



Producción - Comercio - Exportación
Agroindustrias del Uruguay

Fundada el 23 de enero de 1891

Entidad gremial
de empleadores

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

NORMATIVA

LEYES, DECRETOS
Y RESOLUCIONES

INFORMES

INFORMACIÓN DE
ASESORES
DE LA CÁMARA

EVENTOS

FERIAS, CONGRESOS
Y EXPOSICIONES

CAPACITACIÓN

LICENCIATURAS, CURSOS Y
SEMINARIOS

COMERCIO

INFORMACIÓN SOBRE
REPRESENTACIONES
DIPLOMÁTICAS
Y OPORTUNIDADES
COMERCIALES

Avda Gral Rondeau 1908
Tel.: 924 06 44
Montevideo - Uruguay
info@camaramercantil.com.uy

CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

13 de noviembre de 2009

Los instrumentos financieros

Creemos oportuno en esta edición tras entrar en vigencia la Circular 2015 del Banco Central del Uruguay, analizar claramente algunos de los conceptos que ayudan de alguna manera a «desmitificar» la definición y cómo funcionan los instrumentos financieros, al menos los más básicos.

A raíz de la entrada en vigencia de la Circular 2015 del Banco Central del Uruguay, los bancos y Representaciones de Bancos que operen con instrumentos emitidos por terceros, deben entregar a sus clientes un Manual Terminológico donde se procura que la ignorancia o negligencia no sirvan de excusa a la hora de trabajar. Creemos que es una opción muy sana.

Ahora bien la pregunta sería, "¿que debería comprender este manual?"

Primeramente información de éstos porque existen algunos productos muy fáciles de entender y explicar pero están también los otros que son sumamente sofisticados y difíciles de comprender.

Hay que aclarar y el cliente debe saber a la hora de manejar el manual que cada Banco o Institución le entrega, que la totalidad de los instrumentos que les ofrecen están allí contemplados.

Hoy en día con la moda de la arquitectura abierta, esto complica las cosas ya que hay Instituciones que venden a sus clientes cualquier instrumento de cualquier emisor, de variadas jurisdicciones, etc.

Un excelente ejemplo de manual sobre «Riesgos especiales en la Contratación de valores» lo constituye el elaborado por la Asociación Suiza de Banqueros (*), en el que están definidos una universalidad de instrumentos y conceptos del mundo financiero.

A modo de resumen presentamos un mínimo de conceptos básicos, a saber:

1. Mercado primario y mercado secundario

Estos conceptos se refieren al ámbito en el cual pueden ser adquiridos, valores o instrumentos financieros. Cuando los agentes que participan en los mercados adquieren directamente del emisor o del estructurador los instrumentos que buscan, lo están haciendo en el mercado primario. Normalmente siempre en mejores condiciones de los que compran, o se hacen de esos activos en etapas subsiguientes.

Así los corredores de Bolsa, Bancos y Afaps, cuando licitan la compra de activos a Banco Central por ejemplo, están participando y haciendo el mercado primario de esas operaciones.

Posteriormente, cuando estos agentes venden a sus clientes los activos adquiridos en el mercado primario, están constituyendo y operando en el mercado secundario,

a otros precios que ya tienen la ganancia o «spread» de los intermediarios.

2. Instrumentos de capital e instrumentos de deuda

Una primera gran clasificación de «Instrumentos Financieros» es la que diferencia a los «Instrumentos de Deuda» (obligaciones) de los «Instrumentos de capital» (acciones).

Mientras que los primeros otorgan a sus tenedores un derecho de crédito (principal e intereses), las acciones hacen a sus tenedores dueños de las emisoras y otorgan una variada cantidad de derechos políticos sobre la empresa de que se trate.

El ejemplo típico de instrumento de deuda es un bono soberano o una obligación negociable en los que el estado o empresa privada según el caso, son deudores de una cifra principal y abonan una tasa de interés fija o variable a los tenedores (acreedores) de los mismos.

3. Renta Fija y Renta variable.

Volatilidad Intrínseca

Mientras que los instrumentos de deuda, normalmente pagan una renta fija (que puede ser un porcentaje del capital) ejemplo un 7% o tantos «basis points» por encima de determinado índice o indicador (ej. Tasa libor), lo que lleva a que los mismos tengan en la variación de su precio un comportamiento lineal. En tanto las acciones normalmente tienen en su precio una alta volatilidad intrínseca, lo que hace que sus valores en cada mercado fluctúen marcadamente. Ello es consecuencia directa de los diferentes riesgos que existen en la inversión en Bonos contra la inversión en acciones.

Hasta aquí una descripción de los instrumentos más antiguos y a la vez sencillos que se transan en los mercados financieros.

4. Operaciones con opciones:

El titular de una opción, puede hasta un plazo predefinido (fecha de vencimiento), comprar (opción de compra o «call») al vendedor una cantidad determinada de un activo subyacente, a un precio preestablecido (precio de ejercicio «strike price») o venderla (opción de venta o «put»).

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



Producción - Comercio - Exportación
Agroindustrias del Uruguay

WEIGEL HALLER

Finanzas Corporativas

Plaza Independencia 822 Of.302 CP 11100 Montevideo Uruguay
Tel. (+5982) 908 70 85 / 908 70 94 weigelhaller.com.uy

“VALUACIÓN DE EMPRESAS EN PROCESOS DE FUSIONES & ADQUISICIONES”

Módulo I: VALUACIÓN DE EMPRESAS

Mejorando el Valor de su Compañía:

- ¿Cuál es el valor de su empresa?
- ¿Para qué valorar su empresa?
- La valuación como un instrumento de dirección
- ¿Cómo estima un tercero el valor de su compañía?
- Variables que contribuyen a incrementar el valor de su empresa

Módulo II: FUSIONES & ADQUISICIONES DE EMPRESAS

Planificando el Proceso de una Transacción:

- ¿Tiene definida la estrategia para vender su empresa?
- ¿Ha planificado las etapas clave del proceso de una transacción de este tipo?
- ¿Su compañía está preparada para soportar el *due diligence* de un inversor?
- ¿Cómo combinar los roles -empresarios y profesionales- en la negociación?

Destinatarios:

Empresarios, Directores de Compañías y Miembros de la alta Gerencia.

Disertantes:

Profesionales de WEIGEL HALLER, firma de consultores en finanzas corporativas, dedicada al asesoramiento en proyectos de inversión, fusiones y adquisiciones, valuación de compañías, reestructura de empresas, control externo y planificación tributaria:

Cr. Gustavo Weigel

Cra. Rosana Bomba

Ec. Daniel Sieradzki

Horario:

Martes 17 de Noviembre de 9:00 a 10:30

Lugar:

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

El precio que paga por este derecho se llama prima.

Por su parte el vendedor (otorgante) de una opción deberá vender al comprador el activo subyacente, independientemente de su cotización en ese momento, a más tardar a la fecha de vencimiento al precio de ejercicio (opción de compra o *call*) o comprar al comprador el activo subyacente al precio de ejercicio (opción de venta o *put*), si ejerce la opción.

Leverage o apalancamiento: donde el precio de la opción está estrechamente relacionado con el activo subyacente. Cada modificación de ese precio provoca en el activo subyacente

una fuerte modificación en el precio de la opción (leverage).

De este modo el tenedor participa por encima de la media tanto en la ganancia como en la pérdida de valor del activo subyacente.

Activos subyacentes: los mismos pueden ser opciones sumamente variadas, pero los más comunes son: acciones, metales preciosos y otras materias primas, tipos de referencia, como tipos de cambio, tipos de interés, índices, derivados, o cualquier combinación de los anteriores.

Existen numerosas clasificaciones más de las opciones, según diferentes criterios, mercados,

garantías, etc.

Operaciones a plazo: Forwards y Futuros

En los forwards (contratos a plazo) y futuros, el contratante (comprador) se obliga a aceptar o entregar en la fecha de vencimiento una cantidad concreta de un activo subyacente a un precio fijado en la celebración del contrato. A diferencia de las opciones, que sólo justifican un derecho, con los forwards y futuros se asumen obligaciones.

Al celebrar el contrato no se paga ninguna prima. En tanto los futuros se negocian en bolsas y son contratos estandarizados, los forwards no se negocian en bolsa por lo que se llaman también «*forwards OTC*»: over the counter - extrabursátiles- y sus condiciones pueden estar estandarizadas o acordarse entre el comprador y el vendedor en cada caso.

5. Productos estructurados

Los productos estructurados son emitidos por un emisor de forma pública o privada.

Su valor de rescate depende de la evolución de uno o varios activos subyacentes, pueden tener una duración fija o ilimitada y constar de uno o varios componentes (BRIC -PBI o \$ de Brasil, Rusia, India y China). Pueden también ser emitidos con garantía de capital, a través de la contratación de un seguro, a un momento predeterminado o más.

El mayor riesgo de estos productos es el riesgo de liquidez (ausencia de un mercado líquido).

6. Inversiones Alternativas (no tradicionales)

La gestión alternativa consiste en inversiones de capital que no pueden clasificarse dentro de las categorías tradicionales, como las acciones, las obligaciones o los productos del mercado monetario.

Abarcan una multitud de instrumentos y estrategias, siendo los «*hedge funds*» la forma más conocida de inversión alternativa (*).

Las categorías más importantes son:

- Fondos de cobertura o «*hedge funds*»
- Private equity
- Inversión Inmobiliaria
- Metales preciosos y Otras Materias Primas.

Cerca de fin de mes, estará llegando al Uruguay una Certificación Internacional para Broker Dealers, adaptada a la legislación nacional, que profundizar sobre estos temas.

La presente nota sólo pretende dar claridad respecto a temas conceptuales básicos.

No dudamos del éxito que la misma deberá tener.

Dr. Ignacio Sienna

*Compliance & Private Banking Advisor
Abogado*

*Post Grado en Mercado de Capitales &
Contratación Internacional Bancaria
(Universidad Austral, Buenos Aires 1994)
Ex Vicepresident & Compliance Officer
Santander Private Banking*

Fuente: Revista Plaza Financiera.



LLAMADO A INTERESADOS

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

2. Condiciones: La presentación al Llamado deberá contener:

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

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

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

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

5. Observaciones:

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

El camino que hay que seguir: una respuesta integrada

Para la Unión Europea (UE), el camino que hay que seguir consiste en una política integrada de energía y cambio climático, puesto que el uso intensivo de combustibles fósiles es una de las causas principales de dicho cambio.

Los líderes de la UE respaldaron esta política en marzo de 2007, lo que demuestra que Europa ostenta el liderazgo mundial en la lucha contra el cambio climático, al tiempo que prepara el camino para reforzar la seguridad del suministro e incrementar la competitividad.

Una política integrada de energía y cambio climático implica la puesta en marcha de una nueva revolución industrial para cambiar la manera en que producimos y utilizamos la energía, así como los tipos de energía que utilizamos. El objetivo es dar paso a una economía respetuosa con el clima, basada en una combinación de tecnologías y fuentes energéticas con bajos niveles de emisión de carbono.

Para que el calentamiento global no supere los 2º C, habrá que poner fin al aumento de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero en un plazo de diez o quince años y, antes de 2050, reducir dichas emisiones aproximadamente a la mitad de los niveles de 1990. La UE está intentando llegar a un nuevo acuerdo mundial para alcanzar estos objetivos. Como primera medida, considera que, antes de 2020, los países industrializados deberían reducir de manera colectiva sus emisiones de gases de efecto invernadero hasta un 30 % por debajo de los niveles de 1990. Los países en desarrollo, como China y la India, también tendrán que empezar a limitar el crecimiento de sus emisiones.

A fin de subrayar su determinación y mostrar a sus socios un ejemplo a seguir, la UE ha acordado reducir de aquí a 2020 sus emisiones de gases de efecto invernadero en al menos un 20 %, independientemente de lo que hagan otros países. Su plan es lograr dicha reducción a través de acciones previstas en la nueva política integrada de energía y cambio climático, combinadas con medidas que ya están en marcha.

Los líderes de la UE han decidido lo siguiente:

- Ahorrar el 20 % de consumo de energía previsto para 2020, a través de la mejora de la eficiencia energética;
- Aumentar hasta el 20 % la cuota de energía renovable en el consumo global de ener-

gía, es decir, prácticamente triplicar el nivel actual de aquí a 2020;

- Incrementar diez veces -hasta el 20 % como mínimo- la cuota correspondiente a los biocombustibles en el consumo global de gasolina y gasoil de aquí a 2020, siempre y cuando los biocombustibles de "segunda generación" sostenibles, procedentes de cosechas no alimentarias, están disponibles en el mercado;

- Desarrollar y promover tecnologías con bajos niveles de emisión o emisión cero, incluida la captura y el almacenamiento de carbono -es decir, impedir la entrada de CO₂ en la atmósfera, capturándolo y almacenándolo bajo tierra, en yacimientos agotados de gas o en minas de sal-, de manera que puedan contribuir en gran medida a reducir las emisiones de aquí a 2020;

- Mejorar la integración de los mercados energéticos de la UE, tendiendo al establecimiento de unos mercados europeos de la electricidad y el gas más competitivos;

- Mejorar la integración de la política energética de la UE con otras políticas, no solo la medioambiental, sino también la comercial, la agraria y la de investigación;

- Reforzar la cooperación internacional: si la UE puede adoptar un enfoque común con respecto a la energía y expresarlo con una sola voz, también puede encabezar el debate mundial.

El punto de partida es un plan de acción energético trienal (2007-2009) para Europa, cuyo objetivo es colocar a la UE - y a sus ciudadanos - en el camino adecuado para combinar la lucha contra el cambio climático con un suministro energético más seguro y un crecimiento económico permanente.

La opinión de los científicos

A lo largo de los últimos 150 años, la temperatura media mundial ha aumentado prácticamente en 0,8º C. El ritmo de calentamiento en Europa -donde el aumento de la temperatura ha sido de 1º C aproximadamente superior al de la media mundial. De los doce años más cálidos registrados en el mundo desde que se dispone de valores fia-

bles, es decir, desde 1850, once han tenido lugar entre 1995 y 2006. El impacto del aumento de las temperaturas puede observarse en la actualidad en el deshielo del Ártico y los Alpes, los patrones de lluvia y nieve, las sequías y olas de calor y la intensidad de los ciclones tropicales.

Muchos expertos creen que, para evitar que el cambio climático tenga consecuencias irreversibles, el calentamiento global no debe superar en más de 2º C la temperatura preindustrial. Ahora bien, los científicos también coinciden en que, si no se toman nuevas medidas, la temperatura media mundial podría superar en 6º C los niveles actuales en el transcurso del presente siglo.

Entre 1970 y 2004, el incremento mundial de las emisiones de efecto invernadero fue del 70%. En el sector del suministro energético, el incremento fue del 145%; en el del transporte, del 120%; y en el sector industrial, del 65%. Un 40% de dicho incremento fue consecuencia tanto de la reducida capacidad de los bosques para "atrapar" las emisiones de dióxido de carbono como de los cambios en el uso de la tierra.

El foro internacional responsable de evaluar los datos científicos del cambio climático y sus consecuencias es el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC), creado en 1988. Dicho Grupo, que surge de una iniciativa conjunta del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y la Organización Meteorológica Mundial, evalúa la información científica, técnica y socioeconómica pertinente para comprender el riesgo del cambio climático causado por la acción del hombre. En la elaboración de sus evaluaciones participan centenares de destacados expertos de todo el mundo. Desde 1990, el IPCC ha publicado cuatro informes de evaluación, el más reciente en 2007. Su convencimiento de que los gases de efecto invernadero son culpables del cambio climático ha ido creciendo con cada informe.

Fuente: Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Serie Europa en movimiento

ANUNCIOS DE PRÓXIMOS REMATES

GANADO

LOTE 21: Noviembre 17 y 18 - Diciembre 15 y 16

PANTALLA URUGUAY: Noviembre 25 y 26 - Diciembre 22 y 23

PLAZA RURAL: Diciembre 8, 9 y 10

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

Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios del Uruguay

Actores públicos y privados generan marco para impulsar la logística

El crecimiento del sector logístico en el país, hace necesario contar con una Comisión Nacional de Logística que reúna a los actores públicos y privados involucrados, dejando de lado la competencia, para unirse en beneficio de todos y salir a buscar mercados. Esta Comisión, integrada por tres representantes del Poder Ejecutivo y seis del sector privado, comienza a trabajar de inmediato en el desarrollo de políticas.

Se dio a conocer la integración de la nueva Comisión Nacional de Logística (CONALOG) dependiente del Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO), pero integrada además por los Ministerios de Economía y Relaciones Exteriores, y el sector privado, representado a través de sus distintas cámaras y organizaciones. La Comisión se compone de tres representantes del Poder Ejecutivo: Ricardo Prato, Titular de la Dirección Nacional de Aduanas (MEF); Jorge Camaño, Director Nacional de Logística, Infraestructura e Inversiones (MTO), y Walter Cancela, Director de Asuntos Económicos de Cancillería (MRREE).

El sector privado cuenta con seis miembros: dos para los generadores de carga es decir la Cámara de Industria, la Cámara de Comercio, la Cámara Mercantil y la Unión de Exportadores (más dos alternos), y cuatro para los que se encargan de los aspectos logísticos, mercaderías, zonas francas (más cuatro alternos). La estructura es similar a la del Instituto Nacional de Carnes (INAC), es decir se representa a los productores y los que se encargan de industrializar esa producción. Cuenta con titulares y alternos que trabajarán en conjunto en cada reunión.

Es importante entender que, además de competir entre los distintos actores, se puede salir al exterior en forma conjunta a buscar negocios, a promover las ventajas del Uruguay, a generar

nuevas posibilidades para que el país se fortalezca en el relacionamiento económico con América y todos los países del mundo. Esta Comisión está compuesta por los sectores públicos y privados, pero con una integración mayoritaria del sector privado, para demostrar la confianza que tiene el Gobierno en los empresarios.

Rossi recordó que se viene trabajando desde hace tiempo en el tema, teniendo en cuenta que este proyecto nació en los Foros de PROLOG realizados en el Auditorio de ANTEL. Se hacía necesario institucionalizar estas acciones, dándole permanencia. Eso fue promovido en un proyecto de ley que se encuentra a consideración parlamentaria, y que implica la creación de un Instituto Nacional de Logística (INALOG). Hubo algunas instancias de discusión previa para definir las líneas a abordar y finalmente se institucionalizó. El Ministro dijo que el Instituto tendrá mayores potestades puesto que es creado por Ley, y que la Comisión se crea por resolución del Presidente de la República.

Integración de la CONALOG

Por los sectores generadores de carga del comercio y la industria, titular: Ruben Azar (Unión de Exportadores del Uruguay), alterno: Gonzalo Carrau (Cámara de Comercio y Servicios), titular: Juan Carlos de León (Cámara de Industrias del Uruguay), alterno: Galdós Ugarte (Cámara Mercantil de Productos del País). Por las organizaciones representativas de la operativa portuaria y aeroportuaria, titular:

Gustavo Rossi (Asociación Uruguaya de Agentes de Carga), Alterno: Mariano Mobilia (Sector de cargas aeroportuarias). A propuesta de las organizaciones representativas del transporte terrestre (un lugar): titular: Mauro Borzacconi,

(Intergremial de Transporte Profesional de Carga), alterno Hugo Luraschi, (Cámara de Autotransporte Terrestre Internacional del Uruguay-CATIDU)

Por las organizaciones representativas de los servicios logísticos a las mercaderías (dos lugares): Titular: Juan Carlos Rodríguez (Cámara Uruguaya de Logística - CALOG); alterno: Juan Operti (Cámara Uruguaya de Zonas Francas); titular: Roberto Mérola (Centro de Navegación - CENNAVE), alterno: Leonardo Couto, (Asociación de Despachantes de Aduana).

Fuente: Presidencia de la República // Revista Comercio Exterior

Recuerdan disposiciones sobre etiquetado de productos fitosanitarios

MGAP informa sobre páginas de consulta de los textos de etiqueta de los productos fitosanitarios autorizados

[Registros por Aptitud](#)
[Registros por Activo](#)

Asimismo, se recuerda que:

1. La etiqueta es un documento legal. Está disponible en la página web del ministerio, el marco legal regulatorio.
2. Lea atentamente la etiqueta antes de usar el producto.
3. Mantener fuera del alcance de los niños, personas irresponsables y animales.
4. No transportar ni almacenar estos productos con alimentos, utensilios domésticos o vestimentas.
5. Guarde el producto en su envase original etiquetado, en lugar fresco y seco, evitando la luz directa del sol.
6. Utilice equipo de protección.
7. Aplique con seguridad y sin producir deriva.
8. Conozca las zonas de restricción para la aplicación.
9. Luego de vaciar el contenido del envase proceder al «triple lavado» del mismo, vertiendo el líquido resultante en el tanque del equipo aplicador.
10. Destruya los envases vacíos. Envíelos a los centros de acopio.
11. No lavar los equipos de aplicación en lagos, ríos y otras fuentes de agua.
12. Lave el equipo protector luego de cada aplicación separado del resto de las ropas.

Está prohibido el uso de los productos con fines distintos a los especificados en la etiqueta.

La presencia del texto de etiqueta está sujeta a la entrega de las mismas por parte de las empresas registrantes.

ConsultorNet.com.uy

Instructivo para importación de equipos de riego

El MINISTERIO DE GANADERIA, AGRICULTURA y PESCA y la DIRECCIÓN GENERAL DE RECURSOS NATURALES RENOVABLES DIVISIÓN SUELOS y AGUAS informan sobre trámite para importación de equipos de riego

A los efectos de obtener el CERTIFICADO por el cual se establece que los bienes a importar se encuentran dentro de las normas dispuestas por el Decreto Nro. 127/90 del Poder Ejecutivo de fecha 23 de febrero de 1990 y los decretos sucesivos que modificaron artículos del mismo, se deberá presentar ante esta Oficina lo siguiente:

- a. Detalle para cada equipo de todas las unidades componentes y su número a importar, así como la literatura técnica correspondiente a cada ítem.
- b. Factura o Facturas de los componentes debidamente numerados. Se deberá presentar el original o en su defecto fotocopia certificada notarialmente de acuerdo a la Resolución Ministerial de fecha 1 ero. de julio de 1992.
- c. La solicitud deberá ser acompañada con un informe técnico suscrito por un Ingeniero Agrónomo, con título expedido por la Universidad de

la República con timbre profesional, que deberá certificar:

- Que es un equipo de riego completo y será destinado exclusivamente a la producción agropecuaria.
- Que las tuberías y accesorios cumplen con las normas técnicas, dispuestas por el Departamento de Uso y Manejo del Agua.
- La ubicación donde será instalado el equipo (departamento, paraje, número de padrón, fuente de agua y modo de acceso al predio). Asimismo se aclarará si tiene Proyecto de Riego aprobado o en trámite.
- d. Toda la documentación se deberá presentar con una copia, de la siguiente forma: Nota de solicitud dirigida a la División Suelos y Aguas, adjuntando folletos, facturas, informes técnicos, etc., la que deberá venir foliada.

LANA

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

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

INFORME DEL MERCADO LANERO

PLAZA: Manteniéndose la mejoría en el mercado exterior, durante este período la plaza local ha registrado un leve mejoría en la demanda de lotes de Lana Merino de 21 a 22 micras, comercializándose éstos en el entorno de los U\$S 44.00 a U\$S 45.00. Para las Lanasy Corriedale los precios continúan situados en el entorno de U\$S 21.00 a U\$S 22.00 y las Lanasy Ideal y Merilín se mantienen Nominales al igual que Corderos y Barrigas.

EXTERIOR.

AUSTRALIA. El mercado lanero australiano registró diferentes tendencias según la moneda en que se analice. Mientras que en moneda local el mercado en general registró tendencia a la baja, en dólares americanos se tonificó y en Euros permaneció sin cambios. La oferta totalizó la cantidad de 46.509 fardos, de los cuales la demanda adquirió el 85,6%. En la moneda local, el Indicador de Mercado del Este (IME), bajó 14 centavos (1,6%) respecto al cierre semanal anterior, ubicándose en 853 centavos por kilo base limpia, según informó AWEX. Sin embargo, en dólares americanos, dicho indicador se tonificó 10 centavos (1,3%), ubicándose en 797 centavos por kilo base limpia. Al analizar el IME en Yenes, observamos que subió 0,5%, mientras que no sufrió variaciones en la moneda europea.

Todas las categorías de lana para peinar registraron aumentos en sus cotizaciones, a excepción de los vellones de 19,5 micras que permanecieron sin cambios y las de 28 micras que bajaron levemente (0,7%). Los aumentos de las demás categorías se ubicaron entre 0,1% (17 micras) y 3% (32 micras). Durante esta semana, el dólar australiano se apreció 2,9% frente

al dólar americano, 1,8% en relación al Euro y 2,1% frente al Yen.

A partir del martes 17 de noviembre, se reanudará la actividad comercial en Australia. Ese día se efectuarán remates exclusivamente en el centro de Melbourne, continuando en las dos jornadas siguientes también, en Sydney y Fremantle. La oferta semanal se estima que será de 49.700 fardos, entre los que se incluirán 2.700 de lana Merino producida en Nueva Zelanda en el centro de Melbourne el día miércoles 18 de noviembre.

Al haber quedado el Indicador de Mercado del Este muy cerca de los 800 centavos, la expectativa está concentrada en saber si las condiciones están dadas para que se alcance ese nivel o incluso se supere.

El comportamiento de la relación cambiaria y cómo influirá en las condiciones comerciales de los exportadores australianos, serán los factores que determinen el rumbo del mercado en las próximas semanas. No obstante ello, es probable, que pese a que el mercado pueda registrar cierta volatilidad, se mantenga próximo a los actuales niveles.

NUEVA ZELANDA. Durante la presente semana no se efectuaron remates en Nueva Zelanda. Las próximas subastas están programadas en Napier y Christchurch el día 19 de noviembre. Para dicha jornada se estima que la oferta será de 24.000 fardos.

SUDAFRICA. El mercado lanero sudafricano esta semana estuvo errático, registrando diferente comportamiento en los distintos tipos de lana y dependiendo en que moneda se analice, debido a la fuerte apreciación que registró la divisa sudafricana frente a las principales monedas. Las cotizaciones de las diferentes categorías de lana para peinar registraron distintas tendencias en la divisa estadounidense. Mientras que los vellones de 19 y 21 micras bajaron 1,3% y 0,1% respectivamente, los de 20 y 22 micras subieron entre 1,6% y 2,9%. La oferta totalizó la cantidad de 8.601 fardos, de los cuales se vendió el 97,5%. El Rand, se valorizó 5,1% respecto al dólar norteamericano y 3,4% frente al Euro. En el centro de Port Elizabeth, el miércoles 18 de noviembre se realizarán los próximos remates, estimándose que la oferta totalizará la cantidad de 11.500 fardos.

Exterior: Fuente SUL

ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

HACIENDAS

SEMANA DEL 8 AL 14 DE NOVIEMBRE DE 2009

COTIZACIONES PROMEDIO FLETE A CARGO DEL COMPRADOR	PRECIOS EN U\$S			
	ENPIE 2ª BALANZA		CARNE EN	
	SEM. ANT.	SEM. ACT.	SEM. ANT.	SEM. ACT.
INDICE FLACO/GORDO ACG: 1,1300				
NOVILLOS GORDOS-Razas carniceras	1,15	1,15	2,16	2,15
VACAS GORDAS-Razas carniceras	0,97	0,96	1,98	1,97
VAQUILLONAS GORDAS	1,05	1,05	2,04	2,04
INDUSTRIA - COTIZ. PROMEDIO, FLETE A CARGO VENDEDOR				
TOROS Y NOVILLOS	0,92	0,93	1,60	1,61
VACAS MANUFACTURA	0,71	0,71	1,48	1,48
CONSERVA	0,50	0,50	1,32	1,32
OVINOS GORDOS				
CORDEROS	S/C	S/C	2,32	2,43
CORDERO PESADO	S/C	S/C	2,49	2,49
BORREGOS	S/C	S/C	2,42	2,42
CAPONES	S/C	S/C	2,18	2,18
OVEJAS	S/C	S/C	2,08	2,09

COMENTARIO:

Vacunos: Con faena controlada siguen los ajustes en los precios.

Lanares: Mercado muy firme

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

REPOSICION

SEMANA DEL 8 AL 14 DE NOVIEMBRE DE 2009

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

CATEGORÍA	PESO EN KG		SEM.ANT.	SEM.ACT.
Terneros*	hasta 160	U\$S/kilo	1,30-1,35	1,30-1,35
Terneros*	160 a 200	U\$S/kilo	1,25-1,30	1,25-1,30
Novillitos	201 a 240	U\$S/kilo	1,15-1,20	1,15-1,20
Novillos	241 a 300	U\$S/kilo	1,10-1,20	1,10-1,20
Novillos	301 a 360	U\$S/kilo	1,07-1,20	1,07-1,20
Novillos	más 360	U\$S/kilo	1,05-1,15	1,05-1,15
Terneras	hasta 160	U\$S/kilo	0,90-0,95	0,90-0,95
Terneras	160 a 200	U\$S/kilo	0,90-0,95	0,90-0,95
Vaquillonas	201 a 240	U\$S/kilo	0,87-0,92	0,87-0,92
Vaquillonas	más de 240	U\$S/pieza	0,85-0,90	0,85-0,90
Vaquillonas y				
Vacas preñadas		U\$S/pieza	280-320	280-320
Vacas de invernada		U\$S/kilo	0,80-0,85	0,80-0,85
Piezas de cría		U\$S/pieza	150-180	150-180

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

COMENTARIO: Mercado firme

GANADO / CUEROS / RACIONES

INFORME DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

MERCADOS AL 9 DE NOVIEMBRE DE 2009

1 DÓLAR: \$ 20,70 1 PESO ARG.: \$ 5,58 1 REAL: \$ 11,56

MERCADO DE LINIERS

Novillos (esp. a buenos) + 390 k.	0,72-0,98
Novillos (esp. a buenos) - 390 k	0,67-1,05
Vacas buenas	0,74-1,01
Vaquillonas especiales.	0,46-0,89

MERCADO DE CHICAGO

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

MERCADO DE SAN PABLO

Novillos gordos	U\$S	1,58
-----------------	------	------

MERCADO DE PARAGUAY

Novillos gordos	U\$S	1,38
-----------------	------	------

PRECIO EN DÓLARES POR KG. EN PIE

CUEROS LANARES, VACUNOS Y CERDAS

Cotizaciones Contado Piso Barraca Montevideo

CUEROS VACUNOS SECOS: \$ LOS 10 KILOS

Vacunos, al barrer, sanos	NOMINAL
Vacunos, al barrer, maldesechos	NOMINAL

PIELES LANARES: \$ LOS 10 KILOS

3/4 lana arriba lotes generales sanos	160.00 a 180.00
3/4 lana arriba lotes generales maldesechos	16.00 a 18.00

\$ POR UNIDAD

1/4 y 1/2 lana lotes generales sanos	30.00 a 35.00
1/4 y 1/2 lana lotes generales maldesechos	3.00 a 3.50
Troncos y tronquitos lotes grales. sanos	15.00 a 20.00
Troncos y tronq. lotes grales. maldesechos	1,50 a 2.00
Pelados lotes generales sanos	5.00 a 10.00
Pelados lotes generales maldesechos	0.50 a 1.00
Borregos (según altura de la lana) sanos	5.00 a 10.00
Borregos (según altura de la lana) maldesechos	0.50 a 1.00
Corderitos de 1ra. y 2da. cada uno	18.00 a 20.00
Corderitos de 3ra. cada uno	1.80 a 2.00

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

CERDA POR 10 KG.

De vaca, de potro (mezclas)	70.00
-----------------------------	-------

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

GREMIAL DE ELABORADORES DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA ANIMALES

CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS

COTIZACIONES DE INSUMOS

A LA FECHA Y COMPARATIVO CON DOS SEMANAS ANTERIORES

POR KG. (EN \$)	30/10/09	06/11/09	13/11/09
Harina de carne y hueso 50/45	9,50	9,50	9,50
Harina de carne y hueso 40/45	8,20	7,80	7,80
Harina de sangre	12,60	12,60	12,60
Harina de pescado	12,00	12,00	12,00
Sebo granel	14,00	14,00	14,00
Maíz	Ver pizarra de la C.M.P.P.		
Sorgo	Ver pizarra de la C.M.P.P.		
Trigo	Ver pizarra de la C.M.P.P.		

POR TON. (EN U\$S)

Harina de girasol	Ver pizarra de la C.M.P.P.		
Harina de soja	Ver pizarra de la C.M.P.P.		
Afrechillo de trigo	Ver pizarra de la C.M.P.P.		
Afrechillo de arroz	125	125	120
Oleína (granel)	600+IVA	600+IVA	600+IVA

ALIMENTOS BALANCEADOS

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

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

COMENTARIO SOBRE EL MERCADO DE RACIONES: Se comercializan estos alimentos acorde con los precios de la escala respectiva.

PRECIOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Diariamente se pueden consultar los precios de los productos frutícolas y hortícolas a través del teléfono 508 14 88
Es un servicio de la Unidad de Información Comercial del Mercado Modelo

www.mercadomodelo.net

PANORAMA DE LA SEMANA LOCAL, SEGUN LA COMISIÓN DE INFORMACIÓN DE PRECIOS Y COMENTARIOS DE CEREALES Y OLEAGINOSOS DE LA CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS, SEMANA FINALIZADA EL VIERNES 13 DE NOVIEMBRE DE 2009

ALZAS EN EL TRIGO EXPORTACIÓN ZAFRA 2009/10 Y EN EL MAIZ PUESTO EN MONTEVIDEO. BAJAS EN EL AFRECHILLO DE TRIGO Y EN LA SOJA EXPORTACIÓN ZAFRA 2010. EL MAÍZ EXPORTACIÓN PASA A NOMINAL.

TRIGO: Industria: Grado 2, granel, puesto en Molino. Con aptitud panadera. Zafra 2008/2009: **Compradores:** Nominal **Exportación, zafra 2008/09** Grado 2, granel, puesto en puerto de Nueva Palmira: **Compradores:** Nominal **Exportación, zafra 2009/10** Grado 2, granel, puesto en puerto de Nueva Palmira: **Compradores:** U\$S 190/192 la tonelada, pago 10 días de la entrega. **Vendedores:** **Afrechillo de Trigo:** U\$S 110/120 la tonelada, embolsado, a levantar, pago 15/20 días. **Pellets de afrechillo importado:** Nominal.

GIRASOL: Industria: Nominal.

Exportación : Nominal.

HARINA DE GIRASOL: Base proteína 32/33, U\$S 230 la tonelada, a levantar de fábrica en Montevideo, pago 12 días.

SOJA, Industria, puesta en fábrica en Montevideo (Disponible): Nominal.

Exportación, zafra 2009, puesta en Nueva Palmira (Disponible): Nominal.

Exportación, zafra 2010, puesta en Nueva Palmira. **Compradores:** U\$S 335/345 la tonelada, pago 10 días. Entrega mayo 2010 **HARINA DE SOJA:** Profax 46/47, U\$S 420 la tonelada, a levantar de fábrica en Montevideo, pago 7 días.

AVENAS: La Superior: U\$S 320 la tonelada, puesta en destino, pago 15 días. La Buena: U\$S 300 la tonelada, puesta en destino, pago 15 días

ALPISTE (sano, seco y limpio hasta un 5% de cuerpos extraños): Nominal

CEBADA FORRAJERA: La Buena U\$S 100/115 la tonelada, pago 15 días. La Regular: Nominal

FORRAJERAS (a levantar): Se abrieron precios a la Alfalfa Especial: \$ 430 los cien kilos, y a la Mezcla Buena: \$ 230 los cien kilos, ambas con pago 15/20 días. La Alfalfa Común y la Mezcla Especial continúan en carácter de Nomianl.

MAIZ: Puesto en Montevideo, U\$S 165/

PRODUCTOS AGRÍCOLAS - COTIZACIONES EN URUGUAY

PRODUCTO POR TONELADA EN U\$S	VIERNES 06/11/09	VIERNES 13/11/09	PAGO
TRIGO			
Industria - Grado 2, granel, puesto en Molino.			
Con aptitud panadera. Zafra 2008/2009			
Compradores	Nominal	Nominal	-
Exportación, Zafra 2008/09 - Grado 2,			
puesto en Nueva Palmira - Compradores	Nominal	Nominal	-
Exportación, Zafra 2009/10 - Grado 2,			
puesto en Nueva Palmira - Compradores	190	190/192	10 días
Vendedores	-	-	-
Afrechillo de Trigo	120	110/120	15/20 días
Pellets de Afrechillo importado puesto en establecimiento	Nominal	Nominal	-
MAIZ			
Puesto en Montevideo	165/175	165/180	15 días
Exportación, puesto en Nueva Palmira (Compradores)	150	Nominal	-
SORGO (sano, seco y limpio puesto en Montevideo)	100/115	100/115	15 días
AVENA			
Superior	320	320	15 días
Buena	300	300	15 días
ALPISTE (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	Nominal	Nominal	-
CEBADA - Puesta en Montevideo			
Forrajera Buena	100/115	100/115	15 días
Forrajera Regular	Nominal	Nominal	-
GIRASOL			
Industria - Puesto en en Montevideo	Nominal	Nominal	-
Exportación - Puesto en Nueva Palmira	Nominal	Nominal	-
Harina de girasol - Base 32/33	230	230	12 días
SOJA			
Industria - Puesta en Montevideo (disponible)	Nominal	Nominal	-
Exportación - Zafra 2009 - Puesta en Nueva Palmira,			
(disponible) - Compradores	Nominal	Nominal	-
Exportación - Zafra 2010 - Puesta en Nueva Palmira,			
Entrega mayo 2010 - Compradores	335/350	335/345	10 días
Harina de soja	420	420	7 días
PRODUCTO POR 100 KILOS EN \$			
ALFALFA - A levantar			
Especial	430	430	15/20 días
Común	Nominal	Nominal	-
MEZCLA - A levantar			
Especial	Nominal	Nominal	-
Buena	230	230	15/20 días

Fuente: Cámara Mercantil de Productos del País

180 la tonelada, pago 15 días.

Exportación: Puesto en Nueva Palmira: Nominal

SORGO : Sano, seco y limpio puesto en Montevideo U\$S 100/115 la tonelada, pago 15 días.

MOLINO SAN SALVADOR

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

MOLINO FLORIDA S.A.

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

MOLINO RIO URUGUAY S.A.

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

MOLINO NUEVA PALMIRA S.A.

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

NIDERA URUGUAYA S.A.

Exportadores de cereales
Oleaginosos y Subproductos

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

BARRACA GONZALEZ LAMELA

CEREALES - FORRAJES - RACIONES

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

LANASUR S.A.

Industrializadora de Lanas
Uruguayas S.A.

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

LANAS TRINIDAD S.A.

Exportación Lana Peinada

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

LAVADERO DE LANAS BLENGIO S.A.

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

THOMAS MORTON S.A.

Exportaciones de Lanas
Importación - Representaciones

César Díaz 1208 Tel.: 924 4158 /
924 5837
Fax: 924 4110
E. Mail: tmorton@adinet.com.uy

ZAMBRANO Y CÍA.

Consignatarios de Lanas
Negocios Rurales
Cuareim 1877

Tels. 924 8994 - FAX: 924 4775
www.zambrano.com.uy

ENGRAW EXPORT E IMPORT Co.S.A.

Exportación y Peinaduría
de Lana

Julio César 1085
Tels.: 6289768 - 6222191
Fax: 2150191
E mail: engraw@engraw.com.uy

URIMPEX S.A.

Fundada en 1947

MIEL DEL URUGUAY

Exportación - Envasado
Compra-Venta de:

MIEL - CERA - PROPOLEOS
POLEN - REINAS
Gral. Pacheco 1123/25 - Tel.:
924 3249 - Fax: 924 3275
Tel. gratuito: 0800 1885
E.mail: urimpex@adinet.com.uy

MONTELAN

Scoured wool since 1959

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

MANTAS
DE LANA



MYRIN S.A.

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

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

Camino Durán 4200 esq. Cnel. Raíz. - Tel.: (02)3239000
e-mail: myrin@netgate.com.uy

Luis Eduardo Dudgion Zaquieri

IMPORTACION - EXPORTACION - TRANSITO

Oficina Central
Rambla 25 de Agosto 315 - Oficina 201
Montevideo
Teléfonos: 916 2900 - 916 3121 - 915 6991
Fax: 916 2044
Contacto: Sr. Andrés Patrón
Sacusal Fray Bentos
Argentina 3240
Fray Bentos
Teléfono: (0562) 5060
Contacto: Sr. Martín Amegual
e-mail: ldudgion@busdudgion.com.uy

FS&A

FERNANDEZ SECCO & ASOCIADOS

MARCAS Y PATENTES

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

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

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