



Producción - Comercio - Exportación
Agroindustrias del Uruguay

Fundada el 23 de enero de 1891

Entidad gremial
de empleadores

**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.: 924 06 44
Montevideo - Uruguay
info@camaramercantil.com.uy

CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

27 de noviembre de 2009

Visita al Consejo Directivo de la Institución

En su sesión de 10 de noviembre de 2009, el Consejo Directivo de la Cámara Mercantil de Productos del País recibió la visita del Sr. Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Ing. Agr. Andrés Berterreche, quien asistió acompañado por el Sr. Subsecretario de dicha cartera, Ing. Agr. Daniel Garín.

En la oportunidad, el Sr. Ministro asumió en calidad de Presidente Honorario de la Institución, distinción que le fuera ofrecida en cumplimiento del marco estatutario vigente, dando paso luego a la consideración de diversos temas de interés de las Comisiones Gremiales y Entidades Asociadas presentes en la reunión.



Reconocimiento de la Cámara a la empresa asociada COUSA



En la sesión de Consejo Directivo del martes 10 de noviembre fueron recibidos los Sres. Romualdo Eduardo Gard y Jorge Gard, a quienes se entregó una plaqueta con motivo de la reciente inauguración de la Unidad de Producción de Biocombustibles, realizada en la planta industrial de Compañía Oleaginosa Uruguaya S.A., que tuvo lugar el pasado 15 de octubre.

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

CUANDO UNA LIMITACIÓN PUEDE CONVERTIRSE EN UNA OPORTUNIDAD

El manejo de las bases de datos, uno de los principales activos de las empresas, quedó limitado y la nueva regulación impone cambios de procedimiento. Conocer los límites y adaptarse a ellos con eficiencia, evita perjuicios y puede implicar una ventaja competitiva.

1. ¿Qué es una base de datos personales?

La regulación adopta una definición muy amplia, identificando como base de datos todo soporte donde exista información personal organizada. Esto incluye desde las agendas telefónicas a las más complejas bases de datos administradas por una empresa. Según la normativa todos los registros que tengan información personal son considerados como bases de datos. Es habitual que entidades públicas y

privadas manejen varias bases de datos. Las más comunes son las listas de proveedores, los datos de los clientes o la nómina del personal.

2. Conocer los límites

No está mal que nos conozcan, pero tenemos derecho a decidir si permitimos que nos conozcan. Este es, a grandes rasgos, el concepto que atiende la regulación. El derecho de cada persona a autorizar o negar la utilización de sus datos. El de saber quién los usa y para qué

los almacena. También se protege la posibilidad de las personas de acceder a sus datos y, en caso de error o diferencias, poder corregirlos o exigir su eliminación. Para lograr estos objetivos, se imponen ciertas obligaciones a quienes manejan datos personales. Las principales son obtener el consentimiento de las personas para registrar sus datos, utilizar la información solamente con la finalidad consentida y permitirle a la persona el acceso a sus datos. Además, se establece la obligación de registrar las bases de datos ante la Unidad de Regulación y Control de Datos Personales (URCDP).

3. El registro inminente

La obligación de registrar todas las bases de datos ya existentes debe cumplirse antes del 14 de diciembre de 2009. Las bases nuevas tendrán un plazo máximo de 90 días desde su creación.

Registrar una base de datos no es entregarla, copiarla ni depositarla en manos de terceros; es describirla ante el órgano regulador. Se declara, por ejemplo, qué campos maneja la base de datos, el tiempo de almacenamiento y su finalidad específica. Se detalla qué clase de información contiene y cómo se maneja.

4. Las prácticas adecuadas

Es importante conocer y tener presente el principio del previo consentimiento informado. Este no siempre es imprescindible; existen excepciones. Saber cuándo lo necesita y cuándo no, es un buen punto de partida.

Es clave tomar ciertas medidas a la hora de recolectar y tratar los datos. Resulta esencial ajustar a la nueva normativa la forma de recolectar los datos. Eso puede lograrse adaptando los contratos, los sitios de Internet, los formularios y la gestión de llamadas.

Adoptar prácticas sistemáticas y políticas cuidadosas respecto al manejo interno y externo de la información personal es imperativo.

Es importante asignar responsables y definir claramente las formas de actualización y revisión de datos.

Discriminar las bases según la finalidad con la que se usarán los datos. La finalidad determina el tiempo que puedo guardar y qué puedo hacer de ellos. También condiciona qué información le puedo pedir al titular.

Alinearse a la nueva regulación no es tan dificultoso como parece a primera vista. Y, además de cumplir la ley y evitar apercibimientos, multas o suspensiones, representa una oportunidad de valorizar las bases de datos como activo de la empresa. Cumpliendo la Ley, los call centers y outsourcing uruguayos podrán acceder al mercado europeo. Por otra parte, muy probablemente, los clientes y colegas, prefieran tratar con quien sea cuidadoso con sus datos.

Fuente: Martin Pesce Cutri - FERRERE Abogados



Producción - Comercio - Exportación
Agroindustrias del Uruguay

LLAMADO A INTERESADOS

1. Objeto: Arrendamiento del local sito en la Avda. Gral. Rondeau 1928, propiedad de la CMPP. Superficie 927 mts²; más entrepiso de aprox. 140 mts².

2. Condiciones: La presentación al Llamado deberá contener:

- Importe mensual a abonar, expresado en dólares estadounidenses
- Plazo del contrato
- Destino del arrendamiento, y detalle de las eventuales adecuaciones que se proponga realizar al local en función del destino previsto
- Nombre, Domicilio y teléfono del interesado
- Hacer constar expresamente que en el caso de resultar adjudicatario, el interesado tramitará las correspondientes habilitaciones y permisos nacionales y municipales (Bomberos, IMM, etc.)

Todos o algunos de estos factores serán evaluados y priorizados a exclusivo juicio de la CMPP, a los efectos de la resolución que adopte para la selección de un inquilino o el rechazo de todas las ofertas.

3. Presentación de la oferta: Deberá ser realizada en sobre cerrado dirigido a la Gerencia General de la CMPP, Avda. Gral. Rondeau 1908 Piso 1, retirando en el momento de la presentación una Constancia firmada de la entrega de la propuesta, en la que se indicará día, hora y nombre del interesado.

4. Plazo para la presentación de las propuestas: Vencerá el lunes 30 de noviembre de 2009 a las 17:00 horas.

5. Observaciones:

- a) En el caso que resulte seleccionado un oferente, la CMPP determinará la fecha de inicio del contrato de arrendamiento.
- b) La CMPP decidirá libremente y en base a su exclusivo criterio la adjudicación del bien a arrendar, y también se reserva expresamente el derecho de no adjudicar, dejando sin efecto este llamado, por las razones de oportunidad o conveniencia que estime pertinentes.
- c) La CMPP una vez consideradas las ofertas y adoptada una decisión, lo comunicará por escrito en forma personal y a cada uno de los interesados.
- d) Las visitas al inmueble objeto de este Llamado, que los interesados deban realizar a los efectos de definir su propuesta, deberá ser coordinada en forma previa con la Administración de la CMPP.

Precios de Transferencia

Las empresas uruguayas que mantienen un flujo comercial con otras empresas del exterior pueden estar alcanzadas por la normativa de Precios de Transferencia, incluida en el nuevo sistema tributario.

La legislación uruguaya incluyó a partir de la RT del 2007 herramientas que buscan controlar los precios de las transacciones comerciales, con el objetivo de evitar la radicación de utilidades en los territorios en que la tributación es escasa o nula, como pueden ser las zonas francas nacionales o en países en que las tasas efectivas de tributación a la renta son bajas.

La existencia de empresas multinacionales plantea suspicacias a los fiscos del mundo que tienen tasas de imposición a la renta «normales» respecto de si los precios fijados entre ellas son de mercado o en cambio son fijados con el fin de transferir utilidades de países que tienen más gravamen a la renta a otros que tienen menos. El objetivo es impedir que un contribuyente fije un precio que permita pagar menos impuesto a la renta en Uruguay.

Las normas de precios de transferencia enfocan especialmente a las operaciones realizadas entre partes vinculadas en las que puede haber fuga de rentas. Estas pueden comprender:

- **Ventas a exclaves aduaneros**, excepto cuando es para consumo interno del usuario exclave.
- **Ventas realizadas a paraísos fiscales o lugares con una tributación efectiva a la renta menor al 10%.**
- **Operaciones de Importación o exportación entre empresas vinculadas.**
- **Operaciones realizadas a través de un intermediario.**

Para que apliquen las normas de precios de transferencia debe haber una vinculación entre el operador local y el intermediario internacional o una vinculación entre el operador local y el destinatario final de la mercadería.

Frente a esa realidad, los países integrantes de la OCDE han venido trabajando en un código de pautas para lograr aquel objetivo.

Estas pautas se han ido incorporando a las legislaciones internas -como el caso uruguayo- de forma que buena parte de los países del mundo aplican estas herramientas que permiten controlar los precios de las transacciones comerciales.

El *Decreto Nº.56/009* reglamentó el régimen de precios de transferencia, buscando facilitar la aplicación y el control del mismo.

Por su parte, el *Decreto Nº.392/009* introdujo modificaciones al decreto reglamentario, con el objetivo de facilitar la aplicación y el control del referido régimen.

Analicemos algunos artículos del nuevo decreto:

Artículo 1

Agrega el artículo 3 bis referente a exclaves aduaneros con regímenes de baja o nula tributación. Constituyen exclaves aduaneros las zonas francas, puertos francos y otras áreas geográficas donde las disposiciones aduaneras no son aplicables, ya sea que se ubiquen en territorio nacional o en el exterior.

Se define como exclaves aduaneros con regímenes de baja o nula tributación aquellos cuya tasa de

imposición efectiva sobre la renta es inferior al 10% (40% de la tasa del IRAE, actualmente 25%).

Se determina que no aplica el régimen de precios de transferencia en caso de venta de bienes y prestaciones de servicios realizados desde territorio aduanero nacional a entidades que operen en exclaves aduaneros ubicados en territorio nacional, siempre que tengan como destino ser utilizados exclusivamente en los referidos lugares

Artículo 2

Agrega el artículo 9 bis referente a las operaciones de importación y exportación entre partes vinculadas.

Se define que el método establecido en el artículo 42 del T4 -precio internacional de público y notorio conocimiento a través de mercados transparentes - se aplica en caso de operaciones de importación y exportación realizadas entre partes vinculadas. Se tomará la cotización del bien en un mercado transparente de reconocido prestigio internacional, que podrá ser razonablemente ajustada, en lo relativo a seguros y fletes.

Para las referidas operaciones será posible re-

gistrar los contratos de compraventa, que serán oponible a la Administración Tributaria, pero en caso que no se registraran los mismos, la Cotización se tomará a la fecha de expedición del conocimiento de embarque o documento equivalente.

En cuanto a la aplicación del método definido en el artículo 43 del T. 4 -valor de cotización en mercado transparente - se estipula que éste se aplicará a todas las operaciones de importación o exportación en la que intervenga un intermediario internacional, si se da alguna de las siguientes situaciones: vinculación entre el operador local y el intermediario internacional o la vinculación es entre el operador local y el destinatario efectivo de la mercadería.

Artículo 3

Sustituye el primer inciso del artículo 10 del *Decreto Nº. 56/009* relativo a las operaciones de importación y exportación realizadas a través de intermediarios.

El método precios comparables entre partes independientes, se aplicará a todas las operaciones



La Cámara Mercantil de Productos del País y la Asociación de Bancos Privados del Uruguay tienen el agrado de invitar a ustedes a la

Conferencia

“PERSPECTIVAS PARA EL SISTEMA BANCARIO EN EL URUGUAY A PARTIR DE LA CRISIS INTERNACIONAL”

Disertante: Ec. Julio de Brun

Director Ejecutivo de la Asociación de Bancos Privados del Uruguay y Profesor de la Universidad ORT del Uruguay

Viernes 4 de diciembre de 2009 - 12:00 horas

Sala de Conferencias

Cámara Mercantil de Productos del País (Avda. Gral. Rondeau 1908 P.B.)

Agradecemos confirmar asistencia:

info@camaramercantil.com.uy

Tel.: 924-06-44

www.camaramercantil.com.uy

ANUNCIOS DE PRÓXIMOS REMATES

GANADO

LOTE 21: Diciembre 15 y 16

PANTALLA URUGUAY: Diciembre 22 y 23

PLAZA RURAL: Diciembre 8, 9 y 10

OTROS BIENES Acceder en: <http://www.rematadores.com/rematadores/default.htm>

Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios del Uruguay

de importación o exportación en las que intervenga un intermediario internacional, siempre que se verifique alguna de las siguientes situaciones:

a) vinculación entre el operador local y el intermediario internacional, ya sea en virtud de las hipótesis generales de vinculación establecidas en los artículos 39 y 40 del T 4 TO 96, o por el incumplimiento de las condiciones establecidas en los literales A) a C) del artículo 43 del citado Título;

b) vinculación entre el operador local y el destinatario efectivo de la mercadería, de acuerdo a lo establecido en los artículos 39 y 40 del T 4 del TO 96, aún cuando el intermediario cumpla las condiciones establecidas en el segundo inciso del artículo 43 del referido Título» (Texto del primer inciso modificado).

Artículo 4

Se agrega el *artículo 11 bis* relativo al régimen opcional de utilidad presunta.

Se faculta a la DGI a establecer un régimen especial de determinación de la utilidad presunta, a opción del contribuyente, sobre ciertas operaciones de importación y exportación.

La aplicación de este régimen no podrá superar tres ejercicios fiscales, a partir del ejercicio en que entre en vigencia el mismo.

Artículo 5

Se modifica, además, el artículo 13 del Decreto No.561009, referente al precio internacional de público y notorio conocimiento a través de mercados transparentes, estableciendo que para operaciones de importación se tomará la mayor cotización del bien en un mercado transparente de reconocido prestigio internacional, a la fecha de expedición del conocimiento de embarque o documento equivalente, cuando el precio al que se hubiera pactado con la parte vinculada fuera superior. Para las operaciones de exportación, se tomará la menor cotización, cuando el precio al que se hubiera pactado con la parte vinculada fuera inferior.

El valor de cotización referido recientemente, podrá ser razonablemente ajustado a los valores de la mercadería puesta en el mercado local, considerando a los importes que correspondan a seguros y fletes.

Si el contrato fuera registrado de acuerdo a lo establecido en el artículo 13 bis del presente decreto, deberá tomarse la cotización a que refieren los incisos anteriores del mismo, a la fecha del contrato.

Artículo 6

Se incorpora el *artículo 13 bis* referente al registro de contratos de compraventa.

Se dispone que la DGI instrumente un registro de contratos de compraventa de los bienes comprendidos en operaciones de importación y exportación, y las de importación y exportación realizadas a través de intermediarios (comprendidas en los art 42 y 43 del T 4), siendo opcional para el contribuyente. Estos contratos, bajos ciertas condiciones, serán oponibles a la Administración, siempre que se registren dentro de los cinco días hábiles del mes siguiente al de su celebración.

Artículo 7

Se incorpora el *artículo 15 bis* sobre acuerdos an-

ticipados de precios.

Se incorpora la posibilidad que la DGI celebre acuerdos anticipados de precios, estableciendo condiciones y formalidades aplicables.

Mediante este instrumento se puede establecer y definir por adelantado el criterio para determinar el precio de transferencia para un periodo acordado.

Artículo 8

Se sustituye el *artículo 16* del decreto reglamen-

tario «original».

Se modifica la vigencia del Decreto Nº 56/009 para las disposiciones que «establecen obligaciones y cargas para el contribuyente», ya que registrarán para operaciones realizadas en ejercicios iniciados a partir del 1.01.09.

Puede entenderse que el resto de las disposiciones rigen desde la vigencia de la norma.

Fuente: CADE -

(Actualización: OCTUBRE de 2009)



La importancia de prevenir el riesgo comercial y respaldar operaciones

La mayoría de las empresas de plaza consideran importante prevenir el riesgo crediticio. No obstante esta consideración común, cuando ahondamos en la traducción en actos de esa conducta, observamos que esos actos a través de los cuales las empresas creen que toman una acción preventiva del riesgo, difieren tanto respecto a la cantidad de datos que se chequean, como en cuanto a la fuente de la información a la que se recurre antes de otorgar un crédito.

Diversos motivos explican tal variedad de conductas: por un lado, el monto de crédito involucrado generalmente propicia que se realicen controles mayores. Por otra parte, la cultura empresarial en materia de uso de información comercial es un factor que incide cuando la empresa establece sus políticas de crédito. Además, la historia de relación con el interlocutor comercial también afecta el punto anterior: lo usual es que los controles intensivos se apliquen al inicio de una relación comercial. No dejamos de señalar que, las épocas de bonanza económica que han contextualizado estos últimos años, sumado a los ecos de la crisis del 2002 y la correlativa depuración del mercado y de las carteras de clientes, también inciden en la percepción de la necesidad de prevenir el riesgo, en general favoreciendo la tendencia a hacer más laxos los controles.

Lo anterior describe el comportamiento general del empresariado, conocido a través de las sucesivas investigaciones de mercado que nuestra institución ha realizado en relación al uso de información comercial empresarial como recurso preventivo del riesgo crediticio. Desde LIDECO insistimos en que, así como una reputación positiva se construye lentamente en el tiempo, no necesariamente de golpe es que una empresa puede verse en problemas, sin que ello, claro está, siempre tenga relación con comportamientos fraudulentos o poco éticos.

El señalamiento apunta a advertir que es aconsejable realizar controles externos además del monitoreo interno de la historia de

la relación comercial con una empresa. Es necesario estar alerta ante las señales que puedan detectarse en el mercado, sean positivas (lo cual da seguridad a la relación comercial) o negativas (lo cual también ayuda a la seguridad comercial por cuanto se extremarán controles en los negocios).

En función de ello es que insistimos en:

- 1) la importancia de prevenir el riesgo aunque el monto de la operación sea pequeño
 - 2) la importancia de una aproximación exhaustiva a la información que sea posible recabar de la empresa al inicio de una relación comercial
 - 3) la importancia de llevar controles internos y seguimiento de los clientes o proveedores
 - 4) la importancia de conocer el comportamiento de la empresa con la que vamos a hacer negocios en relación a otras empresas de plaza, sea respecto a posibles incumplimientos como respecto al promedio de días de pago
 - 5) la importancia de comparar la performance de la empresa analizando al menos tres estados contables, con la performance del sector de actividad y del mercado
 - 6) la importancia de chequear y monitorear las garantías
 - 7) la importancia de hacer un uso adecuado y por ello también preventivo de la documentación comercial que respalda las operaciones
 - 8) la importancia de contar con herramientas de alerta temprana respecto de las potenciales dificultades en la relación comercial.
- Desde los servicios de información comercial y los servicios de asesoramiento jurídico, nuestra Institución promueve la prevención y en tal sentido, advierte que más allá de contextos de bonanza, montos involucrados en las operaciones o la antigüedad de la relación, nadie está libre de imprevistos. No tiene sentido exponerse a ellos si es posible evitarlos a tiempo.-

Liga de Defensa Comercial

LANA

COMENTARIOS Y COTIZACIONES ESTRUCTURADOS POR LA COMISION DE INFORMACION DE PRECIOS DE LANAS Y CUEROS DE LA CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS

Integrada por las siguientes Gremiales: Asociación de Consignatarios y Vendedores de Lanasy Cueros, Asociación Uruguaya de Exportadores de Lana, Unión de Consignatarios y Rematadores Laneros del Uruguay y Asociación de Industriales Laneros Exportadores

INFORME DEL MERCADO LANERO

PLAZA: La plaza local se ha mantenido con variaciones puntuales según los plazos de pago acordados en cada operación. Los lotes de Lana Merino de 21 a 22 micras, se han comercializado en el entorno de los U\$S 44.00 a U\$S 45.00. Para las Lanasy Corriedale los precios continúan situados en el entorno de U\$S 21.00 a U\$S 22.00 y las Lanasy Ideal y Merilín se mantienen Nominales al igual que Corderos y Barrigas.

EXTERIOR.

AUSTRALIA: En particular esta semana, una muy buena oferta en cuanto a su calidad, generó una buena competencia comercial entre los diferentes sectores de la demanda y los precios se tonificaron.

La oferta totalizó la cantidad de 45.527 fardos, de los cuales la demanda adquirió el 91,8%. La misma, incluyó una selección de lanasy superfinas y ultra finas de muy buena calidad en el centro de Newcastle. Si bien China lideró las compras, otros sectores estuvieron activos, observándose un mayor interés de algunas empresas italianas. En un marco de volatilidad, la moneda local, culminó la semana depreciándose 0,3% frente al dólar americano, 1,5% en relación al Euro y 3,1% frente al Yen.

Durante los días 2 y 3 de diciembre se efectuarán los próximos remates en Sydney, Melbourne y Fremantle. La oferta prevista se estima que

totalizará la cantidad de 49.700 fardos.

La proximidad del Receso de Navidad y Fin de Año, podría colaborar para que aumente un poco la demanda en las próximas ventas, no obstante lo cual, en general se estima que los precios no sufrirán grandes variaciones durante lo que resta del año 2009.

NUEVA ZELANDA: Los remates de esta semana se realizaron exclusivamente en el centro de Christchurch. El mercado estuvo errático debido principalmente a la relación cambiaria. La oferta totalizó la cantidad de 8.504 fardos, de los cuales se vendió el 84,0%. El principal interés provino de China, India y las industrias australianas, con apoyo de Medio Oriente, Europa Occidental y el Reino Unido. La moneda local, se desvalorizó 1,9% en relación al dólar estadounidense y 3,1% frente al Euro. En centro Napier, el jueves 3 se efectuarán las próximas subastas, estimándose que la oferta totalizará la cantidad de 12.400 fardos.

SUDAFRICA: El mercado lanero sudafricano, por segunda semana consecutiva continuó tonificándose en dólares americanos, registrándose un muy buen nivel de demanda, en un marco de una muy buena competencia comercial. La oferta totalizó la cantidad de 7.725 fardos, de los cuales la demanda (que estuvo liderada por los exportadores de lana sucia) adquirió el 99,1%. El Rand, se desvalorizó 0,6% respecto al dólar norteamericano, pero se depreció 0,1% frente al Euro. La penúltima venta semanal programada para el presente año, se efectuará el 2 de diciembre. Se estima que la oferta será de 11.500 fardos.

Exterior: Fuente SUL

REPOSICION

SEMANA DEL 22 AL 28 DE NOVIEMBRE DE 2009

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 160	U\$S/kilo	1,30-1,35	1,30-1,35
Terneros*	160 a 200	U\$S/kilo	1,25-1,30	1,25-1,30
Novillitos	201 a 240	U\$S/kilo	1,15-1,20	1,15-1,20
Novillos	241 a 300	U\$S/kilo	1,10-1,20	1,10-1,20
Novillos	301 a 360	U\$S/kilo	1,07-1,15	1,07-1,15
Novillos	más 360	U\$S/kilo	1,05-1,15	1,05-1,15
Terneras	hasta 160	U\$S/kilo	0,87-0,95	0,85-0,90
Terneras	160 a 200	U\$S/kilo	0,85-0,92	0,85-0,90
Vaquillonas	201 a 240	U\$S/kilo	0,85-0,92	0,85-0,90
Vaquillonas	más de 240	U\$S/pieza	0,85-0,90	0,85-0,90
Vaquillonas y				
Vacas preñadas		U\$S/pieza	280-320	280-320
Vacas de invernada		U\$S/kilo	0,80-0,85	0,80-0,85
Piezas de cría		U\$S/pieza	160-190	170-200

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

COMENTARIO: Mercado equilibrado.

ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

HACIENDAS

SEMANA DEL 22 AL 28 DE NOVIEMBRE DE 2009

COTIZACIONES PROMEDIO FLETE A CARGO DEL COMPRADOR	PRECIOS EN U\$S			
	ENPIE 2ª BALANZA		CARNE EN	
	SEM. ANT.	SEM. ACT.	SEM. ANT.	SEM. ACT.
INDICE FLACO/GORDO ACG: 1,1403				
NOVILLOS GORDOS-Razas carniceras	1,15	1,14	2,15	2,15
VACAS GORDAS-Razas carniceras	0,95	0,94	1,95	1,93
VAQUILLONAS GORDAS	1,03	1,03	2,02	2,02
INDUSTRIA - COTIZ. PROMEDIO, FLETE A CARGO VENDEDOR				
TOROS Y NOVILLOS	0,93	0,95	1,61	1,61
VACAS MANUFACTURA	0,71	0,71	1,48	1,48
CONSERVA	0,50	0,50	1,32	1,32
OVINOS GORDOS				
CORDEROS	S/C	S/C	2,43	2,43
CORDERO PESADO	S/C	S/C	2,49	2,49
BORREGOS	S/C	S/C	2,42	2,42
CAPONES	S/C	S/C	2,18	2,18
OVEJAS	S/C	S/C	2,09	2,09

COMENTARIO:

Vacunos: Mercado similar a la semana anterior, con dificultad para las cargas por las últimas lluvias.

Lanasy: Menor fluidez para nuevos negocios.

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

GANADO / CUEROS / RACIONES

INFORME DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

MERCADOS AL 23 DE NOVIEMBRE DE 2009

1 DÓLAR: \$ 20,36 1 PESO ARG.: \$ 5,53 1 REAL: \$ 11,37

MERCADO DE LINIERS

Novillos (esp. a buenos) + 390 k.	0,76-0,99
Novillos (esp. a buenos) - 390 k	0,79-1,10
Vacas buenas	0,49-0,85
Vaquillonas especiales.	0,81-1,01

MERCADO DE CHICAGO

Novillos gordos	U\$S	1,82
-----------------	------	------

MERCADO DE SAN PABLO

Novillos gordos	U\$S	1,52
-----------------	------	------

MERCADO DE PARAGUAY

Novillos gordos	U\$S	1,40
-----------------	------	------

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 NOMINAL

Vacunos, al barrer, maldesechos NOMINAL

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 30.00 a 35.00

1/4 y 1/2 lana lotes generales maldesechos 3.00 a 3.50

Troncos y tronquitos lotes grales. sanos 15.00 a 20.00

Troncos y tronq. lotes grales. maldesechos 1,50 a 2.00

Pelados lotes generales sanos 5.00 a 10.00

Pelados lotes generales maldesechos 0.50 a 1.00

Borregos (según altura de la lana) sanos 5.00 a 10.00

Borregos (según altura de la lana) maldesechos 0.50 a 1.00

Corderitos de 1ra. y 2da. cada uno 18.00 a 20.00

Corderitos de 3ra. cada uno 1.80 a 2.00

Ante la crisis que estamos padeciendo los cueros vacunos prácticamente no tienen valor. En base a ello los ponemos en calidad de Nominales. En tanto en pieles lanares hay dificultad de colocación.

CERDA POR 10 KG.

De vaca, de potro (mezclas) 70.00

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

GREMIAL DE ELABORADORES DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA ANIMALES

CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS

COTIZACIONES DE INSUMOS

A LA FECHA Y COMPARATIVO CON DOS SEMANAS ANTERIORES

POR KG. (EN \$)	13/11/09	20/11/09	27/11/09
Harina de carne y hueso 50/45	9,50	9,50	9,50
Harina de carne y hueso 40/45	7,80	7,80	7,80
Harina de sangre	12,60	12,60	12,60
Harina de pescado	12,00	12,00	12,00
Sebo granel	14,00	14,00	14,00
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	120	120	120
Oleína (granel)	600+IVA	600+IVA	600+IVA

ALIMENTOS BALANCEADOS

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

INICIADOR PARRILLERO.	U\$S	0.368
TERMINADOR PARRILLERO.	U\$S	0.360
B.B.	U\$S	0.335
RECRIA.	U\$S	0.300
PONEDORAS PISO.	U\$S	0.310
PONEDORAS JAULA.	U\$S	0.320
INICIADOR LECHONES.	U\$S	0.335
LECHONES.	U\$S	0.306
CERDAS EN GESTACION.	U\$S	0.230
CERDOS ENGORDE.	U\$S	0.250
CONEJOS.	U\$S	0.300
TERNEROS.	U\$S	0.260
TOROS.	U\$S	0.238
LECHERAS.	U\$S	0.190
LECHERAS DE ALTO RENDIMIENTO.	U\$S	0.235
CARNEROS.	U\$S	0.230
EQUINOS.	U\$S	0.370

COMENTARIO SOBRE EL MERCADO DE RACIONES: 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 508 14 88
Es un servicio de la Unidad de Información Comercial del Mercado Modelo

www.mercadomodelo.net

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, SEMANA FINALIZADA EL VIERNES 27 DE NOVIEMBRE DE 2009

ALZA EN LA SOJA EXPORTACIÓN ZAFRA 2010 Y BAJA EN LA CEBADA FORRAJERA BUENA. EL TRIGO EXPORTACIÓN ZAFRA 2009/2010 PASA A NOMINAL

TRIGO: Industria: Grado 2, granel, puesto en Molino. Con aptitud panadera. Zafra 2008/2009: **Compradores:** Nominal **Exportación, zafra 2008/09** Grado 2, granel, puesto en puerto de Nueva Palmira: **Compradores:** Nominal **Exportación, zafra 2009/10** Grado 2, granel, puesto en puerto de Nueva Palmira: **Compradores:** Nominal. **Afrechillo de Trigo:** U\$S 100/110 la tonelada, embolsado, a levantar, pago 15/20 días. **Pellets de afrechillo importado:** Nominal. **GIRASOL: Industria:** Nominal. **Exportación :** Nominal. **HARINA DE GIRASOL: Base proteína 32/33,** U\$S 230 la tonelada, a levantar de fábrica en Montevideo, pago 12 días. **SOJA, Industria,** puesta en fábrica en Montevideo (Disponible): Nominal. **Exportación. zafra 2009,** puesta en Nueva Palmira (Disponible): Nominal. **Exportación. zafra 2010,** puesta en Nueva Palmira. **Compradores:** U\$S 360 la tonelada, pago 10 días. Entrega mayo 2010 **HARINA DE SOJA:** Profax 46/47, U\$S 420 la tonelada, a levantar de fábrica en Montevideo, pago 7 días. **AVENAS:** La Superior: U\$S 320 la tonelada, puesta en destino, pago 15 días. La Buena: U\$S 300 la tonelada, puesta en destino, pago 15 días **ALPISTE (sano, seco y limpio hasta un 5% de cuerpos extraños):** Nominal **CEBADA FORRAJERA:** La Buena U\$S 100/110 la tonelada, pago 15 días. La Regular: Nominal **FORRAJERAS (a levantar):** Se abrieron precios a la Alfalfa Especial: \$ 430 los cien kilos, y a la Mezcla Buena: \$ 230 los cien kilos, ambas con pago 15/20 días. La Alfalfa Común y la Mezcla Especial continúan en carácter de Nominal. **MAIZ:** Puesto en Montevideo, U\$S 170/180 la tonelada, pago 15 días. **Exportación:** Puesto en Nueva Palmira:

PRODUCTOS AGRÍCOLAS - COTIZACIONES EN URUGUAY

PRODUCTO POR TONELADA EN U\$S	VIERNES 20/11/09	VIERNES 27/11/09	PAGO
TRIGO			
Industria - Grado 2, granel, puesto en Molino. Con aptitud panadera. Zafra 2008/2009			
Compradores	Nominal	Nominal	-
Exportación, Zafra 2008/09 - Grado 2, puesto en Nueva Palmira - Compradores	Nominal	Nominal	-
Exportación, Zafra 2009/10 - Grado 2, puesto en Nueva Palmira - Compradores	190	Nominal	-
Vendedores	-	-	-
Afrechillo de Trigo	100/110	100/110	15/20 días
Pellets de Afrechillo importado puesto en establecimiento	Nominal	Nominal	-
MAIZ			
Puesto en Montevideo	170/180	170/180	15 días
Exportación, puesto en Nueva Palmira (Compradores)	Nominal	Nominal	-
SORGO (sano, seco y limpio puesto en Montevideo)	105/115	105/115	15 días
AVENA			
Superior	320	320	15 días
Buena	300	300	15 días
ALPISTE (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	Nominal	Nominal	-
CEBADA - Puesta en Montevideo			
Forrajera Buena	105/115	100/110	15 días
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	230	230	12 días
SOJA			
Industria - Puesta en Montevideo (disponible)	Nominal	Nominal	-
Exportación - Zafra 2009 - Puesta en Nueva Palmira, (disponible) - Compradores	Nominal	Nominal	-
Exportación - Zafra 2010 - Puesta en Nueva Palmira, Entrega mayo 2010 - Compradores	350/360	360	10 días
Harina de soja	420	420	7 días
PRODUCTO POR 100 KILOS EN \$			
ALFALFA - A levantar			
Especial	430	430	15/20 días
Común	Nominal	Nominal	-
MEZCLA - A levantar			
Especial	Nominal	Nominal	-
Buena	230	230	15/20 días

Fuente: Cámara Mercantil de Productos del País

Nominal Montevideo U\$S 105/115 la tonelada, pago 15 días.
SORGO : Sano, seco y limpio puesto en

MOLINO SAN SALVADOR

Planta Industrial y
Oficinas en Dolores:
Asencio y Paseyro
Tels.: (0534) 2310 y 2371

MOLINO FLORIDA S.A.

Emilia Pardo Bazán 2351 (Montevideo)
Tels.: 924 09 01 - 929 06 55
Fax.: 924 08 91
Avda. Artigas 1295 (Florida)
Tels.: (035) 22013 - 22033
Fax.: (035) 24941

MOLINO RIO URUGUAY S.A.

Gral. Aguilar 1215
Tels.: 203 47 40 - 203 51 20
Fax: 200 93 32
E-mail:
mru@molinoriouruguay.com

MOLINO NUEVA PALMIRA S.A.

Carlos Cúneo y Felipe Fontana
(Nueva Palmira)
Tel. (0544) 6133 - 6094
Gral. Rondeau 1908 Esc. 8, 9 y 10
(Montevideo)
Tel. 924 06 45 - 924 06 68

NIDERA URUGUAYA S.A. Exportadores de cereales Oleaginosos y Subproductos

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

BARRACA GONZALEZ LAMELA CEREALES - FORRAJES - RACIONES

Av. San Martín 2214-20
Tel.: 203 57 14
Telefax: 208 03 62

LANASUR S.A.

Industrializadora de Lanass
Uruguayas S.A.
Elaboración y Exportación de
TOPS, NOILS Y SUBPRODUCTOS
Camino Vecinal 5620, 12400 Montevideo
Casilla de Correo 807 - Tels.: (598-2)222
31 21* - Fax: (598-2)222 31 39
E.mail:lanasur@lanasur.com.uy

LANAS TRINIDAD S.A.

Exportación Lana Peinada
Miami 2047
11500 - Montevideo
Tels. 601 00 24 / 606 18 19
Fax 606 00 32
E-mail: CwUruguay@wtp.com.uy

LAVADERO DE LANAS BLENGIO S.A.

Planta industrial:
Ruta 1 Km. 48,800 - Paraje Buschental s/n
80100 Libertad, San José
Tel/fax 0345 4203 - 0345 4445
Administración:
Gral. Fraga 2198 I C.P.:11800 I
Montevideo
e-mail: lavbleng@adinet.com.uy

THOMAS MORTON S.A.

Exportaciones de Lanass
Importación - Representaciones
César Díaz 1208 Tel.: 924 4158 /
924 5837
Fax: 924 4110
E. Mail: tmorton@adinet.com.uy

ZAMBRANO Y CÍA.

Consignatarios de Lanass
Negocios Rurales
Cuareim 1877
Tels. 924 8994 - FAX: 924 4775
www.zambrano.com.uy

ENGRAW EXPORT E IMPORT Co.S.A.

Exportación y Peinaduría
de Lana
Julio César 1085
Tels.: 6289768 - 6222191
Fax: 2150191
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.:
924 3249 - Fax: 924 3275
Tel. gratuito: 0800 1885
E.mail: urimpex@adinet.com.uy

MONTELAN

Scoured wool since 1959

montelan@montelan.com
www.montelan.com
Teléfono: 309 28 90

MANTAS
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.: (02)3239000
e-mail: myrin@netgate.com.uy

Luis Eduardo Dudgion Zaquieri

IMPORTACION - EXPORTACION - TRANSITO

Oficina Central
Rambla 25 de Agosto 3115 - Oficina 201
Montevideo
Teléfonos: 916 2990 - 916 3121 - 915 6391
Fax: 916 2904
Contacto: St. Andrés, Pan de Azúcar
Sacrasal Fray Bentos
Argentina 3240
Fray Bentos
Teléfono: 0562 5060
Contacto: St. Martín, Amegual
e-mail: ludgion@ludgion.com.uy

FS&A

FERNANDEZ SECCO & ASOCIADOS MARCAS Y PATENTES

Establecidos desde 1980 asesorando a empresas Industriales,
Comerciales, Agropecuarias y de Servicios también en: PROPIE-
DAD INTELECTUAL, REGISTRO DE MARCAS, PATENTES, DERE-
CHOS DE AUTOR, PROPIEDAD INDUSTRIAL EN GENERAL

25 de Mayo 467 Piso 4° y 5°
Tels.: (5982) 916 1913*
Fax: (5982) 916 5740

E.mail: info@fernandezsecco.com
www.fernandezsecco.com
Montevideo - Uruguay