

[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

Producción - Comercio - Exportación  
Agroindustrias del Uruguay

Tenemos el agrado de invitar a ustedes a la *Jornada de información sobre*  
**"Precios de Transferencia"**

*Análisis a partir del reciente decreto del 24/08/09, que complementa y modifica el decreto 56/09, dentro del marco legal dispuesto por la ley 18.083.*

*Se llevará a cabo el jueves 24/09/09, a las 09:00 horas,  
a cargo del Dr. Juan Ignacio Fraschini.*

*Socio de la Consultora EnterPricing Uruguay  
Sala de Conferencias Cámara Mercantil de Productos del País  
(Avda. Gral. Rondeau 1908 P.B.)*

*Agradecemos confirmar asistencia:  
[info@camaramercantil.com.uy](mailto:info@camaramercantil.com.uy)  
Tel.: 924-06-44*

## INFORMACIÓN GENERAL

# Balance a dos años de la aplicación de la reforma tributaria en Uruguay

Hace aproximadamente dos años, el 1° de julio de 2007, comenzaba a regir en nuestro país la Ley No. 18.083, promulgada en diciembre de 2006 luego de una extensa discusión parlamentaria y consulta popular; una de las leyes más importantes de los últimos tiempos en materia impositiva, ya que con la entrada en vigencia de la misma se reformaba el sistema tributario uruguayo.

A casi dos años de la entrada en vigencia del nuevo sistema tributario en nuestro país, contamos con la presencia de la Cra. Martha Roca, quien analiza el impacto que dicha reforma ha significado, tanto para las empresas que actúan en nuestro país, como para sus individuos.

**¿Cuál podría decir que ha sido el cambio más importante que ha introducido la reforma tributaria a nuestro país?**

En mi opinión, uno de los cambios introducidos

## Entrevista con la Cra. Martha Roca

por la reforma con más repercusión, ha sido la creación del Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas (IRPF). En nuestro país no existía impuesto a las rentas a las personas desde el año 1974, en que había sido derogado por su falta de recaudación, siendo Uruguay, a la fecha de la reforma tributaria, uno de los pocos países del mundo sin tributación a las rentas personales, junto con países considerados «paraísos fiscales» como Bahamas, Bermudas, Islas Cayman, a modo de ejemplo.

Por lo tanto, la creación de un impuesto a las rentas, con tasas del 12% para las rentas de capital, y tasas progresivas del 10% al 25% para las rentas de trabajo con un mínimo no imponible bajo, y escasas posibilidades de deducciones, creímos que implicaba un cambio sustancial no solamente en la economía, sino en la mentalidad de los uruguayos.

Sin embargo, y a dos años de la reforma, la intro-

## 18/SETIEMBRE/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).

ducción de este impuesto no parece haber causado el impacto vaticinado en ese momento en los individuos.

En primer lugar, al haberse estructurado el impuesto de forma tal que su recaudación se llevara a cabo en la mayoría de los casos por vía de retención, en el caso de los trabajadores por sus empleadores, en el caso de las ventas de inmuebles a través de la retención de los escribanos, en el caso de los alquileres a través de la retención de las inmobiliarias, a modo de ejemplo, ha llevado a que en muchos casos la responsabilidad de su liquidación y pago recayera sobre los agentes de retención y no sobre los propios contribuyentes.

En segundo lugar, y en el caso de los empleados dependientes, al haberse derogado el Impuesto a las Retribuciones Personales (IRP), que era un

## Nuevas autoridades

en la Comisión Directiva de la Unión de Consignatarios y Rematadores Laneros del Uruguay, Comisión Gremial de la Cámara Mercantil de Productos del País

Presidente	Luis Arrosa
Vicepresidente	Víctor Dotti
Secretario	Ricardo Stewart
Tesorero	Guzmán Silva
Vocal	Martín Villaronga
Vocal	Martín Martinicorena
Vocal	Daniel Dutra

● **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**

impuesto con una tasa máxima del 6%, conjuntamente con la creación del IRPF, sumado a un crecimiento sostenido de la economía de los últimos años, y a los incrementos obligatorios fijados por los Consejos de Salarios, ha colaborado quizás a que no hayan notado el impacto como se esperaba en un primer momento.

Sí creemos que el IRPF afectó notoriamente a los profesionales, de la misma manera que a los individuos que obtienen ingresos por rentas de capi-

tal (arrendamientos, a modo de ejemplo), que no estaban gravados por impuesto a las rentas previsto a la ley No. 18.083.

Sin embargo, un punto que nos parece preocupante, y que hemos observado a través de las consultas que nos llegan diariamente, es que precisamente por este mecanismo de recaudación del impuesto que utiliza la figura del agente de retención como manera de simplificar la liquidación para el contribuyente, es que los individuos se «descansan» en el hecho de que sus impuestos le serán retenidos de su liquidación, trasladando la responsabilidad al agente de retención, y no son conscientes en muchos casos de que no siempre son sujetos a retención, y por lo tanto pueden existir casos en que sí deban pagar y en que sí deban presentar sus declaraciones juradas.

Este es el caso, por ejemplo, de aquel empleado que es dependiente en más de una empresa, o de aquel profesional que es dependiente pero también ejerce su profesión de manera independiente, a modo de ejemplo.

Alertamos sobre este tipo de situaciones que puede llevar a que los individuos, por desconocimiento, estén incurriendo en contingencias que les pueden costar caras una vez detectadas por el organismo fiscal.

**¿Cuáles son los otros cambios importantes que introdujo la reforma tributaria, en este caso para las empresas?**

Muchos fueron los cambios para las empresas. Creemos que uno de los cambios más importantes, y uno de los puntos negativos de la reforma, ha sido el particular régimen de deducción de gastos que se incorpora en el IRAE -Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas-, no repetido en la normativa fiscal de otros países, y que determina que, cuando una empresa realiza un gasto, deberá saber qué impuesto paga la otra parte, para saber si el gasto puede ser deducido o no a efectos fiscales. Por ejemplo, si la contraparte paga IRAE el gasto es deducible, pero si la contraparte es contribuyente del monotributo, el gasto no se puede deducir.

En el caso de un gasto del exterior, se necesita conocer la situación fiscal del país de que se trata, para lo cual se recomienda obtener un certificado de dicho país para certificar su tasa de imposición a las rentas de dicho país.

Esto no solamente ha implicado dificultades prácticas, ya que en la liquidación del impuesto se tiene que tener clara la situación fiscal de cada uno de los proveedores de la empresa, sino que se han generado una diversidad de situaciones en las cuales las empresas, aplicando este régimen general, podrían encontrarse en la situación de no

poder deducir gastos que fueran un componente importante de su estructura de costos (por ejemplo las reservas matemáticas en el caso de empresas de seguros, o los fletes en el caso de empresas de transporte); lo que ha llevado a que se han incorporado excepciones al régimen general, excepciones que día a día crecen a medida que los requerimientos de las empresas en esta situación aumentan, llevando a que se legisle por excepción, y que en definitiva se beneficie solamente a quien reclama.

Por otro lado, como decíamos anteriormente, la reforma tributaria incrementó los casos en que las empresas deben de actuar de agentes de retención de impuestos adeudados por los terceros con quienes contrata, locales o del exterior.

Lo anterior implica una responsabilidad adicional, porque no solamente la empresa debe estar en condiciones de liquidar y pagar sus impuestos en tiempo y forma, sino que también debe saber en qué situaciones y en qué, casos debe de retener impuestos de terceros, a efectos de no caer en contingencias con el Fisco no deseadas; debiendo en muchos casos asignar recursos humanos adicionales para poder estar en condiciones de cumplir con la normativa en este sentido.

**¿Ha habido normas que hayan tenido repercusión en las empresas multinacionales?**

También para las empresas multinacionales la reforma tributaria ha implicado cambios.

Uno de los más importantes, a nuestro entender, es la incorporación de la normativa de precios de transferencia, que es un concepto nuevo en nuestro país, no así a nivel internacional, ya que la mayoría de los países del mundo cuentan con regulaciones en esta materia desde hace años.

A modo de ejemplo, en América Latina, países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela cuentan con normativa del tema desde hace muchos años (en Argentina y Chile las normas de precios de transferencia existen desde 1998, y en Brasil desde 1997), siendo la legislación uruguaya muy similar a la argentina.

En general, lo que se busca con las normas de precios de transferencia, es que, a efectos fiscales, las transacciones internacionales entre partes que tienen vinculación económica, se realicen en las mismas condiciones de mercado que si fueran realizadas entre partes independientes, de manera tal que los resultados fiscales de la entidad local sean «verdaderos» en los casos en que las operaciones trascienden las fronteras de nuestro país. Por ejemplo, una multinacional se instala en Uruguay y por más de 10 años arroja a efectos fiscales una pérdida, por lo que no paga impuestos a las rentas en nuestro país.

Probablemente, detrás de esta situación haya un problema de precios de transferencia (que la parte vinculada en el exterior le venda a precios muy altos, por ejemplo, o le cobre regalías muy costosas), que lleve a que la empresa uruguaya esté arrojando pérdidas, y que los impuestos a las rentas se están abonando en el otro país y no aquí, que es donde correspondería si entre las partes vinculadas se relacionaran de acuerdo con lo que

**INFORMACIÓN GENERAL**

**Rueda de Negocios Internacional en Bolivia**

Del 21 al 23 de setiembre tendrá lugar en la ciudad de Santa Cruz, la Plataforma 2009 que proyecta negocios en América y oportunidades de crecimiento para las empresas, según informa la Embajada de Bolivia en el Uruguay. Paralelamente se lleva a cabo la EXOPOCRUZ 2009, vitrina comercial de alcance internacional más importante de Bolivia: 700 empresas, 54 sectores de la economía y 19 países de América, Europa y Asia. Información complementaria en [www.cainco.org.bo/ruedaonline](http://www.cainco.org.bo/ruedaonline).

**Congreso de Viticultura y Enología**

Mediante Resolución de la Presidencia de la República publicada en Diario Oficial de 31 de agosto de 2009, se declaró de Interés Nacional el Congreso Latino Americano de Viticultura y Enología, que tendrá lugar en la ciudad de Montevideo, entre el 11 y el 13 de noviembre de 2009. Será organizada por la Asociación de Enólogos del Uruguay con el objetivo de tratar los temas más importantes que le competen a la vitivinicultura mundial, contando para ello con especialistas regionales e internacionales para la selección de los trabajos y ponencias que se realicen.



Teledoce lanzó una campaña que pretende alimentar la reflexión y el debate mediante la discusión de la pérdida de valores, por lo que consideramos de interés para las empresas asociadas a la Cámara Mercantil de Productos del País acceder a dicho spot a través del siguiente link:

[http://www.teledoce.com/noticia/1309\\_Los-valores-de-La-Tele/](http://www.teledoce.com/noticia/1309_Los-valores-de-La-Tele/)

son las prácticas corrientes del mercado. Aquellas empresas que realicen operaciones de las mencionadas anteriormente, van a tener que demostrar que los precios entre las partes son iguales a los que habrían fijado entre terceros independientes.

Para eso, van a necesitar un estudio de precios de transferencia, realizado por técnicos en la materia, que, a través del análisis de los diferentes criterios de fijación de precios que la normativa establece, concluya si los precios fijados son razonables de acuerdo con el mercado, o no lo son. Si no lo son, este hecho se debe materializar en un ajuste de precios a ser realizado en la declaración fiscal.

Estas normas, si bien existían en la reforma tributaria a partir de su vigencia el 1º de julio de 2007, se aplican para ejercicios terminados a partir de enero de 2009, por lo que los contribuyentes que tengan operaciones de este tipo deberán contar con sus respectivos informes profesionales que justifiquen los precios utilizados entre partes vinculadas, a efectos de evitar contingencias fiscales por este motivo.

**¿En general las empresas han evaluado la reforma tributaria como positiva o como negativa?**

Los comentarios que más frecuentemente escuchamos es que las empresas han visto incrementados sus costos como consecuencia de la reforma tributaria, y no necesariamente como consecuencia de un incremento de su carga impositiva, la cual en definitiva variará dependiendo del giro de la empresa, operaciones a desarrollar, etc., sino por otros motivos.

El hecho de estar obligados a contar con un estudio de precios de transferencia anual, a contar con certificaciones del exterior para analizar si deducir o no un gasto incurrido en el exterior, a modo de ejemplo, implica incurrir en más honorarios profesionales a los que debía de incurrir antes de vigente la reforma.

A eso se le agrega el hecho de que, como agente de retención, la empresa deba administrar impuestos correspondientes a terceros, por lo que en muchas oportunidades deba destinar más recursos humanos a tal tarea.

Y, finalmente, necesita cada vez más de un profesional o equipos de profesionales especializados en la temática fiscal, que manejen con minuciosidad los intrincados laberintos de las disposiciones vigentes y sus modificaciones, para tener la tranquilidad de estar cumpliendo con sus obligaciones tributarias en forma y de acuerdo con la normativa vigente en el tema.

Todo ello sumado, lleva a un incremento de sus costos para estar en cumplimiento con la normativa fiscal, y no estar incurriendo en contingencias fiscales inesperadas.

**¿Cuáles son los cambios más inmediatos que le haría a las normas contenidas en la reforma tributaria?**

Creemos que uno de los cambios necesarios, de dejarse el sistema tributario como está hoy, es permitir mayores deducciones de gastos en la li-

quidación de IRPF. Otro de los aspectos que creemos indispensable es que el gobierno negocie tratados para evitar la doble imposición entre Uruguay y los países con los que nuestro país tiene mayor vínculo eco-

nómico, para fomentar la inversión y hacer que se elija el Uruguay como país para invertir.

*Fuente: Cra. Martha Roca, Ernst & Young Uruguay. Publicado en Revista ACDE.*

**INFORMACIÓN GENERAL**

**La industria de joyas en el Líbano**

La joyería es uno de los sectores más dinámicos en el Líbano y posee una reputación internacional.

Antes del estallido de la guerra civil, el Líbano fue una de las plazas principales de joyería en el Medio Oriente, gracias a la creatividad de su artesanía y a su capacidad para conciliar la cultura medio oriental y los métodos modernos de Occidente. Durante la guerra, su actividad se mantuvo gracias a las exportaciones hacia los países de la región del Golfo.

El Líbano es uno de los cinco principales productores mundiales de joyas. El sector se compone de pequeñas empresas que emplean a más de 3.500 personas. La mano de obra, altamente capacitada y especializada, combina la tecnología con los conocimientos tradicionales. El valor de la producción de joyas en el Líbano se estima en US\$ 1.000 millones, de los cuales 40% se destina a los mercados extranjeros. La afluencia de turistas de alto poder adquisitivo sostiene las ventas de joyas en el territorio libanés.

Las autoridades libanesas han puesto en marcha una política activa para fomentar el sector de la joyería y aumentar su potencial de exportación. Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de oro en bruto, diamantes y otras piedras preciosas han sido eliminados. Se aplica el 5% de derecho de aduana sobre la importación de joyas, mientras la tasa se eleva al 10% para los relojes.

Por otra parte, el Líbano se adhirió al Proceso de Kimberley, régimen internacional de certificación de diamantes brutos que reúne a gobiernos e industriales de diamantes. La firma de este acuerdo es importante para el país de los cedros que aspira a convertirse en el centro regional del comercio de diamantes. El Líbano es el segundo país en el mundo árabe después de los Emiratos Árabes Unidos a ser miembro del Proceso de Kimberley.

Suiza es a la vez, el primer cliente y el primer proveedor de perlas, piedras y metales preciosos del Líbano. Los vínculos comerciales que

unen a los joyeros de ambos países son antiguos y en parte están influenciados por un grupo de joyeros libaneses establecidos en Suiza. Mientras que las exportaciones del Líbano a Suiza consistían principalmente en productos semi-terminados, ahora forman una parte importante del trabajo de creación de los artesanos libaneses, quienes suministran a sus socios piezas terminadas de joyería y orfebrería.

Otros productos tales como relojes son re-exportados a Suiza después de haber sido incrustados con piedras preciosas en los talleres del Líbano.

La estricta regulación y control de calidad en las fronteras suizas, ha permitido a Suiza establecer su hegemonía en el mercado, empujando a los joyeros libaneses hacia la prosperidad.

Hoy, la joyería libanesa debe afrontar la competencia asiática.

Actualmente, algunos artesanos del Líbano han instalado talleres en Tailandia en donde difunden sus conocimientos.

*Fuente: Embajada del Uruguay en Beirut, Líbano.*

<b>NORMATIVA</b>
<b>MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS</b>
<b>COMUNICADO</b>
<b>A LOS USUARIOS DEL REGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORARIA</b>
<p>Cuando solicitan prórroga de plazo de admisiones y salidas temporarias, deberán presentar la solicitud en Mesa de Entrada de la Dirección de Secretaría del ministerio de Economía y Finanzas, <b>con por los menos 30 (treinta) días de anticipación al vencimiento del plazo otorgado</b>, de acuerdo al artículo 3º de la Resolución Ministerial de 28 de agosto de 1981.</p> <p>Montevideo, 1º de setiembre de 2009</p>

<b>ANUNCIOS DE PRÓXIMOS REMATES</b>
<p><b>GANADO</b>  <b>LOTE 21:</b> Octubre 6 y 7 - Noviembre 3 y 4 - Diciembre 1 y 2  <b>PANTALLA URUGUAY:</b> Setiembre 30 - Octubre 1, 29 y 30 - Noviembre 25 y 26 - Diciembre 22 y 23  <b>PLAZA RURAL:</b> Octubre 14 y 15 - Noviembre 11, 12 y 13 - Diciembre 8, 9 y 10</p> <p><b>OTROS BIENES</b> Acceder en: <a href="http://www.rematadores.com/rematadores/default.htm">http://www.rematadores.com/rematadores/default.htm</a>                  Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios del Uruguay</p>

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:** Al igual que en la semana anterior, los valores que se han registrado en la mayoría de las operaciones efectivamente concretadas durante esta semana, estuvieron firmes, aunque algunas operaciones puntuales registraron una leve tonificación. Para las Lanas Corriedale los precios se sitúan en el entorno de US\$ 21.00 a US\$ 22.00 dependiendo de su finura y calidad. Para las Lanas Merino de 22 micras los precios se sitúan entre US\$ 35.00 a US\$ 38.00. Por debajo de las 22 micras se lograrían valores superiores a éstos. En Ideales el valor se situaría entre US\$ 32 y US\$ 35 esta semana. Corderos y Barrigas mantienen sus cotizaciones entre US\$ 14.00 y US\$ 15.00 y entre US\$ 4.50 y US\$ 6.00 respectivamente.

EXTERIOR

**AUSTRALIA.** Ante un aumento de la demanda, el mercado lanero australiano se tonificó en forma significativa, en los remates que se efectuaron esta semana en las tres regiones. Si bien esta tendencia se viene registrando en forma consecutiva durante las últimas tres semanas, en esta oportunidad, se registró también un destacado porcentaje de ventas, reflejando el mayor interés comercial de varios sectores. En Dólares australianos el Indicador de Mercado del Este (IME), subió 26 centavos, (3,2%), respecto al cierre anterior, al situarse en 839 centavos por kilo base limpia, según informó (AWEX). En Dólares americanos, dicho indicador se tonificó 35 centavos (5,0%), ubicándose en 734 centavos por kilo base limpia, el nivel más alto desde el 21 de agosto de 2008. Dicho indicador subió 3,8% en Euros y 4,0% en Yens. Analizando el comportamiento de los precios de las diferentes categorías, observamos que en Dólares americanos, las cotizaciones de todas las categorías de lana para peinar subieron. China dominó la demanda, pero compitió con compradores de India y Europa que lentamente comienzan a mostrar ciertas señales de leve

recuperación. Sin que llegara a ser un factor determinante, la relación cambiaría colaboró para que el mercado en US\$ registrara un mayor aumento porcentual que en moneda local. Eso se debió a que el Dólar australiano se apreció 1,7% frente a la divisa estadounidense, 0,7% frente al Euro y 0,8% en relación al Yen. Durante tres jornadas y a partir del martes 22 de setiembre, se efectuarán los próximos remates. La oferta semanal prevista en las subastas de las tres regiones, es de 46.498 fardos, entre los que se incluirá una selección de lanas Merino producidas en Nueva Zelanda. Si bien la semana pasada, la expectativa estaba centrada en ver como reaccionaba la demanda y si la misma permitía que IME pasara el nivel de 700 centavos, ahora la atención está enfocada en saber si el mercado continuará con esta tendencia o comenzará a buscar un nuevo equilibrio en los actuales niveles.

**NUEVA ZELANDA:** Una fuerte demanda también en el mercado neocelandés provocó que los precios continuaran subiendo en todas las categorías. El Indicador (WCI), que tiene en cuenta las variaciones cambiarias entre varias divisas cerró 21% por encima de la anterior referencia. La oferta totalizó la cantidad de 13.919 fardos, de los cuales se vendió el 80%. La demanda fue liderada por Europa Occidental y China en el sector de lanas finas, mientras que en el sector de lanas gruesas, dominaron las compras las empresas australianas, Medio Oriente, India y China con apoyo del Europa Occidental. La moneda local se valorizó 2,4% en relación al Dólar estadounidense y 1,2% frente al Euro. El 24 de setiembre, en Napier continuarán las ventas. Se estima que se ofertarán 11.500 fardos aproximadamente.

**SUDAFRICA:** El mercado lanero sudafricano registró una fuerte e importante tonificación en las cotizaciones de todos los tipos de lana, en los remates que se efectuaron esta semana. Según Cape Wool, el Indicador de Mercado Merino subió 187 centavos de Rand (3,52%), respecto al remate anterior, situándose en el nivel de 5.357. En US\$ dicho indicador se tonificó 41 centavos, (5,9%) al ubicarse en 732 centavos por kilo base limpia, alcanzando el nivel más alto desde el 11 de junio de 2008. Todas las categorías de lana para peinar registraron aumentos en sus cotizaciones en Dólares americanos. Los aumentos se ubicaron entre 3,4 y 7,9%, siendo los vellones de 19 micras los más beneficiados. La oferta totalizó la cantidad de 5.903 fardos, y la demanda adquirió el 98,8%. El Rand, se valorizó 2,3% respecto al US\$ y 1% frente al Euro. El miércoles 23 de setiembre se realizarán los próximos remates y se estima que la oferta será de 8.500 fardos.

Exterior: Fuente SUL

REPOSICION

SEMANA DEL 13 AL 19 DE SETIEMBRE 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	US\$/kilo	1,25-1,30	1.25-1.30
Terneros*	160 a 200	US\$/kilo	1,25-1,30	1.25-1.30
Novillitos	201 a 240	US\$/kilo	1,15-1,20	1.15-1.20
Novillos	241 a 300	US\$/kilo	1,12-1,17	1.12-1.17
Novillos	301 a 360	US\$/kilo	1,05-1,10	1.05-1.10
Novillos	más 360	US\$/kilo	1,00-1,05	1.00-1.05
Terneras	hasta 160	US\$/kilo	0,95-1,00	0.95-1.00
Terneras	160 a 200	US\$/kilo	0,90-0,95	0.90-0.95
Vaquillonas	201 a 240	US\$/kilo	0,90-0,95	0.90-0.95
Vaquillonas	más de 240	US\$/pieza	0,83-0,88	0.85-0.90
Vaquillonas y Vacas preñadas		US\$/pieza	260-300	260-300
Vacas de invernada		US\$/kilo	0,70-0,75	0.72-0.78
Piezas de cría		US\$/pieza	140-170	140-170

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

COMENTARIO: Mercado muy firme en algunas categorías.

ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

HACIENDAS

SEMANA DEL 13 AL 19 DE SETIEMBRE DE 2009

COTIZACIONES PROMEDIO FLETE A CARGO DEL COMPRADOR	PRECIOS EN US\$			
	ENPIE 2ª BALANZA		CARNE EN	
	SEM. ANT.	SEM. ACT.	SEM. ANT.	SEM. ACT.
INDICE FLACO/GORDO ACG: 1,1283				
NOVILLOS GORDOS-Razas carniceras	1,12	1,13	2,13	2,13
VACAS GORDAS-Razas carniceras	0,94	0,94	1,93	1,93
VAQUILLONAS GORDAS	1,02	1,02	2,00	2,00
INDUSTRIA - COTIZ. PROMEDIO, FLETE A CARGO VENDEDOR				
TOROS Y NOVILLOS	0,81	0,82	1,55	1,55
VACAS MANUFACTURA	0,60	0,60	1,41	1,41
CONSERVA	0,40	0,40	1,20	1,23
OVINOS GORDOS				
CORDEROS	S/C	S/C	2,15	2,15
CORDERO PESADO	S/C	S/C	2,29	2,29
BORREGOS	S/C	S/C	2,21	2,21
CAPONES	S/C	S/C	1,95	2,01
OVEJAS	S/C	S/C	1,82	1,89

COMENTARIO:

**Vacunos:** Con menos oferta y faena estable. Los precios tienden a afirmarse.

**Lanares:** Mercado muy demandado. Consulte a su consignatario.

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

**INFORME DE LA ASOCIACIÓN  
DE CONSIGNATARIOS DE GANADO**

**MERCADOS AL 14 DE SETIEMBRE DE 2009**

1 DÓLAR: \$ 21,99 | 1 PESO ARG.: \$ 5,86 | 1 REAL: \$ 11,62

**MERCADO DE LINIERS**

Novillos (esp. a buenos) +390 k.	0,86-0,91
Novillos (esp. a buenos) - 390 k	0,71-0,97
Vacas buenas	0,49-0,85
Vaquillonas especiales.	0,74-0,90

**MERCADO DE CHICAGO**

Novillos gordos	U\$S	1,84
-----------------	------	------

**MERCADO DE SAN PABLO**

Novillos gordos	U\$S	1,46
-----------------	------	------

**MERCADO DE PARAGUAY**

Novillos gordos	U\$S	1,34
-----------------	------	------

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

**PIELAS 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 \$)	04/09/09	11/09/09	18/09/09
Harina de carne y hueso 50/45	9,50	9,50	9,50
Harina de carne y hueso 40/45	8,70	8,70	8,70
Harina de sangre	12,00	12,00	12,00
Harina de pescado	12,00	12,00	12,00
Sebo granel	12,50	12,50	12,50
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	135	135
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	0,352
Terminador parrillero	U\$S	0,340
B.B.	U\$S	0,329
Recría	U\$S	0,281
Ponedoras de piso	U\$S	0,281
Ponedoras de jaula	U\$S	0,292
Iniciador lechones	U\$S	0,306
Lechones	U\$S	0,325
Cerdas en gestación	U\$S	0,303
Cerdos engorde	U\$S	0,279
Conejos	U\$S	0,287
Terneros	U\$S	0,273
Toros	U\$S	0,238
Lecheras	U\$S	0,252
Lecheras de alto rendimiento	U\$S	0,260
Carneros	U\$S	0,247
Equinos	U\$S	0,284

**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 COMISION DE INFORMACION DE PRECIOS Y COMENTARIOS DE CEREALES Y OLEAGINOSOS DE LA CAMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAIS, SEMANA FINALIZADA EL VIERNES 18 DE SETIEMBRE DE 2009

**ALZA EN LA SOJA EXPORTACION, ZAFRA 2010. BAJAS EN EL MAÍZ Y EN EL SORGO. LA ALFALFA COMUN Y LA MEZCLA BUENA PASAN A NOMINAL.**

**TRIGO: Industria:** Grado 2, granel, puesto en Molino. Con aptitud panadera. Zafra 2008/2009: **Compradores:** Nominal

**Exportación, zafra 2008/09** Grado 2, granel, puesto en puerto de Nueva Palmira: **Compradores:** Nominal

**Exportación, zafra 2009/10** Grado 2, granel, puesto en puerto de Nueva Palmira: **Compradores:** U\$S 180/185 la tonelada, pago 10 días de la entrega.

**Afrechillo de Trigo:** U\$S 130 la tonelada, embolsado, a levantar, pago 15/20 días.

**Pellets de afrechillo importado:** puesto en establecimiento U\$S 140 la tonelada pago 15/20 días.

**GIRASOL: Industria:** Nominal.

**Exportación :** Nominal.

**HARINA DE GIRASOL: Base proteínica 32/33,** U\$S 220 la tonelada, a levantar de fábrica en Montevideo, pago 12 días.

**SOJA, Industria,** puesta en fábrica en Montevideo (Disponible): U\$S 415 la tonelada pago a 30 días.

**Exportación. zafra 2009,** puesta en Nueva Palmira (Disponible): U\$S 415 la tonelada pago contado.

**Exportación. zafra 2010,** puesta en Nueva Palmira. **Compradores:** U\$S 335 la tonelada, pago 10 días de la entrega.

**HARINA DE SOJA:** Profax 46/47, U\$S 440 la tonelada, a levantar de fábrica en Montevideo, pago 7 días.

**AVENAS:** La Superior: U\$S 340 la tonelada, puesta en destino, pago 15 días. La Buena: U\$S 320 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 120/125 la tonelada, pago 15 días. La Regular: Nominal

**FORRAJERAS (a levantar):** La Alfalfa Especial y la Común: Nominal. La

**PRODUCTOS AGRÍCOLAS - COTIZACIONES EN URUGUAY**

PRODUCTO POR TONELADA EN U\$S	VIERNES 11/09/09	VIERNES 18/09/09	PAGO
<b>TRIGO</b>			
<b>Industria - Grado 2, granel,</b> puesto en Molino.			
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			
	180/185	180/185	10 días
<b>Afrechillo de Trigo</b>	130	130	15/20 días
<b>Pellets de Afrechillo importado puesto en establecimiento</b>	140	140	15/20 días
<b>MAIZ</b>			
Puesto en Montevideo			
	155/165	140/160	15 días
<b>Exportación,</b> puesto en Nueva Palmira			
	Nominal	Nominal	-
<b>SORGO</b> (sano, seco y limpio puesto en Montevideo)			
	100/110	90/100	15 días
<b>AVENA</b>			
Superior			
	340	340	15 días
Buena			
	320	320	15 días
<b>ALPISTE</b> (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)			
	Nominal	Nominal	-
<b>CEBADA - Puesta en Montevideo</b>			
Forrajera Buena			
	120/125	120/125	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>			
	220	220	12 días
<b>SOJA</b>			
<b>Industria - Puesta en Montevideo (disponible)</b>			
	415	415	30 días
<b>Exportación - Zafra 2009 - Puesta en Nueva Palmira,</b>			
(disponible) - Compradores			
	415	415	Contado
<b>Exportación - Zafra 2010 - Puesta en Nueva Palmira,</b>			
Compradores			
	330	335	
<b>Harina de soja</b>			
	440	440	7 días
<b>PRODUCTO POR 100 KILOS EN \$</b>			
<b>ALFALFA - A levantar</b>			
Especial			
	Nominal	Nominal	-
Común			
	180/200	Nominal	-
<b>MEZCLA - A levantar</b>			
Especial			
	Nominal	Nominal	-
Buena			
	110/120	Nominal	-

Fuente: Cámara Mercantil de Productos del País

Mezcla Especial y la Buena: Nominal.

**MAIZ:** Puesto en Montevideo, U\$S 140/160.

**Exportación:** Puesto en Nueva Palmira:

Nominal

**SORGO :** Sano, seco y limpio puesto en Montevideo U\$S 90/100 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