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

ACG
ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920

Diego Varalla - Complejo escenario económico para los sistemas criadores

La ganadería de carne facturó US$ 900 millones menos en 2022/23

Gonzalo Oleggini - Salir del Mercosur requiere un análisis más exhaustivo

Alejandro Dutra - "Es alentador que la reposición no siguiera la tendencia del gordo"

RESILIENCIA

A pesar de la peor sequía en décadas, la tasa de preñez del rodeo vacuno superó el 70%

WWW.ACG.COM.UY | JULIO 2023

GL

GRUPO LARRARTE

GANADERÍA | FORESTACIÓN | CONSTRUCCIÓN

LÍDERES EN INVERSIONES
GANADERAS

LÍDERES EN INVERSIONES **GANADERAS**

GANANCIA FIJA ANUAL

Ofrecemos a nuestros clientes
métodos para la diversificación de sus capitales

598 2407 0035

598 99 54 57 87

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

JULIO 2023

6 - La preñez pasó el duro examen de la sequía

8 - Complejo escenario para los sistemas criadores

10 - La facturación de la ganadería de carne se contrajo en unos US$ 900 millones

12 - El novillo y la carne están en equilibrio

14 - ¿Se recupera el dólar?

16 – "Salir del Mercosur requiere un análisis más exhaustivo"

20 - El canutillo como estrategia para superar la crisis forrajera

22 - Los modelos indican que la sequía quedaría atrás

24 - "Es alentador que la reposición no siguiera la tendencia del gordo"

26 - Ajustes para el cálculo del impuesto a la renta

28 - En la medida de lo posible

30 - Cuidado con los nitratos

32 - La zafra lanera fue "la más complicada"

34 - Importación de lanas bajó 11% en 2022/23

36 - Nula demanda desde Estados Unidos por carne ovina

38 – Achique invernal

40 - La carrera del arroz por las lluvias

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

TALLER DE INIA

Por Rafael Tardáguila, desde Treinta y Tres

La preñez pasó el duro examen de la sequía

La generación 2023 seguramente sea de unos 2,6 millones de terneros, unos 300 mil menos que la anterior

El sector criador superó con nota una de las peores sequías de que se tenga registro. Así quedó demostrado en Treinta y Tres cuando el INIA presentó los esperados resultados del XXI Taller de Evaluación de Diagnósticos de Gestación Vacuna. De todas formas, la ganadería no saldrá indemne de esta seca y su impacto se extenderá por varios años, con una generación 2023 que será bastante menor que la de años anteriores.

La tasa de preñez llegó al 71,2% en las más de 388 mil vacas diagnosticadas. El resultado es 9 puntos porcentuales inferior al del año pasado, cuando se había alcanzado un máximo histórico, pero se ubica en el entorno de los pro-

"Se puede dejar un porcentaje (de las vacas falladas) para que sean cabeza de preñez al entore siguiente"

medios históricos de la serie y supera con creces el dato de 2009, cuando el entore también había transcurrido por un período de extensa sequía, aunque no tan intensa como la del corriente año.

Emilio Machado, encargado de dar a conocer los datos, recordó que "se venía de un año bueno, con plata en el bolsillo", lo que seguramente ayudó

Cantidad de vientres diagnosticados
DATOS DE PREÑEZ POR DEPARTAMENTO

Departamentos	Total	Preñado	Vacio	% Preñez	Dif % 2022
Artigas	44.172	26.647	17.525	60,3%	-9%
Paysandú	1.072	877	195	81,8%	4%
Río Negro	39.797	28.469	11.328	71,5%	-9%
Rivera	5.082	4.096	986	80,6%	-4%
Salto	41.702	32.597	9.105	78,2%	1%
Tacuarembó	10.804	8.050	2.754	74,5%	-9%
Cerro Largo	38.854	27.331	11.523	70,3%	-9%
Lavalleja	13.209	7.807	5.402	59,1%	-19%
Maldonado	2.601	1.756	845	67,5%	-18%
Rocha	39.637	29.240	10.397	73,8%	-8%
Treinta y Tres	14.210	9.709	4.501	68,3%	-10%
Canelones	1.067	836	231	78,4%	0%
Colonia	28.774	20.864	7.910	72,5%	-8%
Durazno	35.859	25.428	10.431	70,9%	-14%
Flores	3.986	2.661	1.325	66,8%	-19%
Florida	16.152	11.912	4.240	73,7%	-11%
San José	18.940	14.004	4.936	73,9%	-11%
Soriano	32.329	24.135	8.194	74,7%	-13%
Total	388.247	276.419	111.828	71,2%	-9%

para que no se diera un descenso mayor. Pero agregó que "eso va a cambiar para el año que viene".

Regionalizando los resultados, el centro sur fue donde fueron mejores, con 73,8%, pero el Norte (70,6%) y el Este (69,8%) no se quedaron muy en zaga.

Santiago Bordaberry, durante la rueda final del Taller, destacó que en la anterior sequía el resultado había sido de 59%, y que, en la actual, "que fue peor", el resultado fue muy superior, lo que demuestra el avance que ha logrado la ganadería en estos últimos años, con la generalización en el uso de tecnologías de manejo.

Machado resaltó que, al igual que el año pasado, se constató que el uso de medidas de manejo es más determinante del mejor resultado de preñez que la evolución del clima. El promedio de precipitaciones durante los tres meses del entore fue de solo 41 mm, lo que resalta aún más el resultado obtenido.

Considerando un rodeo de vacas de cría en el entorno de los 4,2 millones de cabezas y una diferencia entre preñez y destete que, en promedio, es de 9%, la tasa de destete a mediados de 2024 sería del orden de 62%, por lo que la generación de terneros 2023 sería del orden de los 2,6 millones. **NR**

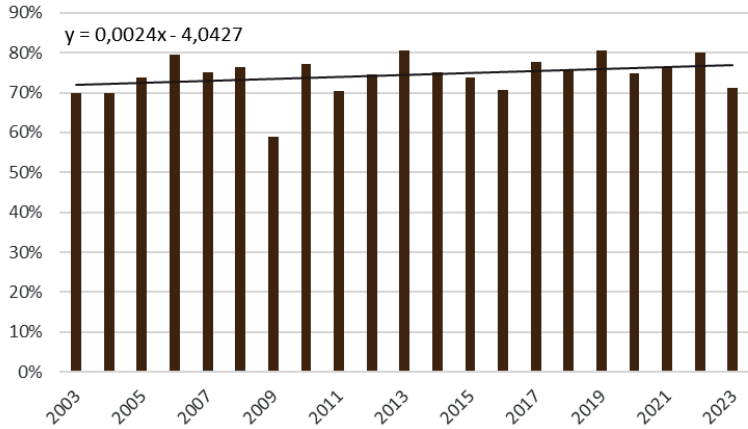
La importancia de la parición temprana

La ingeniera agrónoma Graciela Quintans, del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), resaltó la importancia de la parición temprana. "Quienes en este último año preñaron mal, lo poquito que preñaron fue temprano", expresó.

Enumeró las ventajas de la parición temprana, las que incluyen lograr una mayor tasa de preñez, un mayor peso de destete y una mayor permanencia de las vacas en el rodeo de cría. "Hay evidencia de que las vaquillonas que paren en los primeros 22 días del servicio permanecieron cinco años en el rodeo de cría".

Una de las consultas que se hizo Quintans, que dijo que se la hicieron varios productores, es qué hacer este año con las vacas falladas, porque le recomendación general es venderlas. Pero en un año como el actual, en el que se dieron casos de rodeos de cría en los que falló el 60%, dijo que "se puede dejar un porcentaje (de las vacas falladas) para que sean cabeza de preñez al entore siguiente".

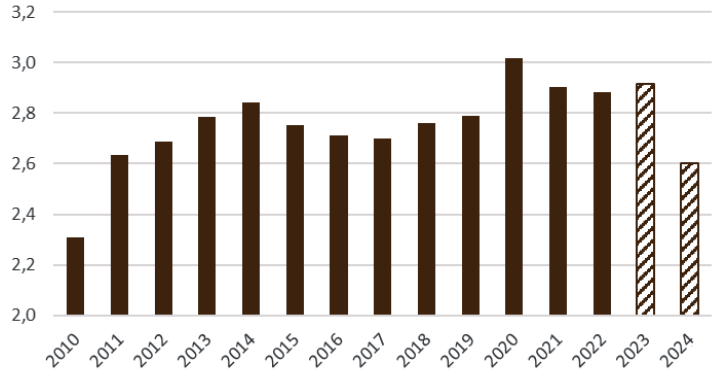
TASA DE PREÑEZ



Fuente: INIA Treinta y Tres

La tasa de preñez del último entore, de acuerdo con el Taller de Gestación de INIA, fue 9 puntos porcentuales inferior al pico del año anterior y 12 puntos superior a la de 2009, cuando la anterior intensa sequía.

TERNEROS DESTETADOS



uente: MGAP; 2023 y 2024 proyección Tardáguila Agromecados

La cantidad de terneros a nacer en la próxima primavera sufrirá el lógico impacto de la sequía. En base a la cantidad de vacas en el rodeo de cría y a la diferencia que se suele dar entre preñez y destete, se estima que a mediados de 2024 se contabilizarán unos 2,6 millones de terneros destetados. Será la generación más chica en más de una década, por lo que no sería de extrañar una relación de reposición relativamente alta. En un par de años la sequía 2023 será un dolor de cabeza para la industria frigorífica, que deberá lidiar con una menor oferta de novillos terminados.

TALLER DE INIA

Por Rafael Tardáguila, desde Treinta y Tres

Complejo escenario para los sistemas criadores

El ingreso de capital en el ejercicio 2022/23 y en el que está comenzando se ubicará por debajo de los promedios de los últimos años

Ing. agr. Diego Varalla, integrante de la consultora Apeo, presentó las estimaciones de resultados económicos de los sistemas criadores en 2022/23 y proyectó lo que se puede esperar para el ejercicio que está comenzando.

El escenario es sumamente complejo en los próximos dos años para los sistemas criadores, en especial para los de menor escala, dijo como conclusión Diego Varalla, de la consultora Apeo, acerca de los resultados económicos de los sistemas criadores en el ejercicio recientemente terminado 2022/23 y el 2023/24 que está comenzando.

En el marco del XXI Taller de Evaluación de Diagnósticos de Gestación Vacuna en las instalaciones del INIA Treinta y Tres, Varalla dijo que el ingreso de capital de la cría en estos dos ejercicios se proyecta en promedio en US$ 24 por hectárea, la mitad del promedio de los últimos 15 años y 75% por debajo del récord del ejercicio 2021/22. "Es muy poco, por lo que habrá problemas para los criadores de escala más chica", expresó, y agregó que "el escenario es sumamente complejo en los próximos dos años para los sistemas criadores".

"La cría es un negocio de US$ 50-60 por hectárea en el largo plazo, pero tiene sus vaivenes", indicó

"La cría es un negocio de US$ 50-60 por hectárea en el largo plazo, pero tiene sus vaivenes", indicó. El integrante de Apeo comentó que los números del ejercicio 2022/23 son de un ingreso de capital de solo US$ 17 por hectárea, 83% menos que el récord del anterior. En 2021/22 se dio el ingreso de capital máximo de la historia para los predios criadores, al alcanzar US$/ha 102.

Este mal resultado del ejercicio 222/23 se da por la combinación de aumento de los costos (muy vinculado al atraso cambiario), por una baja de los precios del orden de 24% entre los dos últimos otoños (momento del año en que se vende una mayor proporción de los terneros) y por una caída en el peso de los animales vendidos del orden del 10%.

A su vez, Varalla proyectó un aumento moderado en el ingreso de capital de los sistemas criadores en 2023/24, determinado por una reducción de los costos de 6% y un aumento de 5% en el producto bruto. En base a ello, estimó un ingreso de capital este ejercicio de US$/ha 31, lo que implica un aumento de 77% respecto al anterior, pero lo ubica todavía por debajo del ingreso promedio de los últimos años.

"Hasta mediados del año que viene el flujo de fondos de las empresas criadoras estará muy tensionado", vaticinó Varalla

"Hasta mediados del año que viene el flujo de fondos de las empresas criadoras estará muy tensionado", vaticinó Varalla.**NR**

Se debe apostar a "ser más eficientes"

Los sistemas ganaderos son a largo plazo, por lo que "nosotros entendemos el negocio de una forma mucho más estructural que coyuntural", dijo Diego Varalla, de la consultora Apeo, durante su presentación en INIA Treinta y Tres.

Dijo que la producción de carne determina el 83% de la variabilidad en el resultado económico de las empresas criadoras, por lo que a lo que se debe "apostar" es a "producir y ser eficientes".

El especialista destacó la importancia del peso del ternero en la recría. "Nosotros buscamos terneros pesados, que nos permitan que, con una ganancia acorde, se llegue al precio de venta". Varalla vinculó el mayor peso del ternero con los animales cabeza de parición, que son los que llegan antes a un peso más alto.

Mirando el largo plazo, el integrante de Apeo dijo que la tecnología asociada a la mejora de los resultados físicos de los sistemas criadores "ha permitido multiplicar por 1,9 los resultados económicos desde fines de los años 1990 hasta la actualidad", al pasar de una media de US$/ha 38 a US$/ha 72. Destacó que "ha habido una especialización de los criadores y de los recriadores ajustando los sistemas de producción".

Por Rafael Tardáguila

La facturación se contrajo en unos US$ 900 millones

En 2022/23 las ventas finales de la ganadería de carne cayeron tanto en volumen como en el valor medio por cabeza

La ganadería de carne por concepto de ventas finales (a frigorífico y exportación de ganado en pie) facturó unos US$ 2.450 millones en el ejercicio 2022/23, uso US$ 900 millones menos (-27%) que en el anterior, cuando se facturó un récord de US$ 3.340 millones.

El descenso se da por la combinación de un menor volumen vendido y un valor medio de venta en baja. El envío de vacunos a faena en 2022/23 sumó 2,16 millones de cabezas, 591 mil menos que en 2021/22, con una producción de carne que se contrajo 19% anual a 557 mil toneladas carcasa. El valor medio de venta de vacunos a faena fue de US$ 1.067 por cabeza, 8% menos que en 2021/22.

Por lo tanto, los ganaderos uruguayos facturaron US$ 2.300 millones por concepto de venta de vacunos a frigorífico, con un descenso de 28% respecto al pico histórico del anterior, pero siendo el segundo registro más alto de la historia.

Además, la exportación en pie recaudó US$ 146 millones, con una caída anual de 13%. Por más que en el primer semestre de 2023 hubo un aumento significativo respecto al mismo período del año anterior, en el primer semestre del ejercicio la exportación en pie había sido muy baja.

Más allá de la fuerte corrección de la facturación, igualmente se trata de la segunda más alta de la serie, superando en unos US$ 280 millones a la de 2020/21 y en US$ 450 millones a la del ejercicio anterior, cuando se habían faenado menos de 2 millones de vacunos.

Proyectando los resultados que se pueden obtener en este 2023/24 que está comenzando, no parece que haya posibilidades de que se retorne ni cerca de los picos de facturación de 2021/22. La cantidad de animales disponibles para faena seguramente será más próxima a la del ejercicio recién terminado, de 2,1-2,3 millones de cabezas, muy dependiente de las señales que la industria frigorífica pueda dar a los co-

Proyectando los resultados que se pueden obtener en este 2023/24 que está comenzando, no parece que haya posibilidades de que se retorne ni cerca de los picos de facturación de 2021/22.

Facturación de la ganadería, ejercicio agrícola

			2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	Dif %
Faena	Cantidad	Miles	1.976	2.295	2745	2155	-22%
	Precio medio	US$/cabeza	958	883	1157	1067	-8%
	Producción carne	Miles tons carcasa	502	593	689	557	-19%
	Facturación	Millones US$	1893	2026	3177	2299	-28%
Exp en pie	Cantidad	Miles	128	176	193	140	-27%
		Miles tons	34	53	68	49	-27%
	Precio medio	US$/cabeza FOB	746	798	861	1038	20%
	Facturación	Millones US$ FOB	95	140	167	146	-13%
Total	Extracción	Miles cabezas	2.104	2.471	2.939	2.295	-22%
		Miles tons en pie	991	1.181	1.382	1101	-20%
	% del stock		18,5%	20,8%	24,7%	19,9%	
	Facturación	**Millones US$**	**1.988**	**2.167**	**3.343**	**2.445**	-27%
En pesos	Dólar	$/US$	39,0	43,1	42,8	39,7	-7%
	$ corrientes	Millones	77.551	93.344	143.034	96.935	-32%
	Inflación		10,4%	7,3%	9,3%	6,0%	
	$ constantes	**Millones**	**96.409**	**108.076**	**151.426**	**96.935**	-36%

rrales de engorde, ya que la disponibilidad de animales de más edad es muy chica, por lo que para llegar a peso de faena se dependerá en una proporción relativamente elevada de quienes puedan acelerar el engorde y llegar antes a los pesos de faena.

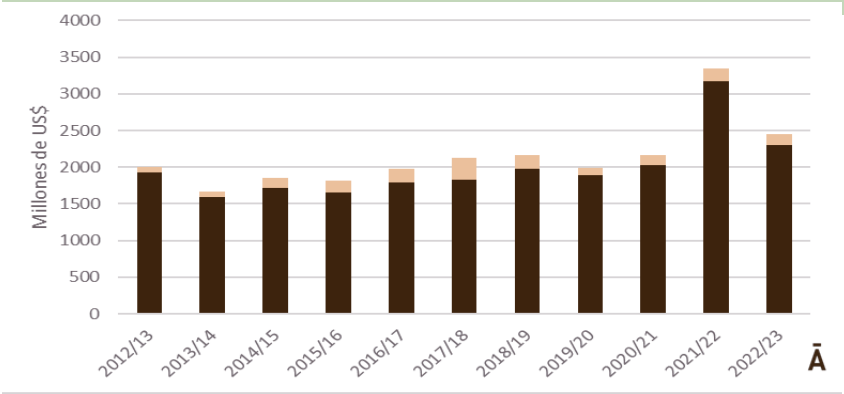
Tampoco está dentro de lo previsible que los precios retornen a aquellos máximos de 2021/22. Dependerá mucho de lo que pase en el mercado internacional, fundamentalmente lo que suceda con la economía y el consumo en China.

La caída en pesos constantes es aún más drástica

Los números se complican todavía más cuando se estima la facturación en pesos. En promedio en 2022/23 el dólar cotizó a $ 39,7, 7% por debajo de los $ 42,8 del anterior. A eso hay que agregarle la inflación que, por más que bajó en el año a junio (5,98%) y se metió por primera vez en varios años dentro del rango meta del Banco Central, igualmente es un factor adicional que afecta sobre el poder de compra en dólares.

Estimando en pesos constates de 2022/23, la caída del ingreso de la ganadería de carne por concepto de ventas finales fue de 36%. Esto es particularmente complicado para los predios de menor escala, para quienes el costo de vida de la familia tiene un peso más significativo dentro de la estructura de costos totales.

FACTURACIÓN DE LA GANADERÍA DE CARNE VACUNA



Se produjo una fuerte baja en la facturación bruta de la ganadería de carne, pero eso no quita que haya sido la segunda más alta de la historia.

Por Rafael Tardáguila

El novillo y la carne están en equilibrio

La expectativa es que el valor medio de la hacienda siga de cerca al de exportación, con la relación entre ambas cercana a los promedios históricos

El valor medio de exportación de la carne vacuna es el principal factor determinante del precio de la hacienda a faena. No es para menos, dado que más de dos de cada tres kilos producidos terminan en el mercado internacional. La expectativa para los próximos meses es que el valor medio de la hacienda siga de cerca al de exportación, con la relación entre ambas manteniéndose cercana a los promedios históricos.

La estrecha relación entre ambas variables es una confirmación de que, en el largo plazo, la industria frigorífica traslada al precio de la hacienda —su principal costo— los precios que recibe por concepto de ventas al exterior.

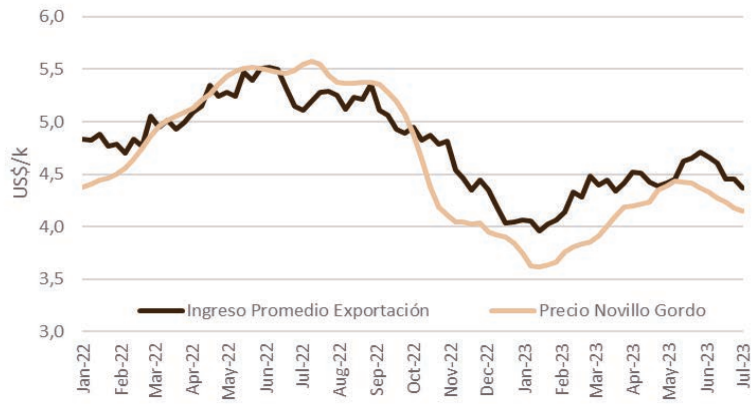
Por supuesto, el hecho de que las líneas evolucionen de forma pareja no quiere decir que no haya momentos en los que otras fuerzas de mercado impacten de forma tal que se genere cierta divergencia entre ambas. Por ejemplo, históricamente en momentos de deficiencia forrajera, el aumento de la oferta determinaba una baja de los precios de la hacienda más allá de lo que indicaban los precios de exportación. Al contrario, en momentos en los que la industria se sobrevendió y se le complicó para conseguir oferta, la hacienda se valorizó por encima de lo que indicaba el valor medio de exportación.

Habrá más o menos granos en la plaza local, pero se amplía el área geográfica en la cual proveerse de alimento animal

El Instituto Nacional de Carnes (INAC) elabora desde 2005 un cociente entre el precio medio de exportación en su equivalente carcasa y el precio medio de los novillos. El promedio de toda la serie es de 0,934. O sea, en el largo plazo el precio del novillo es 93,4% del precio medio de exportación.

Después de un primer semestre de 2022 con un mercado de hacienda sumamente recalentado y un precio del novillo más alto que el valor medio de exportación de la tonelada exportada, en los últimos meses se volvió a la relación histórica entre ambas variables.

PRECIO DE EXPORTACIÓN DE CARNE Y DE NOVILLO



Fuente: en base a INAC

Desde que INAC empezó a informar este indicador el máximo ha sido 1,10 (10% más caro el novillo que el precio de exportación de la carne) y el piso de 0,687. Este último se dio cuando el impacto de la sequía de 2008.

En 2023 la sequía ha sido peor que la de 2008. Sin embargo, los pisos de la relación hacienda/exportación han sido de 0,86, muy lejos de la situación 15 años atrás.

Uno de los grandes cambios en este período fue el crecimiento de la terminación de animales a grano. Los corrales de engorde han sido una válvula de escape esencial para darle estabilidad al sistema, al quitarle responsabilidad a las pasturas en la fase de terminación de los animales. La salida de los animales de las pasturas no es solo a los frigoríficos o a los barcos, sino también a los corrales de engorde. Habrá más o menos granos en la plaza local, pero se amplía el área geográfica en la cual proveerse de alimento animal. De hecho, Uruguay es un usual importador de maíz partido desde Paraguay y Argentina.

En los últimos tres meses (desde mediados de marzo) la relación hacienda/exportación promedia 0,95, marginalmente por encima del promedio histórico. **NR**

A la espera de la reacción del mercado internacional

La expectativa para estos meses de invierno era que el mercado se mostrara firme. La lectura parecía sencilla: la oferta de animales a faena iba a ser reducida, por lo que, con un mercado internacional relativamente estable, los precios de la hacienda deberían afirmarse en comparación con el valor medio de exportación, acercando la relación hacienda/exportación a 1/1.

Sin embargo, no es lo que está pasando. El mercado internacional está tan trancado que ubica a la demanda incluso por debajo de la reducida oferta. La industria no está sobrevendida, por lo que no tiene apuro en salir a buscar hacienda y recalentar el mercado. Por lo tanto, la relación hacienda/exportación se mantiene en niveles cercanos al promedio histórico.

Lo que suceda de ahora en adelante dependerá fundamentalmente de lo que pase en el mercado internacional. Por más que está la expectativa de que promediando el segundo semestre se produzca un aumento de la demanda de China para atender las ventas adicionales durante las festividades del Año Nuevo de principios de febrero, muchos operadores son escépticos en cuanto a que la reacción de la demanda sea muy significativa.

Estacionalmente la oferta de hacienda a faena va a crecer, seguramente la industria opte por elevar la producción y exportación de carne, cuidando que los precios de compra no se "pasen" de los equilibrios lógicos respecto al valor medio de exportación. La expectativa, por lo tanto, es de un precio de la hacienda que siga de cerca lo que paute el mercado internacional.

Por Andrés Oyhenard

¿Se recupera el dólar?

El tipo de cambio cerró el primer semestre con una caída punta a punta de casi 7% respecto a diciembre

El dólar agudizó su tendencia depreciatoria frente al peso uruguayo durante junio. El tipo de cambio cayó punta a punta 3,5% y acumuló un descenso de 6,6% respecto a la última operación del año pasado. La última transacción del primer semestre cerró con una cotización en el interbancario de $ 37,40. En el promedio de los últimos 12 meses a junio, la moneda estadounidense se depreció 4% frente al peso uruguayo.

Por su lado, la inflación dio una sorpresa positiva en los 12 meses a junio y se ubicó en 5,98% anualizada, dentro del rango meta oficial (3%-6%) definido por el Banco Central (BCU) y el Ministerio de Economía y Finanzas.

Ese dato abrió el camino para que, tras la reunión del Comité de Política Monetaria (Copom), el Directorio del BCU resolviera bajar la tasa de interés en 50 puntos básicos (0,5%) y fijarla en 10,75%, aun en una fase contractiva de la política monetaria. En lo previo, el mercado especulaba con una rebaja de la tasa de 0,25%. La elevada tasa de interés es una de las críticas desde el sector productivo por el impacto sobre el tipo de cambio.

"En el año cerrado a junio la inflación se ubicó dentro del rango meta. La inflación headline (5,98%) y la inflación subyacente (5,2%) se encuentran en niveles que no se observaban desde los años 2017 y 2009, respectivamente. Ambos indicadores de inflación acentúan la desaceleración que se verifica desde octubre del año pasado", destacó el Copom en su comunicado.

La proyección del BCU para el horizonte de política monetaria (24 meses) es de una inflación de 5,3%, manteniéndose en el rango objetivo (3%-6%) durante todo el período.

La autoridad monetaria comunicó que "los futuros movimientos de la tasa de interés estarán condicionados por la evolución de la inflación y de sus expectativas en el horizonte de 24 meses".

Más allá de este afloje que registró la suba de los precios internos de la economía, los costos medidos en dólares se incrementaron 13% el último año, en medio de una de las sequías más agudas que se tenga registro y de un afloje en los valores de los commodities que el país exporta.

Esto se da en un contexto donde, en rubros como la carne vacuna, se ha procesado un fuerte ajuste bajista en los precios de exportación y en los valores de la hacienda con destino a faena, en un contexto de debilidad prolongada del principal destino para las exportaciones (China).

La preocupación del sector agropecuario, exportador e industrial se ha hecho sentir en el último tiempo por el impacto que tiene sobre la competitividad del país tener un tipo de cambio atrasado.

Uruguay no acompañó la tendencia de fortalecimiento del dólar a nivel global que se dio en 2022

Si bien otros países competidores, como Brasil, también han visto cómo su moneda se ha fortalecido frente al dólar, el rezago que tenía Uruguay desde el cierre de 2022 era muy relevante. El dólar se debilitó 3,4% frente al real brasileño y cerró junio por debajo de las 4,80 unidades. En el primer semestre, el real se apreció 9,4% respecto al dólar.

Sin embargo, en Australia y Nueva Zelanda (dos competidores directos) la apreciación de sus monedas frente al dólar fue bastante más moderada en junio, 0,6% y 0,7% respectivamente.

Leve suba del Tipo de Cambio Real

El índice de Tipo de Cambio Real (TCR) efectivo global correspondiente a mayo se ubicó en 89 y tuvo una leve mejora (+0,4%) respecto a abril, según el indicador que publica mensualmente el Banco Central del Uruguay (BCU).

Aunque tiene imperfecciones metodológicas, este indicador suele ser utilizado como una aproximación a cómo está la competitividad de un país frente a sus pares y competidores. El indicador muestra el valor relativo de una moneda en términos reales, teniendo en cuenta la inflación y los cambios en los precios relativos de los bienes y servicios entre países.

El repunte de mayo estuvo explicado por una apreciación del TCR regional (+1,24%) por mejoras frente a Argentina (+1,2%) y Brasil (+1,3%), con EEUU (+0,5%), México (+2%) y Reino Unido (1%).

En la vereda opuesta, el TCR extrarregional cayó por cuarto mes consecutivo en mayo. La caída más pronunciada se dio con el principal socio comercial del país: China (-1,4%).

En una perspectiva de más largo plazo, el país ha quedado relegado en ese indicador con sus principales socios y competidores comerciales. Por ejemplo, el TCR global cerró mayo 7% por debajo de igual del año pasado, mientras que el TCR bilateral con China se desplomó 14,5% interanual, 8,2% con Brasil y 7,4% con EEUU.

Las perspectivas a futuro

Tras el dato de inflación de junio y la decisión del BCU de bajar la tasa en 0,5%, el dólar se apreció unos 80 centésimos (+2%) frente al peso uruguayo y el interbancario volvió a superar la franja de los $ 38 en el arranque de julio. Habrá que esperar ahora si esta tendencia logra consolidarse a futuro o solo se trata de un envión circunstancial.

Los 23 agentes que respondieron la Encuesta de Expectativas Económicas del Banco Central (BCU) de junio prevén un dólar a $ 39,65 para fin de año, una moderación sustantiva respecto a los $ 42,10 que habían proyectado en la encuesta de enero de este año.

El economista Aldo Lema considera que hoy hay pocos fundamentos para pensar en un fortalecimiento del dólar a nivel global y local. El experto indicó que el conjunto de malas noticias que podían llevar a pensar en una recesión global "se ha ido postergando" en el tiempo. Dentro de esos factores mencionó que la guerra entre Rusia y Ucrania no trajo "una crisis mundial como se suponía", mientras que las subas de las tasas de interés por parte de los bancos centrales fueron "bastante bien absorbidas" más allá de cierta desaceleración.

Lema dijo a Gente de Campo que, si bien es probable que la Fed pueda seguir ajustando las tasas este año, ello no comprometería el crecimiento mundial.

"Es un contexto para el mundo de moderado crecimiento y desinflacionario. La contraparte es que tiene un escenario de dólar débil y de commodities ya no en los niveles elevados que vimos en el 2020. Estamos típicamente en lo que sería el final de un ciclo", resumió.

Uruguay no acompañó la tendencia de fortalecimiento del dólar a nivel global que se dio en 2022 en la mayoría de los países y ahora el margen de maniobra para ir a contracorriente del mundo parece poco probable. Por más que el Banco Central pueda acelerar su política de reducción gradual de la tasad e interés durante este semestre, parece poco probable que ello pueda torcer las expectativas de un tipo de cambio débil que prevé la gran mayoría de los agentes económicos.

Además, en la víspera de un año electoral, tener una inflación bajo control y con salarios ganando poder de compra es otro de los factores que a cualquier gobierno le gustaría tener como capital político.

De todas formas, es factible que el gobierno pueda mostrar alguna señal de sensibilidad con el sector productivo y exportador con algún tipo de alivio (temporal) impositivo si el atraso cambiario no logra revertirse parcialmente. **NR**

ENTREVISTA A GONZALO OLEGGINI

Por Andrés Oyhenard

"Salir del Mercosur requiere un análisis más exhaustivo"

El experto en política internacional explicó por qué no visualiza grandes avances en la mejora de acceso a mercados en el corto plazo

El magister Gonzalo Oleggini, consultor en política y comercio internacional, dialogó con Negocios Rurales sobre lo que dejó la última cumbre del Mercosur en Argentina, de cómo ve la agenda de inserción del país y de por qué será muy difícil cerrar el conversado TLC con la Unión Europea o mejorar el acceso a China sin un tratado comercial.

¿Qué evaluación hacés de la última cumbre del Mercosur en Argentina? ¿Sorprendió la postura del canciller Francisco Bustillo de que Uruguay puede dejar de ser miembro pleno a asociado? ¿Es viable?

Quizás sorprendió que el canciller fue un paso más de lo que luego dijo el presidente Lacalle Pou en la cumbre de mandatarios del bloque al día siguiente. Es interesante plantearse la posibilidad de ser un miembro asociado en lugar de miembro pleno en el Mercosur. Esta discusión ha surgido en las últimas cumbres del Mercosur y sería importante considerarla internamente en Uruguay. Sería beneficioso llevar a cabo una evaluación exhaustiva de los aspectos políticos, comerciales y reales de ser un miembro asociado, teniendo en cuenta los efectos en consumidores, trabajadores y empresas. Actualmente, los análisis suelen centrarse en aspectos políticos y diplomáticos, pero es necesario profundizar en la dimensión real de la integración. Esto implica considerar cómo afectaría a los consumidores, trabajadores y empresas uruguayas en términos comerciales e integración regional. Además, se debe tener en cuenta que salir del Mercosur implicaría perder la conexión con Brasil, lo cual tendría implicancias.

El análisis sobre convertirse en miembro asociado del Mercosur debe ser más exhaustivo y considerar todos los aspectos relevantes. Optar por ser miembro asociado no implica necesariamente perder todo el comercio, pero es importante reconocer que habría implicaciones en términos de la institucionalidad y la integración regional. Es fundamental evaluar detalladamente los beneficios y desventajas de esta opción, teniendo en cuenta aspectos políticos, comerciales y sociales, así como la posible pérdida de ciertos elementos institucionales asociados.

"Es un semestre clave para definir si habrá definitivamente tratado con la Unión Europea"

¿Qué implicaría ser miembro asociado del Mercosur?

Los países asociados participan en las reuniones, discuten y expresan sus opiniones, pero a la hora de votar no

Gonzalo Oleggini es consultor en política y comercio internacional. Ve dificultades en las posibilidades de avances concretos en la inserción internacional de Uruguay y mucho trabajo de evaluación para llegar a una conclusión de cuáles serían las opciones más ventajosas para los distintos sectores de la sociedad.
Proyectando los resultados que se pueden obtener en este 2023/24 que está comenzando, no parece que haya posibilidades de que se retorne ni cerca de los picos de facturación de 2021/22.

participan, las decisiones se toman en conjunto por los miembros plenos. Es importante hacer un balance de todas estas dinámicas y considerar también el análisis del impacto político. Sin embargo, lo que veo que falta es un análisis de los efectos de la integración en el comercio y en aquellos que se ven afectados por estos efectos, que no se limita únicamente a la estructura política de toma de decisiones, sino que involucra al país en su conjunto. Este análisis está ausente en la discusión.

Cuando menciono este análisis, me refiero a evaluar nuestras exportaciones actuales en comparación con hace 10 años. En ese entonces, estábamos exportando alrededor de US$ 10 mil millones. El año pasado, hubo un incremento notable, alcanzando los US$ 13 mil millones, pero fue algo puntual. En su mayoría, nuestras exportaciones han sido consistentes en una mediana de unos US$ 10 mil millones. Sin embargo, es importante determinar si estas cifras son consideradas como poco o mucho en relación a nuestra capacidad productiva. A partir de ahí, podemos definir una estrategia para países de nuestro tamaño, como Nueva Zelanda, que exporta alrededor de US$ 50 mil millones. Esto demuestra que hay un amplio margen para crecer en el comercio internacional. No estamos hablando de una ayuda, sino de un potencial real. Por ejemplo, Irlanda exporta US$ 300 mil millones y Singapur exporta US$ 320 mil millones. Estos son países que tienen un tamaño similar al de Uruguay en términos de población, salvo Singapur. Es otro mundo en cuanto a sus cifras de exportación, pero demuestra que países de nuestro tamaño pueden lograr grandes resultados.

Un semestre clave para Uruguay

¿Puede la presidencia pro tempore de Brasil y el liderazgo de Lula ser la última chance para cerrar el TLC con la Unión Europea?

Siempre estamos diciendo que es la última ventana. Para Uruguay creo que es un semestre clave para definir si habrá definitivamente tratado o no. Hay algunas fechas claves para tener en cuenta. El 10 de diciembre, con la asunción del nuevo gobierno argentino, será importante conocer su posición en política internacional, particularmente en el marco del Mercosur. Por otro lado, el 31 de diciembre también es una fecha relevante, ya que, si no hay avances en las negociaciones, deberíamos considerar dejar de lado el acuerdo con la Unión Europa. Es crucial que se produzcan avances antes de llegar a esa fecha límite. Si no se logra, tendremos que enfrentar una nueva situación.

El presidente Lula ha expresado poco positivismo sobre el cierre del acuerdo, lo que plantea un desafío para quienes están negociando. El más negativo es el que lo tiene que negociar.

Sin embargo, es importante destacar que este acuerdo no solo es importante para el Mercosur, sino también para Europa, ya que les brinda aliados tanto comerciales como políticos en el mundo. Sería sumamente positivo para Europa contar con nuevos socios en su estrategia geopolítica en el marco de la guerra entre Rusia y Ucrania.

El tema que hay países del propio Mercosur que no quieren que el presidente ucraniano, por ejemplo, participe como invitado de la próxima cumbre de la CELAC. Entonces, la Unión Europea también puede decir: para qué voy a querer un acuerdo geopolítico con el Mercosur si hay países que están más a favor de Rusia que de Ucrania.

La posición de Brasil en el Mercosur es clara y se ha mantenido a lo largo del tiempo, centrándose en su liderazgo regional. Existe una postura de Lula de intentar reintegrar a Venezuela al Mercosur, a pesar de que se encuentra suspendida, y también se ha mencionado la posibilidad de que Bolivia se sume al bloque. Sin embargo, es importante destacar que la entrada de Bolivia aún no ha sido aprobada por el propio Parlamento brasileño, lo que genera cierta confusión en cuanto a la postura de Brasil.

Para resumir respecto a los intereses en el Mercosur: Brasil, liderazgo regional; Argentina, cómo se salva de la crisis, y Uruguay buscando inserción internacional. O sea, tenemos tres intereses totalmente desaliñados unos con otros.

China, el acuerdo transpacífico y otras posibilidades en danza

La chance del TLC bilateral con China parece lejana hoy. ¿Puede el presidente Lacalle Pou traerse algo de su visita prevista a China para este semestre?

Los caminos intermedios no existen. La liberalización del comercio entre países se logra principalmente a través de acuerdos comerciales, ya sea en forma de tratados de libre comercio (TLC) o zonas de libre comercio. La Organización Mundial del Comercio (OMC) establece en su artículo 24 que los países deben negociar bilateral o multilateralmente para aumentar cuotas o reducir aranceles. Los acuerdos comerciales permiten eliminar restricciones arancelarias y cuotas, así como abordar otros aspectos como restricciones sanitarias. No existen opciones intermedias en esta materia.

Con China podés conseguir resultados desde otro punto de vista, como por ejemplo acceso a mercado a través de la eliminación de alguna restricción sanitaria, o alguna otra barrera pararancelaria que pueda existir para algún producto puntual, pero no cuota o rebajas de aranceles. Si me preguntás si va a haber TLC entre Uruguay y China, por ahora, la respuesta es no.

En el caso de Uruguay, también se ha planteado la posibilidad de un acuerdo comercial con Estados Unidos a través del tratado que este país tiene con la cuenca del Caribe. Sin embargo, Uruguay no puede acceder a los beneficios arancelarios de ese tratado debido a su clasificación como país de renta media-alta. Entonces, esto tampoco funciona. Por otro lado, la negociación de acuerdos comerciales a nivel de bloque, ya sea en el marco del Mercosur o la Unión Europea, también presenta dificultades debido a las situaciones particulares de algunos países miembros. Por ejemplo, la relación entre Paraguay y Taiwán genera un conflicto que dificulta la negociación con China en el marco del Mercosur, y Argentina ha mostrado reticencia en implementar un potencial acuerdo firmado con el caso de la Unión Europea. En resumen, la situación es compleja.

"El TPP es un tratado de largo plazo, por lo que los resultados y la participación de Uruguay podrían llevar varios años"

¿Está la diplomacia uruguaya haciendo el lobby necesario para tener una chance concreta de ingresar al Acuerdo Transpacífico (TPP) en el corto plazo?

El ingreso a ese acuerdo requiere un trabajo de lobby y negociaciones país por país. Uruguay está realizando esos esfuerzos en algunos casos, aunque puede llevar tiempo y recursos debido a las capacidades limitadas en recursos humanos y burocracia diplomática. El TPP es un tratado de largo plazo, por lo que los resultados y la participación de Uruguay podrían llevar varios años, tres como mínimo. Además, Uruguay debe actualizar su legislación para cumplir con los acuerdos internacionales requeridos por el TPP, como en el ámbito de patentes.

"Resta que sea ratificado el acuerdo con Mercosur-Singapur porque todavía ese proceso no se culminó"

En resumen, el ingreso al TPP implica un proceso de negociación y ajustes legales que llevará tiempo y requerirá la modernización de la legislación uruguaya.

Quizás antes que el TPP pueda salir la negociación de los países del EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) con el Mercosur. Esa negociación ya está cerrada y esos países están interesados en firmar el acuerdo más allá si se confirma el acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea este semestre.

Después hay que ver qué pasa con las negociaciones stand by que el Mercosur tiene iniciadas con Canadá y Corea del Sur, y también resta que sea ratificado el acuerdo con Singapur, porque ese proceso todavía no se culminó formalmente, por más que se anunció que sí se hizo. **NR**

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

JORNADA GANADERA

Por Luis Silva
Desde Artigas

El canutillo como estrategia para superar la crisis forrajera

En el marco de la jornada "Ganadería extensiva en un contexto desafiante: recomendaciones tecnológicas" organizada por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) en Artigas, el Ing. Agr. Martín Jaurena, investigador de la institución, brindó una presentación sobre el "Manejo de campos naturales en el norte de Uruguay". Consultado luego de su exposición, destacó la importancia del manejo del canutillo en la región norte del país como una estrategia para superar rápidamente la crisis forrajera en la primavera.

Ing. agr. Martín Jaurena, del INIA.

Jaurena explicó que se abordaron 10 puntos clave para implementar esta estrategia paso a paso desde ahora hasta el verano. El canutillo es una especie de pastura de verano que mejora su crecimiento con bajas temperaturas, aunque no se espera un crecimiento significativo hasta setiembre. Ante la preocupación de los productores por la falta de lluvias y la recuperación del campo natural, el ingeniero recomendó algunas acciones a tomar.

Durante el invierno, es posible subdividir las parcelas y separar el canutillo del resto del campo, donde hay acumulación de paja seca. Luego, se puede utilizar una rotativa para su manejo. La estrategia consiste en la subdivisión, seguida de la fertilización y el manejo con pastoreo rotativo en la primavera, utilizando criterios de altura de entrada de 20 a 25 centímetros y remanente de forraje de 12 a 15 centímetros, para volver a pastorearlo en un intervalo de 25 a 30 días.

En cuanto a la carga ganadera, Jaurena mencionó que depende del sistema utilizado. Si se fertiliza el canutillo, se puede alcanzar una carga de hasta mil kilos de peso vivo por hectárea, equivalente a tres novillos de 330 kilos o de 4 a 5 terneros de 200 a 250 kilos. En caso de no fertilizar, la carga debe ser menor, alrededor de 600 kilos por hectárea. En ambos casos, es importante controlar

Riego del campo natural ¿es viable?

En una reciente charla realizada en INIA Salto Grande, se abordaron temas relacionados con el riego en pasturas y pasto detrás de campos de arroz. Durante la conversación, surge la interrogante sobre la posibilidad de regar el campo natural y la necesidad de fertilizarlo para maximizar su potencial.

Martín Jaurena explica que, al igual que con el canutillo, la fertilización del campo natural, especialmente con nitrógeno, muestra una respuesta significativa. En caso de desear una fertilización adicional, también se puede aplicar fósforo en una segunda etapa. Sin embargo, el riego plantea un panorama diferente debido a los altos costos involucrados en comparación con la fertilización.

El experto enfatiza que la inversión en fertilización del campo natural, que ofrece un mayor rendimiento de alimento para el ganado, resulta más rentable que invertir en sistemas de riego. La recuperación de la inversión en riego podría llevar muchos años, sin mencionar la imprevisibilidad de futuras sequías. Por otro lado, el riego podría resultar más útil en cultivos como el maíz, que presenta una alta respuesta al agua y se puede utilizar como forraje de calidad o almacenarse en silos.

la cantidad de tallos y diferir el forraje al inicio para permitir su acumulación.

El profesional resaltó la importancia del manejo adecuado del pastoreo en relación con la altura de entrada y salida del ganado. Aunque puede resultar difícil mover y sacar animales en determinados momentos, se recomienda utilizar un potrero adicional como reserva de forraje hasta alcanzar la altura de entrada requerida, para luego regresar al pastoreo rotativo. Además, el pastoreo rotativo en el campo natural también debe considerarse para mejorar su manejo.

En cuanto al campo natural, Jaurena señaló que en potreros muy grandes es necesario implementar el pastoreo rotativo para mejorar la subdivisión y asegurar el acceso al agua. Tener el pasto más cerca y controlado, junto con el suministro de agua y la presencia de sombra, resulta beneficioso.

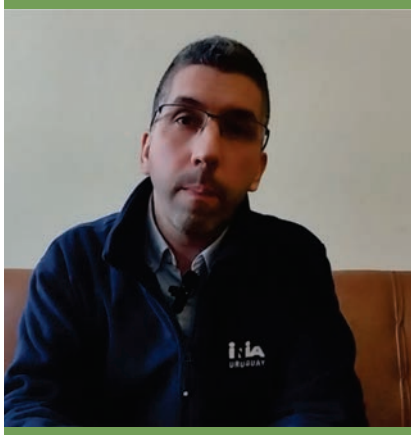
Sin embargo, la sombra se ha convertido en una limitante al implementar el pastoreo rotativo en la región. Anteriormente, con uno o dos montes en un potrero de gran extensión, el ganado podía acceder fácilmente a áreas sombreadas. Pero ahora, con más potreros y una mayor subdivisión, la falta de sombra se ha vuelto un desafío. A pesar de los beneficios en el consumo de forraje, la falta de sombra se presenta como un obstáculo importante en la implementación del pastoreo rotativo en el norte de Uruguay.

Actualmente se están llevando a cabo proyectos que financian herramientas como alambrados eléctricos y bombas sumergibles para facilitar la implementación del pastoreo rotativo, especialmente para los productores más grandes. Esto ha mejorado el manejo del pasto y el acceso al agua, especialmente en potreros más pequeños. **NR**

Las estrategias de manejo apuntan a promover las plantas, en lugar de , debilitarlas

Los modelos indican que la sequía quedaría atrás

Hay 80% de probabilidad de que la próxima primavera-verano sea Año Niño, dijo Adrián Cal en Artigas



Ingeniero agrónomo
Adrián Cal, de INIA GRAS

El ingeniero agrónomo Adrián Cal, de INIA GRAS, estuvo a cargo del módulo "Agroclima" en la jornada sobre los desafíos para la ganadería extensiva, realizada en Artigas, y en su presentación habló de un 80% de probabilidades que durante la próxima primavera-verano esté instalado el fenómeno de "El Niño".

Respecto a la situación de déficit hídrico que atravesó el país desde la pasada primavera, a lo cual también se acumulan las dos anteriores con lluvias por debajo de lo normal, Cal dijo que "venimos de un verano complicado, con déficit hídrico. Venimos de tres años consecutivos de déficit hídrico.

Este último año, primavera-verano 2022-2023, ha sido el más intenso y severo en términos de falta de lluvias". La situación está ligada a la presencia del fenómeno de "La Niña", que provoca temperaturas por debajo de lo normal en el océano Pacífico y que en esta región de Sudamérica resulta en lluvias insuficientes.

Sin embargo, Cal también mencionó que recientemente se han registrado lluvias que han ayudado a normalizar el contenido de agua en el suelo, aunque se necesitarían más precipitaciones. El monitoreo realizado a través de satélites muestra una mejora en el crecimiento de las pasturas en los últimos tiempos, pero aún se requiere un mayor aporte de agua.

En cuanto a las perspectivas para la próxima primavera-verano, los pronósticos indican 80% de probabilidad de que se experimenten los efectos del fenómeno "El Niño", lo que implicaría un aumento en las precipitaciones. Esto brinda cierta esperanza para aliviar la sequía en el país.

En el corto plazo, respecto al invierno, mencionó que no hay una tendencia clara en cuanto a la cantidad de lluvia que se espera. Sin embargo, en la primavera hay una mayor probabilidad de que las lluvias estén por encima de lo normal, lo cual es una señal alentadora para los productores a la hora de planificar sus actividades. En este sentido recordó que en la página web y las redes sociales del INIA, hay recursos para mantenerse actualizados y monitorear la evolución del clima, elaborados por la Unidad Gras.

En cuanto a las certezas que pueden generar estas probabilidades, Cal señaló que los pronósticos son probabilísticos y, como ocurre con cualquier predicción, "la certeza disminuye a medida que nos alejamos en el tiempo". Sin embargo, para la primavera-verano, existe una alta probabilidad, superior al 80%, de que se presente el fenómeno de "El Niño". Si bien esto no es una certeza absoluta, es una señal alentadora.

En la primavera hay una mayor probabilidad de que las lluvias estén por encima de lo normal, lo cual es una señal alentadora

Cal destacó que la ocurrencia de tres años consecutivos de La Niña es un evento poco común, habiéndose registrado anteriormente en 1998-2001, 1973-1974 y 1954-1956. Estos episodios se han presentado en un patrón relativamente regular, con intervalos de 20 a 22 años. Aunque la serie de datos para el estudio climatológico es un tiempo pequeño, estos fenómenos de larga duración han ocurrido con cierta periodicidad.

El profesional advirtió que esta secuencia de años entre eventos es insuficiente para afirmar con certeza que en 20 años pueda registrarse un evento similar. **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!

ENTREVISTA
A ALEJANDRO DUTRA

Por Andrés Oyhenard

“Es alentador que la reposición no siguiera la tendencia del gordo”

El operador se mostró optimista con la recuperación del mercado y la zafra de reproductores de la próxima primavera

El Escritorio Dutra cumplió este mes 125 años de actividad ininterrumpida en el país, todo un logro. Alejando Dutra es director de la firma y la cuarta generación de una empresa familiar que ha dejado su legado en la intermediación en el mercado ganadero. En entrevista con Negocios Rurales, el operador dio su balance sobre lo que dejó el primer semestre y cómo se imagina la segunda parte del año.

Debe ser todo un motivo de orgullo estar en una empresa que este mes llegó a los 125 años. ¿Qué implica esto y cómo se proyecta el futuro?

Somos la cuarta generación de una familia con cuatro hermanos trabajando juntos en nuestra empresa. Estamos realmente contentos de haber llegado hasta aquí y seguimos actualizándonos constantemente, buscando nuevas oportunidades y desafíos.

Este año nos hemos enfocado en la incorporación de seguros y exploramos las posibilidades de nuevas iniciativas y proyectos a futuro. Nuestra mentalidad siempre apunta hacia el crecimiento y la innovación, y nos entusiasma descubrir qué otras nuevas oportunidades podemos aprovechar en el futuro.

¿Qué evaluación haces de este primer semestre? La zafra de reposición no fue tan mala si se tiene en cuenta el contexto de sequía; sin embargo, el gordo procesó una fuerte corrección bajista.

La profesionalización del productor en la actualidad ha permitido enfrentar de manera sólida los desafíos que se presentaron en los últimos tiempos. Aunque hubo dificultades con la sequía, no hubo grandes problemas de endeudamiento gracias a los años previos favorables y la entrada en funcionamiento de la exportación en pie. Esto brindó cierto respaldo durante la zafra y es un aspecto positivo.

Aunque los valores del ganado gordo sufrieron una caída significativa, se observó que la reposición no siguió la misma tendencia, lo cual es alentador.

El gran problema que tenemos hoy es cómo lograr rentabilidad con el nivel actual del tipo de cambio

A pesar de la catástrofe de la sequía, logramos enfrentarla de manera relativamente exitosa, y muchos productores están confiados en que los precios repuntarán en el futuro.

Durante nuestras conversaciones con los clientes, percibimos un optimismo en el mercado y una confianza en la recuperación de los valores. La industria sacó el pie del acelerador, algo que provocó la salida de algunas plantas por licencias y refacciones de mantenimiento anual. Esa menor presión de la demanda les pegó obviamente a los precios de la hacienda.

¿Y a qué atribuís que la reposición no haya ajustado en la misma magnitud que el gordo?

Da la impresión de que muchos productores están enfocados en la reposición y están mirando hacia la primavera y el próximo año. Han optado por no reponer ganado durante la sequía debido a las condiciones adversas en los campos. Ahora, con la llegada de las lluvias y la recuperación de los verdeos, están viendo una oportunidad en el mercado de reposición. Esperan que los precios suban y que el panorama cambie a su favor. Al tomar esta decisión estratégica, esperan obtener ganancias a medida que el mercado se recupere y los precios del ganado se incrementen.

La profesionalización del productor ha permitido enfrentar de manera sólida los desafíos que se presentaron en los últimos tiempos

¿Hoy el principal desafío para el sector pasa por la cotización del dólar?

No tengo ninguna duda. El gran problema que tenemos hoy es cómo lograr rentabilidad con el nivel actual del tipo de cambio, que viene pegando y mucho. A eso hay que sumarle que la seca se comió buena parte de las reservas.

El desafío hoy está en reorganizarse y ver los números para adelante. Te diría que hoy quizás la cotización del dólar es un factor igual o más determinante que el agua. **NR**

La zafra de reproductores

Los pronósticos apuntan a una primavera lluviosa, ¿puede ello ayudar a darle cierto empuje a la zafra de reproductores que se aproxima?

Los toros sufrieron bastante la última seca. Con toda lógica, los productores no los priorizaron porque había otras emergencias. Creo que se va a reponer bastante en comparación con otros años. Aparte de eso, cada vez más productores están buscando mejorar la genética de su ganado y están buscando datos y reproductores de cabañas reconocidas. El enfoque en la genética sigue siendo una prioridad y se puede ver en todas las exposiciones, pantallas y ferias ganaderas. Aunque es posible que los precios se moderen en comparación con el año pasado, se espera una zafra dinámica y con precios buenos. Los productores tienen una visión optimista y ven oportunidades en el negocio ganadero.

Por Mercedes Gómez

Ajustes para el cálculo del impuesto a la renta

Si bien hay tiempo hasta octubre para el pago, es bueno ir previendo fondos y optimizando los ajustes fiscales

Pocos días después del 30 de junio del 2023, fecha de cierre de ejercicio fiscal del IRAE agropecuario, es oportuno comentar los ajustes fiscales que determinan el número de este impuesto cuando es liquidado en forma real. Si bien hay tiempo hasta octubre para realizar la declaración jurada y efectuar el pago, es bueno ir realizando el cálculo del impuesto para ir previendo fondos y optimizar los ajustes fiscales.

En grandes líneas, la liquidación del IRAE real implica la aplicación de la tasa del 25% sobre el resultado fiscal, ingresos menos gastos, aplicando la normativa fiscal, lo que implica analizar la tributación de la contraparte y que los gastos estén debidamente documentados. A su vez, hay que considerar ciertas restricciones en la deducción de ciertos gastos y deducciones incrementales en otros, así como la renta bruta de semovientes.

Algunos de esos ajustes son los siguientes.

Renta Bruta de Semovientes (RBS)

En este punto, vamos a repasar el impacto que tendría la RBS en la liquidación de IRAE y cómo se puede ir evaluando de cara a octubre.

La renta bruta de semovientes resulta de deducir a las ventas el costo de las mismas. Dicho costo es igual a la existencia final menos existencia inicial y las compras del ejercicio. La existencia inicial y la final se valúan a precios en plaza de fin de ejercicio para cada categoría de semovientes, atendiendo lo declarado en la Declaración Jurada de Dicose. Los “precios en plaza” son fijados por la DGI cada año con el asesoramiento del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca; en general se publican en agosto.

La definición que hay detrás de la RBS es de capital operativo, es decir, la empresa va a tener un resultado positivo si tiene un número mayor de cabezas de ganado o si al cierre tiene ganado de una categoría más valiosa. El resultado va a ser neutro respecto al precio, dado que la existencia inicial y final se valúan a los mismos valores. Con relación a las compras y ventas, los valores a considerar son los de las respectivas transacciones.

Entonces, se debe atender la situación particular de cada explotación para analizar el resultado derivado de la RBS. Por ejemplo, si estuviéramos frente a un productor que tuvo una expansión productiva durante el ejercicio, seguramente tenga RBS positiva, y podría llegar a pagar IRAE independientemente si realizó alguna venta de ganado.

Con esto, queda claro que este es un ajuste muy particular, para cada tipo de explotación, con lo cual, en agosto, cuando estén disponibles los valores fijados por DGI, es recomendable realizar una estimación de lo que sería la RBS del ejercicio que finalizó en junio.

Deducciones incrementadas

Hay gastos que se pueden deducir en forma incrementada de la liquidación de IRAE, lo cual implicaría una disminución del monto imponible.

La reglamentación del IRAE establece la posibilidad de que los productores agropecuarios puedan computar en la liquidación de este impuesto una vez y media el monto real de los gastos en que incurran sobre los siguientes conceptos: honorarios en áreas prioritarias, compra de semillas etiquetadas, compra de reproductores, embriones y semen.

Los honorarios incluidos en este beneficio son los pagados a técnicos egresados de alguna de las universidades habilitadas por el MEC, ANEP o de la Escuela Agrícola Jackson.

La reglamentación del IRAE permite computar una vez y media el monto de los gastos en honorarios en áreas prioritarias, compra de semillas etiquetadas, compra de reproductores, embriones y semen

Para que estos honorarios sean considerados una vez y media deben ser pagos por asistencia en alguna de las áreas consideradas prioritarias, como lo son: sanidad animal, vegetal, nutrición animal, control de calidad, manejos de suelos, instalación y manejo de pasturas, en sistemas de riego y en planes de explotación.

En relación a la deducción de una vez y media de la semilla etiquetada, para ser considerada como tal, deben cumplir con las siguientes características, determinadas en el decreto 438/004: el envase de la semilla debe contener, estándares específicos, categoría y especie de la semilla comprada; el vendedor debe estar registrado en el Registro General de Semilleristas (INASE); la venta se debe documentar en remitos o facturas especificando: nombre de especie, número de lote y destinatario de la semilla.

Reproductores, embriones y semen, la normativa establece como requisito que, para hacer uso del beneficio de deducir una vez y media el gasto por compra de estos conceptos, el sujeto debe contar con un medio de verificación de las características antedichas, emitido por el INIA o las Facultades de Agronomía o Veterinaria de la UDELAR. **NR**

La empresa va a tener un resultado positivo si tiene un número mayor de cabezas de ganado o si al cierre tiene ganado de una categoría más valiosa

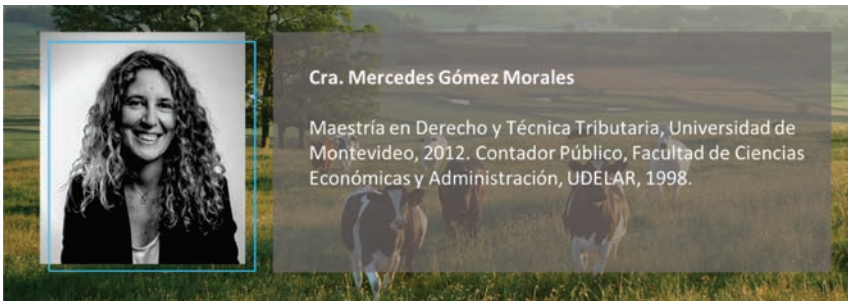
Inversiones que se pueden considerar gasto del ejercicio

Otro de los beneficios que establece la normativa para el sector agropecuario es la opción de considerar como gasto del ejercicio algunas inversiones realizadas por la empresa agropecuaria.

Estas son: los cultivos anuales, la implantación de praderas permanentes, los alambrados, la construcción y adquisición de tajamares, alumbramientos de agua, tanques australianos, pozos surgentes y semisurgentes, bombas, molinos, cañerías distribución de agua, bebederos y obras de riego; la implantación de bosques protectores o de rendimiento.

Una vez ejercida la opción de considerar gasto alguna de esas inversiones, la misma debe mantenerse en los sucesivos ejercicios de la empresa según la posición mantenida por la Administración en la Consulta 5016.

Por último, en el caso de ejercer la opción de considerar dichas inversiones como, gasto no pueden ser objeto de la presentación de un proyecto de inversión ante la COMAP con los beneficios fiscales que esto conlleva, sobre todo la inversión relacionada con el agua; por lo tanto, es conveniente evaluar cuál sería la opción más favorable.



Cra. Mercedes Gómez Morales

Maestría en Derecho y Técnica Tributaria, Universidad de Montevideo, 2012. Contador Público, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UDELAR, 1998.

Por Rafael Tardáguila

En la medida de lo posible

Limitado por sus socios comerciales del Mercosur, Uruguay avanza paso a paso en aperturas comerciales

Limitado por sus socios comerciales del Mercosur, Uruguay da pasos mucho más cortos de lo que desearía en su proceso de mejora de la inserción en los mercados internacionales.

El Ministerio de Ganadería informó que Corea del Sur habilitó el ingreso de carne vacuna picada uruguaya, un paso más en el proceso de inserción en este exigente mercado asiático, el cuarto principal importador mundial.

Esta habilitación se da después de que en 2013 se habilitó el ingreso de cortes de carne fresca, algunos meses atrás se sumaron los recortes (trimmings) y, de acuerdo con lo manifestado por Diego De Freitas (director general de los Servicios Ganaderos) a Valor Agregado, ahora se apunta a habilitar las hamburguesas.

Pero el acceso a Corea del Sur debe pagar un elevado arancel de 40% que se da de frente con el 10% que paga Estados Unidos y el 16% de Australia, ambos con tratados de libre comercio con el país asiático. Uruguay quedó habilitado, pero la competencia es en desventaja. No solo por el arancel, lo más demandado en Corea es la costilla corta (con hueso) y Uruguay sigue sin poder ingresar con cortes con hueso a este destino.

"Es un mercado a desarrollar", dijo a Negocios Rurales un integrante de la industria frigorífica. Pero también puede ser muy útil como carta a jugar en otros mercados, dada la reputación de Corea del Sur en cuanto a sus exigencias sanitarias. Si este país admite la carne picada uruguaya, es un argumento de peso para presentarle a otros potenciales importadores para que transiten el mismo camino.

Otros pasos similares de Uruguay en su avance comercial en los últimos meses han sido la habilitación de la lengua vacuna al mercado japonés y la habilitación de la importación de vacunos en pie por parte de Marruecos. La expectativa es seguir logrando estos avances puntuales, como la habilitación del mondongo en China.

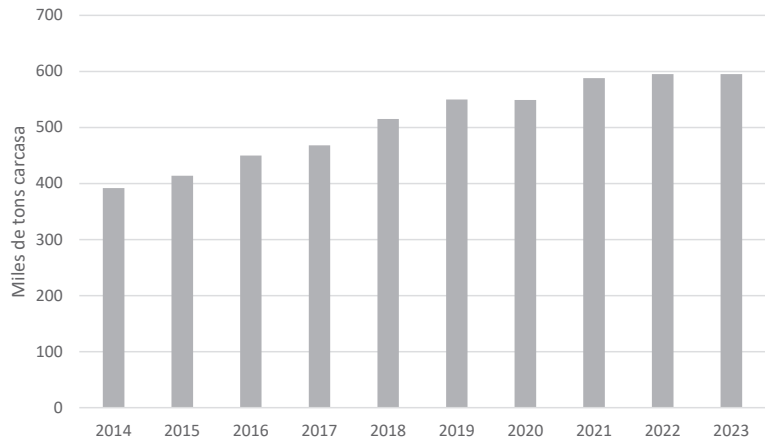
Pero las barreras arancelarias siguen siendo elevadas y, de la forma en que se vienen desencadenando los acontecimientos en el Mercosur, no parece que se puedan dar avances significativos en los próximos meses. Habrá que esperar por las elecciones presidenciales en Argentina. Un cambio político allí podría favorecer la intención uruguaya de negociar en bloque un mejor acceso a los mercados internacionales. **NR**

Importaciones desde Australia

En los primeros cinco meses de este año Corea del Sur importó unas 10 mil toneladas de carne manufactura desde Australia, materia prima que se utiliza en una elevada proporción para la elaboración de hamburguesas.

De ese total, cerca de la mitad son con un relativamente alto contenido de grasa (35-50%), en tanto que una porción mínima es de carne industria magra.

Importaciones de Corea del Sur



Fuente: USDA

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

Cuidado con los nitratos

El INIA advierte que se continúan reportando riesgos y elaboró una guía de recomendaciones para prevenir muerte de vacunos

En Corrientes mató a 240 vaquillonas

En la primera semana de julio murieron 240 vaquillonas en un campo con raigrás en Corrientes, Argentina. Las imágenes de los animales tirados en el lote de un establecimiento que está en la zona Curuzú Cuatiá se hicieron virales en las redes sociales. Según trascendió, la causa de la muerte fue la intoxicación por nitrato, aunque todavía está bajo investigación. Las vaquillonas pesaban entre 220 y 240 kilos, informó el portal LU17.

Además, el video muestra que los animales se alimentaron de raigrás.

El gobierno de Corrientes informó que ya hubo otros casos de intoxicación por nitratos. Por este motivo se lanzó una campaña de prevención.
En mayo, un tambero de San José, Uruguay, perdió 95 vacas secas por el mismo problema.

El INIA advirtió que se continúan reportando riesgos potenciales de intoxicación por nitratos en animales en pastoreo de verdeos o praderas. Por ello, elaboró una nueva ficha técnica en la que informó sobre distintos aspectos prácticos a considerar para afrontar este problema.

La intoxicación por nitratos en rumiantes ocurre cuando, en el rumen, los nitratos son convertidos en nitritos más rápidamente de lo que los microorganismos pueden procesarlos a amonio. Al pasar a la sangre, los nitritos causan falta de oxígeno en los tejidos, asfixia y posterior muerte.

Se pueden dar condiciones que resulten tóxicas para animales en pastoreo, luego de una sequía prolongada en la que se acumula nitrógeno en el suelo, sumado a condiciones de escaso crecimiento vegetal, ausencia de lluvias y poco lavado en el suelo.

Los indicadores de riesgo de intoxicación por nitritos son los siguientes:

- Forraje color verde azulado (no excluyente).
- Primer pastoreo en potreros que han tenido barbecho largo (alta mineralización).
- Aplicación de fertilizantes nitrogenados las 2 o 3 semanas previas al pastoreo (no excluyente).

Para evaluar la concentración de la molécula se realiza un análisis de concentración de nitratos en planta. La muestra debe representar varios puntos de la chacra y además debe simular el bocado del animal.

Se pueden realizar diagnósticos a campo con kits rápidos de análisis de plantas.

Una forma es la determinación del contenido de nitratos en la savia de las plantas. Se sugieren valores superiores a 1.100 – 1.500 ppm de nitratos en savia como potencialmente tóxicos.

También se puede realizar el test de difenilamina: es una prueba colorimétrica cualitativa que indica niveles de nitratos potencialmente peligrosos (color azul = peligro). Se sugiere confirmar con análisis cuantitativos.

ppm N-NO_3***	Interpretación
menor de 700	SIN RIESGO
700 - 1.100	RIESGO ABORTOS
1.100 - 2.300	ABORTOS, MENOR GANANCIA DE PESO
mayor a 2.300	RIESGO DE MUERTE
mayor a 4000	¡NO PASTOREAR!

***¡prestar atención a las unidades!

ppm N-NO_3 indica "ppm de nitrógeno como nitrato". ***Si el resultado se expresa en ppm NO_3*** ("ppm de nitratos"), hay que dividir por 4,43 el valor para compararlo con esta tabla. ppm = partes por millón (10000 ppm = 1 %)

La aparición de animales con signos respiratorios posterior al ingreso a un potrero/parcela con los indicadores de riesgo anteriormente mencionados es altamente sugestivo de la patología.

En animales vivos se sugiere cuantificar los nitratos/nitritos en plasma (sangre con anticoagulante), en tanto que en animales recién muertos se debe hacer un test de difenilamina en fluido ocular (humor acuoso y vítreo) y ruminal.

En necropsias se debe observar el color de la sangra y de la carcasa. Si es amarronado (chocolate) es un indicador de intoxicación por nitratos. Pero el

Los animales afectados suelen desarrollar dificultad respiratoria grave (disnea), mucosas azuladas (cianosis), temblores y ataxia (caminar tambaleante)

INIA recalca que la ausencia de color amarronado en la carcasa y/o una reacción negativa a la prueba de difenilamina no excluyen intoxicación por nitratos, particularmente si transcurrieron varias horas desde la muerte.

Los animales afectados suelen desarrollar dificultad respiratoria grave (disnea), mucosas azuladas (cianosis), temblores musculares y ataxia (caminar tambaleante). Las hembras gestantes pueden abortar. A su vez, los animales severamente afectados pueden morir súbitamente. **NR**

Medidas de prevención y tratamientos

INIA recomienda, como medidas preventivas, diagnosticar nivel de nitrato en planta y minimizar su consumo. Además, eliminar las fuentes de nitratos en el agua y los alimentos suministrados al ganado. También manejar a los animales expuestos/intoxicados de tal manera de evitar el estrés.

En el caso que se haya verificado la intoxicación, se debe tratar mediante la administración endovenosa lenta de 4 mg/kg de peso vivo de azul de metileno en solución al 1-3 % (o según membrete del producto antitóxico comercial a utilizar).

Esta dosis se debe repetir a las 6-8 horas en caso de que el animal presente signos clínicos.

INIA recuerda que en todos los casos se debe consultar al veterinario de confianza.

Medidas de manejo recomendadas

- Pastoreo: iniciar con 2 horas y aumentar gradualmente las horas.
- Monitorear los animales: se debe hacer el primer día que empiezan a pastorear y también los días subsiguientes.
- Estar muy atento a los siguientes signos clínicos: respiración acelerada, temblores y falta de coordinación, la muerte puede ocurrir muy rápidamente.
- Pastorear con animales sin hambre, y preferiblemente en la tarde ya que es el momento en el que hay menor concentración de nitratos en planta.
- Los animales en mal estado o con problemas respiratorios son más susceptibles.
- Dejar remanente alto para evitar el consumo de partes basales, ya que es donde las plantas acumulan más nitratos.
- Suplementar con heno/silo y/o granos de alta solubilidad permite diluir la acumulación de nitritos en rumen.
- El ensilaje es una opción para cosechar el forraje que no puede pastorearse.
- Los niveles de nitratos en la pastura no se reducen al cortarla o pre-marchitarla.

La zafra lanera fue “la más complicada”

Hubo fluidez para las lanas de hasta 22 micras y para las demás el mercado se mostró “muy selectivo”

La directiva de los Consignatarios Laneros dio a conocer los resultados de la zafra de lanas 2022/23 en las instalaciones de la Cámara Mercantil

Estoy “convencido” que los valores de la lana aumentarán en la medida que China vuelva a la normalidad; lo que no sabemos es cuánto tiempo llevará”, dijo Pablo Iramendi, del escritorio Arrosa Iramendi Asociados y actual presidente de la Unión de Consignatarios y Rematadores Laneros del Uruguay, al dar a conocer los precios promedio de los distintos micronajes y tipos de lana comercializados durante la zafra 2022/23, ya próxima a su final. Se dieron bajas en los precios de todo el espectro de micronajes.

Los laneros informaron los precios medios por micronaje y por tipo de esquila, agregándole la categoría de lana Certificada a las ya existentes Grifa Verde, Grifa Amarilla y Las demás.

En la zafra 222/23 las lanas más finas, de menos de 17,9 micras, certificadas, se vendieron a un valor medio de US$ 9,81 el kilo. Este año hubo fluidez en la comercialización de lanas de hasta 22 micras, explicó Ricardo Stewart, del escritorio Romualdo y Cía. En cambio, para las de 22 a 24 micras “no hubo fluidez” y el mercado se mostró muy selectivo, así como tampoco para las más gruesas. En estos últimos casos “hubo productores que no pudieron vender, cosa que no pasó en las lanas finas”, dijo el operador lanero que ha trabajado en varias zafras y que dijo que la que está terminando fue “la más complicada que tenga recuerdo”.

Stewart también se refirió al “atraso cambiario”, con una marcada incidencia especialmente en el caso de las lanas medias, de bajo valor unitario, para las que el costo de la esquila y del flete tiene una gran incidencia.

Las tradicionales lanas Corriedale de 28 micras se vendieron a un valor medio de US$ 0,82 el kilo de vellón las generales, US$ 1,00 las grifa amarilla, US$ 1,12 las grifa verde y US$ 1,03 las certificadas.

Santiago Onandi, del departamento de lanas de Zambrano y Cía, fue el encargado de explicar los precios de las distintas finuras y su variación respecto al año anterior. Dijo que para lanas de menos de 24 micras es “impensable” no acondicionar. Explicó que las de 18 micras bajaron en promedio 15% anual, las de 19-21 micras bajaron 7-8%, las de 22-24 micras lo hicieron “15% y más” y las más gruesas tuvieron bajas porcentuales menores, pero sobre precios que ya eran muy bajos. **NR**

PRECIO PROMEDIO DE LA ZAFRA LANERA 2022 / 2023 JUNIO A MAYO

RAZA	MICRONAJE	LAS DEMÁS	GRIFA AMARILLA	GRIFA VERDE	CERTIFICADA
Merino súper fino	Menos de 17,9				9,81
Merino súper fino	18,0 a 18,9			7,29	7,98
	19,0 a 19,9			6,70	7,73
Merino Australiano / Dohne	20,0 a 20,9		5,00	5,70	6,51
	21,0 a 21,9			5,40	6,01
Merino/Ideal/Cruzas	22,0 a 22,9			3,99	4,35
Cruzas Merino/Ideal/Merilín	23,0 a 23,9		3,50	3,58	4,20
	24,0 a 24,9			3,00	
Cruzas finas	25,0 a 25,9			1,62	
	26,0 a 26,9			1,80	
Corriedale fino	27,0 a 27,9				1,70
Corriedale medio	28,0 a 28,9	0,82	1,00	1,12	1,03
Corriedale grueso	29,0 a 29,9	0,88		1,09	
	30,0 a 31,5				
Corriedale muy grueso/Romney Marsh	31,6 a a34,0				
Romney Marsh	Más de 34,1			1,00	
Barriga y Subproductos Finos			0,80	0,99	1,01
Barriga y Subproductos general		0,39	0,53	0,53	0,63
Cordero Fino		2,55			
Cordero General		0,60			
Fuente: Unión de Consignatarios y Rematadores Laneros del Uruguay					
En US$/kilo					

Por Luis Silva

Importación bajó 11% en el ejercicio

Ingresaron al país 9,4 millones de kilos, siendo las lanas de 22 a 26 micras las que concentraron una mayor proporción del total

En la zafra 2022/23 disminuyó la importación de lanas a Uruguay en admisión temporaria, materia prima que utiliza fundamentalmente la industria peinadora con la producción local para generar un mayor volumen, en especial en el caso de micronajes que no son los de mayor producción en el país.

Tanto las importaciones definitivas de lana (una proporción baja del total) como las ingresadas en régimen de admisión temporaria han experimentado una reducción. Las principales industrias han disminuido la cantidad de lanas que ingresaron al país, siendo el caso más notorio Central Lanera Uruguaya (CLU), luego que se presentara a concurso. Por su parte, operadores en la exportación de lana sucia incrementaron el ingreso de lanas en admisión temporaria.

Durante la zafra 2022/23 se importaron 47 mil kilogramos de lana sucia en términos de importación definitiva, mientras que en la zafra anterior fueron 395 mil kilogramos. Pero el principal volumen de lanas ingresadas se registra a través del régimen de admisión temporaria, donde también se ha observado un descenso tanto en el volumen como en el valor CIF declarado.

El volumen de lanas ingresadas en régimen de admisión temporaria durante la zafra fue de 9,4 millones de kilogramos, lo que representa una caída del 11% en comparación con la anterior. Los principales países de origen son Brasil, España y Perú. El valor CIF declarado durante esta zafra ha sido de US$ 26,1 millones. Lógicamente, teniendo en cuenta la evolución a la baja de los precios de la fibra en la pasada campaña, la caída en el monto de importación es mayor al volumen, con un descenso de 26%.

Para analizar qué tipo de lanas son las que más importa Uruguay, se segmentaron los datos de Aduanas en tres grupos:

- Menos de 22 micras
- De 22 a 26 micras
- Más de 26 micras

El conjunto que concentra la mayor cantidad de lanas importadas es el segundo, de 22 a 26 micras.

En la comparación con la zafra anterior se registraron descensos en los ingresos de lanas pertenecientes al primer y tercer grupo, mientras que el segundo (el de más volumen) experimentó un ligero aumento.

Las lanas de menos de 22 micras ingresadas en régimen de admisión temporaria suman 2,4 millones de kilogramos, un descenso anual de 5%. Estas lanas constituyen el 25,9% del total ingresado al país en régimen de admisión temporaria. El valor promedio para este tipo de lanas es de US$ 5,50 por kilogramo y los principales proveedores son Brasil, Argentina y Australia.

En el caso de las lanas con un micronaje de 22 a 26 micras, se ha registra-

do un aumento del volumen de 1% en comparación con la zafra 2021/22. Ingresaron al país 5,4 millones de kilogramos, 57,3% del total. El valor promedio para este rango es de US$ 2,08 por kilogramo, siendo Brasil, España y Perú los principales proveedores.

Por último, las lanas con un micronaje superior a 26 micras han experimentado una disminución del 42% en el volumen ingresado en régimen de admisión temporaria entre las zafras. En total, se importaron 1,6 millones de kilogramos, representando el 16,8% del volumen total en admisión temporaria. El valor CIF promedio fue de US$ 0,93 por kilogramo y el principal país proveedor es Brasil, con 77% de participación. **NR**

Las lanas con un micronaje superior a 26 micras han experimentado una disminución del 42% en el volumen ingresado en régimen de admisión temporaria

Los precios de las lanas medias se agolpan en niveles de subsuelo

La zafra de lanas 2022/23 en Australia tuvo un resultado ampliamente negativo. El Indicador de Mercado del Este cerró en US$ 7,48 el kilo base limpia, 24% por debajo del cierre de la anterior. Las bajas fueron para casi todo el espectro de micronajes, oscilando entre 35%-37% las más finas (hasta 17,5 micras) y de 15% a 28% hasta 30 micras. Paradójicamente, las lanas de 32 micras son las únicas que aumentaron de precio en la comparación del cierre de las dos zafras.

Es que los precios de las lanas medias se van uniformizando. Dado que su uso es cada vez en menores proporciones por parte de la industria textil (crece, por ejemplo, su utilización como aislante), si se trata de 28 o de 32 micras es cada vez menos relevante.

Al cierre de la zafra 2017/18, cuando se alcanzaron los precios máximos para la lana, las de 28 micras cotizaban con un premio de US$ 1,35 sobre las de 32; ahora esa brecha se achicó a solo US$ 0,47. Las lanas de 28 micras cerraron esta última zafra a US$ 2,11 el kilo base limpia y las de 32 micras a US$ 1,64. Niveles de subsuelo en los dos casos, que implican un costo relativo enorme para los costos que no diferencian entre micronajes, caso de la esquila y el transporte.

Nula demanda desde Estados Unidos

La producción de corderos en los compartimentos se contrajo más de 90% debido al escaso interés de los compradores

"No hay demanda" por carne ovina desde Estados Unidos, dijo de forma tajante un industrial uruguayo, lo que está complicando la venta de corderos desde los compartimentos ovinos.

La menor demanda estadounidense se observa claramente en los volúmenes de exportación. En el primer semestre del año, de acuerdo con datos informados por el INAC, las exportaciones de carne ovina a Estados Unidos suman solo 58 toneladas, 72% menos que lo que había llevado en el mismo período de 2022.

Fuentes del sector dijeron que el principal argumento de la nula demanda estadounidense por la carne ovina uruguaya es la importante oferta desde Australia y, en menor medida, desde Nueva Zelanda.

En realidad, las mayores exportaciones de carne ovina desde los países de Oceanía a Estados Unidos se dan en el caso de la carne de ovinos adultos (mutton), en tanto que la de cordero se redujo de forma significativa. Entre octubre del año pasado y mayo del corriente, las exportaciones australianas de carne de cordero a Estados Unidos bajaron 12% anual y las de Nueva Zelanda 26%.

Pero los pronósticos dan cuenta de niveles récord de producción australiana de carne de cordero (3,5% arriba de su anterior récord, que había sido en 2022), lo que elevará su saldo exportable.

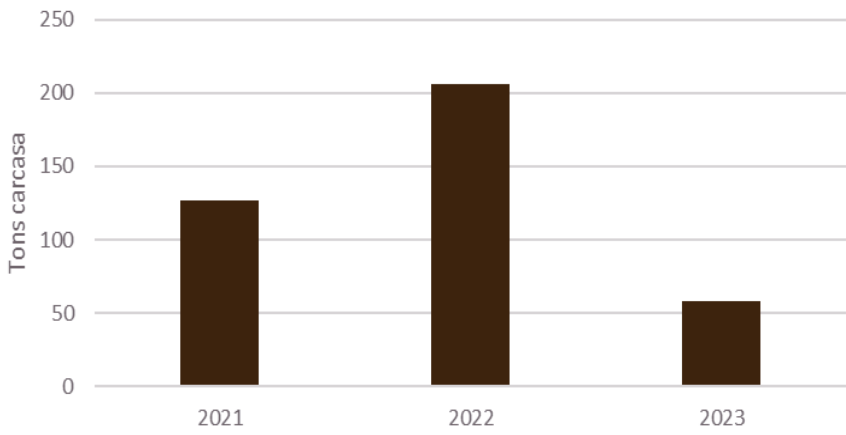
La consecuencia de la nula demanda estadounidense es que la industria frigorífica no ofrece un premio en el precio de los corderos de compartimento, dado que no tiene un sobreprecio en los mercados en los que los vende. Sea Brasil o China, destinos a los que se exporta carne ovina con hueso sin necesidad de compartimento, no se paga un premio por los que provengan de estos.

La consecuencia de la nula demanda estadounidense es que la industria no ofrece un premio en el precio de los corderos de compartimento

La producción de carne de cordero de los compartimentos este año, por lo tanto, va a bajar, interrumpiendo la tendencia de crecimiento de los anteriores. En 2022 se habían terminado unos 36.000 corderos en compartimentos, en tanto que, durante 2023, el volumen de animales faenados no alcanza al 10% del año pasado. **NR**

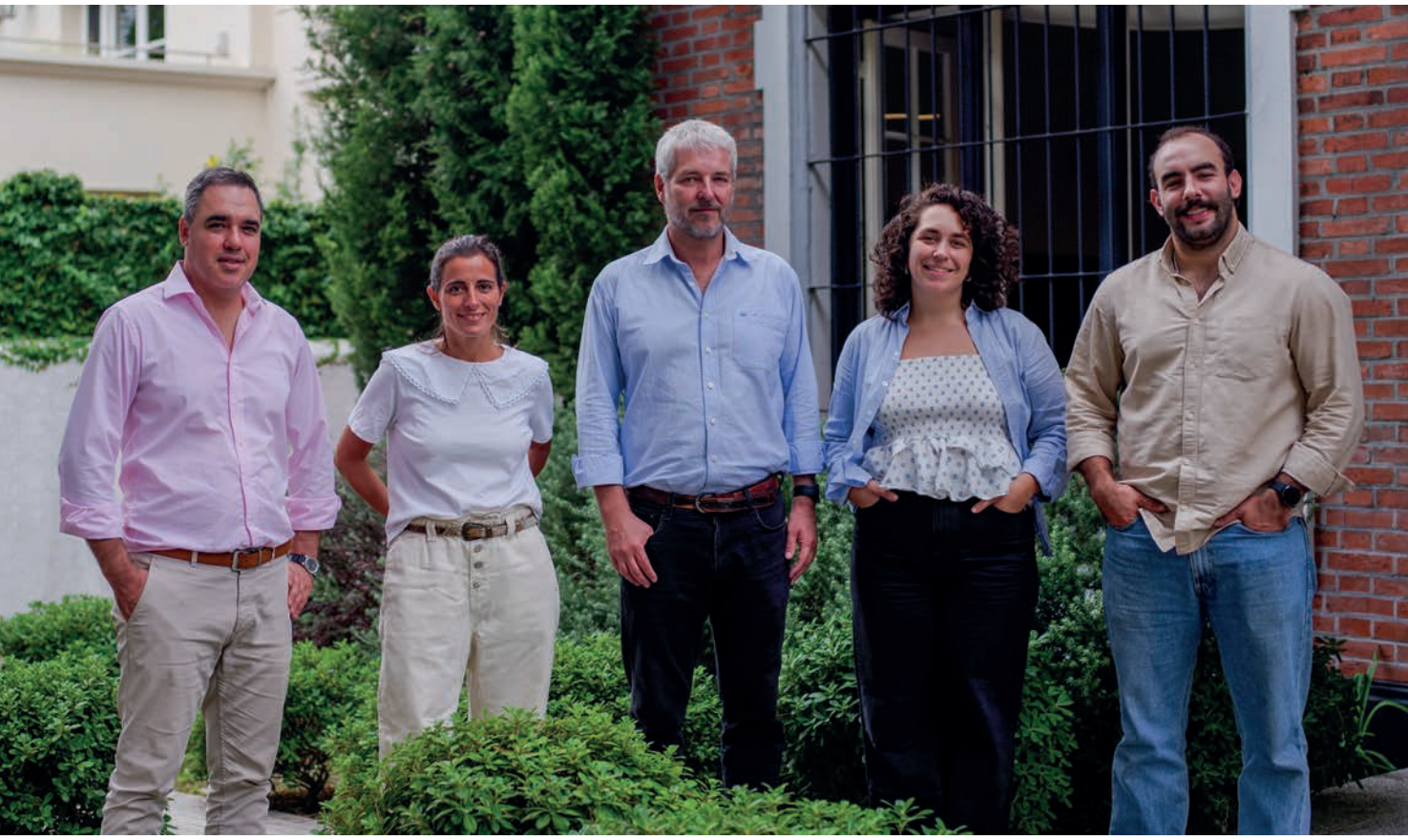
EXPORTACIONES DE CARNE OVINA A EEUU

En el primer semestre del año se exportaron a Estados Unidos solo 58 toneladas de carne ovina, 72% menos que en el mismo período de 2022. De esta manera se interrumpe una tendencia de crecimiento en la utilización de esta tecnología.



Fuente: INAC; primer semestre de cada año

TARDĀGUILA
AGROMERCADOS



¡HAY EQUIPO!

El informe más leído del periodismo agropecuario.

SUSCRIBITE A
INFORME TARDÁGUILA

www.tardaguila.uy

Achique invernal

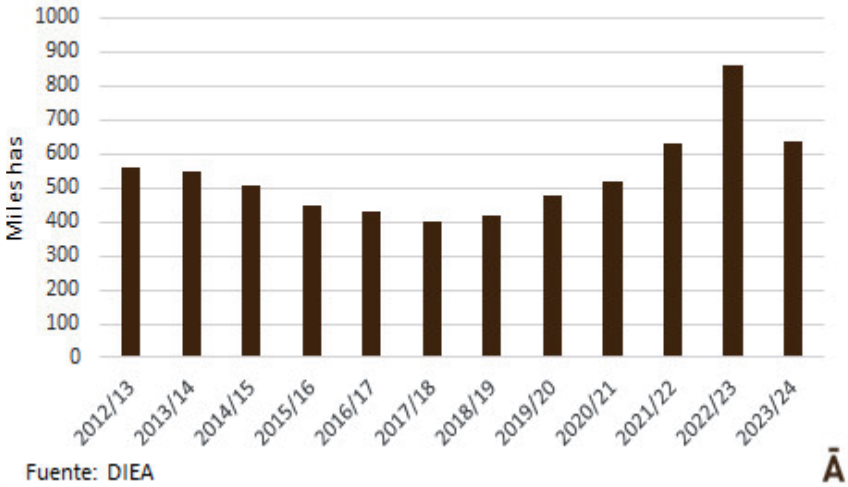
Tras un verano para el olvido, la intención de siembra para el invierno muestra una fuerte retracción

La Encuesta Agrícola de Invierno de DIEA dejó como saldo un fuerte recorte en la intención de siembra de la superficie total para la zafra 2023/24.

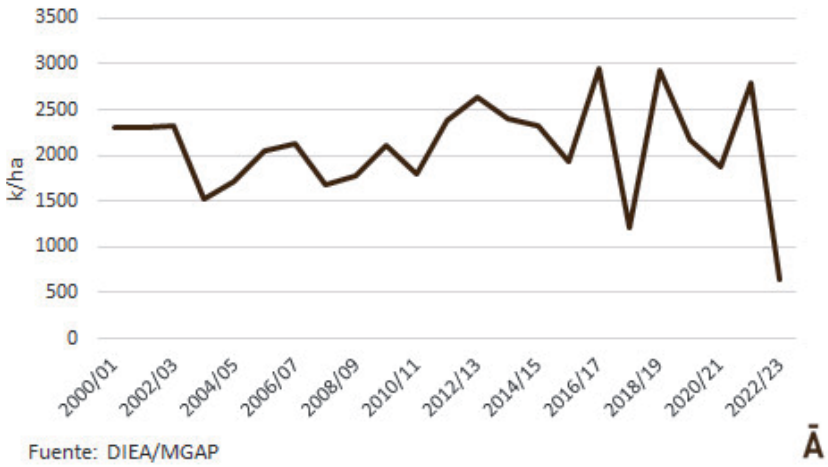
La intención de siembra de los cultivos de invierno para grano seco se estimó en 644.998 hectáreas, unas 216 mil menos que en la zafra anterior cuando se implantaron 861 mil, un máximo en más de una década.

La intención de siembra para el trigo se estimó en 301 mil hectáreas, superficie prácticamente igual a la sembrada en

SUPERFICIE DE CULTIVOS DE INVIERNO



RENDIEMIENTO DE SOJA



En el caso de la colza se produce una caída importante de la superficie sembrada, estimándose un área en el entorno de las 150 mil hectáreas, menos de la mitad de las 348 mil de la campaña récord anterior.

2022. Para la cebada, la DIEA estimó una siembra de 185 mil hectáreas, frente a las 211 mil de la zafra anterior. En el caso de la colza se produce una caída importante de la superficie sembrada, estimándose un área en el entorno de las 150 mil hectáreas, menos de la mitad de las 348 mil de la campaña récord anterior. Esta disminución se asocia a factores como la caída del precio de la oleaginosa y las rotaciones de chacras por sanidad, según la DIEA.

La intención de siembra de los cultivos de invierno para grano seco se estimó en 644.998 hectáreas

Los privados daban como hecho una fuerte baja del área implantada con colza, pero la gran mayoría esperaba una superficie algo por encima de las 200 mil hectáreas y que buena parte del área que dejaba ese cultivo se pasara a trigo o cebada. **NR**

La peor zafra de soja desde 1998

La superficie total sembrada de en la zafra de verano 2022/23 con destino a grano seco fue de 1.236.958 hectáreas, 5,6% más que en la anterior.

De ese total, 28% no se cosechó para grano debido al impacto de la sequía. En el caso de la soja la superficie no cosechada fue 25% (unas 248 mil hectáreas) y en el maíz casi el 50% (88 mil ha).

El rendimiento estimado para la soja fue de 641 kilogramos por hectárea (kg/ha) sembrada (calculado en base a la superficie sembrada inicial), el registro más bajo para el cultivo desde 1998 y menos de la mitad del anterior mínimo.

La producción de soja se estimó en 647.830 toneladas, la cuarta parte de lo cosechado en la zafra anterior.
Para el maíz con destino a grano seco se estimó un área de 188 mil hectáreas, con un rendimiento promedio de 1.415 kilogramos por hectárea sembrada (calculado en base a la superficie sembrada inicial). La superficie perdida de maíz alcanzó el 47% (unas 88 mil ha), que se utilizó para pastoreo y/o reserva de forraje.
En el caso del sorgo se estimó un área de 27 mil hectáreas de las que se cosechó para grano seco el 50%, con un rendimiento promedio de kg/ha 876 por hectárea sembrada.

REMATE 271
plazarural
JULIO 2023
MARTES 25
MIÉRCOLES 26
CREDITO PLUS 120 DÍAS
CLIMIT
SEGURO plazarural
MAPFRE
FIDEICOMISO PLAZARURA
BANCO REPUBLICA
Dirección:Juan M. Ferrari 1251 PB / Telefono: (+598) 2604 1258 / www.plazarural.com.uy

La carrera del arroz por las lluvias

El área de la próxima zafra tiene hoy a su principal enemigo en las alicaídas reservas de agua que tienen las represas

Las perspectivas de siembra para la próxima zafra arrocera tienen buenas noticias y otras que generan preocupación. El presidente de la Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA), Alfredo Lago, destacó en diálogo con Negocios Rurales que los costos de algunos insumos como la urea y los agroquímicos han mostrado descensos importantes respectos respecto al inicio del año anterior.

Sin embargo, los US$ 13 por bolsa de 50 kilos rinden bastante menos en pesos producto de la fuerte caída del tipo de cambio en el último año. De hecho, el incremento de los costos en dólares le está pegando a la industria arrocera.

Respecto a las proyecciones de siembra, Lago dijo que, dada la secuencia de tres campañas consecutivas con buenos números de productividad y resultados, "el productor está entusiasmado para plantar la mayor área posible".

El presidente de la ACA considera que se puede pensar en aumentar en 10 mil o hasta 20 mil hectáreas la superficie de siembra desde las 160 mil de la campaña pasada. "Eso es la intención. La realidad indica que la reserva de agua en las represas es espantosa. Si uno mirara hoy el 50% del arroz que se riega, esas represas casi no tienen agua. No sé si todas llegan en promedio al 5% de su capacidad", alertó. Esto implica que hay unas 80 mil hectáreas de área de arroz que no tendrían agua para implantarse.

El restante 50% del área que se hace con represas naturales (Laguna Merín y ríos) están con niveles bajos, pero tienen mayor capacidad de recuperación respecto a un embalse artificial.

Tendría que llover por encima del promedio histórico para poder igualar la misma aérea que el año pasado (160 mil ha)

"Hoy tendríamos agua para sembrar unas 85 mil, 90 mil hectáreas de arroz. Eso sería un golpe muy grande para la estructura que tiene el sector", advirtió Lago, que añadió que durante los próximos tres meses "tendría que llover por encima del promedio histórico" para poder igualar la misma aérea que el año pasado. El titular de la ACA indicó que un volumen promedio de 100 mm por mes de aquí en más "sería insuficiente" para que todas las represas puedan recuperar su capacidad óptima. **NR**

Rápido acuerdo por precio

La asamblea de la Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA) comunicó el acuerdo alcanzado con la gremial de molinos arroceros, tras la cual se fijó un precio provisorio de US$ 13 líquido (hay otros US$ 0,5 que van al Fondo Arrocero) por bolsa de 50 kilos de arroz seco y limpio para la zafra 2022/23, el precio más alto una década. Por la variedad INIA Tacuarí será de US$ 14,20 por bolsa.

Lago destacó la madurez que hubo entre las partes a la hora de negociar el precio para la zafra 2022/23. "El precio acordado conformó a la directiva. Se valora cómo la industria encaró la negociación ajustada al entendimiento del ejercicio comercial con la ACA", expresó Lago. En la zafra pasada, el precio provisorio recién se pudo fijar en octubre.

PARTE DE FAENAS

Junio 2023

	BOVINOS						OVINOS					
ESTABLEC.	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	TOTAL
1 TACUAREMBÓ S.A.	9.046	9.232	1.303		633	20.214						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	16.240	1.098	2.222	6	25	19.591	5.970	247	436	5.854	34	12.541
3 FRIG. PUL (PULSA)	7.307	6.198	3.081	6	215	16.807						0
4 CLEDINOR S.A.	5.272	6.690	1.077	42	107	13.188						0
5 ONTILCOR S.A.	10.004	481	1.519	2	20	12.026						0
6 CARRASCO	4.568	3.306	884	16	199	8.973						0
7 LAS MORAS	4.541	3.207	691	3	65	8.507						0
8 CANELONES	3.508	3.982	697		97	8.284						0
9 BILACOR S.A.	2.861	4.345	471	1	92	7.770						0
10 BREEDERS P.U.	3.026	3.015	901	1	136	7.079						0
11 SAN JACINTO	4.037	966	1.803	1	26	6.833	9.753	402	107	3.047	192	13.501
12 COPAYAN S.A.	4.176	1.939	332		37	6.484						0
13 SIRSIL S.A.	2.067	3.727	235		49	6.078						0
14 INALER S.A.	2.298	2.074	330	8	85	4.795						0
15 CASA BLANCA	782	2.394	684	3	51	3.914	1.308	115	550	513	5	2.491
16 LORSINAL S.A.	657	3.023	147		46	3.873						0
17 SOLIS	394	1.255	826	57	126	2.658						0
18 ROSARIO	384	1.713	243	3	160	2.503						0
19 ARROYAL S.A.	450	489	1.180	82	14	2.215				68	2	70
20 OFERAN S.A.	251	642	622		11	1.526	492	77	20	639	11	1.239
21 SIMPLIFY S.A.	134	4	569	543		1.250						0
22 SCHNECK	22	1.006	50	3	164	1.245						0
23 TRIBICAR S.A.	83	73	665	34	1	856						0
24 MERCEDES	449	18	350	3		820						0
25 CUAREIM	79	338	141	1	46	605	1.403	300		109		1.812
26 CABRERA GERARDO	126	48	372	3	1	550						0
27 FRIGOCERRO S.A.	27	184	63			274	3.213		53	1748	37	5.051
28 SOMICAR S.A.	4	211	13		3	231	3.718	353	1.028	3.209	27	8.335
29 LOS OLIVOS	51	6	148			205						0
30 MUN. ARTIGAS	65	103	24	1	5	198	30	234	15	185		464
31 LUCHASOL	22	53	97	12	1	185	110		7	145		262
33 MIRIAM CRAVEA	8		106			114						0
34 ESTAB.COLONIA						0						0
35 LINERIM S.A.						0						0
36 SIDERCOL						0	3.299	1.632	1.184	4.422	181	10.718
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	3.023	269	408	1.445	42	5.187
44 MUN.SALTO						0						0
45 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	**82.939**	**61.820**	**21.846**	**831**	**2.415**	**169.851**	**32.319**	**3.629**	**3.808**	**21.384**	**531**	**61.671**

FUENTE: Datos proporcionados por INAC

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
		AL PIE		A LA CARNE	
Novillos Gordos Raza CARNE	Liviano Especial	1,78	1,80	3,80	3,84
	Liviano Bueno de Pradera	1,67	1,69	3,70	3,74
	Exportacion Especial	2,04	2,06	3,83	3,87
	Exportacion Bueno de Pradera	1,87	1,89	3,74	3,78
	Exportacion General			3,66	3,70
Gordos OTRAS	Especiales			3,60	3,64
	Generales			3,49	3,53
Vacas Gordas RAZAS CARNE	Especiales	1,72	1,74	3,55	3,59
	Buenas	1,51	1,53	3,47	3,51
	Generales	1,41	1,43	3,40	3,44
Gordas OTRAS	Especiales	1,51	1,53	3,29	3,33
	Generales	1,38	1,40	3,20	3,24
Vaquillonas GORDAS	Especiales	1,88	1,90	3,71	3,75
	Buenas	1,83	1,85	3,61	3,65
Industria	Toros gordos	1,55	1,57	3,04	3,08
	Toros y Novillos generales	1,46	1,48	2,93	2,97
	Vacas Manufactura Alta	1,10	1,12	2,87	2,91
	Vacas Manufactura Baja	0,99	1,01	2,75	2,79
	Conserva	0,82	0,84	2,59	2,63
Ovinos GORDOS	Cordero mamon			2,88	2,92
	Corderos			2,90	2,94
	Cordero pesado			2,85	2,89
	Borregos			2,49	2,53
	Capones			2,40	2,44

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ENERO	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127	1,1839	1,0298	1,2472
FEBRERO	1,3136	1,2612	1,1826	1,2429	1,2250	1,0476	1,2476
MARZO	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279	1,2363	1,0573	1,1445
ABRIL	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018	1,2366	1,0778	1,1925
MAYO	1,3185	1,1756	1,1921	1,2563	1,1210	1,0586	1,2333
JUNIO	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391	1,0514	1,0380	1,3109
JULIO	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889	1,0361	1,0365	
AGOSTO	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857	1,0036	1,1193	
SETIEMBRE	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742	1,0074	1,2338	
OCTUBRE	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886	0,9874	1,2015	
NOVIEMBRE	1,2931	1,1691	1,1436	1,1757	1,0218	1,2468	
DICIEMBRE	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	1,87
1,59	1,72	1,47	1,81	2,55	1,82
1,62	1,84	1,49	1,89	2,52	1,72
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	2,08	2,79	1,87	1,67	1,79	1,68
MAYO	2.00	2,83	2,02	1,68	1,84	1,8
JUNIO	1,87	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 3	4 a 10	11 a 17	18 a 24	25 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	U$S/kilo	2.40-2.65	2.45-2.55	2.38-2.65	2.18-2.60	2.35-2.50
TERNEROS	141 a 180 k	U$S/kilo	2.20-2.60	2.30-2.55	2.30-2.57	2.20-2.60	2.30-2.50
TERNEROS	Más 180 k.	U$S/kilo	2.10-2.53	2.20-2.40	2.15-2.45	2.20-2.45	2.00-2.35
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U$S/kilo	2.40-2.60	2.45-2.60	2.40-2.60	2.50-2.60	2.50-2.57
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U$S/kilo	1.90-2.15	2.00-2.15	2.00-2.02	1.90-2.10	1.85-2.05
NOVILLOS	241 a 300 k.	U$S/kilo	1.90-1.95	1.90-2.15	1.90-2.05	1.90-2.00	1.85-2.00
NOVILLOS	301 a 360 k.	U$S/kilo	1.80-1.97	1.85-2.00	1.80-1.95	1.80-1.95	1.75-1.85
NOVILLOS	Más 360 K.	U$S/kilo	1.80-1.98	1.80-1.95	1.75-1.85	1.75-1.95	1.70-1.90
NOVILLOS	HQB 481 K	U$S/kilo	2.05-2.10	1.90-2.00	1.90-1.98		1.82-1.85
TERNERAS	hasta 140 k.	U$S/kilo	2.00-2.10	2.00-2.10	1.96-2.14	2.00-2.05	1.90-2.10
TERNERAS	141 a 200 k.	U$S/kilo	1.90-2.00	1.90-2.12	1.86-2.12	1.90-2.00	1.85-2.00
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U$S/kilo	1.65-2.00	1.75-1.85	1.75-1.88	1.75-1.90	1.70-1.78
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U$S/pieza	1.63-2.00	1.70-1.78	1.60-1.73	1.64-1.75	1.60-1.70
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U$S/kilo					1.70-1.70
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U$S/pieza	630-800	650-750	600-800	650-723	620-720
VACAS DE INVERNADA		U$S/kilo	1.35-1.60	1.35-1.60	1.40-1.55	1.37-1.55	1.38-1.50
PIEZAS DE CRÍA		U$S/pieza	320-400	320-368	290-365	340-360	320-360

DÓLAR interbancario

DÍA	COMPRA/VENTA
2	39,015
3	39,074
4	38,952
5	38,830
8	38,692
9	38,860
10	38,928
11	38,953
12	38,968
15	38,949
16	38,945
17	38,904
18	38,914
19	38,856
23	38,625
24	38,673
25	38,834
26	38,799
29	38,791
30	38,739
31	38,779
TP	38,861

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 Yi	Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy	099 367032	4367 9052	4367 9852
			Arturo Aramburu	arturo@aramburu.com.uy	099 367787		
			José Ignacio Aramburu	jose@aramburu.com.uy	099 367152		
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy	099 771295	4772 1414	
				agronegocios@araujo.com.uy			
ARRALDE ALEJANDRO Y Cía.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324	4352 3130	4352 5098
			Diego Arróspide		099 126412	4352 2007	
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
				administracion@carlosbachino.com			
BACHINO, 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	Nicolas Guichón Diaz	belloyasociadosnr@gmail.com	099 350360	4352 7242	4352 2110
			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 Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea	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	apariciocc13@gmail.com	099 352247		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887	2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Avda Barbieri 318	Salto	Carlos Martin Correa	info@correaysanroman.com.uy	099 731587	4732 7900	
			Martin San Roman		099 633410		
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago	cradeco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
			Pedro Bertinat				
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833
CUNIETTI Y CIA	RUTA 86 KM 39	Sauce-Canelones	Jorge Cunietti	cuniettiycia@vera.com.uy	099 174154		

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	FAX.
DE FREITAS & CIA Carlos	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
				info@carlosdefreitas.com.uy			
DE FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203	
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com		4442 4343	4442 2947
			Fernando J. de la Peña		095028572	4442 2550	
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Wilson Ferreira Aldunate 1769	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	flusiardo@gmail.com	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	Santisima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain	escritorio@alejandroilundain.com	099 683529	4364 2559	4364 2559
			Federico Constantin		099 397648		
INDARTE & Cía.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte		099 682585	4567 2546	4567 2276
			Fernando Indarte	fernando@indarte.com	099 567267		
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingo 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenng@gmail.com	092 060060	4654 3144	
ISASA & Cía.., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085	4642 5589
			Ricardo Isasa (h)		099 802207		
			Andres Isasa		099 801856		
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Manuel Meléndez 410	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira	miguelaizmendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706	4452 8090
			Juan Martin Silveira		095 308282		
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso	jfbelloso@laconsignataria.com	099 414006	2900 2733	
			Santiago Cortina	scortina@laconsignataria.com	099 118203		
			Enrique Bonner		099 534619		
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcides@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486	2709 6486
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ 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

SOCIOS

SOCIO	DIRECCIÓN	CIUDAD	USUARIO	MAIL	CELULAR	TEL.	FAX.
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		
SILVEIRA CONSIGNATARIA SAS	Gral. Santander 1754	Montevideo	Rodrigo Silveira Navarrete	info@silveiraagronegocios.com.uy	099 704452	2605 7667	
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 235	4342 3808	
			Gaston Guelbenzu Ithurralde		099 872 541		
STRAUCH, Jorge y Cía.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686	4452 2415
THE 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	Joaquín Touron	touronsainz@hotmail.com	099 513268	4533 0615	4533 0615
			Rodrigo Sainz Rasines		099 529266		
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562	4733 5496	
			Sebastian G. da Trindade		099 692993		
VALDEZ & Cía.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez	jose@valdez.com.uy	099 834840	4632 2360	4632 5555
			Carlos Irazusta	cirazusta@valdez.com.uy	099 578855		
			Ricardo Pigurina	rpigurina@valdez.com.uy	099 822982		
			Pablo Camilo Valdez	pablo@valdez.com.uy	099 836050		
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera	juanveratis@gmail.com	099 362 262	4362 3593	
			Gabriel Gelpi		099 359 090		
VICTORICA & ASOCIADOS	Millington Drake 2085	Montevideo	Ignacio Victorica	victorica@victorica.com.uy	099 682184	2602 0055	099210055
			Santiago Sánchez		099 622087		
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendasdelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354	
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cía.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390	2600 6060	2600 6060
			Nicolás Zambrano		099 112422		
	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.		Flores	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

Accede sin límites a la **información de precios de ACG**.
Consulta **todos los precios** del **mercado ganadero** y recibe la información **detallada en tu correo**.

Suscripción anual: U$S25

Son U$S 2 al mes o U$S 0,50 por semana

Colaboraremos con un % para una causa benéfica.

Medios de pago:
Débito Visa | Tarjetas de crédito | Efectivo en Abitab y Red Pagos

mastercard VISA OCA Diners Club INTERNATIONAL

ACG ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920

acg.com.uy

¡SOMOS REFERENCIA!

¡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