



CAMARA MERCANTIL
DE PRODUCTOS DEL PAÍS

Fundada el 23 de enero de 1891

**ORGANIZACIÓN
EMPRESARIAL**

**Nuestra Misión
es promover la
producción y
comercialización
agroindustrial**

NORMATIVA

LEYES, DECRETOS
Y RESOLUCIONES

INFORMES

INFORMACIÓN DE
ASESORES
DE LA CÁMARA

EVENTOS

FERIAS, CONGRESOS
Y EXPOSICIONES

CAPACITACIÓN

LICENCIATURAS, CURSOS Y
SEMINARIOS

COMERCIO

INFORMACIÓN SOBRE
REPRESENTACIONES
DIPLOMÁTICAS
Y OPORTUNIDADES
COMERCIALES

Avda Gral Rondeau 1908
Tel.: 2924 06 44
Montevideo - Uruguay
info@camaramercantil.com.uy

CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

16 de marzo de 2018

COYUNTURA DEL AGRO: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

En un contexto de medidas específicas para algunos subsectores del agro resulta trascendente analizar cuáles son las claves que mueven este sector y sus decisiones financieras.

** Darío Andrioli*

Desafíos de la coyuntura

En las decisiones productivas y financieras de los productores agropecuarios es clave la rentabilidad esperada, fuertemente incidida por la evolución de los precios internacionales y de los costos de producción que impacta en los resultados económicos y finanzas de las empresas del agro.

Actualmente está afectando la incidencia negativa de altos costos de producción agrícolas en dólares por la trayectoria de un tipo de cambio estable y aumentos de algunos factores de costo como energía y salarios. En el contexto actual varias de las empresas agrícolas tienen rentabilidad muy reducida, nula o negativa, a excepción de los productores de soja con altos rendimientos productivos. En la rentabilidad de cada productor incide también sus características productivas, si arrienda o es propietario de la tierra y su situación de endeudamiento.

La evolución de los precios internos y de la cotización del dólar en Uruguay ha determinado una importante pérdida de competitividad. Los datos del Banco Central presentan una pérdida efectiva global en

el tipo de cambio real de 25% desde 2009. Por su parte, estudios de OPYPA respecto al tipo de cambio real agropecuario -que consideran la evolución de precios mayoristas agropecuarios y la cotización del dólar respecto de los socios comerciales del agro- muestran una caída de 15% desde 2009.

Si bien en 2017 se incrementaron las inversiones y exportaciones agrícolas, se observan dificultades en la rentabilidad, competitividad y situación financiera de los productores, como lo muestra la baja del área sembrada y el aumento de la morosidad del agro en el sistema bancario.

Baja de área y producto estable

En la zafra agrícola 2016-2017 el área sembrada de los principales seis cultivos de nuestro país fue de 1,8 millones de hectáreas, de acuerdo con información de Estadísticas Agropecuarias del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. En consecuencia, bajó 5% respecto de la campaña anterior y consolidó la trayectoria descendente observada desde 2015, luego de un máximo de 2,4 millones de hectáreas en 2014.

>>



UruguayNatural

Puede acceder a mayor información a través de:
www.camaramercantil.com.uy

Sin embargo, debido a factores climáticos, se dio en el año un gran desempeño productivo de los cultivos de verano, en particular de la soja que tuvo un rendimiento 52% superior a la zafra 2016 y un 29% superior al promedio del último quinquenio.

El desempeño agrícola antes mencionado contribuyó al aumento de 6% del producto agropecuario del primer semestre de 2017, mientras que en el tercer trimestre 2017 el agro decreció 2% en términos interanuales.

OPYPA estima para el producto agropecuario un leve aumento de 0.5% en 2017, con incremento de pecuaria y descenso de agricultura y silvicultura. Por su parte, para 2018 proyecta crecimiento nulo del producto determinado por aumento del PIB pecuario de 0.9% y descenso del PIB agrícola de 1.4%.

Presión del endeudamiento

El nivel de endeudamiento bancario actual del agro del orden de U\$S 2.400 millones, representa el doble que en 2010 y determina una relación de deuda/producto del sector de 75%. Según la última información disponible, los préstamos bancarios del sector agropecuario tuvieron un leve aumento de 0,6% en los doce meses cerrados a noviembre de 2017.

En el volumen del crédito bancario al agro están incidiendo tanto factores de la oferta como de la demanda del crédito. Por el lado de la oferta influyen las expectativas de las instituciones bancarias sobre la rentabilidad del sector y el comportamiento en el cumplimiento del servicio de deuda, mientras que la demanda de los productores está afectada por los flujos de fondos esperados y decisiones financieras más prudentes.

Se observa un crecimiento de los créditos vencidos, pasan-

do de 4,4% a 5,3% en el último año, mientras que en el quinquenio cerrado a 2015 la tasa promedio de morosidad había sido de 1%. En este marco el financiamiento bancario, tanto para activos biológicos como para equipos agropecuarios hoy es menos accesible y con mayor requerimiento de garantías y cumplimiento de compromisos.

Presión tributaria

Otros de los factores de pérdida de rentabilidad que indican los productores es la trayectoria de la carga impositiva que ha tenido el sector en los últimos años.

De acuerdo a información de OPYPA, la recaudación de impuestos al agro (incluidos aportes patronales a BPS) en los años 2013 y 2014 fue de U\$S 330/340 millones, mientras que en 2015 y 2016 bajó a U\$S 260 millones. En este último año subió 10% y se ubicó en el orden de los 280 millones de dólares.

Si analizamos la presión tributaria medida sobre el PIB agropecuario en 2017 es algo superior al último quinquenio, aunque es similar a la presión media de las últimas dos décadas. En 2017 representó 8.8% del producto, mientras que en los últimos cinco años promedio fue de 8.3%.

Los tributos que se han incrementado han sido los impuestos sobre la tierra -contribución inmobiliaria, impuesto a primaria, patrimonio-. En cinco años pasaron de 140 a 180 millones de dólares y pasaron de representar en 2013 algo más del 40% de la recaudación al 65% en 2017.

Oportunidades: inversión y productividad

Las inversiones agropecuarias que tengan viabilidad integral pueden brindar la posibilidad de incrementar la productividad o disminuir los costos de operación de los

>>

LANAS TRINIDAD S.A. *Exportación Lana Peinada*

Miami 2047
11500 - Montevideo
Tels. 2601 00 24 / 2606 18 19
Fax 2606 00 32
E-mail: CwUruguay@wtp.com.uy
www.lanastrinidad.com

ENGRAW EXPORT E IMPORT Co. S.A.

**Exportación y
Peinaduría de Lana**
Avenida Bolivia 1330 - CP 11500
Tel. 26042499
E mail: engraw@engraw.com.uy

activos biológicos.

Hasta 2013, impulsadas por los altos precios internacionales de los productos agropecuarios se alcanzaron valores récord de inversiones agrícolas. Al descender los precios de los commodities se dieron tres años de baja de inversiones: leve descenso en 2014 y caídas relevantes en 2015 y 2016, de 53 % y 38% respectivamente.

En 2017 las importaciones de maquinaria agrícola de Uruguay fueron de 102 millones de dólares, mientras que en el año anterior habían alcanzado 82 millones, lo que determinó un aumento de 22% en la evolución del indicador que elaboramos. En el año todos los componentes de la inversión en maquinaria agrícola crecieron, cosechadoras y tractores aumentaron 26%, mientras que las sembradoras incrementaron 17%.

Algunas precisiones respecto a la recuperación de la inversión agrícola de 2017:

- se alcanza luego de haber llegado en 2016 a valores mínimos de la década
- si bien crece el valor del índice, se ubica en 35% del nivel récord de 2013
- se da en un contexto de bajo dinamismo de la inversión privada y de dificultades en la rentabilidad y endeudamiento del agro

Las importaciones en maquinaria agrícola del último año determinaron también un aumento en el indicador de inversión anual en dólares corrientes por hectárea sembrada: U\$S 58 en 2017 y U\$S 44 en 2016. Aún se sitúa muy por debajo de valores promedios registrados hasta 2014 de U\$S 121 por hectárea.

El importante stock de inversiones en maquinarias agrícolas acumulado permitió incrementos de productividad hasta la zafra 2013-14, que se estancó en los años siguientes con menores niveles de inversión.

El desempeño productivo de 2017, impulsado por factores climáticos permitió retomar incrementos de productividad ya que creció 1% el índice que elabora nuestro Estudio sobre base de la media móvil de rendimientos ponderados de los principales cultivos. Por su parte, la tasa media anual de aumento de productividad agrícola de la última década se situó en 0,8%.

La actividad agropecuaria integra el sistema de los agronegocios que además comprende a proveedores de insumos, equipos y servicios agropecuarios, operadores de almacenaje y transporte, industrializadores y distribuidores. Es relevante para la economía de Uruguay ya

que más del 70% de las exportaciones son de base agropecuaria, la agroindustria representa 60% del total de la industria y se emplean unas 240.000 personas en toda la cadena.

En el desarrollo de su actividad obtiene productos agropecuarios como resultado de la acción de la naturaleza y gestión, por lo que presenta riesgos extraordinarios referidos al clima. Como el principal destino de su producción es la exportación tiene también riesgos de mercado dependiendo de la oferta, demanda y precios internacionales.

Adicionalmente como sus ingresos son principalmente en dólares y algunos de sus costos productivos son en pesos presenta riesgos financieros y económicos referidos al tipo de cambio.

Por lo tanto su rentabilidad tiene una gran variabilidad dependiendo de las cantidades producidas, precios obtenidos y costos de producción en dólares. Hasta 2014, con superprecios internacionales el agro tuvo importantes márgenes de beneficios, pero la caída de los precios determinó caídas significativas de rentabilidad.

Las inversiones en nuevos equipos y tecnología son clave para mejorar su productividad, eficiencia y capacidad interna de competir. Estudios realizados por INIA muestran que el productor agropecuario está abierto al cambio tecnológico, con la incorporación de robótica, automatización, genética y tecnologías sustentables en sus procesos productivos. A nivel mundial la inversión en tecnología agropecuaria presenta una tendencia de importante crecimiento, incluyendo inversiones en tecnologías de la información y robótica, según un relevamiento efectuado por la firma CB Insights en 2016 creció más de 40% y en 2017 se duplicó.

El agro, para incrementar sostenidamente la inversión, además de recuperar rentabilidad, requiere financiamiento e incentivos adecuados.

****Contador Público, Universidad de la República. Diploma de Especialización PMD Program for Managment Development, ESADE Barcelona.***

Socio Director de CARLE & ANDRIOLI, firma miembro independiente de Geneva Group International. Consultor en finanzas corporativas, Asesor de Dirección de Empresas y Profesor en Universidad ORT del Programa Dirección de Agronegocios.

MODIFICACIÓN A LA PROMOCIÓN DE INVERSIONES ES INSUFICIENTE

Actualmente las dos grandes dificultades que presenta la economía son la reducción de la tasa de inversión y la caída en la cantidad de puestos de trabajo. Son problemas para el corto plazo, pero también en el mediano porque se resiente la tasa de crecimiento económico.

Horacio Bafico y Gustavo Michelin

En estas semanas, el gobierno anunció que encarará estos dos problemas mediante una mejora o flexibilización en las condiciones de uso del programa de incentivos a la inversión. Es una buena herramienta, pero en el contexto actual no va a desplegar todo su potencial y va a ser insuficiente para resolver el problema.

Existen en el país varios regímenes promocionales, que apuntan precisamente a estimular la formación bruta de capital en la economía. El régimen general funciona en la órbita de la Comisión de Aplicación de la ley de Inversiones (Comap), que concede una serie de beneficios tributarios a los proyectos de inversión que se presenten a su evaluación. Los beneficios consisten en bonificaciones en los impuestos a pagar como ser Impuesto al Patrimonio, IVA, tributos de importación e Impuesto a

la Renta de las Actividades Económicas (IRAE).

Además de incentivar la inversión el mecanismo procura lograr otros objetivos como ser la generación de empleo, aumentar las exportaciones, promover innovaciones tecnológicas, la descentralización geográfica de la producción o el uso de tecnologías más limpias.

Para lograr empujar estos objetivos, lo que se propone en el régimen es un compromiso de las empresas con cumplir determinados resultados en estas variables y dar más exoneración cuanto más alto es el valor comprometido.

Al inicio, en el año 2007, se permitió elegir un solo objetivo y la exoneración subía en la medida que la empresa, por ejemplo, aumentaba la cantidad de personas ocupadas.

Desde 2012 el esquema de compromiso se hizo más complejo y se redujo el porcentaje de la inversión que generaba bonificación impositiva. Era una época en la que la economía uruguaya estaba en pleno empleo, por lo que se restringió esta posibilidad y se buscó promover la contratación de mano de obra calificada.

El régimen se tornó más restrictivo. No obstante, los montos presentados siguieron aumentando de la mano de los proyectos de energía eólica que más que compensaban el descenso de la inversión en las restantes áreas de la economía.

Agotada la inversión energética en 2016, los montos del último año cayeron al nivel más bajo desde que está vigente el sistema actual, lo que motivó los cambios que se anuncia-

>>

MOLINO RIO URUGUAY S.A.

Gral. Aguilar 1215

Tels.: 2203 47 40 - 2203 51 20

Fax: 2200 93 32

E-mail: mru@molinoriouruguay.com

ZAMBRANO Y CÍA.

Consignatarios de Lanas
Negocios Rurales

Cuareim 1877

Tels. 2924 8994 - FAX: 2924 4775

www.zambrano.com.uy

ron en los últimos días.

Esos cambios apuntan básicamente a elevar el beneficio que se puede obtener por concepto de IRAE. Se reponderan los indicadores de la matriz y el beneficio máximo que se puede llegar a obtener pasa del 100% del monto de la inversión al 130%.

Dos cambios importantes se dieron para que ello fuera posible. Aumentan la ponderación del indicador generación de empleo y se separa el indicador producción más limpia de innovación y desarrollo. Hasta hoy se debía optar por uno u otro; con los cambios propuestos se puede optar por los dos.

A su vez, el indicador de empleo deja de preocuparse por el tipo de empleo y se centra en el número de puestos generados.

En los números fríos, las modificaciones anunciadas mejoran el beneficio que el empresario puede obtener por IRAE.

Sin embargo, ello por sí sólo no garantiza que aumente la inversión. En última instancia está dependiente de las expectativas sobre la rentabilidad futura de los proyectos, lo que va de la mano del volumen de negocios es-

perado y de los costos.

El mecanismo es fuerte como para incentivar inversiones bajo ciertas condiciones. Es muy bueno cuando se genera renta e impuesto a la renta muy rápidamente y el riesgo es bajo.

En caso contrario, el beneficio recibido se diluye en el tiempo o se pierde. En la situación actual, necesita un volumen de negocios alto y con perspectivas de crecimiento y justamente la pérdida de competitividad en sus diversas dimensiones está acotando esta posibilidad.

De nada sirve comprometer el cumplimiento de objetivos como aumentar los puestos de trabajo para obtener un beneficio de US\$ 100.000 a descontar a lo largo de cinco años si luego el impuesto a la renta que se deberá pagar está lejos de ese beneficio. Si es una empresa en marcha y la inversión es pequeña en el total, la generación de renta suficiente como para aprovechar el beneficio no es una limitante. El problema que surge es la posibilidad de no poder cumplir los objetivos, en especial los de generación de empleo.

Donde hay una brecha entre lo que pretende el esquema de incentivos y lo que puede lograr es en la inclina-

ción de las decisiones de las empresas hacia los objetivos. El mecanismo actual es un emporio de buenos deseos, pero en los hechos no hacen cambiar decisiones que ya están tomadas con la inversión. Esto es, van a generar la cantidad de puestos de trabajo necesarios pero el hecho de poder incrementar la bonificación no hace que se contrate más gente.

Para tomar como referencia el caso hipotético de una inversión de US\$ 300.000 por una empresa mediana ubicada en un barrio periférico de Montevideo. En el sistema vigente el beneficio que puede obtener si se compromete a contratar un trabajador más en la empresa es de US\$ 70.000 y si sube a dos trabajadores llega a US\$ 76.000. Es una diferencia pequeña y por una única vez, contra el compromiso de contratar una persona adicional por un período de cinco años. Solo se contratará si efectivamente se necesita y es rentable.

En definitiva, aunque se flexibilice el instrumento de promoción de inversiones, no es una solución al problema de fondo de la economía que es la falta de rentabilidad para los proyectos de inversión que requieren la contratación de trabajo.

LAVADERO DE LANAS BLENGIO S.A.

Planta industrial:

Ruta 1 Km. 48,800

Paraje Buschental s/n

80100 Libertad, San José

Tel/fax 4345 4203 - 4345 4445

Administración:

Gral. Fraga 2198 | C.P.:11800 | Montevideo

THOMAS MORTON S.A.

*Exportaciones de Lanas
Importación - Representaciones*

César Díaz 1208

Tels.: 2924 4158 / 2924 5837

Fax: 2924 4110

WEIGEL HALLER
Plaza Independencia 822, Of. 302
CP 11.100, Montevideo, Uruguay
Tel. (+598) 2908 70 85 / 94
info@weigelhaller.com.uy
weigelhaller.com.uy

- CORPORATE FINANCE
- INVESTMENT PROJECTS
- BUSINESS STRUCTURING
- MERGERS & ACQUISITIONS
- VALUATION
- CONTROLLING

Incorpore en su análisis estratégico las alternativas que brinda el marco regulatorio de la Ley de Inversiones para optimizar la exoneración de impuestos de su nuevo Proyecto.

Nuestra firma le brinda asesoramiento profesional en la Formulación y Evaluación de su Proyecto de Inversión.

Inversiones en Uruguay Exoneraciones de Impuestos, Nuevas Medidas de Estímulo

La Ley de Inversiones N° 16.906/1998 constituye el marco general de incentivos y beneficios tributarios en Uruguay para nuevos proyectos. El Decreto 02/2012 reglamenta los estímulos tributarios no automáticos a otorgar a los Proyectos de Inversión que sean Declarados Promovidos por el Poder Ejecutivo.

El 23 de febrero de 2018 el Ministerio de Economía y Finanzas anunció nuevas medidas de estímulo para impulsar la inversión y el empleo, que modifican el régimen vigente.

En el siguiente cuadro comparativo se resumen las principales modificaciones anunciadas:

Concepto	Decreto 02/12	Modificaciones
Puntaje máximo Matriz	100	130
Indicadores	Ponderación %	Ponderación %
Empleo	30	40
Descentralización	15	10
P+L	20	20
I+D+i	20	25
Aumento Exportaciones	15	15
Sectorial	20	20
Puestos de trabajo	UCE's generadas	1 punto por empleo
P+L/I+D+i	Uno u otro	Separados
Suspensión de plazo uso beneficio IRAE	No	Sí (1 o 2 años)
Tope de exoneración IRAE empresa nueva	60%	80%
Beneficio adicional IRAE (MYPES)	10%	20%
Presentación de proyectos (MYPES)	Régimen general	Régimen simplificado

UCE: Unidad de Cuenta Empleo
P+L: Producción más Limpia
I+D+E: Investigación y Desarrollo e innovación

IRAE: Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas
MYPE: Micro y Pequeña Empresa

Beneficios adicionales para inversiones a ejecutar en 2018/2019

Para los Proyectos de Inversión que sean presentados desde el 1° de Marzo de 2018 hasta el 28 de Febrero de 2019 se otorgará un 10% de beneficio adicional sobre el porcentaje resultante de la Matriz de Indicadores a efectos de la exoneración de IRAE, siempre y cuando ejecuten por lo menos el 75% de la inversión comprometida al 31 de Diciembre 2019. Adicionalmente, las inversiones realizadas durante el período marzo 2018-febrero 2019, computarán por 120% a los efectos del cálculo de las exoneraciones de IRAE obtenidas.

Ventajas de los cambios en la matriz de indicadores

La generación de empleo - ahora en cualquier categoría - otorga puntos directamente y además aumenta la ponderación a 40%. Inversiones en P+L e I+D+i se consideran objetivos que puntuarían ahora por separado, 20% y 25% respectivamente, lo que podría optimizar el efecto de incorporar nuevas tecnologías.

Impacto sobre la tasa de retorno

El IRAE en Uruguay es 25% y se podría exonerar hasta el 80% aplicado la Ley de Inversiones a los proyectos de empresas nuevas. El plazo y el monto total de la exoneración de impuestos determinarán el impacto sobre la tasa de retorno de la inversión. El empresario debería utilizar el modelo de simulación para evaluar la combinación de alternativas más eficiente para maximizar el beneficio a obtener por su proyecto.

Entrevista a Alberto Rodríguez.

Evolución de la silvicultura en Uruguay a 30 años de la Ley Forestal

Por M...

Evolución en el origen



En 1993, Alberto Rodríguez estaba orgulloso de los primeros eucaliptos que plantó. A los ocho meses los árboles le llegaban a la cintura, cuando hasta ese momento en el Este normalmente medían unos cuarenta centímetros. Hoy, a esa misma edad, sus eucaliptos andan por los dos metros. ¿Qué tanto ha cambiado la silvicultura desde que se impulsó el sector forestal en 1987? Rodríguez lo revela.

—¿Estaba ya en el sector cuando se promulgó la Ley Forestal en 1987?

—Aún no; estudiaba en Sídney un posgrado en temas vinculados a la lana y las ovejas. Yo soy ingeniero agrícola ganadero, totalmente de otra línea. Siempre me interesó el sector forestal, recuerdo que en 1985 quise promover entre el personal del SUL un proyecto forestal en la zona de Migueles, departamento de Canelones, y me trataron de loco.

Con la aprobación de la ley, que era muy buena, había una oportunidad de invertir en una actividad prácticamente nueva para el país. Desde 1989 administraba el campo de un amigo chileno que invirtió en Uruguay en el sector ganadero [Rodríguez es chileno pero vive en Uruguay desde hace 54 años] y fui tratando de convencerlo de que era una buena opción invertir en la forestación. En 1992 compré con un amigo un campo para forestar en la zona de Villa Serrana y en-

seguida mis amigos chilenos comprendieron las bondades de la ley y compramos sus primeros campos en el departamento de Lavalleja: 2.500 hectáreas en Barriga Negra y, un poco más al norte, 1.800 hectáreas en Pirarajá. Así nacimos.

—¿Cómo eran esos primeros días en cuanto a la silvicultura?

—Había muy pocos viveros en nuestra re-

>>

gión y eran bastante malos: las plantas estaban en bolsitas de plástico. Además, las labores silviculturales que se aplicaban en el Este eran muy malas para lograr un buen crecimiento de cualquier planta. Como yo no entendía nada de eucaliptos, contraté para mi proyecto a un amigo y colega uruguayo, Gonzalo Caldevilla, un gran técnico que lamentablemente falleció joven. Fue con él que di mis primeros pasos. En 1993 plantamos 300 hectáreas en un campo y 200 en el otro. Contratamos a unos especialistas chilenos que nos traspasaron el paquete tecnológico a aplicar, que fuimos ajustando con el paso de los años. La tecnología que se usaba en el Este era muy rudimentaria, muy mala. El clima y los suelos son tan bondadosos en Uruguay, que el eucalipto igual crecía. El primer año nos fue muy mal con los viveros y eso nos obligó a hacer un vivero propio, importamos bandejas y comenzamos a producir nuestras propias plantas. Los contratistas no estaban desarrollados como ahora, lo que nos obligó a hacer muchas cosas nosotros.

–La preparación de suelos, ¿era más elemental?

–Muy básica en el Este del país. En nuestra actividad ganadera siempre tuvimos la actitud de hacer las cosas nosotros mismos, así que casi todos los servicios de laboreo en el campo los hicimos nosotros; salvo un Caterpillar D8 viejísimo de una persona que trabajaba en Lavalleja, cuando creo que nadie subsolaba así en Uruguay. Decían que éramos unos locos, que gastábamos mucha plata, pero entiendo que muchos suelos lo necesitan. Empezamos a laborear los suelos, teníamos los plantines que empezamos a producir, introdujimos el control de maleza como concepto y buenas fertilizaciones de suelo. No se disponía de estos fertilizantes en Uruguay. Le pedíamos a Isusa [industria química especializada en el agro] que le pusiera ciertos microelementos a una fórmula base que ellos tenían; la llamaban «la fórmula de los chilenos» [risas]. Era mucho

prueba y error. La primera plantación que hicimos fue compleja, empezamos a plantar en setiembre y terminamos en diciembre, muy tarde. Hoy no se me ocurre plantar después del 20 de octubre porque empieza el calor, y puede no llover con las plantas muy chicas.

–Ahora se tiene el *know how*.

–Efectivamente. Tuvimos suerte porque en 1993 llovió bastante, por lo tanto plantar tarde no fue tan grave. Recuerdo perfectamente que en julio de 1994 me saqué unas fotos en un campo, orgulloso porque el árbol me llegaba al cinturón. Los arbolitos que plantaban en esta zona, entre malezas y un suelo muy mal preparado, a los ocho meses eran de este tamaño [hace un gesto de unos cuarenta centímetros con las manos]. Pero nosotros habíamos laboreado mucho el suelo, arábamos, subsolábamos, aplicábamos herbicidas y los árboles crecían. ¡Cómo ha cambiado todo! Ahora a los ocho meses tienen metro ochenta, dos metros [risas].

–¿Cómo era el proceso de plantación por aquellos años?

–La primera plantación la hicimos a mano. No teníamos gente para plantar y tuve que salir a buscar. Contraté una empresa de Tala para Barriga Negra y a Caldevilla en Pirarajá, que plantaba con máquinas que creo eran de origen finlandés. Mis amigos chilenos copiaron esto y lo mejoraron. Se les agregó la posibilidad de plantar y fertilizar en una sola operación. Al año siguiente empezamos a plantar mecanizado porque era mucho más eficiente. Una persona plantaba a mano de 800 a 1.200 plantas por día, con la máquina cada persona plantaba 2.500 o 3.000. Hoy, sin embargo, hemos vuelto a lo manual pues estamos replantando bosques y estamos obligados a hacerlo a mano por la cantidad de restos que quedan. Pero contamos con buenos prestadores de servicios.

«Había campos que para la gana-

dería eran malísimos y los tocó la varita mágica de la Ley Forestal. Esto los privilegió y pasaron de ser muy malos ganaderos a muy buenos forestales»

–¿Cuánto ha cambiado el diseño de la plantación teniendo en cuenta la regulación?

–Nosotros hacíamos cortafuegos porque ya existía la Ley Forestal y los proyectos debían respetar distancias con respecto a los alambrados perimetrales, los vecinos y los caminos. Más tarde se reglamentó el tamaño de los rodales, las distancias al bosque nativo así como a los cursos de agua. Al principio, esto último no era tan claro como hoy. No nos alejábamos 20 metros realmente; plantábamos hasta donde el tractor daba la vuelta. En esos años, la distancia era lo que la maquinaria te permitía porque como comprador de tierra plantabas todo lo que podías. Igualmente, al no tener experiencia forestal no nos dábamos cuenta de que había lugares en los que no debimos haber plantado nunca porque los árboles no crecían bien y no rendían. Ahora estamos plantando mucho menos que antes; la tierra cambió radicalmente de valor. Por el primer campo que compramos pagamos 305 dólares por hectárea; hoy vale entre 2.500 y 3.500 dólares. Muchos que invirtieron conmigo, cuando la tierra llegó a 1.000 o 1.300 dólares dijeron «vendemos». Qué lástima.

«Siempre me interesó el sector forestal, recuerdo que en 1985 quise promover entre el personal del SUL un proyecto forestal en el departamento de Canelones y me trataron de loco»

–La regulación también evolucionó.

–En esa época presentábamos los proyectos a la Dirección General Forestal [del Ministerio de Ganadería, Agricultu-

ra y Pesca] para su aprobación, era muy simple. Ahora ha cambiado radicalmente. El sector forestal es por lejos el más regulado en Uruguay. Estamos sufriendo mucha discrecionalidad en temas de medioambiente. Esto es lo peor que le puede pasar a cualquier sector en desarrollo, pues el que va a invertir no tiene un marco regulatorio claro. Estoy de acuerdo en que se debe proteger el medioambiente, pero lo importante para un inversor es tener claro qué es lo que se puede hacer y qué no se puede hacer. Con eso definido, cada uno resuelve el camino a seguir. El mayor daño a cualquier sector en desarrollo es dejar cosas libradas a la discrecionalidad del técnico o ministro de turno.

–Los hongos son una gran amenaza para el sector.

¿Cómo ha sido batallar contra ellos?

–Terrible. Nosotros plantamos Eucalyptus globulus, y en 1994 un chileno que fue a ver nuestros bosques me dijo: «Tené cuidado porque eso hizo que Nueva Zelanda dejara de plantar globulus». Me asusté. Había mycosphaerella, aunque las especies que había no provocaban un daño mayor. En 2007 entró otra mycosphaerella, hoy llamada Teratosphaeria nubilosa, que fue dramática. Este hongo afectaba mucho la hoja juvenil, y el árbol en sus edades tempranas llega a perder prácticamente todas sus hojas. Esto ha sido muy malo para nosotros, hizo un daño grande a la producción de globulus. Se puede controlar, pero ahora estamos con una nueva estrategia: estamos plantando una nueva especie, Eucalyptus smithii. Es tan buena o mejor que el globulus, crece y se adapta muy bien al país pues proviene de latitudes similares a las de Uruguay. Con las enfermedades y plagas no se sabe qué puede venir, pero consideramos que estamos por buen camino.

«No se disponía de fertilizantes específicos en Uruguay. Le pedíamos a una empresa que los ven-

día que le pusiera ciertos microelementos a una fórmula base que ellos tenían, la llamaban ‘la fórmula de los chilenos’»

–Con riesgos desde diversos flancos, ¿qué tan difícil es proyectar especies o negocios en un sector que maneja plazos tan largos?

–Es complicado e importante. La clave es conocer qué requiere la industria. Acá en Uruguay se plantó mucho Eucalyptus maidenii. Se trajo porque se decía que era similar al globulus y que iba a tener el mismo valor. En los negocios que hacíamos con Suecia, al principio nos aceptaban 45% de maidenii y el resto globulus, después 30% de maidenii, luego 15% y, al final, nada. En Portugal no lo vendemos. Es muy delicado porque si como productor creíste que esa era la especie que tenías que plantar, ya estás jugado. Hay especies que solo va a comprar la industria nacional, porque no son competitivas en el exterior. Es bastante riesgoso y hay que estar bien asesorado para no cometer errores al comenzar un proyecto nuevo. Comenzamos a plantar smithii con cierta confianza diría hace dos años, pero no es que en 2015 me haya decidido por esta especie. Arranqué buscando información en 2005 y me llevó unos 10 años decir «creo que estamos por el camino correcto, me la juego».

–Quienes también se la jugaron fueron aquellos que arrancaron plantando en los ochenta. ¿Cómo eran percibidos?

–Aunque aún no estaba en el sector, recuerdo algo que representa el momento. Yo me recibí en Uruguay en la Facultad de Agronomía en 1974 y en el primer año de mi generación éramos 400 alumnos. Recuerdo que en cuarto año, cuando había que optar entre las especialidades, Gonzalo Caldevilla y su hermano Gabriel trataban de convencernos a los compañeros de generación para que siguiéramos la especialidad forestal porque precisaban al menos cinco alumnos para abrir el curso. No los conseguían.

En esa época los ingenieros forestales prácticamente no existían.

–La ley de 1987 declaró los suelos de prioridad forestal. Mejor eficiencia de uso.

–Había campos que para la ganadería eran malísimos y los tocó la varita mágica de la Ley Forestal. Esto los privilegió y pasaron de ser muy malos ganaderos a muy buenos forestales. La gente a veces no sabe que la forestación está desplazando a la ganadería, pero en los lugares marginales, donde el productor ganadero tiene resultados muy pobres. No estás sacando suelos agrícolas, no estás compitiendo por los mejores recursos. Por el contrario, creo que hay un mejor uso del suelo.

«Estamos sufriendo mucha discrecionalidad en temas de medioambiente. Esto es lo peor que le puede pasar a cualquier sector en desarrollo, pues el que va a invertir no tiene un marco regulatorio claro»

–Desde la silvicultura, ¿qué desafíos considera que existen a futuro?

–Lograr tener especies que se adapten a los sitios donde uno planta. La transición a que el smithii se establezca toma tiempo, pasarán unos diez años para que cambie. También lograr mejoras genéticas, nosotros por nuestro tamaño lamentablemente no tenemos la escala para poder invertir en planes de mejoramiento. Otro gran reto es que siempre haya industria que consuma. Hay muchos bosques plantados, por ejemplo en Treinta y Tres, los pioneros, que ya están llegando a la cosecha tienen a la industria muy lejos geográficamente. Lamentablemente siempre se tiene que generar primero el recurso para que llegue quién lo va a industrializar. A veces, el resultado es malo para quien plantó primero. Los pioneros siempre corren el riesgo.

TAN LEJOS, TAN CERCA

En los últimos años asistimos a un incremento constante del proceso migratorio de estudiantes hacia las ciudades en busca de oportunidades de estudio y de formación superior. Cada vez más estudiantes del medio rural se trasladan hacia la ciudad de Montevideo u otras ciudades que cuentan con centros de estudios especializados, para cursar sus estudios terciarios.

LA CIUDAD, en tanto centro estratégico que es, por la diversidad de servicios que ofrece, entre los cuales la oferta educativa que brinda, ambienta al mismo tiempo, la otra cara de la moneda en quienes deben moverse hacia ella para evolucionar en su formación profesional: el desarraigo, el desafío de adaptarse a la «vida universitaria», la incógnita de pasar a vivir en una ciudad desconocida, la mezcla de entusiasmo con incertidumbre, la pérdida de lazos afectivos, con la incorporación de nuevas responsabilidades y nuevas formas de convivencia.

«HAY JOVENES QUE SE ADAPTAN MÁS RAPIDAMENTE, MIENTRAS QUE A OTROS LES CUESTA MÁS Y PODRIAN LLEGAR A NECESITAR AYUDA TÉCNICA»

El presente artículo pretende pro-

fundizar en esta problemática por la cual atraviesan muchos de nuestros jóvenes y que, no tan lejos en el tiempo, experimentó quien escribe.

Los jóvenes de zonas rurales que llegan a la ciudad para continuar sus estudios se enfrentan a una nueva realidad llena de desafíos y nuevas experiencias. Al salir de su hogar en el campo, donde muchas veces son parte de la mano de obra de la empresa familiar, pasan a constituir un gasto más para la familia. Por otro lado, al radicarse en la ciudad, los tiempos, la cultura y los hábitos muy diferentes a los que se acostumbraba a vivir en el medio rural, plantean en el joven un escenario de cambio muy trascendente. Como vemos, ese «irse de casa» impacta a varios niveles, además del económico y cultural que mencionamos, también representa un golpe

que muchas veces repercute en la identidad del joven.

Dejar «nuestro lugar» para realizar nuestro futuro lejos, es el gran paso hacia la independencia, pero fundamentalmente para nuestro crecimiento personal.

Es bueno apuntar que en la actualidad este proceso cuenta con aliados tecnológicos importantes a los cuales se puede recurrir, para hacerlo menos dificultoso; hablamos de telefonía e Internet que no sustituyen jamás la instancia intransferible de la charla cara a cara, el gesto, el abrazo, pero que nos mantienen comunicados y de alguna manera, cercanos.

El desarraigo no sólo afecta al joven, sino que la familia también siente la separación y el nivel de

>>

URIMPEX S.A.

Fundada en 1947

MIEL DEL URUGUAY

Exportación - Envasado

Compra-Venta de:

MIEL - CERA - PROPOLEOS POLEN - REINAS

Gral. Pacheco 1123/25 -

Tel.: 2924 3249 - Fax: 2924 3275

Tel. gratuito: 0800 1885

E.mail: urimpex@adinet.com.uy

MONTELAN

Scoured wool since 1959

montelan@montelan.com

www.montelan.com

Teléfono: 2710 9242

MANTAS
DE LANA

Don Baez



aceptación que ésta asuma de la nueva realidad, juega un rol fundamental en la adaptación del joven, por medio de la contención y apoyo, no solo económico, sino también y fundamentalmente en lo emocional.

Es, sin dudas, un proceso complejo porque involucra dos movimientos simultáneos, la separación de lo anterior por un lado y, por otro, la adaptación a lo nuevo. En el primero está la familia de origen, la que se queda en el hogar con la falta de un integrante, la pérdida de vínculos y amistades de la niñez; el segundo movimiento es el que se centra en el joven que debe adaptarse al hecho de ser estudiante universitario y adecuarse a una forma de vida distinta.

Para ayudar a limar las dificultades de este proceso, el estudiante debe poner en práctica determinadas estrategias de afrontamiento, constituidas por pensamientos, sentimientos y acciones para resolver las situaciones más problemáticas y de esta manera reducir las tensiones que estas instancias generan.

Estas estrategias de afrontamiento dependen de la combinación de múltiples factores, como los aspectos

personales y las exigencias individuales por un lado y, por otro, las exigencias del ambiente, con sus permanentes desafíos y presiones sociales y su éxito dependerá siempre de cómo se pongan en práctica esas estrategias y de su mayor o menor adaptación al nuevo medio, destacando en ese plano la importancia de la personalidad de cada caso. Hay jóvenes que se adaptan más rápidamente, mientras que a otros les cuesta más y, algunos, podrían llegar a necesitar ayuda técnica.

El grupo de pares y la conformación de nuevas redes sociales juegan un papel fundamental en la adaptación, así como también la historia de vida, el vínculo con el estudio y el proyecto personal de cada uno.

Evitar que surjan patrones de aislamiento en los jóvenes que transitan el proceso de adaptación es fundamental. Impedir que el desarraigo constituya causa de deserción y, por ende, de fracaso universitario, debe ser la consigna.

Distinguir entre comportamientos lógicos y los que merecen otro tipo de atención, puede constituir otro aporte importante para corregir si-

tuaciones. En ese sentido, y como ejemplo más a mano, el hecho de que el joven ansíe irse a su casa el fin de semana, al principio es normal y forma parte del proceso de adaptación; pero, si el muchacho espera durante toda la semana con el bolso pronto el momento de marcharse a su casa, que se aisle, que no rinda en los estudios y que se deprima, nos estaría indicando que estamos ante un verdadero problema de adaptación que necesita otro tipo de abordaje.

Aceptar las complejidades de la vida en la ciudad y el inevitable proceso de adaptación al nuevo medio, junto a la paciencia, a la capacidad de integración a nuevos grupos sociales, deberán ser las fortalezas a las cuáles apelar para afrontar el desafío fundamental: lejos de casa, pero más cerca de nuestros grandes objetivos como personas.

Lic. Janirath Martínez

Servicio de Promoción del Psicodesarrollo y Bienestar de la Familia Tambera (ANPL)

NIDERA URUGUAYA S.A.

*Exportadores de cereales
Oleaginosos y Subproductos*

Rbla. 25 de Agosto de 1825 Nº 440 - P.1º

Teléfonos: 2916 02 79 - 2916 02 88

Fax: 2916 28 81

**MOLINO
NUEVA PALMIRA S.A.**

Carlos Cúneo y Felipe Fontana
(Nueva Palmira)

Tel. 4544 6133 - 4544 6094

Gral. Rondeau 1908 Esc. 8, 9 y 10
(Montevideo)

Tel. 2924 06 45 - 2924 06 68

Recomendaciones para el correcto uso de documentos comerciales

Los documentos comerciales que respaldan los créditos constituyen una herramienta clave a nivel de prevención del riesgo.

Una vez decidido el otorgamiento de un crédito, el respaldo documentario constituye un aspecto clave a no descuidar. Recurrentemente a través de nuestro servicio de asesoramiento y capacitación, ponemos a disposición del asociado una serie de recomendaciones a tales efectos. Recordamos a continuación, algunas consideraciones importantes respecto a la factura comercial, títulos valores, cheques y la importancia de apelar en tempo y forma al registro de incumplimientos.

Sobre la factura, recordamos que:

- La factura prueba la existencia del contrato de compraventa mercantil. Documenta una negociación e incluye los datos más importantes de esta última en lo que refiere a la mercadería, su entrega, gastos de entrega, al precio, al plazo, a la forma de pago e intereses.
- La factura no prueba que la obligación ha sido cumplida.
- La prueba de que un contrato ha entrado en ejecución de las obligaciones está en el remito, en la factura – remito, en el recibo, o en la factura – recibo. El remito, es la constancia que acredita que el vendedor hizo entrega de la mercadería. El recibo, es la constancia que acredita el pago del precio convenido. La factura-recibo es la factura en la cual se encuentra estampado el sello de caja.

- El correcto planteamiento de la factura hace la diferencia al momento de los reclamos, por ejemplo, si se constataren diferencias entre lo que en ella se estipula y lo que sucede en la realidad.
- La factura debe ser firmada por el comprador para que pueda constituirse en título ejecutivo.
- Es posible considerar como único documento a la factura-remito, por lo que la factura con su correspondiente remito, probará la existencia y características de la compraventa comercial y la recepción del contrato sin que medien observaciones por parte del comprador.

Sobre los Títulos valores, recordamos que:

- Los títulos valores (vale, pagaré, conforme) son documentos necesarios para ejercer el derecho literal (lo que se redacta o imprime en él es lo que vale), autónomo (el tenedor del documento tiene un derecho originario y no derivado del anterior tenedor) y abstracto (no interesa la causa u operación real que motivó la creación del título) contenido en él, siempre que incorpore una promesa de pagar una suma de dinero.
- Quien detenta un título valor tiene el derecho contenido en el mismo (investidura), y puede ejercer el derecho al cobro extrajudicial o judicial, y el deudor debe cancelar su deuda ante el tenedor.

Sobre los Cheques, recordamos que:

- Es necesario atender una serie de recomendaciones para mejorarlos como respaldo y aumentar las posibilidades de cobro en caso de dificultades.
- Si el cheque es librado por una persona jurídica debe ser endosado por los representantes de la sociedad a título personal para que quede constituida la responsabilidad solidaria de todos los firmantes, esto es, la empresa (deudora) y sus integrantes (endosantes del documento).
- Si el cheque es de terceros y a la orden de la empresa, debe ser endosado por la empresa cliente.

**BARRACA
GONZALEZ LAMELA**
**CEREALES - FORRAJES
RACIONES**

**Av. San Martín 2214-20
Tel.: 2203 57 14
Telefax: 2208 03 62**

- Si el cheque de terceros es librado al portador, requiere el endoso de la empresa cliente, a los efectos de mejorar la garantía.

Sobre el Registro de Incumplimientos y Gestión de Cobranza, recordamos que:

- Cuanto más próximo a la fecha de vencimiento del documento sea el reclamo del pago, mayores son las probabilidades de recupero.
- Constatado el incumplimiento se recomienda el registro de la cuenta morosa en nuestro Registro de Incumplimientos. Firmado por única vez el Protocolo respectivo, el asociado está habilitado a registrar cuantas cuentas necesite sin costo alguno, con lo cual se cumple una función de prevención para con la plaza comercial, que tendrá noticia de la existencia de una situación de incumplimiento.
- El Registro de Incumplimientos Empresariales de LIDECO no tiene costo.
- Cuando las empresas registran sus incumplimientos comerciales contribuyen a que el empresariado acceda a información comercial objetiva con fines preventivos, sin perjuicio de que registrar las cuentas mejora la capaci-

dad de recupero de los acreedores.

- De no prosperar la empresa con las gestiones de cobreo, recomendamos encomendar celeramente a LIDECO la gestión extrajudicial de la cuenta morosa, proceso en el que se procurará que el deudor establezca un acuerdo de pago conveniente para ambas partes, protegiendo los intereses del acreedor a la vez que la relación comercial en sí.

- Traspasado el límite de las gestiones extrajudiciales, recomendamos encomendar a LIDECO la gestión judicial de la cuenta morosa. En acuerdo con el asociado, LIDECO iniciará las acciones legales pertinentes para resarcirlo de su crédito impago.

Además, recordamos que:

Los créditos mal otorgados (esto es, en base a información insuficiente, con un inadecuado respaldo documental y con ausencia de garantías) difícilmente pueden ser compensados por el más excelente servicio de cobranza. Para aumentar la seguridad comercial, las empresas otorgantes de crédito deben prevenir el riesgo apelando al adecuado uso de las herramientas de respaldo disponibles.

Por más información dirigirse a juridica@lideco.com / cobranzas@lideco.com



Julio Herrera y Obes 1413 / CP 11100 / Montevideo - Uruguay
Tel. +598 2908 1636* / Fax. +598 2902 2857 / www.lideco.com - lideco@lideco.com

Informe Exportación de servicios logísticos

Le enviamos el link al informe **»Exportación de servicios logísticos a no residentes: dimensión económica directa e indirecta, 2014 – 2015»**, realizado en el marco de la Cátedra de Logística Grupo RAS» del Departamento de Negocios Internacionales e Integración (DNII) de la Universidad Católica del Uruguay (UCU).

Acceda al informe en el siguiente link:

<https://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/exportacion-de-servicios-logisticos.pdf>

Departamento de Negocios Internacionales e Integración

Universidad Católica del Uruguay
Av. 8 de Octubre 2738 I CP 11600
Montevideo I Uruguay
Tel: (+598) 2487 2717 I int. 6267
dnii@ucu.edu.uy
www.ucu.edu.uy



Nueva Ley Desafiliación AFAP - Cincuentones

Ley N° 19.590

1) Información general

El 1° de abril de 2018 entra en vigencia la ley 19.590 que habilita la desafiliación a las AFAP, bajo ciertas condiciones establecidas en la reglamentación.

Podrán optar por desafiliarse de las AFAP aquellos trabajadores y jubilados que cumplan las siguientes condiciones:

- Que hubieran tenido **50 o más años de edad al 1/4/2016** y
- Que hayan sido afiliados obligatoriamente **al Régimen Mixto** y sus ingresos hayan superaron en alguna oportunidad el nivel 1 (monto vigente: \$ 53.374) entre el 1/4/1996 y el 31/03/2018.

Aquellas personas comprendidas en la ley, podrán recibir una instancia de asesoramiento por parte del BPS, dentro de determinados plazos. El asesoramiento se basará en la información registrada en BPS y la AFAP así como la que pudiera aportar el interesado. El asesoramiento consiste en un análisis de la trayectoria laboral del afiliado y una proyección estimada de las eventuales jubilación y renta a las que podría acceder según la decisión que adopte.

La desafiliación tendrá carácter irrevocable y se efectuará por única vez dentro de los 90 días calendario a contar desde el día siguiente a la fecha del asesoramiento.

De no formalizarse la desafiliación en el plazo determinado o no concurrir para recibir el asesoramiento, el trámite quedará sin efecto, no existiendo posibilidad de presentar una nueva solicitud.

2) ¿Qué implica la desafiliación?

Con la desafiliación se cambia al **Régimen de Transición** en forma retroactiva a la fecha de su incorporación al **Régimen Mixto**.

Quienes opten por desafiliarse recibirán una prestación equivalente al 90% del monto de jubilación que correspondería por el Régimen de Transición.

Las personas que opten por la desafiliación, en caso de

corresponder, deberán reintegrar los aportes personales no realizados por encima del nivel 2 (actualmente \$ 160.120). Los adeudos se convertirán a unidades reajustables (UR) de acuerdo a la cotización de cada mes en que debió efectuarse el aporte y podrá ser financiado en hasta 72 cuotas mensuales.

3) ¿Cuándo, cómo se realiza el asesoramiento?

Plazos para la solicitud del asesoramiento

Esta ley establece **tres etapas** para solicitar el asesoramiento, según la edad al **1° de abril de 2016**:

Etapas	Edad al 1/4/2016	Plazo para solicitud de asesoramiento
1	56 años o más	Desde el 01 de abril de 2018 al 31 de marzo de 2019.
2	Entre 53 y 55 años	Desde el 01 de abril de 2019 al 31 de marzo de 2020.
3	Entre 50 y 52 años	Desde el 01 de abril de 2020 al 31 de marzo de 2021.

¿Quiénes pueden anticipar la etapa?

- Las personas que registren actividades bonificadas y accedan al cómputo especial. En estos casos, se considerará la edad real más la correspondiente bonificación para determinar la etapa que corresponda.
- Las personas que fueron declarados incapaces absoluta y permanente para todo trabajo.
- Los jubilados que cumplan con las condiciones establecidas en la ley, en caso de solicitar asesoramiento, deberán hacerlo en la primera etapa.

Para realizar la solicitud de asesoramiento deberá agendarse, **respetando las etapas referidas anteriormente**, a través del servicio en línea Agenda Web o telefónicamente al 0800 5060.

El día agendado para recibir el asesoramiento deberá presentarse en la oficina elegida con C.I. vigente y en buen estado.

A las empresas rematadoras de Cabañas y Haciendas Generales, e intermediarios en la compraventa de Campos

Invitamos a las empresas a publicar en el Boletín Digital de la Cámara Mercantil de Productos del País, el cual es recibido cada viernes por miles de destinatarios, los anuncios sobre las fechas de sus Remates, detallando las condiciones, acceso a catálogos, calidades y cantidades de la oferta, y todo cuanto consideren oportuno difundir para lograr la mayor participación de los interesados y recibir las consultas que resultaren necesarias.

Agradecemos consultar a la dirección de correo:

gerencia@camaramercantil.com.uy

sobre los anuncios, textos y fechas de publicación, contribuyendo así con el contenido del Boletín y brindar la más completa información comercial de la plaza, en beneficio de los potenciales interesados.

PRODUCTOS AGRÍCOLAS - COTIZACIONES EN URUGUAY

PANORAMA DE LA SEMANA LOCAL, SEGUN LA COMISIÓN DE INFORMACIÓN DE PRECIOS Y COMENTARIOS DE CEREALES Y OLEAGINOSOS DE LA CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS

PRODUCTOS (PRECIO POR TONELADA EN U\$S)	VIERNES 09/03/18	VIERNES 16/03/18
Trigo		
PAN- Grado2, DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001; granel, puesto en MONTEVIDEO - PH 78, FN 280, Proteína 12%_ZAFRA 2017/2018	185	190
Exportación: Zafra 2017, Granel, Puesto en Nueva Palmira	**	**
Afrechillo de Trigo	170	175
Pellets Afrechillo, Puesto en Establecimiento	170	175
Maíz		
Superior - Puesto en Montevideo Zafra 2017	195/200	205/220
Buena - Puesto en Montevideo Zafra 2017	185/195	195/210
Exportación, puesto en Nueva Palmira- - Zafra 2017	**	**
Importado, partido a retirar de depósito Montevideo	**	**
Importado, entero puesto en Montevideo	190/195	195/220
Sorgo (14% de humedad, sano y limpio, puesto en Montevideo)		
Importado, puesto en Montevideo	**	**
Exportación, puesto en Montevideo - Zafra 2017	**	**
Avena		
Superior	200	200
Buena	190	190
Importada	**	**
Alpiste (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)		
	500	500
Cebada - Puesta en Montevideo		
Forrajera buena	140/150	150//160
Forrajera regular	130/140	140/150
Exportación, puesto en Nueva Palmira- - Zafra 2017	**	**
Girasol		
Industria – Puesto en Montevideo.	Nominal	Nominal
Exportación - Puesto en Nueva Palmira	**	**
Harina de girasol, base 32/33	Nominal	Nominal
Soja		
Industria - Puesta en Montevideo	365/385	365/385
Exportación: Zafra 2017, Puesta en Nueva Palmira - Compradores	Nominal	Nominal
Exportación: Zafra 2017/2018, Puesta en Nueva Palmira - Compradores	380/390	378/387
Harina de soja 46% Proteína, 1,5 %Grasa , Profax 47/50	415/425	415/425
Canola		
Industria - Puesta en Montevideo	Nominal	Nominal
Harina de canola 32% Proteína, 1,6% Grasa	275/285	275/285
PRODUCTO POR 100 KILOS EN \$		
Alfalfa - A levantar		
Especial	420	420
Común	Nominal	Nominal
Mezcla - A levantar		
Especial	320	320
Buena	Nominal	Nominal

Fuente: Cámara Mercantil de Productos del País.




UNIÓN DE CONSIGNATARIOS Y REMATADORES DE LANA DEL URUGUAY
INTEGRANTE DE LA CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS



PRECIOS DE LOTES DE LANA SUPERIOR A SUPRA , A LEVANTAR DE ESTANCIA (EN DÓLARES POR KILO)

Semana al 15 de marzo de 2018

RAZA	MICRONAJE	SIN ACONDICIONAR PROMEDIO	GRIFA CELESTE PROMEDIO	GRIFA VERDE PROMEDIO
Merino Súper fino	Menos de 17,9			
Merino Súper fino	18,0 a 18,9			
	19,0 a 19,9			
Merino Australiano / Dohne	20,0 a 20,9			
	21,0 a 21,9			
Merino/Ideal/Cruzas	22,0 a 22,9			
Cruzas Merino/Ideal/Merilín	 Debido a que esta semana no se realizaron operaciones, la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay , integrante de la Cámara Mercantil de Productos del País, no publicará precios			
Cruzas finas				
Corriedale Fino	27,0 a 27,9			
Corriedale Medio	28,0 a 28,9			
Corriedale Grueso	29,0 a 29,9			
	30,0 a 31,5			
Corriedale muy grueso/ Romney Marsh	31,6 a 34,0			
Romney Marsh	Más de 34,1			
Barriga y Subproductos Finos				
Barriga y Subproductos General				
Cordero Fino				
Cordero General				

OBSERVACIONES: (*) Lote de 16,4 micras de diámetro promedio y 82,1% de rendimiento al lavado, según certificado del SUL



No compramos su lana, pero sí vamos a venderla al mejor precio del mercado

Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay integrante de la Cámara Mercantil de Productos del País

¡Usted decide! Elija su consignatario de confianza

RICARDO STEWART 099602720
BRUNO ARROSA Y CÍA. S.A. 2711 0373
ESCRITORIO DUTRA LTDA. 2924 9010
ESCRITORIO ROMUALDO RODRÍGUEZ LTDA. 2924 0461
GAUDIN HERMANOS S.R.L. 4733 4086

GERARDO ZAMBRANO Y CÍA. S.A. 2924 8994
GONZALO BARRIOLA PALADINO 2628 4750
FRANCISCO DOTTI SOCIEDAD COMERCIAL 2412 2718
MEGAAGRO HACIENDAS LTDA. 4733 7911
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L. 2924 8863

SU PRODUCCIÓN BIEN DEFENDIDA Todo el año

*Se autoriza la reproducción total de la presente publicación, solo en caso de citar la fuente:
Unión de Consignatarios y Rematadores Laneros del Uruguay

LANA - EXTERIOR

AUSTRALIA:

Semana que finaliza con bajas en los precios en dólares australianos y en dólares americanos. Si se analizan cada uno de los micronajes, en comparación con el cierre de la semana anterior, las categorías que registraron bajas se ubicaron entre 3.6 (23 micras) y 0.3% (lanas de 25 micras). Solo la lana de 28 micras registró incremento en un 0.2%.

Exportaciones Australia: (Periodo julio 2017 a junio 2018 – últimos datos publicados por AWEX para zafra 2017/18) Periodo entre julio a enero 2018

El 92% de las exportaciones son de lana sucia, el 2% lavada y el 6% carbonizada. China continúa liderando el destino de las exportaciones de Australia con un 74.3% mientras que India pasa a ocupar el segundo lugar con un 5.4%, República Checa en tercer lugar con un 5.3% e Italia ocupa el cuarto lugar con un 4.9% y en quinto lugar Corea con un 3.8%.

China es el país que más ha incrementado las compras en Australia en el periodo considerado. Si se analizan cada uno de los micronajes China lidera las compras en todos los rangos.

NUEVA ZELANDA

Con una subasta de 19.636 fardos la demanda compró el 87% con precios que registraron bajas en moneda local y

en dólares americanos con debilitamiento de la moneda.

El indicador referencia de lanas gruesas de dicho país se ubica en US\$ en 218.

Los principales compradores fueron Masurel, Fuhrmann, NZWSI y Bloch&Behrens.

Los próximos remates se realizan el 22 de marzo con 6.900 fardos en Isla Sur.

Fuente: *New Zealand Wool Services International Limited.*

SUDÁFRICA:

Al igual que en Australia el mercado realizó correcciones en los precios. Los precios registraron disminuciones en moneda local y lo mismo en dólares americanos con debilitamiento de la moneda. La oferta se ubicó en 6.040 fardos y 98.6% el porcentaje de venta. Demanda se focaliza en lanas de calidad y buen largo de mecha.

Las lanas de 20 micras se ubican en los US\$14.92 y las lanas de 21 micras se ubicaron en los US\$ 14.82.

Standard Wool, Modiano, Tianyu y Lempriere fueron las principales empresas compradoras.

Las ventas continúan el 28 de marzo con 12.664 fardos en oferta.

Fuente: *Elaboración SUL en base a datos de CAPEWOOLS*

Exterior: Fuente SUL



ASOCIACIÓN
DE CONSIGNATARIOS
DE GANADO

MERCADO DE HACIENDAS

http://acg.com.uy/semana_actual.php

PRECIOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Diariamente se pueden consultar los precios de los productos frutícolas y hortícolas a través del teléfono 2508 14 88

Es un servicio de la Unidad de Información Comercial del Mercado Modelo

www.mercadomodelo.net

INSUMOS / CUEROS / ALIMENTOS BALANCEADOS

ASOCIACION URUGUAYA DE INDUSTRIAS DE NUTRICIÓN ANIMAL

CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS

COTIZACIONES DE INSUMOS

A LA FECHA Y COMPARATIVO CON DOS SEMANAS ANTERIORES

	02/03/18	09/03/18	16/03/18
Harina de carne y hueso 50/45	14,00	14,00	14,00
Harina de carne y hueso 40/45	12,60	12,60	12,60
Harina de sangre	13,50	13,50	13,50
Harina de pescado	17,00	17,00	17,00
Sebo granel	21,00	21,00	21,00
Maíz		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Sorgo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
POR TON. (EN U\$S)			
Harina de girasol		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Harina de soja		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de arroz	180	180	200
Oleína (granel)	650	650	650

CUEROS LANARES, VACUNOS Y CERDAS

Cotizaciones Contado Piso Barraca Montevideo

CUEROS VACUNOS SECOS:	\$ LOS 10 KILOS
Vacunos, al barrer, sanos	120.00 a 140.00
Vacunos, al barrer, maldesechos	12.00 a 14.00
PIELES LANARES:	\$ LOS 10 KILOS
3/4 lana arriba lotes generales sanos	140.00 a 160.00
3/4 lana arriba lotes generales maldesechos	14.00 a 16.00
\$ POR UNIDAD	
1/4 y 1/2 lana lotes generales sanos	20.00 a 30.00
1/4 y 1/2 lana lotes generales maldesechos	2.00 a 3.00
Troncos y tronquitos lotes grales. sanos	Nominal
Troncos y tronq. lotes grales. maldesechos	Nominal
Pelados lotes generales sanos	Nominal
Pelados lotes generales maldesechos	Nominal
Borregos (según altura de la lana) sanos	Nominal
Borregos (según altura de la lana) maldesechos	Nominal
Corderitos de 1ra. y 2da. cada uno	18.00 a 20.00
Corderitos de 3ra. cada uno	1.80 a 2.00
Continúa el desinterés a nivel internacional	
CERDA POR 10 KG.	
De vaca, de potro (mezclas)	130.00

Información proporcionada por la Comisión de Precios de Lanas y Cueros de la Cámara Mercantil de Productos del País.

ALIMENTOS BALANCEADOS

PRECIOS PROMEDIOS PARA LOS DIFERENTES TIPOS, PARA CRIADEROS, POR KILO Y A RETIRAR DE PLANTAS.

INICIADOR PARRILLERO.	U\$S 0,425
TERMINADOR PARRILLERO.	U\$S 0,424
B.B.	U\$S 0,405
RECRÍA.	U\$S 0,345
PONEDORAS PISO.	U\$S 0,377
PONEDORAS JAULA.	U\$S 0,370
INICIADOR LECHONES.	U\$S 0,415
LECHONES.	U\$S 0,390
CERDAS EN GESTACIÓN.	U\$S 0,280
CERDAS EN LACTACIÓN.	U\$S 0,325
CERDOS ENGORDE.	U\$S 0,315
CERDOS RECRÍA	U\$S 0,305
CONEJOS.	U\$S 0,450
TERNEROS INICIACIÓN	U\$S 0,400
TERNEROS RECRÍA	U\$S 0,350
TOROS.	U\$S 0,335
LECHERAS.	U\$S 0,300
LECHERAS DE ALTO RENDIMIENTO.	U\$S 0,345
CARNEROS.	U\$S 0,340
EQUINOS.	U\$S 0,410

COMENTARIO SOBRE EL MERCADO DE RACIONES: Al igual que en la semana anterior, se comercializan estos alimentos acorde con los precios de la escala respectiva.

Términos y condiciones de uso

La Cámara Mercantil de Productos del País, no se responsabiliza por la interpretación de lo expuesto en su sitio web, ni de su uso indebido, ni de perjuicios reales, directos o indirectos, invocados por quienes adoptaran decisiones o acciones al consultar el sitio.

El material publicado en el sitio web de la Institución, tiene como único propósito brindar información que se recaba del mercado, sin que ello implique responsabilidad alguna respecto a los datos que están volcados en el mismo.

La información de precios de los diferentes productos, son simples datos de referencia o de medición del mercado, siendo variables en función de la oferta y demanda registrada en la plaza.

La Pizarra semanal de precios, **refiere a valores de orientación o referencia, en función de operaciones ya realizadas en el mercado, no implicando recomendaciones ni vaticinios sobre el futuro comportamiento de la plaza.**

Quien acceda al sitio, acepta que toda la información que se encuentra en el mismo y los errores o las omisiones en que se incurra, no podrán ser utilizados como base de cualquier reclamo o causa de acción legal. De igual forma, la información o cualquier opinión expresadas en este sitio, no constituyen de manera alguna un asesoramiento, calificación o sugerencia de compra o de venta de producto alguno, ni debe servir como base para decisiones de inversión. Cada lector deberá consultar a su propio asesor legal o impositivo.

Por otra parte, la Cámara Mercantil de Productos del País tampoco garantiza ni se adhiere a las opiniones vertidas en su sitio web, siendo el contenido de las mismas de exclusiva responsabilidad de sus respectivos autores.

La Cámara Mercantil de Productos del País no emite juicios de valor de ningún tipo en los informes que brinda, ni tiene responsabilidad alguna en las decisiones que adopte el receptor de dichos informes. La información que brinda nuestra Institución, ha sido obtenida de medios públicos y/o privados, considerados confiables, y queda exenta de responsabilidad acerca de la exactitud y/u omisión en los datos que se exhiben, ya que éstos son generados por las fuentes citadas en cada caso.