

[www.camaramercantil.com.uy](http://www.camaramercantil.com.uy)

# CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

NUESTRA MISIÓN ES PROMOVER LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL



AGROINDUSTRIAS DEL URUGUAY: PRODUCTOS NATURALES PARA EL MUNDO PROTEGIENDO AL CONSUMIDOR Y AL AMBIENTE



Producción - Comercio - Exportación  
Agroindustrias del Uruguay

Tenemos el agrado de invitar a ustedes a la Conferencia sobre:

## «La respuesta de política de los Estados Unidos frente a la crisis económico financiera internacional»

Se llevará a cabo el **Martes 20/10/09**, a las **12:00 horas**.

### Disertante:

Encargada de Negocios de la Embajada de Estados Unidos,  
**Sra. Robin Matthewman**

**16/OCTUBRE/2009**

### Solicitud a los lectores

Si Ud. desea recibir este Boletín Semanal exclusivamente por correo electrónico, agradecemos nos lo comunique a través de [info@camaramercantil.com.uy](mailto:info@camaramercantil.com.uy) (indicando su nombre y empresa).

La Sra. Matthewman llegó a Montevideo en febrero de 2008 en calidad de Ministra Consejera de la Embajada de los Estados Unidos ante Uruguay.

Se graduó como Licenciada en Relaciones Internacionales, con especialización en Desarrollo Económico, en la Escuela de Servicio Exterior de la Universidad de Georgetown. Más tarde participó en el programa MidCareer en la Facultad Woodrow Wilson de la Universidad de Princeton, y realizó una Maestría en Administración de Empresas de la Universidad de Washington en Seattle.

Ingresó en el Servicio Exterior en el 1987 en el área de Asuntos Económicos. Prestó servicios en México, Costa Rica, Rusia. Su último destino fue Honduras donde se desempeñó como Consejera para Asuntos Económicos y Comerciales. En Washington trabajó en el área de Comercio con Europa, Asuntos de Petróleo y Gas en el Mar Caspio y como Funcionaria Encargada de Venezuela.

Fue Sub-Directora de la Oficina de Asuntos Andinos. Durante la negociación de los Tratados de Libre Comercio con Perú y Colombia, y la ratificación de los acuerdos con Centro América fue Jefe de División para Europa y el Hemisferio Occidental en la Oficina de Comercio Bilateral del Departamento de Estado.

**Sala de Conferencias Cámara Mercantil de Productos del País (Avda. Gral. Rondeau 1908 P.B.)**  
**Agradecemos confirmar asistencia: [info@camaramercantil.com.uy](mailto:info@camaramercantil.com.uy)**  
**Tel.: 924-06-44**



Producción - Comercio - Exportación  
Agroindustrias del Uruguay



La Cámara Mercantil de Productos del País y la Delegación de la Comisión Europea en Uruguay se complacen en invitar a Uds. a las Conferencias que se dictarán sobre los siguientes temas:

### "La Unión Europea y el Cambio Climático"

a cargo del Embajador Geoffrey Barret, Jefe de la Delegación de la Comisión Europea en Uruguay y Paraguay

### "Los Impactos del Cambio Climático en el Sector Agropecuario y las Posible Acciones de Respuesta".

a cargo del ing. Walter Oyhantcabal (OPYPA-MGAP).

**Miércoles 21 de octubre de 2009 - hora 16:00**

Sala de Conferencias de la Cámara Mercantil  
(Avda. Rondeau 1908 esq. Lima - Tel.: 924 06 44

Agradecemos confirmar asistencia a: [info@camaramercantil.com.uy](mailto:info@camaramercantil.com.uy)

● **NORMATIVA**  
LEYES, DECRETOS Y RESOLUCIONES

● **EVENTOS**  
FERIAS, CONGRESOS Y EXPOSICIONES

● **COMERCIO**  
INFORMACIÓN SOBRE REPRESENTACIONES DIPLOMÁTICAS Y OPORTUNIDADES COMERCIALES

● **INFORMES**  
INFORMACIÓN DE ASESORES DE LA CÁMARA

● **CAPACITACIÓN**  
LICENCIATURAS, CURSOS Y SEMINARIOS

● **INFORMACIÓN GENERAL**

## El mercado libanés de frutas, verduras y hortalizas

*El sector de frutas y verduras se caracteriza por una oferta relativamente estable que está constituida de verduras y hortalizas, banana, cítricos y frutas con carozo, al cual se puede añadir una producción de frutas exóticas en fuerte crecimiento.*

Según los datos publicados por el Ministerio de Agricultura, la producción vegetal alcanzó la cifra de 1.240 millones USD en 2007. Esta producción, distribuida entre las regiones de la Bekaa (40%), del Norte (25%), del Sur (20%) y en el Monte Líbano (15%), está constituida esencialmente por verduras y hortalizas (48%), frutas (35%), cereales (14%) y olivos (3%).

La producción de frutas y verduras libanesa presenta un ligero aumento en volumen desde el año 2003 (+12%).

Las principales frutas producidas en el Líbano son los cítricos, las manzanas, las uvas y bananas. Por otra parte, las principales verduras son las papas y los pepinos.

El Líbano dispone de varias ventajas de las que se beneficia el sector de frutas y verduras.

A pesar de la exigüidad del territorio y de la pobreza de las zonas de explotación, el país ofrece una diversidad geográfica que permite la existencia de una producción muy variada.

Además, las disponibilidades en agua son satisfactorias y el desnivel que caracteriza el suelo del Líbano le permite alargar los períodos de producción, dados los diversos climas y temperaturas. Estas condiciones climáticas favorables facilitan el desarrollo de nuevos cultivos sobre el litoral libanés, como por ejemplo, el cultivo de frutas exóticas, que tiende a substituir a cultivos tradicionales como el de los cítricos.

Así pues, el Líbano es el segundo productor de paltas (6 000 toneladas anuales) entre los países árabes, después de Marruecos (16 500 toneladas).

### El comercio exterior de frutas y hortalizas

Los intercambios de frutas y verduras son estructuralmente deficitarios para el Líbano.

#### Importaciones:

En 2008, el Líbano importó 221.500 toneladas de verduras de un valor de 132 millones USD. Estas importaciones provienen esencialmente de Egipto (24%) para las papas y las cebollas, de los Países Bajos (14%) para las semillas de papas, de Canadá (8%) para las lentejas, de Siria (4%) para los tomates y las zanahorias, de Jordania (4%) para los tomates y los pepinos, de Turquía (3%) para los garbanzos, de Australia (2%) para las lentejas, de Arabia Saudita

(2%) para las papas y de Alemania, Francia y Dinamarca (1%) para las semillas de papas.

En el año 2008, Egipto fue el primer proveedor de verduras y otras hortalizas e Irán el primer proveedor de frutas.

En ese año, las importaciones libanesas de frutas se establecieron en 41.000 toneladas y fueron de un valor de 85 millones USD.

Los principales proveedores son, por su orden, Irán (20%) para los pistachos y las uvas secas, los Estados Unidos (15%) para las almendras, Brasil (9%) para las nueces de cayú, Turquía (6%) para las avellanas y castañas, Arabia Saudita (5%) para los dátiles secos, Vietnam (5%) para las nueces de cayú y de coco, Siria (4%) para los pistachos, cítricos, melones, sandías y frutas con carozo, India (3%) para las nueces de cayú y España (3%) para las almendras. Las importaciones originarias de Francia están esencialmente constituidas de semillas de papas y presentan un crecimiento estable.

En cuanto a las importaciones de frutas y verduras originarias de Francia, éstas se establecen en 2.787 toneladas por un monto de 3 millones USD y son esencialmente constituidas de semillas de papas (2.477 toneladas y un monto de 2 millones USD), de verduras congeladas (197 toneladas y un monto de 404.000 USD), de manzanas (19 toneladas y un monto de 23.000 USD), de hongos (18 toneladas y un monto de 105.000 USD) y de frambuesas y moras (10 000 USD).

Desde marzo 2008, las importaciones de frutas y hortalizas, originarias de la Unión Europea se han beneficiado de una reducción en las tarifas aduaneras.

La reglamentación de la importación al Líbano de frutas y hortalizas procedentes de Francia, está sometida a la presentación de un certificado fitosanitario entregado por el servicio de protección de los vegetales del Ministerio de Agricultura y de Pesca francés, de una factura en tres ejemplares, del documento de circulación de las mercancías EUR 1 o, de un certificado de origen.

Desde marzo de 2008, en el contexto del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y el Líbano, las tarifas aduaneras aplicadas al Líbano en materia de importaciones de frutas y

verduras originarias de la UE se han reducido y algunas han incluso sido suprimidas.

#### Exportaciones:

Las exportaciones de verduras y hortalizas en 2008 se colocaron en 202.506 toneladas, por un valor de 33 millones USD.

Los principales clientes del Líbano fueron Egipto (20%), Siria (19%), Arabia Saudita (11%), Emiratos Árabes Unidos (7%), Jordania (5%), Kuwait (4%), Qatar (2%) y Omán (2%). Estas exportaciones están esencialmente compuestas de papas, cebollas, lechugas y aceitunas frescas.

Las exportaciones de frutas y verduras están principalmente destinadas a los mercados árabes, a pesar de algunas tentativas de exportación individuales y pequeñas a otros mercados. En cuanto a las frutas, el Líbano tiene dos principales grupos de países clientes: los Países del Golfo que compran el conjunto de su gama (como los cítricos, las manzanas, las uvas y frutas con carozo), y los países más cercanos de sus fronteras, como Siria, Jordania y Egipto, que se abastecen de banana, manzanas y cítricos producidos en el Líbano.

Más del 98% de las exportaciones libanesas de frutas y verduras están destinadas al mercado árabe.

A pesar de algunas tentativas, el Líbano no ha conseguido penetrar de manera efectiva a los mercados de los países de la UE, y esto principalmente debido a la falta de los productos libaneses con las normas de calidad y medidas sanitarias que se imponen en territorio europeo.

#### Distribución:

En 2008, la gran distribución francesa fue eliminada del mercado libanés con el alejamiento de sus dos grandes firmas multinacionales, el Geant Casino y Monoprix.

Los supermercados importan frutas y verduras y se aprovisionan de productores locales que deben así adaptar su oferta de frutas y verduras respetando un pliego de condiciones (firmeza, tamaño y color), so pena de verse aislados en favor de productos importados.

#### Los otros canales de distribución son principalmente:

- los mercados mayores, que se encuentran en las regiones de Jnah y Sin el Fil;
- las tiendas más pequeñas que importan directamente de Siria (como ocurre con los principales importadores) y que se aprovisionan también de productores e importadores locales.

Fuente: « La Lettre de Beyrouth » 17/03/2009  
Recibido de la Embajada de Uruguay en Líbano

## ANUNCIOS DE PRÓXIMOS REMATES

### GANADO

**LOTE 21:** Noviembre 3 y 4 - Diciembre 1 y 2

**PANTALLA URUGUAY:** Octubre 29 y 30 - Noviembre 25 y 26 - Diciembre 22 y 23

**PLAZA RURAL:** Noviembre 11, 12 y 13 - 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

## El pacto sobre el clima exige una economía sin CO<sub>2</sub> Plan para que los países ricos reduzcan hasta un 95% sus gases

El pacto mundial sobre el clima, en fase de negociación, exige a la comunidad internacional una revolución energética. El documento en negociación plantea una reducción de gases de entre el 80% y el 95% para las naciones industrializadas en el 2050. El gran problema es que no existen las tecnologías para posibilitar este nuevo modelo energético libre de carbono.

Por eso, el documento en discusión reclama un incremento de la ayuda a la investigación de las fuentes energéticas limpias para acabar con los gases del carbón, el petróleo y el gas, responsables del calentamiento. Este es uno de los asuntos que analizarán las delegaciones de 150 países a partir de hoy en Bangkok de cara a la cumbre del próximo diciembre en Copenhague Dinamarca. La comunidad internacional se ha propuesto efectuar drásticas reducciones de gases a largo plazo. El documento de negociación propone una disminución media de los gases de un 50% para el 2050, aunque en el caso de las naciones industrializadas deberían recortarlos entre el 80% y el 95% (con una reducción de entre el 25% y el 40% para el 2020). Todo ello, para evitar un incremento de temperatura de dos grados centígrados con respecto al período preindustrial (y sortear con ello una catástrofe climática). ¿Pero se puede técnicamente?

«Tenemos tecnologías limpias para cubrir los objetivos hasta el 2020; lo que falta es un marco para fomentarlas y generalizarlas», admite Teresa Ribera, secretaria de Estado de Cambio Climático. Pero el gran problema es que el estado actual de la investigación no permitiría dar respuesta para las metas del 2050 porque para las naciones industrializadas supone recortes de entre el 80% y el 95%; es alcanzar una economía neutra en carbono», añade. «Por eso, simultáneamente a la generalización de las tecnologías limpias ya disponibles, se debe realizar un gran esfuerzo en el campo de la innovación y un desarrollo tecnológico que permite una verdadera revolución energética».

Los resultados de la reunión de Bangkok serán decisivos para calibrar las posibilidades de éxito de la cumbre de Copenhague, donde deberá firmarse el acuerdo definitivo. El encuentro tiene lugar tras haberse constatado algunos avances en las últimas semanas.

Japón se ha comprometido a reducir sus gases un 25% en el 2020 (siempre respecto a 1990); China ha prometido rebajar de forma notable el aumento de sus gases invernal mejorando la intensidad energética (de manera que usar menor energía por unidad de riqueza), e India ha aprobado un plan contra el cambio climático, que incluye un aumento de las renovables. El documento en discusión en Bangkok indica que las naciones emergentes (China, India, México...) deberían reducir sus gases entre un 25% y un 40% con relación al escenario futuro de emisiones de gases que marcan sus tendencias actuales.

También habrá que ver cómo evoluciona la posición de EE.UU, que es el gran obstáculo para lograr el acuerdo en Copenhague.

La Administración Obama sólo se plantea un recorte del 17% de los gases para el 2020, pero eso prácticamente sólo supone estabilizarlas con relación a 1990.

Los estudios actuales señalan que para poder cumplir con el objetivo de mantener la concentración de gases en la atmósfera en 450 partes por millón (como pide la comunidad científica) se requiere pactar más recortes de gases: 17 gigatoneladas de CO<sub>2</sub>, de aquí al año 2020. Pero los acuerdos

ANTONIO CERRILLO (Barcelona)

alcanzados hasta ahora no lo cubren todo y se necesita completar una reducción de unas 5 gigatoneladas.

En Bangkok, se buscará pactar un sistema de verificación internacional que intensifique la vigilancia de la contabilidad de CO<sub>2</sub>, de cada país. Diversos países emergentes y otros en vías de desarrollo han aprobado planes contra el cambio climático; pero se resisten a dejarlo plasmado en el acuerdo internacional.



### Importancia y beneficios de la factura y el remito en la compraventa

Los productos y servicios tienen como destinatarios finales a los consumidores o clientes intermedios y llegan a ellos a través de distintas modalidades de comercialización, cuyo esquema básico es el contrato de compraventa: alguien compra algo que alguien vende, por un precio determinado. El contrato de compraventa se perfecciona cuando comprador y vendedor convienen en la cosa y en el precio, aunque no se haya pagado el precio ni entregado la cosa todavía (art. 514 Código de Comercio). La compraventa comercial es un contrato eminentemente consensual, donde no hay ninguna formalidad especial que cumplir y basta que las partes se hayan puesto de acuerdo en la cosa y en el precio para que el contrato exista.

Este contrato se puede documentar de diferentes maneras y de allí es donde surge la importancia de la factura. La factura es, sobre todas las cosas, un documento de prueba. Principalmente prueba la existencia del contrato de compraventa mercantil. La factura se define como un instrumento escrito expedido por la parte vendedora, que documenta una negociación, generalmente una compraventa de mercadería. Los datos que surgen de la factura son los más importantes de la operación, a saber: a) Relativos a la mercadería, b) Relativos al precio y c) Relativos a la forma de pago.

La finalidad principal de la factura es probar la existencia de un contrato, ya sea de compraventa, de consignación, de servicios, etc. concluido entre las partes; pero de la factura no surge el cumplimiento de la obligación por parte del vendedor. Es decir, con la factura se puede probar que se celebró un contrato; pero no que este contrato entró en la etapa de ejecución. Para probar que el vendedor cumplió con su obligación de entregar la mercadería se hace necesario recurrir a la factura remito o al remito.

El remito es la constancia de cumplimiento de la obligación que emana del contrato de compraventa, acreditando que el vendedor entregó

la mercadería. En consecuencia, con la factura y un remito que coincida en todos sus detalles con la factura constituyen un documento único con el cual el vendedor podrá acreditar que se celebró el contrato y que él cumplió con su parte entregando la cosa, la cual fue recibida de conformidad por el comprador. Y si esto ocurre el vendedor tiene en sus manos un título ejecutivo, o sea, un documento que puede traer aparejada la ejecución por un procedimiento judicial abreviado que permite la traba de embargo al inicio del juicio y que de no oponerse en tiempo excepciones por el deudor queda firme y permite seguir adelante hasta el remate de los bienes.

El documento que permite acreditar al comprador el cumplimiento de su obligación es el recibo o la factura recibo.

Ahora bien, es posible que se de una circunstancia en la práctica que muchas veces es olvidada o no se le da la importancia que merece: cuando la factura tiene una diferencia con lo entregado. ¿Qué debe hacerse en estos casos? El consejo es, comunicar de manera fehaciente y a la mayor brevedad posible dicha diferencia. Es importante que quien recibe la mercadería deje en claro esa diferencia y lo haga por un medio por el cual le quede una constancia del reclamo efectuado. Hacemos referencia a que se haga a la mayor brevedad ese reclamo pues el Código prevé que si las reclamaciones no se hacen en el plazo de 10 días se presumen cuentas liquidadas y el comprador ya nada podrá alegar respecto a la cantidad o calidad de los bienes recibidos.

Atender los aspectos prácticos y los beneficios de documentar adecuadamente las transacciones es, junto a la consulta sistemática de información comercial, un mecanismo esencial para prevenir el riesgo en el crédito y en los negocios.-

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 Lanas y 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:** Esta semana al igual que en la anterior se han registrado más operaciones fundamentalmente con respecto a los lotes finos de lanas Merinas, Ideal y Merilín. Para las Lanas Merino que se encuentran entre las 21.5 y 22 micras se han obtenido valores entre U\$S 42 y U\$S 45, mientras que para los lotes más finos se alcanzarían valores superiores a éstos. Para las Lanas Corriedale los precios se situarían en el entorno de U\$S 21.00 a U\$S 23.00 dependiendo de su finura y calidad. Para Lanas Ideal el valor, estaría entre U\$S 38 y U\$S 40, situándose el precio de Lanas Merilín un poco por debajo de éstos. Corderos y Barrigas mantienen sus cotizaciones entre U\$S 14.00 y U\$S 15.00 y entre U\$S 4.50 y U\$S 6.00 respectivamente.

EXTERIOR

**AUSTRALIA:** Después del leve retroceso que sufrió el mercado lanero australiano durante la semana pasada, en las últimas ventas efectuadas en las tres regiones, el mercado volvió a tonificarse en dólares americanos. Se registró un mejor nivel de demanda, a pesar del fortalecimiento de la moneda australiana frente a las principales divisas. Si bien inicialmente había inscripto un total de 47.800 fardos, finalmente se ofertaron 45.455 fardos, de los cuales se vendió el 89,1%. Las lanas de excelente calidad representaron el 20,5% de la oferta. El dólar australiano se apreció 2,2% frente a la divisa estadounidense, alcanzado el mayor nivel desde agosto del año 2008. Frente al Euro se valorizó 0,8% y 3,9% al Yen. En los centros de Sydney, Melbourne y Fremantle se efectuarán

las próximas ventas. Para dicha oportunidad hay inscriptos un total de 48.244 fardos, entre los que se incluirá una selección de lanas Merino producidas en Nueva Zelanda. Las subastas comenzarán el día martes en el centro de Melbourne, para seguir posteriormente en Sydney y Fremantle. Si bien se comienza a visualizar una mayor inscripción de lotes para las próximas semanas, el mayor volumen previsto, no supera los 54.000 fardos, (en la última semana de octubre) por lo que es de esperar que el mercado continúe firme o al menos en el entorno de los actuales niveles. No obstante ello, la relación cambiaría continuará siendo un factor clave, que podría afectar la posición de la demanda y por ende a los precios.

**NUEVA ZELANDA:** En el remate que se efectuó esta semana en el centro de Christchurch, en general los precios continuaron tonificándose, en el marco de un muy buen nivel de demanda. La oferta totalizó la cantidad de 10.408 fardos, de los cuales se vendió el 87,6%. Hubo una muy buena competencia, dominando la demanda China y Europa en el sector de lanas finas y medias, mientras que en el sector de lanas gruesas, lideraron las compras, Australia, Medio Oriente e India, con apoyo de China y Europa Occidental. La moneda local, se valorizó 0,5% en relación al dólar estadounidense, mientras que frente al Euro se desvalorizó 1,2%. El 22 de octubre, en Napier, continuarán las ventas, estimándose que la oferta será de 8.800 fardos.

**SUDAFRICA:** El mercado lanero sudafricano registró diferentes tendencias según la moneda en que se analice, debido principalmente a la relación cambiaria, en el remate que se efectuó esta semana en el centro de Port Elizabeth. Excepto los vellones de 19 micras que bajaron levemente (0,5%), el resto de las categorías de lana para peinar registraron aumentos en sus cotizaciones en dólares americanos. Las subas se ubicaron entre 0,5% (20 y 22 micras) y 1,0% (21 micras). Hubo una buena demanda de parte de la mayoría de los sectores. La oferta totalizó la cantidad de 7.332 fardos y se comercializó el 98,7%. El Rand, se valorizó 2,3% respecto al U\$S y 1,1% frente al Euro. Los próximos remates se efectuarán el miércoles 21 de octubre y se estima que la oferta será de 10.500 fardos.

Exterior: Fuente SUL

ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

HACIENDAS

SEMANA DEL 11 AL 17 DE OCTUBRE 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: 1,1314				
NOVILLOS GORDOS-Razas carniceras	1,16	1,16	2,17	2,17
VACAS GORDAS-Razas carniceras	0,98	0,98	1,98	1,98
VAQUILLONAS GORDAS	1,06	1,06	2,06	2,06
INDUSTRIA - COTIZ. PROMEDIO, FLETE A CARGO VENDEDOR				
TOROS Y NOVILLOS	0,87	0,87	1,59	1,59
VACAS MANUFACTURA	0,67	0,67	1,44	1,46
CONSERVA	0,46	0,46	1,28	1,28
OVINOS GORDOS				
CORDEROS	S/C	S/C	2,22	2,24
CORDERO PESADO	S/C	S/C	2,43	2,44
BORREGOS	S/C	S/C	2,37	2,38
CAPONES	S/C	S/C	2,06	2,11
OVEJAS	S/C	S/C	1,98	2,01

COMENTARIO:

**Vacunos:** Mercado firme con disminución en la faena.

**Lanares:** Continúa la buena demanda.

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.

REPOSICION

SEMANA DEL 11 AL 17 DE OCTUBRE 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	1,25-1,35	1,25-1,35
Novillitos	201 a 240	U\$S/kilo	1,15-1,20	1,15-1,20
Novillos	241 a 300	U\$S/kilo	1,15-1,20	1,15-1,20
Novillos	301 a 360	U\$S/kilo	1,05-1,15	1,05-1,15
Novillos	más 360	U\$S/kilo	1,05-1,10	1,05-1,10
Terneras	hasta 160	U\$S/kilo	1,00-1,05	1,00-1,05
Terneras	160 a 200	U\$S/kilo	0,95-1,00	0,95-1,00
Vaquillonas	201 a 240	U\$S/kilo	0,90-0,95	0,90-0,95
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	150-180	150-180

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

COMENTARIO: Mercado estabilizado.

**INFORME DE LA ASOCIACIÓN  
DE CONSIGNATARIOS DE GANADO**
**MERCADOS AL 13 DE OCTUBRE DE 2009**

1 DÓLAR: \$ 20,71    1 PESO ARG.: \$ 5,51    1 REAL: \$ 11,44

**MERCADO DE LINIERS**

Novillos (esp. a buenos) + 390 k.	0,69-0,93
Novillos (esp. a buenos) - 390 k	0,72-0,98
Vacas buenas	0,48-0,84
Vaquillonas especiales.	0,67-0,94

**MERCADO DE CHICAGO**

Novillos gordos	U\$S	s/c
-----------------	------	-----

**MERCADO DE SAN PABLO**

Novillos gordos	U\$S	1,59
-----------------	------	------

**MERCADO DE PARAGUAY**

Novillos gordos	U\$S	1,36
-----------------	------	------

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 Lanasy 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 \$)	02/10/09	09/10/09	16/10/09
Harina de carne y hueso 50/45	8,50	8,50	8,50
Harina de carne y hueso 40/45	8,00	8,00	8,00
Harina de sangre	12,00	12,00	12,00
Harina de pescado	12,00	12,00	12,00
Sebo granel	12,50	12,50	12,50
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	130	130	125
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	0,352
Terminador parrillero	U\$S	0,340
B.B.	U\$S	0,329
Recría	U\$S	0,281
Ponedoras de piso	U\$S	0,281
Ponedoras de jaula	U\$S	0,292
Iniciador lechones	U\$S	0,306
Lechones	U\$S	0,325
Cerdas en gestación	U\$S	0,303
Cerdos engorde	U\$S	0,279
Conejos	U\$S	0,287
Terneros	U\$S	0,273
Toros	U\$S	0,238
Lecheras	U\$S	0,252
Lecheras de alto rendimiento	U\$S	0,260
Carneros	U\$S	0,247
Equinos	U\$S	0,284

**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](http://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 16 DE OCTUBRE DE 2009

**ALZAS EN MAÍZ PUESTO EN MONTEVIDEO, HARINA DE GIRASOL, SOJA EXPORTACIÓN, ZAFRA 2010 Y HARINA DE SOJA**

**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:** U\$S 188/190 la tonelada, pago 10 días de la entrega.

**Afrechillo de Trigo:** U\$S 120/130 la tonelada, embolsado, a levantar, pago 15/20 días.

**Pellets de afrechillo importado:** Nominal.

**GIRASOL: Industria:** Nominal.

**Exportación :** Nominal.

**HARINA DE GIRASOL: Base proteínica 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 335 la tonelada, pago 10 días. Entrega mayo 2010

**HARINA DE SOJA:** Profax 46/47, U\$S 440 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 100/115 la tonelada, pago 15 días. La Regular: Nominal

**FORRAJERAS (a levantar):** La Alfalfa Especial y la Común: Nominal. La

**PRODUCTOS AGRÍCOLAS - COTIZACIONES EN URUGUAY**

PRODUCTO POR TONELADA EN U\$S	VIERNES 09/10/09	VIERNES 16/10/09	PAGO
<b>TRIGO</b>			
<b>Industria - Grado 2, granel,</b> puesto en Molino.			
Con aptitud panadera. Zafra 2008/2009			
Compradores	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación, Zafra 2008/09 - Grado 2,</b>			
puesto en Nueva Palmira - Compradores	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación, Zafra 2009/10 - Grado 2,</b>			
puesto en Nueva Palmira - Compradores	188/190	188/190	10 días
<b>Afrechillo de Trigo</b>	120/130	120/130	15/20 días
<b>Pellets de Afrechillo importado puesto en establecimiento</b>	Nominal	Nominal	-
<b>MAIZ</b>			
Puesto en Montevideo	140/165	150/155	15 días
<b>Exportación,</b> puesto en Nueva Palmira (Compradores)	142	142	Contado
<b>SORGO</b> (sano, seco y limpio puesto en Montevideo)	90	90	15 días
<b>AVENA</b>			
Superior	320	320	15 días
Buena	300	300	15 días
<b>ALPISTE</b> (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	Nominal	Nominal	-
<b>CEBADA - Puesta en Montevideo</b>			
Forrajera Buena	100/115	100/115	15 días
Forrajera Regular	Nominal	Nominal	-
<b>GIRASOL</b>			
<b>Industria - Puesto en en Montevideo</b>	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación - Puesto en Nueva Palmira</b>	Nominal	Nominal	-
<b>Harina de girasol - Base 32/33</b>	220	230	12 días
<b>SOJA</b>			
<b>Industria - Puesta en Montevideo (disponible)</b>	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación - Zafra 2009 - Puesta en Nueva Palmira,</b> (disponible) - Compradores	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación - Zafra 2010 - Puesta en Nueva Palmira,</b> Entrega mayo 2010 - Compradores	320/325	335	10 días
<b>Harina de soja</b>	430	440	7 días
<b>PRODUCTO POR 100 KILOS EN \$</b>			
<b>ALFALFA - A levantar</b>			
Especial	Nominal	Nominal	-
Común	Nominal	Nominal	-
<b>MEZCLA - A levantar</b>			
Especial	Nominal	Nominal	-
Buena	Nominal	Nominal	-

Fuente: Cámara Mercantil de Productos del País

Mezcla Especial y la Buena: Nominal.  
**MAIZ:** Puesto en Montevideo, U\$S 150/155 la tonelada, pago 15 días.  
**Exportación:** Puesto en Nueva Palmira: Compradores: U\$S 140 la tonelada, pago

contado.  
**SORGO :** Sano, seco y limpio puesto en Montevideo U\$S 90 la tonelada, pago 15 días.

## **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

## **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

## **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

## **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

## **LANASUR S.A.**

**Industrializadora de Lanas 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

## **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 | C.P.:11800 | Montevideo  
e-mail: lavbleng@adinet.com.uy

## **THOMAS MORTON S.A.**

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

## **ZAMBRANO Y CÍA.**

**Consignatarios de Lanas  
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

## **SEÑOR PRODUCTOR LANERO**

**LANAS BIEN ACONDICIONADAS  
FACILITAN LA COMPETENCIA  
EN EL MERCADO  
DE FIBRAS TEXTILES**

**INFORMESE Y SOLICITE  
ASESORAMIENTO**



**SECRETARIADO  
URUGUAYO  
DE LA LANA**

## **ASOCIACION INTERGREMIAL EN LANAS Y CUEROS**

**CONVENCION 1343, escritorio 1103**

**Telefax 901 89 68**

Horario:  
de lunes a viernes de 13.00 a 18.00

# 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



## AMPLIOS SALONES

ORGANICE SUS EVENTOS  
EMPRESARIALES, CONFERENCIAS  
Y SEMINARIOS EN LOS  
SALONES DE LA  
CAMARA MERCANTIL  
DE PRODUCTOS DEL PAÍS.  
CAPACIDAD PARA  
100 Y 500 PERSONAS,  
RESPECTIVAMENTE

**CONSULTAS EN:  
AV. GRAL. RONDEAU 1908  
TEL: 924 06 44**

## 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

### Convenios en ejecución para empresas asociadas:

- ◆ ANCEL servicios celulares.
- ◆ Fundación Logros para la construcción de huertas orgánicas en escuelas públicas urbanas y rurales.
- ◆ Hotel Embajador
- ◆ Instituto Dickens
- ◆ International House - London Institute
- ◆ MP Medicina Personalizada
- ◆ Macromercado Mayorista S.A.
- ◆ Universidad de la Empresa
- ◆ Universidad Católica
- ◆ Universidad de Montevideo
- ◆ Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia del MEF.



**Producción - Comercio - Exportación  
Agroindustrias del Uruguay**

ENTIDAD GREMIAL DE EMPLEADORES

**FUNDADA EL  
23 DE ENERO DEL AÑO 1891**

Depósito Legal 31617 - ISSN - 0797 - 3292

**Luis Eduardo Dudgeon Zaquieri**

IMPORTACION - EXPORTACION - TRANSITO

Oficina Central  
Rambla 25 de Agosto 318 - Oficina 201  
Montevideo  
Teléfonos: 916 2990 - 916 3128 - 915 6591  
Fax: 916 2604  
Contacto: Sr. Andrius Patrón  
Sucursal Fray Bentos  
Argentina 3240  
Fray Bentos  
Teléfono: (0562) 5060  
Contacto: Sr. Mariano Amengual  
e-mail: ldudgeon@luisdudgeon.com.uy

# FS&A

## FERNANDEZ SECCO & ASOCIADOS

MARCAS Y PATENTES

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

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

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