

LA ENTREVISTA FERNANDO Y GONZALO INDARTE

Directores de la empresa Indarte & Cía

“Hemos integrado a ganaderos criadores con feedloteros y con la industria frigorífica”

POR LUCAS FARIAS
twitter.com/lfarias_obs

¿Qué es Indarte & Cía?

Fernando Indarte: Indarte & Cía es una empresa de servicios agropecuarios dedicada a la intermediación. Hacemos negocios relacionados con haciendas gordas, internada, remates por pantalla (en Plazarural), remates tradicionales, exportación de ganado en pie y campos. Pasaron 35 años desde que se inició la empresa. Nuestro padre Horacio Indarte es socio desde ese entonces, pero Indarte & Cía propiamente tiene 15 años.

Gonzalo Indarte: Tenemos el orgullo de decir que avalamos el 100% de las operaciones a lo largo de los 35 años, independientemente de las situaciones que tocaron vivir en cada momento.

¿Cómo ven al agro uruguayo?

FI: El sector productivo seguirá con valores firmes en todos los rubros. La carne es el commodity que menos se enteró de la crisis en Europa, a pesar de que ese es nuestro principal destino de exportación en cuanto a montos de dinero y el segundo en volumen, o sea que ese mercado se lleva los cortes más caros.

GI: Las empresas agrícolas están viendo al negocio ganadero como un rubro importante, están empezando a producir carne junto con la producción de granos. La agricultura, con sus variaciones de precios al final del año, está con el negocio muy ajustado a pesar de la cosecha récord de invierno. Todos los negocios han bajado los ingresos debido a la suba de costos que no compensa la suba de precios.

¿Cómo es trabajar como consig-

NOMBRE

FERNANDO INDARTE

EDAD Y ESTADO CIVIL

38 AÑOS, CASADO

ACTIVIDAD

NEGOCIOS RURALES

PROFESIÓN

INGENIERO AGRÓNOMO

HINCHA

PEÑAROL

¿Cómo ven el negocio ganadero en el litoral, donde la ganadería disminuyó?

GI: En los primeros años de la revolución agrícola, en 2003, nos parecía una gran amenaza que los campos de las praderas pasaran a ser campos con agricultura permanente. Pensábamos que se nos reduciría o terminaría el negocio y por eso decidimos salir a buscarlo.

FI: A lo largo de estos años hicimos alianzas con representantes y colaboradores de todo el país. También hicimos acuerdos con importantes empresas del sector inmobiliario, con la industria frigorífica y empresas agrícolas. Nunca bajamos la facturación, ni la cantidad de negocios, ni la cantidad de alianzas, sino que aumentamos todos los indicadores de actividad año a año, de forma ininterrumpida.

¿Cuál es su visión de las empresas de servicios agropecuarios?

GI: Nuestro eslogan señala que “jugamos en equipo”, estamos convencidos que es la única manera de llegar lejos. No pretendemos hacer negocios en las distintas zonas del país directa-



Gonzalo y Fernando Indarte apuestan a la cadena cárnica. N. GARRIDO

mente, preferimos apoyarnos en representantes o colaboradores locales. De la misma manera pensamos que no existen los genios. La única manera de funcionar, a nuestro entender, es con los jugadores más capaces en el puesto que corresponda.

FI: En la actualidad estamos armando negocios con todos los integrantes de la cadena. Estamos convencidos que la cadena existe, para que gire hay que aceitar los engranajes y unir los eslabones. Hemos integrado criadores con feedloteros y con la industria. En la actualidad están funcionando encierros de distintas modalidades, armados y articulados por nuestra empresa, uno de ellos lo gerencia directamente nuestra firma. En este último, el dueño del ganado, el propietario del feedlot y quien proporciona la dieta son empresas distintas. Permitimos que ganaderos de toda la vida e inversores de fuera del sector integren un sistema

de engorde donde de antemano se sabe qué premio se recibirá por lo producido, en función de características objetivas relacionadas con la aptitud carnífera de la res. La industria marca de antemano qué producto precisa y lo premia. El dueño o gerente del encierro le dice al criador qué es lo que precisa y lo premia en la compra de ese producto. Es un verdadero círculo virtuoso, una integración de la cadena. De la misma manera articulamos a los agricultores con los ganaderos. El que planta sorgo puede tener el precio de su producto atado al precio del novillo gordo. Esto hace atractivo el negocio de los granos forrajeros para los agricultores y le da estabilidad a las rotaciones agrícolas.

GI: No nos quedan dudas que la agricultura no compite con la ganadería sino que ambas se complementan. En el promedio de los últimos años la faena no ha caído, a pesar que un millón de hectáreas pasaron a la agricultura

NOMBRE

GONZALO INDARTE

EDAD Y ESTADO CIVIL

43 AÑOS, CASADO

ACTIVIDAD

NEGOCIOS RURALES

PROFESIÓN

INGENIERO AGRÓNOMO

HINCHA

PEÑAROL

ra y dos millones de hectáreas a la forestación. Que la faena no cayera se explica por la intensificación de la producción ganadera. Este es el camino a seguir.

¿Qué balance hacen de 2011?

FI: Fue un año de mucha actividad, el escritorio tuvo un crecimiento importante de los negocios pero sobre todo de la gente que lo integra. Fue un excelente año para la ganadería, desde el punto de vista del clima y los valores. El precio promedio de exportación de la tonelada de carne vacuna aumentó 30% comparado a 2010. Igual el precio del novillo gordo. El invierno fue benigno y la primavera también, con lluvias en todo el país. La agricultura tuvo niveles de rendimientos muy buenos y el año termina con precios a la baja y dificultad de colocación del trigo.

¿Cómo ven el año 2012?

GI: Será un año de crecimiento general de la economía en Uruguay. La gran dificultad para producir en estos tiempos está en los costos. Hay que seguir trabajando en controlarlos. ●