

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

# CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

NUESTRA MISIÓN ES PROMOVER LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL



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

## Conferencia en la Cámara Mercantil de Productos del País

El martes 20 de octubre de 2009 se realizó una Conferencia sobre: "La respuesta de política de los Estados Unidos frente a la crisis económico financiera internacional", disertando la Encargada de Negocios de la Embajada de los EEUU, Sra. Robin Matthewman.



**6/NOVIEMBRE/2009**

### Solicitud a los lectores

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

En la foto, acompañan a la Sra. Matthewman: el Embajador de México, Sr. Casio Luiselli, el Embajador de Israel, Sr. Dori Goren y el Presidente de la Cámara Mercantil de Productos del País, Sr. Christian Bolz.

## Dos disertaciones se presentaron en la Cámara Mercantil de Productos del País



El miércoles 21 de octubre de 2009 se realizó una importante Jornada en la cual disertaron, en primer lugar, el Jefe de Delegación de la Comisión Europea en Uruguay y Paraguay, Embajador Geoffrey Barrett sobre: "La Unión Europea y el Cambio Climático". Seguidamente el Ing. Walter Oyhantçabal de OPYPA- MGAP, disertó sobre: "Los impactos del Cambio Climático en el Sector Agropecuario y las Posibles Acciones de Respuesta". En la foto están acompañados al inicio del evento por el Gerente General de la CMPP, Cr. Gonzalo González Piedras.

● **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

● **INFORMACIÓN GENERAL**



# TCA falla a favor de Liga de Defensa Comercial

BCU deberá brindar a LIDECO acceso a los datos incorporados en la Central de Riesgos

Con fecha 20/08/2009 el Tribunal de lo Contencioso Administrativo dictó la Sentencia 445/2009, amparando la demanda y en su mérito, anulando el acto administrativo implícito impugnado.

## Promoción de la demanda

Liga de Defensa Comercial promovió la acción de nulidad sobre la denegatoria ficta emanada del Banco Central del Uruguay por no hacer lugar a la petición presentada para acceder a

una información considerada absolutamente necesaria para ampliar la transparencia y la fluidez de las negociaciones del mercado.

En esencia, LIDECO, solicitó el acceso a los siguientes datos incorporados a la Central de Riesgos del Banco Central del Uruguay (en adelante CR-BCU): Identificación del deudor, Cédula de Identidad o Número de R.U.T., Sector de Actividad Primario, Importe total de lo adeudado y Calificación de cada riesgo. Esta información, es considerada preponderante a los efectos de la toma de decisiones futuras por ser una fuente veraz y eficaz proveniente del

Estado.

Recordamos en nuestra gestión, que el art. 107 de la Ley 16.002, impone a los organismos estatales el deber de proporcionarle a Liga de Defensa Comercial, la información que se le requiera para el cumplimiento de sus cometidos de defensa del crédito, del consumo y de la lealtad y corrección comercial.

## Posición del BCU

En su contestación, el Banco Central argumentó que la Central de Riesgos consiste en la recepción de información o datos de las diferentes Instituciones de Intermediación Financiera, respecto de los deudores del sistema, siendo los titulares de la información las propias entidades, hecho este último que impediría la difusión de la información.

## Decisión del Tribunal

El TCA entendió que la información que se encuentra en la Central de Riesgos "tiene como fin principal recopilar información sobre el perfil de las personas y empresas deudoras en el sistema bancario. Se trata, en esencia, de una base de datos destinada a proporcionar la mayor certeza a los operadores bancarios respecto de las posibilidades de realizar los créditos circulantes en el sistema, estableciendo el rango de riesgo. Y si bien se puede decir que es de principio la reserva sobre esa información, la legislación vigente al tiempo de formularse la petición, permitía a la demandada brindar la información que se le solicitara, sin que en ello estuviere involucrado el secreto bancario".

El Tribunal examinó la normativa competente, entendiendo que no existen cortapisas legales que obsten brindar la información requerida por nuestra Institución, entendiendo como correcta la posición esgrimida por LIDECO con el alcance del Art. 107 de la Ley 16.002.

Con posterioridad a la petición, fueron sancionadas dos leyes inherentes a los Bancos de Datos, en primer lugar la 17.838, que después fue sustituida por la actual número 18.331. Sin embargo, entendió el Tribunal de lo Contencioso Administrativo, que atendiendo al artículo 3, literal C, sus normas no se aplican a "...las bases de datos creadas y reguladas por leyes especiales".

Por tanto, "En mérito al principio de especialidad, entiende el Tribunal que en el caso sometido a decisión deben privar las normas que regulan específicamente la materia relativa a la información a que puede acceder la actora por su condición gremial, en defensa de la transparencia de las relaciones comerciales."

*Liga de Defensa Comercial*



Producción - Comercio - Exportación  
Agroindustrias del Uruguay

## LLAMADO A INTERESADOS

**1. Objeto:** Arrendamiento del local sito en la Avda. Gral. Rondeau 1928, propiedad de la CMPP. Superficie 927 mts<sup>2</sup>; más entrepiso de aprox. 140 mts<sup>2</sup>.

**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.

INFORMACIÓN GENERAL

Impuestos y economía española

LA FISCALIDAD DE LA CRISIS y LA CRISIS FISCAL

....Las políticas fiscales deben garantizar la suficiencia del sector público y la equidad en el reparto de las cargas. Así debe ser la política fiscal genéricamente: suficiente y equitativa. Además, debe ayudar al crecimiento de la economía y, por ello, ser una herramienta anticíclica. Esto en cuanto a la política recaudatoria. Y en cuanto a la de gasto, también debe seguir los mismos objetivos....

La actual crisis económica es más severa, más duradera y más dura de roer que lo que todos deseáramos y algunos pronosticaron. Todo el mundo va a verse afectado de una u otra forma y cualquier decisión de las administraciones será polémica y alguna podría ser letal, al menos en términos electorales, ya lo peor en términos económicos. Esto explica, y para alguien puede justificar, decisiones de orientación errática o incluso contradictoria, pero que son fruto de valoraciones y de decisiones anteriores y, no pocas, rectificaciones encubiertas.

Ahora, que casi todos parecen reconocer que España está bastante mal situada aprovechar, cuando sea, el cambio de ciclo de la economía mundial y ya no abundan los videntes de "brotes verdes", es cuando comienzan a aparecer en escena los temidos riesgos políticos de la gestión de una crisis, sin embargo predecible, hace, como poco, dos años. Y los gobiernos deben estar advertidos de que en estos momentos la oposición suele ser resistente al "codo con codo" y que puede brillar por su ausencia el ansiado compromiso de otros antiguos compañeros de viaje. Hay facilidad para ir en el carro del triunfo y no tanta para compartir la función de los bueyes.

Cuando algunos anunciaban crisis otros les caracterizaban de catastrofistas o de peores cosas, y se contraatacaba con la afirmación de la potencia de la economía nacional. Cuando, hace justo un año, cayó uno de los buques insignias de la economía financiera, Lehman Brothers, quedó establecido que nos enfrentábamos a la mayor crisis financiera desde la llamada "Gran Depresión". Y aquí se comenzó también, sin aceptarse por el Gobierno que hubiese crisis, a tomar decisiones como si se reconociese que había crisis y grave.

Para mucha gente, yo entre esa gente, en España era predecible la crisis porque nuestro ostentoso y largo ciclo de crecimiento tenía los pies de barro, ya que se basaba en la insostenible elevación del precio de un bien de primera necesidad, la vivienda, y en la capacidad de endeudamiento de las familias. Era una burbuja. Ningún Gobierno - se dice - pincha una burbuja, pero, y esto es más grave, los nuestros han contribuido a inflarla, con políticas fiscales claramente pro cíclicas. Quizás las medidas fiscales que ahora se anuncian sean reactivas a aquellas y sus consecuencias. Y, quizás también, sean desgraciadamente pro cíclica. Al grave endeudamiento de las familias españolas -150 por ciento de su renta- se añaden otros

endeudamientos y los "problemas del sector financiero". Como consecuencia de que nuestro crecimiento se basaba esencialmente en la demanda interna, nuestro déficit exterior denota nuestra escasa musculatura para competir y un segundo y grave endeudamiento.

El tercer endeudamiento es el de las Administraciones públicas, sobre todo el de las mal llamadas "periféricas", porque son centrales en el gasto y, a veces, en el evidente despilfarro. Y el "problema" del sector financiero, en cuyo auxilio ha tenido que correr el Gobierno, es debido a su desmedida afición a la concesión de crédito hipotecario, no modesta contribución al tamaño de la burbuja, cuyo estallido ha retribuido al sector con el incremento de los impagos a causa del empobrecimiento generado por el aumento desbocado del paro.

La economía o "ciencia humilde", como algún bienintencionado la ha llamado, les recuerda a los políticos y ciudadanos que los recursos son, por naturaleza, limitados y el olvido de esta sencilla evidencia trae difíciles digestiones. A la gente no le gustan los impuestos y los políticos suelen prometer "rebajas fiscales". La subida ahora anunciada, aunque poco precisada, era tan predecible y dolorosa como la crisis económica. La dura realidad - no hay recursos - ha pinchado también la otra burbuja: la inflación de expectativas.

Las políticas fiscales deben garantizar la suficiencia del sector público y la equidad en el reparto de las cargas. Así debe ser la política fiscal genéricamente: suficiente y equitativa. Además, debe ayudar al crecimiento de la economía y, por ello, ser una herramienta anticíclica. Esto en cuanto a la política recaudatoria. Y en cuanto a la de gasto, también debe seguir los mismos objetivos. Por ello las rebajas anteriores no me convencieron. No se veía muy necesario estimular el consumo en el momento de mayor pujanza, impulsado además por tipos de interés negativos. No me pareció justificada la secuencia de rebajas del IRPF ni la de los famosos 400 euros. Debería haberse dado otro destino al gasto fiscal ocasionado por el llamado "cheque-bebé". Estas operaciones acabarán deshaciéndose justamente cuando el ciclo bajo parecería demandar apoyo a las familias. Paradojas que, sin duda, hallarán justificación. Se anuncia un aumento de la imposición al consumo, con un ambicioso objetivo recaudatorio. 15.000 millones de euros, 1,5 puntos porcentuales del PIB pivotando fundamentalmente sobre el

IVA y los llamados impuestos especiales -tabaco, alcohol y carburantes-. Para los partidarios de gravar la renta personal, algunos, proclives miembros del Gobierno, una decepción. Para las economías débiles, una sobrecarga. Para la justicia en el reparto de cargas, un retroceso, ya que las rentas bajas van casi íntegramente al consumo. Pero para poner coto al abultado déficit de las Administraciones, algo lógico, si creen que no se debe o no se puede contener el gasto público. Entre éstos parece estar el Gobierno llamado central, quizás por la predicada voluntad de "no recortar derechos" o quizás por la mera aceptación de su impotencia para contener el déficit de las Administraciones autonómicas y locales.

Este movimiento en política fiscal puede, como los anteriores, ser pro cíclico, esto es, reforzar el carácter del ciclo, no por su efecto, sino por el momento económico en que operará. Y por ello el Gobierno ha sido advertido de que quizás debería esperar "un poco" -al inicio de nuestra recuperación, no de la de los otros- para tomar la medida. Creo que con buen criterio e intención los mismos aconsejan mayor disciplina en el gasto público, sobre todo exigible, por corresponsabilidad fiscal a las Administraciones periféricas. A estas alturas, el Gobierno sabe que nuestra salida de la crisis va a ser más tardía y puede serlo aún más y más dolorosa con la pesada mochila de un déficit público fortísimo y una tasa de paro también récord.

Para acertar en la difícil elección del camino, hacen falta compañeros de viaje, acuerdos en el diagnóstico y compromisos para sufrir juntos el coste de las terapias. Esto no se compone en dos días, y han pasado bastantes desaprovechados. También, traer algunas lecciones aprendidas. Al partido, y este es de cuidado, venir entrenado. Casi todo está inventado. A las vacas gordas suceden las flacas, y gusta más lo bueno que lo malo. La solidaridad escasea y la avaricia abunda. No conviene gastar más que lo que se tiene y dejar deudas a los herederos suele sólo aplazar la bronca. Más vale prevenir que curar.

Repetir lo obvio es necesario, tedioso y puede ser tildado de ridículo, pero ha servido para que muchas generaciones aprendieran a multiplicar.

José María Fidalgo  
Ex secretario general de CC.OO.

Fuente: LA TERCERA

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: Noviembre 11, 12 y 13 - Diciembre 8, 9 y 10

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

Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios del Uruguay

LANA

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

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

INFORME DEL MERCADO LANERO

**PLAZA:** Si bien el mercado exterior en este período mostró una leve mejoría, en la plaza local se han realizado pocas operaciones pasando algunas categorías a Nominales. Para las Lanas Corriedale los precios se situaron en el entorno de U\$S 21,00 a U\$S 22,00 y algún lote de Lana Merino de 21 a 22 micras se comercializó en el eje de U\$S 42.

EXTERIOR.

**AUSTRALIA.** En los remates que se efectuaron esta semana en los centros de Sydney, Melbourne y Fremantle, el mercado cambió de tendencia y comenzó a recuperarse ante un buen nivel de demanda y una buena competencia comercial entre los diferentes sectores del comercio. Todas las categorías de lana para peinar registraron aumentos en sus cotizaciones, a excepción de los vellones de 25 micras, que nominalmente bajaron 0,8%. Los aumentos de los demás micronajes, se ubicaron entre 0,6% (26 micras) y 4,3% (18,5 micras).

La oferta totalizó la cantidad de 45.597 fardos, de los cuales la demanda adquirió el 92,9% del total ofrecido.

En un marco de cierta volatilidad, durante la última semana, el dólar australiano se apreció 1,2% frente al dólar americano, 0,3% en relación al Euro y 1,3% frente al Yen.

La semana próxima continuarán los remates. Los mismos se desarrollarán

en las tres regiones durante los días 11 y 12 de noviembre. Para dichas jornadas, hay un total de 48.100 fardos inscriptos en los catálogos.

**NUEVA ZELANDA.** La oferta de esta semana en el remate que se efectuó en el centro de Napier estuvo compuesta mayoritariamente por lanas gruesas y súper gruesas. La demanda por ese tipo de lanas fue muy buena y provocó que los precios se tonificaran. Según NZWSIL, respecto a las últimas referencias, se observó que en dólares americanos, los valores de los vellones de más de 33 micras subieron entre 1,6% y 4,2%.

La oferta totalizó la cantidad de 7.500 fardos, de los cuales se vendió el 90,0%. Hubo una fuerte competencia comercial entre las industrias australianas, Medio Oriente, India y China. La moneda local, se valorizó 0,7% en relación al dólar estadounidense, pero se depreció 0,3% frente al Euro.

En Napier y Christchurch, el 19 de noviembre continuarán las ventas. Para dicha oportunidad se estima que la oferta será de 24.000 fardos.

**SUDAFRICA.** En el remate que se efectuó esta semana en el Centro de Port Elizabeth, el mercado sudafricano registró tendencia al alza en los valores, ante un buen nivel de demanda. Según Cape Wools, el Indicador de Mercado Merino subió 89 centavos de Rand (1,5%), respecto al remate anterior, situándose en el nivel de 6.080 y alcanzando el nivel más alto de la actual zafra a la fecha y de toda la anterior. En dólares americanos, dicho indicador subió 8 centavos, (1,0%) al ubicarse en 789 centavos por kilo base limpia. Las cotizaciones de todas las categorías de lana para peinar en la moneda estadounidense subieron. Los aumentos se ubicaron entre 0,4% (21 micras) y 4,5% (22 micras).

La oferta totalizó la cantidad de 9.665 fardos, de los cuales se vendió el 96,9%. El Rand, se desvalorizó 0,4% respecto al dólar norteamericano y 0,1% frente al Euro. La semana próxima continuarán las ventas, estimándose que la oferta totalizará la cantidad de 9.000 fardos.

Exterior: Fuente SUL

ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

HACIENDAS

SEMANA DEL 1 AL 7 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	1,16	1,15	2,17	2,16
VACAS GORDAS-Razas carniceras	0,98	0,97	1,99	1,98
VAQUILLONAS GORDAS	1,06	1,05	2,06	2,04
INDUSTRIA - COTIZ. PROMEDIO, FLETE A CARGO VENDEDOR				
TOROS Y NOVILLOS	0,91	0,92	1,60	1,60
VACAS MANUFACTURA	0,68	0,71	1,48	1,48
CONSERVA	0,48	0,50	1,30	1,32
OVINOS GORDOS				
CORDEROS	S/C	S/C	2,30	2,32
CORDERO PESADO	S/C	S/C	2,46	2,49
BORREGOS	S/C	S/C	2,39	2,42
CAPONES	S/C	S/C	2,18	2,18
OVEJAS	S/C	S/C	2,07	2,08

COMENTARIO:

**Vacunos:** Con disminución en el volumen de la faena, entradas diferidas.

**Lanares:** Mercado equilibrado con oferta pretenciosa.

**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 1 AL 7 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	1,05-1,15	1,07-1,20
Novillos	más 360	U\$S/kilo	1,05-1,10	1,05-1,15
Terneras	hasta 160	U\$S/kilo	0,90-1,00	0,90-0,95
Terneras	160 a 200	U\$S/kilo	0,90-1,00	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 internada		U\$S/kilo	0,80-0,90	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 equilibrado con oferta pretenciosa.

**INFORME DE LA ASOCIACIÓN  
DE CONSIGNATARIOS DE GANADO**
**MERCADOS AL 3 DE NOVIEMBRE DE 2009**

1 DÓLAR: \$ 20,82    1 PESO ARG.: \$ 5,51    1 REAL: \$ 11,56

**MERCADO DE LINIERS**

Novillos (esp. a buenos) + 390 k.	0,71-0,98
Novillos (esp. a buenos) - 390 k	0,50-0,99
Vacas buenas	0,41-0,82
Vaquillonas especiales.	0,83-0,95

**MERCADO DE CHICAGO**

Novillos gordos	U\$S	1,91
-----------------	------	------

**MERCADO DE SAN PABLO**

Novillos gordos	U\$S	1,50
-----------------	------	------

**MERCADO DE PARAGUAY**

Novillos gordos	U\$S	1,37
-----------------	------	------

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 \$)	23/10/09	30/10/09	06/11/09
Harina de carne y hueso 50/45	10,30	9,50	9,50
Harina de carne y hueso 40/45	8,20	8,20	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	135	125	125
Oleína (granel)	600+IVA	600+IVA	600+IVA

**ALIMENTOS BALANCEADOS**

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

INICIADOR PARRILLERO.	U\$S	0.368
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](http://www.mercadomodelo.net)

PANORAMA DE LA SEMANA LOCAL, SEGUN LA COMISIÓN DE INFORMACIÓN DE PRECIOS Y COMENTARIOS DE CEREALES Y OLEAGINOSOS DE LA CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS, SEMANA FINALIZADA EL VIERNES 6 DE NOVIEMBRE DE 2009

**ALZAS EN EL MAIZ, SORGO Y SOJA EXPORTACIÓN ZAFRA 2010. BAJA EN LA HARINA DE SOJA. SE ABRIERON PRECIOS A LA ALFALFA ESPECIAL Y A LA MEZCLA BUENA**

**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 la tonelada, pago 10 días de la entrega. **Vendedores:** **Afrechillo de Trigo:** U\$S 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 335/350 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 30/10/09	VIERNES 06/11/09	PAGO
<b>TRIGO</b>			
<b>Industria - Grado 2, granel, puesto en Molino.</b>			
Con aptitud panadera. Zafra 2008/2009			
Compradores	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación, Zafra 2008/09 - Grado 2,</b>			
puesto en Nueva Palmira - Compradores	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación, Zafra 2009/10 - Grado 2,</b>			
puesto en Nueva Palmira - Compradores	190	190	10 días
Vendedores	200	-	-
<b>Afrechillo de Trigo</b>	120	120	15/20 días
<b>Pellets de Afrechillo importado puesto en establecimiento</b>	Nominal	Nominal	-
<b>MAIZ</b>			
Puesto en Montevideo	160/165	165/175	15 días
<b>Exportación, puesto en Nueva Palmira (Compradores)</b>	150	150	Contado
<b>SORGO (sano, seco y limpio puesto en Montevideo)</b>			
	100/110	100/115	15 días
<b>AVENA</b>			
Superior	320	320	15 días
Buena	300	300	15 días
<b>ALPISTE (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)</b>	Nominal	Nominal	-
<b>CEBADA - Puesta en Montevideo</b>			
Forrajera Buena	100/115	100/115	15 días
Forrajera Regular	Nominal	Nominal	-
<b>GIRASOL</b>			
<b>Industria - Puesto en en Montevideo</b>	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación - Puesto en Nueva Palmira</b>	Nominal	Nominal	-
<b>Harina de girasol - Base 32/33</b>	230	230	12 días
<b>SOJA</b>			
<b>Industria - Puesta en Montevideo (disponible)</b>	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación - Zafra 2009 - Puesta en Nueva Palmira,</b>			
(disponible) - Compradores	Nominal	Nominal	-
<b>Exportación - Zafra 2010 - Puesta en Nueva Palmira,</b>			
Entrega mayo 2010 - Compradores	335	335/350	10 días
<b>Harina de soja</b>	425	420	7 días
<b>PRODUCTO POR 100 KILOS EN \$</b>			
<b>ALFALFA - A levantar</b>			
Especial	Nominal	430	15/20 días
Común	Nominal	Nominal	-
<b>MEZCLA - A levantar</b>			
Especial	Nominal	Nominal	-
Buena	Nominal	230	15/20 días

Fuente: Cámara Mercantil de Productos del País

175 la tonelada, pago 15 días. **Exportación:** Puesto en Nueva Palmira: Compradores: U\$S 150 la tonelada, pago contado.

**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

## **NIDERA URUGUAYA S.A.**

*Exportadores de cereales  
Oleaginosos y Subproductos*

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

## **BARRACA GONZALEZ LAMELA**

**CEREALES - FORRAJES - RACIONES**

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

## **MOLINO NUEVA PALMIRA S.A.**

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

## **LANAS TRINIDAD S.A.**

*Exportación Lana Peinada*

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

## **LANASUR S.A.**

**Industrializadora de Lanas Uruguayas S.A.**

*Elaboración y Exportación de TOPS, NOILS Y SUBPRODUCTOS*

Camino Vecinal 5620, 12400 Montevideo  
Casilla de Correo 807 - Tels.: (598-2)222 31 21\* - Fax: (598-2)222 31 39  
E.mail: lanasur@lanasur.com.uy

## **LAVADERO DE LANAS BLENGIO S.A.**

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

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

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

## **ZAMBRANO Y CÍA.**

**Consignatarios de Lanas  
Negocios Rurales**

Cuareim 1877  
Tels. 924 8994 - FAX: 924 4775  
www.zambrano.com.uy

## **ENGRAW EXPORT E IMPORT Co.S.A.**

**Exportación y Peinaduría de Lana**

Julio César 1085

Tels.: 6289768 - 6222191 Fax: 2150191

E mail: engraw@engraw.com.uy

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

**CONVENCION 1343, escritorio 1103**

**Telefax 901 89 68**

Horario:  
de lunes a viernes de 13.00 a 18.00

## **SEÑOR PRODUCTOR LANERO**

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

**INFORMESE Y SOLICITE  
ASESORAMIENTO**



**SECRETARIADO  
URUGUAYO  
DE LA LANA**

# URIMPEX S.A. Fundada en 1947

## MIEL DEL URUGUAY

Exportación - Envasado - Compra-Venta de:

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

Gral. Pacheco 1123/25 - Tel.: 924 3249 - Fax: 924 3275

Tel. gratuito: 0800 1885

E.mail: urimpex@adinet.com.uy

# MONTELAN

Scoured wool since 1959

montelan@montelan.com

www.montelan.com

Teléfono: 309 28 90

MANTAS  
DE LANA



## AMPLIOS SALONES

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

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

## MYRIN S.A.

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

PLANTA DE SECADO Y PRELIMPIEZA PARA 60 TONS/HORA  
ACONDICIONAMOS Y ALMACENAMOS LOTES DESDE 300 TN  
RECIBIMOS EN CAMIÓN Y POR AFE - LLENADO DE CONTENEDORES  
CON GRANELES - SERVICIO INTEGRAL HASTA BODEGA DEL BARCO  
Camino Durán 4200 esq. Cnel. Raíz. - Tel.: (02)3239000  
e-mail: myrin@netgate.com.uy

### Convenios en ejecución para empresas asociadas:

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



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

ENTIDAD GREMIAL DE EMPLEADORES

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

Depósito Legal 31617 - ISSN - 0797 - 3292

**Luis Eduardo Dudgeon Zaquieri**

IMPORTACION - EXPORTACION - TRANSITO

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

# FS&A

## FERNANDEZ SECCO & ASOCIADOS

MARCAS Y PATENTES

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

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

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





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 valuar 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.)