



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

3 de noviembre de 2017



Producción - Comercio - Exportación
Agroindustrias del Uruguay

Fundada el 23 de enero de 1891

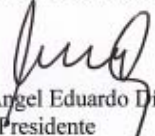
Montevideo, 31 de octubre de 2017

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

Convocatoria

En cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 26, del Estatuto Social de la Cámara Mercantil de Productos del País, se convoca a los señores asociados a la ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA a efectuarse el día ~~1 de noviembre~~ **09 DE NOVIEMBRE** a la ~~HORA 11:30~~ **HORA 11:30 EN PRIMERA CITACIÓN**), a los efectos de la consideración del siguiente **ORDEN DEL DÍA**:

1. Memoria Anual presentada por el Consejo Directivo.
2. Balance General y Estado de Resultados al 30/06/17.
3. Elección de Autoridades Ejercicio 2017 – 2019; Presidente, Vicepresidente; Secretario y Tesorero del Consejo Directivo y sus respectivos suplentes.
Elección de tres miembros titulares y sus respectivos suplentes para integrar la Comisión Fiscal.
4. Designación de tres integrantes de la Comisión Receptora y Escrutadora de Votos, previo al cuarto intermedio.
5. Designación de dos asambleístas para firmar el Acta.


Angel Eduardo Díaz
Presidente


Jorge M. Gard
VICEPRESIDENTE

NOTAS:

- a) La(s) Lista(s) podrá(n) presentarse ante la Administración de la Cámara Mercantil de Productos del País, a partir de la fecha de la convocatoria, venciendo el plazo en la hora de inicio de la Asamblea General Ordinaria. En el curso de la Asamblea, se dispondrá de la apertura de un cuarto intermedio a los efectos que las empresas asociadas procedan a votar. La propia Asamblea establecerá la hora de cierre del cuarto intermedio, dentro del mismo día, momento en el cual se recibirá el informe de la Comisión Receptora y Escrutadora de Votos. Seguidamente, se procederá a la toma de posesión de los cargos por parte de las autoridades entrantes.
- b) Atento a lo establecido en el artículo 34 del Estatuto Social, si a la hora fijada la asistencia fuera menor a la prevista, la Asamblea sesionará 30 minutos después, considerándose la presente, segunda convocatoria.
- c) Para tener derecho al voto en la Asamblea los socios deberán encontrarse al día en el pago de la cuota social. Asimismo, sólo tienen derecho al voto, los socios activos ingresados seis meses antes de la fecha de la Asamblea y los socios honorarios (artículos 36 y 37 del Estatuto Social).

CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

Avda. Gral Rondeau 1908 Piso 1
11800 Montevideo - Uruguay

info@camaramercantil.com.uy
www.camaramercantil.com.uy

Tel.: (00598) 2924 06 44
Fax.: (00598) 2924 47 01

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

DERECHO DE PREFERENCIA DEL MINISTERIO DE VIVIENDA (MVOTMA) EN LAS ENAJENACIONES DE INMUEBLES UBICADOS EN ZONAS NATURALES PROTEGIDAS Y ZONAS ADYACENTES A DICHAS ÁREAS

Por el Dr. Enrique Lussich Puig

Asesor Legal de la Cámara Mercantil de Productos del País

26 de octubre de 2017

La Ley de Rendición de Cuentas N° 19.535 de 25/09/2017, en su artículo 164, sustituyó el art. 9 de la Ley N° 17.234 de 22/02/2000 y dispuso que en el caso de enajenación de inmuebles de propiedad privada, ubicados en áreas y zonas adyacentes del Sistema Nacional de Áreas Naturales Protegidas, antes de ser enajenados, deberán ser ofrecidos al Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, **«el que tendrá preferencia para la compra por igual valor y plazo de pago y dispondrá de un plazo de 60 días para manifestar si acepta o no dicho ofrecimiento»**, vencido el cual se considerará rechazado el ofrecimiento.-

Esta obligación la nueva Ley la impuso también para el caso de enajenaciones forzosas.

El plazo de 60 días que tendrá el Estado para optar o no por ejercer su derecho de preferencia, podrá ser suspendido cuando se requiera del oferente la corrección, complementación o ampliación de información. Pero una vez expresada la voluntad de aceptación de la oferta, el Estado dispondrá de un plazo de noventa días para celebrar el contrato de compraventa.

En el caso de que el propietario no cumpliera con la obligación de ofrecer el inmueble al MVOTMA, **se prevé como única sanción la aplicación de una multa**, no haciendo la Ley referencia alguna a la invalidez o nulidad del negocio que el propietario pueda haber hecho con un tercero sin tener en cuenta la preferencia del Estado (como sí ocurre en el caso de venta de inmuebles rurales de superficie mayor o igual a 500 hectáreas índice Coneat100, cuando no se respeta el derecho de preferencia del Instituto Nacional de Colonización, donde la nulidad del negocio es absoluta y opera de pleno derecho).-

La multa por no haber realizado el ofrecimiento al

MVOTMA será del 25% del valor real íntegro fijado por la Dirección Nacional de Catastro, para el o cada uno de los predios comprendidos en la operación.-

Véase que podría darse el caso de un inmueble que estuviese en zona natural protegida y que además fuese rural con superficie de 500 hectáreas índice Coneat 100, lo que pondría en juego un doble derecho de preferencia del Estado, a través del MVOTMA y de Colonización.-

El Sistema Nacional de Áreas Naturales Protegidas, fue creado por la Ley N° 17.234 de 22/02/2000, con el fin de proteger, a través del control estatal, *«el conjunto de áreas naturales del territorio nacional, que por sus valores ambientales, históricos, culturales o paisajísticos singulares, merezcan ser preservados como patrimonio de la nación»*.

Quien selecciona y delimita las áreas para ser incorporadas como Áreas Naturales Protegidas, es el Poder Ejecutivo a propuesta del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente. Pero también los Gobiernos Departamentales pueden catalogar a determinadas áreas de su departamento, como *«áreas de conservación o reserva departamental»* e incorporarlas al Sistema Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Poder Ejecutivo.

En el caso de que el propietario de un área que reúna las condiciones para ser declarada Área Natural Protegida, no prestase su consentimiento para la incorporación de su inmueble al Sistema, el mismo podrá ser expropiado, tal cual lo establece el artículo 6° de la Ley 17.234. Si en cambio acepta dicha incorporación, mantendrá la propiedad de dicha área, pero deberá someterse a las condiciones de uso y manejo que determine el Estado.

El empinado camino de los Recursos Administrativos

Es posible que en ocasiones se generen casos en los que en el desarrollo de la actividad estatal se terminen avasallando derechos de los ciudadanos. En estos casos, de tributos mal determinados o de multas aplicadas erróneamente, entre muchos otros posibles, es importante tener presente los recaudos que los administrados deben tomar para preservar y hacer valer sus derechos.

En este sentido es necesario considerar la existencia e importancia de los llamados recursos administrativos. Para hablar sobre este tema estuvo el abogado Diego Gamarra, especialista de Derecho Público del Estudio Posadas, Posadas & Vecino.

¿Qué son los recursos administrativos?

- Bien, son mecanismos de cuestionamiento de actos de personas públicas que se entienden lesivos o perjudiciales, que resultan inconvenientes o directamente contrarios a Derecho. Por ejemplo, si se aplica una multa de tránsito ante una situación que no se considera una infracción de acuerdo a lo que establece la normativa departamental, entonces corresponde como medida de defensa inmediata recurrir esa multa.

¿Ante quién se presentan los recursos?

- Son impugnaciones que se presentan ante el propio órgano que expidió el acto y eventualmente contra otros órganos administrativos, jerarcas o que ejercen tutela administrativa, según el caso, pero lo que

debe tenerse en cuenta es que no se trata de reclamos ante un juez o un tribunal imparcial. Es fundamental ante cualquier actuación de una Administración Pública que se considere que perjudica intereses, que se busque asesoramiento jurídico, porque es el inicio necesario de un camino empinado y con obstáculos y verdaderamente puede frustrarse la protección de un derecho.

¿En qué sentido existen esas dificultades?

- Bueno, después de interpuestos adecuadamente los recursos dentro de un plazo muy exiguo, que es de diez días desde la notificación o la publicación en el Diario Oficial, y una vez que son resueltos los recursos o generada una denegatoria ficta por vencimiento de un plazo, es que recién se puede acceder a un tribunal jurisdiccional, que es lo que en definitiva

se busca, un juicio con imparcialidad y con plenas garantías.

¿O sea que si uno no recurre en ese plazo de 10 días queda sin posibilidad alguna de proteger ante un juez sus derechos?

- Efectivamente. En realidad, esa exigencia está dispuesta en la Constitución como presupuesto exclusivamente para la acción de nulidad ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo, y es lo que se denomina el agotamiento de la vía administrativa. Pero la SCJ, en una posición que se aparta de la que es abrumadoramente mayoritaria en doctrina, también entiende que es necesario para iniciar un juicio reparatorio contra el Estado ante el Poder Judicial. Así que sí, en los hechos, es cierto que en ambos casos la no interposición de los recursos impide el acceso a la justicia.



UruguayNatural



DEPARTAMENTO
DE COMPLIANCE
fventos@bda.com.uy



FINANCIAMIENTO AL TERRORISMO CONTINÚA AVANZANDO EN URUGUAY

El pasado martes 24, la Secretaría Nacional para la Lucha Contra el Lavado de Activos y el Financiamiento al Terrorismo, (en adelante, la "SENACLAFT"), ha emitido la Resolución 016/2017, (en adelante, la "Resolución"), la que trata especialmente el régimen de aplicación de sanciones. Las pautas para la aplicación de sanciones a que refiere la Resolución, aplica únicamente para los sujetos obligados **no financieros**.

A pesar de que la ley 17.835 ya establecía la facultad de la SENACLAFT de aplicar sanciones, la misma no describe cuáles son los criterios

para su aplicación, sino que a grandes rasgos determina cuáles son los tipos de sanciones a aplicar y fija un mínimo y un máximo para la graduación de las multas, las que pueden ir de 1.000 U.I. hasta un máximo de 20.000.000 U.I. He aquí el quid donde la Resolución pretende aclarar el panorama vigente.

Por sujetos obligados no financieros, se entiende a:

- i. Los casinos.
- ii. Las inmobiliarias, promotores inmobiliarios, empresas constructoras y otros intermediarios en tran-

sacciones que involucren inmuebles.

iii. Los escribanos, cuando lleven a cabo determinadas operaciones.

iv. Los rematadores.

v. Las personas físicas o jurídicas dedicadas a la compra y la venta de antigüedades, obras de arte, y metales y piedras preciosas.

vi. Los explotadores y usuarios directos de zonas francas.

vii. Las personas físicas o jurídicas

>>

que a nombre y por cuenta de terceros realicen transacciones o administren en forma habitual sociedades comerciales.

La Resolución clasifica a las infracciones en graves, severas y leves, y dispone de un listado para cada una de las categorías. No se hace mención a si dicho listado consiste en una enumeración taxativa o meramente enunciativa.

Resulta de especial importancia destacar que la omisión de los Escribanos de dejar constancia de haber realizado la debida diligencia del cliente en el instrumento que documenta la operación en la que intervienen, constituye una infracción leve, -obligación contenida en el artículo 9 del decreto reglamentario N° 355/010-.

Las sanciones podrán consistir en apercibimiento, observación, multa o suspensión del sujeto obliga-

do. La sanción se aplicará, a rasgos generales, teniendo especial atención en la entidad infractora y sus antecedentes.

Los distintos tipos de sanciones podrán ser aplicadas de acuerdo a lo siguiente:

i. Infracciones leves: apercibimiento, observación o multa.

ii. Infracciones severas: observación o multa.

iii. Infracciones graves: multa, suspensión temporal o definitiva.

Se define una escala especial para graduar el monto de la aplicación de la multa, la que contempla las circunstancias del caso, la conducta y el volumen de negocios habitual del infractor. Por cada tipo de multa (ya sea relacionada a una sanción leve, severa o grave), se esta-

blece una categoría (desde la I a la VI), la cual será determinada a la hora de aplicar la sanción en virtud de los ingresos brutos del último ejercicio según declaración jurada presentada ante la DGI por el sujeto obligado.

Las sanciones podrán ser sujetas a atenuaciones o agravantes considerando particularmente las siguientes circunstancias:

i. Atenuantes:

- Colaboración del infractor.
- Conducta del sujeto obligado, si el incumplimiento puede considerarse como ocasional o aislado.

ii. Agravantes:

- Ocultamiento de la infracción.
- Beneficio propio o de terceros.
- Reincidencia.
- Antecedentes.

Téngase en cuenta que dicho incremento o disminución se valorará luego de haberse fijado el monto de la multa.

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

BARRACA GONZALEZ LAMELA

**CEREALES - FORRAJES
RACIONES**

Av. San Martín 2214-20

Tel.: 2203 57 14

Telefax: 2208 03 62



Por el Cr. Mauricio Solares

S.A. URUGUAYAS COMO HOLDINGS

En el presente artículo buscaremos hacer mención a los principales aspectos que debemos tener presentes a la hora de considerar a las Sociedades Anónimas Uruguayas (SAU) como Holdings de empresas.

Como ventaja podemos destacar que el traspaso de las acciones de una sociedad puede concretarse con la simple compraventa de la holding.

¿Qué entendemos por holdings?

Se trata de aquellas sociedades cuyo activo está constituido mayoritariamente por participaciones en otras entidades. Su finalidad habitual es el control accionario de otras empresas para proporcionar financiación, cobrar dividendos, intereses de préstamos, regalías, vender el grupo, etc.

¿Qué condiciones brinda Uruguay?

Los lugares más adecuados para establecer este tipo de compañías son aquellos donde sus ganancias no se gravan (o si se hace es en poca cuantía) y donde las ganancias obtenidas en el exterior tienen una carga impositiva baja o nula.

Esta forma jurídica es usualmente utilizada por grupos capitalistas que van adquiriendo propiedades y firmas diversas, con el fin de obtener rentabilidades de cada una de ellas pero sin integrar sus actividades particulares.

Históricamente esta modalidad empresarial encontraba refugio en países de baja tributación (también conocidos como paraísos fiscales o BONT – “Baja o Nula Tributación”-).

En los últimos años, con el objetivo de converger hacia los estándares internacionales de Transparencia Fiscal In-

ternacional, los distintos países de la región, han procedido a establecer diversos tratamientos fiscales que buscan desincentivar la utilización de empresas cuya jurisdicción sea un paraíso fiscal.

Este último punto, deja abierta la consulta sobre la posibilidad de recurrir a las sociedades anónimas uruguayas como un instrumento válido para actuar como holding de empresas

Aspectos más relevantes a considerar: (VER CUADRO EN PÁGINA SIGUIENTE)

En función al marco fiscal vigente en nuestro país, la tendencia con respecto a los lineamientos de los estándares de transparencia fiscal a nivel mundial, y considerando además, que nuestro sistema financiero asegura la libre entrada y salida de capitales, entendemos que Uruguay se vuelve una buena alternativa a considerar en el momento de definir la estrategia societaria de una compañía y establecer una holding para sus empresas.

mauricio.solares@mvd.auren.com

URIMPEX S.A.

Fundada en 1947

MIEL DEL URUGUAY

Exportación - Envasado
Compra-Venta de:

**MIEL - CERA - PROPOLEOS
POLEN - REINAS**

Gral. Pacheco 1123/25 - Tel.: 2924

3249 - Fax: 2924 3275

Tel. gratuito: 0800 1885

E.mail: urimpex@adinet.com.uy

MONTELAN

Scoured wool since 1959

montelan@montelan.com

www.montelan.com

Teléfono: 2710 9242

MANTAS DE LANA

Don Baez



NOTICIAS E INFORMACIONES

Operación	Tratamiento
Venta de Holding Uruguay por personas físicas residentes y/o personas físicas o jurídicas no residentes en Uruguay	Renta gravada al 2,4% por IRPF e IRNR respectivamente
Venta de sociedad local por la Holding	Gravado por IRAE al 25% sobre la renta neta (precio - costo fiscal)
Venta sociedad extranjera BONT, con activos en Uruguay, por la Holding	
Venta sociedad extranjera no BONT por parte de la Holding	No gravada
Distribución Dividendos/utilidades de sociedades locales (que a su vez, no son holdings de BONT) a la Holding Uruguay	No gravada
Distribución ficta (resultados no distribuidos por las sociedades locales)	Los resultados acumulados con una antigüedad mayor a cuatro ejercicios, se consideran fictamente distribuidos. Gravados por IRPF al 7%
Distribución Dividendos Holding Uruguay a las personas físicas residentes y/o personas físicas o jurídicas no residentes en Uruguay (generados por las entidades locales)	Gravados por IRPF al 7% o por IRNR al 12% respectivamente
Ganancia Holding Uruguay por la tenencia de participaciones en entidades locales	No gravado
Ganancia de las personas físicas por la tenencia de participaciones en la Holding Uruguay	No gravado
Tenencia por parte de la Holding Uruguay de participaciones en entidades locales	Exonerado del Impuesto al Patrimonio (tasa 1,5%)
Tenencia por parte de las personas físicas de participaciones en la Holding Uruguay	No gravado por impuesto al patrimonio

LANAS TRINIDAD S.A. *Exportación Lana Peinada*

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

ENGRAW EXPORT E IMPORT Co. S.A.

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

COMPOSICIÓN DEL DIRECTORIO EN LA EMPRESA FAMILIAR

La diversidad en la composición del Directorio y su impacto en los resultados de las empresas es un fenómeno muy estudiado; sin embargo, la evidencia muestra resultados mixtos. A veces es bueno tener diversidad y otras veces no lo es.

CARLOS FOLLE
Profesor del IEEM

Hay quienes sostienen que el Directorio es un instrumento diseñado para tratar con el entorno externo de las organizaciones. Básicamente, como un vehículo para mitigar problemas de interdependencia e incertidumbre en el intercambio normal de recursos que la empresa tiene con importantes organizaciones externas, por ejemplo: clientes, proveedores, gobierno, sindicatos, etc. A partir de esta posición se extrae que sería constructivo tener integrantes del directorio con distintos sesgos o especialidades: algún miembro con mayor visión u experiencia comercial, otro con habilidades para hacer lobby, otro con mayor visión estratégica, otro que cuide más la posición económico-financiera, otro con experiencia de trato con organizaciones sindicales, etc.

Existen también aquellos que sostienen que el Directorio es el órgano de gobierno corporativo que debe velar por los intereses del accionista o propietario. Siguen la teoría de la agencia, que parte de la premisa de que los intereses de el o los propietarios difieren de los intereses de los gerentes — particularmente a la hora de procurar maximizar beneficios— y por ello es necesario que exista un monitoreo o control sobre ellos. Los directores operan entonces como un vínculo entre los dueños del capital (accionistas) y los que



Directorio: no se trata de elegir a “quien conocemos o en quien confiamos”, sino gente con probadas cualidades para ejercer los roles necesarios.

emplean ese capital para generar valor (gerentes). Por lo tanto, esta segunda perspectiva tiene un sesgo mayor hacia

el interior de la empresa y su gestión.

Analicemos estas dos visiones en el contexto de la empresa familiar. La empresa familiar es un contexto muy singular donde integrantes de una (o varias) familias cumplen roles simultáneos de accionistas, directores, gerentes, empleados y, a su vez, tienen lazos de parentesco. ¿Qué composición

>>

de Directorio es la más apropiada para este tipo de empresas? ¿Una con especialidades mayores hacia el entorno externo, que logre mitigar las incertidumbres propias del contexto sobre el negocio; o una composición que asegure un mayor control sobre la gestión de la gerencia, a efectos de salvaguardar los intereses de los integrantes de la o las familias propietarias? La pregunta siguiente sería: ¿existen miembros de estas familias que puedan cumplir con estos roles?

Lo que se observa en muchas empresas familiares —particularmente aquellas de segunda generación en adelante— es que prima la segunda visión: la de la velar por el control. Típicamente cada rama de la familia quiere defender sus intereses y cree que por ello debe tener un representante familiar en el directorio que cuide de ellos, por aquello de que “nadie sabe más de este negocio que nosotros”, o “el ojo del amo engorda al ganado”. Es muy probable que efectivamente conozca el negocio, pero este no es el único requisito para ejercer un buen rol de gobierno corporativo. Por otra parte, el que “los amos” estén todos juntos en el directorio no garantiza una visión compartida del presente ni de la proyección de futuro de la empresa —a pesar de ser familia— ni tampoco una gestión eficaz de supervisión y control sobre los gerentes.

No poder articular una visión compartida, de la mano de problemas de desconfianza, la indecisión para tomar decisiones, o la lucha por el poder —por el poder mismo— son trabas frecuentes para conformar un gobierno corporativo eficaz. A estas dificultades internas el mercado no las perdona ni espera a que se resuelvan.

¿Cómo estructurar el directorio en las empresas familiares?

Hoy los retos introducidos por la hipercompetencia, la internacionalización, la digitalización y las crecientes regulaciones ameritan tener un gobierno corporativo más potente, que fortalezca y profesionalice la gestión de la empresa como forma de asegurar su vigencia y permanencia para el beneficio de las siguientes generaciones.

La solución pasa por identificar y separar los roles necesarios, procurando incorporar una variedad de personas al directorio que garantice la institucionalización eficaz del gobierno corporativo.

Estas personas podrán ser familiares o no, accionistas o terceros independientes. Pero en cualquier caso tiene que existir un balance, que permita tanto ejercer el control como proyectar a la empresa frente a sus constantes desafíos en el mercado, y garantizar su supervivencia para las siguientes generaciones.

No se trata de elegir a “quien conocemos o en quien confiamos”, sino gente con probadas cualidades para ejercer los roles necesarios. Sin ir más lejos, para una empresa que piensa en internacionalizarse, nombrar un director externo extranjero —que domine las relaciones en esos nuevos mercados— parecería una decisión razonable. Ahora invito al lector a pensar en empresas familiares que están procurando internacionalizarse, y enumerar cuántas cuentan con uno o más directores extranjeros.

La confianza va de suyo —resulta lento y trabajoso conseguirla y se pierde muy rápido— pero en cualquier ámbito y nivel resulta extremadamente difícil trabajar y crecer con gente en la que no se confía. O sea que hay que poner las bases para fomentarla, desarrollarla y ganarla. La competencia profesional ayuda, la probidad personal también, pero no son los únicos ingredientes.

Hay empresas familiares en las cuáles este tipo de planteos resulta imposible por distintas razones: celos, suspicacias, orgullos mal entendidos, apariencias.

Pero si lo que se procura es que la empresa perdure, por algún lado hay que empezar. Como bien dice el dicho: “lo difícil se hace rápido, lo imposible lleva un poco más de tiempo”.

ZAMBRANO Y CÍA.

Consignatarios de Lanas
Negocios Rurales

Cuareim 1877
Tels. 2924 8994 - FAX: 2924 4775
www.zambrano.com.uy

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: 2916 28 81



MÁS ALLÁ DE LAS FRONTERAS

INTEGRACIÓN Y COMERCIO



EL SEMÁFORO DE LA FRONTERA: CÓMO EL PROCESAMIENTO ADUANERO AFECTA EL COMERCIO

Posted By [Christian Volpe Martincus](#)

Los semáforos son parte inherente del paisaje urbano y han regulado el movimiento vehicular en el último siglo. Menos sabido es que un mecanismo similar gobierna el movimiento comercial a través de las fronteras. Efectivamente, los organismos aduaneros procesan todos los cargamentos que entran o salen de sus respectivos países para asegurar que dichos envíos cumplan con las regulaciones comerciales y los estándares de seguridad relevantes. A tal efecto, llevan a cabo controles de alcan-

ce variado. En particular, algunos cargamentos no son inspeccionados (canal verde), otros solo están sujetos a una inspección de la documentación asociada (canal amarillo o naranja) y algunos deben someterse a un examen exhaustivo, tanto documental como físico (canal rojo). Estos distintos canales de procesamiento se asemejan a un semáforo fronterizo, conforme al cual los cargamentos que pasan por el canal verde pueden atravesar la frontera sin detenerse, en tanto que

aquellos asignados a los canales amarillo/naranja y rojo son frenados. Estos últimos envíos sufren un retraso mucho mayor, ya que su procesamiento implica una inspección física y, por tanto, una detención total.

¿Cómo opera el semáforo fronterizo? Los sistemas aduaneros de gestión de riesgo

A fin de realizar esta asignación a los

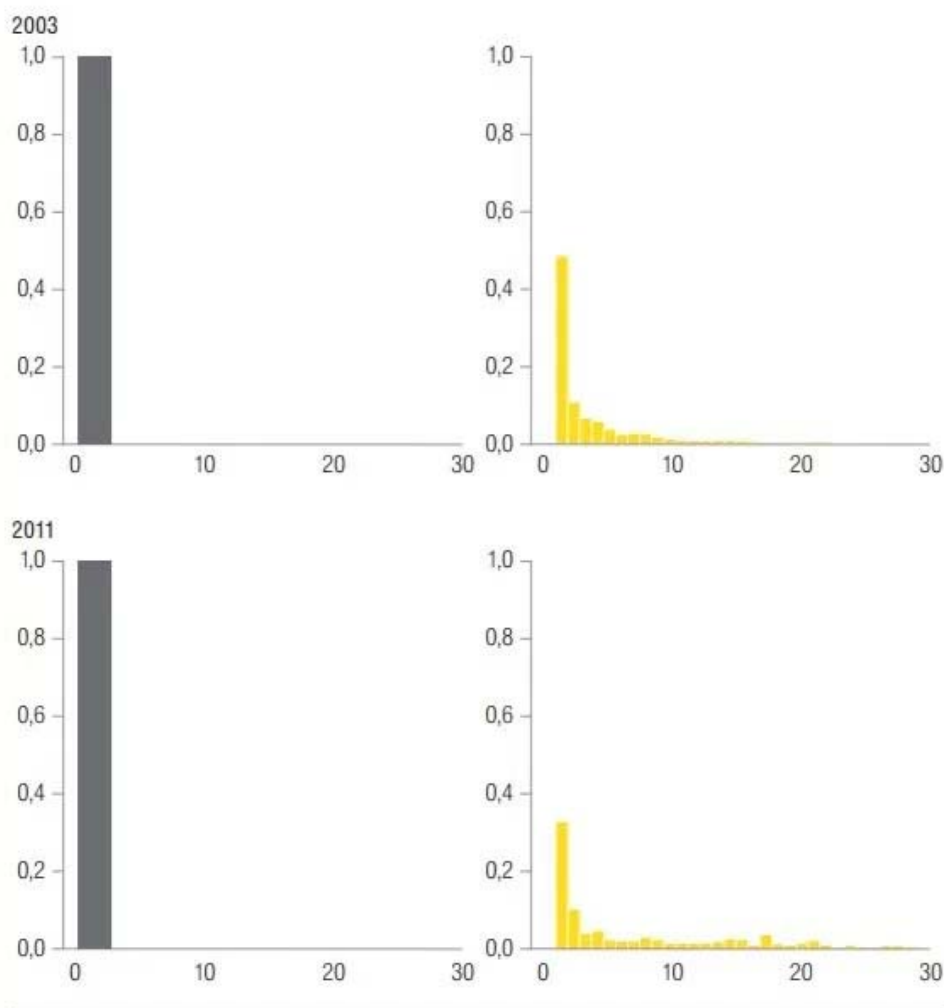
>>

diferentes canales, las aduanas utilizan cada vez más sistemas de gestión de riesgo con el objeto de determinar con la mayor precisión posible qué cargamentos deben ser inspeccionados y, de este modo, minimizar la interferencia con los flujos de comercio. Dichos sistemas de gestión de riesgo presentan distintos niveles de sofisticación. En la versión más básica, los criterios de selección fundamentalmente consisten en «listas negras» de firmas importadoras y exportadoras, de bienes y de destinos/orígenes establecidas sobre la base de información simple de las declaraciones aduaneras y de infracciones pasadas, además de un componente aleatorio para evitar la predicción perfecta. Esto típicamente resulta en niveles de efectividad bajos, es decir, índices altos de inspecciones e índices bajos de irregularidades.

Las variantes más avanzadas hacen un uso intensivo de herramientas econométricas sobre un conjunto más amplio de datos generados por los sistemas de información de las aduanas y de otros organismos, especialmente para las importaciones. Estos datos pueden incluir a los agentes, flujos, controles y resultados, así como las infracciones debidamente registradas (por ejemplo, la firma importadora, la firma exportadora, el modo de transporte, la empresa transportista, el despachante de aduana, los bienes y los orígenes/destinos, entre otros) y también pueden incluir tareas de inteligencia. Este enfoque más integral generalmente está asociado con una mayor efectividad sin que los ingresos tributarios o la seguridad se vean afectados negativamente.

Las inspecciones físicas resultan en tiempos de procesamiento aduanero más prolongados

Gráfico 2.9 ■ Uruguay: tiempos de despacho aduanero, 2003 y 2011



Fuente: Cálculos propios del autor sobre la base de datos de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) de Uruguay.
 Nota: El gráfico muestra la distribución de los tiempos de despacho aduanero hasta el percentil 99,5 (es decir que se excluye el percentil del 0,5 más alto) para los envíos no sujetos/sujetos a inspección física (barras gris oscura y amarilla, respectivamente) para los años 2003 y 2011.

La asignación al canal marca una diferencia importante: el despacho aduanero toma más tiempo cuando los cargamentos son inspeccionados. Así, datos a nivel de transacción de Uruguay para los años 2003 y 2011 revelan que los envíos procesados por el canal verde siempre se despachan en un día (es decir, el mismo día en que el despachante solicitó el canal), mientras que la liberación de los bienes cuyos envíos son asignados al canal rojo puede tardar más de un día o, incluso, mucho más (Gráfico 2.9).

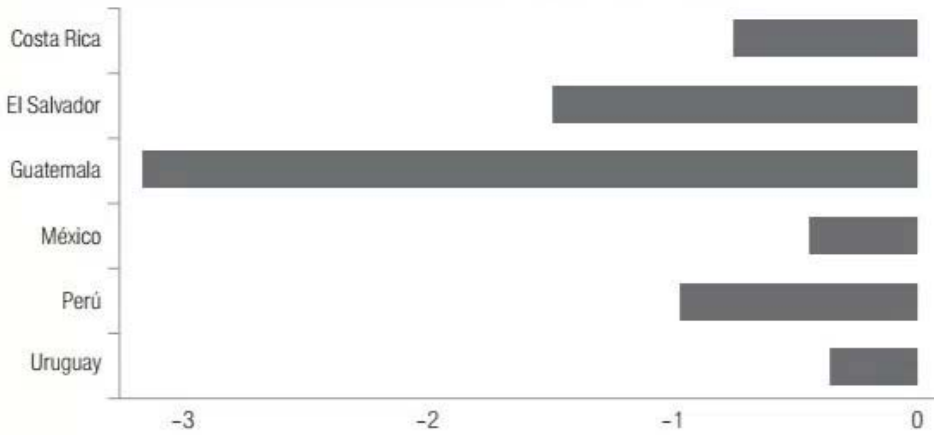
Los tiempos de procesamiento afectan negativamente las exportaciones y las importaciones de las firmas

Esas demoras motivadas por la inspección aduanera pueden ser vistas como costos de comercio, y las firmas pueden responder a estos costos ajustando la cantidad y el tamaño de sus envíos, lo cual puede generar cambios en sus compras/ventas externas. De hecho, la evidencia indica claramente que tiempos de procesamiento aduanero más pro-

>>

Gráfico 2.19 ■ Países seleccionados de América Latina: impacto de la asignación al canal rojo sobre los tiempos de despacho aduanero e impacto de los tiempos de despacho aduanero sobre las exportaciones de las firmas, distintos años

Impacto de los tiempos de despacho aduanero sobre las exportaciones de las firmas

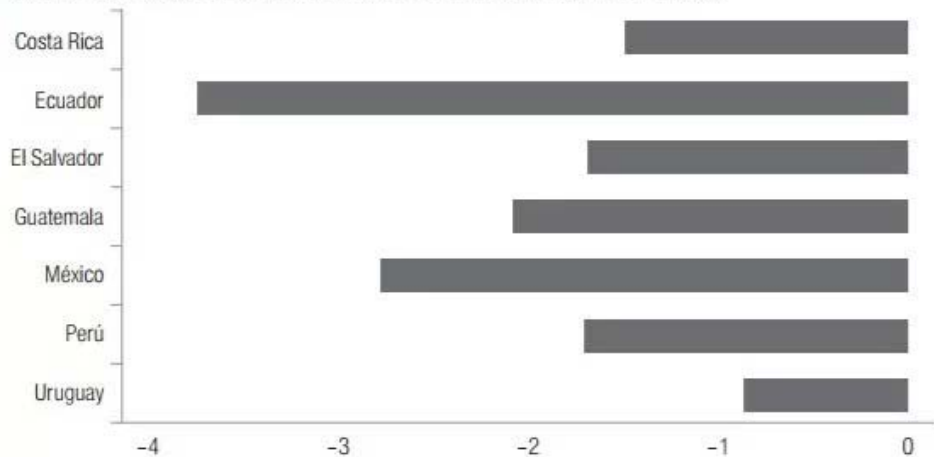


Fuente: Cálculos propios del autor sobre la base de datos de los respectivos organismos aduaneros nacionales: DGA de Costa Rica, DGA de El Salvador, SAT de Guatemala, SAT de México, SUNAT de Perú y DNA de Uruguay.

Nota: El panel superior refleja la respuesta de la mediana de la cantidad de días de permanencia en la aduana a la mediana de la asignación al canal de inspección física, mientras que el panel inferior presenta el cambio porcentual estimado de los valores exportados en respuesta a un incremento del 1% en los tiempos de procesamiento aduanero.

Gráfico 2.20 ■ Países seleccionados de América Latina: impacto de la asignación al canal rojo sobre los tiempos de despacho aduanero e impacto de los tiempos de despacho aduanero sobre las importaciones de las firmas, distintos años

Impacto de los tiempos de despacho aduanero sobre las importaciones de las firmas



Fuente: Cálculos propios del autor sobre la base de datos de los respectivos organismos aduaneros nacionales: DGA de Costa Rica, SENA de Ecuador, DGA de El Salvador, SAT de Guatemala, SAT de México, SUNAT de Perú y DNA de Uruguay.

Nota: El panel superior refleja la respuesta de la mediana de la cantidad de días de permanencia en la aduana a la mediana de la asignación al canal de inspección física, mientras que el panel inferior presenta el cambio porcentual estimado de los valores importados en respuesta a un incremento del 1% en los tiempos de procesamiento aduanero.

longados redundan en menores exportaciones e importaciones (Gráfico 2.19/2.20).

Las relaciones comerciales nuevas sufren particularmente con las demoras

Los tiempos de procesamiento no afectan a todas las relaciones comerciales de la misma manera. El impacto de dichos tiempos depende de qué tan madura sea la relación, siendo mayor sobre las exportaciones a nuevos compradores y tiende a desvanecerse a medida que los lazos comerciales entre firmas adquieren mayor antigüedad (Gráfico 2.15). Una posible explicación es que los compradores no están perfectamente informados acerca de las causas de las demoras en las entregas. En particular, cuando las relaciones comerciales se encuentran en sus primeros estadios, les resulta difícil establecer si estas demoras son responsabilidad de las firmas vendedoras, o si son producto de factores que están fuera de su control, como la intervención aduanera. En la medida en que las interacciones sucesivas se asocian con un mayor volumen de información para los socios comerciales y acerca de estos, dicho problema de información imperfecta se atenúa.

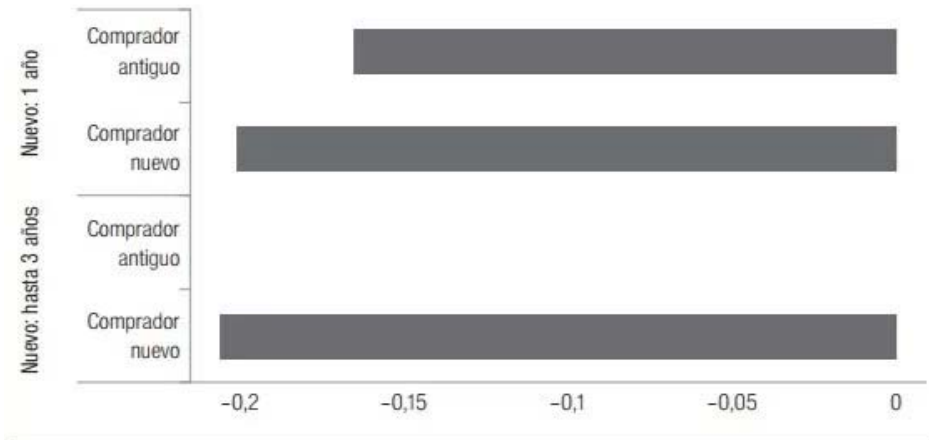
Facilitar el comercio requiere sistemas de gestión de riesgo apoyados en bases de datos más comprensivas y técnicas de análisis más refinadas

La evidencia anterior conlleva un claro mensaje para las aduanas. La implementación de sistemas de gestión de riesgo —en lugar de someter cada uno de los cargamentos a inspección material— debe ser un componente clave de las estrategias de facilitación del comercio. Estos siste-



mas deben hacer uso de técnicas econométricas apropiadas para explotar toda la información relevante disponible, a fin de mejorar la efectividad de la selección de los blancos de inspección y facilitar aún más el comercio, reduciendo las inspecciones exhaustivas. Esto implica ir más allá de la información generada por los sistemas de información aduanera a través del procesamiento de declaraciones pasadas e incorporar datos de otros organismos, como las agencias nacionales de recaudación de impuestos. El siguiente ejemplo que es muy ilustrativo a este respecto. Por definición, los nuevos exportadores, importadores y relaciones exportador-importador no tienen un historial de antecedentes ante los organismos aduaneros y, por lo tanto, son típicamente blanco de sus sistemas de gestión de riesgo. Sin embargo, las firmas que comercian por primera vez no son todas iguales. Entre los nuevos importadores y exportadores, puede haber muchas firmas establecidas desde hace ya varios años, cuyos antecedentes tributarios y de seguridad social sean impecables. Si los organismos aduaneros solo utilizan datos de sus sistemas y no aprovechan esta información adicional proveniente de otras entidades públicas, estas empresas serán vistas como riesgosas —al igual

Gráfico 2.15 ■ Uruguay: impacto de los tiempos de despacho aduanero sobre las exportaciones de las firmas, por tipo de comprador, 2002–2011



Fuente: Cálculos propios del autor sobre la base de datos de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) de Uruguay. Las estimaciones reflejadas en el gráfico se encuentran detalladas en el Cuadro 6 en Volpe Martincus, Carballo y Graziano (2015, 2016).
Nota: El gráfico muestra el cambio porcentual estimado de los valores exportados en respuesta a un incremento del 1% en los tiempos de procesamiento aduanero, tanto para compradores nuevos (que ya han entablado una relación comercial con el exportador en cuestión a lo largo del año anterior o de un período de hasta tres años) y para compradores antiguos (aquellos que entablaron una relación comercial con el exportador en cuestión hace más de un año o más de tres). Los efectos estimados que no resultan significativamente distintos de cero desde el punto de vista estadístico a un nivel del 10% se informan como iguales a cero.

que aquellas recientemente creadas— y, en consecuencia, recibirán el mismo tratamiento. Esta situación no resulta neutral para el comercio, ya que, como se vio, los tiempos de procesamiento aduanero más prolongados que se derivan de las inspecciones físicas son particularmente dañinos para las relaciones comerciales nuevas. Esto puede, incluso, contrarrestar el efecto de las actividades desarrolladas por otros organismos, como aquellos dedicados a

la promoción comercial, que están precisamente orientados a expandir y diversificar las exportaciones a través del establecimiento de nuevos lazos comerciales.

El autor agradece a Marisol Rodríguez Chatruc y a Mariana Sobral por sus colaboración para la creación de este artículo.

**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



REPRESENTACION EMPRESARIAL

Estimados Empresarios / Contribuyentes:

A solicitud de la **Directora Representante Empresarial Bps Cra. Elvira Domínguez**, les recordamos que a partir del 16/10/2017 se solicitan en forma **exclusiva**, a través del **servicio en línea “Solicitud y descarga de Certificados”**, los siguientes motivos de **Certificados Especiales**:

- Enajenar vehículo de transporte de carga
- Enajenar vehículo de transporte de pasajeros de uso público colectivo o individual
- Enajenar o Establecimiento Comercial, Establecimiento Agropecuario o Industrial
- Ceder Promesas de Enajenación de Establecimiento Comercial, Agropecuario o Industrial
- Liquidar
- Disolver y liquidar
- Clausurar
- Fusionar
- Absorber
- Escindir
- Transformar
- Otorgar Contrato de Prenda

La tramitación de solicitudes por motivos no incluidos en el detalle que antecede, mantienen el procedimiento vigente con **modalidad presencial a través de Agenda Web**.

Secretaría Representación Empresarial BPS
2400 0151 INT. 3506 – 2920
www.empresasbps.gub.uy

¿QUÉ ES ENDEAVOR?

Endeavor lidera el movimiento global de **emprendedores** de alto impacto. Seleccionamos y apoyamos a grandes emprendedores en más de 30 países para que crezcan, **impacten e impulsen el crecimiento económico**.

El modelo Endeavor provee el **apoyo crítico y diferencial** que necesitan los emprendedores para enfrentar los desafíos y **alcanzar su potencial de alto impacto**.

Los emprendedores seleccionados por Endeavor reciben de nuestra organización:

- **Consejos de asesores:** formados por emprendedores de líderes empresariales.
- **Consultorías:** con especialistas de consultoras líderes como EY y Bain, así como también de estudiantes de MBA de la mejores universidades (Harvard, Stanford, y MIT, entre otros) venidos del exterior.

- **Capacitaciones especiales:** en universidades como Harvard y Stanford.
- **Apoyo para el levantamiento de capital:** incluyendo preparación y acceso a potenciales inversores.
- **Participación en eventos exclusivos:** como por ejemplo el Endeavor Retreat, que en su última edición el evento se realizó en San Francisco y conto con la participación de 350 miembros de la red de Endeavor como: Reid Hoffman (fundador de LinkedIn), Sam Altman (Presidente de Y Combinator), Yvon Chouinard (fundador de Patagonia), Francis Fukuyama (de Stanford Political Science), Ryan Graves (SVP de Global Operations y primer empleado de Uber), Andreessen Horowitz's y Benedict Evans.
- **Apoyo en internalización:** generando rondas de reuniones entre Emprendedores Endeavor y contactos de la Red Endeavor compuesta por destacados empresarios, en mercados internacionales.

¿A QUIENES BUSCAMOS?

Endeavor busca **emprendedores de todos los rubros** y en diferentes etapas de desarrollo. Si tienes una compañía que: es innovadora, con un crecimiento en ventas acelerando

con respecto a tu industria o con el potencial de generar cientos o miles de empleos, puede que seas el tipo de emprendedor que estemos buscando.

Si quieres saber más puedes ver nuestro **Anuario 2017** o visitar nuestra **Web**.

Si deseas postularte te pedimos que nos escribas a: guillermo.iraola@endeavor.org

Estos son videos de algunas de nuestras actividades:

<https://www.youtube.com/watch?v=L3xihPtaEHk>

<https://www.youtube.com/watch?v=qQsxclycByU>

<https://www.youtube.com/watch?v=waYtM6zbtRE>

<https://www.youtube.com/watch?v=vLimy1-jAhM>

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

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

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

Agradecemos consultar a la dirección de correo:

gerencia@camaramercantil.com.uy

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

PRODUCTOS AGRÍCOLAS - COTIZACIONES EN URUGUAY

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

PRODUCTOS (Precio por tonelada en U\$S)	VIERNES 27/10/17	VIERNES 03/11/17	PAGO
TRIGO			
PAN - grado 2: DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001 granel, puesto en Montevideo - PH78, FN280, Proteína.12% - Zafra 2016/2017	195	195	-
PAN - grado 2: DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001 granel, puesto en Montevideo - PH78, FN280, Proteína.12% - Zafra 2017/2018	170	170	-
Exportación: PAN Zafra 2016/2017, Granel, puesto en Nueva Palmira PH 78 - Compradores	-	-	-
Export:CONDICIONAL Zafra 2016/2017 Granel, puesto en Nva.Palmira PH 75/80 - Compradores	-	-	-
Exportación FORRAJERO Zafra 2016/2017, Granel, puesto en Nva. Palmira PH 72 - Max. 5 PPM DON	-	-	-
Exportación: Zafra 2016/2017, Granel, Puesto en Nva. Palmira	Nominal	Nominal	-
Afrechillo de Trigo	155	155	15/20 días
Pellets de Afrechillo - Puesto en establecimiento	155	155	15/20 días
MAIZ			
SUPERIOR - Puesto en Montevideo	190/200	195/200	-
BUENO - Puesto en Montevideo	185/190	185/190	-
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2016	-	-	-
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2017	-	-	-
Importado, partido, a retirar de depósito Montevideo	-	-	-
Importado, entero, puesto en Montevideo	185/190	185/190	-
SORGO (14% de humedad, sano y limpio puesto en Montevideo)	135	135	-
Importado puesto en Montevideo	-	-	-
Exportación, puesto en Montevideo - Zafra 2017	Nominal	Nominal	-
AVENA			
Superior	180	180	-
Buena	170	170	30 días
Importada	-	-	-
ALPISTE (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	500	500	-
CEBADA - Puesta en Montevideo			
Forrajera Buena	140	140	-
Forrajera Regular	130	130	-
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2017	-	-	-
GIRASOL			
Industria - Puesto en en Montevideo	Nominal	Nominal	-
Exportación - Puesto en Nueva Palmira	-	-	-
Harina de girasol - Base 32/33	Nominal	Nominal	-
SOJA			
Industria - Puesta en Montevideo	345/360	345/360	-
Exportación - Zafra 2016 - Puesta en Nueva Palmira - Compradores	-	-	-
Exportación - Zafra 2017- Puesta en Nueva Palmira - Compradores	338/345	339/343	-
Exportación - Zafra 2017/2018 - Puesta en Nva Palmira - Compradores	350/360	350/358	-
Harina de soja, 46% Proteína, 1,5% Grasa, Profax 47/50	335/345	335/345	-
CANOLA			
Industria - Puesta en Montevideo	Nominal	Nominal	-
Harina de Canola - 32% Proteína, 1,6% Grasa	Nominal	Nominal	-
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 3 de noviembre de 2017

RAZA	MICRONAJE	SIN ACONDICIONAR PROMEDIO	GRIFA CELESTE PROMEDIO	GRIFA VERDE PROMEDIO
Merino Súper fino	Menos de 17,9			12,28*
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		7,00	
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	2,80		
Corriedale Medio	28,0 a 28,9	2,70	3,08	
Corriedale Grueso	29,0 a 29,9	2,70		
	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			1,00	1,00
Barriga y Subproductos General		0,55	0,60	
Cordero Fino		3,00		
Cordero General		2,00		

OBSERVACIONES: * Lote de Merino Superfino de 16,3 micras y 77,8 % de rendimiento al lavado , Grifa Verde



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

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 PALADINO 2628 4750
FRANCISCO DOTTI SOCIEDAD COMERCIAL 2412 2718
MEGAAGRO HACIENDAS LTDA. 4733 7911
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L. 2924 8863

SU PRODUCCIÓN BIEN DEFENDIDA Todo el año

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

Australia

Esta semana el indicador aumentó en dólares australianos para ubicarse en los A\$ 1623 y en dólares americanos para alcanzar los US\$ 1252. 46.217 fardos conformaron una de las mayores ofertas de la zafra que fue acompañado por una excelente demanda, generando una suba importante de precios en todas las categorías. Las lanas entre 16.5 y 20 micras registraron las mayores alzas. El indicador permanece en niveles altos en comparación al año anterior. La próxima semana se estiman fardos distribuidos en tres días de remate.

Exportaciones Australia: (periodo julio a junio 2017 – últimos datos publicados por AWEX para zafra 2016/17)

El 90% de las exportaciones son de lana sucia, el 3% lavada y el 7% carbonizada. China continúa liderando el destino de las exportaciones de Australia con un 74.5% mientras que India permanece en segundo lugar con un 6.6%, Corea, República Checa e Italia pasan a ocupar el tercer lugar con un 4.3% y en cuarto lugar Egipto con un 1.0%. El país que tuvo el mayor incremento en las importaciones es China mientras que Corea lidera el ranking de los países con bajas en las compras que realiza a Australia.

Nueva Zelanda

Con una subasta de 9.970 fardos la demanda compró el

80%, con precios que registraron subas en moneda local y bajas en dólares americanos ante debilitamiento de la moneda. La lana de 33 a 35 micras se mantiene en los US\$ 2.89 y las lanas con micronaje mayor a 35 micras disminuyen a los US\$ 2.02. Los principales compradores fueron Masurel, NZWSI y JS Brooksbaank.

Los próximos remates son el 9 de noviembre con 7.000 fardos estimados para la Isla Norte.

Fuente: *New Zealand Wool Services International Limited.*

Sudáfrica

Los precios registraron subas en moneda local y variaciones dispares en dólares americanos. Fuerte competencia entre los compradores que por segunda semana consecutiva generaron fuertes subas en los precios. La oferta se ubicó en 9.334 fardos y 98.3% el porcentaje de venta.

Las lanas de 20 micras aumentan a los US\$13.78 y las lanas de 21 micras se ubicaron al alza en los US\$ 12.20. Fuerte competencia entre las empresas compradoras, Standard Wool, Modiano, Tianyu y Lempriere.

El próximo remate se prevé para el 8 de noviembre de 2017 con 10.000 fardos en oferta.

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

Exterior: Fuente SUL



ASOCIACIÓN
DE CONSIGNATARIOS
DE GANADO

MERCADO DE HACIENDAS

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

PRECIOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

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

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

www.mercadomodelo.net

INSUMOS / CUEROS / ALIMENTOS BALANCEADOS

ASOCIACION URUGUAYA DE INDUSTRIAS DE NUTRICIÓN ANIMAL

CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS

COTIZACIONES DE INSUMOS

A LA FECHA Y COMPARATIVO CON DOS SEMANAS ANTERIORES

	20/10/17	27/10/17	03/11/17
Harina de carne y hueso 50/45	14,00	14,00	14,00
Harina de carne y hueso 40/45	12,60	12,60	12,60
Harina de sangre	13,50	13,50	13,50
Harina de pescado	17,00	17,00	17,00
Sebo granel	21,00	21,00	21,00
Maíz		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Sorgo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
POR TON. (EN U\$S)			
Harina de girasol		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Harina de soja		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de arroz	150	150	150
Oleína (granel)	650	650	650

CUEROS LANARES, VACUNOS Y CERDAS

Cotizaciones Contado Piso Barraca Montevideo

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

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

ALIMENTOS BALANCEADOS

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

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

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

Términos y condiciones de uso

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

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

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

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

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

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 tiene responsabilidad alguna sobre las decisiones que adopte el receptor de dichos informes, 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 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.