



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

14 de octubre de 2016

Visita a la Cámara

El viernes 7 de octubre visitó la Cámara una delegación del Estado de Iowa, Estados Unidos, encabezada por la Vicegobernadora Sra. Kim Reynolds. Por la Cámara Mercantil participaron, su Presidente, Sr. Angel Eduardo Díaz, el Gerente General, Cr. Gonzalo González Piedras y el Ec. Carlos Sténeri, habiendo participado también el Gerente General del Instituto Uruguay XXI, Cr. Alvaro Inchauspe.

En el curso de la reunión se intercambiaron informaciones sobre nuestro país y dicho Estado, de poco más de 3 millones de habitantes, bordeado por los ríos Missouri y Misissippi, que exporta 13.000 millones de dólares anuales, primordialmente agropecuario, productor de soja, maíz, etanol, carne de cerdo y ganado vacuno.



UruguayNatural

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

UNA DÉCADA DE CRECIMIENTO Y NUEVOS DESAFÍOS

La crisis de 2002, con su posterior recuperación y crecimiento, fue sin dudas el fenómeno económico más relevante en Uruguay durante los primeros 35 años de vida de Crónicas. Esta crisis histórica, que implicó una importante caída del producto y problemas financieros, estuvo precedida por años de recesión económica y sucedida por más de una década de incremento significativo del nivel de actividad con cifras máximas de exportaciones, empleo, salario real e inversiones, entre otros indicadores. Por ello nos interesa analizar con la perspectiva del tiempo transcurrido cuáles fueron los factores determinantes de ese crecimiento importante y, además, evaluar ahora, en una fase de desaceleración de la economía, cuáles son los desafíos públicos y privados para encarar el futuro.

**Darío Andrioli*

Resultados económicos de la última década

Después de la crisis de 2002, año en que la economía se contrajo 8%, asistimos a trece años consecutivos de aumento del nivel de actividad. En particular en la última década, nuestra economía creció a tasas anuales promedio de 5%, lo que duplicó las tasas medias de crecimiento del siglo anterior.

Por su parte, en el período 2006-2015 la inflación anual promedio fue del orden de 8%, y se ubicó en los últimos años por encima del rango meta fijado y del nivel de inflación de hace 10 años.

El tipo de cambio promedio de la década fue de \$ 22,50 por dólar, notoriamente inferior al promedio de \$ 26,50 del período 2003-2005. Cerró el 2015 a \$ 30, sólo 24% superior a la cotización de 10 años atrás.

El comportamiento de los precios internos del consumo y del dólar, incidió para que ocurriera una importante pérdida de competitividad. Los datos del BCU muestran en la última década una pérdida efectiva global en el tipo de cambio real de casi 40%, con mayor descenso regional.

El crecimiento económico permitió en la década incrementos de salarios reales promedio anuales de 4%, recuperando en 2010 los niveles salariales pre-crisis de 2002 e impulsando el consumo. Por su parte, si bien no se pudo sostener, el desempleo alcanzó en 2012 el mínimo

histórico de 5,6%.

Las exportaciones de bienes crecieron en forma importante y sostenida en el quinquenio 2010-2014; en algunos años llegaron a tasas de 20 y 25%. También en los últimos años hubo crecimiento del sector servicios en general y en 2011 se alcanzó un récord de turismo receptivo.

Este desempeño de la economía fue alcanzado en un contexto de crecimiento económico de China, una crisis financiera internacional importante en 2008 y dificultades económicas de nuestros países vecinos, históricamente destinos relevantes para el comercio de bienes y servicios de Uruguay.

En el último tramo de la década la economía muestra desaceleración con un reducido crecimiento del producto (1% en 2015 y expectativa de crecimiento nulo para este año). Esta fase del ciclo determina que desmejore el empleo (último dato de desocupación disponible: 8,6%), crecimiento reducido del salario real (0,4% en 2015) y disminución del consumo privado (descenso de 0,8% en el primer trimestre de 2016 frente a igual período del año anterior).

En la actualidad también se mantienen altos la inflación -en el orden del 10%- y el déficit fiscal, que se ubica en 3,4%.

¿Qué factores contribuyeron para el crecimiento?

Una parte del crecimiento de Uruguay durante la última década se debió a un

favorable contexto externo que posibilitó un gran dinamismo exportador y de inversiones.

Para ese comportamiento fueron determinantes los altos precios de los productos agropecuarios, como soja, lácteos y arroz. El ciclo de aumento de precios se interrumpió en forma drástica en 2014 con una importante caída de precios, que se profundizó el año pasado.

La otra parte se explica por el comportamiento de variables internas macro y micro económicas. Contribuyeron también positivamente las decisiones empresariales, tomadas en un adecuado ambiente general de negocios.

En la década se mantuvo la estabilidad institucional, jurídica y macroeconómica, lo que permitió a Uruguay continuar en una posición mundial intermedia y en una buena ubicación regional en el clima para hacer negocios de acuerdo con el ranking que elabora el Banco Mundial.

Por otra parte, Uruguay y Chile son los países más transparentes de América Latina, de acuerdo con informes de Transparencia Internacional, diferenciándose de algunos países de la región con altos niveles de corrupción.

También en los últimos años fue relevante el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicaciones de Uruguay, que ocupa posiciones de liderazgo en la región, según el índice elaborado por la ONU.

Las calificadoras de riesgo mejoraron la evaluación del país en la última década; de hecho recuperó en 2012 el grado inversor luego de 10 años.

Todos estos factores contribuyen de forma positiva para construir confianza y promover las decisiones de inversión de empresas uruguayas y para la llegada de inversión extranjera directa.

Dinamismo de exportaciones e inversiones

Si bien el consumo interno aumentó, el principal crecimiento fue hacia afuera impulsado por el dinamismo exportador de los productos de base agropecuaria.

En ese récord en la cifra de exportaciones de la agroindustria fueron determinantes los niveles de precios de los productos agropecuarios de la década 2005-2014.

En particular los superprecios agrícolas determinaron un récord del área de siembra de los principales cultivos -principalmente por expansión de la superficie de soja- que incrementaron las exportaciones por el lado tanto de la cantidad como del precio.

El proceso de crecimiento estuvo sostenido por un aumento importante de las tasas de inversiones de la década, que posibilitaron acumular stock de capital y lograr incrementos de productividad. A partir de 2004 las inversiones alcanzaron una década de incremento significativo, luego de haber descendido más de 40% en el período 1998-2003.

En particular se destacó la captación de inversión extranjera directa que ubicó a Uruguay segundo en la región por porcentaje del PIB que representa, luego de Chile.

En el comportamiento de las inversiones fue decisiva la rentabilidad esperada, con una contribución positiva de los incentivos impositivos y el financiamiento disponible. Incidieron en el dinamismo inversor las inversiones en equipamiento agrícola, en energía eólica y en las plantas de celulosa.

Incentivos y financiamiento adecuados

Desde 2007 se dispone de un efectivo marco de aplicación de la Ley de promoción de inversiones, que requiere la presentación del proyecto a la COMAP. El régimen, que tuvo modificaciones en 2012, otorga beneficios tributarios de acuerdo con una matriz que incluye la generación de exportaciones, empleos, descentralización geográfica, innovación y tecnologías más limpias, entre otros indicadores.

Entendemos que este instrumento ha sido clave para disminuir las tasas efectivas de los impuestos empresariales y para promover las inversiones privadas. En este sentido, informes de evaluación sobre los incentivos tributarios a las inversiones muestran que el mecanismo logró aumentar inversiones, exportaciones y empleos de las empresas que lo utilizaron.

Además, desde 2006, la creación de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) permite disponer de subsidios específicos para la innovación empresarial en productos, procesos u organización. Desarrolló varios instrumentos para potenciar la innovación, incluyendo programas para la validación de ideas de negocio e implementación de la innovación, así como para la innovación con potencial de expansión internacional.

Por su parte, Uruguay XXI también implementó instrumentos para promover la exportación de tecnologías de la información, estudios de mercado o giras comerciales para la internacionalización y diversificación de exportaciones de bienes y servicios.

Con relación al financiamiento, desde 2007, impulsado por las tasas de crecimiento de la economía, el crédito bancario en general mejoró en cuanto a su acceso y condiciones de tasas y plazos.

En la década se contó con el mecanismo de Licitación de Proyectos del BROU y con la mejora de la oferta de las instituciones privadas. Esto permitió mayores plazos para el repago de los préstamos y

períodos de gracia, además de costo financiero adecuado por las tasas bajas de interés internacional.

Oportunidades de mejora

Para consolidar el crecimiento y desarrollo, además de mantener un marco jurídico y económico estable, se requiere recuperar la competitividad perdida.

Hay debilidades en temas de logística e infraestructura que ubican a Uruguay fuera de las primeras posiciones de la región en el índice de desempeño logístico que elabora el Banco Mundial.

Asimismo, diferentes relevamientos a los empresarios uruguayos mencionan también como debilidades la inserción internacional y los altos costos de combustibles, energía eléctrica y salarios, que ahora se moderarían con las nuevas pautas.

Continúan las dificultades de financiación para las pymes y empresas que inician operaciones, no obstante el sistema de garantías para empresas (SIGA) desarrollado para las pequeñas empresas.

Por otra parte, si bien aumentó la emisión de obligaciones negociables y fideicomisos financieros, nuestro país -a pesar de los beneficios tributarios previstos y de la mejora del marco regulatorio de las inversiones financieras- continúa con un reducido desarrollo de su mercado de capitales, clave para el financiamiento a largo plazo. Uruguay está en las últimas ubicaciones de la región en el volumen de mercado de capitales respecto del PIB.

Desafíos para las empresas

Para aprovechar las oportunidades que brinda un escenario más globalizado y tecnológico, en los próximos años las empresas uruguayas deberán incrementar su internacionalización e innovación.

Deberán innovar no sólo en productos, sino también en procesos y organización que les permitan ser más eficientes en sus operaciones.



Para mejorar la gestión de la innovación deberán conocer más al mercado para generar productos o modelos de negocios nuevos y fomentar un ambiente interno que promueva la cultura de la iniciativa, así como incorporar innovación externa con los aportes de la academia y socios estratégicos.

En el caso de la internacionalización, la

empresa deberá desarrollar una capacidad competitiva diferencial para los países de destino y ser eficiente en términos globales. Para encarar el desafío de internacionalizarse las empresas deberá incrementar su asociatividad con instrumentos como los consorcios de exportación y aprovechar más los mecanismos de fomento que existen.

Para los próximos años entendemos que la innovación e internacionalización pueden ser estrategias claves para mitigar dificultades de competitividad macroeconómica. Con contextos económicos menos favorables la sustentabilidad de las empresas en los próximos años dependerá de su capacidad de adaptación rápida a los nuevos escenarios.

**Darío Andrioli, Contador Público, Universidad de la República.*

Diploma de Especialización Programa Desarrollo en Dirección PMD, ESADE Barcelona.

Socio Director de CARLE & ANDRIOLI, firma miembro independiente de Geneva Group International.

Consultor en finanzas corporativas, Asesor de Dirección de Empresas y Profesor de Universidad ORT.

EL ESPECTADOR - POSADAS, POSADAS & VECINO

«Problemática de los cincuentones - principales características del régimen previsional»

De un tiempo a esta parte la problemática de los llamados «cincuentones» ha sido objeto de múltiples debates, derivando en reclamos judiciales y en otros niveles con el fin de atender su situación. A los efectos de tener una mejor comprensión de dicho debate, repasaremos brevemente la motivación del mismo y en particular, las principales características del régimen previsional vigente en nuestro país.

Dra. Cecilia Demarco

¿Quiénes son los cincuentones?

Los cincuentones son trabajadores que en 1996 eran menores de 40 años de edad, y que una vez aprobada la ley de la reforma jubilatoria (16.713) se vieron obligados por ley a afiliarse a las AFAP en consideración de su nivel salarial en ese momento.

A los efectos de una mejor comprensión de este tema, ¿cuáles son las principales características del régimen impuesto por la ley 16.713?

La ley 16.713 organizó el sistema mixto para la cobertura de riesgos de vejez, invalidez y sobrevivencia. Por qué hablamos de sistema mixto? Porque la ley instrumentó un sistema que combina el régimen de jubilación por solidaridad intergeneracional (previo a la ley) y el régimen de ahorro individual obligatorio. Este régimen comprendió a quienes al 1 de abril de 1996 eran menores de 40 años de edad y se encontraban afiliados al BPS (hoy los cincuentones) y a quienes ingre-

sen al mercado de trabajo con posterioridad a la aprobación de la ley.

Quedaron fuera del sistema mixto quienes al 1 de abril de 1996 tenían 40 años o más, sin causal jubilatoria al 31 de diciembre de 1996. Estas personas se mantuvieron en el régimen de solidaridad y se llamó «régimen de transición».

¿Qué requisitos debe cumplir un trabajador para acceder a una jubilación común en el marco del sistema mixto, como es el caso de los cincuentones?

Cabe mencionar que los requisitos que detallamos a continuación aplican tanto para el sistema mixto como el régimen de solidaridad intergeneracional.

Para acceder a una jubilación común es necesario reunir un mínimo de edad y un mínimo de años de servicios, 60 años de edad y 30 años de servicio. Existiendo la posibilidad en el caso de mujeres de agregar un año adicional (con un tope de 5) por cada hijo natural nacido vivo o adoptado.

Estos requisitos aplican a los cincuentones.

¿Cómo se puede resumir brevemente el problema de los cincuentones y sus posibles causas?

El problema de los cincuentones residiría en dos aspectos principales: por un lado, la forma en que el BPS interpreta la ley en cuanto a salarios anteriores a 1996, no computando el 100% del aporte sino por un tope que la ley prevé para aplicar de 1996 y no antes.

Por otra parte, quienes participaron en la elaboración de la nueva ley, el problema reside también en el hecho que las proyecciones realizadas al momento de su aprobación tomaron como edad objetivo para jubilarse los 65 años, aún cuando este punto no se modificó en la ley. Entonces estos dos aspectos derivarían en que los cincuentones en caso de jubilarse a los 60 años perciban prestaciones por debajo de los que percibirían si se hubiese aplicado a ellos el régimen de solidaridad, en un entorno del 30%.

Sr. productor de COLONIA,
Necesitamos de su ayuda. Apoye el
Centro de Acopio TARARIRAS llevando
sus envases vacíos.

¡EVITE LA QUEMA!
CUMPLA CON LA NORMATIVA FOMENTANDO
EL RECICLAJE.



Ruta 22 km 43
Coordinar al:
094 059 999

CampoLimpioSM
PROGRAMA DE MANEJO DE ENVASES VACIOS

Prolesa
INSUMOS

**SOCIEDAD DE FOMENTO
RURAL DE TARARIRAS**

ADE
AGENCIA DE DESARROLLO
LOCAL DE TARARIRAS

Greising **GE** Elizarrúz

ASP
HAY LA DIFERENCIA

AC
AGROCENTRO

**nuevo
surco**

¡Cuidar el medioambiente es responsabilidad de todos!

"Reciclados Tarariras"
Ruta 22 km 43 (Galpones de Borrás)
Tel: 094 059 999 / 091 814 142



CampoLimpioSM
PROGRAMA DE MANEJO DE ENVASES VACIOS

NUEVO MODELO DEL DICTAMEN DEL AUDITOR

Las crisis financieras mundiales ocurridas en los últimos años, así como la información pública de empresas auditadas que posteriormente dieron quiebra, motivaron muchas interrogantes y consultas de parte de los accionistas y de otros agentes económicos.

Cr. Ignacio Sanguinetti

Como respuesta a esta situación, el International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) publicó en enero de 2015 las Normas Internacionales de Auditoría (NIAs) revisadas (traducidas al español en mayo de 2016), que introducen cambios en el formato y en el contenido de los dictámenes de auditoría con el objetivo de proporcionar a los usuarios de los mismos una información mucho más profunda y relevante.

A continuación, describiremos los objetivos a contemplar por los nuevos informes de auditoría:

Visión: sin lugar a dudas la innovación más importante que aportaron las NIAs, fue la introducción de lo que el IAASB denomina «KAM» por sus siglas en inglés, que son los «cuestiones clave de la auditoría» (NIA 701, es una norma nueva). Los accionistas y otros agentes lo han catalogado como la sección más valiosa de los nuevos informes.

Profundidad: se indica la necesidad de proporcionar detalle sobre los asuntos que a criterio del auditor fueron los más significativos de su trabajo de auditoría. **Transparencia:** se debe introducir una declaración explícita referida a la independencia del auditor.

Legibilidad: se propone proveer un informe moderno, donde la opinión del auditor y la información específica de la entidad auditada se encuentren en primer lugar.

Comunicación: se refiere a mantener un diálogo más estrecho y con mayor volumen de información entre el auditor y los encargados del gobierno corporativo de las entidades, sobre las cuestio-

nes clave de la auditoría que serán incorporados en el dictamen.

CAMBIOS EN LOS DICTAMENES

En entidades abiertas:

- La inclusión de las cuestiones clave de la auditoría fue la mejora más significativa con respecto al dictamen actual del auditor, debiéndose describir el efecto de los mismos en el proceso de auditoría y en el desarrollo del negocio.

En todas las entidades:

- La opinión del auditor se ubicará en el primer párrafo del dictamen de auditoría.

- Se deberá incluir una declaración expresa sobre la independencia del auditor y sobre sus responsabilidades éticas.

- Se incorporará una sección específica relacionada al «negocio en marcha», si se identificare una incertidumbre que pudiera plantear una duda razonable sobre la capacidad de la entidad para continuar como tal.

- Se deberá incluir una sección denominada «Otra Información» donde se detallarán también las responsabilidades del auditor, así como los procedimientos aplicados por el mismo.

- Se deberán introducir mejoras en la descripción de las responsabilidades de la dirección de la entidad y del auditor.

- Se incluirá un apartado referido a «Otros Asuntos» si el auditor lo considera pertinente.

El IAASB establece que las NIAs revisa-

das, regirán a nivel mundial, para auditorías de ejercicios finalizados a partir del 15 de diciembre de 2016.

En nuestro país, el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU), está analizando la posibilidad de posponer la aplicación de las NIAs revisadas por el período de un año. En consecuencia, la obligación para aplicar las nuevas normas comenzaría el 15 de diciembre de 2017 y hasta ese momento, los informes de auditoría se emitirían bajo el Pronunciamiento N°18 del CCEAU.

NUESTRA OPINIÓN

Al alejarse del dictamen standard de auditoría y enfocarse en una nueva forma de dictamen que complemente en mucho la opinión binaria de «aprueba/reprueba», la nueva normativa nos propone un gran desafío en el cual debemos trabajar conjuntamente con nuestros clientes.

Los textos repetitivos y las descripciones genéricas ya van perdiendo su vigencia e indefectiblemente entrarán en desuso en un futuro cercano.

Y serán precisamente nuestros clientes los primeros beneficiarios de este proceso, en la medida en que el auditor deberá incorporar a su trabajo mayores instancias de comunicación en tiempo presente con las autoridades de los clientes.

Por este motivo, y teniendo en cuenta el alto nivel técnico de los profesionales de nuestro país no compartimos la intención del CCEAU de posponer un año la entrada en vigencia de la nueva normativa.

Rendición de Cuentas

Cambios tributarios que involucran la actividad de las empresas

POR JUAN TROCCOLI

Es inminente la aprobación definitiva de la Rendición de Cuentas, y con ello los cambios tributarios en ella propuestos. A continuación una descripción de los cambios que afectarán a las empresas.

Determinación de un dividendo ficto

Probablemente la modificación que más afecte a las empresas es la determinación obligatoria de un dividendo ficto y con ello la retención del 7% del impuesto a la renta de persona física o de no residente al socio o accionista, con independencia de si existió un pago de dividendos o utilidades.

Los resultados fiscales que al cierre del ejercicio tengan una antigüedad mayor a 3 años se considerarán distribuidos de forma ficta. En el tratamiento parlamentario se modificó la norma original del Poder Ejecutivo, permitiendo deducir de la base de cálculo no solo las inversiones en activo fijo sino también en capital de trabajo. Se contempla la posibilidad de un régimen especial de pago para el impuesto que se determine por primera vez, lo cual refleja que pueden ser sumas considerables.

Ajuste por inflación

Se limita la aplicación del ajuste por inflación en los casos que la inflación acumulada de los últimos treinta y seis meses supere el 100%. En diciembre 2015 se había limitado el ajuste cuando la inflación no fuera

superior al 10% anual, hecho que finalmente sucedió; por ello ahora se vuelve a modificar la norma para prácticamente eliminar el ajuste que en la mayoría de los casos era una pérdida fiscal deducible del impuesto. :

Limitación de las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores

La norma permite deducir las pérdidas fiscales siempre que no tengan una antigüedad superior a 5 años, siendo posible su actualización por inflación. Se limita la deducción de las pérdidas al 50% de la renta neta fiscal. En algunos casos será solamente un tema financiero por el diferimiento de la deducción y en otros se perderá la posibilidad de deducirlas, elevando el costo fiscal de la empresa.

Deducción de los sueldos fictos patronales

Se limita la deducción de los sueldos fictos patronales a los casos en que las empresas liquiden el impuesto a la renta sobre base ficta, y no cuando se liquide por el mecanismo real.

Distribución de utilidades en las unipersonales

Se incluye en el concepto de rendimientos de capital, las utilidades retiradas en las unipersonales contribuyentes de impuesto a la renta empresarial, generadas a partir del 10 de enero 2017. Estarán gravadas al 7%, siempre que los ingresos anuales excedan las 4 millones de unidades indexadas.

Agentes de retención por pago de rentas de capital

La alícuota de impuesto a la renta de persona física o de no residente que actualmente está en 3% y 5% se eleva a 7%.

Levantamiento de exoneración sobre los dividendos a los prestadores de servicios personales

Las utilidades distribuidas por sociedades prestadoras de servicios personales que tributen impuesto a la renta empresarial por opción quedan gravadas a partir del 1º de enero 2017. La alícuota es 7%.-

Definición de conjunto económico en Código Tributario

Se innova e incluye en el Código Tributario la figura de conjunto económico, estableciendo la responsabilidad tributaria solidaria por los impuestos generados entre los integrantes del mismo. Se presume la existencia de un conjunto económico cuando hay unidad de dirección o coordinación conjunta de la actividad económica, similitud de apoderados directivos, existencia de vínculos de parentesco, participación recíproca en el capital, utilización común de capital, trabajo, estructura comercial o industrial. Las presunciones en algunos casos son vagas, con los riesgos que ello implica, aunque la norma permite que el contribuyente pruebe en contrario en caso de imputación de conjunto económico.-

DELEGACIÓN EMPRESARIAL DE URUGUAY A ALEMANIA

Berlín y Hamburgo
6 al 11 de Febrero de 2017



De nuestra mayor consideración:

En la Cámara de Comercio e Industria Uruguayo-Alemana tenemos el agrado de invitarla/o a integrar una delegación empresarial que visitará la República Federal de Alemania en febrero de 2017, en el marco de la visita oficial de las autoridades de gobierno de la República Oriental del Uruguay a Berlín y Hamburgo.

Para la ciudad de Berlín, prevemos visitas empresariales guiadas a un Start-Up Center, a una Industria 4.0, a la feria Fruit Logística 2017, a las conferencias de presentación de Uruguay en el DIHK (Asociación de Cámaras de Industria y Comercio de Alemania) y a reuniones de networking con empresarios alemanes. Para Hamburgo, se están proyectando conferencias de presentación de Uruguay en la Asociación Empresarial para América Latina (Lateinamerika Verein - LAV) frente a empresarios alemanes, con interés en la región latinoamericana y posteriores encuentros individuales con las empresas participantes.

Para facilitar su participación en esta delegación empresarial estamos procurando un paquete de viaje integrado, consulte a Annika Boy (comex@ahkurug.com.uy) o Matilde Altezor (ferias@ahkurug.com.uy).

Le saludamos cordialmente,

Cr. Gustavo Weigel
Presidente

Jan Thorsten Kötschau
Gerente General



Cámara de Comercio e Industria
Uruguayo-Alemana
Deutsch-Uruguayische
Industrie- und Handelskammer

Lo hacemos posible.



«Hay un mercado chino de alto nivel hoy»

Gabriel Rozman, presidente de la Cámara de Comercio Uruguay-China, dijo que Uruguay debe apuntar a la calidad de sus productos y aprovechar el deseo de los asiáticos de invertir en infraestructura.

China es uno de los principales socios comerciales de Uruguay y la posibilidad de que ambos países firmen un Tratado de Libre Comercio (TLC) ha generado gran expectativa en el sector privado nacional.

El gigante asiático puede tener consigo innumerables oportunidades para el sector exportador uruguayo, pero también puede ser origen de millonarias inversiones en el territorio nacional.

El presidente de la Cámara de comercio Uruguay- China, Gabriel Rozman, aseguró que la firma de un TLC será un gran paso para Uruguay y explicó a Comercio Exterior & Transporte algunas características del relacionamiento entre Uruguay y China.

¿Cuáles son las posibilidades ciertas de llegar a un TLC con China?

No lo sabemos exactamente. Yo no tengo la interna del presidente (de la República), Tabaré Vázquez, pero los chinos son bastante enigmáticos y hay que aprender a leerlos. Evidentemente, si el presidente está diciendo que hay posibilidades de un acuerdo es porque, hay un gran acercamiento. Siempre se ha comentado la posibilidad de esto, pero con la ida del presidente a China, en la que estaremos acompañando, creo que la situación ahora es mucho más real. No es poca cosa que Vázquez haya sido invitado por el gobierno chino, pues el presidente {de China} Xi Jinping no recibe a todo el mundo, sino que más bien es complicado de verlo. Pero, por alguna razón lo está recibiendo.

¿Cómo nace la iniciativa de poder llegar a un TLC?

Es difícil saber dónde nació. Pero los gobiernos se están proponiendo salir de la crisis económica actual a través de tener acuerdos mucho más amplios. Por eso no solo estamos escuchando la posibilidad de un TLC con China, sino también con Gran Bretaña

y Chile, por ejemplo. Hay mucho interés de que el país pueda vender más y de aprovechar la flexibilización que ha habido en el Mercosur en ese sentido.

¿Qué contactos ha tenido la cámara con el gobierno en relación a esta apertura?

La Cámara Uruguay-China comenzó a funcionar hace 30 años, un poco antes de que el gobierno uruguayo reconociera a la República China, y en aquel momento no se necesitaba un acuerdo de libre comercio porque nadie más lo tenía; pero una vez que otros países empiezan a tenerlo, no hay que quedarse atrás. Lo tiene Nueva Zelanda, que compite con Uruguay en commodities, de la misma manera lo tiene Australia, Argentina ha hecho algunos arreglos y Uruguay no puede dar ventajas.

¿Qué sectores exportadores de Uruguay serían los beneficiados si se concreta un TLC, con China?

Productos que yo entiendo que se pueden beneficiar para lograr mayor penetración en China son la lana, que compite con Australia y Nueva Zelanda, la carne, la leche, ya que en China

falta leche de calidad y en el que Nueva Zelanda tiene muy buena llegada. Creo con eso ya se podría empezar a tener un flujo diferente de ventas para aquel país.

¿Es posible entrar con algunos productos con algo de valor agregado?

Creo que sí, pero dependerá de las negociaciones del TLC y creo que debemos aprender a negociar con los chinos que son enigmáticos, difíciles y dueños de otra cultura que hay que entender.

En el caso de llegar a un acuerdo, ¿cómo haría Uruguay para abastecer semejante mercado?

¿Hay que apuntar a productos de calidad?

Sin duda que hay que apuntar a la calidad, pues hay un mercado chino de alto nivel hoy. Ese sector que hoy se ve que maneja autos de alta gama, por ejemplo, es el que está dispuesto a pagar por productos de calidad. Y ese sector es creciente. Además, creo que Uruguay tiene que aprender a aumentar su producción.

>>

Chile ha aprendido a producir 50 veces más de vino del que producía. Creo que para vender al mercado chino hay que hacer dos cosas. Una es arriesgarlos y aprender a hacer negocios grandes pues salvo excepciones, Uruguay no sabe pensar en los negocios grandes. En temas como audiovisuales, enseñanza, internet o software no se piensa en grandes negocios y lo vamos a tener que hacer porque el mercado chino es muy grande y va a permitirlo.

El otro punto es cumplir con las entregas. Los chinos no entienden cuando se les dice que un buque no pudo salir porque hay paro de algún sector de la cadena. Entonces, habrá que acostumbrarse a una cultura que demanda y no le importa los problemas internos, sino que se cumplan los compromisos.

Un TLC con China será un desafío importante para Uruguay, ¿cuál es su vi-

sión en ese sentido?

Creo que le vendrá muy bien al país porque en Uruguay hay muchos exportadores que comercian muy bien y otros no tanto.

Entonces, habrá que aprender que para comerciar con el mundo vamos a tener que cambiar y mejorar nuestros procesos.

¿Y cómo sería la contrapartida de este posible TLC? Muchas veces le habla de que hay una invasión de productos chinos en Uruguay, ¿cómo impactaría en la economía uruguaya una apertura mayor aun?

Creo que muy poco en ese sentido porque ya tenemos muchísimos productos chinos. Lo que puede repercutir es que los ingresos del gobierno en tasas aduaneras, que hoy se cargan a los pro-

ductores chinos y que en el futuro quedarían abatidas. De esa manera el gobierno va a recaudar menos.

¿En materia de inversiones chinas en Uruguay cuál es el panorama que se abre?

Es un campo interesante porque, por varias razones, Uruguay no supo explotar el deseo que tiene el gobierno en invertir en infraestructura. Pasó con el ferrocarril y también con el puerto de aguas profundas, entre otros. Ellos tienen mucho interés en invertir pero como son los que ponen el dinero también ponen algunas condiciones, como traer mano de obra de su país. Considero que, si bien hay que proteger la mano de obra uruguaya, hay que ser un poco más flexible para visualizar los beneficios de las inversiones, especialmente en infraestructura.

Cultivos transgénicos aportaron tercera parte del crecimiento de la economía

Por Hugo Ocampo

Representó una contribución del 1,7% anual al crecimiento de la economía en 2004-2015

El aporte de la tecnología transgénica en la soja ha sido fundamental para su crecimiento

La incorporación de los cultivos transgénicos de soja y maíz, y el impulso a la siembra directa, incidió en una tercera parte del crecimiento anual de la economía uruguaya en el período 2003/04-2014/15, según reveló un estudio elaborado por la consultora Seragro.

La tecnología representó un fuerte impacto en lo productivo y en lo eco-

nómico en forma directa para el sector, pero además en forma indirecta por la generación de actividad en otros rubros laborales, siendo responsable de haber creado entre 20 mil y 40 mil empleos de calidad y bien remunerados durante el período analizado, según el trabajo presentado ayer por el integrante de Seragro, Nicolás Lussich, en la Cámara Mercantil de Productos del País (CMPP).

Durante los 12 años del estudio los cultivos transgénicos marcaron una diferencia de US\$ 12.077 millones con su producción y rendimientos reales frente a un escenario supuesto de cultivos sin organismos genéticamente

modificados.

El conferencista explicó que la adopción de cultivos transgénicos en soja y maíz implicó un aumento promedio anual de 1,7% en el Producto Interno Bruto (PIB) en el lapso 2004-2015, durante el cual el crecimiento promedio de la economía fue de 5%.

Impacto

Ese impacto es importante porque ocurre en un período donde la economía tuvo su mayor crecimiento en casi un siglo, con el empuje de la demanda externa (regional y mundial), la inversión y el crecimiento de otros sectores

>>

(celulosa, turismo, energía, etcétera), según el trabajo de Seragro

Más de un tercio del aumento de soja y maíz en el PIB fue provocado por los transgénicos.

También resulta relevante que del 1,7% de aumento anual que significaron estos cultivos en el PIB, más de un tercio responde al efecto directo del uso de esta tecnología en soja y maíz, pero además 63% responde al impacto indirecto en el resto de la economía, explicó Lussich.

Los escenarios estudiados por Seragro consideraron solo los dos cultivos transgénicos de mayor incidencia en la agricultura local, como son la soja resistente a glifosato (RR) y el maíz resistente a plagas (Bt).

A nivel mundial hubo más transgénicos disponibles que no fueron adoptados por la agricultura uruguaya, por lo cual no se ha expresado el máximo potencial de esta tecnología. Igualmente se ha logrado un impacto económico de gran dimensión, demostró el trabajo.

La investigación planteó que de no haber estado disponible la soja RR su expansión habría sido más lenta porque hubiera requerido más inversión

y habría implicado mayores costos.

A su vez, en el escenario sin transgénicos y con laboreo convencional, el área había avanzado en forma notoriamente más lenta, en un área menor y con costos de inversión y ejecución mayores. Igualmente hubiera crecido a menos de 800 mil hectáreas, frente a casi 1,4 millones de hectáreas logradas con transgénicos.

Plus para soja fue de US\$ 4.447:

El uso de semillas transgénicas en soja representó entre 2004 y 2015 un ingreso adicional de US\$ 4.447 millones frente a un supuesto escenario de la oleaginosa sin esa tecnología. La mayor diferencia se verificó en el ejercicio 2012-2013, cuando se alcanzó una exportación de US\$ 1.966 millones y la diferencia frente al escenario supuesto sin transgénicos fue de US\$ 927 millones, explicó Nicolás Lussich al presentar el trabajo elaborado por la Consultora Seragro.

En el caso del maíz el plus alcanzado por los transgénicos representó US\$ 305 millones en ese período de 12 años. Los cultivos de soja y maíz en conjunto tuvieron un impacto directo en la economía sectorial de US\$ 4.350 millones durante 2004-2015, en tanto que en forma indirecta representó US\$

7.719 millones por su incidencia en los empleos no solo del agro, sino también en el comercio y la industria. Lussich remarcó que desde 2012 no se han aprobado en Uruguay nuevos eventos transgénicos.

Sin embargo, los países de la región siguieron incorporando más variedades con nuevos eventos. Así, Uruguay tiende a quedar al margen no solo de nuevos eventos, sino de las últimas variedades, lo que puede significar un mayor retraso relativo en su productividad agrícola, dijo Lussich.

Ambiente

La incorporación de cultivos genéticamente modificados en las plantaciones de soja y maíz ha tenido también un fuerte impacto en el cuidado ambiental y de los recursos. Sobresale un mejor control de la erosión, mayor recuperación de la fertilidad de suelos, menor consumo de combustibles fósiles, mayor secuestro de carbono y menor impacto sobre la salud humana. También se destaca la reducción en el uso de herbicidas con mayor poder residual, reducción en el uso de otros agroquímicos y un aumento en el uso del agua, destacó el Observador Nicolás Lussich, luego de presentar el estudio de Seragro en la Cámara Mercantil de Productos del País.



Ricardo Stewart, en la jornada de lanzamiento de la zafra lanera, el viernes 19 de agosto en el local Santa Bernardina de la Sociedad Rural de Durazno, ponderó el valor de la nueva Ley de Abigeato, habló de la buena demanda que hay por las lanas uruguayas e instó, una vez más, a acondicionar de la manera adecuada al producto, con grifa verde en lo posible, lo que reporta beneficios para todos los involucrados en este negocio.



Ricardo Stewart: «Demanda por lana uruguaya es muy buena»

«Estamos con mucha expectativa» de cara a una nueva zafra lanera, manifestó Ricardo Stewart.

En ese sentido, «la verdad es que, como se dijo en la mesa, tenemos todo para crecer, tenemos los mercados, tenemos los productos, tenemos nuevas condiciones como la nueva Ley de Abigeato, la cual estamos para difundir, creemos que es muy buena, tiene que llegar al productor para que se pueda cumplir, que los jueces la hagan cumplir y de esa manera bajar la incidencia que tiene el abigeato en este rubro, en este negocio que es muy bueno», dijo.

Tras señalar que «seguiremos trabajando en los otros problemas» que tiene el sector, destacó que los datos en los mercados «son buenísimos, la demanda por la lana uruguaya es muy buena, cabe destacar que es muy buena y buenísima para las lanas de alta calidad, para eso, vuelvo a insistir, hay que acondicionar, la diferencia va a estar en las lanas acondicionadas».

Incluso, dado que la nota se rea[izaba muy próximo a un grupo de jóvenes que participaban ruidosamente de las actividades de la jornada, añadió que «si esta juventud escucha eso y acondiciona, las lanas uruguayas van a tener un futuro promisorio».

Stewart comentó, sobre el tema mercados, que «Australia abrió con una nueva suba, básicamente por tema moneda,

pero se mantiene estable, con buena demanda, con una oferta importante en volumen alto para la época.

Hay muy buena demanda para las lanas finas, es bueno que e[productor nos consulte a la hora de vender porque hay una disparidad de precios grande, no solo por finura, sino por rendimiento, también por la presentación».

Acondicionar sí o sí

Sobre esto último detalló que «ya sea si es sin acondicionar, lo que tiene un mercado muy distinto, como por los lotes grifa celeste también, (aunque) hay lotes grifa celeste que con una revisión, si no están las puntas quemadas, podemos hacer un trabajo y un valor un poquito diferente, sobre todo en lanas conocidas, de productores chicos que no tienen la posibilidad de hacer la grifa verde, por la zona en donde están, pero hacen un trabajo con muchas ganas y le ponen trabajo, en eso hemos tenido y hemos logrado buenos valores».

De todos modos, insistió, es vital y muy conveniente para todos los actores del sector la apuesta a la grifa verde, «con el trabajo que eso implica, con el laboratorio del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) atrás, para micronaje y rendimiento».

José Pablo Iramendi Semeria, presidente de la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lanas del Uruguay, de la Cámara Mercantil de Productos del País, se expresó sobre varios temas durante la entrevista que le realizamos. Hizo un balance de la última zafra y trazó las perspectivas para un nuevo ejercicio, explicó el valor de los servicios de la institución que preside y entre ellos el de la planilla de precios promedios, habló de exportaciones e importaciones y de los mercados, del agregado de valor, de la trascendencia del adecuado acondicionamiento de las lanas y también de los desafíos y retos que entiende hay para un sector clave en la agropecuaria nacional.



José Pablo Iramendi: «Esperamos un aumento lento pero constante de lanares»

¿Cómo te llegó esta propuesta y qué significa ejercer la presidencia de la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lanas del Uruguay (UCRLU)?

«Recibo esta propuesta con mucho entusiasmo y responsabilidad. Ejercer la presidencia significa, por un lado, tratar de aportar nuevas ideas al sector lanero a través de un grupo de personas que trabajan para el sector hace más de 25 años y, por otro lado, tratar de que esas ideas logren aplicarse y consolidarse en el sector en el menor tiempo posible».

¿Qué desafíos se ha trazado junto al equipo directivo que lo acompaña?

«Los desafíos son analizar cómo viene adaptándose el sector hoy por hoy, a los cambios permanentes a nivel de crianza, producción, trabajo y comercialización del lanar, para ver de qué forma logramos aumentar el rubro lanar y así lograr obtener una mayor producción de kilos de lana, de la mejor calidad y presentación posible para obtener mayor valor agregado en la lana».

¿Qué servicios presta la UCRLU y con qué otras instituciones interacciona en el marco de sus emprendimientos?

«El servicio que presta la UCRLU al productor es brindarle la mayor seguridad, transparencia y mejor precio al momento de comercializar su lana, a través de las firmas asociadas a la Cámara Mercantil de Productos del País.

Esta institución, con más de 125 años, reúne a la mayoría de las empresas agropecuarias del país, dándose un marco jurídico y profesional, de respaldo tanto para la empresa como al productor. La UCRLU interacciona con todas las instituciones que están relacionadas con el rubro, como ser el Secretariado Uruguayo de la Lana, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, entre otros'».

A propósito de uno de los servicios, la publicación semanal de una planilla de precios promedios, ¿cómo ha funcionado esa experiencia?

«Nosotros creemos que viene funcionando bien, siempre hay detalles a corregir, pero creo ha sido una herramienta fundamental y transparente para el productor al momento de comercializar su lana».

¿Qué reflexión puede aportar sobre cómo concluyó la zafra lanera de 2015/2016 sobre la cantidad de producción comercializada, si queda algo por vender y qué referencias de precios se pueden mencionar?

«Creo fue una zafra correcta, con algo menos de lana que la anterior, en el entorno de los 26 a 27 millones de kilos, prácticamente sin stock remanente y con precios que oscilaron para las lanas finas en el eje de los US\$ 6,00 y para el Corriedale en el eje de los US\$ 3,50, con picos de hasta US\$ 6,50 y US\$ 4,00 respectivamente, dependiendo de las características de cada lote».



Durante el lanzamiento de la zafra lanera, realizado el viernes 19 de agosto en el local Santa Bernardina de la Sociedad Rural de Durazno, el empresario Pedro Otegui realizó una serie de consideraciones, entre las cuales instó a cuidar al máximo el recurso tierra, pidió sumar al cuero al equipo ya integrado por la lana y la carne e instó, finalmente, a pensar en un cordero pesado diferenciado por raza, estrategia que ya se aplica en otros rubros del agro.

Pedro Otegui: “En el rubro ovino Uruguay ha madurado mucho»

Consultado sobre todo lo que se había expuesto en la jornada, por parte del panel que encabezó el tradicional acto de lanzamiento de una nueva zafra en el sector, dijo que fue «muy positivo».

Reflexionó que «el Uruguay está viviendo un momento particular, hay un montón de piezas que se están acomodando en la cancha, los distintos mercados van cambiando, van evolucionando y yo creo que en el rubro ovino Uruguay ha madurado mucho».

«Yo no pongo el término si es competencia de la oveja contra otra producción, yo creo que si miramos el Uruguay de hace 30 años, lo que era la vida en el campo y la explotación en el campo y lo que es hoy, ha habido un gran cambio, para mejor. Nosotros crecimos en un país donde el campo era fundamentalmente vacas, ovejas y vacas, y hoy uno recorre el interior y ve que las zonas se han ido especializando, en gran parte según la calidad de la tierra, y tenemos zonas más forestales, zonas lecheras, zonas arroceras, zonas sojeras, zonas laneras». Indicó

En tal sentido, enfatizó que «acá lo importante es como se puede optimizar la mejor producción que nos puede dar la tierra, cuidando la tierra, creo que ahí hay un uso y un manejo responsable de la tierra, todos somos parte y responsables de que la forma en que le dejemos la tierra a los que nos van a suceder algún día sea igual o mejor de cómo la recibimos nosotros de nuestros mayores».

«Dentro de eso vemos lo que son los distintos mercados, no todos los mercados se comportan de la misma manera al mismo tiempo, a veces siempre hay alguno que va haciendo punta. Uruguay tuvo en los últimos años, por varios períodos, que varios rubros estuvieron disputando el pelotón al mismo tiempo y eso tampoco es la norma general, ojalá fuera así, pero no, normalmente no es así. Mejora la soja y hay más producción de soja, mejora la Leche y hay más producción de leche, mejora la forestación y se plantan más hectáreas y dentro de eso hay un ejercicio yo diría de competencias y de complementaciones», expresó.

>>

Otegui dijo que corresponde «en los campos más ganaderos, la mejor combinación de vacuno-lanar que se pueda y dentro de cada raza lo que al productor más le gusta, lo que es más apropiado para ese campo que el productor está administrando y que también le de la mayor rentabilidad o el mejor retorno a su bolsillo».

Con el foco en el cuero

«Ahí es donde yo me refería que el ovino ha madurado mucho, por mucho tiempo la oveja era considerada prácticamente solamente el ingreso por lana y si hay un animal noble como la oveja nos da lana, nos da carne y nos da el cuero. Uruguay está comenzando a valorizar mejor la carne ovina, lo escuchamos hace un rato en las presentaciones, también hay que hacer entrar a la cancha al equipo principal al cuero ovino», manifestó el empresario.

Luego dijo que «tenemos que hacer los deberes, (ver) si en cada raza estamos logrando la mayor cantidad de kilos de lana por animal posible, de la mejor calidad, de la mejor finura. Lo mismo que en la carne ovina y hasta ahora tal vez un poco el gran desarrollo, el cordero pesado, que escuchamos que se precisa más volumen, que se van abriendo mercados, hasta ahora se ha tratado como un producto, no digo a granel, pero se vende el cordero pesado sin distinción de raza y capaz que mañana vamos a ver el cordero pesado por raza, así como vemos que la lana es lana pero no es igual toda la lana de las distintas razas o no es igual la carne vacuna proveniente de distintas razas vacunas .

Concluyó diciendo que «ahí hay un buen futuro, hay que trabajar sin duda y confiamos en que las cosas se van a seguir haciendo de la mejor manera».

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 07/10/16	VIERNES 14/10/16	PAGO
TRIGO			
PAN - grado 2: DON sujeto al decreto 533/001 de 28/12/2001			
granel, puesto en molino - PH78, FN280, P.12	165	160	30 días
Exportación: PAN Zafra 2015/2016, Granel, puesto en Nueva Palmira			
PH 78 - Compradores	135/145	135/140	-
Export:CONDICIONAL Zafra 2015/2016, Granel, puesto en Nva.Palmira			
PH 75/80 - Compradores	Nominal	Nominal	
Exportación FORRAJERO Zafra 2015/2016, Granel, puesto en Nva. Palmira			
PH 72 - Max. 5 PPM DON	Nominal	Nominal	
Exportación: Zafra 2016/2017, Granel, Puesto en Nva. Palmira	135	Nominal	
Afrechillo de Trigo	165	160	15/20 días
Pellets de Afrechillo - Puesto en establecimiento	165	160	15/20 días
MAIZ			
Puesto en Montevideo Zafra 2015			
SUPERIOR - Puesto en Montevideo Zafra 2016	220	210/220	
BUENO - Puesto en Montevideo Zafra 2016	210	210	
Exportación, puesto en Nueva Palmira (Compradores) Zafra 2015	-	-	-
Exportación, puesto en Nueva Palmira - Zafra 2016	Nominal	Nominal	
Importado, partido, a retirar de depósito Montevideo	-	-	-
Importado, entero, puesto en Montevideo	210	210	-
SORGO (sano, seco y limpio puesto en Montevideo)	150	150	30 días
Importado puesto en Montevideo	Nominal	Nominal	-
AVENA			
Superior	180	180	-
Buena	170	170	30 días
Importada	Nominal	Nominal	-
ALPISTE (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	500	500	-
CEBADA - Puesta en Montevideo			
Forrajera Buena	Nominal	Nominal	-
Forrajera Regular	Nominal	Nominal	-
GIRASOL			
Industria - Puesto en en Montevideo	Nominal	Nominal	-
Exportación - Puesto en Nueva Palmira	Nominal	Nominal	-
Harina de girasol - Base 32/33	Nominal	Nominal	-
SOJA			
Industria - Puesta en Montevideo	355/375	355/375	-
Exportación - Zafra 2016 - Puesta en Nueva Palmira - Compradores	345/365	345/365	-
Exportación - Zafra 2017- Puesta en Nueva Palmira - Compradores	345/355	345/355	-
Harina de soja, 46% Proteína, 1,5% Grasa, Profax 47/50	335/350	335/350	-
CANOLA			
Industria - Puesta en Montevideo	320/325	320/325	-
Harina de Canola - 32% Proteína, 1,6% Grasa	Nominal	Nominal	-
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 13 de octubre de 2016

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			7,40
	19,0 a 19,9			7,00
Merino Australiano / Dohne	20,0 a 20,9			
	21,0 a 21,9	6,10		
Merino/Ideal/Cruzas	22,0 a 22,9	6,00		630
Cruzas Merino/Ideal/Merilín	23,0 a 23,9			
	24,0 a 24,9	4,50		
Cruzas finas	25,0 a 25,9			5,10
	26,0 a 26,9			
Corriedale Fino	27,0 a 27,9		3,30	3,50
Corriedale Medio	28,0 a 28,9	3,00	3,30	3,45
Corriedale Grueso	29,0 a 29,9	2,90	3,15	
	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
Barriga y Subproductos General		0,56	0,65	0,62
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

ALOE 2000 LTDA.	099622610
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 Y CÍA. S.A.	2711 5827
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

LANA - EXTERIOR

AUSTRALIA: En la última semana hubo dos días de remates con una oferta que se ubicó en 29.372 fardos y una demanda del 97.4%. El mercado tuvo una ganancia en dólares australianos de dieciocho centavos, y permanece por encima de su valor a igual fecha de la zafra pasada. La fluctuación de la moneda genera movimientos en el indicador en dólares americanos, que finaliza la semana ubicado en US\$ 993, cinco centavos por encima del valor de cierre de la semana anterior.

Exportaciones Australia: (periodo julio a agosto 2016) El 90% de las exportaciones son de lana sucia, el 3% lavada y el 7% carbonizada. En la nueva zafra que se inició el pasado mes de julio, China continúa liderando el destino de las exportaciones de Australia con un 70.6% mientras que India permanece en segundo lugar con un 7.5%, Italia pasa a ocupar el tercer lugar con 5.6% y República Checa en cuarto lugar con un 5.0%, siguiéndole Korea y Malasia con un 4.6% y 1.0%. El país que tuvo el mayor incremento en las exportaciones es República Checa mientras que India lidera el ranking de los países con bajas en las compras.

Las actividades continúan la próxima semana con 36.259 fardos estimados con tres días de remates.

Evolución de precios en Australia

En comparación con los valores de la semana pasada, en dólares americanos, las lanas tuvieron subas en su mayoría entre un rango de 0.3% (lanas de 22 micras) y 1.6% (lanas de 19.5 micras). Las lanas que disminuyeron sus precios son las de 25, 26, 28 y 32 micras.

NUEVA ZELANDA: Con una subasta de 8.565 fardos en la Isla Sur la demanda compró el 78%. Los precios registraron bajas en moneda local y en dólares americanos con debilitamiento de la moneda. La lana de 33 a 35 micras disminuye a los US\$ 3.32 y las lanas con micronaje mayor a 35 micras bajan a los US\$ 3.26. Hubo órdenes de compra para todos los micronajes, por parte de Australasia, China, Europa Occidental principalmente, con apoyo de Medio Oriente, India y Reino Unido.

El próximo remate es el 20 de octubre con 5.600 fardos ofertados en la Isla Norte y 8.150 fardos en Isla Sur.

Fuente: New Zealand Wool Services International Limited.

SUDÁFRICA: Las lanas de mechas largas y de mejor calidad tuvieron mejor desempeño que las de mecha corta y más gruesas. Los precios registraron en su mayoría incrementos en moneda local pero disminuciones en dólares americanos, en un marco de debilitamiento de la moneda respecto al dólar americano y con una oferta de 7.869 fardos y 99.2% de la oferta comprada. Las lanas de 20 micras disminuyeron a US\$10.85 y las lanas de 21 micras US\$ 10.65.

Modiano, Standard Wool, Segard Masurel y Lempriere fueron las empresas que compitieron firmemente por la lana.

El próximo remate está agendado para el 19 de octubre con 9.879 fardos.

Fuente: Elaboración SUL en base a datos de CAPEWOOLS

Exterior: Fuente SUL

GANADO

ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO HACIENDAS SEMANA DEL 2AL 8 DE OCTUBRE DE 2016

	SEM. ANTERIOR		ACTUAL	
INDICE FLACO GORDO ACG	1.3209		1.3292	
COTIZACIONES PROMEDIO FLETE A CARGO DEL COMPRADOR	PRECIOS EN US\$			
	ENPIE		CARNE EN 2ª BALANZA	
	SEM. ANT.	SEM. ACT.	SEM. ANT.	SEM. ACT.
	NOVILLOS GORDOS - Razas Carniceras	1.62	1.61	2.97
VACAS GORDAS - Razas Carniceras	1.31	1.30	2.67	2.67
VAQUILLONAS GORDAS	1.50	1.48	2.82	2.81
INDUSTRIA - COTIZ. PROMEDIO, FLETE A CARGO VENDEDOR				
Toros y Novillos	1.18	1.16	2.24	2.25
Vacas Manufactura	0.83	0.81	1.81	1.83
Conserva	0.58	0.60	1.60	1.59
OVINOS GORDOS				
Corderos	0.00	0.00	3.41	3.40
Cordero Pesado	0.00	0.00	3.43	3.39
-Borregos	0.00	0.00	3.33	3.30
Capones	0.00	0.00	3.14	3.10
Ovejas	0.00	0.00	2.98	2.95

VACUNOS: Marcada preferencia de la demanda por vacas y una mayor dificultad en la concreción de negocios por novillos. Ya que los valores propuestos por la industria no conforma al productor.

LANARES: Con mayor oferta corrección en los valores.

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.

REPOSICION

SEMANA DEL 2AL 8 DE OCTUBRE DE 2016

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 140 kg	USD / Kg	2.20	2.20
Terneros *	141 a 180 kg	USD / Kg	2.14	2.14
Terneros *	más 180 kg	USD / Kg	2.08	2.08
Novillitos	201 a 240 kg	USD / Kg	1.77	1.77
Novillos	241 a 300 kg	USD / Kg	1.74	1.74
Novillos	301 a 360 kg	USD / Kg	1.62	1.62
Novillos	más 360 kg	USD / Kg	1.52	1.52
Novillos	HQB 481	USD / Kg	1.79	1.79
Terneras	hasta 140 kg	USD / Kg	1.74	1.74
Terneras	141 a 200 kg	USD / Kg	1.70	1.70
Vaquillonas	201 a 240 kg	USD / Kg	1.49	1.49
Vaquillonas	más 240 kg	USD / Kg	1.46	1.46
Vaquillonas y				
Vacas Preñadas		USD / Kg	512	512
Vacas de Invernada		USD / Kg	1.15	1.15
Piezas de Cría		USD / Kg	313	313

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

COMENTARIO: Mercado estable. Con buena participación de la exportación en pie.

GANADO / CUEROS / RACIONES

INFORME DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

MERCADOS AL 10 DE OCTUBRE DE 2016

1 DÓLAR: \$ 28,07 1 PESO ARG.: \$ 1,82 1 REAL: \$ 8,72

MERCADO DE LINIERS - ARGENTINA		
Novillos (esp. a buenos) +390 k. - USD / Kg	-	-
Novillos (esp. a buenos) - 390 k - USD / Kg	-	-
Vacas buenas - USD / Kg	-	-
Vaquillonas especiales. - USD / Kg	-	-
MERCADO DE CHICAGO - U.S.A.		
Novillos gordos	U\$S	2.26
MERCADO DE SAN PABLO - BRASIL		
Novillos gordos	U\$S	1.59
MERCADO DE PARAGUAY		
Novillos gordos	U\$S	1.67

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	120.00 a 140.00
Vacunos, al barrer, maldesechos	12.00 a 14.00
PIELES 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.

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

	30/09/16	07/10/16	14/10/16
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	170	170	170
Oleína (granel)	650+IVA	650+IVA	650+IVA

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.

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

NIDERA URUGUAYA S.A.

*Exportadores de cereales
Oleaginosos y Subproductos*

Rbla. 25 de Agosto de 1825 N° 440 - P.1°
Teléfonos: 2916 02 79 - 2916 02 88
Fax: 916 28 81

BARRACA GONZALEZ LAMELA CEREALES - FORRAJES - RACIONES

Av. San Martín 2214-20
Tel.: 2203 57 14
Telefax: 2208 03 62

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

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

ZAMBRANO Y CÍA.

**Consignatarios de Lanas
Negocios Rurales**

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

ENGRAW EXPORT E IMPORT Co.S.A.

**Exportación y
Peinaduría de Lana**

Julio César 1085
Tels.: 26289768 - 26222191
Fax: 22150191
E mail: engraw@engraw.com.uy

URIMPEX S.A.

Fundada en 1947

MIEL DEL URUGUAY

**Exportación - Envasado
Compra-Venta de:
MIEL - CERA - PROPOLEOS
POLEN - REINAS**
Gral. Pacheco 1123/25 - Tel.:
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*
DE LANA 

MYRIN S.A.

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

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

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

MOLINO FLORIDA S.A.

Emilia Pardo Bazán 2351
(Montevideo)
Tels.: 2924 09 01 - 2929 06 55
Fax: 2924 08 91
Avda. Artigas 1295 (Florida)
Tels.: 43522013 - 43522033
Fax: 43524941

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

FS&A

Fernández Secco & Asociados

**PROPIEDAD INTELECTUAL.
MARCAS Y PAATENTES
Desde 1980
Montevideo - Uruguay
25 de Mayo 467 of 501
Tel.: (598)2916 1913 -
fax: (598)2916 5740
www.fernandezsecco.com -
info@fernandezsecco.com**

Términos y condiciones de uso

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

El material publicado en el sitio web de la Institución, tiene como único propósito, brindar información a cualquier visitante, sin que ello implique responsabilidad alguna respecto de la exactitud de 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 y oscilantes, según la

oferta y demanda en plaza.

Quien acceda a este 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 demanda o causa de acción legal. De igual forma, la información o cualquier opinión expresadas en este sitio, no constituyen de manera alguna, ni suponen, 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.

La Cámara Mercantil de Productos del País, tampoco garantiza ni se adhiere a la información y opinio-

nes vertidas en su sitio web, siendo el contenido de los mismos 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 tampoco tiene responsabilidad alguna sobre las decisiones a las que el receptor de dichos informes arriba; 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 precisión, 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.