



Producción - Comercio - Exportación
Agroindustrias del Uruguay

CÁMARA MERCANTIL DE PRODUCTOS DEL PAÍS

Fundada el 23 de enero de 1891

ORGANIZACIÓN
EMPRESARIAL

20 de agosto de 2010

**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

URUGUAY EN SHANGHAI

El gigante, de cerca

Fue en 1988. En una decisión basada en el «realismo político» el canciller de entonces, Enrique Iglesias, impulsó y logró que Uruguay estableciera relaciones diplomáticas con China Popular (lo que derivó en el rompimiento de relaciones de parte de Taiwán). Hoy, más de 20 años después, esa relación llegó -al menos en lo comercial- a un punto sin antecedentes, con un intercambio que supera los U\$S 1500 millones. Por su tamaño y su tradición, no es fácil relacionarse con China. «Está lejos, tiene un idioma totalmente diferente y la idiosincrasia del empresario chino es distinta. Estamos en las antípodas, no solo desde el punto de vista geográfico sino también desde el punto de vista cultural» explicó Roberto Villamil director ejecutivo de Uruguay XXI, el instituto de promoción del comercio y las inversiones de Uruguay. Los chinos dan mucha importancia a las relaciones institucionales Estado a Estado. Los temas económicos vienen luego. Es en buena medida por todo esto que Uruguay está presente en la Exposición Mundial de Shanghai, una decisión que se tomó en la administración Vázquez a partir del trabajo del entonces embajador en China y actual canciller, Luis Almagro. Un stand presenta allí al Uruguay Natural un país donde se vive en contacto directo con la naturaleza.

Villamil señaló que al stand «lo impulsa una comisión interinstitucional de ocho ministerios, el INAC y nuestro instituto, que tiene a su cargo la gestión. Además, apoyan casi 50 empresas». La Exposición va hasta el 31 de octubre y su temática es «Mejor ciudad, mejor vida»: busca reflejar las acciones que apuntan a que los centros urbanos del futuro brinden mejores condiciones y calidad de vida a los habitantes, un tema clave para China.

«Con el stand tenemos objetivos muy precisos: el más importante es mejorar el vínculo comercial económico, social y cultural con la República Popular China. También, mejorar el posicionamiento del Uruguay Natural promover la oferta exportable de nuestro país y promover al Uruguay

como un destino apto para radicar inversión productiva en cualquier sector de actividad» resumió Villamil. Aunque la Expo no tiene objetivos comerciales y el stand no es un business center, la iniciativa es un apoyo para la concurrencia a China de muchos empresarios uruguayos, que ya han ido o lo harán en los próximos meses. «A las empresas -privadas y públicas- les organizamos agendas de visitas, donde el stand y el restaurante, que funciona con la gestión del INAC, sean como un oasis para el uruguayo que va a China» dijo Villamil.

Se invirtieron en el stand U\$S 1.500.000, de lo cual el gobierno Chino cooperó con 600.000 y los empresarios con 200.000. Algunas firmas aportaron materiales para promover en el stand, que tiene 324 m2, y cuenta con 11 LCD y una pantalla gigante, donde se muestran permanentemente imágenes de Uruguay.

Perspectivas

Para Villamil, «China va a ser en el corto o mediano plazo la potencia mundial por excelencia, desde el punto de vista comercial, productivo y financiero. Aumenta su consumo y la calidad de su consumo, al cual no pueden abastecer con la producción local. Así, podemos tener nichos para determinado tipo de productos, para abastecer ese consumo que demanda más calidad»:

El director ejecutivo de Uruguay XXI afirmó que las oportunidades son grandes:

«Uruguay tiene un desarrollo muy interesante con la soja -creo que China va a comprar toda la soja que se le quiera vender- y también tenemos un desarrollo muy interesante con la celulosa y la madera. Pero se abren oportunidades para otras industrias, que tradicionalmente no le venden a China en volúmenes importantes. Creo que la industria láctea uruguaya tiene algunos puntos fuertes en este tema. China es el tercer productor de leche en polvo del mundo, pero también es el tercer importador de leche en polvo del mundo y va camino a convertirse en el pri-

Avda Gral Rondeau 1908
Tel.: 924 06 44
Montevideo - Uruguay
info@camaramercantil.com.uy

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

mer importador.

Uruguay -con buen estatus sanitario y buena calidad- tiene oportunidades en este mercado’: También mencionó a la carne y a la industria farmacéutica.

«Además, China está generando una bolsa de fondos importantísima, que la están transformando en inversión extranje-

ra directa en el resto del mundo. Ahí también tenemos que aprovechar. Podemos quedarnos con una parte de esa inversión extranjera que viene a América Latina -opinó Villamil-.

Somos un país con condiciones para invertir en los sectores agroindustrial, industrial y de infraestructura: puertos, carreteras,

trenes, energía. Hay capital Chino que llega a la región. Recibimos a ocho empresas Chinas en el último año, con proyectos concretos para Uruguay y pensamos que van a venir muchísimos más en el futuro».

Fuente: *El País Agropecuario. Julio 2010*

Conferencia con el Instituto Nacional de Carnes en la Cámara Mercantil



El miércoles **11 de agosto**, el Presidente del Instituto Nacional de Carnes Dr. Alfredo Fratti brindó una conferencia titulada **“Comercio con China: un nuevo enfoque para un nuevo tiempo”**, en el marco de los ciclos de exposiciones que organiza la Cámara Mercantil de Productos del País.

En la conferencia se realizó un análisis del comercio cárnico con China, la experiencia que se está llevando a cabo en la Exposición de Shanghai, en donde el país tiene una importante presencia a través de un stand y un restaurante temático. Asimismo se trasladaron al auditorio una serie de reflexiones y preguntas sobre la mejor forma de aprovechar el intercambio comercial con China, en una perspectiva que trasciende a los productos cárnicos.

La presentación se encuentra disponible en el sitio www.camaramercantil.com.uy

Qué paga el profesional independiente

Cuando un profesional universitario con título habilitante brinda sus servicios fuera de la relación de dependencia, las rentas obtenidas se consideran «puras» de trabajo, ya sea que los servicios se presten en forma individual o societaria. En esta entrega haremos referencia a la prestación de servicios profesionales por parte de las unipersonales.

1. El IRPF grava, entre otras, las rentas obtenidas por personas físicas residentes por la prestación de servicios personales en el territorio uruguayo. Por lo tanto, si un profesional residente brinda servicios personales en territorio político uruguayo, deberá en principio, tributar IRPF.

¿Cómo se paga éste? Primero que nada debe realizar anticipos bimestrales durante el año civil, en la misma fecha que realiza los anticipos de IVA. Para calcular los anticipos bimestrales se debe sumar el IRPF de cada mes del bimestre y restar las retenciones que le efectuaron en dicho período. El IRPF de cada mes resulta de deducir al IRPF Primario el IRPF de Deduciones.

El IRPF primario mensual se calcula aplicando la escala mensual de rentas al 70% de los ingresos facturados en el mes sin IVA, más las rentas de trabajo dependiente en el mes.

El IRPF de deducciones mensual se calcula aplicando la escala mensual de deducciones al total de las deducciones admitidas del mes, no sólo el ficto-por hijo, la caja profesional, el fondo de solidaridad y el adicional si correspondiera, sino también los aportes personales a la seguridad social en caso que además de independiente fuera un trabajador dependiente. Una vez calculado el IRPF de ambos meses, se suman, y se deducen las retenciones efectuadas por los responsables, tanto por trabajo dependiente como independiente. Interesa recordar que la retención por trabajo independiente asciende al 7% de la siempre que el profesional le hubiera facturado en el mes al responsable un importe mayor a 10.000 Unidades Indexadas (UI) sin IVA (aproximadamente \$ 20.000). Una vez obtenido el anticipo, debe tenerse presente que puede reducirse en un 5% si el profesional es parte de una sociedad conyugal o de un concu-

binato reconocido judicialmente (condiciones exigidas para poder liquidar como núcleo familiar), y uno de los integrantes el año anterior no fue contribuyente de IRPF por rentas de trabajo. Dado que el IRPF es un impuesto anual, el profesional deberá presentar su declaración jurada anual al 31/12 por todas sus rentas de trabajo. Para ello deberá aplicarle la escala de rentas anual a la sumatoria de todas las rentas de trabajo y deducir el monto resultante aplicar la escala de deducciones anual a la totalidad de las deducciones admitidas en el año.

En el momento de la presentación de la declaración jurada anual el profesional podrá optar por liquidar como núcleo familiar considerando las rentas de trabajo y las deducciones admitidas de ambos, y aplicando las escalas específicas a estos efectos.

2. Si bien el profesional en principio es contribuyente de IRPF por sus servicios, puede optar por tributar IRAE, tanto en forma real como ficta según su conveniencia. Liquidar de forma real implica aplicar la tasa del impuesto (25%) al resultado fiscal. Tributar IRAE ficto, en términos simplificados, significa aplicar el 12% a la facturación sin IVA. Haciendo un cálculo aproximado, hoy en día la opción por IRAE ficto resulta conveniente para los profesionales que facturen mensualmente un importe mayor a US\$ 9.000 sin IVA. Sin embargo debe considerarse que una vez efectuada la opción se deberá mantener por tres ejercicios.

Ahora bien, si al cierre de un ejercicio el profesional facturó honorarios sin IVA por un monto superior a 4.000.000 de UI (según la cotización de la UI al cierre del ejercicio), ya no es una opción tributar IRAE, sino que se vuelve obligatorio tributar este impuesto a partir del primer mes del ejercicio siguiente.

Ser contribuyente de IRAE - por opción o preceptivamente - trae aparejado el pago mensual de anticipos de IRAE. Para el primer año los mismos, se fijan como el 12% de la facturación mensual siempre que este monto sea mayor al anticipo de IRAE mínimo, sino se deberá abonar el mínimo. A partir del segundo año se comenzará a pagar el anticipo aplicando a los

ingresos mensuales el coeficiente que surgió de la declaración jurada de IRAE del ejercicio anterior (IRAE/ingresos fiscales). En este caso también se deberá comparar con el mínimo y si no lo supera anticipar el mínimo.

3. Si el profesional tributa IRPF o IRAE por opción, deberá liquidar el impuesto al patrimonio según normas de persona física aplicando tasas progresivas al patrimonio fiscal que supere el mínimo no imponible. Si el profesional es casado y habita con su cónyuge bajo el mismo techo, tiene la posibilidad de liquidar todo su patrimonio como núcleo familiar. Sin embargo, si tributa IRAE preceptivamente por superar el monto de ingresos mencionado, tributará el IP según las normas para personas jurídicas. Por el resto de su patrimonio deberá realizar una liquidación según normas de persona física, con el mínimo no imponible respectivo y las tasas progresivas, pudiendo liquidar como núcleo familiar.

4. Este impuesto grava los servicios profesionales prestados en Uruguay a la tasa básica de 22%, con algunas excepciones que están gravados a la mínima (10%) como ser los servicios relacionados con la salud. La liquidación del IVA consiste en restar al IVA Ventas (IVA sobre ingresos gravados), el IVA Compras asociado a ingresos gravados y de exportación. El IVA Compras que se puede deducir variará según el profesional sea contribuyente de IRPF o de IRAE. Si es contribuyente de IRPF no podrá deducir el IVA compras de la adquisición de vehículos, ni de mobiliario y gastos personales. Sin embargo, si es contribuyente de IRAE podrá deducir el IVA Compras de todas las adquisiciones relacionadas con su profesión. La forma de pago del impuesto también depende de si el profesional es contribuyente de IRPF o de IRAE. Si es contribuyente de IRPF deberá abonar el impuesto cada dos meses, sin embargo si es contribuyente de IRAE deberá realizar su liquidación de IVA en forma mensual.

Fuente: DELOITTE
www.deloitte.com.uy



Serie "Precio de la Tierra" Compraventas Primer Semestre 2010

5 de agosto de 2010

El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca a través de la oficina de Estadísticas Agropecuarias (DIEA), presenta los resultados del procesamiento de las operaciones de **compraventa** de tierras para uso agropecuario realizadas en el período comprendido entre el **1° de enero y el 30 de junio de 2010**.

La información de base la proporciona la Dirección General de Registros (DGR) del Ministerio de Educación y Cultura, en el marco de un acuerdo interinstitucional con la DIEA.

Durante el primer semestre de 2010 se realizaron **950 operaciones de compraventa**, por un total de casi **180 mil hectáreas**, siendo muy similar a la registrada en el semestre anterior. El monto de las operaciones de compraventa del período fue de **451 millones de dólares¹** (cuadro 1).

El precio promedio de las operaciones del semestre fue de **U\$S 2.519/ha**. Esto implica un **incremento del orden del 8%** con respecto al precio medio del año 2009.

Los departamentos con más superficie vendida fueron, por su orden, **Durazno, Lavalleja y Río Negro**. Entre los tres acumulan ventas por casi 63 mil hectáreas y 187 millones de dólares, aproximadamente el 35% y el 40% del total de las compraventas del período, respectivamente.

Maldonado, San José y Flores registran los precios más altos. En estos departamentos, las compraventas del período fueron en promedio por superficies relativamente pequeñas, con valores de 56 y 61 hectáreas por operación para Maldonado y San José respectivamente (cuadro 2).

Si bien casi el 70% de las operaciones se realizaron por superficies de entre 10 y 100 hectáreas, las mismas acumulan sólo el 14% del área vendida. En el otro extremo de la escala, las once operaciones por más de 2 mil hectáreas aportan el 26% del área vendida y el 29% del monto operado (cuadro 3).

En general, los precios medios no presentan una asociación clara con la escala de tamaño, aunque el precio más elevado (2.806 U\$S/ha) se registra en el tramo de mayor superficie.

Cuando la información se analiza abierta por precio de venta, se aprecia que el tramo de precios superiores a U\$S 4.000/ha es el que concentra mayor número de operaciones -24% del total- con más de 25 mil hectáreas vendidas a un precio promedio de U\$S 5.712/ha (cuadro 4).

El valor medio del período es de **U\$S 1.010/ha**, con precios que oscilan entre U\$S 385/ha para el año 2002 y U\$S 2.519/ha para el primer semestre de 2010. El precio medio anual ha aumentado de manera ininterrumpida a partir de 2003, y el valor registrado en el último semestre supera en dos veces y media al promedio general.

Desde principios de 2006, el precio medio trimestral, tomando trimestres móviles, se ha ubicado siempre por encima del promedio general del período (gráfica 1).

En el momento de emitirse este comunicado, se

está procesando la información referente a arrendamientos para el período enero-junio de 2010. Se estima que dicha información estará a disposición

de los usuarios en las próximas semanas.

¹ Todos los precios están expresados en dólares corrientes.

Cuadro 1. Compraventa de tierras para uso agropecuario. Número de operaciones, superficie vendida y valor, por trimestre. Enero 1 a junio 30 de 2010.

Trimestre	Número de operaciones	Superficie vendida		Valor	
		Total (ha)	Promedio (ha)	Total (miles de U\$S)	Promedio (U\$S/ha)
Total	950	179.155	189	451.247	2.519
Enero - marzo	443	104.735	236	254.065	2.426
Abril - junio	507	74.420	147	197.182	2.650

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR.

Cuadro 2. Compraventa de tierras para uso agropecuario. Número de operaciones, superficie vendida y valor, por departamento. Enero 1 a junio 30 de 2010.

Trimestre	Número de operaciones	Superficie vendida		Valor	
		Total (ha)	Promedio (ha)	Total (miles de U\$S)	Promedio (U\$S/ha)
Total	950	179.155	189	451.247	2.519
Artigas	39	13.350	342	18.735	1.403
Canelones	84	4.024	48	12.512	3.109
Cerro Largo	66	12.479	189	15.879	1.272
Colonia	69	4.251	62	12.119	2.851
Durazno	43	23.021	535	66.676	2.896
Flores	29	8.044	277	29.835	3.709
Florida	71	11.816	166	29.332	2.482
Lavalleja	62	20.058	324	54.199	2.702
Maldonado	87	4.899	56	20.642	4.213
Montevideo		sin información			
Paysandú	45	10.761	239	23.748	2.207
Río Negro	35	19.746	564	66.096	3.347
Rivera	33	5.725	173	8.833	1.543
Rocha	99	13.313	134	28.964	2.176
Salto	27	6.682	247	11.892	1.780
San José	64	3.910	61	15.227	3.895
Soriano	40	6.502	163	20.104	3.092
Tacuarembó	32	6.679	209	12.511	1.873
Treinta y Tres	25	3.895	156	3.943	1.012

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR.

Cuadro 3. Compraventa de tierras para uso agropecuario. Número de operaciones, superficie vendida y valor, por escala de superficie de la operación. Enero 1 a junio 30 de 2010.

Escala de Superficie de la operación (ha)	Operaciones		Superficie vendida		Valor		
	Nº	%	ha	%	Total (miles US\$)	%	Promedio (U\$S/ha)
Total	950	100	179.155	100	451.247	100	2.519
10 a 100	660	69	25.305	14	70.513	16	2.786
101 a 200	111	12	15.558	9	37.467	8	2.408
201 a 500	107	11	34.550	19	69.230	15	2.004
501 a 1000	43	5	31.111	17	70.738	16	2.274
1001 a 2000	18	2	26.447	15	73.692	16	2.786
Más de 2000	11	1	46.184	26	129.607	29	2.806

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR.

Cuadro 4. Compraventa de tierras para uso agropecuario. Número de operaciones, superficie vendida y valor, según precio de la tierra. Enero 1 a junio 30 de 2010.

Precio de la Tierra (U\$S/ha)	Operaciones		Superficie vendida			Valor	
	Nº	%	Total (ha)	%	Promedio (ha)	Total (miles de U\$S)	Promedio (U\$S/ha)
Total	950	100	179.155	100	189	451.247	2.519
Menos de 500	130	14	20.485	11	158	5.053	247
501-1000	129	14	18.298	10	142	13.250	724
1001-1500	103	11	14.658	8	142	18.023	1.230
1501-2000	86	9	16.984	9	197	31.029	1.827
2001-2500	93	10	32.959	18	354	73.362	2.226
2501-3000	72	8	10.543	6	146	29.229	2.772
3001-3500	61	6	24.021	13	394	78.987	3.288
3501-4000	51	5	15.621	9	306	56.177	3.596
Más de 4000	225	24	25.586	14	114	146.137	5.712

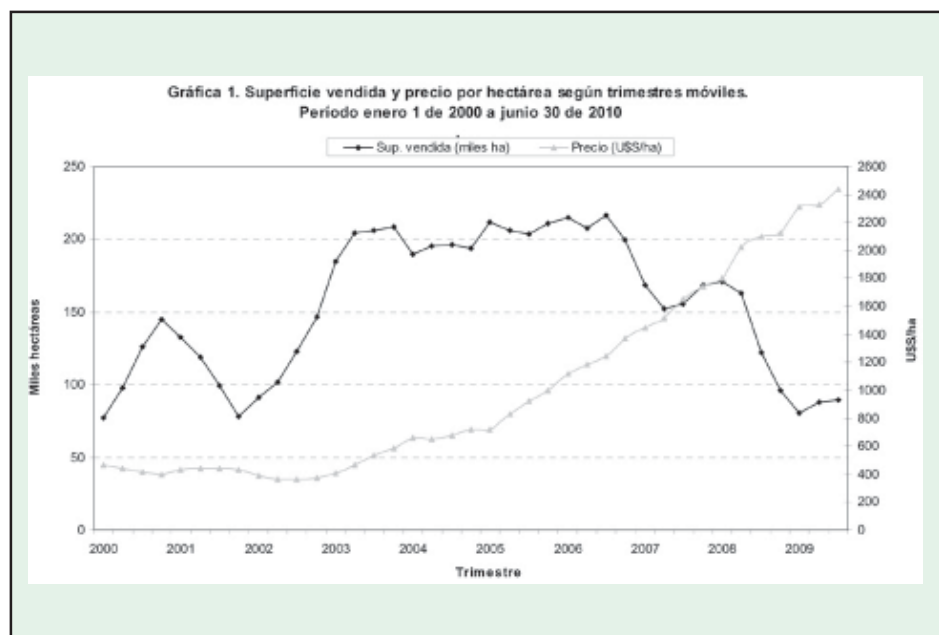
Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR.

Cuadro 5. Compraventa de tierras para uso agropecuario. Número de operaciones, superficie vendida y valor, por año. Enero 1 de 2000 a junio 30 de 2010.

Año	Número de operaciones	Superficie vendida		Valor	
		Total (miles ha)	Promedio (ha)	Total (millones U\$S)	Promedio (U\$S/ha)
Total	25.133	6.268	249	6.329	1.010
2000	1.517	308	203	138	448
2001	1.966	530	270	219	413
2002	1.598	365	229	141	385
2003	2.156	741	344	311	420
2004	2.746	758	276	503	664
2005	2.872	846	295	613	725
2006	3.245	859	265	972	1.132
2007	3.277	676	206	968	1.432
2008	2.959	684	231	1.260	1.844
2009	1.847	323	175	753	2.329
2010 1/	950	179	189	451	2.519

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR.

1/ Enero 1 a junio 30 de 2010.



El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, a través de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) comunica:

Resultados de la Encuesta de Monitoreo de PAPA OTOÑO 2010

5 de agosto de 2010

La oficina de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (MGAP) realizó entre el 20 y el 31 de julio un monitoreo del cultivo de papa del ciclo productivo de otoño 2010. El objetivo principal del trabajo fue obtener estimaciones de:

- Volumen de papa almacenado por los productores a la fecha de la encuesta.
- Cantidad de papa almacenada que será utilizada como semilla en próximas siembras.
- Intención de compra de semilla importada.
- Alcance que la afección por sarna tuvo en los cultivos de la zafra actual.

Papa almacenada

Al momento de recabarse la información, los productores tenían **4.749 toneladas de papa** almacenada con destino a la venta para consumo.

Asimismo, reportaron tener otras **3.831 toneladas de papa que serían destinadas a semilla** para siembras futuras, tanto en el ciclo de primavera 2010 como el de otoño 2011.

Además de los volúmenes antedichos, se estimaba que había en las chacras un remanente del orden de las **30 mil toneladas** aún sin cosechar. La gran mayoría de las mismas estará destinada al abastecimiento del consumo doméstico, si bien algunos productores manifestaron que también se reservarían algunas partidas para semilla.

De acuerdo a lo anterior, si se ratifican las expectativas de los productores en lo que hace a la producción de las chacras aún no cosechadas, habría aproximadamente **35 mil toneladas disponibles para abastecer el consumo**.

Compra de semilla importada

La intención de compra de semilla importada para la siembra de la próxima zafra de otoño 2011 fue estimada en **2.783 toneladas**. La cifra es ligeramente superior a la de otoño 2010 (2.569 toneladas) e indica que los productores esperan cubrir gran parte de la siembra futura con semilla de producción propia. Debe señalarse, sin embargo, que a la fecha de la encuesta no todos los productores tenían totalmente definidos sus planes al respecto.

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: En el mercado local, esta semana, el ritmo de venta ha sido lento, comenzando a comercializarse en lana Corriedale algún negocio, tanto de la zafra pasada como de la esquila preparata zafra 2010/11. El precio de la lana Corriedale se mantiene entre U\$S 24.0 a U\$S 25.00 según su finura, calidad, plazo de pago y entrega. Los precios para la Lana Merino, Ideal y Merilín se mantienen a valor Nominal. En cuanto a Corderos General y Barrigas el precio también es Nominal.

EXTERIOR:

AUSTRALIA: En la presente semana de subastas, los remates se efectuaron en los centros de Sydney, Melbourne, y Fremantle. Con respecto al cierre semanal anterior, el mercado australiano presentó un leve aumento, tanto en la moneda local como en dólares americanos. El dólar australiano se afirmó frente al resto de las monedas: 0,1 % respecto al dólar americano, 0,9% frente al euro, y 0,7% frente al Yen. El Indicador de Mercado del Este (IME), en dólares australianos, subió 1 centavo (0,1%) respecto al cierre anterior, ubicándose en 874 centavos por kilo base limpia, según informó AWEX. En dólares americanos, dicho indicador subió 2 centavos (0,3%), ubicándose en 783 centavos por kilo base limpia. Si se analiza en el resto de las monedas, el IME también se fortaleció: 1% en Euros, y 0,8% en Yenes. En dólares americanos, y respecto al cierre de la semana anterior, la mayoría de las categorías de lana para peinar se fortalecieron entre 0,2% (19,5 micras) y 3,9% (17 micras). La excepción fueron los vellones de 21 y 23 micras que bajaron 0,9%, y los de 22 micras que disminuyeron 1,5%. Por su parte, los vellones de 20 micras mantuvieron su cotización. La oferta totalizó la cantidad de 35.423 fardos, de los cuales la demanda adquirió el 87,3%. Cabe señalar, que el 22,9% de dicha oferta eran lanas de excelente cali-

dad. Tanto China como Europa estuvieron muy activas en las compras, con apoyo de India. El fortalecimiento del dólar australiano, que encarece sus productos exportables, generó preocupación en los operadores laneros. Sin embargo, la limitada oferta de lana fina y superfina, junto a la fuerte competencia europea por ese tipo de lana, contribuyó a mantener las cotizaciones. Los remates continuarán la próxima semana, en los tres centros de venta.

NUEVA ZELANDA: Con respecto a los remates de la pasada semana, el mercado lanero neozelandés se fortaleció, en las subastas que se realizaron esta semana en los centros de Christchurch y Napier. Según NZWSIL, se observó que en dólares americanos, los precios de las lanas vellón de 25 a 32 micras se fortalecieron 1,2%, y los de 33 a 35 micras subieron 2,1%, al igual que los vellones de más de 35,1 micras. En esta instancia, no hubo operaciones en lanas Merino y de cordero. El indicador de NZWSIL, que tiene en cuenta la variación en la cotización de las distintas monedas, se mantuvo incambiado respecto a la venta anterior. La oferta totalizó la cantidad de 13.945 fardos, de los cuales se vendió el 93,5%. Los principales compradores fueron: China, India, Australia y Medio Oriente, con apoyo de Europa Occidental, y Reino Unido. La moneda local, se mantuvo constante en relación al dólar americano.

Las próximas ventas se realizarán el 26 de Agosto, en ambos centros de venta, estimándose una oferta aproximada de 7.550 fardos.

SUDAFRICA: El mercado sudafricano reanudó sus ventas durante la presente semana, en el centro de Port Elizabeth, y según Cape Wools, el Indicador de Mercado Merino bajó 94 centavos de Rand (1,6%), respecto al remate del 9 de Junio, último previo al receso, situándose en el nivel de 57,77 Rands por kilo, base limpia. En dólares americanos, en cambio, dicho indicador subió 37 centavos al situarse en 800 centavos por kilo base limpia (4,8%). Los valores de los vellones entre 19, y 23 micras subieron entre 2,8% (23 micras) y 9,6% (19 micras). La oferta, considerada como muy importante, totalizó la cantidad de 12.474 fardos, de los cuales se comercializó el 94,6%. Según los operadores, la demanda europea fue muy fuerte, buscando recuperar stocks, siendo acompañada por India. El Rand, se valorizó 6,1% respecto al US\$, pero se depreció 1,0% frente al Euro. Los remates continuarán el miércoles 1º de Setiembre, con una oferta aproximada de 9.000 fardos

Exterior: Fuente SUL

REPOSICION

SEMANA DEL 15 AL 21 DE AGOSTO DE 2010

PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS A LEVANTAR DEL ESTABLECIMIENTO CON PAGOS HASTA 30 DIAS DESTARE PROMEDIO DEL 5% AL 7% S/CONDICIONES CARGA ESTIPULADAS

CATEGORÍA	PESO EN KG		SEM.ANT.	SEM.ACT.
Terneros*	hasta 160	U\$S/kilo	1,90-2,00	1,90-2,00
Terneros*	160 a 200	U\$S/kilo	1,80-1,90	1,80-1,90
Novillitos	201 a 240	U\$S/kilo	1,60-1,65	1,65-1,70
Novillos	241 a 300	U\$S/kilo	1,50-1,60	1,55-1,65
Novillos	301 a 360	U\$S/kilo	1,50-1,60	1,55-1,65
Novillos	más 360	U\$S/kilo	1,45-1,55	1,50-1,60
Terneras	hasta 160	U\$S/kilo	1,40-1,45	1,45-1,50
Terneras	160 a 200	U\$S/kilo	1,35-1,45	1,40-1,45
Vaquillonas	201 a 240	U\$S/kilo	1,35-1,45	1,35-1,45
Vaquillonas	más de 240	U\$S/pieza	1,35-1,45	1,35-1,45
Vaquillonas y Vacas preñadas		U\$S/pieza	450-500	460-510
Vacas de invernada		U\$S/kilo	1,15-1,25	1,10-1,20
Piezas de cría		U\$S/pieza	270-310	270-310

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

COMENTARIO: Mercado demandado.

ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

HACIENDAS

SEMANA DEL 15 AL 21 DE AGOSTO DE 2010

COTIZACIONES PROMEDIO FLETE A CARGO DEL COMPRADOR	PRECIOS EN U\$S			
	ENPIE		CARNE EN 2ª BALANZA	
	SEM. ANT.	SEM. ACT.	SEM. ANT.	SEM. ACT.
INDICE FLACO/GORDO ACG: 1,1445				
NOVILLOS GORDOS-Razas carniceras	1,68	1,66	3,17	3,14
VACAS GORDAS-Razas carniceras	1,45	1,44	2,96	2,94
VAQUILLONAS GORDAS	1,58	1,56	3,08	3,05
INDUSTRIA - COTIZ. PROMEDIO, FLETE A CARGO VENDEDOR				
TOROS Y NOVILLOS	1,13	1,13	2,10	2,10
VACAS MANUFACTURA	0,89	0,89	1,84	1,84
CONSERVA	0,70	0,70	1,60	1,60
OVINOS GORDOS				
CORDEROS	S/C	S/C	4,18	4,23
CORDERO PESADO	S/C	S/C	4,35	4,42
BORREGOS	S/C	S/C	4,25	4,37
CAPONES	S/C	S/C	4,12	4,25
OVEJAS	S/C	S/C	4,00	4,10

COMENTARIO:

Vacunos:Faena sostenida, con escasa oferta y entradas dispares.
Lanares: Continúa la buena demanda.

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

GANADO / CUEROS / RACIONES

INFORME DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO

MERCADOS AL 16 DE AGOSTO DE 2010

1 DÓLAR: \$ 20,91 1 PESO ARG.: \$ 5,27 1 REAL: \$ 11,42

MERCADO DE LINIERS

Novillos (esp. a buenos) + 390 k.	s/c
Novillos (esp. a buenos) - 390 k	s/c
Vacas buenas	s/c
Vaquillonas especiales.	s/c

MERCADO DE CHICAGO

Novillos gordos	U\$S	2,07
-----------------	------	------

MERCADO DE SAN PABLO

Novillos gordos	U\$S	1,61
-----------------	------	------

MERCADO DE PARAGUAY

Novillos gordos	U\$S	1,69
-----------------	------	------

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	100.00 a 120.00
Vacunos, al barrer, maldesechos	10.00 a 12.00
PIELES LANARES:	\$ LOS 10 KILOS
3/4 lana arriba lotes generales sanos	180.00 a 200.00
3/4 lana arriba lotes generales maldesechos	18.00 a 20.00
	\$ POR UNIDAD
1/4 y 1/2 lana lotes generales sanos	40.00 a 50.00
1/4 y 1/2 lana lotes generales maldesechos	4.00 a 5.00
Troncos y tronquitos lotes gales. sanos	25.00 a 30.00
Troncos y tronq. lotes gales. maldesechos	2.50 a 3.00
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	10.00 a 20.00
Borregos (según altura de la lana) maldesechos	1.00 a 2.00
Corderitos de 1ra. y 2da. cada uno	18.00 a 20.00
Corderitos de 3ra. cada uno	1.80 a 2.00
Ante la poca oferta, se percibe reactivación, al notarse interés del mercado en adquirir materia prima.	
CERDA POR 10 KG.	
De vaca, de potro (mezclas)	100.00

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 \$)	06/08/10	13/08/10	20/08/10
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	12,60	12,60	12,60
Harina de pescado	10,00	10,00	10,00
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	160	160	160
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	0.404
TERMINADOR PARRILLERO.	U\$S	0.397
B.B.	U\$S	0.365
RECRIA.	U\$S	0.327
PONEDORAS PISO.	U\$S	0.345
PONEDORAS JAULA.	U\$S	0.355
INICIADOR LECHONES.	U\$S	0.425
LECHONES.	U\$S	0.363
CERDAS EN GESTACION.	U\$S	0.260
CERDOS ENGORDE.	U\$S	0.280
CONEJOS.	U\$S	0.357
TERNEROS.	U\$S	0.305
TOROS.	U\$S	0.258
LECHERAS.	U\$S	0.228
LECHERAS DE ALTO RENDIMIENTO.	U\$S	0.265
CARNEROS.	U\$S	0.251
EQUINOS.	U\$S	0.417

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

Recuerdan información de interés sobre Planillas de Trabajo

MTSS recuerda que por resolución de la Inspección General del Trabajo y de la Seguridad Social, se mantienen en todos sus términos los plazos dispuestos por el Decreto N° 108/007, el acceso a esta y el registro a los trabajadores, pero se dispone que en las Planillas de Trabajo las empresas pueden inscribir un número ilimitado de trabajadores, por lo que queda sin efecto el uso de la Planilla Complementaria. Serán procesadas únicamente, aquellas planillas complementarias que hayan sido enviadas hasta el día 25/03/2010, con posterioridad a esa fecha serán rechazadas y eliminadas por División Documentos de Contralor, en tal caso el usuario tendrá que eliminarlas desde el sistema Venetus para poder continuar.

- Si usted es una empresa NUEVA y no cuenta con PERSONAL y ya se inscribió ante BPS y DGI, debe realizar el siguiente trámite ante «planillas» (División Documentos de Contralor) del MTSS: Registrar el Libro de Registro Laboral presentando inscripción de BPS y DGI ante dicha oficina o en enviar PCT (planilla de control de trabajo) a (<https://venetus.mtss.gub.uy>).

- Si usted es una empresa NUEVA C/PERSONAL debe registrar PCT por: (<https://venetus.mtss.gub.uy>).

- Si usted debe hacer la renovación anual de una PCT consultar calendario de renovaciones.

- Si usted realiza modificación en la empresa ya sea CAMBIO DE DOMICILIO, CAMBIO DE ACTIVIDAD, CAMBIO DE NATURALEZA JURIDICA, CAMBIO DE DENOMINACIÓN O RAZON SOCIAL-ante BPS y DGI debe presentar dicha modificación enviando la PCT según causal mencionada. Si usted quiere hacer una CENTRALIZACIÓN A NIVEL NACIONAL deberá presentar una nota firmada por el titular de la empresa adjuntando «una sábana de BPS» y fotocopia de la cédula de quien firma, para el estudio y autorización de la misma (tiempo aprox. de notificación 1 semana).

- Si usted rubra en el giro de «Construcción» según Decreto N° 108/007 Art .36 todas las obras que la empresa cuente, deberán ser comunicadas por nota en un plazo de 10 días hábiles después de su inscripción ante el Registro de Obras y Trazabilidad y BPS. Deberán agregarlas también en la PCT como sucursal y presentar dicha documentación e impresión de la obra nueva agregada al sistema Venetus, ante la División Documentos de Contralor.

- Si usted tiene un trámite pendiente en Venetus, no puede hacer un nuevo envío hasta ser contestado el anterior.

- Si usted tiene que realizar un trámite de clausura y no ha registrado nunca PCT solamente presentación de la sábana de BPS actualizada podrá realizar el trámite presentándose personalmente por JUNCAL 1511, 1er piso.

- Formulario de modificación de datos, para subsanar errores de presentación de PCT <http://www.mtss.gub.uy/images/stories/igtss/modpla.pdf>.

- Normativa utilizada para PCT **Decreto N° 108/007**.

- Resolución de fecha 2/07/09 por el cobro de multas (Decreto N° 306/009).

- Oficinas del interior que están en condiciones de trabajar con el sistema Venetus: Rocha, Rivera, San José, Paysandú, Salto, Colonia, Cardona, Castillos, Las Piedras, Maldonado, Minas, Lascano, Piriápolis, Canelones, Fray Bentos, Guichón, Libertad, Pando, San Carlos y Atlántida.

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

PRODUCTO POR TONELADA EN U\$S	VIERNES 13/08/10	VIERNES 20/08/10	PAGO
TRIGO			
Industria - Zafra 2009/10- Grado 2, Granel, Puesto en Molino			
PH 78, con aptitud panadera	240	240	30 días
PH 76, con aptitud panadera	225	225	30 días
Debajo de PH 76, a convenir			
Exportación, Zafra 2009/10 - Granel, puesto en Nueva Palmira			
PH 78, FN 280, P 12 - Compradores	230/240	230/240	Contado
PH 78, FN 280, P 12 - Vendedores	-	-	-
PH 76, FN 280, P 11,5 - Compradores	220	220	Contado
PH 72, FN 280 - Compradores	130/145	130/145	Contado
Exportación, Zafra 2010/11 - Granel, puesto en Nueva Palmira	235/250	235/250	Contado
PH 72	-	-	-
Afrechillo de Trigo	115	130	15/20 días
Pellets de Afrechillo puesto en establecimiento	120	135	15 días
MAIZ			
Puesto en Montevideo	230	230	15 días
Exportación, puesto en Nueva Palmira (Compradores)	Nominal	Nominal	-
SORGO (sano, seco y limpio puesto en Montevideo)	150	155/165	15 días
AVENA			
Superior	290	290	15 días
Buena	260	260	15 días
ALPISTE (sano y seco hasta un 5% de cuerpos extraños)	700	700	15 días
CEBADA - Puesta en Montevideo			
Forrajera Buena	145	145/155	15 días
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	230	245	12 días
SOJA			
Industria - Puesta en Montevideo	400	400	15 días
Exportación - Zafra 2010 - Puesta en Nueva Palmira - Vendedores			
Entrega agosto	-	-	-
Exportación - Zafra 2010 - Puesta en Nueva Palmira - Compradores			
Entrega agosto	385/400	385/400	10 días
Exportación - Zafra 2011 - Puesta en Nueva Palmira - Compradores			
Entrega junio 2011	360/370	360/370	10 días
Harina de soja, 46% Proteína, Grasa 1,5%, Profax 47/50	400	400	7 días
PRODUCTO POR 100 KILOS EN \$			
ALFALFA - A levantar			
Especial	390	390	-
Común	Nominal	Nominal	-
MEZCLA - A levantar			
Especial	220	220	-
Buena	Nominal	Nominal	-

Fuente: Cámara Mercantil de Productos del País

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

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

**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

**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

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



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

**MOLINO
RIO URUGUAY S.A.**

Gral. Aguilar 1215
Tels.: 203 47 40 - 203 51 20
Fax: 200 93 32
E-mail:
mru@molinoriouruguay.com

**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

**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

FS&A

FERNANDEZ SECCO & ASOCIADOS

MARCAS Y PATENTES

Establecidos desde 1980 asesorando a empresas Industriales,
Comerciales, Agropecuarias y de Servicios también en: PROPIE-
DAD INTELLECTUAL, REGISTRO DE MARCAS, PATENTES, DERE-
CHOS 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



MOVIE

Día solidario

Regalando podés ayudar.

Paquetes de entradas a precio preferencial.

100 entradas	Normales \$99 3D \$118
250 entradas	Normales \$88 3D \$114
500 entradas	Normales \$77 3D \$101

Las entradas son válidas todos los días, en cualquiera de los complejos MOVIE por el periodo de un mes.



El 25 de agosto, todo lo recaudado será donado a la Escuela Pública, a través del Programa Huerta Orgánica de Fundación Logros.

Regales más que una entrada,
regales una oportunidad para cumplir sus sueños.



MOVIE

Fundación
Logros