

VETERINARIA Young



"su veterinaria de confianza"

Montevideo 3360
Tel. 4567 2960

Año 13-Nº74
Edic. Mar-Abr 2018

Editorial:

**Lo único constante es el cambio y a eso
apostamos** Pag 6



Entrevista a Gabriel Indarte Pag 7-8

Santiago Salaberry, Cuatro décadas en la SRRN Pag 14-16

Los alimentos tienen una dimensión geopolítica mundial Pag 30

Foto de portada: Stand de Metalurgica J. Hartwich en Expoactiva

<https://www.portalagro21.com>

RECTIFICACIONES

BISIO

Salto
Barbieri 2062
Tel: 073 27878 - 073 32708
recbisio@adinet.com.uy

Paysandú
República Argentina 2068
Tel: 472 23997
recbipay@adinet.com.uy

A LA HORA DE REPARAR LA MEJOR OPCIÓN PARA SUS FIERROS

**EXCELENCIA EN RECTIFICADOS DE MOTORES
CON EL RESPALDO EN TECNOLOGÍA Y AÑOS DE EXPERIENCIA.**



EMPRESA

ALBERTO URRESTARAZU

**Responsabilidad, Trayectoria y la mejor Tecnología
conjugados a su servicio**

Cel.: 099 567 972



De Sol a Sol

TODOS LOS LABOREOS DE SUELO



SERVICIOS DE SIEMBRA Y COSECHA





La Leche fresca

de todos los días



COMPAÑIA LACTEA
AGROPECUARIA
LECHEROS
DE YOUNG S.A.

PLANTA INDUSTRIAL: RUTA 3 KM 311
TEL: (+598) 9567 3020 // YOUNG - RÍO NEGRO - URUGUAY
OFICINAS Y VENTAS: BVAR. BATLLE Y OROÑOZ 516
TEL: (+598) 2357 9545 // MONTEVIDEO - URUGUAY





Director Agro XXI
Guillermo Borges

CONTENIDO

- Pag 6 Editorial: Lo único constante es el cambio y a eso apostamos
 - Pag 7-8 Entrevista a Gabriel Indarte
 - Pag 11 Marfrig compró acciones de empresa estadounidense
 - Pag 13 INIA promueve la competitividad de la ganadería en campo natural
 - Pag 14-16 Cuatro décadas en la SRRN
 - Pag 17 Evento de SRRN Actitud y herramientas para momentos adversos en fotos
 - Pag 18 Por primera vez pagarán seguros por sequía a productores de soja
 - Pag 20 Productores regantes obtienen soja por encima de 5.500 kilos y en maíz, de 14.000
 - Pag 24 Europa aprueba la compra de Monsanto por parte de Bayer
 - Pag 26 La prioridad del gigante asiático ya no es la seguridad alimentaria
 - Pag 30 Los alimentos tienen una dimensión geopolítica mundial
 - Pag 31 Jornada Anual de Lechería en la Eemac será "explorando los límites"
 - Pag 33 Aportes de los productores al estado
- Rueda de camión irrumpe en estación de combustibles de Tres Bocas

Publicación Digital Bimensual
Año 13 - N° 74

Redactor Responsable - Coordinación y Promoción Comercial:
 Tec. Agr. G. J. Borges Vidart - Cel. 099567932
 Diagramación: Wilson Rodríguez
 wilsonrodriguezdacosta@hotmail.com.uy
 Cel.: 099253377
 Registro MEC N° 2310

Prestigie su empresa
Promocione en:



***Una Revista de Campo
 con los pies sobre
 la tierra***



RevistaAgroXXI - www.portalagro21.com
Cel: 099 567 932 - gborges07@hotmail.com



YOUNG TEVE

14

14

EL CANAL DE ACA

Jueves a las 22:00 por TV Cable Young



Lo único constante es el cambio y a eso apostamos



Desde inicios de Setiembre del año 2017 continuamos la comunicación iniciada hace doce años, con la revista impresa AGRO XXI ; hoy digital, a través de la Web, donde, nos podrán encontrar en la dirección www.portalagro21.com, la que cuenta con soporte para pc, tablets y celulares. Nuestra aspiración es estar en sintonía con toda la gente que está vinculada al trabajo agropecuario de la región en todas sus formas. De igual manera con los que forman parte de la legión de consumidores de sus nobles productos aquí dentro de fronteras o fuera del Uruguay.

Hemos dado pasos en esta área para comunicarnos con la nueva tecnología vigente . Continuamos entregando información calificada con respecto al clima, al mercado y noticias relacionadas con el sector, además de publicar alguna entrevistas de la gente vinculada al sector. Como no puede faltar también el visitante a la web encontrará nuestra información día a día y si lo desea podrá hacernos llegar vía mail (administracion@portalagro21.com) sus comentarios e inquietudes

Con el transcurso del tiempo iremos agregando nuevas funciones y clasificando la información según el tipo de actividad que corresponda.

Uruguay nació agropecuario de un golpe de inteligencia natural que iluminó a aquel español que bajando de las tierras del río Paraguay, Hernandarias, vio las fértiles praderas del territorio oriental e inició hace un poco más de 400 años un proceso que, en el transcurso de los siglos, llevó al Uruguay a convertirse en un país agro exportador y productor de alimentos de calidad.

Esta nueva comunicación continuará buscando establecer la empatía entre los nuevos conocimientos de la ciencia, puesta al servicio del hombre para producir los alimentos de las nuevas generaciones.

Asumimos gustosos el desafío de ser rigurosos y equilibrados para no fallar en el compromiso de la agro-comunicación.



TIANIL S.A.
FUMIGACION – SIEMBRA – COSECHA
Todos los servicios realizados con la experiencia que exigen nuestros clientes.
18 de Julio 1850 - Young - Tel. 45676664 - Cel. 099570210- Cel.099567960



MEHITOR
Importación & Distribución
para todo el país...

SteelTailor eps
trofinet
para cualquier problema

Mecánica Hidráulica TORnería

Pdú: Rpca. Argentina 2112
Telefax:47241077

Young: Asencio y Minas
Telefax: 4567 2358

Mdeo: Marcelino Berthelot 1474
Telefax: 22085779



AGRO XXI entrevista a Gabriel Indarte sobre el panorama ganadero.

Entrevistamos a Gabriel Indarte, gerente de Héctor Indarte Negocios rurales para conocer como se presentaba el panorama ganadero al inicio de este año.

El año se presentó complicado con el tema de la seca, en la parte agrícola mayormente. En la parte ganadera la complicación estaba en la zona norte del país, Artigas, Rivera y Tacuarembó y algunas zonas específicas en el sur. Esto mismo ocasiona que se aumente la oferta por parte de los productores del norte, con ganados “sentidos”, lo que no está pasando en nuestra zona

(R Negro, Pdu y Soriano), por más que el forraje no es muy abundante, los ganados están corporalmente bien, a nivel ganadero no se sintió tanto la seca. Cosa que no sucede con la parte agrícola que los rindes fueron muy bajos, tanto así que mucha soja se perdió y se tuvo que picar para forraje, lo que afectará a toda la cadena, los bajos rindes llevarán a que no se puedan cubrir los costos en muchos casos, y en el agro está todo relacionado, falla un eslabón y se complica todo.

Las aguas que están llegando ahora, para muchos

TRASPORTE MARIO VIERA.
Modernas unidades para un mejor desempeño

Cel.: 099567884
Tel.: 4567- 3388

YOUNG

cultivos, es muy tarde, es más perjudica la cosecha de lo poco que queda para levantar. Para la ganadería, si, es muy buena la lluvia que pueda caer. Además de la parte forrajera, la parte hídrica (arroyos, tajamares y vertientes) también se vera favorecida, ya que estaban muy complicadas.

El productor de la zona maneja otra realidad que los del resto del país, ya que lo campos son diferentes, producen y responden de otra manera a cualquier precipitación, no sucede lo mismo en zonas de basalto superficial, donde el pasto ya venia escaseando desde el verano, con poca lluvia, y hoy por hoy si el otoño se presenta seco, el invierno va a ser dramático.

En cuanto a las medidas que pueda tomar el productor, las mismas son puntuales de cada situación, la fundamental es aflojar los campos, sacar los ganados. Es mejor recibir un mal precio que cobrar un cuero. Hay corrales que están comprando ternera, algún novillo, alguna vaquillona. Lo que se esta viendo mas comprometida es la parte de cría, esta difícil de colocar la vaquillona, la vaca con cría o la entorada, ya que las áreas donde se practica esa producción es la realmente mas afectada. En lo que respecta al Feed lot, ellos ya tienen marcada su producción, prevén su forraje y necesidades. Mal o bien ya lo tienen o compran la ración, si tienen algún contrato o compromiso asumido, compran el ganado y lo encierran para engordar, eso hoy es lo que esta moviendo el mercado de reposición.

La invernada a campo natural, en cierta medida se esta moviendo, pero no con la fluidez de años anteriores con pasturas normales.

Los costos internos han aumentado, los precios al productor siguen igual, si bien no son malos, incluso han bajado menos de lo que se esperaba, quizá debido a la seca no están tan bajos como en otros momentos, dada la escases de ganados buenos que hay, aún así los costos internos afectan y bastante, se esta viendo un desfase importante entre los gastos y las ganancias que se perciben. Incluso algún productor va en perdida en algún negocio.

El comercio local también está siendo afectado, ya que cuando hay cosecha o siembra se ve la plata en la calle, y hoy por hoy se nota que esta bastante trancado y se complica bastante el panorama.

Por otro lado las exportaciones siguen a ritmo normal, a pesar de que al inicio de la zafra se había hablado de una baja debido al bajo precio internacional de la soja, pero a raíz de la baja producción los precios se han mantenido e inclusive en algunos casos aumentado. La carne s sigue exportando a los mismos valores que veníamos manejando, los volúmenes también son buenos y en algunos casos puntuales altos.

Al igual que en otras crisis hídricas, el productor que supo prever, en base a lo anunciado antes del verano, va a sufrir menos, e incluso, salir con alguna ganancia.



HECTOR INDARTE
Negocios Rurales

Casi 40 años de trayectoria ininterrumpida en negocios rurales. Responsabilidad, respaldo y dinamismo conjugados en un solo escritorio.
Desde Young y para todo el país, comprometidos con usted para ofrecerle el mejor negocio con el mejor servicio.
Y recuerde, no somos un escritorio más, somos Hector Indarte Negocios Rurales

MI NUEVO RUMBO

**Construcción:
Embarcadero Tubos Completos**



Armado e instalación de alambrados eléctricos y de ley



Limpieza de campos:

Piedras

- Renuevos



Carga de semillas de bolsones o de campo

Tala de montes de todo tipo



**Piedras casi Montevideo - Young - Río Negro
Ruta 25 km 26.5 - Cel: 099124345 - Tel: 45677874**

BRIDGESTONE

Firestone

NEUMATICOS YOUNG

Contamos con servicios de:

- Vulcanizados
- Alineación y balanceo de vehículos en general
- Reparación de tren delantero y otros
- Venta de neumáticos forestal, agrícola, vial, camión, auto y camioneta en todas las marcas
- Enllante y desenllante de las mismas
- Contamos con venta de baterías y llantas en diferentes marcas
- Servicios de gomería en general a domicilio, chacra o establecimiento



Ruta 3 Km 307 ½ Young Rio Negro - Tel. 4567-2578 – Cel. 091 003 308 – 098 037 351 – 091 950 217

mporcari@neumaticosyoung.com.uy – vencosaneuma@hotmail.com

Marfrig compró acciones de empresa estadounidense que apuntará a la carne producida a pasto

Marfrig Global Foods anunció esta semana la compra del 51% del paquete accionario del cuarto frigorífico más importante de EEUU, National Beef Packing, por US\$ 969 millones. De esta forma se posiciona como el segundo principal productor de carne del mundo. Uno de los objetivos de la compra: explorar el mercado de carne de animales alimentados a pasto.

National Beef Packing faena en un año más que todo Uruguay, con un volumen que supera las 3 millones de cabezas anuales en dos plantas. Es el primer exportador de carne de EEUU, con fuerte presencia en Japón, Corea, China, Hong Kong, ya desde hace muchos años, además de tener una cobertura nacional fuerte, señaló a Tiempo de Cambio de radio Rural Marcelo Secco, gerente de Marfrig para el Conosur.



COPAGRAN
COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL



Sucursales

Sucursal Paysandú
25 de Mayo 1443
Tel.: 4722 2178
copagranpaysandu@copagran.com.uy

Sucursal Guichón
Dr. Pazos 245
Tel.: 4742 3116
copagranguichon@copagran.com.uy

Sucursal Young
Montevideo 3511
Tel.: 4567 3111
copagranyoung@copagran.com.uy

Sucursal Palmitas
Calos Reyes esq. 18 de Julio
Tel.: 4537 9830
copagranpalmitas@copagran.com.uy

Sucursal José E. Rodó
Ruta 2 Km. 209
Tel.: 4538 2152/2046
copagranrodo@copagran.com.uy

Sucursal Rísso
Calle 8 entre 7 y 3
Tel.: 4530 8070
copagranrisso@copagran.com.uy

Sucursal Ombúes de Lavalle
Zonilla de San Martín 895
Tel.: 4576 2098
copagrancolonia@copagran.com.uy

Sucursal Conchillas
David Evans s/n
Tel.: 4577 2180
copagranconchillas@copagran.com.uy

Sucursal Carmelo
Cont. Zonilla de San Martín 906
Tel.: 4542 2556
copagrancolonia@copagran.com.uy

Sucursal Nueva Palmira
Gral. Artigas 1382
Tel.: 4544 5018
copagrancolonia@copagran.com.uy

Sucursal Montevideo
Av. 18 de Julio 1645 Piso 8
Tel.: 2408 7887
copagran@copagran.com.uy

Plantas de Silos

PAYSANDU

Paysandú
Ruta 90, Km 6.500
Tel.: 4722 7528

Guichón
José Pedro Varela s/n
Tel.: 4742 2414

RIO NEGRO

Planta de Young
Ruta 3, Km 311.500
Tel.: 4567 3116

SORIANO

José E. Rodó
Ruta 2, Km 209
Tel.: 4538 2008

Rísso
Calle 4 y vía férrea
Tel.: 4530 8049

Palmitas
Vicente Orpown s/n
Tel.: 4537 9873

COLONIA

Ombúes de Lavalle
Ruta 55, Km 28.500, Colonia
Tel.: 4576 2105

Viboras
Ramal Ruta 97, Km 12.500, Colonia
Tel.: 4540 2149

Agraciada
Ruta 12 y Km 21, Colonia
Tel.: 4540 4097

Conchillas
David Evans s/n casi Kyle, Colonia
Tel.: 4577 2180

REBAJAS DE OTOÑO

anteojos de sol con protección UV desde **\$690**

anteojos polarizados desde **\$990**

anteojos de sol recetados color +protección+endurecido **\$2.990**

anteojos recetados lejos o cerca. Armazón+cristales **\$1.790**

Dijes en acero quirúrgico - Desde **\$390**


Caravanas en acero quirúrgico - Desde **\$590**

Anillos en oro y plata **\$890**

Relojes desde **\$890**



Óptica Lauren
somos parte de tu vista

Colón esq. Montecaseros - Tel 472- 20064  /optica lauren paysandu

ACERO QUIRÚRGICO -50%

Con la compra de tus multifocales completos un par de anteojos para sol de obsequio
Consúltenos por descuentos a empresas

CHEQUE ★ OBSEQUIO

Para: _____

Por valor de \$ _____

Válido para cualquiera de los productos de óptica, joyería o relojería
Debe hacerse efectivo antes de los 30 días a partir de la fecha de emisión

N° 0000


Óptica Lauren
somos parte de tu vista

división *Joyas*

Colón esq. Montecaseros - Tel 472- 20064

 /optica lauren paysandu

*Todavía no has decidido que regalarle a mamá, estas en duda que es lo que es lo que necesita o con que quiere hacerse un mimo, te damos la solución: El CHEQUE DE OBSEQUIO
Ademas el monto del cheque lo puedes financiar con todas las tarjetas!!!*

Los artículos en promoción no se aplican descuentos - Ver bases y condiciones en nuestra fanpage - Promoción exclusiva contado efectivo. Hasta agotar stock.

INIA presentó trabajo que promueve la competitividad de la ganadería en campo natural

En INIA Las Brujas se realizó en la tarde de ayer la jornada denominada Innovación para Promover Competitividad de la Ganadería en Campo Natural en el Siglo XXI, en donde se presentaron casos incluidos en el proyecto Co-innovando para el desarrollo sostenible de sistemas ganaderos familiares de Rocha, incluyendo la participación de productores que dieron a conocer sus casos.

El objetivo del sistema propuesto era trabajar con más pasto mediante la adecuación de la carga y de la relación lanar/vacuno, la mejora de tecnologías de proceso e incorporando la planificación de mediano plazo.

En los resultados generales se demostró que hay un camino posible de desarrollo ganadero mejorando la producción y la conservación de los recursos naturales, principalmente el campo natural, generando procesos de aprendizaje. Se estudiaron siete predios seleccionados, intentando abarcar la diversidad de casos de la zona.

Los resultados fueron promisorios y relevantes en términos productivos, reproductivos y del balance del trabajo (con menos carga laboral).

Los productores Estela Amaral y Otto Riera presentaron su caso. Junto con sus dos hijos manejan un predio de 228 hectáreas en la localidad de Garzón, en el límite entre Maldonado y Rocha. Los productores manifestaron que el establecimiento tenía anteriormente muchas ovejas e internada de novillos viejos, con mucho capón, lo que generaba una degradación importante del campo natural. Ahora cuenta con un rodeo de cría de 115 vacas mayoritariamente Red Angus y 100 ovejas Texel. En las vacas de cría ha logrado un promedio de 96% de preñez en los últimos años. Incorporó la festuca con muy buenos resultados (hace cinco años, sin engramillar), toda una novedad para la zona. Pero especialmente han realizado un manejo mucho más efectivo del campo natural, con una mayor producción de pasto que les permitió ajustar el sistema de cría.

**TODA LA LINEA
TEXACO**

**ANCAP
TRES BOCAS**

AHORA estamos en SAN JAVIER OIL SRL

**LUBRICANTES
ANCAP**

**Abierto 24 horas
365 días al año**

**Minimercado
Balanza**

Ruta 24 y Ruta 25 - Tel.: 4560 9000



Santiago Salaberry Cuatro décadas en la SRRN

AGRO XXI entrevistó al actual Gerente de la SRRN Técnico Agropecuario Santiago Salaberry en mérito a sus cuatro décadas al servicio de la investigación y del gremialismo rural.

¿Cuándo se inició como técnico en la Rural y cómo fue que se integró?

Cuando me recibí de Técnico Agropecuario, trabajé en otros lugares, sobre todo en establecimientos.

Y tuve la oportunidad de presentarme a un llamado del entonces CIAAB (centro de investigaciones agrícolas Alberto Boerger) como auxiliar técnico en pasturas.

Comencé a trabajar en un abril del año 1972. Yo era un gurí, y me presenté y quien iba a ser mi jefe y compañero de trabajo el ingeniero Roberto Symonds.

Teníamos distintas localidades con ensayos de pasturas, que terminó todo en un libro que se llama "pasturas IV".

Symonds nunca se había arrimado mucho a la rural, pero a partir de ahí empezó a pensar en la Sociedad Rural y proyectar una unidad experimental en el campo de la institución para demostrar experiencias productivas.

Se propusieron en las rotaciones lo que fueron posteriormente las siembras consociadas, trigos o cebadas más pasturas.

Se logra un acuerdo entre los dirigentes de la Rural con el CIAAB.

Se comienzan a evaluar tres sistemas de producción agrícola-ganaderos

Se evalúan independiente con su ganado, con sus chacras, con sus pasturas, y eso llegó a su a sus comidos.

En ese momento hubo un empuje porque algunos productores hablaron de hacer un sistema de cría demostrativo. Acá no estábamos muy de acuerdo dado que los campos son demasiado buenos para hacer la inserción en la cría. Pero bueno se dio, y por el aporte de los productores de la Rural; más los toros eran puestos por socios, la S. R. compró las vacas.

Se realizó la evaluación de cría intensiva, con pastoreo selectivo.

Nacía el ternero y se y se castraba casi inmediato, con el pastoreo selectivo e intensivo, sacábamos los terneros con doscientos y pico de kilos a los 120 días destete y las hermanas, futuras madres las entoraban a los quince meses con un peso de de 320 a 330kgs.

Todo lo que se ha hecho acá es todo demostrativo y siempre tratando de ir un poco delante de las necesidades de los productores en la aplicación de técnicas.

Luego se comenzó a evaluar la herramienta de la siembra directa.

En la primera experiencia en este nuevo sistema de trabajo, donde nos cuestionaron el costo del glifosato que se llegó a pagar en aquel momento 39 dólares el litro y se echaban de a seis a diez litros por hectárea. Esta nueva experiencia relacionada con uso del gasoil en las siembras de cultivos sentó un precedente para su uso a futuro cuando el glifosato bajara de precio para bajar costos de producción.

La experiencia consistió en aplicar a medio potrero y se controló estrictamente el consumo de gasoil del tractor, con mismo arado, el mismo tractorero, cuánto rendía en esta mitad y en la otra, ahí se obtuvieron resultados de toda esa forma nueva de trabajar el suelo.

El año 1987 se inició la con la aplicación de glifosato y siembra directa, con una maquina prestada de la Facultad de Agronomía. Las primeras máquinas de siembra directa que entraron al Uruguay, que fueron pioneras en la zona. Se realizaron ensayos acá, en campos mas duros y siempre interrelacionando con productores dado que la UEDY nunca fue muy grande con sólo 140 hás. Se comenzó en el año 1991 con silos de planta entera de maíz: auto consumo y se realizaron controles de ganancia diaria en la unidad.

O sea que teníamos el silo hecho doble cuña y se le habría con eléctrico y salían a la pastura a comer. Todo

Mavi

REMISSE - TURISMO



ATENCIÓN
LAS 24 Hs.

Alquiler de autos, camionetas y minibuses
Con o sin chofer.



Carlos Fisher 1918 - YOUNG - RÍO NEGRO - URUGUAY
Tel.: 4567 6130 - Cel.: 099 567 359

ese tiempo se fue evaluando con distintas mezclas de pasturas el problema de meteorismo, aprovechando los sorgos con bloques minerales.

En la seca del año 1987 se formaron cuatro lotes de novillos, dado que teníamos la posibilidad de pequeños potreros y aguadas y sombra. Hicimos comparaciones y nos dio ganancias de 250 grs diarios. A dos lotes se le daba fardos de cola de cosechadora, lo que era común acá. Y a los otros dos le hacíamos un preparado de urea con fardos de paja de trigo. Lo que nos demostró durante noventa días, solamente con urea rociábamos a razón de un 3 % y sin melaza, y también se obtuvieron ganancias de 250 grs por día, era 1987 y 1988, en aquella seca grande, que los bichos si veían un pastito verde se tiraban de cabeza sobre él.

Desde el primero de agosto de 1984 comienzo como gerente de la SRRN entrado en la parte gremial.

Yo me había ido en el 82- 83 con mi familia a un campo a Guichón.

Al asumir continuó con la parte de la unidad demostrativa, formando equipo con diferentes profesionales.

En ese momento se inició una rotación con el equipo técnico de INIA de mejoramiento y evaluación de cultivos.

¿Cuál ha sido tu aporte dentro de la Sociedad Rural después de casi cuatro décadas de trabajo?

Como en todas las cosas agronómicas que cuestan mucho implementarlas, aunque me he sentido muy a gusto porque es como la justicia, tarda pero llega. Creo que he aportado al estar en todas las actividades que ha encarado la SRRN, me ha tocado bajar la pelota o subirla si era necesario. He andado recorriendo todo el país en las actividades gremiales y en jornadas técnicas, de investigación y particularmente en predios de productores, desde Artigas hasta Rocha.

Siempre me interesaron los distintos rubros y posturas gremiales que asumió la institución.

La Sociedad Rural siempre ha sido una gremial que ha tenido sus buenos y no tan buenos momentos; se ha ido mucha gente porque tuvo que dejar el campo; se dio el inicio forestal. Se fueron dando tantas cosas en el transcurso de estos 40 años; que no ha sido fácil la convivencia con las distintas posiciones de los dirigentes y contextos que nos ha tocado vivir.

Las situaciones difíciles que pasamos juntos a los asociados nos permitió saber que el gremialismo necesita a gente de carácter para enfrentar los distintos problemas que se van dando en el transcurso del diario vivir.

Para llevar adelante actividades que beneficiaran al conjunto de productores de Young y la zona.

URUGUAY TIENE AL EQUIPO DEL BSE
EL SEGURO URUGUAYO CON MÁS Y MEJORES BENEFICIOS

CONSULTENOS EN AGENCIA YOUNG
18 DE JULIO Y TREINTA Y TRES.
TELEFAX 4567-3995/2281/2430 CEL. 099562660

SEGUROS PERSONALES **SEGUROS AGROPECUARIOS**

Seguros para vehículos, vida, hogar, responsabilidad civil, bienes de uso personal y accidentes del trabajo.

Seguros para el sector agrícola, ganadero, forestal, granja y otras coberturas para el sector agropecuario.

Evento realizado en SRRN el día 3/5/18

Actitud y Herramientas para Navegar en Momentos Adversos



Transmisión en vivo por **YOU TUBE**
srrn 03 05 18 rbvideodigital 099575460

Por primera vez pagarán seguros por sequía a productores de soja

Un número aún no estimado de productores agrícolas, aunque serán cientos de ellos, cobrará el seguro correspondiente a una nueva cobertura que brinda desde esta zafra el Banco de Seguros del Estado (BSE), denominada seguro de índice para sequía en soja.

Jorge Muzante, ingeniero agrónomo y gerente del Departamento Agronómico del BSE, en el stand del banco en la 23ª Expoactiva Nacional explicó este viernes a El Observador que tras una experiencia piloto en la zafra anterior, en la actual por primera vez se brindó ese servicio.

“Tenemos una sensación ambigua, extraña, por un lado de preocupación y tristeza y por otro de satisfacción y alegría”, dijo, tras lo cual se expresó sobre el por qué de esa contradicción: “estamos preocupados porque la sequía es muy grave, hace más de 20 años que no teníamos un febrero tan seco, con un perjuicio muy importante para los productores y en particular, en el tema del cultivo de soja, con un efecto adverso muy relevante en el rendimiento que se obtendrá, pero a la vez estamos satisfechos porque una nueva herramienta del banco ha demostrado su utilidad”.

Añadió que “este año por primera vez vendimos el seguro de índice para sequía en soja, algo abierto a todos los clientes del banco y que quienes lo contrataron, en el caso que en su seccional policial los registros de lluvia sean los contemplados, cobrarán el seguro”.

Aún es prematuro para saber con exactitud cuántos productores serán contemplados con el pago del seguro, pero “son cientos”, indicó, en función de que el índice “se disparó en más de 60 seccionales policiales”.

Añadió que “esto demuestra que el seguro se dispara, por ejemplo se disparó en casi todo Soriano, en zonas de Durazno, de Flores y de Río Negro, en zonas de mucha agricultura, donde hay suelos profundos incluso, que suelen tener buenas acumulaciones de agua y todo eso quiere decir que este seguro funciona, como nosotros los teníamos claro, siendo un instrumento muy oportuno ahora para cientos de productores y algo a tener muy en cuenta para el futuro por parte del resto de los productores”, especialmente en estas épocas en las que el cambio climático es

un factor que no se puede descuidar a la hora de planificar las actividades agrícolas y sus seguros vinculados.

Muzante dijo que “genera alegría que esos productores puedan acceder a un dinero que seguramente les va a venir muy bien en estos momentos”.

También señaló que “todo es perfectible, vamos a analizar esto luego de la zafra, vamos a tener en cuenta la opinión de los productores, pero tenemos claro que esta innovación, que generó dudas en muchos, era algo eficiente pese a los cuestionamientos”.

Un ejemplo del Estado eficiente

Al mismo tiempo, dijo, en un momento en el que hay muchos aportes del Estado que son cuestionados, “en el que sus empresas se ven cuestionadas por lo que hicieron o dejaron de hacer, el BSE responde con innovación, con cosas que las compañías privadas no hacen y que las hace el Estado porque piensa no solo en el productor, piensa en el sector y en el país”.

Las características del seguro

El seguro de índice para sequía en soja, adicional del seguro de granizo para cultivos de soja, es un seguro pensado para dar cobertura a los cultivos de soja cuando ocurren sequías en la etapa crítica de su fase reproductiva, del 21 de enero al último día de febrero.

La medición de sequía se basa en el Índice PAD, elaborado por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), que mide el porcentaje de agua en el suelo por seccional policial. Se puede acceder al PAD a través de www.inia.uy.

Este seguro, se explicó, se puede contratar hasta 30 días previo al inicio de la cobertura.

La indemnización contempla el 30% del capital asegurado cuando el Índice PAD es menor a 20% durante dos períodos consecutivos de 10 días; el 50% del capital asegurado cuando es menor a 20% durante tres períodos consecutivos de 10 días; 25% del capital asegurado cuando es menor a 40% durante tres períodos consecutivos de 10 días con al menos uno de ellos con el índice menor a 20%.

Los capitales no se suman y el máximo a indemnizar es el 50%.



TALLER
EL MAGA
MECÁNICA GENERAL - NAFTA - DIESEL
Joaquín Suárez casi Tacuarembó
Cel 099109299 - Paysandú



J. HARTWICH

1964 2018



Ruta 3 - Km. 311, Telefax: (+598) 4567 2070
hartwich@adinet.com.uy
- Young, Río Negro -

Productores regantes obtienen rindes en soja por encima de 5.500 kilos y en maíz, de 14.000



El ingeniero agrónomo Luis Giménez destacó el trabajo que hace cinco años realiza la Asociación de Productores Regantes del Uruguay. A través de la utilización de pivots para el riego, obtienen –los de punta en la utilización de tecnología y conocimientos del riego– rendimientos que en soja están por encima de los 5.500 kilos por hectárea y en maíz, de 14.000 kilos.

Llevado a la cotización actual de la soja en el entorno de los U\$S 380 por tonelada, estos productores obtienen poco más de U\$S 2.000 por hectárea, mientras que en maíz logra por encima de los U\$S 2.500 por hectárea, con el grano a U\$S 185.

“Estos productores, que riegan desde hace unos cuatro o cinco años, ya están en los rendimientos potenciales que se obtienen acá en la Eemac, entre 5.000 y 6.000 kilos de soja y en el entorno de 14 toneladas de maíz”, aclaró Giménez. “El resto, el pelotón, todavía está ajustando las medidas de manejo, cómo manejar el agua, cuándo y cuánto riego”.

De todas maneras, comentó que estos productores, “cuando hablan con los vecinos, les dicen ‘tener un pivot de determinada cantidad de metros no es para mí y no la puedo controlar’ y por eso no riegan”. Los productores del litoral oeste son agricultores “históricamente” de secano y el agua venía de la lluvia. “Romper esa cultura de riesgo y no riego es difícil. Transformarse en productor regante no es fácil”, dijo Giménez.

En relación a los números, que es un factor que frena el riego, “las inversiones que se deben hacer en riego respecto a las máquinas, no son más allá de las inversiones que se hacen en otros equipos que utiliza en la agricultura”, acota. “No va más allá de lo que implica una cosechadora o una sembradora de última gene-

ración. Esas inversiones se hacen sin miedo y por eso digo que es un problema cultural”, subraya el profesional.

Se debe tener en cuenta que los equipos de riego “cuentan con plazos importantes para pagarlo, de acuerdo con lo que ha venido haciendo el MGAP con el BROU, que apoya a plazos extendidos”. Más allá del aspecto económico, “el cultural pesa muchísimo”, según Giménez. “El productor de secano que ve un pivot de 400 metros no le gusta mucho”. Consideró que el riego “es una tecnología cara, porque necesita inversiones y tiene costos directos elevados, como el costo de prender la bomba cada vez que se va a regar”.

Sostiene que en las inversiones “hay poco por hacer, porque las máquinas son fabricadas en el exterior. En los costos directos, hay responsabilidad de la investigación, en generar estrategias de riego que no utilicen toda el agua necesaria, pero que si incrementen los rendimientos también hay responsabilidad del Estado. Las tarifas de UTE son enormes, porque prender una bomba hoy sale mucho dinero”, sostuvo.

“Bajar el costo de la energía para realizar riego debería ser una política central, básicamente porque el Estado –por este período de falta de lluvia– va a perder muchísimo dinero en la recaudación”, enfatizó el docente e investigador de la Eemac. “Si el Estado no recauda porque hay deficiencia hídrica, porque cae la producción, evidentemente es un problema de todo el país”, dijo. Aclaró que “tampoco hay fuentes de agua en el litoral del país, que es otra de las limitantes centrales, porque hay productores que quieren regar, pero sin fuentes de agua no pueden hacerlo”.



SERVIALY

MOVIMIENTO DE SUELOS EN GENERAL



Cels. 098 841 065 / 099 131 399

servialy@gmail.com - Young - Río Negro

EL RANCH



**FESTEJAMOS NUESTRO 30 ANIVERSARIO
REGALANDO UN SUZUKI ALTO cero KM**

30 Años
1988-2018



Al mediodía o a la noche. Un lugar diferente.

Ruta 3 - Km 309 - Tel...: (4567) 2991 - Young - Río Negro

JP Automóviles



ENTRE RÍOS 1434 - Cel.: 091 306 991 - Mail.: pablovivo22@hotmail.com

 **SANCOR
SEGUROS**

Compañía autorizada



 **SANCOR
SEGUROS**

JULIA CEJAS
Sucursal Paysandú

Entre Ríos 1434
(+598) 98 269 336 / 91 306 991
juliacejas.seguros@gmail.com

 **GRUPO SANCOR SEGUROS**



*Tomamos su unidad usada
al mejor precio!!!*

Europa aprueba la compra de Monsanto por parte de Bayer con ciertas condiciones

MONSANTO

Finalmente, la Comisión Europea aprobó condicionalmente la adquisición propuesta de Monsanto por parte de Bayer, informó esta segunda empresa en un comunicado. El cierre de la transacción está planeado para el segundo trimestre de 2018.

“La aprobación por parte de la Comisión Europea significa para nosotros un paso exitoso y sin duda un hito en la integración con Monsanto”, afirmó el CEO de Bayer Werner Baumann. “Junto a Monsanto, queremos ayudar a los agricultores alrededor del mundo a cultivar alimentos más nutritivos de una manera más sustentable, que beneficie tanto a los consumidores como al medio ambiente”.

Bayer ya ha recibido aprobaciones por la transacción de más de la mitad de las aproximadamente 30 autoridades regulatorias, incluyendo a Brasil y China.

Las condiciones cubren en particular la desinversión de ciertas unidades de negocio de Bayer, incluyendo el negocio mundial de semillas de cultivos como canola, algodón, soja (con excepciones limitadas a la región de Asia), la pla-

taforma de Investigación y Desarrollo para trigo híbrido, el negocio mundial de semillas de hortalizas (Vegetable Seeds), el negocio mundial de glufosinato de amonio, así como ciertos herbicidas a base de glifosato en Europa, predominantemente para uso industrial. Además, deberá ser desinvertido el negocio global de nematocida “NemaStrike” de Monsanto.

Las condiciones estipulan la transferencia de tres proyectos de investigación de Bayer en el área de herbicidas no selectivos y la concesión de una licencia a la cartera de Digital Farming de Bayer. BASF es el comprador previsto de estos activos.

El comunicado expresa que la transacción permanece sujeta a las condiciones de cierre habituales, incluida la recepción de las aprobaciones reglamentarias requeridas. Bayer y Monsanto están trabajando en estrecha colaboración con las autoridades, incluido el Departamento de Justicia de los Estados Unidos, con el objetivo de cerrar la transacción en el segundo trimestre de 2018.



Abitab Young
 Rincón 1753 esq. Treinta y Tres
 Tel.: 4567 3106

Lunes a Viernes: 08:00 a 12:00hs
 13:00 a 18:30hs
 Sábados: 08:00 a 12:30hs

Giros *Abitab* - Western Union - Bps-pagos
 Venta de entradas - Préstamos así - Cambio

ENTREGAS EN CUSTODIA *entradas* *cuenta* CORRESPONSAL FINANCIERO *colectivos* *cobranzas* *giros*
Abitab *Abitab* *Abitab* *Abitab* *Abitab* *Abitab*

Canal *Abitab* AXEDA *asi* *Abitab* *Abitab* VENTA DE PASAJES *pagos*
Abitab *Abitab* *Abitab* *Abitab* *Abitab* *Abitab*

Recarga *ID digital* *SERVICIO* *WESTERN UNION* *DHL* *BENEFICIOS* *abis*
Abitab *Abitab* *BROU* *WU* *Abitab* *CON TUS* *abis*





Eficiencia en Re-Fertilización Orgánica

Contratando este trabajo recibe los beneficios.

- Que no debe invertir en maquinaria pesada.
- No necesita contar con energía y potencia en el establecimiento.
- No hay ingreso con maquinaria en las lagunas, favoreciendo la vida útil de las mismas.
- No hay deriva ni pérdida de material entre los puntos de salida y llegada de la aplicación como cuando se realiza por camiones o retroexcavadoras.
- La aplicación es en forma ordenada, se calcula el producto a aplicar por hectárea y se hace en forma homogénea.
- Se aplica el fertilizante orgánico planificado con los planes de manejo y uso de suelo.
- El productor hace un uso sustentable de los recursos reciclando los nutrientes, evita la deriva de efluentes a la corriente de agua y baja las emisiones de nutrientes a las corrientes de aguas.



**Limpieza
de lagunas
de efluentes
y aplicación
a terreno**



Usted ya nos conoce



alzaystabile@gmail.com



Sr. Adrian Stábile - 099 141668 • Dr. Daniel Alza - 092 237582

La prioridad del gigante asiático ya no es la seguridad alimentaria

El gobierno chino la considera garantizada por su producción de alimentos y los granos de Sudamérica. Ahora, la meta es el alza sistemática de los ingresos de su población.

China es el mayor productor y consumidor de alimentos del mundo. Produjo 680 millones de toneladas de granos e importó 120 millones para la alimentación animal (en primer lugar soja por 90 millones de toneladas) en 2017.

Significa que toda modificación en la seguridad alimentaria china afecta las tendencias del mercado mundial. China es el centro y eje de la demanda global: allí se forjan las pautas del comercio agroalimentario en el siglo XXI.

Lo fundamental que ocurre en la República Popular es que en 3 años desaparece la pobreza extrema, en su totalidad de carácter rural. Restan 30 millones de pobres, después de que fueron 810 millones en 1980.

En los últimos 5 años, 68 millones de campesinos pobres han dejado de serlo, y serían 10 millones que abandonarían esa condición en 2018. El resultado es que la diferencia en los ingresos de China ha comenzado a reducirse, con un alza del PBI per cápita rural que crece por encima del urbano (a un ritmo del 8,5% anual en las regiones agrícolas versus un 7,4% en las ciudades).

Recíprocamente, el consumo doméstico de agroalimentos aumenta sostenidamente, porque la población rural destina una parte mayor de sus ingresos a la alimentación que la urbana.

A partir de 2007, ha cambiado drásticamente la política agrícola china. La prioridad no es ahora la seguridad alimentaria –a la que consideran garantizada por la producción interna más las importaciones de soja y maíz del Hemisferio Americano–; y ha sido sustituida por la búsqueda del alza sistemática de los ingresos reales (dentro de esta tendencia hay que colocar el proceso en marcha de reducción de la pobreza).

Por eso se eliminaron todo tipo de impuestos agríco-

las en 2004/2006 (una novedad absoluta en los 5.000 años de historia china). Además, se implantó un sistema intensivo de subsidios para el uso de insumos agrícolas (fertilizantes, combustibles, maquinaria agrícola, semillas de última generación etc); y se estableció un mecanismo de aseguramiento que cubre todos los riesgos de la producción agroalimentaria.

A ese efecto, se creó un “Fondo Agrícola” de 300.000 millones de dólares por 5 años, que ha sido renovado con posterioridad. También se inauguró un sistema de seguridad social que cubre a los 1.340 millones de habitantes, y en primer lugar al 40% que todavía mantiene una condición rural.

Los cambios institucionales –nuevo “Régimen Agrícola” de 2011– canalizan esta tendencia a aumentar los ingresos reales del campesinado por encima del promedio nacional, esencialmente urbano.

Esto sucede, cuando se acelera la migración interna del campo a las ciudades (la población urbana asciende ya a 58,6% del total y trepará a 65% en 2025).

Más de 40% de la producción agroalimentaria en China se realiza ahora a través de grandes unidades productivas con la tecnología más avanzada y usualmente de capital transnacional.

El corto y largo plazo tienden a coincidir en el agro chino. El primero lleva hacia el aumento de la productividad y de los ingresos reales de un número cada vez más reducido de campesinos; y el segundo empuja a China a utilizar de una manera más adecuada y eficiente sus limitados recursos agrícolas, ante todo tierra y agua.

Esta es la tendencia de fondo del agro de la República Popular, que conviene seguir de cerca desde la Región Centro por el peso decisivo que el gigante asiático tiene en la demanda global de alimentos.



Montevideo 3095 - Young - Telefax: 4567 2665 - Cel: 099567410

Carnes y Chorizos Calidad de Exportación

Horario de 8:00 a 13:00 y de 17:00 a 21:00 hs.



Mencionando La Publicación Agro XXI

Sorteo 3^{er} aniversario

Con la compra mayor a \$ 1000

El 28/10/18 sorteamos

1 MANTA DE 14 KG más 2 Botellas de Vino

E. Chaplin 1061 - Tel.: 4723 4978 - PAYSANDÚ

FIBANIL S.A.

**CONSTRUCCIÓN DE GALPONES Y TINGLADOS
ESTRUCTURAS EN PERFIL
Y EN HIERRO RETICULADO**



Trabajos en todo el país



**Telefax: 4567 7740 - Cels.: 099 570 530 - 099 561 977
E-mail: martin978@hotmail.es
Hervidero Esq. Salto - Young**

SILOSOLD

Aceite vegetal lubricante para equipo de corte de madera y uso agrícola.

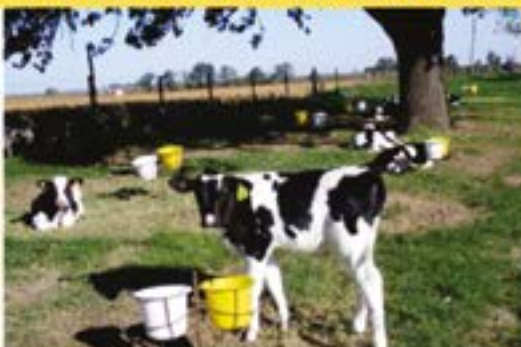
Producto Ecológico



• Raciones para lecheras

• Raciones terneros estaca

• Raciones recría



Young - Ruta 3 km.311.5 - Dpto. Río Negro
Tel: (4567) 3902 - E-mail: silosold@yahoo.com

Los alimentos tienen una dimensión geopolítica mundial

Por: Olivier Antoine



Los hechos recientes han puesto a la luz la relevancia geopolítica de la agricultura y la alimentación. Por un lado, China lanzó una investigación contra las importaciones de sorgo desde Estados Unidos en respuesta a medidas proteccionistas de este país; por otro lado, la Argentina capturó un buque español pescando ilegalmente por su zona económica exclusiva.

El posible embargo a las importaciones de sorgo norteamericano a China es revelador del lugar que cobró la agricultura en las pujas de poder entre las naciones en el siglo XXI. Unos años atrás, Rusia le impuso un embargo a las importaciones agrícolas y alimentarias de los países de la Unión Europea por el conflicto por Crimea en Ucrania. Lo aprovechó para fortalecer a su propia industria alimentaria y garantizarse margen de maniobra geopolítica. Argentina experimenta también medidas proteccionistas en contra de sus biocombustibles en Europa y en Estados Unidos.

Hoy, las implicancias geopolíticas de la agricultura aumentan por los efectos del cambio climático o de la dinámica demográfica mundial pero también por desplazamiento del eje del poder económico y geopolítico hacia Asia. La voluntad de China de ser la primera potencia mundial abre fuertes interrogantes: ¿cómo piensa acomodarse de su creciente nivel de dependencia alimentaria? Si bien es cierto que trabaja activamente para estabilizar el flujo del comercio agrícola, ¿cómo actuará China en caso de grave escasez por producciones estratégicas o frente a una amenaza externa para su seguridad alimentaria?

El caso del sorgo norteamericano marca una clara señal de la voluntad china de darle vuelta a las relaciones de fuerza por su dependencia alimentaria. Hoy, el sorgo norteamericano representa el 80% de los volúmenes importados por unos 1000 millones de dólares. El lobby agrícola de Estados Unidos entró en alerta por el posible embargo ya que China podría buscar ampliarlo a otra producción, mucho más estratégica: la soja. El valor de las importaciones chinas asciende a cerca de 14.000 millones de dólares. La guerra de las proteínas estaría abierta.

Ahora, el peso de la ecuación alimentaria en las orientaciones geopolíticas chinas rebota ineludiblemente en el papel que China

le quiere otorgar a países como Argentina. El país tiene una oportunidad inmejorable para participar de los equilibrios alimentarios mundiales, pero el ejemplo del sorgo debe actuar como señal de alerta: saber aprovechar la coyuntura, pero también, traducir en términos geopolíticos los posibles costos de una alta dependencia a un solo mercado. Más allá de la diversificación indispensable de sus mercados, el desarrollo de la bioeconomía, por ejemplo, ofrece una respuesta para conciliar retos geopolíticos externos e internos y, de paso, mejorar la resiliencia de los territorios argentinos.

Si el potencial productivo y la abundancia de recursos naturales de Argentina ofrecen garantías para participar del equilibrio geoestratégico, despiertan también la avidia de otras naciones. El reciente episodio del buque español muestra el alcance geopolítico que cobró también la pesca a nivel mundial. El consumo de pescado triplicó en los últimos cincuenta años y, en el mundo, se calcula que una de cada diez personas vive directa o indirectamente de la pesca. Si los incidentes por las capturas ilegales están en franco aumento, los derechos de pesca ofrecen situaciones de alta conflictividad, como en la zona del mar chino.

A pesar del fuerte crecimiento de la acuicultura, representa más de la mitad de los productos comercializados, la sobre pesca está llevando a muchos países a cruzar los límites de la legalidad en busca de esta fuente de proteínas. Además, la demanda por la pesca de alta mar crece también por el rechazo de los consumidores a cierto tipo de acuicultura. Las aguas argentinas se tornan entonces en un área estratégica más aún cuando la existencia de un conflicto geopolítico por las Islas Malvinas puede perjudicar a los intereses del país.

Incorporando la perspectiva geopolítica a su estrategia agroindustrial y al desarrollo de sus territorios locales, Argentina podrá responder a los múltiples desafíos de participar del equilibrio alimentario mundial.

El autor es investigador del Instituto Francés de Geopolítica

Jornada Anual de Lechería en la Eemac será “explorando los límites”



Los ingenieros agrónomos Pablo Chilibroste y Diego Matiauda presentarán los últimos datos de las investigaciones que se están realizando sobre lechería, en la Jornada Anual de Lechería 2018 “Explorando los límites...”, que se realizará en la tarde del jueves 10 de mayo, en la Estación Experimental “Dr. Mario A. Cassinoni” (Eemac), de Facultad de Agronomía en Paysandú.

La actividad se iniciará a las 13.30 horas con la bienvenida por el director de la casa de estudios, ingeniero agrónomo Pablo Boggiano, y la posterior presentación de resultados. Así, el ingeniero zootecnista Gabriel Menegazzi –estudiante de Facultad de Agronomía– expondrá sobre intensidad de defoliación y comportamiento animal.

Posteriormente, Matías Oborsky, estudiante de Facultad de Agronomía, expondrá sobre intensidad de defoliación, tasa de consumo y producción de leche. Entre las 14.30 y

16 horas, será la recorrida por la estación. En la parada 1, se tratará el proyecto “Intensidad de defoliación de festuca: producción y consumo de forraje, producción y composición de la leche”. Parada 2, será para el proyecto “Pastoreo sin barro y sin estrés calórico: ¿adónde nos conduce?”

Entre las 16.30 y 18 horas, se llevará adelante la presentación de resultados II y nuevas líneas de investigación, que se enfocará en la estrategia de alimentación y consumo de forraje a nivel comercial; será presentada por María Noel Méndez, de Facultad de Veterinaria. Luego, será el turno de la estrategia de alimentación y consumo de oxígeno a nivel celular, a cargo de la licenciada Mercedes García Roche, de Facultad de Agronomía. Pastoreo sin barro y sin estrés calórico: ¿adónde nos conduce?, es la presentación del proyecto del ingeniero agrónomo Pablo Chilibroste, que irá después.

BODEGA
LEONARDO FALCONE

Av. Wilson Ferreira Aldunate y Ciudad de Young
Tel.Fax:(+598) 4722 7718
lfalcone@adinet.com.uy

Venta de productos Bordenave

Venta Añados Especiales y Excedentes de Exportaciones en Oficina

BARRACA Young S.R.L



Cereales

Oleaginosos

Agroquímicos

Fertilizantes

Semillas

Maquinación, Curado e inoculación de Semillas

RUTA 25 - Km.25 - Young - Río Negro

Tel.: 4567 2487 - 4567 5811 - 1567 7487

mail: luis.ducan@barracayoung.com.uy

Aportes de los productores al estado

Cuando se manda un ganado a frigorífico o cuando se exporta un animal en pie el estado le cobra al productor varias tasas de distintos %

ESTAS SON PARA :

- -0,20 % mevir
- -0,40 % Inia
- -2 % Imeba
- -LEY 19300 MGAP son 2 uss por animal
- -LEY 19355 MGAP son 7,45 uss por guía
- -Inac 1 uss por animal Trazabilidad
- -MGAP vacuna aftosa 3,80 uss por animal

Como verán son los productores los que financian al Inia, a Mevir, pagan controlar la trazabilidad, pagan la vacuna de aftosa y aporta al MGAP para otros problemas sanitarios.

Rueda de camión irrumpe en estación de combustibles de Tres Bocas

Un tremendo susto se llevaron los empleados de la estación de servicio de Tres Bocas, a 60 kilómetros al sur de Paysandú, cuando fueron sorprendidos por una gran rueda que se desprendió de un camión que circulaba por la ruta 25.

El pesado rodado cortó un eje y perdió una rueda completa, la que siguió su camino sin control hasta im-

pactar de lleno contra el frente vidriado del salón, entrando en el salón de ventas y destrozando varias góndolas. El hecho quedó registrado a través del sistema de videovigilancia de la estación Ancap del paraje Tres Bocas, en el departamento de Río Negro, lugar donde convergen las rutas 24 y 25.



Cargill[®]



Acopio y acondicionamiento de granos · Venta de Insumos · Venta de Subproductos
Asesoramiento técnico y comercial

Dolores
Tel: 4534 47 37

Ombues de Lavalle
Tel: 4576 31 27

Mercedes
Tel: 4532 09 57

Durazno
Tel: 091 281 181

Nueva Palmira
Tel: 4544 8973

Young
Tel: 4567 67 39

Paysandú
Tel: 4724 03 86

Montevideo
Tel: 2908 98 08