



CAMARA MERCANTIL
DE PRODUCTOS DEL PAIS

Fundada el 23 de enero de 1891

**ORGANIZACIÓN
EMPRESARIAL**

*Nuestra Misión
es promover la
producción y
comercialización
agroindustrial*

NORMATIVA

LEYES, DECRETOS
Y RESOLUCIONES

INFORMES

INFORMACIÓN DE
ASESORES
DE LA CÁMARA

EVENTOS

FERIAS, CONGRESOS
Y EXPOSICIONES

CAPACITACIÓN

LICENCIATURAS, CURSOS Y
SEMINARIOS

COMERCIO

INFORMACIÓN SOBRE
REPRESENTACIONES
DIPLOMÁTICAS
Y OPORTUNIDADES
COMERCIALES

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

CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

19 de julio de 2019

AL GRANO

«Tengo expectativas de que la ecuación económica mejore, por un ajuste de los costos internos»

Eduardo Díaz, gerente de Cargill en Uruguay, planteó que dragando el canal del puerto de Montevideo a 13 metros de profundidad, se obtendría una importante mejora en la competitividad de la agricultura.

Las perspectivas del sector agrícola, las oportunidades productivas y de negocios, considerando además las limitantes existentes que tiene Uruguay, tanto de costos como de déficit en la infraestructura, fueron analizados en esta entrevista de VERDE con el gerente general de Cargill y presidente de la Cámara Mercantil de Productos del País, Eduardo Díaz.

Por Ruben Silvera

¿Cómo observa este momento de la agricultura?

Venimos de una campaña que dejó muy buenos resultados en todos los cultivos. Soy optimista con el futuro que tiene el negocio, pero también realista. Somos

productores de alimentos y se habla que sobre el año 2050 vamos a enfrentar una demanda muy importante por la cantidad de habitantes que tendrá el planeta. Pero la realidad es que en el corto plazo es difícil de ver eso, porque la producción crece,

>>>



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

se ajustan las tecnologías y aparecen zonas agrícolas con potencial, como ha ocurrido en los últimos cinco años en Brasil, que le agregó una competencia fuerte a Uruguay. Pero también se dan hechos como la peste porcina y eso demuestra que pueden haber eventos que alteren los ritmos de oferta y demanda. Con lo cual tener producciones ambientalmente sustentables, con un equilibrio ecológico como el de Uruguay, es algo que lo beneficia. Más allá de los vaivenes de precios como los que hemos tenido, soy optimista. Pienso que en el mediano plazo las cadenas productivas de Uruguay tenderán a una mayor competitividad y vamos a encontrar la ecuación para darle viabilidad a la producción. Si bien es cierto que la soja fue el cultivo más importante, por lo que generaba desde el punto de vista económico, esto es un sistema de producción. Y la realidad es que hay momentos en que se pueden incorporar variables con buenos resultados, como pasó con el trigo, la cebada, el maíz o la colza. Esos buenos resultados incentivan el crecimiento de las áreas y eso es algo que se necesita para bajar costos a lo largo de la cadena. Indudablemente la soja seguirá siendo el tractor del sistema agrícola, pero necesitamos diversificación.

¿La agricultura en Uruguay ya alcanzó un equilibrio en superficie?

Cuando hicimos el estudio de negocio para Uruguay vimos que, por disponibilidad de suelos, para soja hay un potencial de 1,5 millones de hectáreas. Lo que ocurre es que hay deficiencias de infraestructura para poder llegar a esa área. Hay déficit en rutas, caminos y caminería interna en los predios, que hacen difícil desarrollar el cultivo en algunas zonas. Pero hay suelos disponibles para llegar a esa cifra y si hay valores del producto que lo permitan, creo lo vamos a alcanzar. Tengo la expectativa que la ecuación en algún momento mejore por un ajuste de los costos internos. No pienso que Uruguay vaya a transformarse en un país barato. Pero en algún momento deberíamos tener combustibles con precios competitivos, y eso mejore los márgenes que permitan hacer inversiones para acceder a predios donde hoy resulta difícil sembrar y cosechar.

¿Por qué Uruguay en los últimos cinco años perdió 26% del área de soja y Brasil ganó un 16%?

Ese efecto claramente responde a la ecuación económica. A la relación de costos de producción y el valor del producto, no hay otra explicación. Desde 2012 Uruguay ha venido ajustando el área agrícola y Brasil ha estado creciendo. Pero no crece en predios cercanos a los puertos, como en Uruguay, donde los más lejanos están a 300 kilómetros. Brasil crece en zonas que están a más de 2.000 kilómetros de los puertos, con rutas que hace poco co-

menzaron. Se ven inversiones que han incrementado la disponibilidad de los puertos en el Arco Norte y también en los del sur. Pero si miramos los números de producción de soja y maíz de Brasil impresionan.

¿Qué explica la pérdida de la ventaja competitiva de estar al lado del mar?

Algo que incidió fuertemente en el sector agrícola es tener un combustible caro, no me cabe ninguna duda. La agricultura es la producción de un commodity, que tiene gran demanda de combustible por tonelada producida, para sembrar, cosechar, pulverizar, transportar, y por eso tiene un alto impacto en el costo producción. Además, el tener un tipo de cambio bajo durante un periodo cercano a 10 años y pagar un alto precio en dólares por el combustible, cuando bajó el precio de la soja la ecuación económica se complicó. No encuentro otra explicación. De hecho, el primero que sufrió esa situación fue el trigo, que redujo su área al litoral, y un año más tarde comenzó a ajustarse el área de soja. Espero que en algún momento, como todos los ciclos de las cosas, la ecuación económica permita tener un área de 1,5 millones de hectáreas de soja, para la que tenemos las inversiones en logística, con camiones, acopios y puertos.

¿Y para el resto de los cultivos?

Creo que también se podrá ver un incremento en el área de maíz, la demanda interna en Uruguay está traccionando. El año 2018, entre las 800.000 toneladas importadas y la producción propia, el consumo de maíz estuvo cerca de 1,2 millones de toneladas, eso demuestra que hay demanda local. Este año, entre maíz de primera y de segunda, probablemente estemos en más de 1 millón de toneladas de producción, con rindes y valores que dejan una ecuación positiva. Frente a esto y las perspectivas de la carne, se genera una expectativa que seguramente se refleje en incremento de área. Por otro lado, el maíz tiene una incidencia positiva en el cultivo posterior. Claramente hay una mejora del ciclo agrícola al incrementar el área de maíz.

¿Cómo está el aspecto logístico?

Si tomamos una producción de 3 millones de toneladas de soja, con las inversiones realizadas en eslabones donde teníamos los cuellos de botella, como los puertos y las descargas, estamos holgados. Incluso podemos aumentar la producción un 50%, o sea alcanzar 4,5 millones de toneladas de soja y no tendríamos problemas. Además, si el país llegara a unas 200.000 hectáreas de maíz, algo que ya se vio en la historia reciente, manteniendo

>>>

los actuales niveles de consumo interno, se podría exportar algo más de 200.000 toneladas sin problemas, porque no se solapa con la exportación de soja.

¿Y los ingresos a los puertos?

Los ingresos a los puertos son mejorables, hoy se están realizando inversiones en el acceso principal al puerto de Nueva Palmira. Ahí falta prestarle más atención a las calles circundantes, que tienen un estado muy precario. Por esas calles se mueve mucha carga de las plantas de esa zona.

¿Hay dólares por ganar en ese punto?

Entiendo que sí, es un ejercicio que debemos realizar continuamente. Al estar produciendo para vender al mundo, donde la competencia es feroz, no hay espacio para dilapidar un dólar.

¿Dónde tiene más dólares por ganar la cadena agrícola?

En algún momento se perdía mucho dinero con las esperas de barcos, eso se solucionó. Además, se mejoró la capacidad de los muelles y los barcos salen con más volumen. Donde se puede mejorar es en el costo de elevación de los puertos. Si nos comparamos con Argentina estamos más caros. En Nueva Palmira el costo es de US\$ 8,5 y US\$ 9 por tonelada, mientras que en Argentina es de US\$ 6 por tonelada. Es un tema recurrente que hablamos con la Administración Nacional de Puertos (ANP). En un país que aspira a ser un polo logístico regional, los costos son claves. Vemos que a quien embarca soja desde Paraguay, elevarla le cuesta menos en Argentina que en Uruguay. Esa diferencia en cargas a granel es determinante. Somos un 40% más caros, y es un tema que está dado por el costo país, algo en lo que incide claramente la política macroeconómica. Para la producción uruguaya ese mayor costo determina que el productor reciba un menor precio por tonelada. Seguramente está situación ocurra en muchos rubros exportables y en todas las cadenas productivas.

¿Qué otros aspectos cree que se pueden mejorar?

Desde el crecimiento de la agricultura en zonas afluentes a Montevideo, hemos estado transmitiendo a las autoridades la necesidad de tener en Montevideo un puerto de completamiento. Hoy tenemos un canal de acceso con 11,70 metros, lo que permite salir con marea a 12 metros. Eso le da a un barco Panamax la posibilidad de salir con 60.000 toneladas, cuando perfectamente podría salir con 64.000 o 66.000 toneladas. Esto significa un incremental de costos frente a otro origen desde donde puede salir

completo. Aquí tenemos una oportunidad de mejora importante. Para eso es necesario tener 13 metros de profundidad en el canal. Las autoridades nos han comentado que en dos años comenzaría la obra de dragado para llevar el canal a los 13 metros.

Pero el gobierno anunció que este año alcanzaría los 14 metros.

No, y no hay ninguna obra presupuestada para llegar a los 13 metros. Por lo que sabemos, por el tratado del Río de la Plata, para llegar a 14 metros se debe negociar con Argentina. Hoy estamos pagando un flete falso por la menor cantidad de toneladas que se carga. Si tuviéramos un puerto con 13 metros de calado seguramente el nivel de actividad de Montevideo se ampliaría, porque se completaría toda la carga uruguaya y también se podría completar algún barco argentino. Esto es una oportunidad y se lo hemos transmitido a las autoridades de la ANP. Desconozco el costo que tendría esa profundización del canal, pero para la producción el alto impacto sería muy favorable.

¿El ferrocarril puede tener un impacto importante para la actividad agrícola?

En el corto plazo no visualizo oportunidades para el transporte de granos.

¿Por qué?

Porque el trayecto es Montevideo-Paso de los Toros. El ferrocarril es un medio de transporte que mejora su competitividad a partir de los 400 kilómetros y necesita volumen. Para que el ferrocarril funcione eficientemente debe tener desvíos en las plantas de acopio, así el tren entra y carga. Llevar la producción en camión desde un acopio hasta la terminal del tren, no sirve, es caro. Hay que hacer un desvío en una planta, por ejemplo en Durazno, que tiene un costo de por lo menos de US\$ 2 millones. También en el puerto de Montevideo hay que hacer una obra similar, con una inversión muy importante. Además, se debe invertir en material rodante, máquinas y vagones. Un operativo que carga 1.500 toneladas requiere, al menos, una inversión de US\$ 2 millones. Para que toda esta inversión sea interesante, el flete y el volumen debería otorgar un diferencial importante que lo justifique. Hoy no lo veo como una alternativa atractiva y rentable.

¿Fueron consultados por las autoridades para saber si la cadena agrícola podría utilizar la infraestructura?

En realidad fuimos proactivos en plantear que se permi-

>>

ta la carga de granos y eso se logró. Porque si bien hoy no lo vemos como factible, hay que prever que las cosas pueden cambiar, y si en algún momento están dadas las condiciones de mercado, no tengamos impedimentos para utilizarla.

¿Y si el tren hubiese ido a Nueva Palmira, sería más atractivo?

Tengo mis dudas, por lo mismo que comenté anteriormente. Podríamos pensar en traer soja desde Salto, pero los volúmenes no son suficientes para justificar la inversión. La lógica es que en el litoral lo que funcione como medio de transporte sea el río, hay otros que no han funcionado.

¿Por qué no funciona el río para mover granos, cómo debería de funcionar?

Creo que es falta de visión. Lo primero que debe mirarse es quiénes son los que tienen la responsabilidad de generar las condiciones para que alguien pueda invertir y generar una infraestructura eficiente. Hoy se descarga en plantas cercanas a Paysandú y luego se transporta en camiones a la barcaza o la alternativa es, cargar directamente soja húmeda en una barcaza, ambos casos son muy ineficientes y funcionan ocasionalmente. Si Paysandú tuviera la infraestructura acorde se podrían embarcar 150.000 toneladas por el río, pero como están hechas las cosas, hoy se mueven unas 15.000 toneladas.

¿Eso también impactaría en el área?

Debería mejorar la ecuación económica de las zonas agrícolas afluentes.

¿Y Fray Bentos?

Para mí no es viable, porque está muy cerca de Nueva Palmira. Invertir en Uruguay es costoso. Para definir una inversión hay que tener claro su repago y las perspectivas de negocios. Toda nuestra actividad tiene su centro neurálgico en Nueva Palmira, con una infraestructura muy importante y que hoy está sobredimensionada. Nueva Palmira es competitiva, y por lo tanto encontrar ahorros en Fray Bentos es difícil.

¿Y qué hay que hacer con Fray Bentos?

No lo sé. Pero imagino algo sencillo, sin pensar en grandes volúmenes, se escuchan algunos proyectos, pero creo que no hay una visión estratégica sobre las propuestas. Se proponen cosas alejadas de la realidad de los nego-

cios. Hay que buscar las eficiencias que agregan valor a la cadena y trabajar en base a eso.

¿Cómo está el clima de inversiones en el sector?

Depende de qué lugar de la cadena se mire. El productor siempre está ávido de incorporar e invertir en nuevas tecnologías, nueva genética, nuevos productos, en la búsqueda de mejorar su eficiencia. Pero cuando hablamos de inversiones en infraestructura, en el corto plazo no veo oportunidades. Se han rematado algunas plantas de acopio nuevas a menos de la mitad del precio de construcción. Eso pauta que el mercado no está demandando inversiones en este eslabón de la cadena. Todos estamos en la búsqueda de eficiencia, y seguramente se invierta en lo que implique una mejora de proceso.

¿Qué balance hace la compañía de estos 10 años en Uruguay?

Muy bueno. Si pienso en las cosas que me motivaron a venir, creo que muchas de ellas se han cumplido y muchas tienen que ver con generar la cultura de la compañía en Uruguay. El principal capital que tenemos es el equipo humano que está consolidado, es fuerte, competitivo, con gente que se ha desarrollado, lo que para una compañía como Cargill es crítico. Esta es, sin lugar a dudas, una de nuestras mayores fortalezas. La confianza es un valor y llegar a esto lleva años, y se logra en el marco de la confianza que la compañía depositó en nosotros. Hoy en Cargill Uruguay trabajan 80 personas, y pese a estar geográficamente limitados en extensión agrícola frente a Brasil, Argentina y Paraguay, los resultados son muy buenos. Esto va más allá de los objetivos financieros, tiene que ver también con temas de seguridad, integración, desarrollo de la relación con los clientes, el potencial del equipo de adaptarse; aristas que tienen que ver con la cultura de la compañía.

¿Qué ve la compañía más allá de Uruguay para el agronegocio?

Lo mismo que pensamos todos. Estamos en un sector que tiene que producir alimentos para el mundo, que demanda más, que exige mejor calidad, mejor inocuidad y que sean producidos de forma sustentable, esto a países como Uruguay le abre oportunidades. Estamos en un momento que plantea múltiples desafíos, cambios en la demanda, acceso a los mercados, donde es fundamental tener una rápida capacidad de adaptación. Pero el norte es claro, hay que ser un proveedor confiable de alimentos.

¿Qué incidencia genera el avance tecnológico para el negocio de la compañía?

Mirando el día a día, a veces es difícil visualizar los cambios que se han registrado. Pero al mirar cinco años hacia atrás, vemos que hubo muchos cambios importantes, y por eso creo que es necesario tener una organización flexible, con capacidad de adaptarse rápidamente. La incorporación de tecnología está impactando en temas como el análisis de cosecha, a través de imágenes satelitales. Cada día esta tecnología se ajusta más, lo que permite estimar con mayor precisión la oferta y demanda de forma global, y casi en tiempo real. Se está incorporando el big data para analizar la demanda de productos y servicios, debemos adaptarnos rápido. Los medios de comunicación están siendo disruptivos, un mensaje con una propuesta comercial por WhatsApp llega de forma instantánea a cientos de clientes y sustituyó a la llamada telefónica. Los clientes tienen mucha información y son cada día más demandantes. La incorporación de robots en procesos repetitivos de los centros de servicios está comenzando, el uso esta tecnología seguirá ajustándose y ya muestra resultados disruptivos, dado que aumenta la productividad en 10 veces. La tecnología está impactando en los tiempos de toda la cadena productiva. La compañía está realizando un esfuerzo importante en adaptarse, tanto en la incorporación de tecnología como en valorizar la capacidad de aprender y adaptarse de las personas. Cargill siempre estuvo vinculada a la originación de granos, venta y prestación de servicios. Hoy suma toda la línea de insumos y un área focalizada en el manejo del riesgo para el productor, donde hay mucho espacio para colaborar y crecer

¿Qué tan competitiva es la plaza uruguaya para el comercio de granos?

Es muy competitiva. Al ser una plaza chica y con distan-

cias muy acotadas, es relativamente fácil entrar al mercado uruguayo y eso se ve en la lista de exportadores. Es sencillo vender FOB desde Uruguay. Es un mercado en el que tenés que ser muy activo, no alcanza con tener inversiones y plantas de acopio, hay que tener bien analizado el caso de negocio y contar con un buen manejo de la estructura de costos, dado que el costo por unidad es alto. Es un mercado con el liderazgo de cuatro o cinco empresas compitiendo fuerte, muy agresivas a la hora de comprar y con volúmenes de oferta concentrados, lo que demanda tener un buen equipo de personas para ejecutar y de forma eficiente poder competir.

¿Y esa competencia hace que los granos se tengan que pagar más que en otros países?

Es difícil de determinar eso, porque no tenemos una industria de volumen. Tal vez en una geografía que sí la tenga, se permita en algunas ocasiones mejorar los precios. Lo que puedo afirmar desde el punto de vista de la exportación de granos, es que el precio que recibe el productor en Uruguay es el más competitivo y transparente de la región, porque no tenemos retenciones ni otros impuestos que distorsionen el mercado.

TAJETA PERSONAL

Eduardo Díaz nació en Paysandú. Estudió Agronomía en la Escuela Agrícola Jackson, Customer Satisfaction en Dale Carnegie y Desarrollo Gerencial en Arthur Anderson. Ingresó en 1981 al área de investigación y desarrollo en nutrición animal de Cargill. Luego se desempeñó en ventas, comercio exterior, acopio y originación, hasta que en 2009 fue designado gerente de Cargill Uruguay. Desde 2015 preside la Cámara Mercantil de Productos de País.

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

Don Baez





8VO
Encuentro Nacional de la Mesa Tecnológica de Oleaginosas 2019

Construyendo un agro sustentable
Una mirada en profundidad al sistema agrícola

Jueves 15 de agosto de 2019 de 13:30 a 19:00hs

Cámara Mercantil de Productos del País
Más información en www.encuentro.org.uy



8VO
Encuentro Nacional de la Mesa Tecnológica de Oleaginosas 2019

Construyendo un agro sustentable
Una mirada en profundidad al sistema agrícola

Jueves 15 de agosto de 2019
13:30 a 19:00hs

Cámara Mercantil de Productos del País
Más información en www.encuentro.org.uy



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



UruguayNatural

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.

BARRACA GONZALEZ LAMELA

**CEREALES - FORRAJES
RACIONES**

Av. San Martín 2214-20
Tel.: 2203 57 14

MOLINO RIO URUGUAY S.A.

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

COFCO INTERNACIONAL URUGUAY 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



Zambrano.com.uy

**SU MEJOR OPCIÓN!
EN LANAS:**

José Luis Trifoglio Santiago Onandi
jtrifoglio@zambrano.com.uy sonandi@zambrano.com.uy
099 175335 099 021751

CONSÚLTENOS!!



FERIA DE CANTON EN CHINA – OCTUBRE 2019

CHARLA INFORMATIVA

Tenemos el agrado de invitarlos a participar de la charla informativa que realizaremos el próximo martes 6 de agosto para brindar información sobre la Feria de Cantón en China que se llevara a cabo a partir del 15 de octubre de 2019.

La Feria de Cantón es la principal feria de negocios de China y del mundo, donde exponen más de 25.000 empresas, abarcando todos los rubros de productos de consumo, insumos, maquinaria, etc.

Sin lugar a dudas es una experiencia de negocios inigualable y que estamos seguros traerá importantes oportunidades de negocios para su empresa.

Durante la charla se brindará información general sobre la feria, aspectos logísticos del viaje, temas prácticos relacionados con la participación en la feria y en el relacionamiento con las empresas chinas, y se evacuaran las dudas que puedan tener los participantes.

Fecha: Martes 6 de agosto de 2019

Hora: 9:30 hs.

Lugar: Sala de Conferencias de la Cámara Mercantil del Productos del Pais.

Dirección: Av. Rondeau 1908 esq. Llma

La participación es sin costo, previa confirmación de participación al mail info@intrade-net.com, al teléfono 2705 6814 o por whatsapp: 092 845 496.

Esperamos contar con su participación.

Saludos,

InTrade – Global Business

Juan Parra del Riego 970, Montevideo, Uruguay.
Tel./Fax: (598) 2705 68 14
E-mail:info@intrade-net.com - www.InTrade-net.com



OFICINAS en ALQUILER

Edificio de la Cámara Mercantil

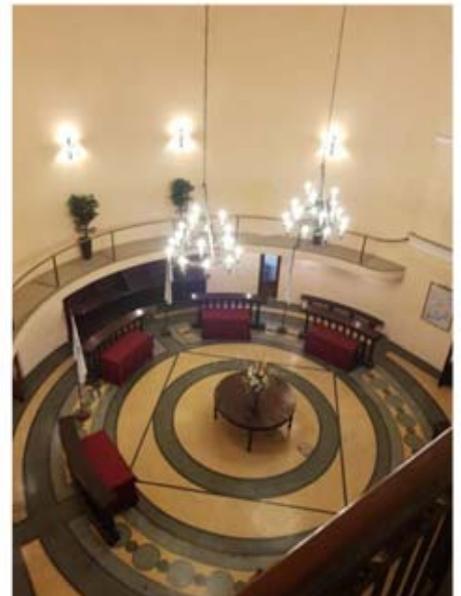
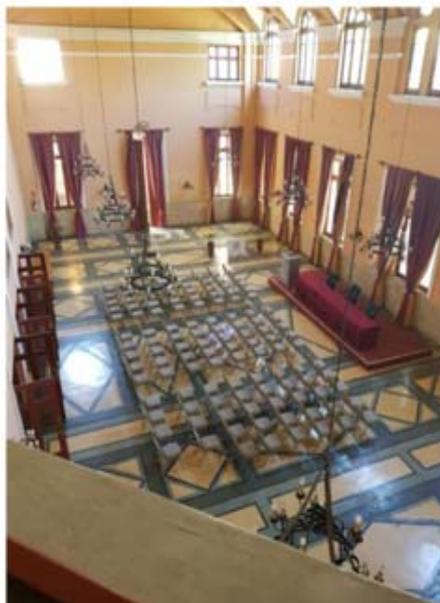
Aires Acondicionados

Amplios salones de uso común

De 20 a 35m²

Alquileres: desde \$5.000

Gastos Comunes: desde \$3.000



CEREALES / OLEAGINOSOS / FORRAJES

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 12/07/19	MIÉRCOLES 17/07/19	VIERNES 19/07/19
Trigo			
PAN- Grado2, DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001; granel, puesto en MONTEVIDEO - PH 78, FN 280, Proteína 12% - ZAFRA NOV/2018	210/230		210/230
PAN- Grado2, DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001; granel, puesto en MONTEVIDEO - PH 78, FN 280, Proteína 12% - ZAFRA DICIEMBRE DE 2019	190		185
FORRAJERO	**		**
Exportación: Zafra 2018/2019, Granel, Puesto en Nueva Palmira	Nominal	Nominal	Nominal
Exportación: Zafra 2019/2020, Granel, Puesto en Nueva Palmira	Nominal	Nominal	Nominal
Afrechillo de Trigo	140		145
Pellets Afrechillo, Puesto en Establecimiento	140		145
Maíz			
Superior - Puesto en Montevideo	185		185
Bueno - Puesto en Montevideo	175/180		175/180
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2018/2019	Nominal	Nominal	Nominal
Importado, partido a retirar de depósito Montevideo	**		**
Importado, entero puesto en Montevideo	Nominal		Nominal
Sorgo (14% de humedad, sano y limpio, puesto en Montevideo)	125/130		125/130
Importado, puesto en Montevideo	**		**
Exportación, puesto en Montevideo - Zafra 2018/2019	**	**	**
Avena			
Superior	220		220
Buena	**		**
Importada	200		200
Alpiste (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	500		500
Cebada - Puesta en Montevideo			
Forrajera buena	Nominal		Nominal
Forrajera regular	Nominal		Nominal
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2019	**	**	**
Soja			
Industria - Puesta en Montevideo	**		**
Industria - Puesta en Montevideo - Zafra 2018/2019	310/338		310/338
Exportación: Zafra 2017/2018, Puesta en Nueva Palmira - Compradores	**	**	**
Exportación: Zafra 2018/2019, Puesta en Nueva Palmira - Compradores	310/317	312/315	310/315
Exportación: Zafra 2019/2020 Puesta en Nueva Palmira - Compradores	Nominal	Nominal	Nominal
Harina de soja 46% Proteína, 1,5 %Grasa , Profax 47/50	335/348		335/348
Canola			
Industria - Puesta en Montevideo	Nominal		Nominal
Harina de canola 32% Proteína, 1,6% Grasa	Nominal		Nominal
PRODUCTO POR 100 KILOS EN \$			
Alfalfa - A levantar			
Especial	330		330
Común	300		300
Mezcla - A levantar			
Especial	250		250
Buena	230		230

Fuente: Cámara Mercantil de Productos del País



UNIÓN DE CONSIGNATARIOS Y REMATADORES DE LANA DEL URUGUAY INTEGRANTE DE LA CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS



PRECIOS DE LOTES DE LANA SUPERIOR A SUPRA , A LEVANTAR DE ESTANCIA (EN DÓLARES POR KILO)

Semana al 19 de julio de 2019

RAZA	MICRONAJE	SIN ACONDICIONAR PROMEDIO	GRIFA CELESTE PROMEDIO	GRIFA VERDE PROMEDIO
Merino Súper fino	Menos de 17,9			
Merino Súper fino	18,0 a 18,9			
	19,0 a 19,9			
Merino Australiano / Dohne	20,0 a 20,9			
	21,0 a 21,9			
Merino/Ideal/Cruzas	22,0 a 22,9			
Cruzas Merino/Ideal/Merilín	23,0 a 23,9			
	24,0 a 24,9			
Cruzas finas	25,0 a 25,9		6,00	
	26,0 a 26,9			
Corriedale Fino	27,0 a 27,9			
Corriedale Medio	28,0 a 28,9			
Corriedale Grueso	29,0 a 29,9			
	30,0 a 31,5			
Corriedale muy grueso/ Romney Marsh	31,6 a 34,0			
Romney Marsh	Más de 34,1			
Barriga y Subproductos Finos				
Barriga y Subproductos General			0,85	
Cordero Fino				
Cordero General				



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

BRUNO ARROSA & CÍA.	2711 0373
CORREA Y SAN ROMAN	47327900
ESCRITORIO DUTRA LTDA.	2924 9010
ESCRITORIO ROMUALDO RODRÍGUEZ LTDA.	2924 0461
FRANCISCO DOTI SOCIEDAD COMERCIAL	2412 2718
GAUDIN HERMANOS S.R.L.	4733 4086

GERARDO ZAMBRANO & CÍA. S.A.	26006060
GONZALO BARRIOLA PALADINO	2628 4750
GAUDIN HERMANOS S.R.L.	4733 7911
MEGAAGRO HACIENDAS LTDA.	098 302002
RICARDO STEWART & CIA	099 602720
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	2924 0055

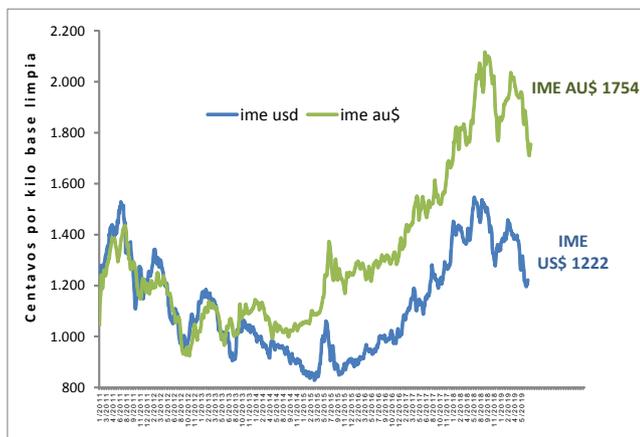
SU PRODUCCIÓN BIEN DEFENDIDA Todo el año

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

LANA - EXTERIOR

AUSTRALIA

Los remates en Australia se encuentran en receso por tres semanas, retornando la actividad en la semana del 5 de agosto.



El IME finalizó la semana pasada ubicado en US\$ 1222 centavos por kilo base limpia, un 16.4% menos que su valor un año atrás.

Todas las categorías registraron alzas en el último día con los compradores asegurándose algunas compras previas al receso anual. Los operadores se concentraron en las lanas de mejor calidad y hubo compradores europeos presionando por dichos lotes. La menor oferta se observó en estos primeros remates donde la cantidad de fardos se ubicó un 22.9% por debajo de los niveles de la zafra anterior.

promedios	IME AU\$	IME US\$	TC (au\$/us\$)	Fardos Ofertados (zafra)
12/07/2018	1981	1462	0.782	84.824
11/07/2019	1754	1222	0.6966	65074
Variación	-11,5%	-16,4%	-5.6%	-22,9%

Fuente: en base a datos Awex

Para ilustrar con datos se incluyen en el cuadro siguiente la variación del Indicador en dólares americanos y dólares australianos así como el tipo de cambio. En la última columna se puede observar la cantidad de fardos ofertados en la zafra, lo cual muestra la disminución de la producción de lana en Australia y su reflejo en el volumen ofertado en los remates.

Exportaciones Australia (Periodo julio 2018 a junio 2019 – últimos datos publicados por AWEX para zafra 2018/19)

Periodo entre julio a mayo 2019

El 89% de las exportaciones son de lana sucia, el 4% lavada y el 7% carbonizada. China continúa liderando el destino de las exportaciones de Australia con un 74% (210 mkg) mientras que India se mantiene en segundo lugar (16 mkg, un 5.8%) Italia en el tercer lugar, adquiriendo el 5.1% del total exportado (14.3 mkg). Corea ocupa el cuarto lugar con un 4.3% (12.1 mkg). Si se analizan cada uno de los micronajes China lidera las compras en todos los rangos, aunque Thailandia es el país que mayor crecimiento ha registrado en el periodo considerado.

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 /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

	05/07/19	12/07/19	19/07/19
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 soja		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de trigo		Ver pizarra de la C.M.P.P.	
Afrechillo de arroz	160	160	160
Oleína (granel)	600	600	600

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.

THOMAS MORTON S.A.

Exportaciones de Lanas

Importación - Representaciones

Edificio Lieja Green

Cesar Cortinas 1910 SS101 (001)

CP11500 Montevideo, Uruguay

Tel. / Fax: 26045720/ 26041553/26042433

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:

Términos y condiciones de uso

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

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

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

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

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

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

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