



CAMARA MERCANTIL
DE PRODUCTOS DEL PAÍS

Fundada el 23 de enero de 1891

**ORGANIZACIÓN
EMPRESARIAL**

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

NORMATIVA

LEYES, DECRETOS
Y RESOLUCIONES

INFORMES

INFORMACIÓN DE
ASESORES
DE LA CÁMARA

EVENTOS

FERIAS, CONGRESOS
Y EXPOSICIONES

CAPACITACIÓN

LICENCIATURAS, CURSOS Y
SEMINARIOS

COMERCIO

INFORMACIÓN SOBRE
REPRESENTACIONES
DIPLOMÁTICAS
Y OPORTUNIDADES
COMERCIALES

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

CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

6 de abril de 2018

Visita del Ministro Benech

El Presidente de la CMPP, Sr. Eduardo Díaz, en cumplimiento de las disposiciones estatutarias, ofreció al Ing. Agr. Enzo Benech el cargo de Presidente Honorario de la Institución, ante lo cual el Señor Ministro respondió textualmente: «SÍ, ACEPTO, ES UN HONOR».

En el curso de la reunión se entregó al Señor Ministro un Documento conteniendo aportes, sugerencias y propuestas planteados por las 18 Comisiones Gremiales y Entidades Asociadas que integran la Cámara.

Dicho documento contiene los siguientes capítulos:

1. Introducción en la cual se cuantifica la importancia de los sectores agropecuarios y agroindustriales en la economía del país, en términos de producción, renta y empleo.
 2. Atraso cambiario.
 3. Déficit y tarifas públicas.
 4. Ingreso de capitales.
 5. La confianza y el clima de negocios.
 6. Patentes e innovaciones en la agricultura.
 7. Registros.
 8. Industrias de nutrición animal.
 9. Semillas.
 10. Aspectos tributarios.
 11. Organismos genéticamente modifica-
 12. Exportaciones de semillas.
 13. Amenazas de malezas resistentes.
 14. Control de comercio.
 15. Elaboración de estadísticas.
 16. Granos.
 17. Ley de abigeato.
 18. Ley de riego.
 19. Planes y programas para el cuidado del bienestar animal y el cuidado de los suelos.
 20. Normas laborales.
- Otros temas que fueron objeto de un intercambio de conceptos a lo largo de la reunión, fueron los siguientes:**
1. Apertura de mercados, por ejemplo, es

>>



UruguayNatural

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

inminente para la carne en Japón.

2. Inocuidad alimentaria.
3. Trazabilidad ganadera.
4. Planes de uso y manejo de suelos.
5. Enfrentamiento entre la producción y el ambiente.
6. ¿Cómo visualiza la ciudadanía a la actividad agropecuaria (consciencia agropecuaria)?
7. ¿Cómo podríamos imaginarnos hoy un país sin forestación y sin soja?
8. Existen problemas internos y externos.
9. Adicionalmente, se presentan situaciones coyunturales como la actual sequía, que pueden generar nuevos problemas.
10. Temas tributarios: IVA Compras que constituye un costo en la cadena de granos y de semillas que se comercializan internamente hacia la industria nacional; normas en materia de precios de transferencia; contribuciones especiales de seguridad social.
11. Organismos genéticamente modificados. Se debe contar con plazos conocidos por parte de las empresas.
12. Exportación de semillas.
13. Control de comercio.
14. En la cadena textil lanera se mencionan los altos costos internos y las dificultades de acceso a mercados externos, tanto por recargos como por normas de origen. También afectan al sector la suspensión del régimen de prefinanciación de exportaciones así como los actuales niveles en las tasas correspondientes a las devoluciones de tributos.
15. Somos tomadores de precios en el mercado internacional.
16. El dólar es nuestra moneda de transacción en las cadenas agroindustriales.
17. La evolución del tipo de cambio genera dificultades, incluso en un momento en el cual los precios internacionales no resultan extraordinariamente bajos o adversos.
18. Varios sectores se refieren a la dificultad de incorporar procesos industriales en las distintas cadenas, no solo para competir en terceros mercados, sino incluso en nuestro propio mercado doméstico.
19. Ello se verifica en la evolución que se ha registrado en las paramétricas de costos empresariales, particularmente por el peso interno de los costos no transables, que cada vez representan una mayor proporción relativa con relación a las materias primas incorporadas.
20. Patentes y tecnologías de aplicación de agroquímicos. Se destaca la coordinación que existe con Servicios Agrícolas del MGAP.
21. Igual destaque se realiza desde el sector de las industrias de nutrición animal.
22. Preocupa la evolución en la siembra del trigo dado que debe ser un «socio para la soja». De otra forma, se dificulta la ecuación económica del sector productor, ante lo cual deben considerarse medidas, incluso de tipo impositivo; a vía de ejemplo, para favorecer el uso de fertilizantes.
23. En cuanto a la industria de nutrición animal se ratifica al Ministro que las 85 empresas elaboradoras de alimentos, localizadas en todo el país, se encuentran en condiciones de abastecer a los productores agropecuarios en cantidad y calidad.
24. También aspiran a desarrollarse en el mercado externo, ingresando a nuevos mercados y procurando abastecer a los barcos que cargan exportaciones de ganado en pie desde nuestro país (se estima que esta demanda potencial representaría unas 84.000 toneladas/año adicionales en la demanda).
25. Otros temas mencionados en la reunión y que atraviesan transversalmente a todas las cadenas agroindustriales fueron: la carga tributaria, el peso del déficit fiscal, las tarifas públicas, la evolución del tipo de cambio y la importancia de mejorar las condiciones de acceso a los mercados externos.. En algunos sectores impacta también la competencia desleal de los informales.
26. Se destaca a partir de las intervenciones de todos los Consejeros, en forma coincidente con la visión del señor Ministro Ing. Agr. Enzo Benech, una firme disposición a trabajar juntos hacia los objetivos comunes, del sector empresarial privado y del MGAP, que puedan redundar en un mayor bienestar para nuestro país.

MODIFICACIONES AL RÉGIMEN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

La Ley 16.906 de Promoción de Inversiones junto con el Decreto reglamentario 2/012, establecen un conjunto de beneficios fiscales para aquellas empresas que realizan inversiones asumiendo el compromiso de cumplir con algunos de los siguientes factores: generar mayor empleo, aumento de las exportaciones, la utilización de tecnologías más limpias (P+L), que incluyan inversiones en investigación desarrollo e innovación (I+D+I) y que fomenten la descentralización.

Cra. Carolina Sastre

En el transcurso de los últimos meses, la inversión y la generación de puestos de trabajo han revelado cierto grado de retracción, lo que motivó al gobierno a proponer nuevos incentivos para recuperar el nivel de inversiones registrado en periodos anteriores.

Los cambios

En ese contexto, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), aprobó un Decreto relativo a los proyectos de gran dimensión económica (PGDE) y anunció cambios en el régimen vigente para proyectos en general.

Proyectos de gran dimensión económica

Con la reciente publicación del Decreto Nº 48/018 y del Decreto de fecha 12 de marzo de 2018 (aun sin número), el MEF estableció modificaciones al régi-

men de PGDE, para proyectos a desarrollarse en Montevideo.

El monto mínimo de inversión requerido para calificar como PGDE asciende ahora a U.I. 90 MM (USD 12 millones aprox.). Es requisito necesario contar con áreas comunes equivalentes como mínimo al 15% del área total.

Exoneración del IRAE: (cuadro 1)

Las inversiones comprendidas son las

inversiones que se ejecuten en un período máximo de 36 meses contados a partir de la obtención del permiso de construcción.

Para acceder a los beneficios detallados, las obras de construcción deben ser inscriptas en BPS a partir de marzo de 2018. El plazo para solicitar los beneficios descriptos anteriormente se extiende hasta el 31 de diciembre de 2018.

>>

Cuadro 1

Inversiones en millones de U.I.	Inversiones en millones de U.I.	Exoneración de IRAE
Montevideo	Interior	
Entre 90 y 205	Entre 123 y 205	20%
Entre 205 y 287	Entre 205 y 287	25%
Mayor a 287	Mayor a 287	30%

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



Cambios en el régimen para proyectos en general

El MEF anunció recientemente, que está trabajando en la elaboración de un nuevo decreto reglamentario que modifica el régimen de promoción de inversiones actual, con el objetivo primordial de impulsar el nivel de las inversiones. Las modificaciones están enfocadas en realzar la generación de empleo y en otorgar mayores beneficios a proyectos de carácter innovador y que contribuyan a la protección del medio ambiente.

A continuación, detallamos los principales cambios anunciados:

Estímulo a la inversión y el empleo.

Se plantea modificar la ponderación del puntaje de los indicadores en la matriz de evaluación de proyectos, pasando de 100 a 130, según se expone a continuación: (cuadro 2)

Respecto al empleo, se procura generar nuevos puestos de trabajo, sin considerar para su puntuación, la categoría salarial y el cargo a ocupar.

Indicadores P+L e I+D+i

Estos indicadores ponderarán de forma independiente en la matriz, lo que permitirá obtener mayor exoneración a los proyectos que combi-

Cuadro 2

Indicador	Ponderación de indicador	Ponderación de indicador
	Dec.2/012 (actual)	Nuevo régimen
Empleo	30	40
Descentralización	15	10
Exportaciones	15	15
P + L	20	20
I + D + i	20	25
Sectorial	20	20
TOTAL	100	130

nen ambos tipos de inversiones.

Beneficios adicionales

- Incremento del 10% en el porcentaje de exoneración de IRAE que surge de la matriz de indicadores, para proyectos presentados entre marzo 2018 y febrero 2019, siempre que ejecuten al menos el 75% de las inversiones a diciembre 2019.

- Las inversiones realizadas entre marzo 2018 y febrero 2019 computaran por el 120% a los efectos de determinar el monto de exoneración del IRAE.

- Posibilidad de suspender el plazo de uso de los beneficios (por uno o dos años en función del monto de inversión y del porcentaje exonerado), para evitar que las empresas pierdan años de plazo cuando no generan renta.

- Incremento del porcentaje de exoneración anual del IRAE que pueden exonerar las empresas nuevas (del 60% actual al 80%).

Comentarios finales

Las modificaciones previstas al régimen actual están orientadas a estimular la inversión y a mejorar el acceso a los beneficios promocionales.

Una vez publicado el Decreto reglamentario, podremos confirmar el impacto real de la nueva reglamentación en la presentación de nuevos proyectos.

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

LOS DESAFÍOS DEL DESEMPLEO

La debilidad para generar empleo genuino y de alta calidad, se ha consolidado como una característica estructural del Uruguay. Esa realidad, a pesar que el país tuvo una década y media de crecimiento esplendoroso, lo que significa una de sus bonanzas más prolongadas.

CARLOS STENERI

Los indicadores muestran que el desempleo porfiadamente se ubica en guarismos elevados, superiores al 8%, lo cual va convergiendo hacia los promedios históricos pertenecientes a periodos de crecimiento económico promedio mucho más bajos. Ello es consecuencia principal de la destrucción de más de 35.000 plazas laborales en los sectores económicos más dinámicos.

A ello se le debe agregar que el nivel alto de desocupación se genera a pesar del aumento del empleo público en más de 60.000 puestos de trabajo en los años recientes. En definitiva, el sector público es el generador de empleo de última instancia que amortigua la caída del empleo por parte del sector privado. Además, es fácilmente constatable que, en gran proporción, es empleo de baja productividad por más que se lo quiera justificar como imprescindible para cubrir necesidades sociales básicas como seguridad, educación y cuidados a sectores vulnerables. Lo cierto es que no responde a una estrategia de racionalización de la gestión del sector público, eliminando ineficiencias y supliendo carencias, sino que es el producto de la agregación simple de nuevas actividades que por definición siempre requiere más contrataciones laborales.

Con esto se confirma una dinámica cuyo resultado es la hipertrofia creciente del sector público, hecho que se

intentó revertir en nuestra historia reciente con alguna reforma del sector público, pero que a partir de 2005 comenzó el afloje que condujo al engrosamiento del tamaño del empleo en el Estado, que lo ubica en la delantera de la comparación continental. Es una forma a la uruguaya de resolver las carencias de la demanda de trabajo. Los incentivos para el ciudadano medio escasamente entrenado para acceder a un puesto laboral de calidad en el sector privado, son enormes. Es que el acceso al empleo público equivale a recibir una suerte de renta vitalicia traducida en la inamovilidad del cargo público, más la certeza de recibir una jubilación a una edad relativamente temprana. Eso trasvasa fronteras ideológicas y políticas, pues está integrado ya en la genética de nuestra sociedad. Sin embargo, no implica dejar de reconocerlo como un problema que distorsiona por diferentes vías el comportamiento del mercado laboral.

Es comprensible que no se trata de un tema fácil de resolver, por su multiplicidad de causales y porque además por detrás de un puesto laboral hay una necesidad humana a resolver. Además, de yapa, despierta el apuntalamiento del clientelismo electoral del cual en grados diferentes casi nadie estuvo libre de utilizarlo. Pero los indicadores actuales muestran que ese proceso se vino

>>

**MOLINO
RIO URUGUAY S.A.**

Gral. Aguilar 1215
Tels.: 2203 47 40 - 2203 51 20
Fax: 2200 93 32

ZAMBRANO Y CÍA.

Consignatarios de Lanas
Negocios Rurales

Cuareim 1877
Tels. 2924 8994 - FAX: 2924 4775

profundizando a pesar de las justificaciones esgrimidas para crearlo.

Esa realidad condiciona la creación de empleo genuino en el sector privado.

En primer lugar, descarga una presión fiscal adicional inflexible que erosiona la capacidad de crecimiento económico y por ende de la demanda de trabajo. Por normas legales, cada puesto laboral en el sector público va haciendo cada vez más rígido al gasto público, y por ende las necesidades de recaudación para financiarlo.

Segundo, genera un mercado laboral cojo, pues descarga sobre los trabajadores del sector privado todo el peso de los ajustes necesarios resultantes del ciclo económico. Esto se explica porque sus aspiraciones salariales quedan topeadas por la rentabilidad neta de impuestos de las empresas, porque la demanda laboral cae por la contracción del giro de los negocios o son sustituidos por máquinas. En pocas palabras, la desocupación y el subempleo recae sobre los trabajadores que no acceden a un empleo público.

Finalmente se agregan las rigideces que aporta la gestión macroeconómica al mercado laboral. En una fase de atraso cambiario, la componente salarial se convierte en una componente estratégica de los costos empresariales, en particular de los sectores de bienes transables. Y más importante aún, cuando en nuestro país es en ese sector donde reposan los sectores más dinámicos.

Para éstos, la regla óptima sería negociar pautas salariales usando otro indicador que no fuera la inflación doméstica, pues traducida a dólares contrae notablemente sus márgenes de rentabilidad, lo cual a su vez es inaceptable para el trabajador ya que su poder adquisitivo está

referido a los precios domésticos, y con toda razón lo menos que pretende es protegerlo.

Con este panorama, no es de extrañar que la demanda laboral caiga en los sectores productivos más dinámicos y que también lo haga el número de personas que buscan trabajo por lo estéril del esfuerzo, todo lo cual conlleva a un escenario nuevo en el cual una economía que viene creciendo ininterrumpidamente, converja hacia un equilibrio que destruye trabajo de calidad.

Esto explicita un desafío que siempre estuvo latente, y que hoy ocupa uno de los primeros planos, dados sus visos de continuidad y lo complejo de sus soluciones. El gobierno parece haber tomado nota, privilegiando mantener el empleo en las próximas rondas salariales. Pero revertir el desempleo actual requiere mucho más que el afinamiento de pautas salariales. Se trata de ejecutar reformas sustanciales, sabidas pero tantas veces anunciadas como frustradas.

BARRACA GONZALEZ LAMELA

***CEREALES - FORRAJES
RACIONES***

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

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:

THOMAS MORTON S.A.

***Exportaciones de Lanas
Importación - Representaciones***

César Díaz 1208
Tels.: 2924 4158 / 2924 5837
Fax: 2924 4110

NEWS

CampoLimpioSM
PROGRAMA DE MANEJO DE ENVASES VACIOS



Lanzamos el segundo concurso de dibujos para escuelas rurales.

>>

¿En qué consiste?

Las maestras deberán explicar el funcionamiento del programa CampoLimpio y la importancia de gestionar los envases que se utilizan en el agro adecuadamente. Los alumnos deberán comprender que los envases de fitosanitarios no se deben quemar sino que deben ser triple lavados en el momento de la aplicación y luego llevados a los centros de acopio operados por CampoLimpio. El envase triple lavado se considera descontaminado, habilitado para ser reciclado en elementos seguros como la madera plástica, piques postes, pallets, etc. Con esta información los alumnos realizarán una representación gráfica donde pueden incluir las siguientes frases:

«Por un campo más limpio»
«Cuidar el medioambiente es tarea de todos los días»

Por más información acerca del programa contactarse con
comunicaciones@campolimpio.org.uy

:: Bases del concurso 2018 ::

Para Niños de Primaria: de 1º a 6º (se aceptará solo un dibujo por participante) que concurren a escuelas rurales.

Dibujo: en papel blanco / formato CARTA / Técnica Libre

Debe incluir la siguiente información en el dorso:

Nombre del niño/a

Edad

Nombre de la escuela

Dirección y localidad de la escuela

Número de contacto

email

Los dibujos serán enviados por correo a Rondeau 1908 piso 2 oficina 14.

Fecha límite: **20 de abril**.

El jurado de CampoLimpio realizará una selección de 10 dibujos que serán publicados desde el **27 de abril en la página oficial de facebook**.

Los dibujos quedarán publicados hasta el día **21 de mayo(14 hs)** y el dibujo que tenga más «me gusta» será el ganador. Los dibujos podrán ser utilizados en publicaciones de CampoLimpio

PRIMER PREMIO

Set de dibujo para el alumno y productos reciclados para su escuela
(2 bancos y un contenedor de basura)

SEGUNDO PREMIO

Set de dibujo para el alumno y productos reciclados para su escuela
(un contenedor de basura)

:: Imágenes de lo que fue el concurso 2017 ::



NIDERA URUGUAYA S.A.

*Exportadores de cereales
Oleaginosos y Subproductos*

Rbla. 25 de Agosto de 1825 N° 440 - P.1º

Teléfonos: 2916 02 79 - 2916 02 88

Fax: 2916 28 81

MOLINO NUEVA PALMIRA S.A.

Carlos Cúneo y Felipe Fontana
(Nueva Palmira)

Tel. 4544 6133 - 4544 6094

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

Tel. 2924 06 45 - 2924 06 68

La logística en el túnel del tiempo

Por María José Fermi



Desde depender del músculo y la fuerza bruta para subir la madera a un camión hasta apretar un botón para lograr una carga automatizada en un instante, mucho ha cambiado en las operaciones forestales desde que se promulgó la Ley 15.939 hace treinta años. Forestal hace un recorrido por la evolución de la cadena logística y el sector de la mano –y memoria– del pionero Peter Lyford-Pike.

–¿Cómo llegó usted a este sector?

–Estaba trabajando en Comurex SA, que tenía que cumplir con un contrato de contrapartida importando una cantidad de dólares a Escandinavia. Se hicieron todo tipo de pruebas con distintos productos, hasta que fue con el eucalipto que se pudo cumplir ese contrato. Entonces, teníamos un contrato cerrado para

entregar la madera en Finlandia y un bosque que habíamos comprado en Rivera, pero entremedio no había nada. El primer barco se empezó a cosechar en febrero de 1988 en condiciones muy rudimentarias.

–¿Era todo realizado de manera artesanal?

–Como no conocíamos el negocio

ni la actividad en sí, al principio fue todo manual: se cosechaba manual, se descortezaba manual, los tractores que sacaban la madera eran cargados manualmente y los camiones también. El primer barco estaba programado para julio. En abril teníamos casi todo el contenido cosechado hasta que nos llaman al escritorio en Montevideo para avi-

>>

sarnos que se había prendido fuego el bosque donde estábamos. Un vecino se había puesto a quemar pasto, el viento cambió y se metió a nuestro bosque. Un caos. Recuerdo que esa mañana justo nos había llegado la póliza de seguro, afortunadamente. Lo primero que hice fue firmarla. Tuvimos suerte porque estábamos cubiertos por el seguro y porque, además, el incendio se pudo frenar con maquinaria pesada antes del lugar donde teníamos la mayor cantidad de madera.

—¿Cómo fue cargar ese primer barco sin experiencia previa? Se dice que tomó unos 27 días.

—Cargar nos llevó más o menos eso, cuando ahora normalmente lo hacemos en ocho o nueve días. Fue un caos. Nos fue muy mal en ese primer barco porque, aunque lo habíamos alquilado por una cantidad fija de tiempo, se cargó con mucha demora y mucha pérdida. En el siguiente barco, para el que ya habíamos agarrado un poco más de conocimiento, salimos emparejados en las cuentas. Y así fue que largamos para adelante.

—Durante los primeros años, ¿fue el ámbito portuario uno de los problemas logísticos más complejos?

—En ese momento el problema era la estiba. En Uruguay había, relativamente, poca madera y había mucha en Entre Ríos. ¿Qué hicimos? Nos instalamos allí donde, además, la estiba era privada, libre y nos costaba un tercio de lo que costaba en Montevideo. Hicimos todo tipo de pruebas para mejorar la estiba acá, inclusive contratamos a

jefes de estibadores de Concepción del Uruguay para que vinieran a enseñar cómo hacerlo. Pero no había caso. Todo esto nos costaba muy caro porque por estas demoras los barcos nos cobraban 15.000 dólares por día. Una fortuna. De a poco le fuimos agarrando la mano, y cuando vino la Ley de Puertos se privatizó la estiba y pasamos a ser muy competitivos. Lo que hacíamos era cargar en Concepción del Uruguay hasta 2/3 del barco y lo completábamos en Montevideo, todo de eucaliptos, y se iba completo para Finlandia. Después empezamos a atacar mercados nuevos: España, Portugal, Marruecos, Suecia, Noruega.

«Las oportunidades para el Uruguay y para el sector son enormes. Creo que el próximo paso tiene que ser la industrialización local, siempre y cuando se resuelvan problemas como el de ser un país de mano de obra cara donde la parte sindical está teniendo un efecto negativo»

—¿Qué otros desafíos logísticos tuvieron que enfrentar al inicio?

—El tema de los camioneros. En ese momento ellos solo trabajaban en las zafas de arroz, de trigo; el resto del año no hacían nada, por lo que sus tarifas eran muy altas para compensar los otros meses. Salimos a contratar camiones a tarifas mucho más bajas. Lo que nos ayudó fue que nos juntamos en Rivera y los fletes, al estar en la frontera, eran baratos. En 1989 sale la devolución de impuestos y de a poco se unieron cuestiones puntuales que hicieron que la actividad se volviera rentable. A los dos años ya habíamos cumplido con el convenio de

contrapartida.

—Al ser de alguna forma pioneros, el conocimiento se adquiría sobre la marcha.

—Todo fue cambiando de a poco. Se fueron sumando eficiencias en todo el camino: mejoras en la cosecha, el transporte, el puerto. Al mismo tiempo recibíamos muchas visitas del exterior. Una vez vinieron unos brasileños de Riocell, empresa pastera de Porto Alegre, y cuando les mostramos los bosques dijeron: «Pero Peter, ¡este es el filet mignon del eucalipto y lo estás cortando para pasta!». Ahí empezamos a buscar una mejor utilización para los bosques. Primero hicimos postes para telefonía y electrificación; así sacábamos un producto más valioso que antes. En esa misma línea fue que empezamos a ver la idea de poner un aserradero. El primer año plantamos mil hectáreas, para lo cual trajimos un vivero finlandés, pero tuvimos problemas con la helada y un hongo del arroz, porque secábamos cáscara de arroz, la poníamos en los paper pots y se infectaban. Hicimos siete millones de plantas y sirvieron para plantar dos mil hectáreas. Nada.

—Fue mucho prueba y error.

—Durante la década de 1990 se aprendió mucho. Tuvimos un problema en el vivero y nuestra asesora dijo «el problema es este» porque lo había leído en tal libro, tratamos de corregir en función a eso y no hubo caso. A la semana siguiente apareció con otro libro y dijo «no, el problema es este». Así se fue encaminando.

>>

«Cargar el primer barco para exportar rolos nos llevó más o menos 27 días, ahora normalmente lo hacemos en 8 o 9 días. Fue un caos»

–El know how ha logrado eficiencias en la cadena logística, ¿cuáles serían las más destacadas?

–Al principio viajamos mucho para aprender en el exterior y se empezó a invertir mucho más. En la parte de cosecha, se mecanizó importando máquinas de acuerdo a los tipos de bosque. En el transporte, la gente comenzó a comprar camiones exclusivamente para forestación. Antes usábamos cajas comunes y zorras a las que les hacíamos unos cárcamos y poníamos unos postes. En cuanto a la mano de obra, se perdía mucho personal. Al principio llegaba la zafra de lana y se iban todos a la esquila y luego volvían. Felizmente, los trabajadores fueron optando por el hecho de tener trabajo todo el año. Además, el concepto de seguridad y de vivienda en esa época eran otros completamente. Era la forma de empezar, como se hacía en ese momento. También se dieron mejoras en las playas. En el puerto de Montevideo había poco lugar. Llegamos a un acuerdo para tirar abajo galpones viejos, porque los lugares que hoy se ven en el puerto llenos de contenedores eran todos galpones. Rellenamos ese espacio y ahí arrancamos con la playa, luego fuimos ganándole espacio al mar para otra playa.

–El migrar de la exportación del rolo al chip también generó cambios logísticos.

–Por el año 2005 o 2006, los fletes de rolos empezaron a subir mien-

tras que los barcos chiperos estaban bajos. Entonces, o empezábamos con chips o teníamos que dejar el negocio. Llegamos a un acuerdo de compra de chips con una empresa sueca y en base a eso invertimos diez millones de dólares en una planta chipeadora. Ese fue otro avance en la parte logística: desde el bosque hasta la chipera era todo igual, lo que sí cambió fue desde la chipera hasta el barco. Trajimos lo que se llaman pisos caminantes, que son unos trailers que cargan los chips y se descargan solos; el piso se mueve y los chips avanzan. Eso mejoró la eficiencia.

–¿Qué desafíos se presentan actualmente en el tema transporte?

–El tema de rutas es un problema porque están aumentando los costos. No se ha hecho mucho en infraestructura, especialmente con dirección hacia la planta donde hay que atravesar el país. Creo que hay un desafío grande en infraestructura de rutas.

–¿Y en cuanto al puerto?

–El sector madera no está considerado dentro de los sectores de prioridad en la carga del buque. En el verano priorizan los cruceros y luego los contenedores. Eso tiene un impacto fuerte en los costos porque si cuando llega el barco no hay disponibilidad de muelle, que está pasando bastante seguido, se queda parado y es un costo importante. También va cambiando el cronograma de embarques a lo largo del año y podés tener el problema de cargar un barco menos, un impacto fuerte desde el punto de vista del

costo.

«En el puerto de Montevideo, el sector madera no es prioritario en la carga del buque. En el verano se priorizan los cruceros y luego los contenedores. Eso tiene un impacto fuerte en los costos»

–En su opinión, ¿cuáles son los desafíos y oportunidades que tiene el sector forestal en el país a futuro?

–Las oportunidades para el Uruguay y para el sector son enormes. Estamos teniendo algunas dificultades con exigencias burocráticas, administrativas y de medioambiente, que para nosotros son absurdas y retrasan todo. Hoy el hecho de tener las fábricas de pasta le da continuidad a la colocación de la madera. Creo que el próximo paso tiene que ser la industrialización local, siempre y cuando se resuelvan problemas como el de ser un país de mano de obra cara donde la parte sindical está teniendo un efecto negativo. No estamos en contra del sindicato; pero aquí no son sindicatos que apoyan y promueven mejoras. Nosotros hoy exportamos mucha madera de rolos gruesos para ser transformada en Asia. En Vietnam, por ejemplo, la procesan y hacen muebles de jardín para Estados Unidos y Europa. Tranquilamente podríamos hacerlo aquí, pero no podemos competir con la mano de obra vietnamita. Estuvo una empresa muy conocida a nivel internacional, IKEA, queriendo instalar una industria acá y por esta razón no se quedó. Lo próximo es eso: la industria para cuando se manejen los bosques con madera libre de nudos.

Director general de la FAO

llamó a anticiparse a los problemas hídricos

El consumo mundial de agua se multiplicó por seis durante el siglo pasado, el doble de la tasa de crecimiento demográfico, y su escasez es ahora un desafío amenazador para la humanidad

Brasilia, Brasil – **TodoElCampo** – Dos tercios de la población mundial viven en condiciones de grave escasez de agua al menos una parte del año. Esto tiene un impacto particularmente grave en las personas que dependen de la agricultura, que en algunos casos -en especial las más pobres-, pueden no tener otra alternativa que emigrar en busca de mejores medios de subsistencia. «Pero la migración debería ser una opción, y no la única alternativa que les quede», escribió el director general de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) Graziano da Silva.

En una misiva dirigida al VII Foro Mundial del Agua da Silva llamó a anticiparse a los problemas hídricos porque hacerlo puede aliviar la presión migratoria al tiempo que, de acuerdo un nuevo estudio de la FAO, instó a evitar el «agravamiento mutuo» de los vínculos entre la escasez de agua y la migración

El consumo mundial de agua se multiplicó por seis durante el siglo pasado, el doble de la tasa de crecimiento demográfico, y su escasez es ahora un desafío amenazador para la humanidad, debido a una serie de factores que van desde el cambio climático y la contaminación hasta la falta de capacidad e infraestructuras.

En un mensaje en video dirigido al 8º Foro Mundial del Agua que se celebra en Brasilia el director general de la FAO José Graziano da Silva advirtió que dos tercios de la población mundial viven en condiciones de grave escasez de agua al menos una parte del año.

Esto tiene un impacto particularmente grave en las personas que dependen de la agricultura, que en algunos casos -en especial las más pobres-, pueden no tener otra alternativa que emigrar en busca

de mejores medios de subsistencia. «Pero la migración debería ser una opción, y no la única alternativa que les quede», escribió Graziano da Silva en la carta.

La FAO ha ofrecido los resultados de una nueva investigación, realizada junto a la Alianza Mundial en favor del Agua (*Global Water Partnership*) y la Universidad Estatal de Oregón, EEUU, sobre el vínculo entre el agua y la migración.

El informe *«Estrés hídrico y migración humana»* (disponible en inglés) (*), presentado en un panel de alto nivel en el foro, ofrece más de 100 estudios detallados, analizando sus resultados en términos de datos demográficos, temperaturas de la superficie y registros de precipitaciones. La FAO también contribuyó a un capítulo sobre «Soluciones basadas en la naturaleza para gestionar la disponibilidad de agua» en el informe de la ONU publicado igualmente con ocasión del Foro.

«Las estrategias de adaptación agrícola afectan a la necesidad de muchas personas de migrar y deben tenerse en cuenta de forma explícita en las políticas frente al cambio climático, entre otras. Analizar las tendencias de la escasez de agua y prepararse ante ella resulta particularmente valioso, ya que permite intervenir para mitigar la presión de la migración forzada», explicó Eduardo Mansur director de la División de Tierras y Aguas de la FAO. «Permitir la adaptación proactiva –añadió- es una estrategia más efectiva y sostenible que ofrecer una respuesta humanitaria reactiva ante dificultades a gran escala».

Una conclusión clave del informe es la necesidad de más información sobre las dinámicas del vínculo entre la migración y el agua en la India, Asia Central, Oriente Medio y la región central del Sahel,

zonas todas ellas que se espera figuren entre las primeras en enfrentarse a temperaturas medias de superficie superiores a la media y a una mayor escasez de agua en los próximos 30 años.

El sur y el sudeste de Asia están también relativamente poco estudiados, debido a la gran longitud de sus costas y zonas bajas en los deltas de ríos, y si bien la escasez de agua en América del Sur y el norte de Asia es menos aguda, existen pocas evidencias en estas zonas sobre las presiones migratorias.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

El estrés hídrico se refiere en general a situaciones en las que no se satisface la demanda debido a una combinación de problemas de acceso y disminución en la disponibilidad y/o calidad del agua.

Tiende a aumentar como resultado de las altas temperaturas, la demanda creciente de los sectores agrícola, energético e industrial, y puede reflejar mayores extremos en las precipitaciones o vulnerabilidad a las inundaciones, así como condiciones más frecuentes de sequía. Una infraestructura inadecuada puede agravar los déficits en la cantidad y calidad del agua.

Si bien algunos estudios demuestran una correlación entre el estrés hídrico y una mayor emigración, la interacción causal aún no se entiende claramente, según defiende el informe.

«Es esencial asegurarse de que la interacción entre la escasez de agua y la migración no se convierta en una de agravamiento mutuo», aseguró Olcay Unver, director adjunto de la FAO al frente de la División de Tierras y Aguas.

La migración es un proceso universal y

común y está vinculada al desarrollo en múltiples maneras, y la FAO respalda firmemente las políticas que ayudan a que sea una opción, no una necesidad. Las evidencias sugieren que las inversiones públicas en la adaptación de la agricultura pueden atenuar los factores adversos de la emigración rural, explica el informe.

Si bien las intervenciones oportunas pueden mitigar la migración involuntaria, el impacto de los migrantes sobre el estrés hídrico en los lugares a los que llegan merece igualmente mayor atención, en

especial porque los asentamientos informales implican a menudo formas de uso de la tierra que emplean el agua de forma ineficiente, dañan los ciclos hidrológicos locales o alteran los sistemas tradicionales que incentivan su conservación.

A la vez, los migrantes pueden contribuir positivamente a la gestión del agua y al desarrollo tanto en las comunidades de origen como de acogida a través de buenas prácticas, transferencia de habilidades y conocimientos, y el uso de las remesas.

El concepto de migrantes ambientales atrae cada vez mayor atención, y se requieren más datos para comprender y adelantarse a estas tendencias de forma oportuna. Este es el mensaje que la FAO y la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) destacan como copresidentes de los esfuerzos del Grupo Mundial sobre Migración en 2018 para ayudar a elaborar un Pacto Mundial para una migración segura, ordenada y regular.

(*) Informe *«Estrés hídrico y migración humana»* (en inglés): [AQUI](#)

REVISTA ASOCIACIÓN RURAL DEL URUGUAY

UNA NUEVA ETAPA PARA LA AGRICULTURA DE LAS AMERICAS

Por Manuel Otero - Director General del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

El 15 de enero de este 2018 asumí la dirección general del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) con un mandato preciso: colocar a esta institución clave para el desarrollo rural de nuestro continente en un lugar de renovado protagonismo.

La centralidad de los temas relacionados con la agricultura en la agenda global, que hace de ese protagonismo un hecho natural y necesario, crea además para el IICA, y por extensión para sus 34 Estados Miembros, una oportunidad inmejorable para el ejercicio de un papel movilizador, relevante y constructivo.

Al cabo de 75 años de historia, el IICA ha procurado mantener inalterable su misión de apoyar los esfuerzos de sus miembros para lograr el desarrollo de su agricultura y el bienestar rural.

El medio para llevar ese respaldo ha sido el de una cooperación técnica de excelencia.

Sin embargo, en un mundo preocu-

pado y acotado por el deterioro de los recursos naturales y el cambio climático, el «business as usual» ha dejado de ser una opción. Se torna imperativo modificar estrategias y conductas para producir más y mejor. Nuevos marcos institucionales para una agricultura más productiva, inclusiva y resiliente, con activa participación de jóvenes y mujeres, son posibles y deben ser el norte de nuestros esfuerzos.

Desde el IICA estamos decididos a contribuir para dejar atrás la errónea visión del sector agropecuario como extractivista y generador de bienes primarios.

Se trata de una condición necesaria para cumplir con plenitud nuestros objetivos: superar la limitada mirada que adjudica a la actividad agrícola la función de mero proveedor de materias primas para las cadenas globales de valor y trabajar con una visión transformadora que permita convertir a nuestra América en una gran fábrica de alimentos procesados, bioenergías, pro bióticos, nutracéuticos y biomateriales.

Es momento de ver a la agricultura como la industria de la biomasa y como un actor central de los nuevos tiempos en sociedades que aspiran ser menos dependientes de los recursos fósiles y en camino a implementar estrategias productivas climáticamente responsables.

Esto es justamente lo que hace de la actividad agrícola parte inseparable de la solución a problemas acuciantes de nuestro planeta: la inseguridad alimentaria y nutricional, y las crisis poblacional, energética y ambiental.

Se trata, en suma, de contribuir a una industrialización inteligente a partir de nuestros abundantes recursos biológicos, y de promover mayor diversidad sectorial, competitividad internacional, empleos y mitigación del cambio climático, apoyados en la ciencia y la tecnología.

La bioeconomía expresa en buena medida esa visión transformadora para promover una producción sustentable desde la gran base de recur-

>>>

tos naturales que poseemos.

Este cambio de paradigma plantea también un nuevo protagonismo de los territorios rurales, que deben ser vistos como focos de progreso, con nuevas tecnologías y conectividad, revirtiendo el estigma que los confina como zonas generadoras de pobreza y expulsoras de recursos humanos.

Apoiado en una trayectoria fructífera e ininterrumpida, el IICA se proyecta hacia la construcción de un nuevo futuro en beneficio de los actores e instituciones de los sistemas agroalimentarios de las Américas. El camino hacia su centenario debe llevar al IICA a consolidarse como un recurso estratégico al servicio de los países, haciendo contribuciones sustantivas para la transformación de la agricultura.

Para ello será necesaria una actualización de sus órganos de gobierno, a fin de crear las condiciones para una activa participación del sector privado. La institución también reforzará su compromiso con los mecanismos de integración, subregionales y regionales, a través de la provisión de proyectos supranacionales abocados a la solución de problemas compartidos.

Ejercerá así un papel de puente entre el Sistema de Integración Centroamericana, la Comunidad del Caribe, la Organización de Estados del Caribe Oriental y la Comunidad Andina de Naciones, trabajando estrechamente junto a Canadá, EE.UU y México, y por supuesto el Mercosur, que por su perfil productivo y tecnológico tiene grandes posibilidades de construir vínculos de complementariedad tanto con Centroamérica como con el Caribe.

Tenemos todo lo que hace falta para emprender ese camino. Sería imperdonable que no aprovecháramos la oportunidad.

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 23/03/18	VIERNES 06/04/18
Trigo		
PAN- Grado2, DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001; granel, puesto en MONTEVIDEO - PH 78, FN 280, Proteína 12% - ZAFRA 2017/2018	190	195
PAN- Grado2, DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001; granel, puesto en MONTEVIDEO - PH 78, FN 280, Proteína 12% - ZAFRA 2018	185/190	185/190
Exportación: Zafra 2018/2019, Granel, Puesto en Nueva Palmira	180	180
Afrechillo de Trigo	175	185
Pellets Afrechillo, Puesto en Establecimiento	175	185
Maíz		
Superior - Puesto en Montevideo Zafra 2017	210/220	230/240
Buena - Puesto en Montevideo Zafra 2017	200/210	220/230
Exportación, puesto en Nueva Palmira- - Zafra 2017	**	**
Importado, partido a retirar de depósito Montevideo	**	**
Importado, entero puesto en Montevideo	205/220	215/220
Sorgo (14% de humedad, sano y limpio, puesto en Montevideo)	Nominal	Nominal
Importado, puesto en Montevideo	**	**
Exportación, puesto en Montevideo - Zafra 2017	**	**
Avena		
Superior	200	200
Buena	190	190
Importada	**	**
Alpiste (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	500	500
Cebada - Puesta en Montevideo		
Forrajera buena	150//160	170
Forrajera regular	140/150	160
Exportación, puesto en Nueva Palmira- - Zafra 2017	**	**
Girasol		
Industria – Puesto en Montevideo.	Nominal	Nominal
Exportación - Puesto en Nueva Palmira	**	**
Harina de girasol, base 32/33	Nominal	Nominal
Soja		
Industria - Puesta en Montevideo	365/385	385/395
Exportación: Zafra 2017, Puesta en Nueva Palmira - Compradores	**	**
Exportación: Zafra 2017/2018, Puesta en Nueva Palmira - Compradores	373/383	375/390
Harina de soja 46% Proteína, 1,5 %Grasa , Profax 47/50	415/425	430/460
Canola		
Industria - Puesta en Montevideo	Nominal	Nominal
Harina de canola 32% Proteína, 1,6% Grasa	275/285	275/295
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 5 de abril de 2018

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

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



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

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

¡Usted decide! Elija su consignatario de confianza

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

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

SU PRODUCCIÓN BIEN DEFENDIDA Todo el año

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

AUSTRALIA:

Esta semana hubo receso en Australia. La semana previo receso, finaliza con baja en los precios en dólares australianos y variaciones dispares en dólares americanos. Si se analizan cada uno de los micronajes, en comparación con el cierre de la semana anterior, las categorías que registraron bajas se ubicaron entre 0.4% (16 micras) y 0.5% (lanas de 25 micras). Las lanas que registraron subas se ubicaron entre 1.1% (lanas de 26 micras) y 0.3% (lanas de 32 micras).

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

El 92% de las exportaciones son de lana sucia, el 2% lavada y el 6% carbonizada. China continúa liderando el destino de las exportaciones de Australia con un 75% mientras que India pasa a ocupar el segundo lugar con un 5.3%, República Checa en tercer lugar con un 5.1% e Italia ocupa el cuarto lugar con un 4.6% y en quinto lugar Corea con un 3.8%.

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

NUEVA ZELANDA

Con una subasta de 10.319 fardos la demanda compró el

86% con precios que registraron bajas en moneda local y suba en dólares americanos con debilitamiento de la moneda.

El indicador referencia de lanas gruesas de dicho país se ubica en US\$ en 220.

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

Los próximos remates se realizan el 12 de abril con 11.500 fardos en Isla Norte.

Fuente: *New Zealand Wool Services International Limited.*

SUDÁFRICA:

Al igual que en Australia el mercado realizó correcciones en los precios. Los precios registraron disminuciones en moneda local y lo mismo en dólares americanos con fortalecimiento de la moneda. La oferta se ubicó en 12.393 fardos y 97.5% el porcentaje de venta. Demanda se focaliza en lanas de calidad y buen largo de mecha.

Las lanas de 20 micras se ubican en los US\$14.90 y las lanas de 21 micras se ubicaron en los US\$ 14.43.

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

Las ventas continúan el 11 de abril con 10.620 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

	16/03/18	23/03/18	06/04/18
Harina de carne y hueso 50/45	14,00	14,00	14,00
Harina de carne y hueso 40/45	12,60	12,60	12,60
Harina de sangre	13,50	13,50	13,50
Harina de pescado	17,00	17,00	17,00
Sebo granel	21,00	21,00	21,00
Maíz		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Sorgo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
POR TON. (EN U\$S)			
Harina de girasol		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Harina de soja		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de arroz	200	200	200
Oleína (granel)	650	650	650

CUEROS LANARES, VACUNOS Y CERDAS

Cotizaciones Contado Piso Barraca Montevideo

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

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

ALIMENTOS BALANCEADOS

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

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

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

Términos y condiciones de uso

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

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

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

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

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

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

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