



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

1º de diciembre de 2017

LA EMPRESA FAMILIAR Y LA INNOVACIÓN NUEVOS NEGOCIOS

Dra. Andrea Delucchi
adelucchi@dlc.com.uy

La palabra “innovación” generalmente no es asociada a las Empresas Familiares (EF); más bien todo lo contrario, es frecuente que una característica típica de este tipo de sociedades sea las resistencias a aceptar los retos y desafíos de la innovación.

Sin embargo a nivel mundial, esto se está intentando revertir. Se pretende demostrar que si una medida es implementada teniendo presente el “ciclo de vida de la innovación” y con determinadas precauciones, es realmente una diferencia frente a las empresas que no se adaptan a las nuevas circunstancias.

El “ciclo de vida de la innovación” lo podemos diferenciar en tres etapas: a) riesgo de aceptación; b) explotación e inicio de implementación y c) transformación.

La primer etapa, riesgo de aceptación; a) es la que exige de parte de quien presenta la propuesta o proyecto un convencimiento de los aportes concretos de la herramienta que propone. Debe lograr transmitirlo y convencer a quienes en definitiva gobiernan la EF. En esta instancia, se enfrentan dificultades reales pero también las de tipo “generacional” que muchas veces vienen sustentadas por visiones del fundador que se han transmitido durante muchos años. Es un primer gran desafío.

En la etapa b); explotación e inicio de implementación son las pruebas efectivas de la propuesta. Es posible que los “detractores” iniciales intenten incluso “boicotear” el instrumento, sin tomar conciencia que esta actitud puede ser contraria a sus propios intereses. Juegan aquí personalidades que difieren en relación a tolerar una mayor adversidad al riesgo, con edades y visiones diversas. Es una etapa crítica, donde realmente el “seguro” no existe y será necesario una atención permanente.

Si la EF logra superar la segunda etapa; la c) transformación será la que ofrezca mayores estímulos y crecimientos a la EF. Cuando referimos a crecimiento, no estamos pensando en ganancias económicas inmediatas ni identificables en forma inmediata; pueden ser incluso pequeñas y paulatinas transformaciones que significarán la aplicación de innovaciones que pueden ser de mayor o menor grado.

Este proceso, que culmina con la incorporación de medidas innovadoras en la EF debe ser considerado en todas las empresas; el riesgo de no tener presente esta característica es mayor que el hecho de considerar el posible fracaso de alguna medida.

>>



UruguayNatural

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

Una empresa que no hace el intento, que no considera el mundo en que vivimos, lo que “sucede” a nivel mundial con su actividad, tendrá su fecha de vencimiento con mayor premura.

La globalización, la comunicación y la velocidad de los cambios hacen que los negocios deban estar “atentos”, adaptándose y teniendo presente que dogmas de hoy son incertidumbres del mañana.

El proceso para lograr implementar una medida de innovación, puede resumirse de la siguiente forma: el gobierno de la EF debe definir un estrategia en este punto que considere especialmente la sostenibilidad en si mismo de la propuesta y tenga claro cual es la creación de valor para todos los stakeholders; la dirección por otro lado, debe diseñar los planes de acción con resultados concretos; y finalmente el nivel de gestión es el responsable de implementarlo.

Es importante destacar que estos conceptos son aplicables a todo tipo de empresa; pequeñas, medianas y grandes. El concepto de innovación puede referir a grandes propuestas, con un aporte económico muy importante pero también refiere a pequeñas decisiones con aportes menores; todas tienen en común que el objetivo es acompañar los tiempos, adaptar las metas a nuevas realidades y estar en permanente observación del negocio en si; reiteramos estas afirmaciones son válidas para todo negocio. La máxima sería estar siempre atento a como funciona nuestro negocio, las proyecciones, los cumplimientos de metas y como es la evolución del negocio a nivel nacional, regional e incluso mundial. En pocas palabras, estar informado hoy es de los requisitos imprescindibles para todo empresario.

En la tarea de coordinar procesos de Protocolo Familiar,

este ítem no ha sido ajeno. La innovación de la mano de la posibilidad de otorgar herramientas que amplíen y brinden incluso nuevos negocios para la EF es un objetivo cada vez más frecuente. En el documento de Protocolo, se establecen pautas y mecanismos que permiten y facilitan – incluyendo a las generaciones más jóvenes- la posibilidad que puedan hacer sus planteos, que puedan hacer propuestas. Obviamente que este sistema debe diseñarse con los lineamientos de cada familia, teniendo la precaución de limitar los riesgos pero facilitando la innovación “dentro” de la EF y no “obligando” a que la misma se ofrezca en otro ámbito. La experiencia ha dejado en claro que si no se dan posibilidades en la interna; los beneficios terminan en manos de terceros.

Recordemos que el ciclo de vida de las empresas puede definirse de acuerdo a las siguientes etapas: i) creación; ii) crecimiento iii) madurez y iv) en esta etapa, las posibilidades se resumen en tres: transformarse, morir o la venta. Nuestra apuesta es a la transformación. Esa transformación pueden ser menor o mayor; pero es necesaria. Es posible también hacer un paralelismo con la propia visión del ciclo de vida del empresario: i) es el fundador; ii) es quien desarrolla y gestiona el negocio y iii) es el propietario. Si no tenemos la precaución de considerar estos “ciclos” en nuestras decisiones seguramente cometamos errores que hubiéramos podido evitar.

En definitiva, lo que se pretende con estas líneas es colaborar en la toma de consciencia sobre la necesidad de innovar y permitir la implementación consciente de medidas innovadoras. Estas iniciativas deben canalizarse en forma ordenada y con mucha precaución, pero realmente han permitido sobrevivir EF con giros comerciales y negocios que de otra forma hubieran sucumbido en el intento. Si se logra manejar el equilibrio entre los valores tradicionales y la innovación adaptativa; gran parte del éxito será posible.

ZAMBRANO Y CÍA.

Consignatarios de Lanas
Negocios Rurales

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

NIDERA URUGUAYA S.A.

*Exportadores de cereales
Oleaginosos y Subproductos*

Rbla. 25 de Agosto de 1825 N° 440 - P.1º
Teléfonos: 2916 02 79 - 2916 02 88
Fax: 2916 28 81

OBLIGACIONES Y REQUERIMIENTOS FINANCIEROS PARA LOS CLUBES DE FÚTBOL

Las instituciones deportivas tendrán nuevos requerimientos de información financiera exigidos por el Estado y por la Asociación Uruguaya de Fútbol

Por Darío Andrioli (*)

El decreto 268/17 del mes de setiembre reglamenta un decreto-ley de 1980 y considera las situaciones conocidas de adquisición de derechos sobre futbolistas por parte de contratistas y también las regulaciones establecidas por FIFA a nivel del fútbol mundial.

La norma reglamentaria prohíbe todas las cesiones de los derechos económicos de transferencia de deportistas a favor de personas físicas o a instituciones sin personería jurídica. Los derechos económicos refieren al valor del pase del jugador, es diferente al derecho federativo relacionado al derecho de un club para que un jugador pueda defenderlo en una competencia y a los derechos de imagen del jugador, que puede utilizarlo personalmente el deportista o cederlo a instituciones o terceros.

El decreto prevé sanciones económicas para las personas físicas intervinientes de hasta US\$ 130.000 y las fe-

deraciones deportivas, en caso de incumplimientos, podrán sancionar administrativamente a las instituciones, e inclusive desafiliarlas.

Además se establecen nuevas obligaciones para los clubes respecto a los pases de jugadores y a la presentación de estados financieros.

Los clubes, previo a realizar la transferencia de un jugador deberán presentar ante la Secretaría Nacional del Deporte una declaración jurada con los detalles de la operación. La información debe comprender, además de los datos del deportista, si es transferencia definitiva o a préstamo, el porcentaje de traspaso, los clubes de origen y destino, datos de los intermediarios intervinientes, el monto de la transacción y la forma de pago acordada, con datos de las cuentas bancarias.

Además, el decreto obliga a los clubes

profesionales a registrar anualmente en la Secretaría de Deporte sus balances dentro de los 90 días de aprobados por la Asamblea Ordinaria correspondiente. Los estados financieros permitirán verificar las declaraciones de las transferencias con el movimiento de fondos registrado.

Licencias para competir

El reglamento de concesión de licencias para clubes profesionales fue aprobado por la AUF, ente rector del fútbol de nuestro país, a requerimiento de FIFA.

La licencia anual para jugar localmente en primera división regirá desde 2019, mientras que la licencia para jugar las Copas Libertadores y Sudamericana será desde 2018.

Se establecen varias exigencias para ob- >>

(*) Director de **CARLE & ANDRIOLI Contadores Públicos**, firma miembro independiente de Geneva Group International

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



tener la licencia como requerimiento de infraestructura deportiva, programas de desarrollo juvenil, médicos, nutricionista, psicólogo, Gerente General y Responsable de Finanzas y Marketing.

También se incluyen requisitos financieros como presentar información contable y presupuestos anuales.

La información contable debe comprender los estados de situación financiera y de resultados según normas profesionales, con notas informando sobre el propietario final del club, quien ejerce el control y las operaciones con entidades vinculadas. Además, los estados financieros deberán contar con informe de auditoría.

También deberán elaborar y presentar un presupuesto anual con el debido respaldo.

Profesionalización de la gestión

Además de converger a normas establecidas a nivel internacional por FIFA, las nuevas disposiciones buscan mejorar la capacidad económica y financiera de los clubes de fútbol, que presentan dificultades en varios casos.

Además tiene como objetivo aumentar la transparencia y credibilidad de las instituciones deportivas, ya que a nivel internacional se considera que los clubes

tienen riesgos potenciales de lavado de activos y triangulación de pases.

Las nuevas normas también pretenden promover la transparencia en la propiedad y el control de los clubes. Recordemos que en nuestro país los clubes pueden adoptar la forma jurídica de asociaciones civiles sin fines de lucro o de sociedades anónimas deportivas.

También debemos tener presente que en general la administración y contabilidad de los clubes de fútbol en nuestro país presenta debilidades, por lo que los nuevos requerimientos buscan aumentar el nivel de profesionalismo de su administración.

El negocio del fútbol

Sin dudas que es importante el dinero que mueve en el mundo el mercado del fútbol. Este año impactó el monto del pase de Neymar al PSG y a nivel internacional destacan las cifras de los presupuestos de los clubes europeos.

Los dos clubes europeos con mayor presupuesto son españoles: Barcelona 900 millones de Euros anuales y Real Madrid 700 millones. Luego siguen cinco equipos con más de 500 millones de euros: Manchester United, Manchester City, Bayer Munich, PSG y Juventus.

Los presupuestos de los 15 principa-

les clubes europeos equivalen a las exportaciones de bienes de nuestro país. Estos clubes facturan cifras también importantes por concepto de ingresos comerciales que representan la mitad de sus ventas, derechos de televisión e ingresos por partidos.

En nuestro país, si bien las cifras son bastante menores a las europeas, los mayores presupuestos son los de Nacional y Peñarol que se ubican en el orden de los 18 millones de dólares anuales.

En general los clubes uruguayos tienen dificultades para hacer frente a sus presupuestos que comprenden salarios de jugadores, cuerpo técnico, costos de divisiones formativas y gastos de funcionamiento. El principal egreso es el pago de las retribuciones de los jugadores, que para primera división tienen un salario mínimo del orden de US\$ 1.200, llegando a superar en algunos casos los US\$ 50.000.

Para financiar sus presupuestos los clubes uruguayos perciben ingresos por cuotas de sus socios, derechos de televisión, sponsor y transferencias de jugadores.

En este marco de cifras relevantes en el fútbol se está dando un proceso de regulación de pases e intermediarios y licencias y requerimientos financieros para los clubes.

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



Por el Cr. Eduardo Gutierrez

Invertir en Uruguay: S.A. vs S.R.L

Continuando con el análisis de las Sociedades Anónimas (SA) y las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL), expondremos a continuación las principales diferencias en materia fiscal de dichas estructuras.

Si bien ambas son sujetos pasivos del Impuesto al Patrimonio (IP), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE), centraremos nuestro análisis en este último ya que los demás impuestos no presentan mayores diferencias.

IRAE por régimen ficto

Las SRL pueden liquidar el IRAE por un régimen ficto de liquidación siempre

que los ingresos del año anterior sean inferiores a UI 4.000.000 (aprox. USD 480.000). En caso de superar dicho límite deberán liquidar el IRAE por el régimen de contabilidad suficiente, lo cual implica aplicar la tasa del 25% sobre la renta neta del ejercicio. Si posteriormente los ingresos de la SRL descienden por debajo de las UI 4.000.000, podrá volver al régimen ficto, lo cual se realizará en el ejercicio siguiente a que los ingresos desciendan de dicha cifra. En caso que sin estar obligado, opte por el régimen de contabilidad suficiente, deberá mantenerse por un mínimo de tres ejercicios incluido el de la opción.

Por su parte, dentro del régimen ficto debe distinguirse según el tipo de ren-

ta que obtengan:

- **Rentas de combinación de capital y trabajo**

En el caso de actividades que combinen capital y trabajo de manera que ninguno de dichos elementos pueda considerarse como accesorio (por ejemplo una actividad comercial donde se utilice tanto maquinaria como trabajo) se aplicarán las escalas siguientes:

UI (millones)	USD (miles)	Porcentaje	Tasa efectiva
UI 0 a 2	USD 0 a 240	13,2%	3,3%
UI 2 a 3	USD 240 a 360	36%	9%
UI 3 a 4	USD 360 a 480	48%	12%

>>

MOLINO RIO URUGUAY S.A.

Gral. Aguilar 1215
Tels.: 2203 47 40 - 2203 51 20
Fax: 2200 93 32
E-mail: mru@molinoriouruguay.com

MOLINO NUEVA PALMIRA S.A.

Carlos Cúneo y Felipe Fontana
(Nueva Palmira)
Tel. 4544 6133 - 4544 6094
Gral. Rondeau 1908 Esc. 8, 9 y 10
(Montevideo)
Tel. 2924 06 45 - 2924 06 68

Por lo tanto, en el caso de una SRL que tenga ingresos menores a UI 2.000.000, a los ingresos brutos que perciba (deducidos los sueldos fictos de los socios) le aplicará la tasa del 13,2%, y a ese resultado la tasa del IRAE del 25%, lo que resulta en una tasa efectiva de aprox. un 3,3%.

• Rentas puras de capital

Si la SRL obtiene rentas exclusivas del factor capital, por ejemplo un arrendamiento, a los ingresos deberá aplicarse preceptivamente la escala del 48%, por lo tanto, la tasa efectiva de IRAE será del 12%.

• Rentas puras de trabajo

En caso que la sociedad personal obtenga rentas exclusivas del factor trabajo, como ser un servicio de asesoramiento, la normativa establece que se deberá utilizar la siguiente escala:

UI (millones)	USD (miles)	Porcentaje	Tasa efectiva
UI 0 a 2	USD 0 a 240	48%	12%
UI 2 a 3	USD 240 a 360	60%	15%
UI 3 a 4	USD 360 a 480	72%	18%

Como se puede apreciar, el impuesto final estará determinado por el nivel de ingresos y la ponderación de los factores utilizados para obtener la renta gravada.

No obstante, cabe mencionar que no siempre puede ser conveniente el régimen ficto, por ejemplo cuando los gastos sean muy importantes, por lo que será conveniente la comparación entre ambos regímenes antes de efectuar la opción.

Opción por IMEBA

Si una SRL obtiene rentas agropecuarias podrá optar por darle carácter definitivo al IMEBA en lugar del IRAE siempre que sus ingresos anuales son menores a UI 2.000.000 y la explotación la realice en predios cuya superficie sea menor a 1.250 háts CONEAT 100.

La tasa del IMEBA oscila entre 0.1% y 2.5%, valores sustancialmente menores al IRAE.

De todas formas, hay ingresos como la enajenación de activo fijo, pastoreo,

aparcería y medianería, que abonarán preceptivamente el IRAE, bajo ciertas condiciones.

Exoneración de dividendos

Una clara ventaja de las SRL sobre las SA es que la distribución de utilidades está exonerada del IRPF y del IRNR siempre que los ingresos del ejercicio que se generan sean menores a las UI 4.000.000 (USD 480.000).

Otras consideraciones

Otra diferencia para tener en cuenta es que las SRL no deberán pagar el ICOSA cuyo costo anual asciende a aprox. USD 520.

Por último, es importante mencionar que siempre se podrá transformar una SRL una SA y viceversa, si la preferencia por una estructura societaria cambia a medida que la actividad de la sociedad evoluciona.

eduardo.gutierrez@mvd.auren.com

MYRIN S.A

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

PLANTA DE SECADO Y
PRELIMPIEZA PARA 60 TONS/HORA
ACONDICIONAMOS Y
ALMACENAMOS LOTES
DESDE 300 TN

RECIBIMOS EN CAMIÓN Y POR AFE
LLENADO DE CONTENEDORES
CON GRANELES

SERVICIO INTEGRAL HASTA BODEGA DEL BARCO

Camino Durán 4200 esq. Cnel. Raíz Tel.: 2323 90 00
e-mail: myrin@netgate.com.uy

BARRACA GONZALEZ LAMELA

**CEREALES - FORRAJES
RACIONES**

Av. San Martín 2214-20

Tel.: 2203 57 14

Telefax: 2208 03 62



ALMUERZO DE TRABAJO EN ADM



Víctor Rossi, Ministro de Transporte y Obras Públicas (MTO), en el día de ayer fue el invitado al ciclo de almuerzos de trabajo que organiza la Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay (ADM). El Directorio de ANP, acom-

pañado del equipo gerencial y técnicos de diferentes áreas participaron en el almuerzo en el que también estuvieron presentes autoridades nacionales y departamentales.

>>



la Ley Nº 16.246 que incorpora la figura del Puerto Libre. Esta influencia se extendió a todos los Puertos del País constituyendo el Sistema Nacional de Puertos (SNP), dijo Rossi.

Destacó que en 2017 el Puerto de Montevideo ocupa el puesto Nº 17 en el Ranking de Puertos de CEPAL, ganando dos posiciones.

El objetivo, expresó Rossi es posicionar al Uruguay como nodo logístico entre la región y el mundo en función del desarrollo productivo sustentable del país, destacando la importancia de los puertos públicos que contribuyen al desarrollo del país a través del SNP.

Habló de la conectividad ferroviaria y terrestre, de los planes en materia de conectividad marítima y fluvial, de un canal de acceso de - 14 m al Puerto de Montevideo, de la profundización de

Rossi comenzó su presentación hablando de 3 de los objetivos del MTOP:

- a) Política de Puertos y su perspectiva y el programa a llevar adelante con la comunidad portuaria.
- b) Área comercial y civil.
- c) Video que refleja el alcance del Proyecto del "Ferrocarril Central".

a) Expuso los principales puntos de su gestión en materia de transporte en general, y en particular destacó los planes portuarios.

"El Puerto de Montevideo históricamente ha sido un factor importante en la región" Se consolidó a partir de 1992 con

muelles a -14 mts y de mantener la profundidad del Río Uruguay.

Con referencia a la Ley de Puertos Rossi explicó, que luego de 25 años de vigencia deberá revisarse y contemplar los nuevos desafíos del sector.

Habló sobre la visión a 2035 y dijo que serán procesos que acompañen los cambios en la actividad portuaria nacional. En el año 2018 terminará el proceso de elaboración y definiciones y las líneas estratégicas definidas serán la base de las políticas portuarias a nivel nacional y todos los actores de la comunidad portuaria sabrán al respecto.

>>

MOLINO RIO URUGUAY S.A.

Gral. Aguilar 1215
Tels.: 2203 47 40 - 2203 51 20
Fax: 2200 93 32
E-mail: mru@molinoriouruguay.com

MOLINO NUEVA PALMIRA S.A.

Carlos Cúneo y Felipe Fontana
(Nueva Palmira)
Tel. 4544 6133 - 4544 6094
Gral. Rondeau 1908 Esc. 8, 9 y 10
(Montevideo)
Tel. 2924 06 45 - 2924 06 68

En 2035 el desarrollo portuario deberá ser sustentable ambientalmente, en armonía con el crecimiento de la ciudad y su entorno. Los accesos a los puertos deberán ser fáciles y confiables para los principales modos de transporte del país, el SNP tendrá por estas fechas nuevos desafíos con la Terminal de Punta Sayago, nuevas terminales especializadas de iniciativas privadas y el Puerto de Aguas Profundas incorporado a la gestión de ANP.

Se refirió al desarrollo del Sistema Nacional de Puertos y detalló las obras llevadas a cabo y en proceso en los puertos del litoral.

Nueva Palmira - Acondicionamiento, Infraestructura y Equipamiento

Colonia - Obras en la Terminal de Pasajeros

Juan Lacaze - Nuevas Conexiones, Infraestructura

Fray Bentos - Acondicionamiento, Infraestructura y Equipamiento

Paysandú - Obras, Expansión, Accesos

Salto - Puerto de Salto Analizar posibles Nuevos Puertos y Terminales

La Paloma - Puerto de Salto Analizar posibles Nuevos Puertos y Terminales

Con referencia a la expansión del puerto se refirió a la consolidación del **Puerto Logístico Punta Sayago y la Terminal Multimodal Puerto Seco Rivera**

El **Puerto de Montevideo** deberá adaptarse al dinámico entorno del comercio marítimo mundial. Rossi habló de Smart Port, Big Data, Pagos Electrónicos, Agenda Electrónica, SIG Port.

El ministro finalizó su exposición remarcando que la meta del desarrollo portuario debe pasar por, posicionar al Uruguay como Nodo logístico entre la región y el mundo en función del desarrollo productivo sustentable del país, de acuerdo con la misión de ANP.

b) Rossi dijo que la conectividad aérea está creciendo tal es

así que a octubre de 2017 tuvimos 1.735.000 pasajeros y se aspira para 2018 llegar a 2.180.000 pasajeros. La empresa Amazonas en enero empezará la certificación de un avión de 37 asientos para los vuelos de Carrasco a Rivera y Salto. Asimismo en 2018 habrá dos frecuencias entre Carrasco y Ezeiza y Aeroparque.

También manifestó que la empresa Azul está haciendo gestiones para instalarse como empresa de bandera nacional y lograr algunas frecuencias del puente aéreo con Buenos Aires.

China a su vez quiere llegar a Montevideo, es difícil dijo Rossi porque es un vuelo de gran distancia. Existe la voluntad que AeroMéxico llegue también a Montevideo lo cual fue adelantado por el embajador de México en Uruguay pero también Rossi lamentó que se haya retirado una línea a París de Air France via Buenos Aires.

Finalizando el ministro manifestó que para abril de 2018 se gestionará una convocatoria a la comunidad aeroportuaria nacional para definir objetivos de fortalecimiento del sector.

c) Se proyectó un video sobre el Proyecto "Ferrocarril Central" que es una obra de infraestructura muy importante para el sistema multimodal de transporte y la mas importante del modo ferroviario de los últimos años.

Son 273 Km. de vías férreas entre el Puerto de Montevideo y la ciudad de Paso de los Toros, que permitirá la circulación de trenes de carga a 80 kilómetros por hora y 22,5 toneladas por eje, lo cual representa una oportunidad muy buena para sumar el ferrocarril al sistema de transporte.

En el marco del programa de infraestructura de transporte para su plataforma logística es un hito muy importante por su complementariedad con el sistema terrestre y con el sistema portuario.

Fotos: Rosario Vila
Jefe de Unidad de Marketing

LAVADERO DE LANAS BLENGIO S.A.

Planta industrial:

Ruta 1 Km. 48,800
Paraje Buschental s/n
80100 Libertad, San José
Tel/fax 4345 4203 - 4345 4445

Administración:

Gral. Fraga 2198 | C.P.:11800 | Montevideo
e-mail: lavbleng@adinet.com.uy

THOMAS MORTON S.A.

*Exportaciones de Lanas
Importación - Representaciones*

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

E. Mail: tmorton@adinet.com.uy

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

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

Agradecemos consultar a la dirección de correo:

gerencia@camaramercantil.com.uy

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

**Presentación
Contribución
de la cadena forestal a
la economía Uruguaya**

Evento realizado el
miércoles 22 de noviembre
de 2017.

<http://www.spf.com.uy/materiales-presentaciones>

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 24/11/17	VIERNES 28/11/17	VIERNES 01/12/17
TRIGO			
PAN - grado 2: DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001 granel, puesto en Montevideo - PH78, FN280, Proteína.12% - Zafra 2016/2017	195	-	
PAN - grado 2: DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001 granel, puesto en Montevideo - PH78, FN280, Proteína.12% - Zafra 2017/2018	175		175
Exportación: PAN Zafra 2016/2017, Granel, puesto en Nueva Palmira PH 78 - Compradores	-		-
Export:CONDICIONAL Zafra 2016/2017 Granel, puesto en Nva.Palmira PH 75/80 - Compradores	-		-
Exportación FORRAJERO Zafra 2016/2017, Granel, puesto en Nva. Palmira PH 72 - Max. 5 PPM DON	-		-
Exportación: Zafra 2016/2017, Granel, Puesto en Nva. Palmira	Nominal		Nominal
Afrechillo de Trigo	155		155
Pellets de Afrechillo - Puesto en establecimiento	155		155
MAIZ			
SUPERIOR - Puesto en Montevideo	195		195
BUENO - Puesto en Montevideo	185/190		180
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2016	-		-
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2017	-		-
Importado, partido, a retirar de depósito Montevideo	-		-
Importado, entero, puesto en Montevideo	185/190		185/190
SORGO (14% de humedad, sano y limpio puesto en Montevideo)	135		135
Importado puesto en Montevideo	-		-
Exportación, puesto en Montevideo - Zafra 2017	-		-
AVENA			
Superior	170/180		170/180
Buena	160/170		160/170
Importada	-		-
ALPISTE (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	500		500
CEBADA - Puesta en Montevideo			
Forrajera Buena	140		140
Forrajera Regular	130		130
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2017	-		-
GIRASOL			
Industria - Puesto en en Montevideo	Nominal		Nominal
Exportación - Puesto en Nueva Palmira	-		-
Harina de girasol - Base 32/33	Nominal		Nominal
SOJA			
Industria - Puesta en Montevideo	345/365		345/365
Exportación - Zafra 2016 - Puesta en Nueva Palmira - Compradores	-		-
Exportación - Zafra 2017- Puesta en Nueva Palmira - Compradores	330/343		335/345
Exportación - Zafra 2017/2018 - Puesta en Nva Palmira - Compradores	355/362		355/360
Harina de soja, 46% Proteína, 1,5% Grasa, Profax 47/50	340/350		340/350
CANOLA			
Industria - Puesta en Montevideo	375		375
Harina de Canola - 32% Proteína, 1,6% Grasa	260		260
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

LANA



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 30 de noviembre de 2017

RAZA	MICRONAJE	SIN ACONDICIONAR PROMEDIO	GRIFA CELESTE PROMEDIO	GRIFA VERDE PROMEDIO
Merino Súper fino	Menos de 17,9			12,50(*)
Merino Súper fino	18,0 a 18,9			
	19,0 a 19,9			
Merino Australiano / Dohne	20,0 a 20,9	7,10		9,00
	21,0 a 21,9		7,80	
Merino/Ideal/Cruzas	22,0 a 22,9			8,00
Cruzas Merino/Ideal/Merilín	23,0 a 23,9			
	24,0 a 24,9			6,50
Cruzas finas	25,0 a 25,9			
	26,0 a 26,9			
Corriedale Fino	27,0 a 27,9			3,85
Corriedale Medio	28,0 a 28,9	2,78	3,08	3,30
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		0,90	1,00	1,00
Barriga y Subproductos General		0,58	0,63	0,78
Cordero Fino				
Cordero General		2,20		

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

ARROSA Y MUÑOZ LANAS LTDA.	2924 0166
BRUNO ARROSA Y CÍA. S.A.	2711 0373
ESCRITORIO DUTRA LTDA.	2924 9010
ESCRITORIO ROMUALDO RODRÍGUEZ LTDA.	2924 0461
GAUDIN HERMANOS S.R.L.	4733 4086

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

SU PRODUCCIÓN BIEN DEFENDIDA Todo el año

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

Australia

Esta semana el indicador aumenta tanto en dólares australianos A\$ 1676 como en dólares americanos ubicándose en los US\$ 1271. La mayoría de las categorías registraron subas; las lanas entre 16.5 a 24 micras registraron alzas mientras que los ajustes se dieron en las lanas más gruesas entre 25 a 32 micras. Continúan los tres días de remates en Australia con un volumen importante de oferta.

Para la próxima semana se estiman 50.828 fardos distribuidos.

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

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

Nueva Zelanda

Con una subasta de 8.836 fardos la demanda compró el

78% con precios que registraron bajas en moneda local y en dólares americanos ante fortalecimiento de la moneda. El indicador referencia de lanas gruesas de dicho país se ubica en US\$ en 214.

Los principales compradores fueron Masurel, NZWSI y JS Brooksbaank.

Los próximos remates son el 7 de diciembre con 7.400 fardos estimados para la Isla Sur y 10.800 en Isla Norte.

Fuente: *New Zealand Wool Services International Limited.*

Sudáfrica

Los precios registraron variaciones dispares en moneda local y en dólares americanos. La oferta se ubicó en 14.242 fardos y 96.7% el porcentaje de venta. Las lanas de 20 micras disminuyen a los US\$13.29 y las lanas de 21 micras se ubicaron a la suba en los US\$ 12.41. Fuerte competencia entre las empresas compradoras por lanas de buena calidad y largo; Standard Wool, Modiano, Tianyu y Lempriere.

El próximo remate se prevé para el 6 de diciembre de 2017 con 15.037 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

	17/11/17	24/11/17	01/12/17
Harina de carne y hueso 50/45	14,00	14,00	14,00
Harina de carne y hueso 40/45	12,60	12,60	12,60
Harina de sangre	13,50	13,50	13,50
Harina de pescado	17,00	17,00	17,00
Sebo granel	21,00	21,00	21,00
Maíz		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Sorgo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
POR TON. (EN U\$S)			
Harina de girasol		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Harina de soja		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de arroz	150	150	160
Oleína (granel)	650	650	650

CUEROS LANARES, VACUNOS Y CERDAS

Cotizaciones Contado Piso Barraca Montevideo

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

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

ALIMENTOS BALANCEADOS

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

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

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

Términos y condiciones de uso

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

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

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

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

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

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