo lo que tenía que vender. Si bien después viene el invierno, no veo que se desplomen los valores de la invernada, y no veo ningún riesgo para colocar la zafra a menos de un mes de su cierre. Por suerte, va a ser una zafra positiva.

Las categorías que más se complican son las intermedias como el novillo de 1 año y medio de 300 kilos y algo, de recría, que nadie lo quiere porque el invernador quiere un ternero para arrancar de abajo o un novillito para encerrar que tiene que pesar como mínimo 350-380 kilos. Y lo preñado para dentro de 6 meses toda la vida fue complicado, quizás ahora un poquito más de lo usual. En resumen, quedé gratamente sorprendido por cómo se movió el mercado en estos meses de seca.

¿Los valores para el ternero son razonables?

Por supuesto. No hay ninguna duda que la cosa salió bien en plena seca. Llovió y automáticamente levantaste un 10%. **NR**

"Los campos valen y van a seguir valiendo"

¿Cómo está el mercado de tierras? ¿Hay negocios? ¿Siguen llegando consulta de inversores del exterior?

Desde el punto de vista de los arrendamientos hay una oferta insatisfecha desde hace unos años hasta la fecha tanto en la agricultura como en la ganadería. En el primer caso tenemos un montón de pedidos y no tenés oferta, porque en Uruguay no hay un mercado fluido de arrendamiento. Todos los años no hay cambios de arrendatarios. Si el arrendatario hizo las cosas bien, se queda 15 años dentro del campo. Eso dificulta mucho al que quiere agrandarse para conseguir tierras. Las últimas ofertas de arrendamientos que lanzamos tuvieron una demanda y consultas increíble.

En el caso de las compraventas, los uruguayos siguen siendo protagonistas de la mano de bancos que han dado créditos largos y a tasas razonables. Por suerte los uruguayos están comprando campos. También están activos los fideicomisos que tienen los fondos de las AFAP, así como algún argentino que ya tenía alguna explotación en Uruguay. Los argentinos nuevos preguntan, miran, conversan, pero el precio no los convence. Ellos pretenden encontrar oportunidades en Uruguay de algo muy barato, algo que acá no existe hace muchos años. Acá los campos valen y van a seguir valiendo. Por otro lado, siempre aparecen algunos europeos revisando campos durante todo el año en Uruguay.

Cinve alerta por "estancamiento" para 2023

La economía uruguaya sufrirá los embates de la sequía con un contexto regional y mundial que ayudará poco este año

La economía sufrirá el fuerte efecto negativo de la sequía en el año 2023 que no podrá ser compensado por el inicio de actividades de la segunda planta de celulosa de UPM, pero el impacto inicial de la nueva planta se observará en 2023 y 2024 a través del incremento de la producción industrial, indicó este jueves el Centro de Investigaciones Económicas (Cinve) en un análisis.

IVF del PIB corrección en el pronóstico por efecto sequía para 2023 y 2024

Proyecciones

	PIB sin efecto sequia	PIB_con efecto sequia
2022	4.9%	4.9%
2023	1.6%	1.0%
2024	2.7%	2.5%

Fuente: Elaboración propia en base a daos del BCU

"En un contexto externo menos favorable que en el pasado, el papel del consumo interno será clave, pero el impacto en el crecimiento se verá mediado por la relación de precios relativos con Argentina. La economía crecerá apenas 1% en 2023 para comenzar a recuperarse en 2024, alcanzando un crecimiento de 2,5%. Aunque la economía mostró signos de enfriamiento en el segundo semestre de 2022 y los impactos de la sequía ya se observaron al final de 2022, en nuestra opinión no están presentes los elementos necesarios para configurar un contexto de recesión (caída del nivel de actividad), aunque sí de estancamiento", alertó.

Según Cinve, el shock que implica el déficit hídrico por el que Uruguay está pasando, cuyo efecto negativo se percibe desde finales de 2022, afectará en todo el año 2023 y, de acuerdo con declaraciones de jerarcas oficiales, continuará con efectos negativos, aunque de menor intensidad, en 2024. El dato correspondiente al cuarto trimestre de 2022 ya incorpora este impacto, configurando información valiosa sobre el efecto de la sequía sobre el PIB y su crecimiento. El impacto neto de estos dos eventos genera una corrección a la baja en el crecimiento anteriormente proyectado para 2023 del IVF (Índice de Volumen Físico) del PIB, próximo al 1%.

No están presentes los elementos necesarios para configurar un contexto de recesión, según Cinve

La economía uruguaya volvió a crecer el año pasado y registró una expansión de 4,9% promedio en 2022. Las series revisadas del BCU revelaron que la contracción del PIB de Uruguay de 2020 fue más profunda (-6,3%), mientras que durante 2021 la economía se habría expandido casi 1 punto porcentual más (5,3% con los nuevos datos) desde el 4,4% informado previamente. **NR**

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

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

El campo
mira hacia adelante,
nosotros también.
Romualdo & Cía
NEGOCIOS RURALES

NEGOCIOS EN EL CAMPO - REMATES POR PANTALLA
FERIAS GANADERAS - COMPRA-VENTA DE CAMPOS
ADMINISTRACIÓN DE CAMPOS - EMBARQUES A FRIGORIFICO
COMO HACE MÁS DE 4 DECADAS
GENTE EN QUIEN CONFIAR
Luis Bengochea
NEGOCIOS RURALES
A. Saravia 524 - Melo - Cerro Largo
Tels.: 464 23143 - 464 22687 - Fax: 464 25329
bengosrl@adinet.com.uy
www.escritoriobengochea.com
Integrante de:
plazarural

REFERENCIA
Ingrese a nuestra web:
acg.com.uy
ACG
ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920
¡SOMOS REFERENCIA!

Por Andrés Oyhenard

Sequía sin impacto (aún) en el crédito

La morosidad con los bancos se encuentra en niveles bajos; la tasa de interés en dólares subió a un máximo de cuatro años

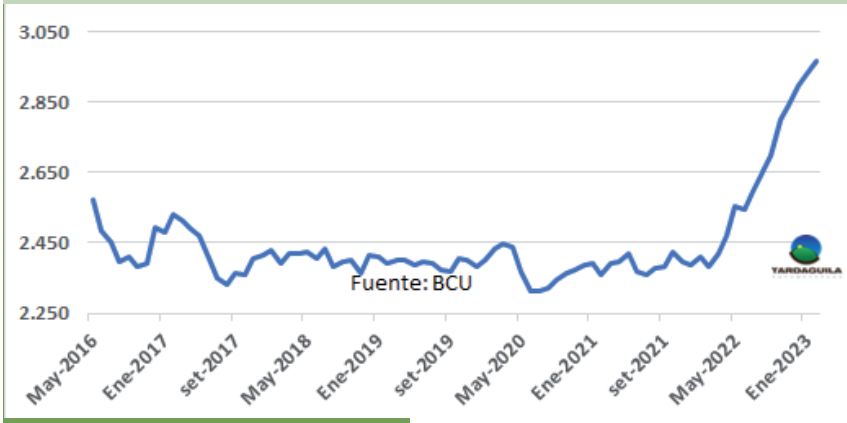
El endeudamiento del conjunto del sector agropecuario alcanzó en nuevo máximo histórico en dólares corrientes en febrero con una cartera de US$ 2.966 millones, de acuerdo con los datos que mensualmente publica el Banco Central del Uruguay (BCU).

El tipo de cambio promedio de ese mes fue de $ 38,89. Pese a la difícil coyuntura financiera-económica que atraviesan miles de productores agropecuarios por el desastre que provocó la última sequía, la morosidad al cierre del segundo mes del año se mantenía estable en unos US$ 33 millones, equivalente al 1,1% del total. Un año atrás la cartera de préstamos vencidos llegaba al 1,4% con un volumen de créditos por casi US$ 2.400 millones.

Un dato no menor es que el principal jugador de la plaza financiera uruguaya, el Banco República (BROU), instrumentó una prórroga automática por seis meses para aquellos productores con un pasivo inferior a los US$ 200 mil. En tanto, para los montos mayores a esa cifra también se ofreció oxigeno financiero, aunque en ese caso el banco estatal no se hacía cargo del costo de los intereses como sí lo hace en el primer caso.

El BROU cuantificó en su momento que las facilidades otorgadas involucraron a una cartera en el agro de unos US$ 1.000 millones de unos 6 mil clientes.

Endeudamiento del agro en millones de US$



Ganaderos y frigoríficos

El endeudamiento de los productores ganaderos con el sistema financiero al cierre de febrero se ubicaba en casi US$ 900 millones, con una cartera de morosidad que apenas llegaba al 1% (US$ 9,3 millones), levemente por encima del 0,8% de diciembre pasado (US$ 6,7 millones).

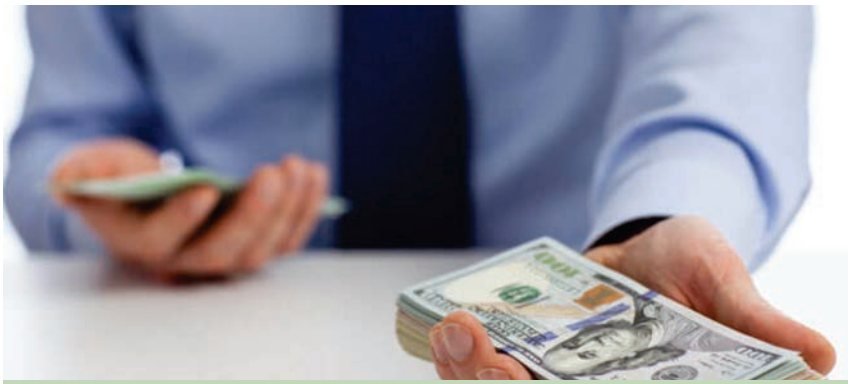
La cartera de créditos de la ganadería viene mostrando una tendencia sostenida de crecimiento desde julio del año pasado. En febrero de 2022 los préstamos vigentes totalizaban US$ 773 millones.

Por su lado, los frigoríficos dejaron atrás una tasa de morosidad prácticamente de 0% que se arrastraba desde diciembre de 2021. De acuerdo con los datos del BCU, la industria frigorífica tenía créditos por casi US$ 370 millones, de los cuales US$ 4,2 millones estaban en condiciones de vencidos (1,1% del total).

El endeudamiento de la pata industrial también creció durante el último año. En febrero de 2022 los préstamos de este sector totalizaban US$ 287 millones.

Créditos de la ganadería

Proporción de créditos vencidos de la industria frigorífica



Crédito más caro

Previsiblemente y en línea con la política de endurecimiento monetario que viene llevando a cabo la Reserva Federal de EEUU (Fed), la tasa de interés promedio de los créditos para el sector agropecuario en febrero se ubicó en 6,1% anual en dólares, superando el máximo anterior de julio de 2019 (5,9%). El costo del financiamiento llegó a tener un piso de 2,6% en agosto de 2021.

La Fed decidió elevar la tasa de interés en 25 puntos básicos (0,25%) el pasado 22 de marzo, continuando con su política monetaria contractiva para combatir la inflación pese a la crisis del sistema bancario. Así, la tasa quedó entre 4,75% y 5%. Después de conocido el dato positivo de inflación anual a marzo, con una caída a 5%, la expectativa del mercado es que la Fed subirá solo una vez más en un cuarto de punto la tasa de interés. El mercado espera que haya un último aumento, para elevar la tasa en torno al 4,9%, hasta el 5,1%.

Uruguay y China actualizarán protocolos

En mayo el ministerio de Ganadería encabezará una misión oficial al gigante asiático junto a actores del sector privado

El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos, viajará a China en mayo. Desde el gobierno nacional se procura actualizar los protocolos que determinan las condiciones de ingreso de la producción agropecuaria uruguaya al país asiático.

A la salida de una reunión con el presidente de la República Luis Lacalle Pou en el marco de los Acuerdos Ministeriales, Mattos informó que en mayo formará parte de una delegación oficial que viajará a China, invitado por el gobierno de ese país. El jerarca recordó que la cartera de Ganadería interactúa con seis ministerios del referido país, principal socio comercial del Uruguay.

La misión abordará una agenda sobre la que se destacan las negociaciones para mejorar los protocolos sanitarios y fitosanitarios vigentes, que establecen las condiciones para el ingreso de productos agropecuarios uruguayos al país asiático. En abril comenzarán los intercambios de forma virtual, informó.

El protocolo existente fue firmado en 2018. "Entendemos que, en virtud del volumen que estamos exportando, existe margen para mejorarlo", señaló en rueda de prensa. Algunos aspectos por resolver son el período de permanencia de cuarentena de los animales en los establecimientos (un mínimo de 90 días) y la incorporación de productos del tracto digestivo, incluyendo mondongo, otros estómagos, lengua, labios, entre otros.

"Uruguay es un país seguro, un país que da plenas garantías en cuanto a sus exportaciones", dijo Mattos.

Mattos valoró que desde que entró en vigor el protocolo, se han exportado "cientos de miles de toneladas" a China.

También resaltó el estatus sanitario de Uruguay. Hace 22 años que no se han registrado casos de fiebre aftosa y está comprobado que no existe circulación viral, dijo. "Uruguay es un país seguro, un país que da plenas garantías en cuanto a sus exportaciones", señaló.

La misión permitirá estar en comunicación con empresas importantes, indicó Mattos. Además, valoró la presencia de empresarios uruguayos de distintos rubros, como la producción láctea, forestal, pesquera, la avicultura y la industria cárnica, que concurrirán a la Sial China Shanghái 2023, una de las ferias comerciales más importantes de Asia. **NR**

Según FR no es momento de cambiar protocolo

En diálogo con Rurales TV, Martín Uría, presidente de la Federación Rural, se refirió a la visión que se tiene desde la gremial sobre la posibilidad de realizarle cambios al protocolo con China.

"No es el momento de revisar el protocolo, aunque sí hay cosas que los productores entendemos que se deben revisar en otro momento como las cuarentenas que hoy son de 90 días (antes eran de 45 días)", precisó el titular de la FR.

carve850.com.uy

Escuchás a Martín Olaverry

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.

CARVE 850 AM

Valor Agregado

Lunes a viernes - 11 h

Durazno fue sede del primer Congreso Nacional

Disertantes nacionales e internacionales dieron sus puntos de vista en esta actividad a la que asistieron alrededor de medio millar de interesados

Con la inscripción de más personas de los lugares con que se contaba, se realizó en marzo en el local Santa Bernardina de la Sociedad Rural de Durazno el Primer Congreso Nacional de Pastoreo Racional, actividad organizada por la Sociedad Uruguaya de Pastoreo Racional (SUPRA). La expectativa era la inscripción de unas 400 personas, pero finalmente fueron medio millar los interesados de participar de la actividad.

En el congreso hubo disertantes nacionales e internacionales, quienes abordaron diversos temas relacionados con el pastoreo racional, incluyendo aspectos conceptuales, técnicos, resultados productivos y los desafíos que este sistema de producción enfrenta en Uruguay.

El presidente de SUPRA, Alejandro Michelena Zaffaroni, afirmó que el pastoreo racional es un sistema productivo que llegó para quedarse y mostró su optimismo respecto a la posibilidad de que Uruguay capitalice todo lo aprendido en una estrategia nacional que logre los consensos necesarios.

Uno de los aspectos clave que se discutió durante el congreso fue la capacidad del pastoreo racional para mantener el estado del ganado en momentos de escasez de pasto. Según Michelena, esto se debe a que les permite a los productores administrar de manera eficiente el pasto y utilizar hasta la última fibra. "Cuando estábamos armando el Congreso, estábamos viendo que no había pasto en ninguna de todas las parcelas demostrativas, pero igual los ganados estaban en buen estado", señaló el presidente de SUPRA.

Michelena destacó también el potencial del pastoreo racional para mejorar la producción y los ingresos de los productores. "Cada uno en su escala, hubo quien no tuvo que vender, el que pudo vender el ganado gordo y entonces sacar un peso más o el que logró hasta comprar por haber tenido agua y pastos seguros", afirmó.

Durante el congreso se abordaron las diferentes aristas del pastoreo racional, incluyendo los aspectos económicos, ambientales, sociales, estratégicos y de desarrollo. En este sentido, Michelena destacó la importancia de capitalizar todo lo aprendido en una estrategia nacional que contemple las necesidades de los productores y permita la integración de la ganadería con otros sectores de la economía.

El enfoque del pastoreo racional

El pastoreo racional es un sistema productivo que implica una gestión integral de los pastizales y el ganado, basado en el conocimiento del comportamiento animal y en la utilización de técnicas para mejorar la calidad del pasto y la productividad de los animales. El enfoque se centra en la salud de los pastizales, la maximización de la producción y el bienestar animal.

Herramientas para el desarrollo del pastoreo racional

El presidente de SUPRA, Alejandro Michelena, planteó la necesidad de que el sector público brinde herramientas a los productores para mejorar su producción y pelear en igualdad de condiciones con otros sectores. “Necesitamos darle a esto las herramientas para que pelee en igualdad de condiciones con otros sectores que a veces, por tener más lobby o por tener empresas más grandes, tienen más posibilidades”, afirmó.

Entre las herramientas que se mencionaron para el desarrollo del pastoreo racional se destacaron la capacitación técnica y la difusión de información, la asistencia técnica y financiera, así como la implementación de políticas públicas que promuevan el desarrollo sostenible del sector.

Michelena señaló la importancia de la capacitación técnica para los productores, ya que les permite mejorar su producción y aumentar su rentabilidad. “Si no hay capacitación técnica, no hay cambio. Es importante que los productores tengan acceso a esta capacitación para que puedan mejorar su producción y obtener mejores ingresos”, afirmó.

La asistencia técnica y financiera también es fundamental para el desarrollo del pastoreo racional, ya que permite a los productores acceder a herramientas y recursos para mejorar su producción. Michelena destacó la importancia de que el sector público brinde asistencia técnica y financiera a los productores, especialmente a aquellos que se encuentran en zonas rurales alejadas.

Por último, afirmó que es necesario que el sector público implemente políticas públicas que promuevan el desarrollo sostenible del sector ganadero y del pastoreo racional en particular. “Esto implica el desarrollo de prácticas y técnicas sostenibles, la promoción de la investigación y el desarrollo, y la creación de incentivos y beneficios para los productores que adopten estas prácticas”, concluyó.

Cómo aumentar la producción ganadera

Diego Varalla destacó la importancia de la protocolización para lograr una mayor eficiencia en los sistemas de producción

El Ing. Agr. Diego Varalla, director de la consultora APEO, expuso en el marco del Primer Congreso Nacional de Pastoreo Racional, organizado por la Sociedad Uruguaya de Pastoreo Racional (SUPRA), sobre "El agua en la parcela en una ganadería de protocolos. Datos físicos y económicos en predios comerciales", donde destacó la importancia de la protocolización y el uso de nuevas tecnologías en la ganadería para aumentar la productividad y eficiencia en el campo.

Varalla destacó la importancia de la protocolización de la ganadería para lograr una mayor eficiencia en los sistemas de producción. Explicó que el objetivo de su exposición era "aportar los coeficientes técnicos que tenemos disponibles para colaborar en este proceso". En este sentido, destacó que su consultora ha logrado un impacto del 22% en términos físicos y del 35% en términos económicos en las empresas que tienen todo sistematizado.

Sin embargo, Varalla aclaró que "no es solamente poner el agua en la parcela y hacer el rotativo y por arte de magia tu empresa va a empezar a producir más". La estrategia de protocolización ayuda en la planificación y el orden del sistema, permitiendo tener en cuenta elementos que antes eran más difíciles de cuantificar.

Varalla hizo hincapié en el cambio de enfoque de las empresas ganaderas, las cuales están más atentas a los factores de producción gracias a la tecnología. "Los operarios van mudando su forma de trabajar y están mucho más atentos a lo que son los factores de producción, o sea, el remanente de las pasturas tanto de comida como de entrada a las parcelas, el estado general de los ganados, los tiempos de ocupación de las parcelas, la disponibilidad del agua; en definitiva, sobre un montón de cosas que cambian positivamente y que eso la ganadería lo tiene que aprovechar", destacó.

El director de APEO resaltó la importancia de la tecnología en la ganadería y cómo esta ha evolucionado a lo largo del tiempo. "Existen tecnologías que antes no existían y que hoy son fundamentales para lograr una mayor eficiencia y productividad en el campo", afirmó.**NR**

Financiación

Para que esta inversión sea posible, es importante contar con herramientas financieras que faciliten el acceso al crédito y el apalancamiento. Varalla destacó que "ha habido un apoyo de pagar con impuestos estas inversiones, pero uno financieramente tiene que estar preparado porque tiene que poner el dinero y después la retribución viene con el tiempo descontando el IARE a pagar".
Además, señaló que existen apoyos para pequeños productores y que lo más importante es "tener el número para saber qué rentabilidad tiene la inversión". Esto permitirá saber a qué tasa presta el banco y a qué tasa se pondrá el dinero en el establecimiento, lo que permitirá evaluar si se produce un apalancamiento positivo o no.

Inversión inicial y beneficios

Para el Ing. Agr. Diego Varalla, la inversión en sistemas de agua para la ganadería racional ronda los US$/ha 150, pero depende de factores como la intensificación y el diseño del campo. Además, destacó que "estamos hablando de US$ 150 del sistema en sí, más unos US$ 300 de incremento en hacienda que tenés que hacer, porque son sistemas que en el mediano plazo terminan trabajando con más carga".

Pese a esta inversión inicial, el especialista aseguró que la rentabilidad es muy atractiva: "estamos hablando del orden del 20%, que es una rentabilidad sumamente atractiva, que no se da de un día para el otro. Es un proceso, pero en el correr de tres o cuatro años creo que se puede lograr".

“La ganadería pastoril sostiene el mundo de hoy”

Para el especialista brasileño Humberto Sorio “el ataque al consumo de carne es un absurdo que puede desestabilizar a la humanidad”

El profesor Humberto Sorio, de Brasil, en el marco del Primer Congreso de Pastoreo Racional dio una charla con un mensaje muy claro: el ataque al consumo de carne es un absurdo que puede desestabilizar a la humanidad.

Para Sorio, "todos saben que la carne hizo al ser humano". Y es que hace aproximadamente tres millones de años, nuestros antepasados bajaron de los árboles debido a una gran sequía y se vieron obligados a buscar alimento en la llanura, donde encontraron carne. Esta revolución en nuestra especie contribuyó decisivamente a la formación del ser humano y su capacidad única de tener conciencia de sí mismo y de su entorno.

Sorio cree que Uruguay debe empeñarse “con pasión” en la manutención del estatus de la humanidad comedora de carne

Sin embargo, hoy en día el consumo de carne es objeto de un ataque tremendo por parte de aquellos que tienen el poder mediático y financiero para influir en la opinión pública. "La humanidad tiene que parar de comer carne", dicen, pero para Sorio esto es un absurdo y un contrasentido que podría tener graves consecuencias económicas, sociales y psicológicas para la humanidad.

Uruguay es un país que vive de la ganadería, una actividad que lo ha formado como nación y que actualmente se encuentra en peligro. Para Sorio, si el consumo de carne en Uruguay disminuye demasiado, el país se verá netamente perjudicado.

Pero no solo se trata de nutrir bien a las personas, sino de la importancia de la ganadería en el desarrollo de una juventud con un alto nivel de inteligencia y en la generación de riqueza tanto para las personas como para el país. Por eso, Sorio cree que Uruguay debe empeñarse “con pasión” en la manutención del estatus de la humanidad comedora de carne, porque eso hace bien para la humanidad y porque la ganadería es la única actividad capaz de ser carbono neutral. **NR**

La carne artificial y la renta
En la actualidad, se habla mucho de la carne sintética de laboratorio, una alternativa que muchos ven como una solución para disminuir el consumo de carne y reducir el impacto ambiental de la ganadería. Sin embargo, Sorio la considera “una cosa horrorosa” que solo empeoraría el nivel de vida y el placer de las personas. Para él, la carne no es solo un alimento, sino una recompensa que se celebra en momentos especiales.

La importancia del pastoreo racional

El brasileño Humberto Sorio destaca la importancia del pastoreo racional como una forma de garantizar un equilibrio entre el uso de la tierra, la producción de carne y la conservación del medio ambiente. El pastoreo racional se basa en el movimiento constante de los animales en busca de pasto fresco, lo que permite una mejor distribución de los nutrientes en la tierra y una mejora en la calidad de la carne.

Además, el pastoreo racional contribuye a la conservación del suelo ya que, al mover constantemente a los animales, se evita su compactación y se promueve la absorción de agua. Esto se traduce en una mejor calidad de la tierra, una mayor producción de pasto y, en última instancia, en una mejor calidad de vida para los animales y las personas.

Se vislumbra un 2023 auspicioso

La empresa australiana AWI anunció que su red de oficinas observa señales positivas para las ventas de la fibra este año

La evolución de los precios de la lana en el primer trimestre de 2023 fue negativa. Luego de que el Indicador de Mercados del Este (IME) comenzara el año poco por encima de los US$ 9 por kilo, gozó de una nítida recuperación hasta mediados de febrero que lo acercó a los US$ 10, pero desde entonces cayó y quebró el piso de los US$ 9. El saldo del primer trimestre del año, por lo tanto, es negativo.

Sin embargo, la empresa Australian Wool Innovation (AWI) ha anunciado que su red de oficinas en el mundo observa señales positivas en las ventas de lana para este año. John Roberts, CEO de la empresa, asegura que el año 2023 puede ser mejor que el anterior.

Según Roberts, la vuelta a la normalidad después de la generalización de casos de Covid-19 en China tras el desmantelamiento de la política de cero Covi es una de las razones detrás de las señales positivas. La industria textil en ese país está operando a plena capacidad desde principios de enero, lo que significa que el optimismo entre los consumidores chinos sigue siendo alto. Esto debería traducirse en más ventas, ya que el 40% de la lana australiana se consume en China.

"La mayoría de las industrias textiles están operando a plena capacidad desde principios de enero. El PIB del país está listo para recuperarse y, en consecuencia, el nivel de optimismo sigue siendo alto entre los consumidores chinos; más de la mitad de los encuestados cree que sus ingresos familiares aumentarán en los próximos 5 años", dijo Roberts.

Pero el CEO de AWI también observa señales favorables en Japón. El invierno en este país ha sido muy favorable para la lana, con un aumento significativo del 12,9% en las ventas de lana de los socios, totalizando $26 millones. Los consumidores japoneses han respondido bien a las credenciales ecológicas de la lana, especialmente a su biodegradabilidad, dijo el empresario.

Por otra parte, la asociación de la AWI con Prada Luna Rossa para la próxima Copa América ha atraído a otras 15 marcas que quieren usar lana en prendas deportivas y de exterior. Lorenzo Bertelli, director gerente del grupo Prada, dijo que "el rendimiento de la lana en comparación con los materiales sintéticos está en el nivel más alto. La lana es una fibra activa que cambia la temperatura corporal del usuario, y la sensación es mucho más agradable. Creo que poder usarla para productos muy técnicos fue un objetivo desafiante, pero estamos muy satisfechos con lo que hemos logrado", expresó. **NR**

La campaña "Wear Wool, Not Fossil Fuel

La campaña "Wear Wool, Not Fossil Fuel" ("Use lana, no combustibles fósiles") de la AWI, lanzada el año pasado, sigue resonando con los consumidores que buscan una fibra natural de alta calidad en lugar de sintéticos.
Las vallas publicitarias en 3D en Times Square de Nueva York y Piccadilly Circus de Londres mostraron la diferencia entre la lana y los sintéticos de manera dramática, expresó la AWI.

Quién es la AWI

Australian Wool Innovation es una empresa sin fines de lucro que realiza investigación, desarrollo y análisis de mercado a lo largo de la cadena de suministro mundial de lana australiana para aumentar la rentabilidad a largo plazo de los productores laneros australianos, dice la empresa en su portal web.

Agrega que su misión es "realizar inversiones estratégicamente dirigidas para mejorar la rentabilidad, la competitividad internacional y la sostenibilidad de la industria de la lana australiana.

Financiada por productores laneros australianos, AWI se enfoca en brindar resultados en línea con las prioridades identificadas a través de la consulta de la industria y reflejadas en el Plan Estratégico de la compañía. Dice que "trabajando a lo largo de la cadena de suministro de la lana australiana, fomentamos el talento, innovamos a través de la investigación e invertimos activamente para ampliar los límites de lo que significa la lana para el mundo."

The Woolmark Company es una subsidiaria de marketing de AWI y tiene 16 oficinas en todo el mundo en mercados clave para la lana. The Woolmark Company se enfoca en fomentar el talento, desarrollar nuevas innovaciones y ayudar a las empresas a darse cuenta de los beneficios de la lana merino australiana.

AWI dice que The Woolmark Company "es ahora una de las marcas más reconocidas del mundo, con nuestro logotipo que aparece en más de 5 mil millones de productos desde su creación".

Renovado interés en la lana australiana en India

Las últimas noticias muestran que ha habido un renovado interés en la lana australiana en la India, ya que los principales molinos planean expandirse. El reciente acuerdo de libre comercio entre Australia e India ha impulsado la actividad.

TARDAGUILA
AGROMERCADOS

Información y análisis de los mercados agropecuarios

NEGOCIOS GANADEROS AGROMERCADOS
PANORAMA AGRÍCOLA AGROMERCADOS
LECHERÍA AGROMERCADOS
PANORAMA FORESTAL AGROMERCADOS

Suscríbase gratis en www.tardaguila.com.uy

La rotación jugará un papel clave

De cara a la siembra 2022/23 la colza tiene un panorama complejo para sostener su área récord de la zafra pasada

"Todavía no tenemos bien claro dónde va colza en la rotación", afirmó Invernizzi.

Ing. agr. Gonzalo Invernizzi, Comisión Asesores CREA.

La zafra de cultivos de invierno ya comenzó a rodar en distintos puntos del país, mientras se espera por la cosecha de una de las peores zafras de verano de los últimos años por la aguda sequía que sufrió el país.

En ese contexto, la planificación de las siembras de los tres principales cultivos (colza, trigo y cebada) cobra máxima importancia, en la medida que un nuevo traspié para la agricultura implicaría un duro revés para este sector.

En el marco de la III Jornada Nacional de Cultivos de Invierno, el ing. agr. Pablo Sánchez, presidente de Fucrea, dijo que los cultivos de invierno pasaron a ser un componente "clave" en el proceso de intensificación de la agricultura y que por ello era necesario contar con información de calidad para que ese desarrollo pueda ser "sustentable" y "sostenible".

A su turno, el ing. agr. Gonzalo Invernizzi, asesor agrícola-ganadero de Fucrea, realizó una presentación donde analizó los resultados de la última zafra para determinar cuáles fueron las principales variables que determinaron el rendimiento de colza, trigo y cebada en las chacras de los grupos CREA.

Durante esa campaña el área de cultivos de Fucrea totalizó 70.094 hectáreas (ha), con un aumento del 26% respecto a la campaña anterior. La colza sobresalió con un incremento de siembra del 101% (29.997 ha). Esa campaña cerró con un rendimiento récord en trigo (4.986 kg/ha) y cebada (4.922 kg/ha), y la segunda mejor marca histórica en colza (1.844 kg/ha) para los productores CREA.

En el caso del cultivo de colza, en los últimos 3 años el promedio de las charcas nuevas rindió 238 kg/ha más que las chacras viejas, comentó Invernizzi. A su vez, las colzas invernales sembradas en abril terminaron con un rendimiento de 3.623 kg/ha, mientras que las invernales sembradas en mayo rindieron 1.756 kg/ha. "El año pasado fue muy relevante haber sembrado las colzas invernales en su fecha óptima, que es abril", indicó.

El área de cultivos de Fucrea totalizó 70.094 ha, con un aumento del 26% respecto a la campaña anterior.

El asesor de Fucrea destacó que los rendimientos techo "explotaron", pero se tuvo "cierto lastre" en el promedio general por el efecto de aumento de área en zonas donde quizás no se debió sembrar colza.

Invernizzi indicó que la principal variable que incidió en el rendimiento de la colza fue que las chacras tuvieran un antecesor de verano (maíz de primera, pradera y girasol). En estos casos las chacras de Fucrea rindieron 2.481 kg/ha, mientras que las que tuvieron (soja de primera, soja de segunda, maíz de segunda, sorgo y otros) llegaron a 1.728 kg/ha.

La otra variable que incidió en el rendimiento de este cultivo fue el antecesor de invierno. En los casos donde hubo barbecho y pradera, las chacras rindieron 2.014 kg/ha, mientras que las que tenían coberturas, colza, trigo, cebada, avena o campo natural rindieron 1.728 kg/ha.

"El año pasado fue muy relevante haber sembrado las colzas invernales en su fecha óptima"

El nitrógeno también fue otra variable que incidió. Las chacras que aplicaron más de 100 kg/ha (1.788 kg/ha) obtuvieron casi 300 kg/ha más que las que lo hicieron por debajo de ese umbral (1.506 kg/ha). **NR**

La colza como antecesor de trigo y cebada

Invernizzi comentó que, en el caso de cultivos como el trigo o cebada, empiezan a aparecer más variables de ambiente que de manejo. En ese sentido, destacó que se están obteniendo rendimientos mejores con coeficientes de variación más bajos. "Los cultivos de trigo y cebada se vienen afinando mejor, con un manejo más detallado. Cada año venimos aprendiendo más y más de cómo son los paquetes tecnológicos de estos cultivos", destacó.

Por otro lado, precisó que los años flojos de cultivos de invierno no se dan porque los cultivos se pudran, sino que también juega la combinación de otras variables como la temperatura o la radiación.

En el caso de la colza, el profesional señaló que "aparecen muchas variables de manejo por ajustar", principalmente el cultivo antecesor. "Como que todavía no tenemos bien claro dónde va colza en la rotación", planteó.

Invernizzi recordó que el antecesor colza es muy bueno para la implantación de trigo y cebada. "Si tenemos 30 mil hectáreas de colza, tendríamos que pensar en cómo lo capitalizamos haciendo trigo o cebada en esa área", apuntó.

Bajo este escenario y la nueva coyuntura de precios para la colza, distintos expertos consideran que será difícil repetir el área récord (casi 350 mil ha) de siembra de la campaña anterior para el ciclo 2023/24. Algunos han vaticinado un repliegue de este cultivo en unas 100 mil ha, que podría ser aprovechada por trigo o cebada en virtud de una mejor ecuación previa de rentabilidad.

FMI: las perspectivas son inciertas

El Fondo Monetario espera que la economía mundial se desacelere de 3,4% a 2,8% para este año con una inflación que le está costando moderarse

Según los pronósticos de base que divulgó el Fondo Monetario Internacional (FMI) en abril, el crecimiento de la economía mundial caerá desde 3,4% en 2022 a 2,8% en 2023, antes de estabilizarse en 3% en 2024.

Se prevé que las economías avanzadas experimenten una desaceleración del crecimiento especialmente pronunciada, desde 2,7% en 2022 a 1,3% en 2023.

En un escenario alternativo razonable con mayor tensión en el sector financiero, el crecimiento mundial disminuye hasta aproximadamente 2,5% en 2023, mientras que el crecimiento de las economías avanzadas cae por debajo de 1%. En el escenario base, el nivel general de inflación disminuye de 8,7% en 2022 a 7% en 2023 debido a los menores precios de las materias primas, aunque es probable que la inflación subyacente disminuya con más lentitud. En la mayoría de los casos, es poco probable que la inflación retorne al nivel fijado como meta antes de 2025, advierte el FMI.

"Las tenues señales a comienzos de 2023 de que la economía mundial podría logar un aterrizaje suave —con inflación a la baja y crecimiento firme— se han disipado, en medio de una inflación persistentemente alta y de las recientes turbulencias en el sector financiero. Si bien la inflación ha disminuido, debido a la subida de las tasas de interés por parte de los bancos centrales, y a la reducción de los precios de la energía y

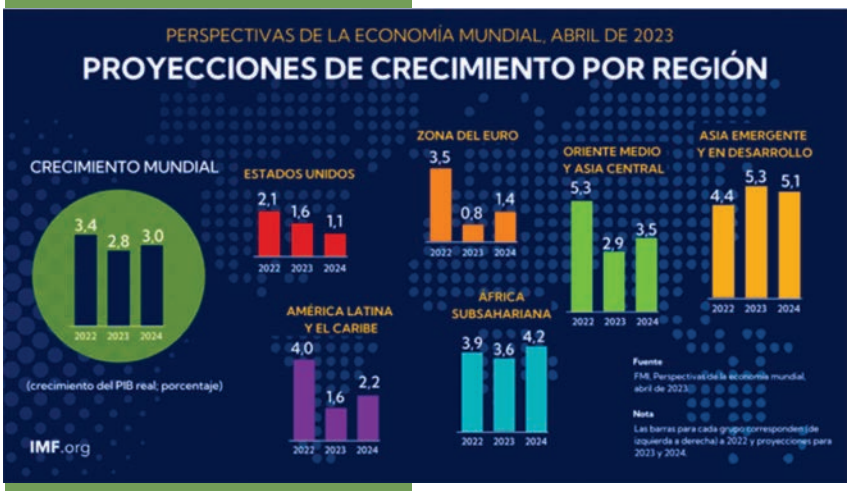
los alimentos, las presiones subyacentes de los precios están resultando pertinaces, ante la escasez de la mano de obra en varias economías", alertó el FMI.

El organismo internacional considera que al haber pasado a un primer plano las vulnerabilidades del sector bancario y al haber aumentado los temores de contagio en el sistema financiero más en general, incluidas las instituciones financieras no bancarias, "los efectos colaterales del rápido aumento de las tasas de política monetaria están haciéndose visibles".

Al mismo tiempo, otras fuerzas importantes que incidieron en la economía mundial en 2022 parecen subsistir este año, pero con diferentes intensidades. Los niveles de deuda siguen siendo elevados, y eso limita la capacidad de las autoridades fiscales para responder a nuevos retos. Los precios de las materias primas, que subieron acusadamente tras la invasión

rusa de Ucrania, se han moderado, pero la guerra continúa, y las tensiones geopolíticas son agudas.

"Las medidas para afianzar la cooperación multilateral son esenciales a fin de avanzar hacia una economía mundial más resiliente, e incluyen reforzar la red mundial de seguridad financiera, mitigar los costos del cambio climático y reducir los efectos adversos de la fragmentación geoeconómica", consideró el FMI. **NR**



PARTE DE FAENAS

Marzo 2023

		BOVINOS						OVINOS					
	ESTABLEC.	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	TOTAL
1	BREEDERS P.U.	8.229	5.750	2.046		250	**16.275**						**0**
2	FRIG. PUL (PULSA)	8.166	4.838	2.775	21	347	**16.147**						**0**
3	ONTILCOR S.A.	11.561	1.877	2.043	8	22	**15.511**						**0**
4	TACUAREMBÓ S.A.	6.770	7.107	842		529	**15.248**						**0**
5	CARRASCO	6.050	6.138	2.073	76	295	**14.632**						**0**
6	INALER S.A.	7.862	5.278	877	11	187	**14.215**						**0**
7	LAS PIEDRAS S.A.	9.365	1.779	2.392	7	78	**13.621**	20.892	1.497	1.259	28.946	341	**52.935**
8	CLEDINOR S.A.	5.947	6.197	1.057	71	256	**13.528**						**0**
9	ESTAB.COLONIA	6.268	5.269	929	97	221	**12.784**						**0**
10	CANELONES	5.253	4.429	1.444	3	469	**11.598**						**0**
11	BILACOR S.A.	4.462	4.071	693	2	174	**9.402**						**0**
12	LAS MORAS	4.198	2.951	985	6	42	**8.182**						**0**
13	SIRSIL S.A.	2.519	3.081	730		40	**6.370**						**0**
14	SOLIS	1.431	2.261	1.596	116	182	**5.586**						**0**
15	SAN JACINTO	3.291	1.540	443		60	**5.334**	13.883	1.904	701	9.085	247	**25.820**
16	COPAYAN S.A.	3.356	1.584	211	2	73	**5.226**						**0**
17	CASA BLANCA	1.329	1.960	969	41	37	**4.336**	5.426	769	2.347	10.866	453	**19.861**
18	ROSARIO	1.000	2.259	272	1	63	**3.595**						**0**
19	SOMICAR S.A.	752	1.842	103		164	**2.861**	5.722	2.067	2.800	22.149	424	**33.162**
20	ARROYAL S.A.	364	379	1.359	220	12	**2.334**	201				1	**202**
21	OFERAN S.A.	394	590	474	17	38	**1.513**	3.852	3.873	447	924	51	**9.147**
22	SCHNECK	14	1.243	23	7	171	**1.458**						**0**
23	FRIGOCERRO S.A.	110	792	35		102	**1.039**	4.826	779	1.828	7.837	125	**15.395**
24	SIMPLIFY S.A.	71	5	648	246		**970**						**0**
25	TRIBICAR S.A.	19	60	665	11		**755**	116					**116**
26	MERCEDES	63	13	493	1		**570**	56					**56**
27	CUAREIM	117	278	75	8	50	**528**	1.756	36	374	204		**2.370**
28	CABRERA GERARDO	179	49	180	101		**509**						**0**
29	MIRIAM CRAVEA	35		10	279		**324**	120					**120**
30	LOS OLIVOS	72	1	159	1		**233**						**0**
31	MUN. ARTIGAS	34	97	57	1	11	**200**	29	240	20	122		**411**
33	LUCHASOL	2	48	96	17		**163**	535					**535**
34	LORSINAL S.A.						**0**						**0**
35	LINERIM S.A.						**0**						**0**
36	SIDERCOL						**0**	3.119	1.356	1.599	8.835	243	**15.152**
37	CLADEMAR S.A.						**0**						**0**
38	LA TABLADA						**0**						**0**
39	FRIG.MARTINEZ						**0**						**0**
40	BORDENAVE A.						**0**						**0**
41	MUN.LAVALLEJA						**0**						**0**
42	MARTINEZ, ADAN						**0**						**0**
43	BAMIDAL S.A.						**0**	9.218	1.199	851	6.647	194	**18.109**
44	MUN.SALTO						**0**						**0**
45	CALTES S.A.						**0**						**0**
TOTAL GENERAL		99.283	73.766	26.754	1.371	3.873	**205.047**	69.751	13.720	12.226	95.615	2.079	**193.391**

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
		AL PIE		A LA CARNE	
Novillos Gordos Raza CARNE	Liviano Especial	1,95	1,97	4,01	4,05
	Liviano Bueno de Pradera	1,86	1,88	3,92	3,96
	Exportacion Especial	2,16	2,18	4,07	4,11
	Exportacion Bueno de Pradera	2,06	2,08	3,99	4,03
	Exportacion General			3,89	3,93
Gordos OTRAS	Especiales			3,84	3,88
	Generales			3,71	3,75
Vacas Gordas RAZAS CARNE	Especiales	1,78	1,80	3,75	3,79
	Buenas	1,59	1,61	3,66	3,70
	Generales	1,45	1,47	3,58	3,62
Gordas OTRAS	Especiales	1,57	1,59	3,39	3,43
	Generales	1,46	1,48	3,25	3,29
Vaquillonas GORDAS	Especiales	2,00	2,02	3,89	3,93
	Buenas	1,88	1,90	3,79	3,83
Industria	Toros gordos	1,64	1,66	3,17	3,21
	Toros y Novillos generales	1,55	1,57	3,04	3,08
	Vacas Manufactura Alta	1,26	1,28	2,98	3,02
	Vacas Manufactura Baja	1,14	1,16	2,80	2,84
	Conserva	0,89	0,91	2,68	2,72
Ovinos GORDOS	Cordero mamon			3,23	3,27
	Corderos			3,29	3,33
	Cordero pesado			3,31	3,35
	Borregos			3,26	3,30
	Capones			3,04	3,08
	Ovejas			2,93	2,97

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	1,2476
MARZO	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279	1,2363	1,0573	1,1445
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	
SETIEMBRE	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 U$S 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	1,58
1,43	1,65	1,52	1,6	2,42	1,78
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	1,6	2,14	2,06	
1,61	2,06	1,51	2,17	1,64	
1,53	2,15	1,36	1,94	1,55	
1,48	1,93	1,43	1,95	1,54	
USD 1,54	USD 1,83	USD 1,53	USD 1,84	USD 2,15	

NOVILLO GORDO BUENO

mes	2023	2022	2021	2020	2019	2018
ENERO	1,73	2,22	1,67	1,99	1,75	1,61
FEBRERO	1,82	2,48	1,76	1,87	1,76	1,64
MARZO	2,06	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
SETIEMBRE		2,26	2,31	1,79	2,09	1,74
OCTUBRE		1,83	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
PROM. ANUAL		USD 2,41	USD 2,06	USD 1,75	USD 1,97	USD 1,73

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 4	5 a 11	12 a 18	19 a 25	26 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	US$/kilo	2.35-2.60	2.20-2.67	2.30-2.55	2.40-2.68	2.40-2.70
TERNEROS	141 a 180 k	US$/kilo	2.10-2.45	2.00-2.57	2.15-2.50	2.15-2.45	2.30-2.50
TERNEROS	Más 180 k.	US$/kilo	2.10-2.10	1.90-2.10	2.03-2.08	2.08-2.20	2.30-2.35
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	US$/kilo	2.35-2.40	2.10-2.40	2.24-2.40	2.20-2.35	2.20-2.50
NOVILLITOS	201 a 240 k.	US$/kilo	1.97-2.20	1.90-2.00	1.90-1.95	1.90-2.22	1.95-2.25
NOVILLOS	241 a 300 k.	US$/kilo	1.80-1.92	1.80-1.85	1.80-2.02	1.90-2.12	1.85-2.10
NOVILLOS	301 a 360 k.	US$/kilo	1.80-1.88	1.80-1.85	1.80-1.95	1.85-2.15	2.00-2.03
NOVILLOS	Más 360 K.	US$/kilo	1.85-1.98	1.85-1.95	1.85-1.95	1.85-2.05	1.90-2.00
NOVILLOS	HQB 481 K	US$/kilo	1.93-2.00	1.90-2.05	1.90-2.00	1.90-2.05	1.97-2.07
TERNERAS	hasta 140 k.	US$/kilo	1.90-2.25	1.95-2.20	2.05-2.30	2.13-2.20	2.10-2.25
TERNERAS	141 a 200 k.	US$/kilo	1.80-1.90	1.80-2.25	1.85-2.20	1.95-2.20	1.90-2.08
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	US$/kilo	1.78-1.90	1.70-1.90	1.65-1.85	1.80-2.00	1.82-1.88
VAQUILLONAS	Más 240 K.	US$/pieza	1.70-1.90	1.52-1.90	1.60-1.80	1.70-2.00	1.75-2.05
VAQUILLONAS	HQB 481 K	US$/kilo	1.85-1.85				
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		US$/pieza	650-700	620-750	600-715	630-750	650-690
VACAS DE INVERNADA		US$/kilo	1.32-1.55	1.30-1.48	1.30-1.56	1.40-1.55	1.45-1.55
PIEZAS DE CRÍA		US$/pieza	285-380	250-380	282-380	330-400	320-380

DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
1	38,897
2	39,137
3	39,428
6	39,218
7	39,314
8	39,171
9	39,177
10	39,261
13	39,333
14	39,248
15	39,541
16	39,679
17	39,496
20	39,240
21	38,945
22	38,979
23	38,741
24	38,935
27	38,780
28	38,715
29	38,867
30	38,835
31	38,648
TP	39,112

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	wharural@adinet.com.uy	099 660530	4352 7297	4352 7299
			Joaquín Abelenda		099 680661		
			Pablo Sanchez		099 350024		
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437	4452 7285
AGROORIENTAL	Rafael Barradas 1885	Montevideo	Martin Slinger	mslinger@agrooriental.com.uy	096 361269	2604 3036	
			Christopher Brown	cbrown@agrooriental.com.uy	099 647 561		
			Jaime Gómez	jgomez@agrooriental.com.uy	092 987 987		
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso	mscasso@agrosocio.com	099 284323	2604 7050	2604 7050
			Joaquín Berenbau	jberenbau@agrosocio.com	099 661501		
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017	
ALORI &Cía.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977	4642 7557	4643 1584
			Marcelo Alori		099 800186		
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	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078	4362 2469	4362 3690
			Martin Andrade		099 362031		
			Jose Poncet		099 361003		
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandi del Yí	Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy	099 367032	4367 9052	4367 9852
			Arturo Aramburu	arturo@aramburu.com.uy	099 367787		
			José Ignacio Aramburu	jose@aramburu.com.uy	099 367152		
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy	099 771295	4772 1414	
				agronegocios@araujo.com.uy			
ARRALDE ALEJANDRO Y Cía.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324	4352 3130	4352 5098
			Diego Arróspide		099 126412	4352 2007	
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
				administracion@carlosbachino.com			
BACHINO, Enrique y Asociados	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039	4442 5789	4442 5789
			José Enrique Bachino		099 140028		
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190	4362 3856	4362 3856
			Raúl Odriozola		099 360087		
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Batlle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO & ASOCIADOS SAS	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242	4352 2110
			Nicolas Guichón Diaz		099 350360		
			Santiago Huelmos Gallotti		099 318694		
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524	Melo	Miguel Bengochea		099 802075	4642 3143	4642 5329
	Avda. Brasil 3105/701	Montevideo	Gonzalo Bengochea		099 146782	2709 8084	2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti	ubp@ubp.com.uy	098 404575	2600 1159	
			Pablo Argenti	pargenti@berrutti.com.uy	098 423842		
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215	4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214	4472 4300	4473 6527
			Valentina Birriel		098 001369		
			Carlos Dianessi		099 872923		
			Mariela Amaral		099 871820		
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking	bockingnegociosrurales@gmail.com	099 664010	2924 0594	2924 0594
			José Rado		099 636134		
			Rodrigo Bocking		099 649 343		
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
	Ricon del Lago - Parque Miramar						
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea	cravea@hotmail.com	099 722448	4742 2112	4742 3909
			Mercedes Margalef		098 389708		
			Carlos Gamarra		099 727789		
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244	4464 5244
BULANTI & Cía. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991	4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecpeile@gmail.com	099 536134	4536 9080	4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200	4472 0200
CAMPO ABIERTO URUGUAY S.A.S	Boston 6275	Montevideo	Andrés Sciarra	asciarra@campoabierto.com.uy	099 782952	2605 8830	
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	martin@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441	4552 2580	4552 2580
			Mauricio Carbajal	mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 684614		
CELEDON MEDIZA Emanuel	Jose Pedro Varela 2170	Tararias-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COITO CARBONE APARICIO	Dario Castro 1571	Florida	Aparicio Coito Carbone	aparicioccc13@gmail.com	099 352247		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887	2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Avda Barbieri 318	Salto	Carlos Martin Correa	info@correaysanroman.com.uy	099 731587	4732 7900	
			Martin San Roman		099 633410		

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	FAX.
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago	cradeco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
			Pedro Bertinat				
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833
CUNIETTI Y CIA	RUTA 86 KM 39	Sauce-Canelones	Jorge Cunietti	cuniettiycia@vera.com.uy	099 174154		
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
				info@carlosdefreitas.com.uy			
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com		4442 4343	4442 2947
			Fernando J. de la Peña		095028572	4442 2550	
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039
DELAGRO & Cía..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338	
			Santiago Stefan		099 542 826		
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz	escrdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350
			Federico Diaz	federdiaz@adinet.com.uy	099 364 509		
DI SANTI LTDA.	Gallinal 752	Florida	Diego Di Santi	razaslecheras@dsr.uy	099 353400	4353 1618	4352 1570
			Mauricio Lanza	comunicaciones@drs.uy	091 294601		
			Mauro Olivera		099 351289		
			Ramiro Rodriguez		091 294602		
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160		
ERNESTO ESTEVES Y CIA LTDA	25 de agosto	Tacuarembo	Ernesto Esteves	eeycia@gmail.com	099 830 849	4632 2454	4632 2834
ESC. ALVAREZ MARTENS	Berna 1344	Nueva Helvecia	Alfredo Alvarez	alvarezmartens@hotmail.com	099 666291	4554 5183	
			Stefano Fratelli		099 338092		
			Marcos Armandugon		099 486259		
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra	adutra@escritoriodutra.com	099 611200	2604 7041-3	
			Rodrigo Abasolo		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@ottofernandez.com.uy		4772 2818	4772 2818
			Otto Fernández Nystrom	ottohijo@ottofernandez.com.uy	099 773057	4622 3288	
			Gerardo Xavier de Melo	gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 941114		
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990	2924 0166	2924 0173
			Jorge Muñoz		099 680353		
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435	
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802	2901 2120	2901 2120
			Álvaro Boix		094 429970		
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939	Montevideo	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	
	Taruselli 1154	Mercedes				45327952	
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624	
			Juan Pablo Acevedo		099 423 504		
GASTELU ALVARO Negocios Rurales	Ruta 14 y Ruta 8	Jose P. Varela	Alvaro Gastelu Negocios Rurales	alvarogastelu1@gmail.com	099 922224	4455 8098	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin	julio@gaudihnos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
			German Gaudin				
GODIÑO RIVAS Felipe	Joaquin Antonio Gundin 838	Rio Branco-Cerro Largo	Felipe Godiño	escritoriogodino@hotmail.com	099 805898	4675 6653	
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandi Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquingve@hotmail.com	099 664512	4354 7343	4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Gral. Flores 352	Tacuarembo	Oscar Gonzalez	walterogonzalez@adinet.com.uy	099 832586	4633 0244	
GORLERO y Cía..	Sarandi 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604	
			Fernando Hareau		099 102272		
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971	4567 2971
			Fernando Lusiardo		099 567868		
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400	4567 3989
			Gabriel Garcia		099 728080		
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain	escritorio@alejandroilundain.com	099 683529	4364 2559	4364 2559
			Federico Constantin		099 397648		
INDARTE & Cía.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte		099 682585	4567 2546	4567 2276
			Fernando Indarte	fernando@indarte.com	099 567267		
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingo 320	Víchadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenng@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cía.., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085	4642 5589
			Ricardo Isasa (h)		099 802207		
			Andres Isasa		099 801856		
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Manuel Meléndez 410	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira	miguelaizmendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706	4452 8090
			Juan Martin Silveira		095 308282		
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso	jfbelloso@laconsignataria.com	099 414006	2900 2733	
			Santiago Cortina	scortina@laconsignataria.com	099 118203		
			Enrique Bonner		099 534619		

SOCIOS

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	FAX.
			Enrique Bonilla		099 334 [illegible]		
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcides@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ ELORGA, Federico	Dr. González 605	Florida	Federico Martínez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352626	4352 2908	4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108	4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi	jpaicardi@megaagro.com.uy	099 643219	2600 1600	2600 1600
			Juan M. Otegui	jmotegui@megaagro.com.uy	099 630690		
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero	monterofernandezsrl@gmail.com	099 843 651	4443 5376	
			Mateo Fernandez		098 253012		
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralescolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933	
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197		
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich		099 660320	2600 0131	2601 7212
			alnicoar@adinet.com.uy				
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Batlle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579	4352 4717	4352 4717
			Luis A. Patiño		099 352058		
			Agustín Patiño		099 352290		
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	fpereira@pereiraycia.com.uy	099 611601	2605 7960	
			Francisco Reyes	freyes@pereiraycia.com.uy	099 035284		
PREGO Diego Enlaces Ganaderos	Sosa Bernadet 668	Sarandi del Yi-Durazno	Diego Prego	diegopregobarreto@gmail.com	099 986374	4367 9282	
RAMON José Manuel	Rincón 665	San José	José Manuel Ramón	jcramon@adinet.com.uy	099 342175	4342 6099	
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos	rodeos@ramosgarcia.com.uy	099 970565	4362 6513	4362 3917
			Álvaro García	contacto@ramosgarcia.com.uy	099 362775		
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes	reycib@gmail.com	099 722523	4722 3926	4722 3926
			Manuel Taboada		099 159559		
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165	Montevideo	Pablo Reyes	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098	2601 7459	2606 1051
	Rostand 1559	Dolores	Gonzalo Bía		099 606772	4534 2124	4534 2831
			Ignacio Trigo		099 928186		
			Rodrigo Paulo	rpaulo@rodeos.com.uy	099 655 144		
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 2017	4642 2017
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez	nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208	4353 0369	4353 0369
			Gabriela		095 602857		
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez	tomiyo@adinet.com.uy	099 366 212	4364 3062	4364 3062
			Guzman Rodriguez		099 366 099		
			Rodrigo Garcia Tidemann		099 784882		
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendiondo	Cardona	Martin Romano	cym@cymromano.com	099 536196	4536 9554	4536 9554
			Carlos Romano		099 536195		
			Juan Carlos Romano		099 541017		
ROMUALDO & CIA. Negocios Rurales	Avda. Italia 6919	Montevideo	Juan José Rodríguez	remates@romualdo.com.uy	099 623033	2605 2222	
			Joaquin Falcon	embarques@romualdo.com.uy	099 527040		
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713	4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931	4353 0931
SANNER JOSE ENRIQUE	Colon 587 bis	Melo	Jose Enrique Sanner	jenriquesanner@gmail.com	099 800 753	4642 7363	
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan Maria Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188	
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720	4536 7720
SILVA GALLINO Joaquin	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apto0004	P del Este - Maldonado	Joaquin Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945		
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera v 25 de Mavo	San José	Javier Soria Peña	sorianegociosrurales@vera.com.uv	099 847 235	4342 3808	
			Gaston Guelbenzu Ithurralde		099 872 541		
STRAUCH, Jorge y Cía.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE LAND LORD COMPANY SAS	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Ituzaingo 419	Mercedes	Joaquin Touron	touronsainz@hotmail.com	099 513268	4533 0615	4533 0615
			Rodrigo Sainz Rasines		099 529266		
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562	4733 5496	
			Sebastian G. da Trindade		099 692993		
VALDEZ & Cía.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez	jose@valdez.com.uy	099 834840	4632 2360	4632 5555
			Carlos Irazusta	cirazusta@valdez.com.uy	099 578855		
			Ricardo Pigurina	rpigurina@valdez.com.uy	099 822982		
			Pablo Camilo Valdez	pablo@valdez.com.uy	099 836050		
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera	juanveratis@gmail.com	099 362 262	4362 3593	
			Gabriel Gelpi		099 359 090		
VICTORICA & ASOCIADOS	Millington Drake 2085	Montevideo	Ignacio Victorica	victorica@victorica.com.uy	099 682184	2602 0055	099210055
			Santiago Sánchez		099 622087		
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendasdelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cía.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390	2600 6060	2600 6060
			Nicolás Zambrano		099 112422		
	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schaurich		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.		Flores	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

AUXILIAR DE CONSIGNATARIO

INSCRIPCIONES ABIERTAS

25% de descuento para socios de ACG

ACG ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920

FCA
FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS
UNIVERSIDAD DE LA EMPRESA

¡TRABAJAR CON EL LÍDER, ES NEGOCIO!

Con cuatro plantas frigoríficas y el mayor feedlot del país, somos el líder del mercado cárnico uruguayo. Nos mueve la innovación, el crecimiento constante y el desarrollo de herramientas y programas de alta calidad.

Contáctese con nosotros, descubra la mejor opción para usted.
¡Sigamos creciendo juntos!

Unidad Colonia
099 696 868

Unidad Feedlot
099 395 191

Unidad San José
099 532 663

Unidad Salto
098 601 614

Unidad Tacuarembó
099 832 382

HUELLA AMBIENTAL

BIENESTAR animal

Marfrig