



Agrcultura

Revista

DESAFÍO RENOVADO

MERCADOS AGRÍCOLAS CON PRECIOS QUE DEMANDAN MÁS KILOS
LA EXPO DURAZNO MOSTRÓ SU TRADICIONAL VALOR
SEQUÍA FRENÓ LA SUBA EN INVERSIÓN EN MAQUINARIA

El plan es prevenir pérdidas.



Conocé el plan completo.

Protegé la vida de tus
terneros **durante el**
destete.

POLICLOSTRIGEN y **BIOCLOSTRIGEN® J5**: previenen la muerte por enfermedades clostridiales.

BIOQUERATOGEN® OLEO MAX: previene la *queratoconjuntivitis infecciosa*.

BIOPOLIGEN® HS: protege al ternero de enfermedades respiratorias.

FLOK® y **FLOK® 3,15**: alto poder de volteo contra garrapatas con efecto inmediato y duradero contra ura, bicheras y parásitos internos.

ADAPTADOR® MIN & VIT: combaten los efectos del estrés con suplementos que potencian la respuesta inmune y aumentan la ganancia de peso de tus animales.



Asociación Rural del Uruguay
Avda. Uruguay 864
Tel.: 2902 0484* - Fax: 2902 0489
www.aru.com.uy
Presidente - Ing. Agr. Patricio Cortabarriá Rovira
1er Vicepresidente - Sr. Miguel Martirena Bove
2º Vicepresidente - Ing. Agr. Guzmán Tellechea Otero
Secretario - Sr. Rodrigo Granja García
Secretario - Ing. Agr. Manuel Lussich Torrendell
Tesorero - Cr. Héctor Alvarez López
Contador - Ing. Agr. Juan Pablo Barreto
Director de Exposiciones - Sr. Rafael Ferber Artagaveytia
Director de Registros - Ing. Agr. Guzmán Vergara Larrechea
Director de Revista y Biblioteca - Sr. César Mautone Brufao

Vocales: Ing. Agr. Gabriel Capurro Barcia
Dr. Alejandro Costa Irigoyen
Sr. Leandro Gómez Vásquez
Dr. Elías Leguisamo Utaravicius
Ing. Ind. Carlos Palma Pons
Ing. Agr. D'Jalma Puppo Hatchondo
Ing. Agr. Virginia San Martín Pereira
Sr. Alejandro Tedesco Angulo
Dr. Pablo Zerbino Vanrell

Comisión Fiscal:
Dr. Walter C. Romay Elorza
Sr. Carlos A. Nadal Antunes
Ing. Agr. Roberto Symonds Herzog



- 6 Números exigentes para el invierno de 2024
- 10 Todos los detalles del Plan Canola 2024 que propone ALUR
- 14 Cultivos de servicio: el por qué del bajo uso de la tecnología
- 22 Se interrumpió el crecimiento de la inversión agrícola
- 26 Otro desafío para el agricultor: mercado desinflado
- 30 Contribución significativa a la ganadería sobre campo natural
- 36 Balance de la Expo Durazno
- 48 Conferencia en la Expo Durazno
- 52 Guía tierra
- 56 Relaciones de precios en el Mercado de Haciendas



Producción DUPLEX
Edición y administración: Gabriela Köncke
Contacto: 099 269 001
Fotografía de tapa: Duplex
Diseño Gráfico: Camaleón

Imprenta: Gráfica Mosca D.L. N° 370.852
Departamento comercial: Beatriz Rizzi (098 341 010)
Contacto: info@duplex.com.uy
Autorizada su reproducción total o parcial, citando la fuente.
Los artículos firmados son responsabilidad de sus autores.



61 años junto a
los productores
uruguayos

EXPOACTIVA
nacional

Adquiera nuestros más de 70 modelos de implementos
con precios y financiación especial en nuestro stand
de la Expoactiva Nacional.

TASA 0 - FINANCIACIÓN DE LA CASA

FINANCIACIÓN A 5 AÑOS

BANCO
REPUBLICA

BBVA

Santander

Itaú

FINANCIACIÓN HASTA 36 CUOTAS

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN

Prolesa

mary.com.uy

PROLECO
COOPERATIVA ELABORADORES



Foto: Pigsels.

INFORME AGRÍCOLA

Números exigentes para el invierno de 2024

.....
POR RICARDO SOSA
DIRECTOR MONITOR AGRÍCOLA

Mientras esperan porque se confirmen buenos rendimientos para el verano, los primeros números que tiran los productores para el invierno 2024/2025 demandan muchos kilos para evitar los números rojos.

Es prematuro estimar si se mantendrá la superficie de los cultivos de invierno, aunque hay algunas empresas grandes que no descartan recortar algo el área este año.

Y no es que haya alternativas

superadoras si se toma en cuenta los números que se anticipan para el verano 2024/2025, con precios proyectados por debajo de US\$ 400 por tonelada para la soja y de US\$ 200 por tonelada para el maíz.

Las proyecciones sobre un año Niña puede incidir sobre las decisiones de los productores teniendo en cuenta que a los cultivos de invierno –especialmente a los cereales– no les sienta mal una primavera y de mucha luminosidad.

Y si la Niña se extiende al comienzo del verano puede generar un riesgo adicional.

Un pasaje de área para pasturas tendría un impacto limitado con una ganadería que intenta levantar cabeza y que sí tendrá el empuje de una buena producción de terneros.

LOS RENDIMIENTOS DE EQUILIBRIO QUE SE PROYECTAN

En las primeras proyecciones compartidas por técnicos de empresas agrícolas se manejan rendimientos de equilibrio para el trigo y la cebada entre 4.000 y 4.500 kilos por hectárea.

Los productores asumen para 2024/2025 precios similares o ligeramente inferiores a los actuales, que están entre US\$ 190-US\$ 200 por tonelada.

En la cuenta chica entre los cereales la cebada tiene algo de ventaja por menor flete que el trigo, aunque siempre con el riesgo de cumplir los estándares de calidad.

El trigo viene de una zafra récord en productividad y la cebada casi en los máximos, con rendimientos que están algo por encima de los necesarios para empatar en la nueva campaña.

Los números de la canola, por sí solos, lucen aún más desafiantes que los cereales. Algunos técnicos consideran que podría ajustar algo más la superficie. Sin embargo, a la oleaginosa de invierno hay que tomarla dentro de la secuencia del doble cultivo, ya que asegura mayores rendimientos a la soja o maíz de segunda.

En general, los valores de los insumos son similares a un año atrás. Por ahora, los productores esperan antes de tomar posición con la expectativa que los precios bajos de los granos se trasladen a caídas en los agroquímicos.

Hay que tener en cuenta que este año la demanda por nitrógeno será superior al año anterior, cuando los suelos quedaron cargados luego de la sequía que castigó a los cultivos de verano.

Y si la soja y el maíz logran rendimientos altos –como ya se ve en el área de primera del cereal– habrá que recargar nutrientes a los campos.

Al cargar las planillas de Excel los técnicos y productores planean precios para los cereales por debajo de la zafra anterior y claramente inferiores a los del ciclo 2022/2023.

El rango manejado en algunas

En DUFOUR brindamos una variedad de servicios en Agronegocios:
Agricultura, Ganadería, Insumos, Maquinaria y Seguros.



Contamos con un equipo especializado y de trayectoria que te asesorarán en lo que necesites para tu negocio.

Por más información: 095 393 510 | 095 747 975

empresas va entre US\$ 180-US\$ 190 por tonelada puestos en puerto para el trigo.

Desde el último trimestre del año pasado los precios internacionales del trigo operan en un rango acotado, teniendo en cuenta una oferta que abastece cómodamente a la demanda.

EL PARTIDO QUE SE JUEGA EN OTRAS CANCHAS DEL MUNDO

En su Foro de Perspectivas, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) proyectó para 2024/2025 un precio para el trigo en US\$ 220,5 por tonelada, un valor 17% inferior al ciclo anterior y 32% por debajo de 2022/2023 una campaña afectada por la invasión rusa a Ucrania.

Con un área estadounidense que caería frente al ciclo previo, mayores rendimientos permitirían un crecimiento de 5% en la cosecha de trigo. De confirmarse este pronóstico, la producción estadounidense sería la más alta en cinco años.

En el Mar Negro, las proyecciones sobre la producción rusa apuntan a un volumen similar al año anterior. A dos años de la invasión rusa a Ucrania, ambos países han sido los más competitivos a la hora de abastecer con trigo a los principales mercados.

Es así que el hemisferio Norte –que representa la mayor parte de la oferta del cereal– tendría un volumen similar al ciclo anterior manteniendo los precios bajo control.

La cebada en Uruguay –por los planes de las malterías– sigue al trigo con lo que se anticipan valores también bajo presión.

En la colza hay perspectivas

de una ligera recuperación para 2024 luego del bajo de precios del año anterior. En Europa la producción caería frente a 2023, aunque los que deciden más sobre el mercado son las cosechas en Canadá y Australia, faltando mucho para que sean realidad.

Sin demasiada –o nula– expectativa de precios, con una Niña en el horizonte, los kilos serán los que nuevamente tendrán que defender al invierno.

UNA REGIÓN EN DUDA

Las dudas que hay en Uruguay se trasladan también a la región para el trigo 2024/2025.

Pesa el escenario global de precios, pero también otros factores puntuales de cada país.

Brasil viene de una zafra muy complicada de trigo en 2023 luego del récord productivo del año anterior. El Niño castigó con fuerza al cereal en Brasil, más en la calidad que en términos de rendimiento.

A diferencia de Uruguay donde las lluvias del Niño se dieron sobre el fin de la primavera, en Brasil se produjeron en las fases clave desde floración hasta cosecha. Y eso llevó a un severo problema en términos de calidad e inocuidad de la producción.

Si bien no hay proyecciones oficiales o privadas, hay analistas que consideran que los actuales precios y el resultado de la última zafra puede desestimular la siembra del cereal.

En Río Grande –uno de los dos principales estados productores– se iría a una buena zafra de soja que les sacaría presión financiera a los agricultores para sembrar trigo.

En Argentina se viene de dos campañas complicadas. En 2022/2023 la cosecha fracasó estrepitosamente con un volumen inferior a los 12 millones de toneladas. En 2023/2024 nuevamente el clima conspiró en contra, aunque finalmente se logró una cosecha que se estima entre 15 y 16 millones de toneladas.

A las variables propias del mercado del cereal se suma el fuerte ajuste de precios relativos con un dólar más favorable para la exportación, pero con un encarecimiento de las importaciones e insumos básicos.

UN REPASO A LOS NÚMEROS DEL INVIERNO PASADO

La última zafra de invierno dejó récords para el rendimiento del trigo superando los 5.000 kilos por hectárea con niveles para la cebada casi igualando los máximos de 2020.

En términos de calidad, los principales problemas se dieron en cebada, aunque también pasó factura al trigo.

La Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) estimó un rendimiento de 5.037 kilos por hectárea y una producción de 1,34 millones de toneladas. Se

manejó un área de 267 mil hectáreas contra las 302 mil hectáreas de 2022 con un número que está por debajo de lo manejado por los privados (entre 320 mil y 330 mil hectáreas).

Entre los exportadores se maneja una cosecha de trigo sobre 1,6 millones de toneladas con un saldo exportable con un plus sobre el millón de toneladas.

Las lluvias del cierre de primavera generaron problemas básicamente en el falling number sin que haya estimaciones precisas sobre cuánta producción no podría mezclarse y tener destino forrajero.

En la cebada DIEA manejó una producción de casi 915 mil toneladas con un área de 191 mil hectáreas. La oficina estimó que, de la cosecha total, 685 mil toneladas fueron para maltería y 231 mil toneladas tuvieron destino forrajero.

Se llegó a prácticamente 25% de la producción que fue a forraje incluso con las malterías flexibilizando el estándar de primera más segunda en la cebada.

Urupov manejó un área de cebada 2023/2025 de 260 mil hectáreas. De ese total, 205 mil hectáreas fueron de cebada maltería y 55 mil hectáreas de cebada forrajera.

The advertisement features the BKT logo in green and white, and the Tornometal logo in blue and white. Below the logos, the text reads: "Los neumáticos agrícolas más vendidos en Uruguay." To the right of the text, there is a large image of a green tractor with large black tires, set against a background of a clear blue sky and white clouds.



Fotos: ALUR

AGROINDUSTRIA

Todos los detalles del Plan Canola 2024 que propone ALUR

Alcoholes del Uruguay (ALUR) informó sobre las condiciones comerciales para la compra de canola de la zafra 2024.

Según informó a la revista de la Asociación Rural del Uruguay (ARU) la ingeniera agrónoma Daniela Risi (Gerente de Materias Primas y Mercados de ALUR), en los contratos se compromete determinada área de producción y el acuerdo implica

la entrega de todo el volumen producido en las chacras inscriptas en el plan.

La entrega del producto es en Montevideo.

Para ALUR, destacó, es muy importante la transparencia, es por esto que la determinación del precio es en base a MATIF posición febrero 25 (traducido a dólares) menos una prima de



US\$ 60 por tonelada para todo el volumen de canola recibido bajo contrato de producción.

El productor podrá ir fijando los precios de venta desde la firma del contrato hasta el 10 de enero de 2025.

Esta modalidad permite captar oportunidades de precio en un período de tiempo extendido (abril 2024 – enero 2025), expresó.

Se podrán poner a trabajar en el mercado órdenes de venta a

LUBRICANTES ▲ ANCAP

PONÉ LO MEJOR. LLEGÁ MÁS LEJOS.

PROMO AHORRO

Rendimiento y calidad a un precio inmejorable



	BALDE 20 LITROS:	TAMBOR 200 LITROS:	\$
TURBODISEL	5.220	46.700	5.220
TRACTODINA	1.100	5.190	1.100
TRELUB AD 68	4.690	42.100	4.690
TRELUB H 68	38.800		38.800
FLUDINA	5.540	49.600	5.540



futuro (con precio y plazo definido) o vender contra un precio pizarra; esta última modalidad permite tener siempre un precio al cual se puede vender en el día. Para cualquiera de las modalidades mencionadas anteriormente, se recibirán ventas hasta las 11:00 AM de cada día.

En cuanto a los volúmenes a vender, desde la firma de contrato hasta el 15 de setiembre se pueden fijar 500 kilos/hectárea, pasada dicha fecha hasta cosecha 300 kilos/hectárea más (total venta anticipada 800 kilos/ha) y el saldo a la cosecha, explicó.

Para anotarse en el plan con las condiciones difundidas, los productores tienen plazo hasta el 15 de abril de 2024.

Consultada sobre exigencias con base en la sustentabilidad en las chacras, dijo que el tema sustentabilidad para ALUR es crítico, que hace años se trabaja fuertemente en estos temas, en la empresa en general y con las chacras de canola en particular.

Específicamente para la oleagi-



nosa se cuenta con la certificación 2BSvs desde 2022.

Tener los campos certificados con este esquema francés permite entrar al mercado Europeo con ISCC EU, demostrando sustentabilidad en biocombustibles y producción de biomasa.

Ambos esquemas se reconocen mutuamente y permiten darle trazabilidad a toda la cadena, añadió.

Con relación a eso, se hace un fuerte trabajo en todo lo que es capacitación de la norma a proveedores, productores, plantas de acopio, personal y a todos los involucrados en la cadena de producción.

La información que se solicita es muy simple, detalle de la ubicación geográfica (KMZ) para realizar la verificación de paisaje, es decir, determinar cumplimiento de requisitos ambientales de la norma 2BSvs. Además, se pide una declaración jurada que indica si el material es sustentable o no y se exige que los remitos estén correctamente identificados.

Todo el trabajo vinculado a sustentabilidad lo realiza el equipo de ALUR y se da acompañamiento para simplificar lo máximo posible la operativa.

Consultada sobre los antecedentes, informó que mediante los acuerdos de producción y compras disponibles en el 2023 se logró originar el 21% de la producción de canola del país.

En otro orden, indicó que los principales mercados para el aceite de canola son Chile y México y Europa lo es para el biodiesel.

Destacó que desde 2022 se está trabajando en el desarrollo de mercados de exportación, dando a conocer los productos y consolidando calidades, y se proyecta un incremento en la demanda para el 2024-2025.

Otro tema abordado fue el de la calidad de la materia prima recibida. En ese sentido, la profesional expresó que no hubo en las últimas dos zafras grandes problemas de calidad en el recibo.

Agregó que el 2023 fue un año en donde la materia grasa estuvo levemente por debajo de lo habitual, entre 1 y 2%.

No obstante, el plan de ALUR en canola no bonifica ni penaliza por este parámetro, por lo que los productores que tuvieron porcentajes de materia grasa por debajo de 43% en base seca no se vieron perjudicados.



ALUR APUESTA A LA CANOLA Y LANZA SU PLAN A COMIENZOS DEL 2024

El cultivo forma parte del mix de materias primas que utiliza Alcoholes del Uruguay S.A. para la producción de biocombustibles, consolidándose a nivel agrícola como una interesante alternativa a los cultivos de invierno tradicionales. Con su lanzamiento a comienzos de febrero y la presentación de condiciones comerciales de manera temprana, ALUR sigue apostando a la producción de la canola dentro del país.

Como años anteriores, esta materia prima se comprará bajo contratos de producción, con una fórmula de precios transparente que toma en cuenta precios internacionales: **Precio de la Canola 2024 se determinará en función de la cotización de la pizarra MATIF Febrero 25 menos una prima de 60 U\$S (dólares americanos) para todo el volumen de canola recibido.**

También se continúa trabajando en determinaciones de sustentabilidad y calidad para acceder a una materia prima en óptimas condiciones a nivel productivo y ambiental.

Por cualquier consulta, puede ingresar a la web www.alur.com.uy o comunicarse con los siguientes contactos:

Juan Pablo Silveira - 099 571 688 - jsilveira@alur.com.uy
Oscar Alonso - 098 963 697 - oalonso@alur.com.uy
Nicolás Baraibar - 098 517 859 - nbaraibar@alur.com.uy
Josefina Trobo 099 618 361 - mtrobo@alur.com.uy

REPORTE DE AUSID

Cultivos de servicio: el por qué del bajo uso de la tecnología

La Asociación Uruguaya pro Siembra Directa (AUSID) remitió a la revista de la Asociación Rural del Uruguay (ARU) un reporte sobre la evolución en el uso de cultivos de servicio, en el que concluye que el principal factor que explica el bajo desarrollo de la tecnología es que se han incorporado por la obligatoriedad en el cumplimiento de la ley y no en base a los variados beneficios ecosistémicos que pueden ofrecer.

Por este motivo, se considera un costo y no una excelente herramienta para el control integrado de malezas, la mejora en el ciclaje de nutrientes, la fijación de N, entre otros, además del obvio control de erosión.

El área de cultivos de servicio, siempre superior a las 200 mil ha, es muy grande como para no aprovechar toda su potencialidad, es otra de las conclusiones expuestas en el reporte. Si bien un importante grupo de productores lo considera más un costo que una inversión, la gran mayoría tiene una va-

loración alta de los cultivos de servicio, especialmente en reducir la erosión y controlar las malezas, lo cual es coincidente con los resultados académicos tanto nacionales como internacionales cuando las especies utilizadas son gramíneas.

Que los tomadores de decisiones vean algunos de los efectos de incluir los cultivos de servicio en el sistema, también explica por qué no observan otros beneficios que podrían ofrecer como el aporte de nitrógeno que logran especies, que en la actualidad no han sido completamente adoptadas, como las leguminosas.

En este sentido, concluye el documento de AUSID, es clave continuar generando investigación sobre algunos temas. Como por ejemplo: La adaptación de especies leguminosas y crucíferas, ¿cómo se comportan en los diferentes ambientes?; la tecnología de siembra al voleo, ¿cómo responde a diferentes cantidades de rastrojo?, ¿cuál es la interacción humedad

del suelo y cantidad de rastrojo?, ¿cuáles son las densidades y fechas óptimas si consideramos todas esas variables?; el impacto de los cultivos de servicio en el sistema, ¿existe un efecto residual en la secuencia?, ¿cómo se afecta la dinámica de nitrógeno o la población de malezas en el tiempo?; y su

rentabilidad, ¿qué podemos esperar desde el punto de vista del margen económico?, ¿puede ser una opción viable ante el doble cultivo?, ¿puede mejorar la eficiencia de uso de algunos insumos?

A continuación, el reporte completo.

El siguiente reporte pretende actualizar a la población de productores, técnicos y público general sobre la evolución en el uso de los cultivos de servicio.

La fuente de información consiste en encuestas realizadas por DIEA-MGAP durante la última década, encuestas, talleres y entrevistas realizadas por la cátedra de Ciencias Sociales de EEMAC (Fagro) y el monitoreo de chacras comerciales y resultados obtenidos de los experimentos realizados en el marco del FPTA 357 de "Cultivos de Servicio" ejecutado por la Asociación Uruguaya pro Siembra Directa.

Evolución actual del área sembrada de invierno

No se ahondará en el consabido proceso de intensificación agrícola ocurrido en la región durante las últimas décadas. Aunque es evidente que como consecuencia de dicho proceso se generó, por un incremento desigual del área de soja, un desacople entre el área sembrada de verano y de invierno que se tradujo durante la primera década del siglo XXI, en un preocupante (desde el punto de vista conservacionista) incremento del área agrícola con destino a barbecho de invierno (409 mil ha en el invierno de 2009).

La preocupación por la conservación del suelo llevó a la implementación de los "planes de uso y manejo responsable de suelos" (Resolución N°1.564/013 de MGAP/RENARE, 2013), cuyo objetivo central es reducir el riesgo de erosión del suelo. Lo cual implicó planificar e implementar rotaciones de cultivos que puedan cumplir con el límite de tolerancia de pérdida de suelo establecido por ley.

Nuestras condiciones de cantidad y distribución de las precipitaciones, sumado a las características propias del paisaje, lleva a que la variable de mayor impacto en el control de la erosión sea la cobertura del suelo, ya sea viva a través de cultivos o pasturas en activo crecimiento o mediante el rastrojo de estos. Por ende, como consecuencia, la estrategia para el control de la erosión se tradujo a nivel comercial en un aumento en el área de doble cultivo que puede ser a consta de dos cultivos de renta anuales o de la inclusión de cultivos de servicio de invierno (Figura 1), también conocidos como cultivos de cobertura. Estando la estrategia a seguir (cultivo de servicio o doble cultivo de renta), definida fundamentalmente por las relaciones de precios de los granos.



Figura 1. Evolución del área sembrada de invierno desde la implementación de los planes de uso y manejo de suelos. Fuente: elaborado a partir de datos de MGAP - DIEA (2010, 2014-2020).

Como resultado, el área de barbecho de invierno se redujo a aproximadamente 100 mil ha (10% del área agrícola). Estando cerca de un 70 a 80% de esta asociada a rastrojos de maíz, sorgo o soja de segunda (DIEA-MGAP, 2021), situaciones donde existe una alta probabilidad de control de la erosión durante el invierno por los propios residuos de la secuencia de cultivos precedente.

Problemas asociados al desarrollo tecnológico de los cultivos de servicio

Si bien desde el 2013 a la actualidad, el área de cultivos de servicio ha rondado entre las 600 y

250 mil ha, estos han sido incorporados parcialmente por la población de productores agrícolas del país (Rosas et al., 2019). Lo cual no es explicado por el nivel de valoración general de los cultivos de servicio con respecto a la mejora en la sostenibilidad del sistema que pueden ofrecer, la cual es en mayor medida alta o media alta (Figura 2). Aunque si podría serlo por una **baja valoración desde el punto de vista económico, o por aspectos prácticos o de manejo** como el aumento de actividades dentro de la empresa, el consumo de agua o problemas de implantación del cultivo de renta siguiente (Figura 3). En menor medida la falta de información general y sobre nuevas especies.

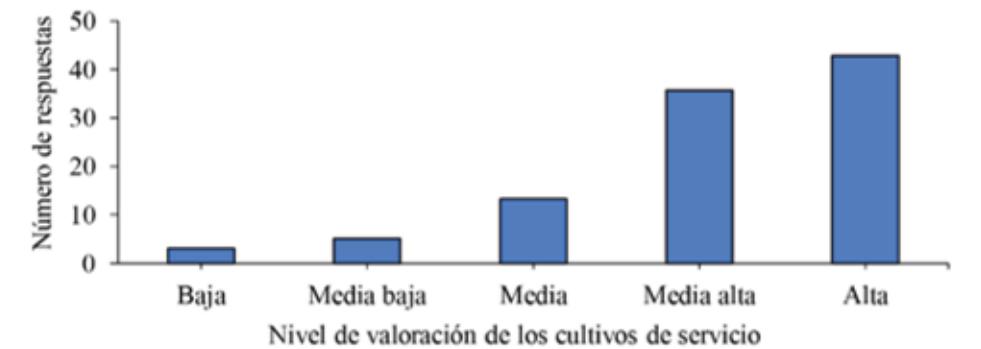


Figura 2. Nivel de valoración de los cultivos de servicio con respecto a su capacidad para mitigar el impacto del principal problema ambiental para los encuestados. Fuente: elaboración con datos del FPTA 357.

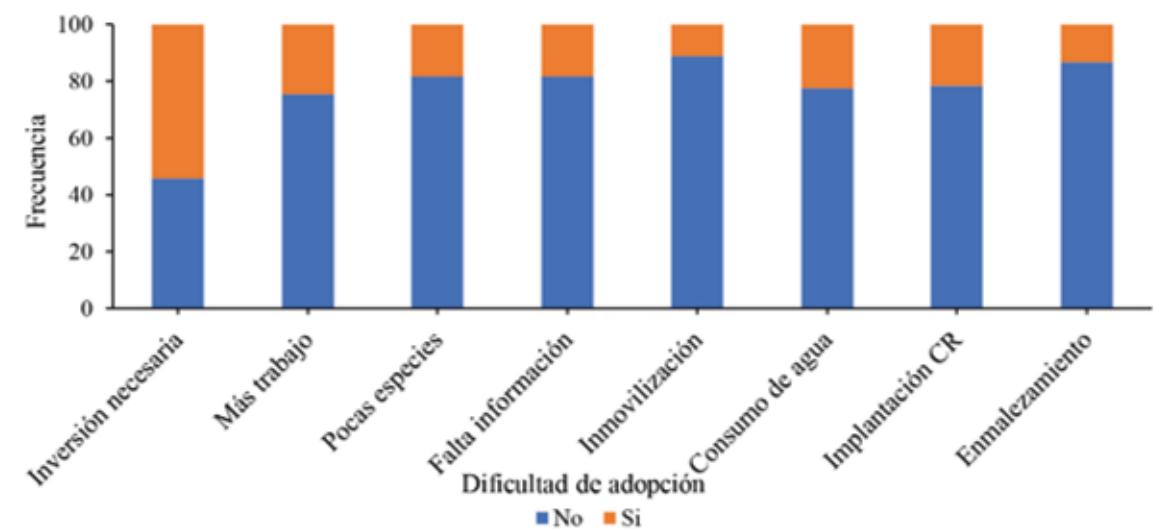


Figura 3. Factores que según los productores dificultan la adopción de los cultivos de servicio como práctica de manejo. Fuente: elaboración con datos del FPTA 357.



Teléfono: (+598) 47 682 200 - (+598) 92 682 200 | Termas del Arapey, Salto, Uruguay
reservas@altosdelarapey.com | www.altosdelarapey.com

Desde el punto de vista de los aspectos prácticos y de manejo, hoy existe información nacional que puede reducir la brecha de conocimiento para que estos aspectos dejen de ser considerados como limitantes en la adopción de los cultivos de servicio (Alvarez et al., 2023). Desde el punto de vista económico, futuras estrategias de investigación y difusión deberían priorizar posibles beneficios económicos, calculando los costos y cuantificando económicamente los servicios ecosistémicos (control de erosión, malezas, aporte de nitrógeno, entre otros) provistos por la inclusión de los cultivos de servicio en los sistemas de cultivo.

Realizarlo a través de información de origen nacional, que pueda ser extrapolada a los sistemas de cultivo comerciales predominantes de la agricultura nacional, y que su análisis pueda ser presentado a través de datos comparativos con distintos sistemas de cultivos.

Valoración de los cultivos de servicio

De los trabajos realizados se concluye claramente que los tomadores de decisiones incorporan los cultivos de servicio ante la obligatoriedad en el

cumplimiento de la ley y no basados en la valoración de los beneficios ecosistémicos que cada especie puede ofrecer.

Sin embargo, durante este período la gran mayoría de los productores comenzó a valorar dos servicios ecosistémicos como el control de la erosión de suelos y de las malezas (Figura 4). Dos beneficios provistos por los cultivos de servicio asociados a la variable cobertura del suelo y fuertemente dependientes de las principales especies utilizadas en la zona como la avena sp., raigrás y centeno (Peloche et al., 2022). Estando en fuerte sincronía respecto a la información científica generada a nivel nacional sobre los principales beneficios de incorporar gramíneas como cultivos de servicio en las rotaciones agrícolas (Fao-Udelar, 2020; Siri-Prieto y Ernst, 2011).

También explica la menor valoración del aporte de nutrientes por parte de los productores (Figura 4). Lo cual va de la mano con la alta presencia de gramíneas (favorecen inmovilización de nutrientes) y la baja incorporación de especies leguminosas (favorecen mineralización de nutrientes) (Figura 5).

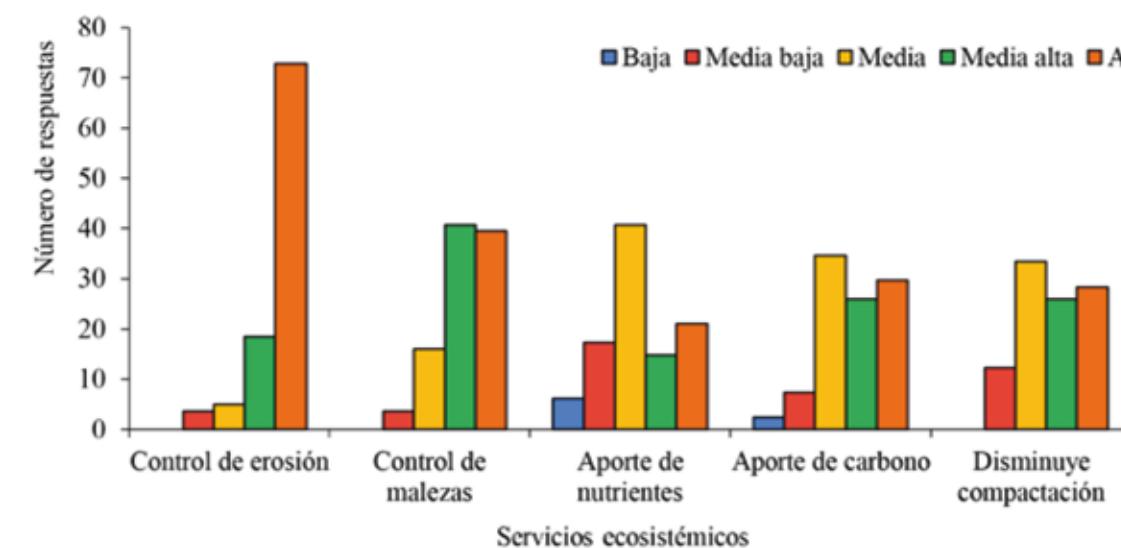


Figura 4. Nivel de importancia para el encuestado sobre el rol que cumplen los cultivos de servicio con respecto a distintos servicios ecosistémicos. Fuente: elaboración con datos del FPTA 357.

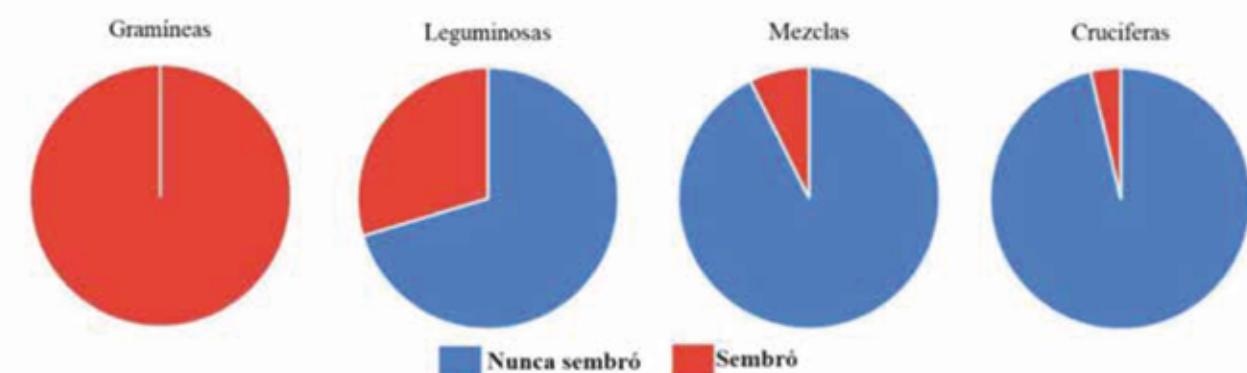


Figura 5. Respuesta de 99 productores y administradores de empresas agropecuarias cuando se les preguntaba si alguna vez habían sembrado alguna especie de las familias gramínea, leguminosa, crucíferas o mezclas de familias de especies. Fuente: elaboración con datos del FPTA 357.

El ejemplo del servicio ecosistémico “aporte de nitrógeno”

Algunos de los principales servicios ecosistémicos, como el control de erosión, de malezas o el aporte de carbono orgánico al suelo pueden obtenerse con el diseño de sistemas agrícolas complejos que contemplen el no laboreo, una alta intensidad del uso del suelo y la planificación de la diversidad. Sin embargo, la eliminación de las pasturas mezclas de gramíneas y leguminosas de la rotación, por sistemas con una alta intensidad de uso del suelo generada en base a cultivos de renta, ha llevado a la pérdida del servicio ecosistémi-

co “aporte de N orgánico” y, por ende, al agotamiento de este recurso (Ernst et al., 2018; 2020).

Pocas herramientas son más promisorias para mejorar la economía del N que la inclusión de cultivos de servicio de base leguminosa. Porque, además de la capacidad de incorporar nitrógeno atmosférico “nuevo” al suelo, las leguminosas como los tréboles, vicias o lupinos se diferencian de otras familias de especies por poseer una mayor capacidad de acumular N por cantidad de biomasa producida, generando un residuo de menor C/N (Figura 6) y, por ende, de más rápida descomposición.

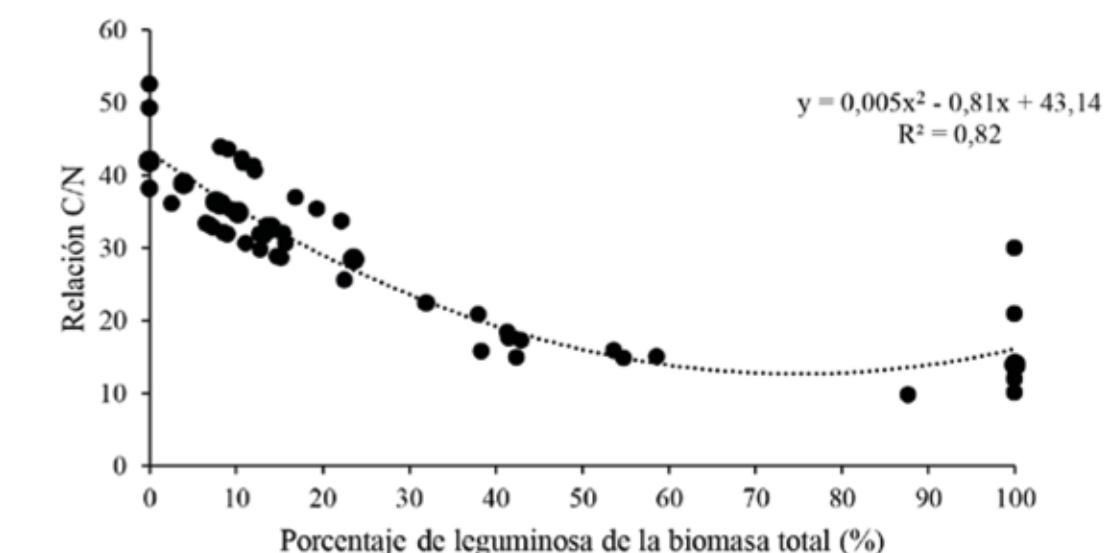


Figura 6. Relación C/N en función del porcentaje de leguminosa en la biomasa total de los cultivos de servicio. Fuente: relevamiento de chacras y experimentos del FPTA 357.

Esta interacción entre el aporte de N y la C/N del material es explicada en la Figura 7, en la cual se presenta su relación con el nivel de nitratos a siembra del cultivo de renta. En la misma se observa que para superar el nivel de nitratos en suelo en

comparación a un barbecho largo, parecen ser necesarios superar los 100 kg N ha⁻¹ (Figura 7a) y/o lograr una C/N menor a 30 (Figura 7b). Esto se logró con cultivos de servicio de leguminosas puras o cultivos mezclas de gramíneas y leguminosas.

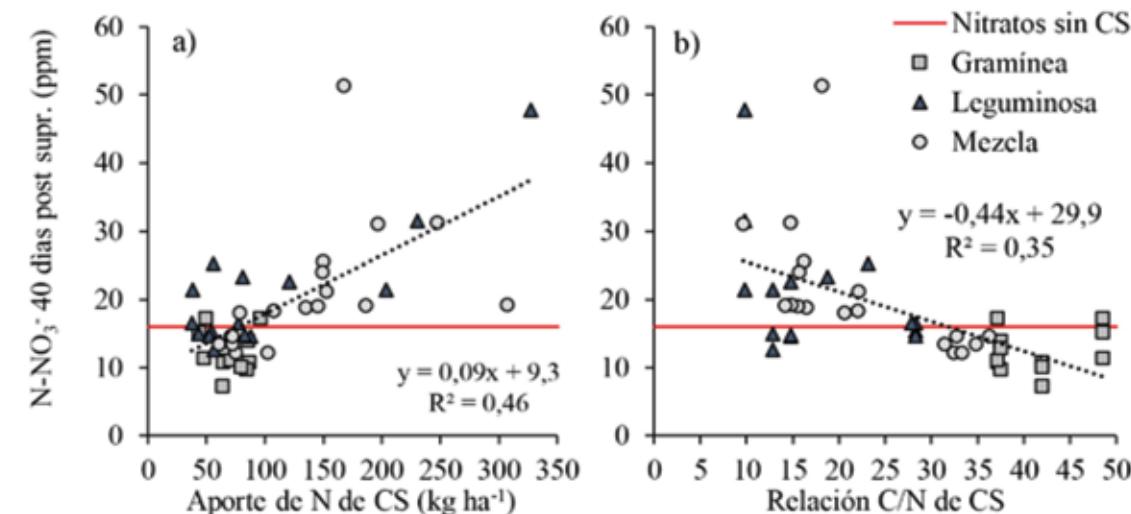


Figura 7. Relación entre el nitrógeno como nitrato (N-NO₃⁻) en suelo 30-45 días post supresión según sitio en función del a) aporte de nitrógeno por hectárea y b) la relación carbono/nitrógeno de la biomasa producida por los cultivos de servicio. Nitratos sin cultivos de servicio indica el valor promedio de testigos en barbecho largo. CS = Cultivos de servicio. Fuente: experimentos de FPTA 357.

A partir de relevamientos de chacra y experimentos de campo, se generó con datos preliminares un cuadro de doble entrada (Figura 8), que permite suponer con la biomasa producida y la relación C/N, el aporte de nitrógeno del cultivo de servicio y la posibilidad de inmovilizar o mineralizar nutrientes del suelo a los 40 días de supresión.

Mayor el aporte de N y menor la C/N de los cultivos de servicio, mayor será la posibilidad de disponer de nutrientes (como el nitrógeno) en el suelo a la siembra del cultivo de renta sucesor, y por ende, la posibilidad de reducir dosis de fertilización o al menos evitar una baja eficiencia de su utilización.

Biomasa (t ha ⁻¹)	Relación carbono/nitrógeno					
	42	28	21	17	14	12
2	20	30	40	50	60	70
3	30	45	60	75	90	105
4	40	60	80	100	120	140
5	50	75	100	125	150	175
6	60	90	120	150	180	210

Figura 8. Cuadro de doble entrada que indica el aporte de nitrógeno al suelo por diferentes cultivos de servicio en función de la biomasa producida y la relación carbono/nitrógeno. De rojo a verde se indica la posibilidad de favorecer la inmovilización o mineralización neta de nitrógeno a los 40 días post supresión. Fuente: elaboración en base a experimentos y seguimientos de chacra del FPTA 357.

La relación C/N y la cantidad de nitrógeno aportado es dependiente de la familia de especies seleccionada. En la Tabla 1, se presenta una serie de rangos de productividad, concentración y aporte de nitrógeno obtenidos a partir de relevamientos de chacras del litoral agrícola del país realizados durante el 2022 y 2023.

Tener en cuenta estos aspectos como la producción de biomasa y la calidad del material, debería ser tenido en cuenta para un futuro manejo de los cultivos de renta sucesores.

Familia de especies	Biomasa (Mg ha ⁻¹)	Nitrógeno en planta (%)	Relación C/N a supresión	Apote de nitrógeno (kg ha ⁻¹)
Leguminosas	3,6 ± 1,3	1,8 - 4,2	10 - 23	108 ± 39
Gramíneas	4,9 ± 2,1	0,9 - 1,1	40 - 50	49 ± 21
Mezcla L+G	6,1 ± 2,1	1,3 - 2,8	15 - 33	122 ± 42

Tabla 1
Biomasa producida con desvío en base a relevamientos de chacra, rango de concentración de nitrógeno y relación carbono/nitrógeno (C/N) determinados en ensayos en INIA La Estanzuela y EEMAC y estimación del aporte de nitrógeno a partir de la media de la concentración de nitrógeno y la biomasa producida. Fuente: elaboración en base a FPTA 357.

PLAN ZAFRA

UNA GRAN MARCA A UN MEJOR PRECIO PARA SU NEGOCIO

Chevron Texaco LUBRICANTES PREMIUM

URSA PREMIUM TOX 15W/40 BALDE 20 LITROS TAMBOR 200 LITROS \$ 5.710
CHEVRON 1000 THF (TDH OIL) BALDE 18,93 LITROS TAMBOR 208 LITROS \$ 5.680
RANDO HD 68 BALDE 18,93 / 20 LITROS TAMBOR 200 LITROS \$ 4.940
URSA HD AK 25W/60 G BALDE 18,93 LITROS TAMBOR 208 LITROS \$ 5.610
TRACTOR FLUID BALDE 18,93 LITROS TAMBOR 208 LITROS \$ 4.910
HYDRAULIC AW 68 BALDE 18,93 LITROS TAMBOR 208 LITROS \$ 4.370

PRECIOS IVA INCLUIDO

ESTACIONES ANCAP Encuéntrelas en la red de Estaciones ANCAP y distribuidores autorizados.
Promoción válida hasta el 14 de junio o hasta agotar stock.



EFFECTO DE LA SEQUÍA

Se interrumpió el crecimiento de la inversión agrícola

Durante 2023, año caracterizado por un variado conjunto de adversidades consecuencia de la sequía, la inversión en equipos para la agricultura cayó 27%, con base en datos del Índice de Inversión en Maquinaria Agrícola (IDIMA) elaborado por Carle & Andrioli considerando

información de los valores importados de tractores, cosechadoras y sembradoras de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA).

Se interrumpió el crecimiento sostenido de la inversión agrícola expresado en los cuatro

años anteriores (14% en 2019; 12% en 2020; 54% en 2021; y 65% en 2022).

Según el informe remitido a la revista de la Asociación Rural del Uruguay (ARU), en 2019 se inició un proceso de mayor dinamismo de la inversión, luego de un cuatrienio (2015-2018) con niveles decrecientes de incorporación de activos fijos.

El significativo aumento observado en los años 2021 y 2022 ubicó el índice de inversión en 2022 en el mayor nivel de los últimos ocho años, aunque algo por debajo de los máximos históricos.

En 2023, factores climáticos, también de mercado, cambiaron las expectativas y la inversión agrícola cayó casi 30%, como se indicó.

La baja de inversión agrícola del año se dio en un contexto de leve descenso de la inversión de la economía, aunque la agricultura cayó a mayor ritmo. En el último año móvil a setiembre de 2023 la inversión en capital fijo bajó 2% interanual, según la información disponible de cuentas nacionales, mientras que la inversión en máquinas y equipos industriales aumentó 6%, de acuerdo al indicador

elaborado por la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU).

La trayectoria de la inversión agrícola durante el año muestra que la caída de inversión se dio a partir del mes de marzo, por el impacto del déficit hídrico en la producción obtenida.

En particular, en el segundo semestre la inversión desciende a la mitad respecto a igual período de 2022.

DÓLARES POR HECTÁREA SEMBRADA

En el año también descendió la inversión anual de máquinas y equipos agrícolas en dólares por hectárea sembrada.

Este indicador, importante para la productividad y finanzas de la agricultura, se situó en US\$ 88 de inversión por hectárea, con un descenso de 34% respecto al año anterior.

En los dos años anteriores se había incrementado la inversión por hectárea, superando en 2022 los niveles de reposición de inversiones.

Los datos difundidos señalan: promedio 2010-2014 US\$ 99 por hectárea; promedio 2015-2019 US\$ 46; 2021 US\$ 85;

BATERÍAS RADESCA
DESDE 1935, MUEVE Y RESPALDA

2203 6715*

Concepción Arenal 1585 bateriasraDESCA@gmail.com



US\$ 2022 US\$ 134; y 2023 US\$ 88 por hectárea.

COMPONENTE POR COMPONENTE

La composición de los valores importados de maquinaria agrícola del año 2023 fue la siguiente: 41% tractores, 36% cosechadoras y 23% sembradoras y fertilizadoras.

Descendieron todos los componentes del índice de inversión agrícola, siendo los equipos de mayor caída tractores (34%), mientras que en sembradoras bajó 26% y en cosechadoras 20%.

Los valores de importación de los equipos agrícolas que componen el índice totalizaron US\$ 197 millones en 2023, mientras que el año anterior había sido US\$ 263 millones (la merca fue de US\$ 66 millones).

Se mantienen como principales orígenes de la inversión Brasil, Estados Unidos y Unión Europea, que representan 74% de los valores importados, mientras el resto de las importaciones provino de México, Reino Unido, Argentina, Canadá, China e India.

CRÉDITO BANCARIO

En los últimos 12 meses hubo



un aumento del crédito bancario global al agro de 20%, con un incremento particularmente notorio en el sector agrícola de producción de oleaginosas (45%), con un alza del 25% considerando a la agricultura como conjunto.

Ese fue otro de los datos divulgados en este nuevo trabajo de los profesionales de Carle & Andrioli.

De acuerdo a información de la Federación Uruguaya de Grupos CREA (FUCREA), el resultado bruto (antes del costo de arrendamiento e intereses) de los productores agrícolas-ganaderos fue nulo, mientras que la media del último quinquenio era de US\$ 300 por hectárea e incluso en 2022 había superado los US\$ 700.

LA ESTRATEGIA

En ese marco, para cubrir las necesidades de fondos los productores tuvieron que diferir los planes de inversión, reprogramar pagos con proveedores y solicitar asistencia financiera a los bancos.

De acuerdo a la última información disponible del Banco Central del Uruguay (BCU), los préstamos bancarios al sec-

tor agropecuario son de US\$ 3.422 millones (a noviembre de 2023), por lo que se ubican en valores máximos en dólares corrientes.

Se registra por lo tanto en los últimos 12 meses un aumento del crédito bancario global al agro de 20%, de los préstamos a la agricultura de 25% y en particular de 45% de oleaginosos.

En consecuencia, la relación deuda bancaria/producto del agro se sitúa al cerrar 2023 en 70%, superior al 60% que finalizó el año anterior.

EL APORTE DE LOS BANCOS

En el último año, frente a un contexto climático adverso las instituciones bancarias, ade-

más de adaptar calendarios de repago, mantuvieron la oferta de financiamiento con destino a capital de trabajo e inversiones agropecuarias.

La composición de los préstamos por subsectores muestra que la actividad relacionada a la agricultura representa 30% de los créditos (agrícola-ganadero 21%, oleaginosos 5%, arroz 3%, trigo 1%), ganadería 30%, silvicultura 15 % y lechería 6%. Al final de 2023, la tasa de morosidad del sector agropecuario es de 2%, en niveles mayores a un año atrás (1%).

En relación al costo del financiamiento, las empresas tienen mayor costo por el incremento de las tasas de interés observado desde mediados de 2022.

Transporte & Logística

UN CAMINO DE CONFIANZA







Contamos con unidades de última generación, operadas por choferes calificados, para el traslado de productos forestales (rolos, tablas, chips, aserrín) desde los montes o aserraderos, hasta las plantas de celulosa, de energía o terminales portuarias.



TRANSPORTE Y LOGÍSTICA



Foto: Pixsels.

INFORME AGRÍCOLA

Otro desafío para el agricultor: mercado desinflado

POR RICARDO SOSA
DIRECTOR MONITOR AGRÍCOLA

El desplome en los precios de la soja puso cuesta arriba los kilos necesarios para empatar y generar un margen.

Un Niño errático encendió alarmas sobre enero, para luego generar tranquilidad con el avance de febrero y a comienzos de marzo.

En poco más de tres meses el mercado se desinfló con precios en Chicago que cerraron febrero en los menores valores desde noviembre de 2020.

Y los precios locales de US\$ 450-US\$ 460 por tonelada de noviembre ajustaron rápidamente a los US\$ 375-US\$ 380 por tonelada del cierre de febrero.

Luego de una campaña con suspenso y menor producción en Estados Unidos, se sumó el nerviosismo sobre la campaña brasileña. Eso elevó los precios en Chicago, a pesar que todo apuntaba -y se fue confirmando- a una mayor producción de América del Sur, en un escenario de demanda estable.

EN MONTAÑA RUSA Y EN UN SOLO SENTIDO

En pocos meses los fondos ajustaron su posición en la soja en una montaña rusa que solo fue para abajo.

A la mayor oferta de América del Sur se sumaron las perspectivas sobre un aumento en el área y producción estadounidense para 2024/2025.

Tomando los números del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), Argentina, Brasil y Paraguay tendrían una producción de 216 millones de toneladas contra los 197 millones de la campaña anterior, y la demanda desde China subiría marginalmente con importaciones por 102 millones de toneladas.

El gigante asiático -como en otros productos como la carne vacuna- mantendría el volumen de sus compras, pero logrando precios más bajos.

La economía china sigue sin mostrar un dinamismo que el mundo necesita.

Estados Unidos terminaría el ciclo 2023/2024 con una relación stocks-consumo de 7,6% frente al 6,1% de la campaña anterior y en el mayor porcentaje desde 2019/2020.

La demanda externa por la soja estadounidense hasta marzo seguía por debajo del ritmo necesario para cumplir con la proyección del USDA sobre exportaciones.

Esto es compensado parcialmente por una demanda interna que sigue firme para la molienda, con una expansión del consumo de aceite de soja para la producción de biodiesel.

Los precios en Estados Unidos son menos competitivos que los de América del Sur. Y por eso no sorprendió que sobre febrero ya se reportaran negocios de soja brasileña para Estados Unidos. China juega su partido también, con noticias sobre negocios de soja estadounidense que es redirigida a Brasil o Argentina.

EL MERCADO CLIMÁTICO DE UNA CANCHA A OTRA

A comienzos de marzo la cosecha brasileña llegaba a cerca del 50% del área. Las condiciones climáticas mejoraron a partir de fines de enero, lo que permitió detener la caída en el potencial de cosecha. El rango de estimaciones de cosecha va desde valores sobre 143-145 millones de toneladas hasta los 156 millones del USDA y los 149 millones de toneladas del propio gobierno brasileño.



DD +125 años
ESCRITORIO DUTRA
Rematadores

- EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE GANADO EN PIE
- REMATES DE CABANAS
- VENTAS A FRIGORÍFICOS
- NEGOCIOS PARTICULARES COMPRA VENTA Y ARRENDAMIENTO DE CAMPOS
- SEGUROS PARA TODOS LOS RIESGOS
- PARTICIPANTES DE PU ?

www.escritorioudutra.com

Este rango amplio de proyecciones podría mostrar que el área finalmente sembrada en Brasil superó lo esperado y que eso compensaría los menores rendimientos.

En Argentina las lluvias de febrero sostuvieron las expectativas sobre un rebote de la producción luego del fracaso productivo de la zafra pasada. Hay proyecciones que van entre 49,5 y 52,5 millones de toneladas contra los 20-25 millones de toneladas de la campaña anterior.

Es real que todavía hay un margen para los cambios, tanto en la producción final, en Brasil como Argentina.

Es difícil estimar cual fue el "peaje" que cobró sobre el potencial de rendimiento el clima seco y la ola de altas temperaturas de la segunda mitad de enero.

Es así que el "mercado climático" va a ir pasando de América del Sur a Estados Unidos donde las proyecciones privadas y oficiales apuntan a un incremento en la producción y stocks.

A mediados de febrero el USDA manejó en su Foro de Perspectivas una proyección de crecimiento de 4,7% del área estadounidense de soja a 35,41 millones de hectáreas. El número superó las expectativas promedio de analistas y consultoras.

Con esa superficie y un rendimiento más alto, la producción 2024/2025 llegaría a 122,6 millones de toneladas contra los 113,35 millones del año anterior. Con una demanda ligeramente superior se llegaría a una relación stocks-consumo de 9,9% frente al 7,6% de 2023/2024 y el más alto desde la campaña 2019/2020.

De esa manera, el USDA previó un precio 2024/2025 de US\$ 411,5 por tonelada contra los

US\$ 464,8 por tonelada del ciclo en curso y de los US\$ 521,8 por tonelada de la campaña 2022/2023.

Hay que tener en cuenta que las previsiones del USDA son en base a modelos económicos y no a un relevamiento entre agricultores. Estas cifras se divulgarán recién sobre el cierre de marzo. Y hay operadores y analistas que dudan de un crecimiento de casi 5% del área con los actuales precios.

A manera de ejemplo se puede tomar el precio que toma el gobierno para el seguro federal para 2024/2025. Este precio surge de las cotizaciones del contrato noviembre de soja durante febrero que casi 16% inferior a un año atrás.

El USDA previó una caída de 3,8% en el área de maíz, pero apuntando a stocks altos y precios en baja en un cultivo que demanda más inversión que la soja.

Bajo este escenario, la perspectiva de mejora de precios en el corto plazo es limitada pensando en la producción uruguaya que cosechará a partir de abril. Lo que va a jugar ahora es básicamente el clima en Estados Unidos porque no se anticipan mejoras desde la demanda.

Un dato relevante es que los fondos especulativos tienen una de la mayor posición bajista desde mediados de 2019. De esta manera, estos grandes jugadores tienen margen de reacción si llega a ver ruidos con el clima en Estados Unidos.

Y si eso no pasa y la producción se afirman en ese país, cuál será la decisión de siembra en América del Sur en 2024/2025. Como se dice en el mercado, la cura para los precios bajos son los precios bajos, porque terminan contrayendo la oferta.



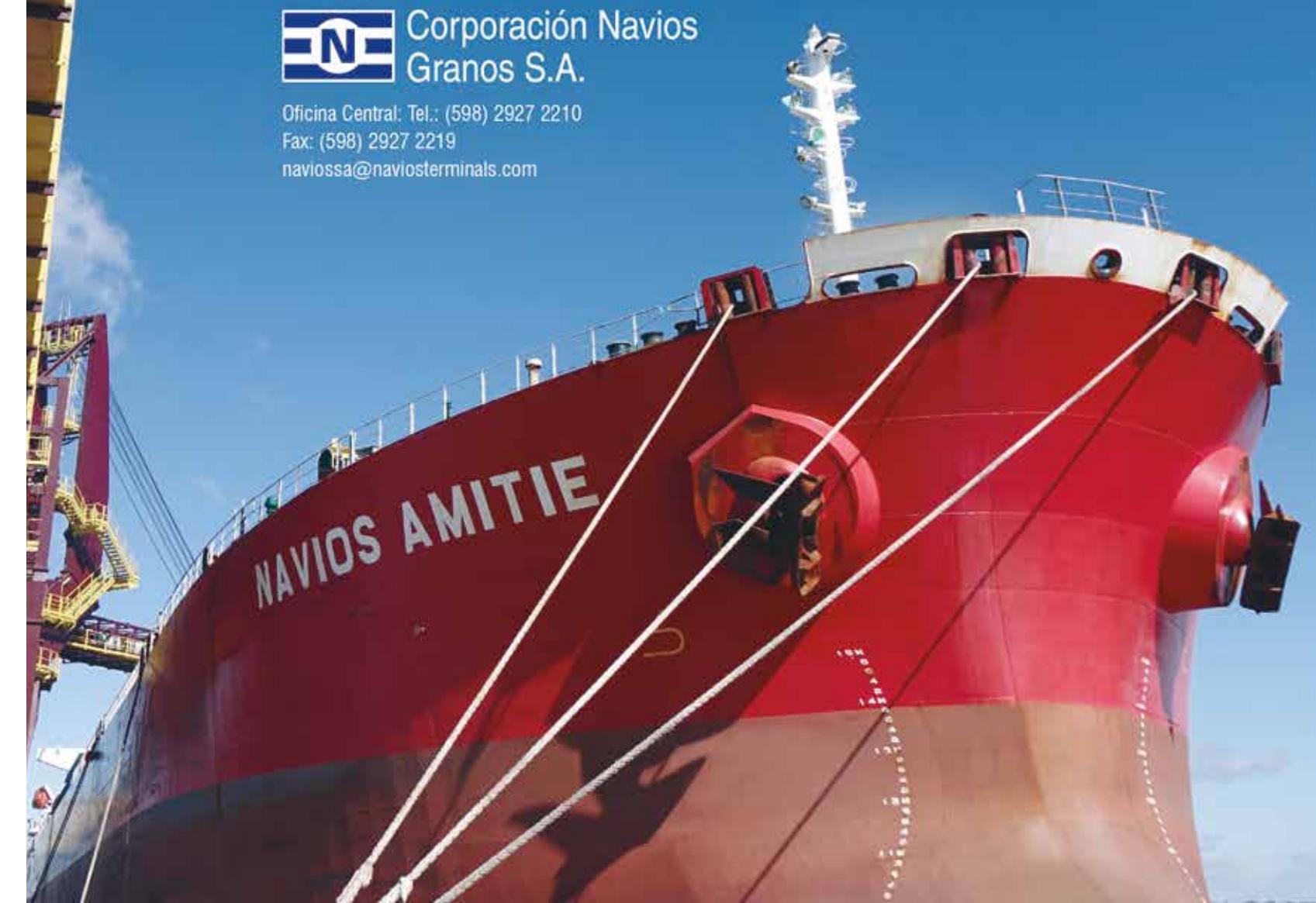
www.navioslogistics.com

La logística más eficiente para las exportaciones uruguayas

Terminal portuaria con servicios logísticos de recibo, almacenaje y trasbordo de ganeles, certificada en calidad.

 **Corporación Navios
Granos S.A.**

Oficina Central: Tel.: (598) 2927 2210
Fax: (598) 2927 2219
noviossal@naviosterminals.com



Contribución significativa a la ganadería sobre campo natural

El viernes 10 de noviembre, en la última celebración del Día Nacional del Campo Natural, se realizó en la Estación Experimental Tacuarembó del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) la entrega de los reconocimientos "Paspalum de Oro", en su cuarta edición.

Se trata de un reconocimiento que cada año realiza la Mesa de Ganadería Sobre Campo Natural (MGCN) a quienes han realizado una contribución significativa a la ganadería sobre campo natural del Uruguay.

A través de la entrega de estos reconocimientos se promueve la valorización de nuestro bioma y las personas que trabajan con él.

El evento fue organizado por la MGCN, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), el Instituto Plan Agropecuario (IPA) y el INIA, con el apoyo de Conciencia Agropecuaria y el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

La apertura de la ceremonia contó con la participación de la directora general de secretaría del MGAP, la Dra. Fernanda Maldonado; el presidente de la MGCN, el Ing. Agr. Marcelo

Pereira; del director regional de INIA Tacuarembó, Ing. Agr. Juan Pedro Posse; y del presidente del Plan Agropecuario, Ing. Agr. Esteban Carriquiry.

Durante la apertura, Maldonado destacó la importancia del trabajo interinstitucional que se realiza a través de la MGCN y que "constituye la decisión activa de articular interinstitucionalmente para generar una visión común del país y del agro, poner nuestros recursos a la construcción de esa visión".

Además, subrayó la importancia del diálogo con la sociedad civil y enfatizó que "no se trata de la visión y metodología únicamente de las instituciones, se trata de hacerlo con las personas y organizaciones involucradas en el día a día de la producción".

Remarcó luego la vocación de trabajar sobre el principal rubro de producción del país haciendo énfasis en la conciliación virtuosa entre la producción agropecuaria y el cuidado del ambiente".

Para finalizar, la directora general realizó un repaso de las principales actividades e iniciativas realizadas en articulación

entre el plan nacional de género y la mesa de ganadería sobre campo natural.

Posteriormente se realizó la entrega de los reconocimientos Paspalum de Oro, con siete reconocimientos en seis categorías: Categoría Extensión – María Fernanda Bove. Categoría Investigación – Ruy Orcasberro. Categoría Docencia y educación – Pablo Boggiano. Categoría Revelación – Pedro Pañella. Categoría Arte, comunicación y cultura – Guaymirán Boné. Categoría producción – Angélica Pintos y José Luis Dutra da Silveria.

ECOSISTEMA PREDOMINANTE EN URUGUAY

La conmemoración del Día del Campo Natural surgió en el año

2018, en el marco de MGCN, espacio integrado por organizaciones de productores, la academia e instituciones que trabajan de forma conjunta en esta temática.

En el año 2022, el parlamento nacional declaró a través de la Ley N° 20.088, al 11 de noviembre como el "Día Nacional del Campo Natural Uruguayo".

El campo natural en Uruguay es el ecosistema predominante y ocupa aproximadamente el 60% de nuestro territorio.

No sólo representa la base forrajera para la ganadería, sino que provee servicios ecosistémicos de gran valor: secuestro de carbono (y en consecuencia la regulación climática), el control de la erosión y la provisión de agua de calidad, entre otros. El campo natural alberga además una importante variedad de especies animales y vegetales.



Probá la mejor jaula para tu Amarok sin costo y por 60 días.



La colocamos y la retiramos gratis para que la pruebes.

Si te gusta, te la quedás.

O si ya tenés una jaula y la querés cambiar, la tomamos como parte de pago.

- Se coloca sin perforar la chapa.
- Es la más fuerte del mercado.
- Reduce el consumo.
- Pintura en polvo que la hace más resistente.

¡Solicitala ahora!

www.jmlestido.com

info@jmlestido.com

099 635 890

099 581 059



MAINERO



La línea de **alta tecnología más completa para la Cosecha**, con Repuestos legítimos y Servicio Pos-venta en Uruguay.

CABEZALES MAICEROS MULTI-DIRECCIONALES:
COSECHE A TODA DISTANCIA Y
EN CUALQUIER DIRECCIÓN
CON EL MDD-200



LAS MEJORES TOLVAS
DEL MERCADO

MAINERO en la 27º edición de **Expoactiva Nacional**
12 al 16 de marzo 2024 en Ruta 2 km 252



MIXERS HORIZONTALES



MIXERS VERTICALES

Salmek International SA - Ruta 2 km 277.800. Mercedes. Soriano. Uruguay
Tels. (598) 4533 0110 - 099 457 739 - 099 743 194 - 091 072 576

E-mail: info@mainero.uy Página web: www.mainero.uy Instagram: @mainero_uruguay



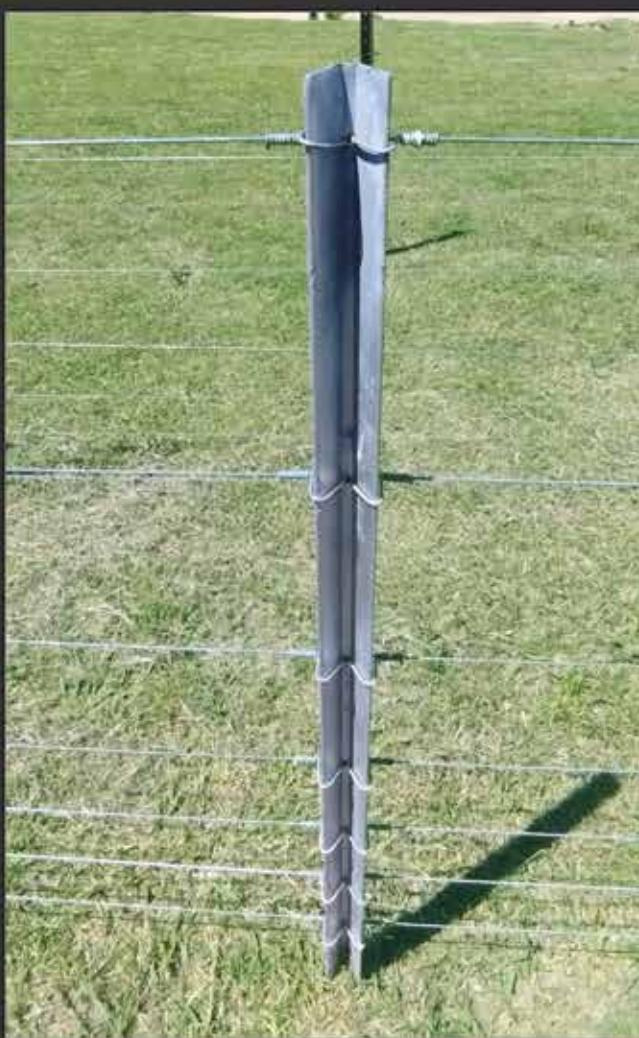
EXPOACTIVA
NACIONAL

RECONOCIMIENTOS "PASPALUM DE ORO"



AlambresA

ALAMBRADO 100% ACERO



- ▲ Mayor velocidad de instalación
- ▲ Alta duración
- ▲ Componentes apilables
- ▲ Reinstalable sin pérdida de material
- ▲ Amigable con el medio ambiente

DRA. ANA ACUÑA EN LA EXPO DURAZNO

“El desarrollo rural es la prioridad”

En el cierre de la 110^a Expo Durazno, la presidenta de la Sociedad Rural de Durazno (SRD), Dra. Ana Acuña, además de agradecer a los expositores por “el esfuerzo y el trabajo”, también reconoció “a todas las empresas y aquellos que de una forma u otra colaboran en esta gran fiesta de la producción”, así como “a los trabajadores que hacen posible todo esto, y al público”.

Aseguró que “el desarrollo rural es la prioridad”, para lo cual se lleva adelante un trabajo articulado con 20 instituciones, trabajando en temas como la educación y la salud en el área rural.

La dirigente aseguró que la sequía “nos dejó por unos meses, pero sus efectos durarán muchos años”.

Sostuvo que “la producción de nuestra industria a cielo abierto estuvo parada muchos meses y eso siguió generando cuentas a pagar, que algunas se pospusieron, pero hubo que afrontar”.

Puso énfasis en afirmar que se necesita mejorar la competitividad del sector agropecuario

y exportador en general, “hoy con un dólar absolutamente planchado y con problemas productivos en un mundo donde la producción paga cada vez menos recursos”.

Dijo que “estamos fomentando la economía de escala y generando un problema de salud importante. Debemos evitar generar pobreza, tenemos que aumentar la investigación para poder tener argumentos necesarios para defender nuestro mayor capital, que es la producción natural de alimentos”.

Por ello afirmó que “debemos igualar para arriba las condiciones de vida, que la luz no se corte cuando hay tormenta, que nuestros hijos tengan educación de primer nivel y que podamos acceder a una medicina preventiva de primer nivel”.

“EN CONTRA DE LOS PROCESOS DE CONCENTRACIÓN”

Marcando su posición sobre el tema de la venta de acciones de tres plantas de Marfrig a Minería, la Dra. Acuña sostuvo que “estamos en contra de los procesos de concentración de la industria, no solamente en la

carne, hoy en boca de todos nosotros, sino también en la concentración que se viene dando en diferentes rubros, como por ejemplo, los granos, lechería y forestación, entre otras, haciendo esto que el productor pierda fuerza en una relación que ya es muy desfavorable”.

La titular de la SRD dijo discrepar “con la idea que se quiere imponer en la sociedad y en el mundo respecto a la contaminación ambiental, culpando a la ganadería cuando todos sabemos que la principal contaminación proviene de la emisión de gases provenientes de los combustibles fósiles derivados del petróleo”.

Hizo, además, un llamado de atención a las autoridades frente a Mevir, reclamando que “no se pierda el espíritu por el cual fue creado por el doctor Alejandro Gallinal, el cual se sostiene con un porcentaje de las ventas de los productores rurales”.

También mostró su discrepancia “con el proyecto de trasladar la dirección de forestación del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca al Ministerio de Medio Ambiente. Necesitamos simplificar y no complejizar”.

Con respecto al daño que ocasionan a los perros a la producción, la dirigente de la Rural duraznense expresó: “Somos todos responsables, porque no solamente sucede con los perros sin dueños, sino también con aquellos que tienen propietarios y no se responsabilizan”. Sobre eso, afirmó que “estamos como gremial totalmente abiertos para sumar y ser parte de la solución. Invocamos que concurren los días que se realizan castraciones y chipeados gratis por parte del Instituto Nacional de Bienestar Animal (INBA)”.

“UNA INVERSIÓN EN OBRAS VIALES QUE NO SE VEÍA DURANTE MUCHO TIEMPO”

La Dra. Acuña valoró también “la actitud de un gobierno que ha mirado al interior y sus problemáticas. Una inversión en obras viales que no se veía durante mucho tiempo, pero aún quedan cosas por hacer”, entre ellas mencionó “seguir pregonando en conseguir nuevos mercados. Recientemente se abrieron algunos que incluyen a la carne bovina. Pero miren los aranceles, de lo contrario nada sirve”.

También hizo mención al plan piloto de las guías electrónicas: “Es fundamental que se concrete y se ponga en marcha pronto”.

Aseguró que como gremial agropecuario “buscamos siempre el desarrollo de nuestras familias rurales”. Para ello “es imprescindible que el Uruguay tome conciencia y de la importancia de la ruralidad. Somos el país más agropecuario del mundo y tenemos que estar orgullosos de ello”.

“LOS PRODUCTORES SON LA BASE DEL SUSTENTO DE TODO NUESTRO PAÍS”

En nombre del gobierno departamental de Durazno, el Secretario General, Domingo Rielli, destacó el éxito de la Expo Durazno. “La antecala del Prado sigue golpeando fuerte y sigue confiando a la gente en venir a Durazno para después desarrollar la genética nacional”.

Agradeció “a todos los productores rurales, la cabaña nacional, la cabaña departamental, no sería tal sin el empuje de los productores agropecuarios, esos productores agropecuarios que el año pasado, en

este mismo momento, en esa misma exposición, estaban sufriendo una gran seca, una de las grandes secas de los últimos tiempos, que con el correr de los tiempos también se ha vivido crisis en los precios, en los valores y que a pesar de todo sigue pensando en producir, sigue pensando en entorar, en encarnerar, en hacer que la producción agropecuaria siga siendo el sustento, la generadora de mayores divisas para nuestro país".

Rielli dijo que "estamos felices de integrar gobiernos que felizmente han entendido que desde el corazón del país y desde el corazón de la patria es que sale la producción. Antes veíamos las grandes obras principalmente en materia vial desarrolladas hacia lugares turísticos o hacia la capital del país. Felizmente hoy podemos decir que a través de todo lo que se ha trabajado en estos últimos tiempos tenemos obras en materia vial importantes para la salida de nuestra producción".

El jerarca de la Intendencia de Durazno aseguró que "el compromiso es seguir trabajando para acompañar a la producción nacional, a los productores agropecuarios que son en definitiva la base del sustento de todo nuestro país".

"LO QUE INVIERTE EL CAMPO, NOSOTROS SE LO DEVOLVEMOS AL CAMPO"

Por su parte, el intendente de Durazno, Carmelo Vidalín, sostuvo que esta exposición se enmarca en un mes de festejos para el departamento, y se lo cierra "con una fiesta que es síntesis de trabajo, agradeciendo a los productores que la llevan adelante". Afirmó que "lo que invierte el campo, nosotros se lo devolvemos al campo (...) noso-

tros recaudamos alrededor de \$ 300 millones de contribución inmobiliaria rural y otro porcentaje importante por el 1%, y el año pasado en caminos invertimos \$ 305 millones", informó.

Además, agregó que para este año y el próximo está previsto invertir \$ 560 millones, "para recuperar algunas otras partes de nuestro territorio".

El Plan Odontológico, llevado adelante por la SRD, también recibe el apoyo de la intendencia, y lo definió como "maravilloso".

"HEMOS ABIERTO 83 MERCADOS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS"

Por parte del Poder Ejecutivo el encargado de hacer uso de la palabra fue Juan Ignacio Buffa, subsecretario del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca.

Remarcó las diferencias que hay entre esta exposición y la del año pasado, teniendo en cuenta la situación climática que se vivía en aquel momento.

"Hay que tener conciencia que si hay una seca en el sector es un tema nacional: si está afectando a los productores repercute en todo el país", expresó, y recordó las medidas, que fueron más de 30 y no solo vinieron desde el MGAP, sino también las hubo del BPS, OSE, UTE, BROU y del Ministerio de Defensa.

"Se enfocó una situación dramática con un esfuerzo coordinado y mancomunado de todos los actores para cambiar la situación", afirmó.

La apertura de mercados es uno de los factores claves para generar el desarrollo del sector: "En el Ministerio hemos abierto 83 mercados en los últimos años, hemos profundizado los

PROTEGÉ TU NEGOCIO

En BSE contás con la cobertura más completa para toda tu actividad.

Pasá por nuestro stand en Expo Activa, aprovechá la promo y asegurá tus cultivos de invierno.



Por más información contactá a tu asesor de confianza, ingresá en bse.com.uy, o comunícate por el 1998.

AgroBSE
Junto al agro, siempre.

Ver bases y condiciones en bse.com.uy

mercados que ya teníamos, con China la baja del tiempo en la cuarentena de los campos, la habilitación del mondongo, la del sorgo y la de la colza para México y Chile", destacó.

"Abrir mercado es generar posibilidades de trabajo a la gente del campo y también de la ciudad", afirmó.

GENÉTICA DE ELITE EN LA EXPO DURAZNO 2024

Angus. Gran Campeón y Campeón Toro Joven: de Héctor Mario Eugui Bonetto; Reservado Gran Campeón y Campeón dos años Menor: de Manantial Verde y J y J Ganadera; Tercer Mejor Macho y Campeón Junior: de San Gregorio Ganadera Ltda.

Gran Campeona y Campeona Vaca: de San Gregorio Ganadera Ltda.; Reservada Gran Campeona y Campeona Vaquillona Mayor: de José Bentancur, A. Delgado y V. Marione; Tercer Mejor Hembra y Campeona Vaca Joven: de Monique y Nicole Gramont, Campo Norte y Manantial Verde.

Polled Hereford. Gran Campeón, Campeón Supremo de la raza y Campeón ternero dos años Mayor: de "La Hormiga", de Zaina SRL. Reservado Gran Campeón, premio al Primer Paso y Campeón Junior: de Santa María del Arapey; Tercer Mejor Macho y Campeón Ternero Mayor: de J. Ernesto Alfonso e Hijos.

Gran Campeona y Campeona Vaca: de San Gregorio Ganadera Ltda.; Reservada Gran Campeona y Campeona Vaca Joven: de Soc. Gan. San Salvador y Gastambide Norbis; Tercera Mejor Hembra y Campeona Ternera Mayor: de Patricio Cortabarría.

Hereford. Gran Campeón y

Campeón dos años Mayor: de J. Ernesto Alfonso e Hijos; Reservado Gran Campeón y Campeón dos años Menor: de Ninon Rosa Ramírez Mendiburu; Tercer Mejor Macho y Campeón Ternero Mayor: de Walter Carlos Romay Elorza.

Gran Campeona y Campeona Vaquillona Mayor: de Lucía y Juan Manuel Romero Figari; Reservada Gran Campeona y Campeona Junior: de Walter Carlos Romay Elorza; Tercera Mejor Hembra y Campeona Vaquillona Menor: de Ebatel SA.

Brangus. Gran Campeón y Campeón dos años Menor: de José María Bentancur Cortabarría; Reservado Gran Campeón y Campeón dos Años: de Esteban Morales; Tercer Mejor Macho y Campeón Ternero Intermedio: de José María Bentancur Cortabarría.

Gran Campeona y Campeona Junior: de El Trafoguero SG; Reservada Gran Campeona y Campeona Vaca: de Gidory SA y Manantial Verde; Tercera Mejor Hembra y Campeona Vaquillona Mayor: de Godory SA.

Braford. Gran Campeón y Campeón dos Años: de El Telégrafo SRL; Reservado Gran Campeón y Campeón Ternero Mayor: de José Manuel, Pilar Cassarino Mailhos; Tercer Mejor Macho y Campeón dos Años: de El Telégrafo SRL.

Gran Campeona y Campeona Vaquillona Joven: de Lucas La Cava Vela; Reservada Gran Campeona y Campeona Vaca: de Alberto y Elena Stolovas Hnos.; Tercera Mejor Hembra y Reservada Campeona Vaca: de El Telégrafo SRL.

Limousin. Gran Campeón y Campeón Junior: de José Bap-

tista. Gran Campeona y Campeona Ternera: de José Baptista. Normando. Gran Campeona y Campeona Vaca Adulta: de Javier Pedro Bárcena; Reservada Gran Campeona y Campeona Vaquillona: de Elbio E. Queirós García; Tercera Mejor Hembra y Campeona Vaca Joven: de Elbio E. Queirós García.

Gran Campeón y Campeón Senior: de Elbio E. Queirós García y suc. Heber Tomás Lain y Silvia González; Reservado Gran Campeón y Campeón dos años Mayor: de Suc. Heber Tomás Lain.

Gran Campeona SN y Campeona Boca Llena: de Crlos Appolonia Adrien; Reservada Gran Campeona SN y Campeona 4 a 6 dientes: de UTU Escuela Agraria de Durazno; Tercera Mejor Hembra SN y Campeona diente de Leche: de Carlos Appolonia Adrien.

Corriedale. Gran Campeón PI: de Doña Elisa Soc. Gan.; Reservado Gran Campeón PI: de Jorge Rodríguez Britos; Tercer Mejor Macho PI: de La Lucha SG de Echeverría e hijos.

Gran Campeona PI: de La Lucha SG de Echeverría e hijos; Reservada Gran Campeona PI: de Cuñatai Porá SA; Tercera Mejor Hembra PI: de Ma. Soledad y Alejandro Tedesco.

Gran Campeón PO: de Ma. So-

ledad y Alejandro Tedesco; Reservado Gran Campeón PO: de Ma. Soledad y Alejandro Tedesco; Tercer Mejor Macho PO: de La Lucha SG.

Gran Campeona PO: de Ma. Soledad y Alejandro Tedesco; Reservada Gran Campeona PO: de La Lucha SG; Tercera Mejor Hembra PO. De Ma. José y Rafael Elhordoy; Cuarta Mejor Hembra PO: de Fernando Oteguy.

Ideal. Gran Campeón PI: de Anita SG; Reservado Gran Campeón PI: de Horacio Yerpo; Tercer Mejor Macho PI: de Anita SG.

Gran Campeona PI: de Anita SG; Reservada Gran Campeona PI: de Horacio Yerpo.

Gran Campeón PO: de Horacio Yerpo; Reservado Gran Campeón PO: de Anita SG; Tercer Mejor Macho PO: de Santa Inés SG.

Gran Campeona PO: de Horacio Yerpo; Reservada Gran Campeona PO: de Felipe A. Pérez Maldonado.

Poll Merino Australiano. Gran Campeón y Gran Campeona PO: de Pablo y Magdalena Platero.

Merino Australiano. Gran Campeón y Gran Campeona PI: de Douglas Cortela. Gran Campeón PO: de Josemir Lujambio; Reservado Gran Campeón

¡HAGA DESPEGAR SUS CULTIVOS Y OBTENGA EL MAYOR RENDIMIENTO!

OFRECEMOS	LO HACEMOS	BASES Y ZONAS DE OPERACIONES
<ul style="list-style-type: none"> • Fumigación • Fertilización • Siembra • Trazabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiente • Rápido • Económico • Seguro 	

CONTACTO | ☎ 095 038 586 | 🌐 agroalas.com.uy | 📩 info@agroalas.com.uy

PO: de Pablo y Magdalena Platero; Tercer Mejor Macho PO: de Douglas Cortela. Gran Campeona PO: de Douglas Cortela; Reservada Gran Campeona PO: de Pablo y Magdalena Platero.

Merilín. Gran Campeón PI: de Bernardo Nadal Maisterra; Reservado Gran Campeón PI: de La Loma SG; Tercer Mejor Macho PI: de La Loma SG.

Gran Campeón PO: de Bernardo Nadal; Reservado Gran Campeón PO: de La Loma SG; Tercer Mejor Macho PO: de Felipe Sanguinetti García.

Romney Marsh. Gran Campeón PI: de Valle de San Gerónimo SC; Reservado Gran Campeón PI: de Juan Feo Núñez. Gran Campeona PI: de Juan José Martínez Ortiz; Reservada Gran Campeona PI: de Juan Feo Núñez; Tercera Mejor Hembra PI: de Juan Feo Núñez.

Gran Campeón PO: de Pablo Alvez; Reservado Gran Campeón PO: de Juan José Martínez. Gran Campeona PO: de Juan José Martínez; Reservada Gran Campeona PO: de Pablo Alvez; Tercera Mejor Hembra PO: de Valle de San Gerónimo.

Texel. Gran Campeón PI: de Leonardo Barera Mir; Reservado Gran Campeón PI: de Nicolás Piñeyrúa Serres; Tercer Mejor Macho PI: de Lucas La Cava Vela. Gran Campeona PI: de Lucas La Cava Vela; Reservada Gran Campeona PI: de Onna María Sirvys Viana; Tercera Mejor Hembra PI: de Nicolás Piñeyrúa Serres.

Gran Campeón PO: de Bruno Maicol Ricci; Reservado Gran Campeón PO: de Lucas La Cava; Tercer Mejor Macho PO: de Nicolás Piñeyrúa. Gran Campeona PO: de Nicolás Piñeyrúa; Reservada Gran Campeona PO. De

Franco Merli; Tercera Mejor Hembra PO: de Francisco Bianchi.

Hampshire Down. Gran Campeón PI: de Matías Daniel Núñez Arbiza; Reservado Gran Campeón PI: de Gabriel García Pintos y familia; Tercer Mejor Macho PI: de Carlos Ignacio Suárez Díaz. Gran Campeona PI: de Gabriel García Pintos y Familia; Reservada Gran Campeona PI: de Valeria Silva y Lisandro Cabrera; Tercera Mejor Hembra PI: de Matías Daniel Núñez Arbiza.

Gran Campeón PO: de Mabel Fajardo; Reservado Gran Campeón PO: de Matías Núñez Arbiza; Tercer Mejor Macho PO: de Capela SRL. Gran Campeona PO: de E. Martín, E. Pérez y S. Arrizabalga; Reservada Gran Campeona PO: de Matías Núñez Arbiza; Tercera Mejor Hembra PO: de E. Martín, E. Pérez y S. Arrizabalga.

Suffolk. Gran Campeón PI: de Pío Segredo; Gran Campeona PI: de Joaquín Rossi Ceranti; Reservada Gran Campeona PI: de Joaquín Rossi Ceranti.

Gran Campeón PO: de Marcelo del Pino. Gran Campeona PO: de Marcelo del Pino; Reservada Gran Campeona PO. De Laura Ceranti Hs.

Ile de France. Gran Campeón y Gran Campeona PO: de Maximiliano González y Rómulo Amiassorho.

Poll Dorset. Gran Campeón PI: de Genética D'Arenberg SA; Gran Campeona PI: de Genética D'Arenberg SA. Gran Campeón PO: de Genética D'Arenberg SA. Gran Campeona PO: de Genética D'Arenberg SA; Reservada Gran Campeona PO. De Genética D'Arenberg SA.

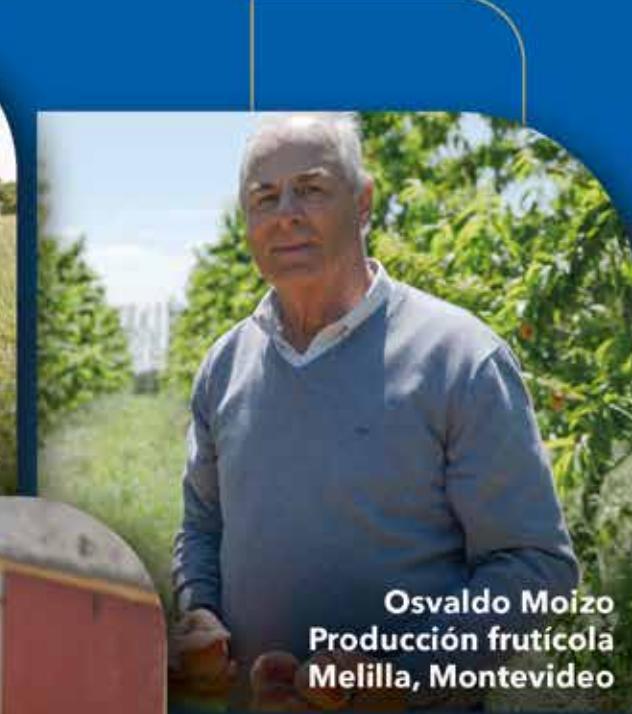
Merino Dohne. Gran Campeón PI: de Capurro Barcia Hnos.;



SIGAMOS CRECIENDO



María Rosario Pérez
Producción lechera
Cardal, Florida



Osvaldo Moizo
Producción frutícola
Melilla, Montevideo



Pedro Sanguinetti
Servicio maquinaria agrícola
Young, Rio Negro

PRÉSTAMOS CON GARANTÍA SIGA SIN COSTO

Aprovechá vos también y solicitalo hasta el **31 de marzo** con muchos beneficios:

- Tasa bonificada.
- Garantía SiGa Pymes GRATIS.
- 4 años de plazo.
- 6 meses de gracia.

Informate más en brou.com.uy

*Sujeto a aprobación crediticia. Válido para sectores comprendidos en la declaración de emergencia agropecuaria.

Reservado Gran Campeón PI: de Capurro Barcia Hnos.; Tercer Mejor Macho PI: de Scremini Taranco Hnos. Gran Campeona PI: de Scremini Taranco Hnos.; Reservada Gran Campeona PI: de Capurro Barcia Hnos.

Gran Campeón PO. De A y E Stolovas Hnos SG; Reservado Gran Campeón PO: de Néstor Larrosa; Tercer Mejor PO: de Scremini Taranco Hnos.

Dorper. Gran Campeón PI: de Mauricio Nicoletti Emani; Reservado Gran Campeón PI: de Mauricio Nicoletti Emani. Gran Campeona PI: de Mauricio Nicoletti Emani; Reservado Gran Campeona PI: de Federico Burgoño; Tercera Mejor Hembra PI: de Mauricio Nicoletti Emani. Gran Campeón PO: de Mauricio Nicoletti Emani; Reservado Gran Campeón PO: de Mauricio Nicoletti Emani; Tercer Mejor Macho PO: de Matías Núñez Arbiza. Gran Campeona PO: de Mauricio Nicoletti Emani; Reservada Gran Campeona PO: de Mauricio Nicoletti Emani; Tercera Mejor Hembra PO: de Federico Núñez.

Border Leicester. Gran Campeón PO: de Federico Larrosa; Reservado Gran Campeón PO: de Juan Martín Olivera.

Criollos. Gran Campeón y Campeón Padrillo Menor: de San Antonio Sociedad Civil.

Gran Campeona y Campeona Yegua Menor: de Enrique Miguel Musacco Agresta; Reservada Gran Campeona y Reservada Campeona Yegua Menor: de San Tantonio Sociedad Civil.

Mejor Incentivo Macho: de Ignacio Curbelo Iribarren. Mejor Incentivo Hembra: de María Lucía Maglia Gallero.

Paint Horse. Gran Campeona y Mejor Ejemplar de Ila Raza: de Nascimento y Barreto.

Gran Campeón: de Gustavo Ramón Berti Canessa; Reservado Gran Campeón: de Josefina Martirena; Tercer Mejor Macho: de Sergio Bonetto.

Campeona Hembra Preparatorio: de Sergio Bonetto; Reservada Campeona Hembra Preparatorio: de Carlos Alejandro Sena y Silvana Ibáñez.

Cuarto de Milla. Gran Campeona: de Alejandro Operti Calatroni; Reservada Gran Campeona: de Alejandro Operti Calatroni; Tercera Mejor Hembra: de Joaquín Jiménez de Aréchaga.

Appaloosa. Gran Campeón: de Carlos Alejandro Sena y Silvana Ibáñez. Gran Campeona: de Carlos Alejandro Sena y Silvana Ibáñez.



Fotos: Manuela García Pinto

40 AÑOS OFRECIENDO E INNOVANDO CON PRODUCTOS BIOLÓGICOS Y QUÍMICOS

#Calidadentodosloscampos



LALLEMAND PLANT CARE



CALISTER

CALIDAD EN TODOS LOS CAMPOS

Ruta 101 - Km 23.500 - Canelones - Uruguay

Atención al Cliente: 0800 1827

www.calister.com.uy



De todos los Códigos QR con los que vas a cruzarte hoy, este es el único que **puede hacer que tu ganado valga más.**

Si vacunaste contra la Tristeza Parasitaria con Hemovac C, certificalo.

certificadohemovac.com.uy

Por más información sobre Hemovac C, podés comunicarte con la Dra. Josefina Ferrari, al 097 388 818, o a jferrari@koniglab.com

HemoVac C
Vacuna trivalente contra Babesia y Anaplasma



Martín Olaverry, Dra. Ana Acuña, Ing. Agr. Nicolás Lussich, Pablo Mestre y Ec. Aldo Lema

CONFERENCIA EN LA EXPO DURAZNO

¿Qué esperar de la economía en un mundo desafiante?

En la conferencia Números con Ideas, ¿Qué esperar de la economía en un mundo desafiante?, organizada por la Sociedad Rural de Durazno (SRD), Rurales El País y Radio Carve en el marco de la Expo Durazno 2024, el Ing. Agr. Nicolás Lussich y el Ec. Aldo Lema dejaron en claro que Uruguay sigue siendo un gran lugar para vivir y para invertir.

Si bien reconocieron las debilidades -costos elevados, aranceles altos de ingreso a los mercados y una coyuntura de tipo de cambio desfavorable

para el rubro agroexportador-, resaltaron las fortalezas y, entre ellas, los expertos valoraron la claridad en las reglas de juego y la estabilidad política.

A su vez, la oportunidad estratégica de proveer de alimentos y materias primas al mundo dan ventaja a Uruguay, sobre todo cuando se analiza el comportamiento que ha mostrado la demanda en el último tiempo, y su ubicación estratégica del frente al resto del mundo.

Con la moderación del comunicador Martín Olaverry, Lussich y Lema hablaron de la situación a nivel mundial, las perspectivas para el futuro, el panorama de Argentina y Brasil, la situación de la demanda china y de la Unión Europea, la inflación en Estados Unidos y el impacto de los diferentes conflictos bélicos en la oferta, la demanda y los precios de los commodities.

"URUGUAY TIENE UNA ESTABILIDAD DIFERENTE Y LOS INVERSORES LO VALORAN"

"Es un año con muchos temas relevantes, por ejemplo la elección en Estados Unidos y las implicancias de una estrategia poca cooperadora de (Donald) Trump con China, en caso que gane", expresó el economista Lema sobre el panorama internacional, asegurando que tendremos una segunda mitad de década muy desafiante, con impactos aún de un quinquenio complejo con la salida de la pandemia, la guerra entre Rusia y Ucrania y la sequía.

"El alza de precios de los alimentos o las materias primas no necesariamente se puede sostener en un mundo económico más fragmentado,

con acuerdos comerciales que se dan por ideología, riesgos en el proteccionismo, globalización o comercio mundial", expresó.

De todos modos, sostuvo que América Latina sigue en la situación compleja de siempre, pero Uruguay tiene una estabilidad diferente y esto los inversores lo valoran.

Por otra parte, expresó que hoy tenemos un mundo de dos motores: China y Estados Unidos: si China se ve disminuido y Estados Unidos tiene riesgo de sobrecalentarse "habrán consecuencias financieras". Agregó que el escenario favorable es ver al gigante asiático con dinámica y Estados Unidos creciendo, sin sobrecalentarse, porque allí habrá problemas de suba de tasas o flujos de capital que no vengan a la región.

China, por su parte, no ha agotado con urgencia las políticas para incrementar su crecimiento potencial. "China cae porque al principio es fácil crecer mucho, y después requiere reformas más complejas y tiene un gran problema de productividad, por eso pesa en el mundo cada día más, pero crece menos. Me preocupa la perspectiva de la segunda mitad de la década porque no parece que China haga esas reformas y sea el salvavidas del pasado", explicó.

Los commodities dependen del crecimiento mundial y lo que pase con el dólar. "No parece que hubiera un crecimiento mundial, sino lo opuesto. Puede haber un dólar fuerte en el mundo, pero es la contracara de precios bajos y problemas en los países que exportamos", desarrolló el economista.

A su vez, indicó que se espera

estabilidad en el tipo de cambio, salvo algún evento global que pueda ser disparador al alza: "En este panorama de década complicada, debemos poner el foco en el crecimiento económico potencial del país. No veo en debate políticas que busquen subir el crecimiento, y el enfoque es distributivo sin que estén las fuentes o las medidas correctas, por eso debemos bajar expectativas".

En este escenario complejo que se presenta por delante, para Uruguay "la clave es subir la productividad".

Para cerrar, Lema dijo que en cualquier escenario que resulte de las elecciones –sea cambio o continuidad– será a "la uruguaya", y eso es bueno porque corresponde a la fortaleza que existe como país de una estabilidad política.

EL AGROPECUARIO ES "UN BUEN ÁMBITO DE NEGOCIOS"

Por su parte, Lussich abrió con una frase contundente: "El sector agropecuario ha tenido un desarrollo y una productividad que lo vuelven un buen ámbito de negocios".

En este sentido y en la región, nuestro país tiene una ubicación destacada porque el mundo hoy da oportunidades a los agronegocios. De todos modos, aclaró que hay desafíos de mercados, costos y agenda de productividad.

Habló de que China está en posición de especulación, buscando menores precios. "Lo bueno es que nadie en el sector ganadero pensó que se iban a sostener precios por encima de los

US\$ 5, aunque después cayó dos escalones".

Lussich dijo que Uruguay debería pensar en colocarse en los mejores mercados, y más allá de la discusión actual, es difícil entender cómo nuestro país está en el Mercosur, considerando la escala y el manejo político de Brasil y Argentina.

Habló también de los principales desafíos: controlar el déficit fiscal, bajar la inflación y tener políticas que permitan una base de desarrollo en la productividad, innovando y con desarrollo social. "Han habido cambios en las metas fiscales. El mundo cambió y no vendemos a los mismos precios, pero en el esfuerzo por controlar la inflación hay un encarecimiento relativo, eso pasa en cualquier país que intenta estabilizar los precios. La luz amarilla en los agronegocios es que los precios cayeron, pero los costos no han bajado", explicó el especialista en agronegocios.

"Tenemos que olvidarnos del dólar e ir a los costos y la productividad. El Banco Central tuvo una política en los últimos dos años que muestra una señal muy fuerte. El escenario macro en agronegocios es complejo, pero la oportunidad está en bajar los costos. Pensemos que los precios bajan en ascensor y los costos en escalera", expresó.

Lussich comentó que el sector agropecuario uruguayo es un ejemplo en la productividad, y ahí es donde encuentra una injusticia, porque la caída de precios "es lo que los ha hecho ser más productivos".

"Veo un dólar acompañado a

la inflación, salvo un escenario imprevisto. La economía va a crecer más, y el Banco Central no tendrá razones para manejar las tasas de interés de forma menos contractiva, porque la economía crece. Hacia 2025 no veo cambios drásticos en el dólar.

Para el sector cárnico, Lussich afirmó que no ve a Argentina irrumpiendo en el mercado de forma drástica, pudiendo generar perjuicio a Uruguay. "Están mal, con un gran empobrecimiento, y habrá que ver si las medidas de (Javier) Milei y (Luis) Caputo permiten bajar la inflación. Con Brasil sucede algo similar, en los últimos años creció por encima de lo esperado pero hay agen-

da de reformas pendientes", indicó.

Por otra parte, comentó que Uruguay tiene niveles de contención que permiten ser optimista gane quien gane. Y explicó: "Si el FA gana, tendría que haber una agenda de izquierda, pero si la coalición gana habrá que ver también qué pasa con las iniciativas liberales que no prosperaron, como la liberalización de combustibles. Uno puede hacer presupuestos, pero como todo en la vida, los cambios se dan cuando cambian las condiciones, y las sociedades dan el salto cuando empiezan a combinar innovaciones, energías renovables, tecnologías y servicios globales", concluyó.

Nos reencontramos
en la Expoactiva

Un nuevo año con el mismo objetivo:
acompañar, intercambiar, aprender y crecer.

surco.com.uy



GUÍA TIERRA

REGISTRO DE PROVEEDORES

Artigas

Negocios Rurales

GASTÓN ARAÚJO	4772.1414
OTTO FERNÁNDEZ NR	4772.2818
ROBERTO BERTSCH	4772.2215
RODEOS NR	4773.1743

Diversos

AGROVENTAS	4772.3110
BARRACA ARAUJO	4772.2750

Negocios Rurales

ESC. DANIEL SILVEIRA NR	4642.4728
F. RODRIGUEZ DOS SANTOS NR	4642.2017
JULIO NÉSTOR ALORI	4642.7557
RICARDO ISASA Y CÍA	4642.2085

Diversos

AGROVENTAS	4642.5790
BIORACIÓN	4642.7242
SFR CERRO LARGO	4642.4706
VETERINARIA RIO BRANCO	4675.2115

Canelones

Negocios Rurales

Cuitiño
Propiedades - Real Estate
TASACIONES EN TODO EL PAÍS
VENTA Y ARRENDAMIENTOS DE CAMPOS Y FINCAS:
www.cuitinopropiedades.com.uy

DIEGO MACHÍN CLADERA 099 270 349
llicdiegomachin@adinet.com.uy
Ruta 11 km. 85 - Santa Lucía

GUILLERMO HAUSER NI 098 056 569

Varios
GENTOS URUGUAY SA 2682.9944
NUTREA 2323 33 33
PROLESA 4332.1876

Cerro Largo

Luis Bengochea
NEGOCIOS RURALES
Tels.: 4642 3143 - 4642 2687 - Fax: 4642 5329
e-mail: bengosrl@adinet.com.uy
Melo

Colonia

Negocios Rurales

CRADECO LTDA.	4558.8303
ESC. PAGÉS MAÑAY	4542.2375
ESC. TOMÁS CABRERA PEILE	4536.9080
FEDERICO GARLAND CARBALJ	4554.6778
GABRIEL NICOLLEAU N/R	4536.9922

Maquinaria Agrícola

AGRO LAVALLE	4576.2131
HP SRL.	4558.8620
SILVA CALIGARI	4558.8259

Semillas

A.D.M.	4544.6089
AGROPECUARIA EL OMBÚ SRL	099.975248
FADISOL SA	4576.2283
KILAFEN	4542.6099

Diversos

AGROPECUARIA VALDENSE	4558.8080
GIMETA	4574.2205
INTERAGROVIAL	4576.2791
LAS PLACES COLONIA SAN PEDRO	4520.2655
LAS PLACES OMBUES DE LAVALLE	4576.2722
SFR TARARIAS	4574.2168

Durazno

Negocios Rurales

ANDRADE RODRÍGUEZ LTDA.	4362.3690
ANDRÉS CAL	4362.8015
ESC. ARAMBURU Y CIA. LTDA.	4367.9852
RAMOS & GARCÍA AGRONEGOCIOS	4362.3917

Diversos

AGROPECUARIA SILVEIRA	4362.3316
COLEGIO SAN LUIS	4362.2028
INTENDENCIA DE DURAZNO	4362.3891
LABORATORIO ORIENTAL	4362.5006

Flores

Negocios rurales

ALEJANDRO ILUNDAIN	4364.4559
ESC. RICARDO L. DÍAZ	4364.3350
ESC. MARTÍN SORUET	4364.2359
OSCAR EDUARDO ILUNDAIN	4364.2627
RODEOS NR	4364.5184

Diversos

PROLESA	4364.3428
UNION RURAL DE FLORES	4364.2624
VEICUER S.R.L.	4364.2062
ALBERTO DEL PINO CONCESIONARIO	4364.2372

REVISTA ARU

Su tarjeta personal,
mes a mes, en manos de
**3000 potenciales
clientes**
info@duplex.com.uy

Florida

Negocios Rurales

ESC. ROMUALDO RODRÍGUEZ	4352.2222
ESC. RUBEN URCHITANO NR	4352.4596
GUSTAVO BASSO NR	4352.7303
LUIS A. PATIÑO SRL	4352.4717
WALTER HUGO ABELENDA N.R.	4352.7297

Maquinaria Agrícola

AGRI CAR	4352.8532
AGRONEGOCIOS DEL SUR	4354.7194
Diversos	

ALMACÉN RURAL	4352.5105
R.D.M.	4352.2008

JUAN FONSECA SRL
JULIO NÉSTOR ALORI Y CÍA.
MEGA AGRO
NICOLICH Y CÍA.
ORIBE REMATES SRL
PEREZ RODRÍGUEZ
RODEOS NR
VICTORICA Y ASOCIADOS
ZAMBRANO Y CIA.

Semillas	2924.0166
AGRITEC SA	2924.4813
AGROPICK	2606.2347
AGROTERRA SA	2924.0162
COOPAR SA	2204.4040
GEPE LTDA.	2924.8570
MALTERÍA URUGUAY SA	2916.5886
PROCAMPO URUGUAY SRL	2600.8547
SAMAN	2208.1421
SAUDU	2508.6322
SEMILLERÍA SURCO SA	2507.7753
YALFIN SA	2200.1112

GUILLERMO GORLERO & CÍA
099 101 272 - 2915 16 04
gorlero@gorlero.com.uy

Maquinaria Agrícola

C.U.M.	2924.0589
CALZÁ HERMANOS S.A.	2309.6164
CORPORACIÓN GLOBAL	2323.8888
DANAL LTDA.	2208.6363
DIMASA	2929.0207
IGOR TRACTORS	2369.0835

Paysandú

Negocios Rurales

BULANTI & CÍA. LTDA
DE MARÍA AGRONEGOCIOS
ESTEBAN B. RUIZ SRL
JOSÉ P. CURUCHET & CÍA LTDA.

4722.3991
4722.0039
4742.2112
4722.6938

Semillas

BASELTO
GROWING
SANSONI
TERRA NOVA

4724.2740
4723.6655
4724.0653
4722.7899

Diversos

AGROMETAL
BALANZA CASTRO NEGOCIOS
LAIAI
TERRAFÉRIL

4724.2159
4722.8179
4723.6655
4723.6655



Río Negro

Negocios Rurales

COPAGRAN
HÉCTOR INDARTE NR
MUÑOZ & CÍA.
GRONDONA & LUSIARDO SRL
HACIENDAS DEL LITORAL SRL
INDARTE NR

4567.3111
4567.2001
4567.7212
4567.2971
4567.6400
4567.2276

Maquinaria Agrícola

CLAAS
J. HARTWICH

4567.3685
4567.2070

Diversos

METALÚRGICA LODAR SRL
NICOPLAS
AGRISAT
DESARMADERO YOUNG
TALABARTERIA PASOS

4567.4036
4567.2369
4567.6891
4567.9633
4567.5199

Rivera

Negocios Rurales

JOSÉ A. VALDEZ Y CÍA.
MARRERO LTDA.
OTTO FERNÁNDEZ NR
RODRIGO GONZÁLEZ ALMEIDA

4622.4057
4622.0686
4622.3288
4622.8124

REVISTA ARU

Su tarjeta personal, mes a mes, en manos de
3000 potenciales clientes

info@duplex.com.uy

Soriano

Diversos

PROLESA
VETERINARIA EL GAUCHO

4622.9670
4622.4046

Negocios Rurales

CARLOS Y MARTÍN ROMANO
ESC. ASUNTOS RURALES
ESC. PAGÉS MAÑAY
ESC. TOMÁS CABRERA PEILE
RODEOS NR
TORNELLII & CHIAVAZZA

4536.9554
4532.9973
4534.2276
4536.9080
4534.2124
4536.7042

Rocha

Negocios Rurales

CAMPYLIR S.A.
CARLOS BACHINO LTDA.
NÉSTOR BIRRIEL CAL NR

4472.0200
4456.7865
4472.2851

ELECTROTECNIA SOLUCIONES EFICIENTES

099 860 062 - info@electrotecnia.uy
Piedras 187, Rocha

Salto

Negocios Rurales

CÁNEPA NR
COMAR LTDA.
GAUDÍN HNOS. SRL
MIGUEL PIZZARROSSA NR.

4732.5401
4732.5101
4733.0918
4734.0300

Diversos

AGROVENTAS
BARRACA CARRARA
VET. BORTAGARAY

4733.5475
4737.8847
4732.5937

Maquinaria Agrícola

MAQUIAGRO
MARY S.R.L.
MELAZZI
SERVI AGRO
TALLER MARTÍNEZ

4532.0060
4538.8041
4532.3175
4536.9218
4534.2552

Repuestos

AGROMAYORISTAS
AGRO RESPUESTOS CARDONA
CASA JORGE MÉNDEZ
NACRESOL
TRILCAR S.R.L.
TRITEC
DOÑA MARTHA S.R.L.

4534.2839
4536.8203
4532.2789
4532.7674
099.543039
4532.9606
4534.2510

Semillas

ALPINO AGRONEGOCIOS
BARRACA JORGE W. ERRO SA
COOPERATIVA AGRARIA LTDA.

4532.7353
4534.2454
4532.3408

Diversos

AGROSAT
ARAG
EL LABRADOR AGROINSUMOS

4534.4922
4532.1300
4532.0584

San José



Tacuarembó

Negocios Rurales

ESC. ARIEL LÓPEZ GIORDANO
ESC. WALTER CLARIGET S.A.
HEBER HERNÁNDEZ Y ASOCIADOS
JOSÉ A. VALDEZ Y CÍA.
MARIO SOTTO
MARRERO LTDA. NR
SERGIO URRUELA

4664.2895
4632.4368
4632.0632
4632.5555
4632.2852
4632.4286
4632.2356

Treinta y Tres

Negocios Rurales

ESCRITORIO IZMENDI
JORGE STRAUCH NR
JUAN BREA SARAVIA
MIGUEL A. IZMENDI
RODEOS NR

4452.2031
4452.2415
4464.5244
4452.2706
099797672

Desde 2000  2000

-INTERNET CORPORATIVO RURAL-

SU EMPRESA CONECTADA CON EL MUNDO

**Estar en el campo, ya no es un impedimento:
Dedicado conecta tu empresa a internet,
con la misma calidad que si estuviera en la ciudad.**

Contamos con productos y servicios a medida para todo tipo de empresas:
energía eólica, emprendimientos agropecuarios, industriales, turísticos y comerciales.

No importa donde esté su empresa. Nosotros la conectamos.

INTERNET sin límites **Siempre PAGÁS** lo mismo **MÁXIMA** Velocidad **CONEXIÓN** permanente **Servicio Técnico** 24 HS

Cobertura **NACIONAL**



Dedicado  2901 1010 dedicado.com

RELACIONES DE PRECIOS EN EL MERCADO DE HACIENDA

FUNDAMENTACION del ANALISIS

Este trabajo tiene por objetivo analizar las relaciones de precios en el mercado de haciendas, tanto en la relación producción industria como el mercado intra ganadero de reposición. También la participación en el valor generado por la cadena cría - invernada - industria. A los efectos de comparar las relaciones de precios a lo largo de la serie analizada se propone la creación de un coeficiente de relaciones de mercado para su interpretación objetiva. El producto final de la cadena productiva ganadera es la res industrializada, cuyo valor más objetivo es informado por INAC bajo la denominación Novillo Tipo (datos generados a partir de enero de 2007 hasta la fecha). A partir de dicho dato se establecen las relaciones de intercambio en la mencionada cadena.

Se parte de la premisa que el productor es tomador de precio. Así es que el Novillo Tipo es la variable determinante del valor del novillo vendido por el productor, esta última la variable dependiente. A su vez, considerando que el productor criador es tomador de precio, el valor del novillo gordo es el determinante del valor de la reposición identificado en el ternero pronto para ingresar a recría e invernada (en este caso la variable dependiente).

Para afirmar que una variable es determinante de otra es necesario demostrar previamente, por un sencillo método estadístico, en qué medida la variable independiente se correlaciona con la variable dependiente. Dicho de otra manera, el cálculo de correlación entre dos variables indica en qué medida una de ellas varía sistemáticamente en el mismo sentido que la otra. Las variables determinantes son, en cada caso, el Novillo Tipo respecto del Novillo Gordo, y este último respecto del valor del ternero reposición.

Una vez estimada la medida de correlación y siempre que esta sea significativa, es posible formular matemáticamente la ecuación que permite calcular el valor de la variable dependiente a partir de un valor dado de la variable independiente. Para una mejor comprensión, dado un valor de novillo tipo informado por INAC estimar el valor que las

relaciones históricas de mercado determinan para el novillo gordo. En el caso de la reposición, dado un valor del novillo gordo estimar el valor que las relaciones históricas de mercado determinan para la reposición. Estas estimaciones son ciertas si previamente aceptamos que en el largo plazo el mercado no tiene distorsiones, esto último demostrable a partir de una correlación alta entre las variables ya mencionadas.

La construcción del coeficiente de relaciones de mercado surge de comparar los valores efectivamente pagados en el mercado con aquel estimado a partir de la ecuación que interpreta matemáticamente las relaciones de intercambio en toda la serie analizada. Cuando el coeficiente de mercado es igual a 1 el valor efectivamente pagado al productor se corresponde con el valor estimado a partir de las relaciones históricas del mercado (para cada caso, mercado con destino a industria e intra ganadero o de reposición). Cuando el coeficiente es superior a 1 indica que el mercado está pagando por encima de lo estimado en función de las relaciones históricas, relación favorable al vendedor. Cuando está por debajo de 1 indica lo contrario, el valor real es menor al que surge de las relaciones históricas, relación favorable al comprador. Es necesario advertir al lector que el coeficiente debe ser tomado con las limitaciones del análisis, no adjudicándole otro valor que una mera referencia a las relaciones históricas en el vínculo industria - producción o bien invernador - criador. La casuística que influye en las relaciones de intercambio (falta o exceso de pasto, mercados externos más o menos demandantes, etc.) se diluye en la serie histórica y solo puede servir de argumento para comprender situaciones puntuales en la evolución del coeficiente a lo largo de la serie analizada.

IMPORTANTE: Las relaciones históricas son dinámicas siendo que se alimentan con nuevos datos mes a mes, por lo tanto, la ecuación que las define no es estática, sino que varía cada mes toda vez que va incorporando nuevas relaciones de precios. Esta dinámica es válida en la medida que se mantenga una correlación alta entre las variables en toda la serie analizada.

INFORME CORRESPONDIENTE A Enero 2024

En ENERO/24 el valor del Novillo Tipo revierte su tendencia a la baja. Respecto de la estimación a diciembre se incrementó 3,6%. El valor del Novillo Gordo, informado por INAC, aumentó 7,2% respecto del mes anterior. En consecuencia, el valor agregado industrial (NT - NG) se redujo en 5,39% de un mes para el siguiente.

Valor del kg de ternero de reposición (informado por ACG) se incrementó 2,83% en relación al valor informado en diciembre.

INDICADOR DE MERCADO

El indicador de mercado del novillo gordo se recuperó respecto del mes anterior, ubicándose 5,8 puntos por debajo de la relación de equilibrio de mercado según la serie histórica analizada. Persiste en la situación desfavorable al productor.

El indicador de mercado para la reposición revierte su tendencia al alza, no obstante, se mantiene por encima de la línea de equilibrio – favorable al criador -, ubicándose 1,8 puntos por sobre la misma.

En enero de 2024 se mantuvo la mayor participación de la invernada en el valor del producto final de la cadena, si bien desciende del 50% al 47% respecto del año anterior. A su vez la industria aumentó su participación del 24% al 26%, también lo hizo la cría aumentando del 26% al 27%

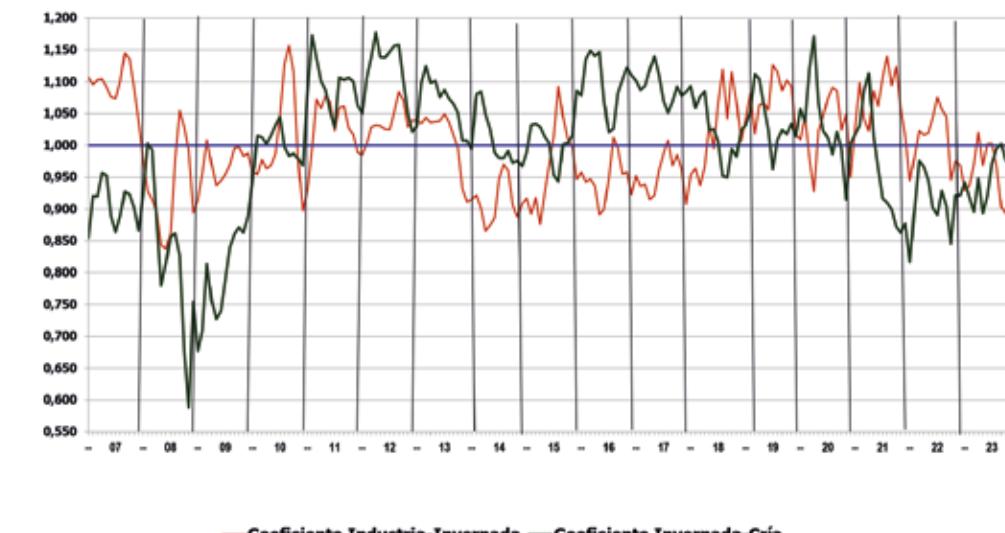
I - INFORME

(Ver fundamentación conceptual del análisis en el punto II. Anexo)

Coeficientes de los últimos 12 meses:

	Feb-23	Mar-23	Abr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Ago-23	set-23	Oct-23	Nov-23	Dic-23	Ene-24	Prom. 12 meses
Coeficiente novillo gordo	0,936	0,971	1,020	0,969	1,002	1,003	0,967	0,904	0,892	0,921	0,914	0,942	0,95
Coef. Ternero reposición	0,918	0,896	0,948	0,893	0,922	0,972	0,995	1,002	0,975	0,984	1,048	1,018	0,96

Gráfico 1 - Coeficiente de relaciones de intercambio en el Mercado Ganadero
datos a Enero/2024 - considerando correcciones NT a partir de enero/2022



Análisis: En el mes de ENERO de 2024 el Novillo Tipo (U\$S 1.366/cabeza) aumentó 3,6% respecto del mes anterior. En el mismo período el valor del novillo gordo (INAC) incrementó 7,2%. De acuerdo a estos valores el coeficiente del novillo gordo en diciembre (rojo en el gráfico 1) aumentó 2,8 puntos ubicándose 5,8 puntos por debajo de la media de mercado. Situación aún desfavorable al invernador. Por su parte el coeficiente del mercado de reposición (verde en el gráfico 1) cayó 3 puntos respecto a diciembre, ubicándose 1,8 puntos por encima de la media del mercado, persistiendo la situación favorable al criador.

Efecto Intra Anual:

Resulta de interés analizar la variación intra-anual del coeficiente de mercados. Partiendo de la premisa de que la oferta y demanda no es la misma a lo largo del año, es de esperar que el coeficiente de mercado adopte tam-

bien valores estacionales. En el cuadro 3 se presenta la variación del coeficiente de mercado por año (filas) y mes a mes (columna). Los valores del 2023 se presentan por separado para ser comparados con el promedio de los 16 años anteriores.

En la serie enero/2007 a enero/2024 el valor del novillo gordo cotizó en promedio el 77,4% del valor del novillo tipo. Esta relación se redujo al 75,8% en los últimos 12 meses.

En el mismo período el ternero de reposición de 160 kgs cotizó en promedio el 37 % del valor del novillo gordo vendido por el invernador a la industria. En los últimos 12 meses esta relación se redujo al 34,2%.

La relación de reposición (Kg flaco/kg gordo) promedio en los 205 meses analizados fue 1,12. En los últimos 12 meses se redujo a 1,04. Prácticamente igualando el valor de la reposición con el valor del gordo.

Efecto Intra Anual:

Resulta de interés analizar la variación intra-anual del coeficiente de mercados. Partiendo de la premisa de que la oferta y demanda no es la misma a lo largo del año, es de esperar que el coeficiente de mercado adopte tam-

bien valores estacionales. En el cuadro 3 se presenta la variación del coeficiente de mercado por año (filas) y mes a mes (columna). Los valores del 2024 se presentan por separado para ser comparados con el promedio de los 17 años anteriores.

Cuadro 3. Coeficiente Novillo gordo Novillo Tipo													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	PROM. AÑO
2007	1,070	1,060	1,069	1,073	1,063	1,050	1,049	1,077	1,121	1,115	1,074	1,023	1,07
2008	0,965	0,920	0,912	0,897	0,850	0,846	0,873	0,992	1,069	1,042	0,997	0,890	0,94
2009	0,900	0,936	0,988	0,956	0,925	0,931	0,942	0,960	0,985	0,988	0,975	0,978	0,96
2010	0,952	0,950	0,975	0,963	0,969	0,989	1,049	1,130	1,162	1,123	0,984	0,909	1,01
2011	0,944	1,011	1,092	1,078	1,099	1,089	1,044	1,079	1,082	1,047	1,037	1,007	1,05
2012	1,003	1,020	1,048	1,050	1,047	1,041	1,041	1,069	1,103	1,090	1,048	1,057	1,05
2013	1,059	1,054	1,064	1,055	1,056	1,056	1,067	1,056	1,033	1,013	0,949	0,929	1,03
2014	0,932	0,939	0,918	0,882	0,891	0,903	0,967	0,991	0,982	0,929	0,908	0,928	0,93
2015	0,936	0,910	0,934	0,891	0,941	0,986	1,031	1,112	1,062	1,027	1,015	0,961	0,98
2016	0,973	0,955	0,960	0,946	0,903	0,900	0,948	1,012	0,995	0,955	0,958	0,923	0,95
2017	0,970	0,953	0,957	0,932	0,938	0,978	1,007	1,027	0,988	1,004	0,982	0,926	0,97
2018	0,967	0,980	0,953	0,982	1,051	1,013	1,083	1,137	1,060	1,128	1,085	1,022	1,04
2019	1,042	1,082	1,018	1,063	1,067	1,056	1,126	1,115	1,086	1,103	1,093	1,019	1,07
2020	1,009	1,047	0,980	0,927	1,023	1,045	1,074	1,091	1,086	1,024	1,049	0,950	1,03
2021	1,027	1,099	1,041	1,023	1,086	1,061	1,106	1,140	1,094	1,123	1,059	1,015	1,07
2022	0,944	0,982	1,023	1,016	1,019	1,044	1,075	1,056	1,045	0,945	0,975	0,968	1,01
2023	0,929	0,936	0,971	1,020	0,969	1,002	1,003	0,967	0,904	0,892	0,921	0,914	0,95
Prom. 07 al 23	0,978	0,990	0,994	0,986	0,994	0,999	1,029	1,059	1,051	1,032	1,006	0,966	1,0
2024	0,942												

En el mes de enero de 2024 el coeficiente de relación de mercado (0,942) se ubicó 3,6 puntos por debajo del promedio de los 17 años anteriores (0,978).

Distribución del valor generado en la cadena:

Serie Histórica: En la formación del valor del novillo tipo, tomando la serie histórica a partir de enero de 2007 (205 meses analizados), la industria participó en el 23% de dicho valor, la invernada (recria y engorde) el 48% y la cría aportó el restante 29%. (Ver cuadro 4.)

Cuadro 4. Enero de 2007 a Enero de 2024, participación de cada eslabón de la cadena en el valor generado:

Valores promedio serie histórica:	en %	en U\$S
Cría	29%	330
Invernada (incluye recria)	48%	566
Industria	23%	259
Novillo Tipo	100,0%	1.145

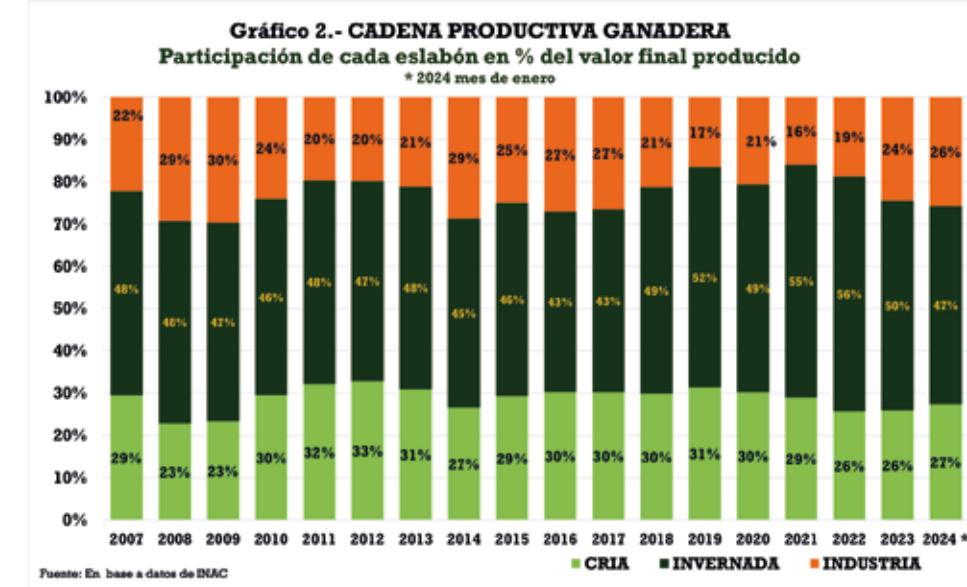
Último año móvil: En el promedio de los últimos 12 meses la industria incrementó 1,5 puntos su participación en el valor final del producto. La cría por su parte resignó 2,9 puntos, en consecuencia, la invernada aumentó 1,4 puntos su participación en el valor final del producto. (Ver cuadro 5)

Cuadro 5. Últimos 12 meses, participación de cada eslabón de la cadena en el valor generado:

Valores promedio ultimos 12 meses:	en %	en U\$S
Cría	26,1%	378
Invernada (incluye recria)	49,4%	720
Industria	24,5%	354
Novillo Tipo	100,0%	1.452

En el promedio de los últimos 12 meses, la cuota parte de participación en el novillo tipo (valor de la res una vez industrializada) fue del 26,1% para la cría; 49,4% para la invernada y 24,5% para la industria.

Gráfico 2: Evolución anual de la participación en el total del valor generado en la cadena para la serie histórica desde la creación del indicador Novillo Tipo.

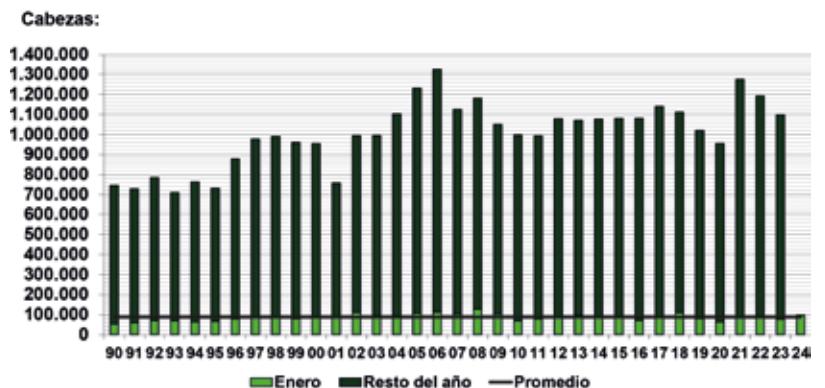


En enero 2024 se mantuvo la mayor participación de la invernada en el valor del producto final de la cadena, si bien cayó del 50% al 47%. A su vez aumentó la cuota parte de participación de la industria del 24% al 26% y también lo hizo la cría del 26% al 27% del valor final de la cadena.

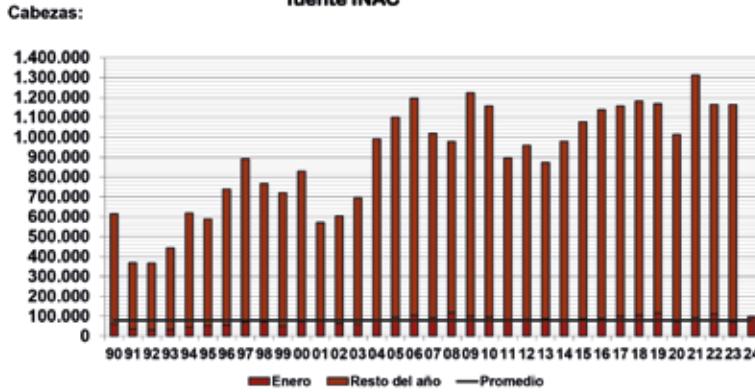
Advertencia I: El análisis presentado solo es válido a partir de la serie histórica de las relaciones de precios en la cadena, no teniendo ninguna validez para realizar proyecciones de precios ni ejercicios de carácter futurista.
Advertencia II: La cuota de participación en el valor generado en la cadena no permite inferir rentabilidades o resultados económicos del negocio en cada eslabón. Si los procesos de producción son más o menos costosos, más o menos riesgosos, si se requiere más o menos capital invertido o si es más largo o más corto el proceso para producir cada uno de los productos intermedios no son temas de este análisis.

* Origen de los valores de mercado utilizados para el análisis:
 Novillo Gordo fuente INAC en función de los embarques a frigorífico;
 Valor Ternero reposición (141 – 180 kgs) fuente Asociación Consignatarios de Ganado.
 Dado que el valor del novillo gordo informado por ACG es menor al aportado por INAC, la relación de reposición que surge de este análisis es menor a la que resulta de los datos de ACG.

FAENA DE NOVILLOS
fuente INAC

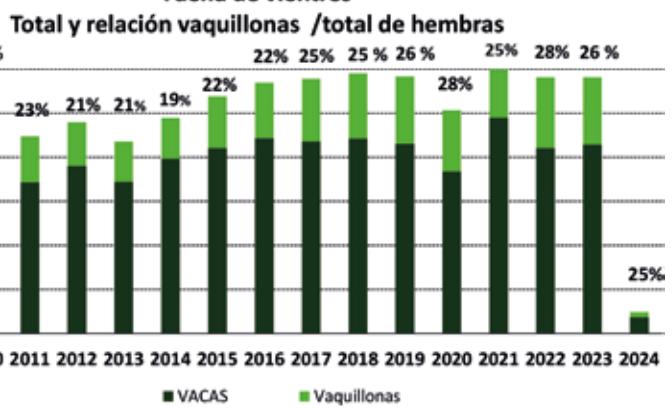


FAENA DE VACAS
fuente INAC



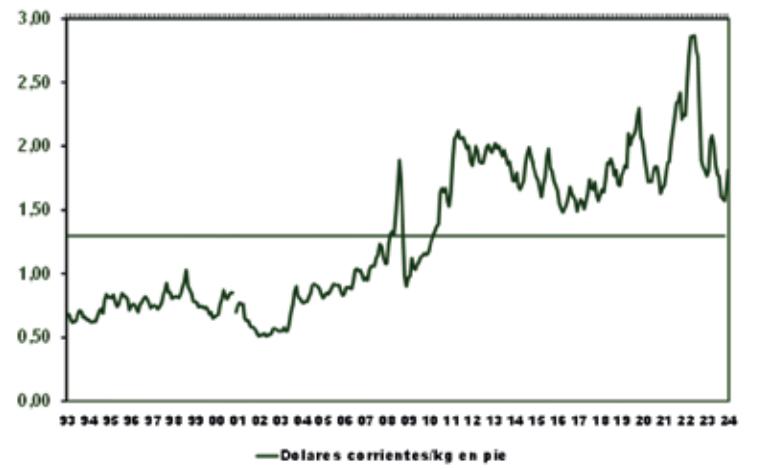
La faena de novillos en enero/2024 fue 2,3% superior al mes anterior, respecto del mismo mes del 2023 fue 18,3% inferior y respecto de enero del 2022 fue 6,9 % menor.

Faena de vientres

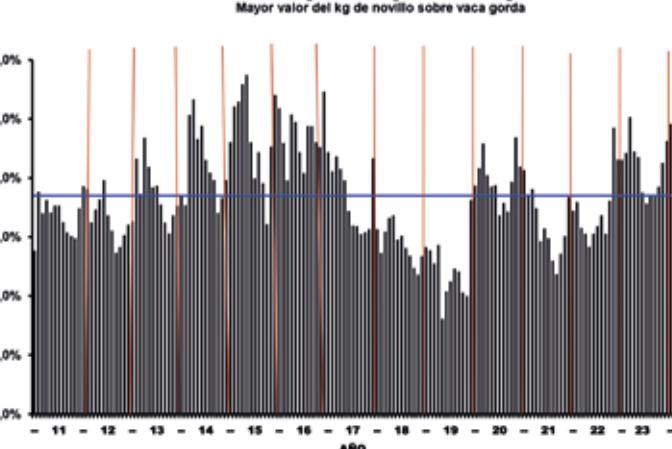


La faena de vaquillonas en enero/24 fue 25% del total de vientres faenados.

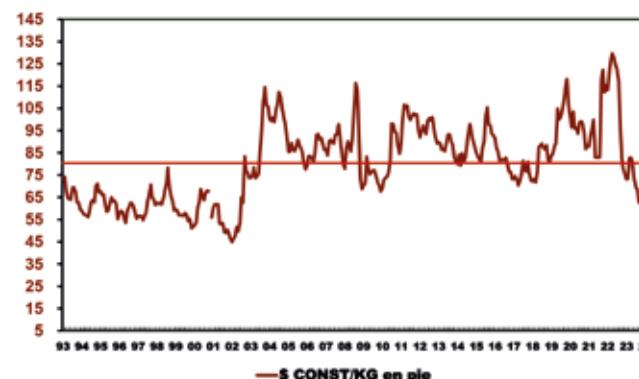
EVOLUCION DEL KILO DE NOVILLO GORDO (en pie)
Dólares corrientes (último dato enero/24)



Relación Kg Novillo gordo/Vaca gorda



EVOLUCION DEL KILO DE NOVILLO GORDO (en pie)
\$ constantes enero/24



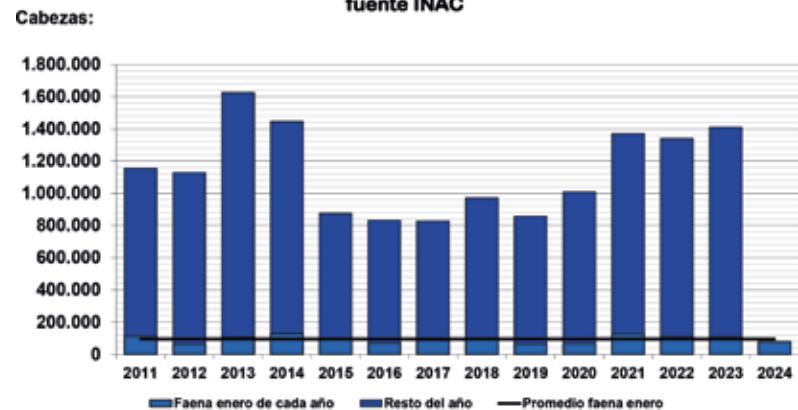
TRACTORES SIEMPRE LISTOS

VERSÁTILES, CONFIABLES
Y DE BAJO CONSUMO.
Consulte por financiación.

MODELOS CON ENTREGA INMEDIATA

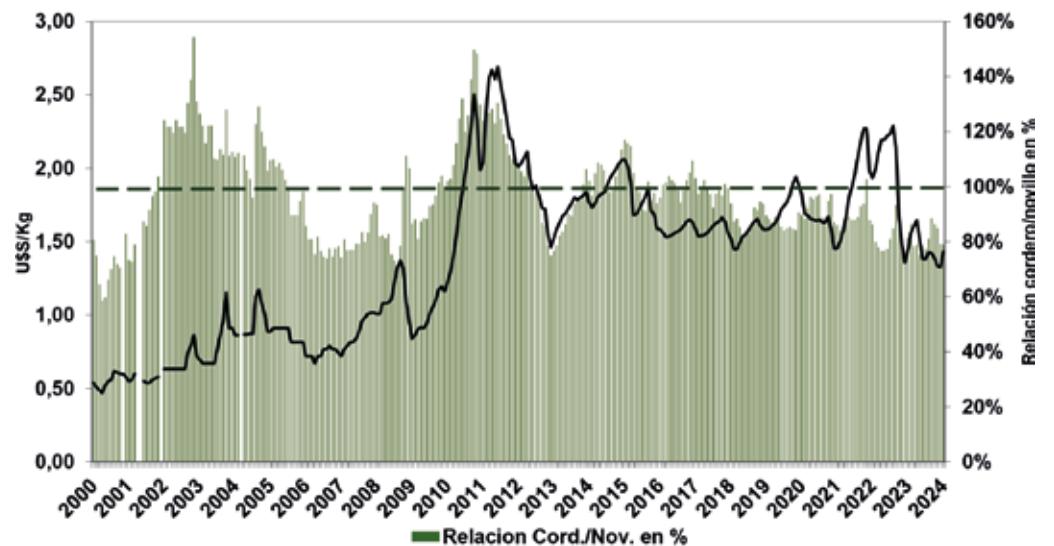


**FAENA TOTAL DE OVINOS
fuente INAC**

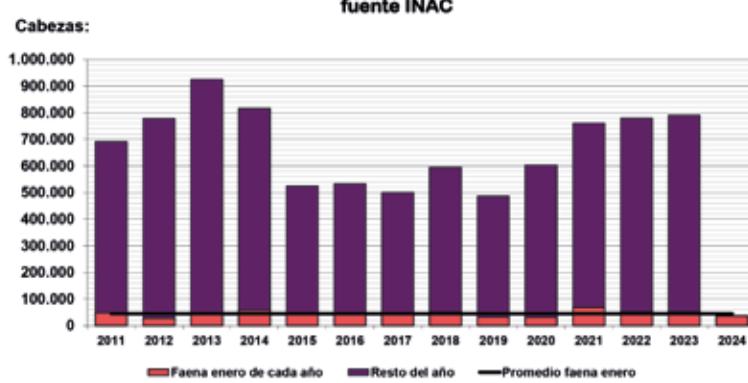


La faena total de ovinos en enero/24 fue 54,4% menor al mes anterior, en el comparativo con enero de años anteriores fue 29% inferior al 2023 y 37% inferior al 2022.

**Relación Cordero/Novillo gordo
variación mensual - último dato enero/24**



**FAENA TOTAL DE CORDEROS
fuente INAC**



La faena de corderos en enero/24 fue 73,5% inferior a diciembre, en el comparativo con enero de años anteriores fue 31% inferior al 2023 y 47,5% inferior al 2022.

GLOBAL GB



GB SOUTH AMERICA REPRESENTANTE OFICIAL PARA TODA AMERICA DEL SUR
www.mercadoforestal.com.uy



ELEMENTOS DE CORTE

Fundada en 1959, se especializa en la fabricación de espadas de motosierra y espadas para cosechadoras. GB fue la primera en producir una espada de cosechadora sólida de una sola pieza, en lugar de una espada laminada de tres piezas.

GB también desarrolló la espada procesadora 404 con punta de repuesto RM y la espada de nariz XV con una rueda dentada de 15 dientes, que mejoraron significativamente la vida útil de las espadas.



GB SOUTH AMERICA, desde su base en Zona Franca Montevideo - Uruguay, gestiona el envío de todos sus productos a la región, efectivizando el tiempo de entrega.

EXPANSION REGIONAL

.404" PASO 3/4" PASO

Relación de precio/kg entre Cordero gordo y Novillo gordo, expresada en porcentaje del primero respecto del segundo.													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROM.AÑO
2005	109,6%	109,9%	107,3%	108,6%	106,0%	102,5%	99,1%	89,7%	89,7%	94,9%	98,3%	100,4%	
2006	85,7%	80,9%	80,9%	75,5%	81,8%	76,6%	74,6%	73,8%	77,6%	74,6%	77,6%	78,3%	78,2%
2007	74,2%	80,8%	76,9%	77,0%	77,0%	79,2%	79,3%	83,5%	80,0%	83,3%	90,1%	94,2%	81,3%
2008	93,3%	82,0%	82,4%	81,2%	82,8%	75,4%	73,3%	70,1%	78,4%	99,2%	111,2%	106,7%	86,3%
2009	86,6%	88,2%	81,0%	87,3%	88,5%	88,4%	92,9%	93,5%	96,8%	101,4%	103,9%	100,1%	92,4%
2010	102,0%	102,9%	107,8%	115,8%	124,7%	131,9%	120,0%	125,9%	139,0%	149,7%	148,3%	129,9%	124,8%
2011	124,1%	125,7%	126,8%	128,3%	122,9%	130,5%	124,7%	119,0%	115,7%	111,5%	110,0%	108,0%	120,6%
2012	108,7%	105,5%	103,7%	107,8%	102,6%	99,3%	100,6%	93,8%	86,8%	85,7%	78,7%	75,1%	95,7%
2013	76,7%	78,7%	82,3%	83,8%	86,4%	90,0%	89,4%	93,8%	96,0%	95,7%	100,8%	106,3%	90,0%
2014	102,1%	96,8%	104,9%	108,7%	107,9%	106,0%	101,2%	97,9%	98,7%	103,8%	108,6%	113,5%	104,2%
2015	117,0%	115,9%	114,7%	105,0%	99,4%	97,9%	92,0%	91,2%	101,8%	94,9%	97,7%	94,0%	101,8%
2016	96,0%	100,6%	101,4%	103,8%	102,4%	101,3%	98,7%	94,3%	98,7%	102,3%	105,2%	109,5%	101,2%
2017	103,2%	97,2%	98,8%	102,4%	99,4%	97,2%	92,4%	97,4%	98,6%	96,8%	101,0%	99,4%	98,6%
2018	93,9%	87,3%	88,4%	85,3%	82,1%	83,4%	83,1%	86,7%	92,5%	91,5%	94,6%	93,7%	88,5%
2019	89,5%	88,3%	86,9%	88,9%	89,3%	85,5%	84,2%	84,7%	85,4%	84,6%	84,3%	90,7%	86,9%
2020	89,6%	88,5%	92,3%	96,3%	95,4%	96,6%	97,1%	88,7%	88,7%	94,9%	97,2%	87,1%	92,7%
2021	86,1%	84,1%	83,7%	88,3%	88,9%	87,9%	88,0%	88,8%	92,9%	93,8%	102,7%	87,9%	89,4%
2022	86,4%	80,0%	77,9%	76,7%	76,7%	77,4%	81,0%	84,8%	93,3%	88,6%	80,5%	75,1%	81,5%
2023	81,5%	86,5%	78,3%	79,0%	75,4%	74,5%	77,6%	81,1%	88,6%	86,5%	84,9%	79,2%	81,1%
2024	79%												
PROM/MES	94,3%	93,7%	93,5%	94,7%	94,2%	93,8%	92,1%	91,5%	94,7%	96,2%	98,5%	96,2%	

PERFORMANCE FORESTRY EQUIPMENT

EXPORT AVILES STANLEY TOUGH

404" PASO 3/4" PASO



Estar con el campo, es estar en Expoactiva



Visitanos en nuestro stand del 12 al 16 de marzo y consultá por financiación para maquinaria, proyectos de riego y capital de trabajo. Te esperamos con un equipo especializado para asesorarte y encontrar soluciones a tu medida.



- Solicitud tu tarjeta Visa Agro Itaú y accedé a beneficios en el sector.
- Pagos diferidos en 180 días.
- Beneficios del programa Itaú Volar y mucho más.

Itaú, cerca del campo, siempre.