



CAMARA MERCANTIL
DE PRODUCTOS DEL PAIS

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

27 de mayo de 2016



Principio de empresa en marcha

Por el Cr. Pablo Bentancor, encargado del dpto. de Auditoría.

En nuestro país, la preparación y presentación de estados financieros se realiza bajo el supuesto de **empresa en marcha**, de acuerdo a lo establecido en las normas internacionales de información financiera para pequeñas y medianas empresas (NIIF para PYMES aplicables en nuestro país).

El principio contable de empresa en marcha refiere a la permanencia en el futuro de una organización, en la medida que continuará con las operaciones centrales del negocio. Es decir, se trata de una empresa funcionando que no va a cerrar, en el corto plazo.

Cuando una empresa no cumpla tal supuesto, deberá revelar este hecho en las notas a los estados financieros, así como las razones por las cuales no se considera un negocio en marcha.

Existen indicios que nos permiten identificar sucesos o condiciones que nos permiten proyectar una duda importante sobre el supuesto de empresa en marcha. Entre ellos, la Norma internacional de auditoría (NIA) 570 menciona:

- Posición de pasivos netos.
- Índices financieros adversos.
- Pérdida de operaciones sustanciales o deterioro significativo en el valor de los activos.
- Pérdida de mercados importantes, cliente(s) clave o proveedor(es) principal(es).

El papel del auditor

Según la NIA 570, la responsabilidad del auditor es obtener evidencia suficiente sobre la utilización apropiada del supuesto de empresa en marcha, por parte de la entidad al preparar y presentar los estados financieros.

Al planear la auditoría, el auditor deberá considerar si hay sucesos que puedan generar una duda importante sobre la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha.

Al identificarse este tipo de sucesos el auditor deberá:

- Revisar los planes de acciones futuras que se plantee la administración de la entidad y solicitar una confirmación escrita de dichos planes.
- Reunir evidencia suficiente y adecuada que respalde o descarte la duda generada.

Las distintas opiniones a las que puede llegar el auditor dependerán del nivel de incertidumbre que se haya generado y de la evidencia obtenida. Las conclusiones pueden ser:

- **Abstención de opinión:** si existen varias incertidumbres materiales que sean significativas para los estados financieros
- **Opinión con salvedad:** si las incertidumbres fueran significativas en menor medida o no afectan a los estados financieros
- **Opinión adversa:** Si los estados financieros se han preparado bajo la hipótesis de empresa en funcionamiento, pero a juicio del auditor, la utilización por parte de la dirección de dicha hipótesis no es adecuada.
- Si la empresa no cumple con el principio de empresa en marcha, los estados financieros se prepararan sobre una base alternativa (*por ejemplo valores de liquidación*). En este caso el auditor deberá obtener evidencia adecuada y suficiente que permita respaldar los valores de realización de activos y pasivos de la entidad. En determinadas circunstancias el auditor considerará necesario solicitar a la dirección de la empresa que realice una valoración. De acuerdo a la calidad y cantidad de evidencia obtenida será la opinión a emitir.

El 15 de diciembre de 2016 entra en vigencia una nueva versión de la NIA 570. Los cambios apuntan principalmente a dar mayor transparencia en el informe sobre los procedimientos realizados vinculados a este supuesto.

pablo.bentancor@mvd.auren.com

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

Obligaciones en la gestión de residuos de oficinas

La normativa departamental de Montevideo define al residuo no domiciliario como todo aquel residuo generado por actividades industriales, comerciales, de prestación de servicios, productivas, sociales, institucionales, entre otros. Los residuos generados en oficinas estarían incluidos dentro de este concepto.

En la medida de que los residuos exigen un trato diferencial respecto de los residuos domiciliarios, es que la Intendencia de Montevideo (IM) exige que todos los generadores presenten una declaración jurada a través de la que se declara el tipo y características de los residuos que genera y el origen y la forma en que dispone de ellos.

Una vez presentada dicha declaración jurada, la Intendencia puede entender que el generador no se encuentra com-

prendido en el régimen por ejemplo por la cantidad de residuos que genera. En cambio, si la IM determina que el generador no está exceptuado del régimen y que, por lo tanto, debe darle un trato diferencial a sus residuos (por ejemplo, no disponerlos en los contenedores), el generador deberá:

- Contratar un servicio de la División de Limpieza de la IM cuya disponibilidad dependerá del municipio
- Contratar una empresa transportista debidamente registrada y autorizada en la IM
- Realizar el transporte por medios propios realizando el trámite correspondiente para obtener la autorización.

La declaración jurada se presenta una sola vez y, luego, si hay modificaciones.

Es importante tener presente que la normativa es clara respecto de que el generador de los residuos es responsable por los mismos desde su generación hasta su disposición final. En efecto, aún cuando el generador tercerice su transporte o disposición final no se desliga de su responsabilidad. Adicionalmente, en caso de tercerizar algunas de estas actividades, el generador debe tomar ciertos recaudos como documentar los contratos.

Las multas por infracciones a esta normativa van de 1 a 350 UR. Vale destacar que en las últimas semanas ésta comenzó a fiscalizar el cumplimiento de estas obligaciones identificando en infracción a más de 150 empresas.

Contacto:

María Eugenia Yavarone
myavarone@ferrere.com

WWW.FERRERE.COM

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.

Seguimiento de iniciativas BEPS

Nuevos desafíos que debe afrontar la gerencia en materia de precios de transferencia

Las iniciativas BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) desarrolladas por la OCDE constituyen un programa de acciones con la intención de modificar el paradigma de la tributación internacional, reforzando la coherencia entre sistemas fiscales de diferentes países, exigiendo la existencia de sustancia en transacciones entre empresas vinculadas y la transparencia de información a disposición de las Autoridades Fiscales.

En materia de precios de transferencia, las acciones BEPS otorgan guías para alinear los resultados con la creación de valor, destacando a la propiedad intelectual, la capacidad de asumir riesgos y el personal con poder de decisión, como los elementos clave en la generación de valor de la empresa.

Asimismo, se propone un nuevo esquema de documentación que introduce el novedoso y controvertido Country by Country Report (CbCR), que proporciona información financiera y fiscal por cada jurisdicción en la que opera un grupo multinacional. El CbCR considera no sólo las cifras de ingresos obtenidos con empresas vinculadas y con empresas independientes, resultados, impuestos, capital y activos; sino también la cantidad de empleados contratados en tiempo completo y las actividades principales que realiza la compañía. Las guías de la OCDE recomiendan que este reporte sea requerido a grupos multinacionales con ingresos anuales mayores a 750 MM euros (para ejercicios iniciados a partir del 01/01/2016).

Estas acciones han tenido un impacto casi inmediato en varios países. A la fecha, hay más de 25 jurisdicciones que implementarán el mencionado CbCR, ya sea porque han modificado su normativa interna o manifestado su voluntad de hacerlo en el corto plazo. Cabe señalar que estos países han adoptado distintas pautas para su aplicación, inclusive se espera que algunos reduzcan el referido límite de ingresos sugerido por la OCDE, con el fin de incrementar el número de contribuyentes obligados.

Dado que nuestro país no es miembro de

la OCDE y en tanto hasta ahora no se han presentado modificaciones en la normativa local que adopten algunas de las iniciativas BEPS, es difícil en el momento actual estimar los cambios que se generarán en nuestro país en línea con estas directivas. Sin embargo, es un hecho que el nuevo enfoque de los negocios internacionales - más integral - va a derivar en una mayor exposición de información sobre el negocio y las estrategias fiscales, incrementando el nivel de riesgos y de responsabilidad para la gerencia local.

En este contexto de incertidumbre se puede listar como potenciales desafíos:

- Monitorear la evolución de estos cambios en las jurisdicciones donde residen sus empresas vinculadas y su impacto en la empresa local.
- Preparar información a través de sistemas informáticos adecuados, procurando la máxima consistencia y coherencia entre la información presentada localmente (ej.: documentación de precios de transferencia, estados contables, declaraciones juradas) y la información publicada en el exterior.
- Analizar con visión global el CbCR, identificando situaciones que pueden generar cuestionamientos por parte de las Autoridades Fiscales. Por ejemplo, cuando el sujeto local obtiene márgenes inferiores con relación a otras compañías del grupo que realizan actividades similares, o si el sujeto del pocas actividades y/o personas o utilidades con bajo nivel de tributación.
- Revisar la política de fijación de los precios de transferencia y evaluar la aplicación de metodologías alternativas, a par-

tir de información del sujeto del exterior. Cabe recordar que para la justificación de los precios de transferencia la normativa uruguaya permite realizar el análisis desde la perspectiva del sujeto del exterior. Por otra parte, la existencia de información detallada del grupo abre la posibilidad de utilizar metodologías que hasta el momento tenían escasa aplicación, como el Método de División de Ganancia (Profit Split).

- Administrar los riesgos, evaluando si la planificación fiscal de la empresa es vulnerable a BEPS. Es de esperar un incremento de las auditorías fiscales y de las controversias, lo que hará más difícil la tarea de identificación y administración de riesgos. Los grupos multinacional han expresado preocupación por la cantidad y el nivel detalle de la información requerida, así como también por la forma en que puede ser interpretada por las distintas Autoridades Fiscales. Incluso preocupación por el riesgo de reputación por la eventual divulgación de datos en los medios, con alcance público general. Como forma de mitigar riesgos, se recuerda la posibilidad de realizar Acuerdos Anticipados de Precios con la Administración Tributaria sobre los criterios de fijación de los precios de transferencia.

Estamos entrando en un nuevo contexto internacional donde los contribuyentes se enfrentarán a una mayor carga de trabajo y deberán responder con documentación aún más sólida para justificar los precios de transferencia. Abordar este tema con anticipación permitirá estar mejor preparado ante eventuales cuestionamientos.



info

Procedimiento de actuación en materia de consumo de alcohol y drogas en el ámbito laboral

A través del Decreto Nº 128/2016 del 02/05/2016, el Poder Ejecutivo establece con un carácter general el protocolo de actuación que deben aplicar las empresas públicas y privadas para la detección del consumo de alcohol, cannabis y otras drogas dentro del ámbito laboral.

En principio, el decreto establece como primera medida que está prohibido el consumo y la tenencia de alcohol y cualquier otro tipo de droga durante la jornada de trabajo, sea en los lugares de trabajo o en ocasión del mismo. Esto último importa porque abarca situaciones en las que funcionarios de la empresa toman el tiempo de descanso fuera de las instalaciones de la misma.

Si bien el decreto no lo especifica entendemos que la tenencia se refiere a la tenencia para su consumo en el ámbito laboral o una tenencia mas bien prolongada y no al tipo de tenencia ocasional por unas horas que pueda haberla motivado la compra de, por ejemplo, una botella de vino para regalar. El decreto establece que en el ámbito laboral por sector de actividad se deberán acordar en forma bipartita, en los ámbitos de seguridad y salud, pautas y procedimientos para detectar situaciones de consumo de alcohol y otras drogas y además se deberán establecer las acciones destinadas a la prevención del consumo y detección precoz a efectos de facilitar intervenciones tempranas. Este Protocolo de actuación deberá tener la máxima difusión en el colectivo laboral.

Para el caso de que no se haya podido alcanzar un acuerdo para elaborar un protocolo de actuación o cuando no se haya constituido el ámbito bipartito, la Inspección General del Trabajo fiscalizará que el procedimiento aplicado por la empresa se ajuste a los criterios establecidos en este decreto, los que constituyen disposiciones de carácter general.

Siendo así, el Protocolo deberá comprender, como mínimo,

los siguientes aspectos:

a) El Procedimiento para la aplicación de pruebas de detección de drogas, que en todos los casos será con los métodos analíticos validados por la autoridad competente a nivel nacional.

b) Los métodos de detección de carácter no invasivo (pruebas de despistaje), que deberán medir si el trabajador se encuentra o no bajo los efectos del consumo en el lugar de trabajo o en ocasión del mismo.

c) El procedimiento para realizar controles a trabajadores que al ingreso o durante la jornada de trabajo presenten evidencia de no estar en condiciones de desempeñar su labor y con indicadores conductuales que podrían corresponderse con el consumo de drogas.

d) Los controles, que deberán ser realizados por personal del Servicio de Salud en el Trabajo o personal de salud contratado donde aquel no existiere, en conocimiento del delegado de salud o representante sindical, quien podrá estar presente.

e) Las acciones de sensibilización, prevención y capacitación para el personal, comprendiendo a todos los trabajadores que cumplan labor en la empresa.

Cuando los trabajadores ya sea al ingreso o durante la jornada de trabajo, presenten indicadores conductuales que hagan evidente no encontrarse en condiciones de desempeñar su labor y que pudieran corresponderse a efectos del consumo de alcohol o drogas, el decreto establece que serán separados de la tarea, pudiendo el empleador aplicar las pruebas de detección de un eventual consumo mediante dispositivos analíticos no invasivos, dispuestos por las autoridades competentes. Si el trabajador se niega a la realización de dicha

prueba, éste no podrá retomar sus tareas hasta tanto certifique estar en condiciones.

Si el resultado de la prueba es positivo, se suspende la jornada laboral del trabajador involucrado y el personal de salud involucrado emitirá el correspondiente informe acerca del procedimiento practicado los resultados y recomendaciones. Este informe se le entrega el original al trabajador y una copia se remite a la comisión bipartita de seguridad y salud quien deberá actuar guardando la debida reserva y confidencialidad de la información recibida.

Si llegara a producirse un segundo resultado positivo, el decreto establece que la comisión bipartita de seguridad y salud

deberá orientar al trabajador involucrado a los servicios de salud (SNIS) para su diagnóstico y eventual tratamiento de rehabilitación, sin perjuicio de las sanciones que pudieran corresponder. Si existiera un acuerdo entre la empresa y el sindicato para el desarrollo de un programa integral de prevención, asistencia e inserción, entonces regirá dicho acuerdo.

Cabe señalar, que si un trabajador tiene un resultado positivo puede solicitar una prueba confirmatoria en sangre para alcohol (en un plazo de dos horas) y en saliva para cannabis (en forma inmediata). Si esta prueba confirmatoria arroja un resultado positivo el costo de la misma será absorbida por el empleado de lo contrario será del cargo del empleador.

IVA – Exportación de servicios

Servicios de organización de eventos deportivos

El pasado 9 de mayo el Poder Ejecutivo mediante Decreto Nº 134016 modificó la nómina de bienes comprendidos en el concepto de exportación de servicios, establecido en el artículo 34 del Decreto Nº 220/998, agregando los siguientes servicios:

Los servicios de organización de eventos deportivos y la matrícula de inscripción para participar en los mismos, en tanto se cumplan simultáneamente los siguientes requisitos:

a) que se trate de un evento deportivo de características internacionales.

b) que el evento sea transmitido al exterior del país ya sea por

vía televisiva, o por otros medios que los avances tecnológicos permitan.

c) que se cuente con la declaratoria de Interés Deportivo por parte de la “Secretaría Nacional del Deporte” y la acreditación ante la misma, de la participación de deportistas internacionales destacados.

De esta forma se busca incentivar la organización de eventos deportivos que tengan una trascendencia internacional, y sean televisados al exterior, permitiendo el conocimiento y la difusión del país.

Facturación electrónica

Postulación: Giros de casas de cambio, servicios financieros, casas financieras, bancos

Mediante Resolución Nº 1845016 la DGI modifica lo expuesto en la Resolución Nº 3012/2015 de fecha 30 de julio de 2015 otorgando un plazo adicional, para el ingreso al régimen de facturación electrónica, a los contribuyentes que desarrollan los giros de casa de cambio, servicios financieros, casas finan-

cieras, bancos.

Los referidos contribuyentes se deberán postular al nuevo régimen antes del 1º de enero de 2017.

Prórroga Declaraciones Juradas. Impuesto anual de enseñanza primaria a los inmuebles rurales

A través de la Resolución Nº 1900/2016, la DGI ha prorrogado el plazo para la presentación de las Declaraciones Juradas del Impuesto de Enseñanza Primaria correspondiente a los inmuebles rurales.

Es así que la declaración jurada podrá presentarse hasta el 31 de mayo de 2016, ya sea por Internet o en medios magnéticos en los locales de las redes de cobranza habilitadas.

Impuesto al Patrimonio - Personas físicas.

Vencimientos para la presentación de declaraciones juradas

Recordamos que en mayo 2016 vence el plazo para presentar la declaración anual de impuesto al patrimonio de las perso-

nas físicas y abonar el saldo correspondiente al ejercicio 2015. A continuación el detalle:

Saldo IP y su sobretasa, IRPF sucesiones indivisas.	23 de mayo de 2016
Declaración jurada IP y su sobretasa, año 2015	24 de mayo de 2016

IRPF-IASS

Presentación de la declaración jurada y pago de saldo

A partir del próximo mes comienzan los vencimientos para la presentación de las declaraciones juradas de IRPF e IASS para el año 2015.

Los vencimientos para la presentación de Declaraciones Juradas son:

RUC, C.I. o N.I.E.	
Según corresponda	Días de 2016
0	6 al 12 de junio
1	13 al 19 de junio
2	20 al 26 de junio
3	27 de junio al 4 de julio
4	5 al 12 de julio
5	13 al 21 de julio
6	22 al 31 de julio
7	1 al 8 de agosto
8	9 al 16 de agosto
9	17 al 25 de agosto
Atrasados	26 al 29 de agosto

En caso de presentar declaración jurada y que la misma diera un saldo a pagar, el mismo se podrá diferir en cinco cuotas de

la siguiente manera:

1era. cuota	30 de agosto de 2016
2da. cuota	26 de setiembre de 2016
3era. cuota	25 de octubre de 2016
4ta. cuota	24 de noviembre de 2016
5ta. cuota	26 de diciembre de 2016

>>

CESS- Prórroga para Dolores y zonas de emergencia

A través de un decreto del 13/05/2016 (aun sin numerar) viendo la situación planteada en gran parte del país a causa de las inundaciones que han afectado el territorio nacional y en la ciudad de Dolores a raíz del tornado, el Poder Ejecutivo entendió que era pertinente adoptar medidas relativas al plazo para el pago de aportaciones de dichos contribuyentes al Banco de Previsión Social, de modo de contribuir a paliar la grave situación por la que atraviesan los mismos y a recomponer cuanto antes el desarrollo normal de las actividades.

En este contexto es que decide prorrogar para el 30 de junio de 2016 el plazo para el pago de las contribuciones especiales de seguridad social cuyo sujeto activo es el Banco de Previsión Social, de aquellos contribuyentes que aporten por Industria y Comercio - incluidos los que tributan por el régimen de Aporte Unificado de la Construcción - y rurales, que desarrollen actividades en la ciudad de Dolores o en las zonas declaradas de Emergencia Agropecuaria por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Dicha prórroga comprende:

a) para aportaciones rurales, el primer cuatrimestre del año 2016,

b) para el resto de las aportaciones, los meses de cargo marzo, abril, y mayo de 2016.

Para acceder a dichas prórrogas los contribuyentes que desarrollen actividad en las zonas declaradas de Emergencia Agropecuaria deberán acreditarlo ante el Banco de Previsión Social mediante certificado del Sistema Nacional de Emergencia o del Comité Departamental de Emergencia respectivo.

En los casos de contribuyentes que desarrollaren actividad en la ciudad de Dolores al 15 de abril de 2016, esa sola circunstancia habilitará el acceso a las prórrogas mencionadas.

Por último es importante señalar que las prórrogas previstas en el presente decreto no eximen a los contribuyentes de su deber de presentar las declaraciones nominadas dentro de los plazos correspondientes.

Contactos

Montserrat González
montserrat.gonzalez@ecovis.uy
Alejandro Bouzada
alejandro.bouzada@ecovis.uy
Marcelo Caiafa
marcelo.caiafa@ecovis.uy

Se alquila: LOCAL PARA DEPOSITO

CUAREIM 2030 y GUATEMALA 1220

G G P INVERSIONES

ALQUILA en Exclusividad

2.000 Metros con 3 Entradas para Camiones

En la AGUADA. Local, superficie 2.000 metros, próximo a la Torre ANTEL, con frente a dos calles, con tres entradas para camiones. Área grande de depósito casi sin columnas y gran altura, techos nuevos, Lugar para oficinas, vestuarios.

094 40 15 82

ggpinversiones@movinet.com.uy

MANAGEMENT

LA COMPETITIVIDAD EN LA PRÁCTICA

Desarrollar la organicidad para ser rentables

La rentabilidad no es solamente cuestión de qué hacemos o dónde lo hacemos. Es primordialmente una cuestión de cómo lo hacemos.

León E. Shocrón Benmuyal

Plantearnos que el equipo humano, las herramientas, los controles y la forma en que hacemos las cosas es importante, no es una novedad.

El tema pasa por la dificultad de llevar «el dicho al hecho». La organicidad es uno de los desafíos más difíciles de cualquier organización, precisamente porque la dificultad radica en coordinar estos aspectos clave: la profundidad de cada concepto y la forma en que se interrelacionan para llevarlos a la práctica.

De la idea al objetivo.

No solamente hay que tener buenas ideas, hay que tener objetivos. Habitualmente se considera que la organización no sabe canalizar las buenas ideas, pero en realidad el problema de los resultados no pasa tanto por las ideas sino por la forma de construir la organicidad, y en ello los objetivos, y no las ideas en genérico, son fundamentales.

Sin grandes ideas pero con objetivos consistentes se pueden lograr resultados. Con grandes ideas que no se logran convertir en objetivos se fracasa, siempre.



El problema radica en que ningún equipo humano puede trabajar con ideas solamente. Nuestra gente necesita que esas ideas se traduzcan a su labor cotidiana.

Por otro lado, si esas ideas se transmiten en forma indefinida, cada participante intentará decodificarlas según sus propias apreciaciones, y dilapidarlas.

>>

remos esfuerzos y resultados. Solamente puede existir organicidad si logramos traducir las ideas a objetivos.

Acá está la primera razón: El principal problema de los líderes es la dificultad de transformar sus ideas en objetivos que lleven a su gente a dinamizar en algo competitivo y rentable.

No gestione con ideas, gestione con objetivos medibles y alcanzables.

De la orden a la función.

No es lo mismo dar órdenes que asignar funciones.

Cuando damos una orden estamos indicando una acción específica, desprovista de la comunicación de motivos u objetivos de fondo, ni de las variables que la determinan. En las órdenes existe implícitamente la idea de no dejar márgenes a distorsiones y generalmente confluyen en hechos simples y de corto plazo o en planteos vagos para el largo plazo.

Cuando asignamos funciones estamos obligados a explicar motivos, establecer objetivos y determinar políticas para que la persona que lo recibe trabaje dentro de los márgenes de la organicidad. Si queremos organicidad, necesitamos asignar funciones.

Lógicamente es mucho más difícil determinar funciones, pero también es mucho más potente. La organicidad no nace en que cada persona haga lo que desee, sino que cada persona contribuya al resultado colectivo de una manera integrada.

Es por esto que la interdependencia necesaria para potenciar las capacidades de cada integrante pasa por asignar funciones y no por impartir órdenes.

Quienes reciben órdenes, gestionan tareas. Quienes son responsables de funciones, gestionan resultados.

Para quienes dirigimos organizaciones tiene que interesarnos más los logros a alcanzar por cada colaborador y menos las acciones. Esto no quiere decir que no importen las formas, sino que las mismas tienen que tener lineamientos claros para poder contar con libertad de implementación.

No demos órdenes, asignemos funciones claras, con parámetros y objetivos.

Del comentario al dato.

Tableros de comando, «Business Intelligence», objetivos alineados con escenarios alternativos, mapas estratégicos. Lo anterior no representa una moda sino una necesidad para lograr la organicidad.

El principal problema con las herramientas de información, que luego termina en su propio descrédito, pasa

El principal problema de los líderes es la dificultad de transformar sus ideas en objetivos que lleven a su gente a dinamizar en algo competitivo y rentable.

porque se intenta generar las mismas de manera aislada a los objetivos y la estrategia empresarial. La existencia de modelos informáticos que contengan estos conceptos no garantiza en absoluto la organicidad y muchas veces genera el rechazo a las mismas.

La organicidad necesita de estas herramientas, y las mismas solamente son útiles realmente si son diseñadas bajo estos parámetros. Este es el «ying y yang» de los sistemas de soporte a la toma de decisiones aplicados en empresas.

Sin información para la toma de decisiones, no la de transacciones como ventas o stock, sino la alineada con los objetivos, nunca seremos tan rentables como podemos serlo.

Es en estos factores donde realmente se mide la capacidad de los líderes de traducir sus ideas en términos operativos. Quienes lo logran, generan organizaciones inteligentes que alcanzan la organicidad y hacen más productivos los recursos de que disponen.

Esta construcción requiere que trabajen en conjunto quienes gestionan, quienes toman decisiones políticas en las empresas y quienes desarrollan o proveen sistemas. Este desafío requiere que estas capacidades se junten, pero además que coordinen medios de comunicación adecuados o que gestionen la interrelación a través de agentes apropiados.

No es sencillo, pero es imprescindible para gestionar eficientemente y lograr resultados perdurables, involucrando a sus colaboradores en un modelo con organicidad.

Los personalismos se basan en intuición y empirismo. La organicidad se logra con información concreta y predictiva.

No gestionemos con comentarios o con datos básicos, desarrollemos sistemas de soporte a las decisiones con los datos correctos y administrados correctamente.

De la autonomía al empowerment.

No es lo mismo autonomía que empowerment.

En la autonomía, cada integrante hace lo que considera mejor, a partir de sus habilidades, capacidades, conocimiento y experiencias de vida. En el empowerment cada integrante aporta sus

habilidades, capacidades, conocimientos y experiencias de vida, y las orienta a los objetivos planteados.

Solamente puede haber productividad si medimos resultados y solamente hay empowerment si gestionamos los resultados.

Uno de los aspectos más potentes del empowerment radica en que las decisiones no dependen de quien las tome, sino que cualquiera sea la persona que las tome en el momento, serán razonablemente similares a si las toma otro. Esto es uno de los pilares de la organicidad.

El otro pilar de la organicidad a partir del empowerment es lograr que una parte significativa de las decisiones intermedias puedan ser tomadas en los niveles intermedios. Esto acelera los procesos de captar oportunidades y, a la vez, libera tiempo de los niveles superiores para enfocarse en los temas que les corresponden para la generación de resultados.

En la autonomía las capacidades individuales se dispersan, con el empowerment logramos organicidad y se potencian.

Pocos tienen organicidad o se preocupan genuinamente en obtenerla. Sin embargo, en contextos complejos como el actual, no hay rentabilidad perdurable a largo plazo sin organicidad.



León E. Shocrón Benmuyal
 Director de SB&A - Management
 E-mail: Central@SB-A.com

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 20/05/16	VIERNES 27/05/16	PAGO
TRIGO			
PAN - grado 2: DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001			
granel, puesto en molino - PH78, FN280, P.12	160	160	-
Exportación: PAN Zafra 2015/2016, Granel, puesto en Nueva Palmira			
PH 78 - Compradores	135/140	135/145	-
Export:CONDICIONAL Zafra 2015/2016, Granel, puesto en Nva.Palmira			
PH 75/80 - Compradores	Nominal	Nominal	
Exportación FORRAJERO Zafra 2015/2016, Granel, puesto en Nva. Palmira			
PH 72 - Max. 5 PPM DON	Nominal	Nominal	
Afrechillo de Trigo	155	155	15/20 días
Pellets de Afrechillo - Puesto en establecimiento	155	155	15/20 días
MAIZ			
Puesto en Montevideo Zafra 2015	-	-	-
SUPERIOR - Puesto en Montevideo Zafra 2016	195/205	205/210	
BUENO - Puesto en Montevideo Zafra 2016	190/200	200	
Exportación, puesto en Nueva Palmira (Compradores)	Nominal	Nominal	-
Importado, partido, a retirar de depósito Montevideo	Nominal	Nominal	-
Importado, entero, puesto en Montevideo	Nominal	Nominal	-
SORGO (sano, seco y limpio puesto en Montevideo)	160	160	30 días
Importado puesto en Montevideo	Nominal	Nominal	-
AVENA			
Superior	160	160	-
Buena	140	140	-
Importada	Nominal	Nominal	-
ALPISTE (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	500	500	-
CEBADA - Puesta en Montevideo			
Forrajera Buena	Nominal	Nominal	-
Forrajera Regular	Nominal	Nominal	-
GIRASOL			
Industria - Puesto en en Montevideo	Nominal	Nominal	-
Exportación - Puesto en Nueva Palmira	Nominal	Nominal	-
Harina de girasol - Base 32/33	Nominal	Nominal	-
SOJA			
Industria - Puesta en Montevideo	375/385	375/389	-
Exportación - Zafra 2016 - Puesta en Nueva Palmira - Compradores	370/380	365/381	-
Exportación - Zafra 2017- Puesta en Nueva Palmira - Compradores	350/353	343/350	-
Harina de soja, 46% Proteína, 1,5% Grasa, Profax 47/50	362/382	375/405	-
CANOLA			
Industria - Puesta en Montevideo	Nominal	Nominal	-
Harina de Canola - 32% Proteína, 1,6% Grasa	220/225	240/245	-
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 26 de mayo de 2016

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	23,0 a 23,9			
	24,0 a 24,9			
Cruzas finas	25,0 a 25,9			
	26,0 a 26,9			
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				

**NO SE HAN REALIZADO
OPERACIONES ESTA SEMANA**



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

ALOE 2000 LTDA. 2696 1931
 ARROSA Y MUÑOZ LANAS LTDA. 2924 0166
 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 Y CÍA. S.A. 2711 5827
 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 - Mercado internacional

AUSTRALIA: Los remates en Australia finalizan esta semana con el IME a la suba en un marco de estabilidad del tipo de cambio. El IME US\$ se ubicó en los 935 centavos. La demanda alcanzó el 94.7% y una oferta semanal de 29.403. **Exportaciones Australia:** China continúa siendo el principal destino de las exportaciones de Australia con un 68.6%, mientras que India se ubica en segundo lugar con un 7.7%, Italia ocupa el tercer lugar con 5.6%, Corea con un 5.2% y República Checa con 4.9%.

Las actividades continúan la próxima semana con dos días de remates y 33.466 fardos estimados

Nueva Zelanda: Con una subasta de 8.591 en Isla Norte fardos la demanda compró el 88%. Los precios registraron bajas en moneda local y en dólares americanos con debilitamiento de la moneda. La lana de 33 a 35 micras se ubica a la baja en los US\$ 3.90 y las lanas con micronaje mayor a 35 micras se ubican en los US\$ 3.86. Firme interés por parte de Australasia y Europa Occidental, con apoyo de Medio Oriente, China, Reino

Unido e India.

El próximo remate es el 2 de junio con 6.500 fardos ofertados en la Isla Sur.

SUDÁFRICA: (se retoma 1º de junio) Mercado con precios que registraron subas en moneda local pero variaciones en dólares americanos, en un marco de debilitamiento de la moneda respecto al dólar americano y con una oferta de 8.412 fardos, de muy buena calidad (mayoría de la lana entre 40-55 mm de largo). La demanda del 97.3%. Las lanas de 20 micras se mantuvieron en US\$10.77 y las lanas de 21 micras se incrementaron en US\$ 10.58. Modiano, Standard Wool, Stucken & co. y Lempriere fueron las empresas más activas.

El próximo remate está agendado para el 1º de junio con 9.022 fardos.

Fuente: Elaboración SUL en base a datos de CAPEWOOLS

Exterior: Fuente SUL

GANADO

ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO HACIENDAS SEMANA DEL 15 AL 21 DE MAYO DE 2016

	SEM. ANTERIOR		ACTUAL	
INDICE FLACO GORDO ACG	1.3825		1.3533	
COTIZACIONES PROMEDIO FLETE A CARGO DEL COMPRADOR	PRECIOS EN US\$			
	ENPIE		CARNE EN 2ª BALANZA	
	SEM. ANT.	SEM. ACT.	SEM. ANT.	SEM. ACT.
NOVILLOS GORDOS - Razas Carniceras	1.50	1.51	2.80	2.87
VACAS GORDAS - Razas Carniceras	1.20	1.22	2.46	2.52
VAQUILLONAS GORDAS	1.42	1.44	2.68	2.75
INDUSTRIA - COTIZ. PROMEDIO, FLETE A CARGO VENDEDOR				
Toros y Novillos	1.14	1.14	2.17	2.17
Vacas Manufactura	0.80	0.80	1.75	1.75
Conserva	0.56	0.58	1.53	1.55
OVINOS GORDOS				
Corderos	0.00	0.00	3.20	3.22
Cordero Pesado	0.00	0.00	3.25	3.25
Borregos	0.00	0.00	3.20	3.20
Capones	0.00	0.00	3.01	3.01
Ovejas	0.00	0.00	2.70	2.72

VACUNOS: Con mayor participación de novillos en la faena. La suba de precios sigue sin conformar las pretenciones de los mejores lotes. Disparidad entre plantas.

LANARES: Continúa la firmeza en el mercado.

Nota: Los precios en pie contado son US\$ 0,02 menos que a plazo.
Los precios en 2da. balanza contado son US\$ 0,04 menos que a plazo.

REPOSICION

SEMANA DEL 15 AL 21 DE MAYO DE 2016

PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS
A LEVANTAR DEL ESTABLECIMIENTO CON PAGOS HASTA 30 DÍAS
DESTARE PROMEDIO DEL 5% AL 7% S/CONDICIONES CARGA ESTIPULADAS

CATEGORÍA	PESO EN KG		SEM.ANT.	SEM.ACT.
Terneros *	hasta 140 kg	USD / Kg	2.12	2.13
Terneros *	141 a 180 kg	USD / Kg	2.04	2.06
Terneros *	más 180 kg	USD / Kg	1.93	1.95
Novillitos	201 a 240 kg	USD / Kg	1.76	1.74
Novillos	241 a 300 kg	USD / Kg	1.61	1.66
Novillos	01 a 360 kg	USD / Kg	1.49	1.54
Novillos	más 360 kg	USD / Kg	1.45	1.47
Novillos	HQB 481	USD / Kg	1.78	1.80
Terneras	hasta 140 kg	USD / Kg	1.68	1.68
Terneras	141 a 200 kg	USD / Kg	1.55	1.58
Vaquillonas	201 a 240 kg	USD / Kg	1.41	1.43
Vaquillonas	más 240 kg	USD / Kg	1.39	1.39
Vaquillonas y Vacas Preñadas		USD / Kg	505	501
Vacas de Invernada		USD / Kg	1.10	1.11
Piezas de Cría		USD / Kg	306	299

* Los precios de punta de la categoría Terneros corresponde a los Terneros más livianos, destetados y castrados .

COMENTARIO: Con preferencia por las categorías de negocios cortos. Mercado firme.

GANADO / CUEROS / RACIONES

INFORME DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

MERCADOS AL 23 DE MAYO DE 2016

1 DÓLAR: \$ 31,31 1 PESO ARG.: \$ 2,18 1 REAL: \$ 8,77

MERCADO DE LINIERS - ARGENTINA	
Novillos (esp. a buenos) +390 k. - USD / Kg	2.03-2.11
Novillos (esp. a buenos) - 390 k - USD / Kg	1.95-2.35
Vacas buenas - USD / Kg	0.97-1.94
Vaquillonas especiales. - USD / Kg	1.48-2.09
MERCADO DE CHICAGO - U.S.A.	
Novillos gordos	U\$S 2.88
MERCADO DE SAN PABLO - BRASIL	
Novillos gordos	U\$S 1.30
MERCADO DE PARAGUAY	
Novillos gordos	U\$S 1.29

PRECIO EN DÓLARES POR KG. EN PIE

CUEROS LANARES, VACUNOS Y CERDAS

Cotizaciones Contado Piso Barraca Montevideo

CUEROS VACUNOS SECOS: \$ LOS 10 KILOS	
Vacunos, al barrer, sanos	160.00 a 180.00
Vacunos, al barrer, maldesechos	16.00 a 18.00
PIELES LANARES: \$ LOS 10 KILOS	
3/4 lana arriba lotes generales sanos	160.00 a 180.00
3/4 lana arriba lotes generales maldesechos	16.00 a 18.00
\$ 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.

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

	13/05/16	20/05/16	27/05/16
Harina de carne y hueso 50/45	13,00	13,00	13,00
Harina de carne y hueso 40/45	10,00	10,00	10,00
Harina de sangre	13,50	13,50	13,50
Harina de pescado	17,00	17,00	17,00
Sebo granel	20,50	20,50	20,50
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	160	160	160
Oleína (granel)	650+IVA	650+IVA	650+IVA

ALIMENTOS BALANCEADOS

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

INICIADOR PARRILLERO.	U\$S 0.450
TERMINADOR PARRILLERO.	U\$S 0.440
B.B.	U\$S 0.435
RECRÍA.	U\$S 0.340
PONEDORAS PISO.	U\$S 0.380
PONEDORAS JAULA.	U\$S 0.370
INICIADOR LECHONES.	U\$S 0.453
LECHONES.	U\$S 0.410
CERDAS EN GESTACIÓN.	U\$S 0.325
CERDAS EN LACTACIÓN.	U\$S 0.338
CERDOS ENGORDE.	U\$S 0.338
CERDOS RECRÍA	U\$S 0.347
CONEJOS.	U\$S 0.478
TERNEROS INICIACIÓN	U\$S 0.405
TERNEROS RECRÍA	U\$S 0.338
TOROS.	U\$S 0.355
LECHERAS.	U\$S 0.310
LECHERAS DE ALTO RENDIMIENTO.	U\$S 0.355
CARNEROS.	U\$S 0.335
EQUINOS.	U\$S 0.438

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.

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

NIDERA URUGUAYA S.A.

*Exportadores de cereales
Oleaginosos y Subproductos*

Rbla. 25 de Agosto de 1825 N° 440 - P.1°
Teléfonos: 2916 02 79 - 2916 02 88
Fax: 916 28 81

BARRACA GONZALEZ LAMELA CEREALES - FORRAJES - RACIONES

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

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

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
e-mail: lavbleng@adinet.com.uy

THOMAS MORTON S.A.

*Exportaciones de Lanas
Importación - Representaciones*
César Díaz 1208
Tels.: 2924 4158 / 2924 5837
Fax: 2924 4110
E. Mail: tmorton@adinet.com.uy

ZAMBRANO Y CÍA.

**Consignatarios de Lanas
Negocios Rurales**
Cuareim 1877
Tels. 2924 8994 - FAX: 2924 4775
www.zambrano.com.uy

ENGRAW EXPORT E IMPORT Co.S.A.

**Exportación y
Peinaduría de Lana**
Julio César 1085
Tels.: 26289768 - 26222191
Fax: 22150191
E mail: engraw@engraw.com.uy

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 *Don Baez*
DE LANA 

MYRIN S.A

**LOGÍSTICA EN GRANELES
PRIMERA PLANTA DE SERVICIOS
DE ACONDICIONAMIENTO DE
GRANOS DE MONTEVIDEO**

**PLANTA DE SECADO Y
PRELIMPIEZA PARA 60 TONS/HORA
ACONDICIONAMOS Y
ALMACENAMOS LOTES
DESDE 300 TN
RECIBIMOS EN CAMIÓN Y POR AFE
LLENADO DE CONTENEDORES
CON GRANELES
SERVICIO INTEGRAL HASTA
BODEGA DEL BARCO**

Camino Durán 4200 esq. Cnel. Raíz
Tel.: 2323 90 00
e-mail: myrin@netgate.com.uy

MOLINO FLORIDA S.A.

Emilia Pardo Bazán 2351
(Montevideo)
Tels.: 2924 09 01 - 2929 06 55
Fax: 2924 08 91
Avda. Artigas 1295 (Florida)
Tels.: 43522013 - 43522033
Fax: 43524941

FS&A

Fernández Secco & Asociados

**PROPIEDAD INTELECTUAL.
MARCAS Y PAATENTES
Desde 1980**
Montevideo - Uruguay
25 de Mayo 467 of 501
Tel.: (598)2916 1913 -
fax: (598)2916 5740
www.fernandezsecco.com -
info@fernandezsecco.com

MOLINO RIO URUGUAY S.A.

Gral. Aguilar 1215
Tels.: 2203 47 40 - 2203 51 20
Fax: 2200 93 32
E-mail:
mru@molinoriouruguay.com

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

Términos y condiciones de uso

La Cámara Mercantil de Productos del País, no se responsabiliza por la interpretación o mala interpretación de lo expuesto en su sitio web o en las consultas al mismo, ni de su uso indebido, ni de perjuicios reales directos, o indirectos o supuestos, invocados por quienes fueran inducidos a tomar u omitir decisiones o acciones, al consultar el sitio o sus servicios.

El material publicado en el sitio web de la Institución, tiene como único propósito, brindar información a cualquier visitante, sin que ello implique responsabilidad alguna respecto de la exactitud de 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 y oscilantes, según la

oferta y demanda en plaza.

Quien acceda a este 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 demanda o causa de acción legal. De igual forma, la información o cualquier opinión expresadas en este sitio, no constituyen de manera alguna, ni suponen, 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 asesor legal, impositivo, agente de negocios o asesor que considere oportuno.

La Cámara Mercantil de Productos del País, tampoco garantiza ni se adhiere a la información y opinio-

nes vertidas en su sitio web, siendo el contenido de los mismos de exclusiva responsabilidad de sus respectivos autores.

Queda expresamente aclarado que la Cámara Mercantil de Productos del País no emite juicios de valor de ningún tipo en los informes que brinda, ni tampoco tiene responsabilidad alguna sobre las decisiones a las que el receptor de dichos informes arribe; ya que éstas son producto de sus facultades discrecionales. 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 precisión, exactitud y/u omisión en los datos exhibidos en sus servicios de información, ya que éstos son generados por las fuentes citadas en cada caso.