



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

**UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

**EMPRESAS TRANSNACIONALES : FACTORES DETERMINANTES PARA LA
INVERSIÓN EN EL URUGUAY.**

por

**MARÍA FERNANDA ESTAVILLO PÍREZ
MARIA ALEJANDRA BERRIEL MARTÍNEZ
LETICIA BONJOUR LLORCA**

TUTOR: Carlos Viera

**Montevideo
URUGUAY
2010**

RESUMEN EJECUTIVO

Uruguay presenta un fuerte proceso de transnacionalización a través de un incremento significativo de los flujos de inversión extranjera directa, marcando un punto de referencia la inversión recibida por la empresa transnacional Botnia en el año 2006.

Con el objetivo de poder justificar dicho incremento, analizamos los posibles factores condicionantes que incentivaron a las empresas transnacionales a instalarse en Uruguay. Para recabar dicha información recurrimos a la técnica de la encuesta a los principales actores, las empresas transnacionales del sector no financiero. Asimismo, contrastamos dicha evidencia empírica, con las explicaciones teóricas que surgen de las teorías de la internacionalización.

Del presente trabajo monográfico se desprende que los factores que condicionan la inversión en primera instancia, corresponden al sector específico en el cual se desarrolla la empresa y luego se presenta una conjunción de factores en los cuales se destacan la institucionalidad, la estabilidad macroeconómica, calidad del capital humano y los incentivos a la exportación. De acuerdo a los factores que se presentaron como limitantes podemos visualizar carencias en el desarrollo de ciertos factores que una vez promovidas podrán ser fuertes incentivos a la inversión extranjera.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
ÍNDICE.....	2
INTRODUCCIÓN.....	4
CAPÍTULO I.....	6
GLOBALIZACIÓN.....	6
Internacionalización de las empresas.....	8
CAPÍTULO II.....	11
CONCEPTO DE EMPRESA TRANSNACIONAL E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	11
Características de las grandes corporaciones.....	13
Formas de expansión transnacional.....	15
CAPÍTULO III.....	16
PRINCIPALES APORTES DE LAS TEORÍAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN.....	16
Ventajas de propiedad.....	17
Teorías de la Internalización.....	24
Ventaja de Localización.....	25
Paradigma Ecléctico de Dunning.....	32
CAPÍTULO IV.....	35
Tendencias de la IED a nivel mundial.....	35
IED en el MERCOSUR.....	40
IED en Uruguay.....	43
Inversión extranjera por Origen.....	46
Estructura Sectorial.....	48
CAPÍTULO V.....	50
FACTORES CONDICIONANTES DE LA IED.....	50
I. Institucionalidad.....	50
II. Estabilidad Macroeconómica.....	59
III. Promoción de Inversiones y marco Legal.....	70
A) Régimen de promoción de inversiones.....	70
B) Régimen de inversiones en el sector de turismo.....	74
C) Régimen de inversiones de sector Forestal.....	76
D) Régimen de inversiones en centros de atención a distancia.....	79
E) Régimen de inversiones de energías renovables.....	80

F) Evolución de los proyectos promovidos en la COMAP	83
Solución de controversias y tratados bilaterales de inversión	84
Admisión general de la inversión y expropiación.	86
Protección de la propiedad intelectual e industrial	86
IV. Incentivos a la Exportación	87
A) Zonas Francas	87
B) Puerto Libre y depósitos portuarios.....	91
C) Admisión Temporal	93
D) Financiamiento de exportaciones	95
E) Devolución de tributos	98
F) Parques industriales	98
V. Infraestructura	100
A) Sistema de Transporte	105
B) Telecomunicaciones	115
C) Energía.....	117
D) Agua potable	124
VI. Mercado ampliado	126
VII. Dotación de recursos humanos y naturales.....	134
A) Desarrollo de la dotación y calidad de los RRHH.	134
B) Dotación de recursos naturales	150
CAPÍTULO VI	160
EMPRESAS TRANSNACIONALES EN URUGUAY.....	160
Sectores y Origen de las ET	161
Análisis de los factores determinantes para la inversión en Uruguay	168
CAPÍTULO VII	178
CONCLUSIONES	178
BIBLIOGRAFÍA.....	183

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo monográfico nos hemos propuesto investigar el tema de “Empresas Transnacionales - Factores condicionantes para la inversión en Uruguay”. El objetivo del mismo es el estudio de cuales han sido los factores determinantes de la inversión extranjera directa en Uruguay para las empresas transnacionales, que desarrollen actividades en sectores no financieros. Para el estudio de las tendencias de la inversión extranjera directa a nivel mundial y regional, lo enmarcamos desde la década de los noventa a la actualidad, enfocándonos principalmente en los últimos años.

Los factores que determinan la decisión final de las empresas transnacionales y que a nuestro juicio parecen pasibles de ser tomados en cuenta son, sin orden de importancia, los siguientes: Institucionalidad, estabilidad macroeconómica, promoción de inversiones y marco legal, incentivo a las exportaciones, infraestructura, mercado ampliado y por último dotación de recursos humanos y naturales.

Para dar cumplimiento al objetivo trazado nos enfocamos en desarrollar cada factor para comprender aquellos que favorecieron la inversión y cuales la limitaron. El análisis se basó principalmente en el estudio de textos especializados y trabajos monográficos relacionados con el tema propuesto. Una vez profundizado el estudio de estos condicionantes para Uruguay, focalizamos el análisis en la orientación sectorial y el origen de las mayores empresas transnacionales instaladas en la actualidad, en base a un listado proporcionado por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales.

Posteriormente se procedió a la realización de encuestas con los verdaderos involucrados, las empresas transnacionales, así como también con organismos vinculados al tema de estudio como ser el Área Zonas Francas de la Dirección General de Comercio y Uruguay XXI, institución uruguaya de referencia en temas relativos a la promoción de inversiones y exportaciones de bienes y servicios.

El presente trabajo de investigación monográfica se estructuró de la siguiente forma:

Capítulo I, en el cual se expone el concepto de Globalización e Internacionalización de las empresas.

Capítulo II, se presenta el Concepto de Empresa Transnacional (ET) y sus características, como así también el concepto de Inversión Extranjera Directa (IED).

Capítulo III, se expone los principales aportes de la Teoría de la Internalización, profundizando el análisis con la herramienta denominada el “Diamante” de Porter, para luego finalizarlo con el Paradigma ecléctico de Dunning.

Capítulo IV, se presentan las Tendencias de la IED a nivel mundial, Mercosur y por último, Uruguay.

Capítulo V, se desarrollan los factores condicionantes de la IED: institucionalidad, estabilidad macroeconómica, promoción de inversiones y marco legal, incentivo a las exportaciones, infraestructura, mercado ampliado y por último dotación de recursos humanos y naturales.

Capítulo VI, se exponen el análisis correspondiente a las empresas transnacionales en Uruguay por sector de actividad y origen de los capitales, así como el desarrollo de los factores determinantes constatados en las encuestas realizadas.

Por último, teniendo en cuenta la información teórica recabada y el resultado obtenido en el trabajo de campo, se elaboran las conclusiones correspondientes las cuales se exponen en el Capítulo VII.

CAPÍTULO I

GLOBALIZACIÓN

En este Capítulo trataremos el tema de la Globalización como marco para el desarrollo de la internacionalización de las empresas. Según Villareal Larrinaga, Oskar en su obra *“La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea”* el Fondo Monetario Internacional (1997) considera la Globalización como *“la acelerada integración mundial de las economías a través del comercio, la producción, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales”*. La globalización no es fenómeno nuevo en la economía actual, lo que la caracteriza hoy por hoy es la rapidez e intensidad con que la misma se expande.

Las principales características del proceso de Globalización son¹:

En primer lugar, la globalización financiera de los mercados internacionales, ya que el conjunto de las variables económicas establecidas en un país, tales como el tipo de cambio y las tasas de interés, están directamente relacionadas con las establecidas en los mercados internacionales.

En segundo lugar, la regionalización de los mercados, debido a que las empresas al ver amenazadas sus rentas por la llegada de empresas extranjeras, se concentran en su actividad central en los principales mercados donde comercializan.

En tercer lugar, la desregularización del mercado económico, la cual impulsa la liberalización de la economía y fomenta los procesos de integración en sus distintas vertientes: comercial, productiva, financiera, tecnológica y humana.

En cuarto lugar, la integración económica de estados con el objetivo de adquirir una ventaja competitiva externa para poder competir en los mercados internacionales. Los tipos de Integración Económica son: Zonas de Preferencias Aduaneras, Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común y Unión Económica y Monetaria, estas fueron presentadas de

¹ Coriat, Benjamín. *“Globalización de la Economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad”*. Universidad de los Trabajadores de América Latina.1994. pp.2 - 4.

mayor a menor grado de integración. Citamos como ejemplos: el NAFTA (acuerdo de libre comercio), el MERCOSUR (unión aduanera imperfecta), y la Unión Económica Europea (unión económica).

En quinto lugar, el desarrollo del transporte, lo cual genera que las distancias se acorten y los costos de los mismos se vean disminuidos. Asimismo, el desarrollo de las telecomunicaciones ha sido una de las variables que ha homogeneizado los hábitos de consumo, aunque la misma no es absoluta.

La globalización asimismo ha generado retos a las empresas, estos pueden ser internos o externos a la misma².

Algunos de los retos externos a destacar son: la creciente presencia de empresas extranjeras. Esto genera una mayor rivalidad debido a que para defender su posición en el mercado estas tendrán que fortalecer su ventaja competitiva. Asimismo las políticas económicas que lleven a cabo los gobiernos afectan directamente a las empresas, las cuales pueden fortalecer o restringir el comercio internacional. Otro desafío, es adaptarse a las diferentes pautas de consumo ya que no se llega a una homogenización absoluta tal como lo mencionamos anteriormente.

Referente a los retos internos, en primer lugar los directivos de las empresas deben afrontar nuevos factores, tales como potenciales clientes y mercados. Además otro desafío es que las empresas no sean capaces de aprovechar las economías de escala que puede ser una fuente de ventaja competitiva, debido a los procesos de producción o de las operaciones de compras o de marketing ya implementados. El tercer reto interno es el desarrollo de la tecnología por el riesgo de la obsolescencia temprana.

Una de las estrategias más relevantes en el contexto globalizador es la internacionalización de las empresas, la que es causa y consecuencia de la globalización.

² Canals, Jordi. “*La internacionalización de la empresa: Cómo evaluar la penetración en mercados exteriores*”, Capítulo I. 1994. pp1-5 y “*Competitividad Internacional y Estrategia de la empresa*”, Capítulo I.

Internacionalización de las empresas

Por el momento no existe un acuerdo generalizado respecto al concepto de la internacionalización de las empresas. Según Villareal Larrinaga, Oskar (2005) menciona que es una estrategia corporativa que se caracteriza por diversificar geográficamente sus actividades. La misma es consecuencia de un proceso evolutivo y de largo plazo basado en el conocimiento acumulativo. Este proceso afecta la estructura organizativa de las empresas y las diferentes actividades de la cadena de valor.

La empresa dispone de una variedad de modos de incursionar en otros países: las exportaciones de forma directa o indirecta, los contratos de licencia (acuerdos de distribución, franquicias, contratos de fabricación y cesión de patentes) y por último la inversión directa. Dichos modos de entrada se caracterizan por el creciente grado de compromiso y riesgo asumido por la empresa.

Generalmente, la evolución de las actividades internacionales de una empresa comienza con el primer modo, en la cual predomina la exportación indirecta o pasiva que se caracteriza por la participación de intermediarios independientes. La segunda etapa, "Desarrollo" de la evolución, se caracteriza por la aceleración de las exportaciones, lo que es llamado exportación activa, y la realización de contratos de licencia. Posteriormente es en la tercer etapa "Consolidación de las actividades internacionales" cuando las empresas incursionan en la inversión extranjera directa³.

De acuerdo a los distintos grados de internacionalización de las empresas podemos distinguir cuatro grandes tipos de empresas internacionales: empresas exportadoras, multinacionales, globales y empresas transnacionales (ET).

El modelo de Porter (1986)⁴ clasifica a las estrategias internacionales según dos dimensiones: la configuración y coordinación de las actividades de la cadena de valor. La primera de ellas hace referencia a la localización donde se desarrolla cada actividad, clasificándose en configuración concentrada o dispersa. La segunda dimensión se refiere a la manera en que son coordinadas las actividades efectuadas en varios países, coordinación baja y alta. A continuación en la Figura presentamos la tipología de estrategias internacionales.

³ Canals, Jordi. Op. Cit. 1994. Capítulo VI. pp103 a 120.

⁴ Porter, Michael E. (1986) citado en Canals, Jordi. Op Cit. 1994. Capítulo VI. pp103-120.

Modelo de Porter

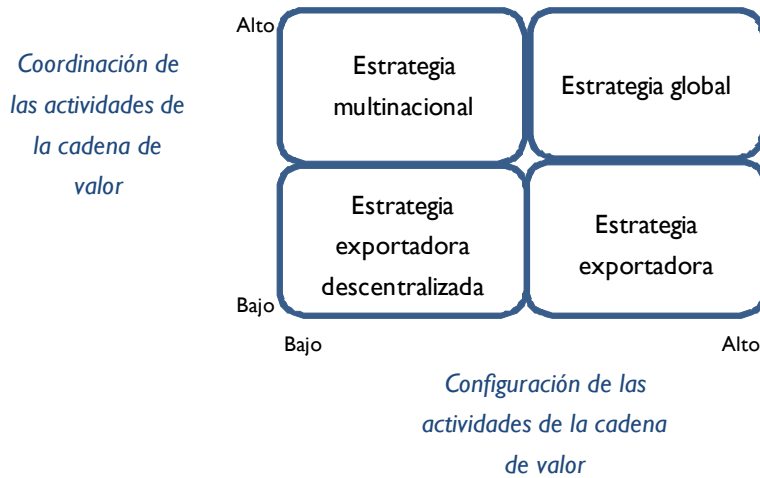


Figura. Tipología de estrategias internacionales.

Las empresas exportadoras se caracterizan por centralizar las tareas claves en el país de origen, descentralizando únicamente la distribución de la producción y con bajo grado de coordinación de actividades, ya que realiza exportaciones desde el país de origen a algunos mercados extranjeros.

Las empresas multinacionales se caracterizan por la elevada descentralización de todas las actividades de la empresa y con alta coordinación de las actividades, lo que lleva a una reproducción exacta de la casa matriz en cada una de las filiales.

Las empresas globales, se caracterizan por mantener la tendencia de poseer una alta coordinación de las actividades de la cadena de valor ya mencionada en las empresas multinacionales pero difiere de las mismas ya que en este tipo de estrategia predomina la centralización de las actividades en el país de origen o en unos pocos países, en búsqueda de mayor eficiencia económica.

Posteriormente el modelo de Bartlett y Ghoshal (1989)⁵ caracteriza a las empresas desde dos nuevas dimensiones: la eficiencia económica y la capacidad de adaptación a los mercados locales, definiendo un nuevo tipo de estrategia internacional, las ET. De este modo las ET se caracterizan por tres atributos: configuración como una red integrada, roles y

⁵ Bartlett, C.A y Ghosal, S. "Managing Across Borders". Harvard Business School Press, Boston, 1989 citado en Canals, Jordi. *Op. Cit.* 1994. Capítulo VI, pp103-120.

responsabilidades organizativas diferenciadas y la gestión de los procesos organizativos múltiples.

Referente al primer atributo mencionado, se pueden presentar tres posibles situaciones: unas se caracterizan por centralizar en el país de origen algunas actividades de la cadena de valor para proteger las competencias esenciales o para poder obtener economía de escala. Otras centralizan las actividades, en búsqueda de ventajas competitivas, pero no en el país de origen. En cambio otras se pueden encontrar descentralizadas. El segundo atributo hace referencia a que las casas matrices pierden su rol de líder y algunas sucursales asumen parte de dicho rol, desarrollando nuevos productos o enfocándose en nuevos segmentos de mercado. Por último las ET se caracterizan por desarrollar un proceso para la creación y explotación de innovaciones en base a los recursos de la casa central y de las sucursales, buscando una solución mundial⁶.

⁶ Claver Cortes, Enrique. Quer Ramón, Diego. *“Estrategias de internacionalización de la empresa”*. Tema 3: Estrategias competitivas en el ámbito internacional. España. pp. 61-68. 2000.

CAPÍTULO II

CONCEPTO DE EMPRESA TRANSNACIONAL E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Diversos autores y organismos multinacionales hacen referencia al concepto de ET, unos teniendo una conceptualización más general y otros en busca de indicadores cuantitativos que determinen claramente si nos encontramos ante una ET o no⁷.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) definen a las ET de la siguiente manera: *“la empresa transnacional es un agente que realiza inversión directa en el exterior y que es propietaria o por lo menos controla actividades generadoras de valor agregado en más de un país”*.⁸ Es decir, son aquellas empresas, sin distinguir el sector de actividad principal, que traspasan las fronteras políticas a través de los flujos de inversión extranjera directa (IED), estableciendo filiales o sucursales en dos o más países simultáneamente, operando bajo una estrategia común. La característica esencial de la IED implica no sólo la transferencia de recursos sino la adquisición del control, de lo contrario sería una simple inversión en cartera.

Recordamos el concepto de Filial emitido por las Naciones Unidas (ONU), como una empresa de derecho local, en un país de destino, bajo control efectivo de una matriz ubicada en el país de origen. Dentro de las filiales considera dos grupos respecto al porcentaje accionario: las subsidiarias, poseyendo la casa matriz más de un 25%, o asociadas en que el porcentaje de participación se encuentra entre el 10% y el 25%. La determinación del porcentaje accionario de la casa matriz en la filial no está establecido de forma universal, cada país posee criterios heterogéneos. Puede suceder que poseyendo menos que el porcentaje predeterminado igualmente se disponga de un control efectivo. Por ejemplo, que se firmen acuerdos con otros inversionistas que le otorgan dicho poder, contratos o reglamentos que le dan potestades para participar en el proceso de fijación de las políticas financieras y operacionales, intercambio de personal directivo y suministro de información técnica esencial, entre otros. Las sucursales son una parte de la empresa que opera en el extranjero y no tienen

7 Bolívar, Reinaldo *“La estrategia transnacional en los países desarrollados y en vías de desarrollo”*. Universidad de los Andes. Venezuela. 2003. pp 26-35. El presente Capítulo se realizó en base a dicha lectura.

8 Carella, Álvaro. Trabajo monográfico Universidad de la República. Licenciatura en Economía: *“Empresas transnacionales y tecnología. Una aproximación para la industria Uruguaya”*.

una personalidad jurídica diferente de la matriz, se destaca que las mismas no pueden acogerse a las ventajas que se apliquen a las empresas de derecho local cuando una norma genere dicha diferenciación⁹.

Según Hymer (1976)¹⁰, las filiales o sucursales se distribuyen geográficamente dependiendo del nivel de la estructura corporativa que pertenezca. Este enfoque toma en cuenta el esquema de Chandler y Redlich para el análisis de la estructura corporativa, que define tres niveles:

- Nivel III: Administración de las operaciones corrientes de producción, comercialización, entre otros, con un funcionamiento del marco establecido por el nivel superior.
- Nivel II: Coordinación de los gerentes del Nivel III, en el cual se separa el departamento de dirección del departamento del campo.
- Nivel I: Administración superior que realiza la fijación de objetivos y el planeamiento.

Hymer agrega que la localización de estos niveles en la ET sería la siguiente: el Nivel III estaría disperso por todo el mundo, en función de la fuerza de trabajo, la materia prima y los mercados, el Nivel II se concentraría en grandes ciudades y el Nivel I se localizaría en las principales ciudades del mundo.

Asimismo, se distingue tendencias a la búsqueda de criterios cuantitativos para determinar si una empresa es transnacional. Es así que en los informes anuales denominados "*Informes sobre las inversiones en el mundo*" de United Nations Conference on Trade and Development (Unctad) menciona el Índice de Transnacionalización (ITN). El mismo se calcula como el promedio sin ponderar de las tres siguientes relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales y empleo en el extranjero y empleo total, el cual indica que a mayor ITN mayor consideración de transnacional tendrá una empresa. Otro índice relevante es el de Internacionalización (II), el cual se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales. Por último, otro índice a considerar es el de Expansión, que indica el número de filiales extranjeras y el número de

9 Trajtenberg, Raúl. "*El concepto de empresa transnacional*", Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Documento de trabajo 10/99. Montevideo. Agosto, 1999.

¹⁰ Hymer, Stephen. "*The International Operations of National Firms*", MIT Press citado en Trajtenberg, Raúl. *Op Cit.* pp. 25-27. Agosto, 1999.

países huésped. Para calcularlo, se toma la raíz cuadrada del índice de internacionalización y se la multiplica por el número de países huésped.

Características de las grandes corporaciones

Según Raúl Trajtenberg (1999) desarrolla cuatro aspectos que caracterizan a las grandes corporaciones, por lo tanto también asignables a las ET, estos son: empresas de gran tamaño, separación del control y la propiedad de la empresa, comportamiento oligopólico, y la constitución de grupos económicos o de interés.

Referente al primer atributo mencionado cabe destacar que el tamaño de una empresa no se ha considerado como condición necesaria para definir a las ET en la literatura más especializada. Aunque diversas investigaciones toman el nivel de ventas, de forma arbitraria para acotar la población de estudio, esto es necesario para hacer manejable la recolección de información y mantener una alta cobertura. Sin embargo, el grueso de las operaciones de las ET corresponden a grandes corporaciones, de allí se concluye que las ET es una especie particular de la gran corporación moderna.

La separación del control y propiedad, es el segundo atributo mencionado y surge como consecuencia de la proliferación de los accionistas, debido a la comercialización de los paquetes accionarios en el mercado público, y la necesidad de disponer de una clase de administradores profesionales y técnicamente adiestrados. Esto genera que mientras los accionistas se preocupan de la cotización de las acciones y de la distribución de dividendos, los administradores son los que tienen el poder real de decisión del rumbo de la empresa, y el tipo de enfoque y las escalas de valores de estos pasan a ser el patrón de comportamiento de la corporación. Si bien los accionistas disponen de poderes privilegiados como de rescindir los contratos, son utilizados raras veces. Cabe destacar que se produce asimismo no sólo una separación sino un desfasaje en la internacionalización del control y propiedad. La transnacionalización de los directivos de la casa matriz opera con retraso y en menor escala de lo que sucede con la producción de la empresa.

El tercer atributo es el comportamiento oligopólico de las ET el cual se caracteriza por estar conformado por un grupo pequeño de grandes empresas, cada una de las cuales es capaz de influir en el precio de mercado por si mismas. Establecen un precio y luego producen y

venden a dicho precio la cantidad que el mercado puede absorber. Con el abatimiento de los precios se desplaza la competencia del corto plazo y con cambios en los parámetros que definen la capacidad de crecimiento de la empresa (captación de franjas de consumidores, desarrollo de productos y tecnología, etc.) se desplaza la competencia de mediano plazo.

Por último menciona la constitución de grupos de interés o económicos. El desarrollo de las corporaciones de acuerdo a las características que se mencionaron anteriormente alentó la constitución de grupos de interés. Estos podrían definirse como un grupo de corporaciones bajo control común o integrando alianzas estables. Estos grupos pueden clasificarse según quién ejerce el control de diversos modos:

- El control familiar sobre varias empresas aparentemente independientes.
- El control de entidades financieras que puedan tener sobre empresas productivas.
- El control inter corporativo, es decir la propiedad que una empresa dispone sobre parte del capital de otra o por la propiedad cruzada entre grupo de ellas, sea mediante la conformación de directores cruzados, sea por la generación de otras formas de alianzas entre ellas.

Asimismo hace mención a la complejidad que este tema adquiere debido a la transnacionalización de las empresas constitutivas de los grupos que transnacionalizan a estos, la constitución de empresas conjuntas (joint ventures), la expansión de la IED con fuerte presencia de movimientos de fusiones y adquisiciones y por último la creciente frecuencia de modalidades de cooperación internacional entre grandes empresas formalmente independientes.

Adicionalmente según Campos, Bueno (1994) en su publicación *“Fundamentos de Economía y Organización Industrial”*, indica las principales características que se identifican en las empresas globales, entre ellas cabe destacar la rápida respuesta ante la acción de la competencia debido a que poseen un amplio conocimiento de las mismas. Asimismo, referente al producto comercializado, se caracterizan por ser competitivos a nivel internacional. Además las empresas globales manejan la gestión de la innovación como un recurso más de la misma, siendo el sustento de la ventaja competitiva generada. Lo que predomina en estas empresas es la especialización en el desarrollo de las actividades internacionales tales como las exportaciones, acuerdos contractuales e inversión extranjera directa. La estructura de la propiedad de las mismas es abierta, debido a que ante aumentos

del capital los mismos no se encuentran limitados a los socios ya existentes. La cultura de la estructura gerencial mantiene sus mismos valores a nivel internacional. Como consecuencia de la posible colocación de sus productos en el mercado internacional, las empresas globales aceleran su ritmo de crecimiento para obtener su ventaja competitiva lo antes posible. Para esto distribuyen las actividades según las ventajas comparativas presentes en cada país donde se encuentran instalados, generando la descentralización de las actividades en el resto del mundo. Las fusiones y adquisiciones predominan para acelerar el proceso de internacionalización de la empresa, ya que les permite acceder a mercados con menos riesgo y reduciendo costos. Por último cabe destacar que las empresas globales presentan una estructura flexible ante el mercado en el cual se encuentren y ante adaptaciones al cambio.

Formas de expansión transnacional

El principal componente del concepto de ET son los flujos de IED, lo cual establece una relación duradera de largo plazo entre una filial y su casa matriz. Las formas en que dicha inversión se produce según lo establece Raúl Trajtenberg (1999), son las siguientes:

- La adquisición de una empresa existente en el extranjero por la casa matriz de parte o del conjunto de la propiedad (Fusión y Adquisición),
- Formación de una nueva empresa en el extranjero, a través de aportes de capital,
- Ampliación del capital en una empresa en el extranjero sobre la que ya existe propiedad parcial del capital (Distribución de utilidades).

CAPÍTULO III

PRINCIPALES APORTES DE LAS TEORÍAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Para comenzar el análisis de cuales son aquellos determinantes que condicionan la decisión de invertir en el exterior y presentar un conjunto de razones que dificultan el inicio del proceso de internacionalización, cabe realizar una revisión de la literatura más destacada.

Siguiendo a Dunning (1993), para abordar el estudio de los factores determinantes de la inversión es necesario preguntarse¹¹:

1. ¿Por qué las empresas deciden desarrollar actividades fuera de su país de origen en lugar de exportar u otorgar licencias en dichos mercados, donde se asume menor riesgo?
2. ¿Cómo organizan sus actividades a nivel transnacional?
3. ¿Dónde eligen desarrollar dichas actividades? ¿Por qué en un país y no en otro?

Las dos primeras preguntas están enfocadas a factores específicos de las empresas mientras que la tercera alude a los factores que un país o región poseen y con ello promueven o desestimulan la entrada de IED. Ambos enfoques son complementarios ya que las características de cada firma o proyecto condicionan la elección del país receptor de dicha inversión. Desarrollaremos los distintos aportes de las teorías sobre determinantes de la inversión extranjera en tres grandes grupos: las ventajas de propiedad, la teoría de la internacionalización y por último los factores que determinan la localización.

11 Andrés López – Andrés Niembro (CENIT, Argentina). ONU, Consultoría de apoyo al Componente: “Fortalecimiento institucional para la captación de la inversión extranjera directa”. Análisis de la experiencia internacional exitosa en materia de institucionalidad para la captación de la inversión extranjera directa. Estructura del presente Capítulo extraído del Capítulo I: Determinantes de la Inversión Extranjera Directa. pp5-20.2009.

Ventajas de propiedad

Los principales aportes respecto a las ventajas de propiedad fueron realizados por Hymer (1960) quién plantea que las empresas deciden producir en el extranjero debido a que tienen una “ventaja monopolística”. Dicha ventaja es necesaria para contrarrestar las dificultades que se plantean al decidir emprender actividades fuera de su país de origen, por la inferior posición respecto a las empresas domésticas. Este comportamiento se sostiene en un mercado imperfecto.

Las ventajas monopolísticas pueden surgir como consecuencia de: ventajas tecnológicas, que hacen referencia a las habilidades de comercialización, nuevos procesos y productos, habilidades organizativas superiores y en técnicas de gestión; y ventajas en la organización tales como diferenciación de productos, economía de escalas, gran tamaño, entre otros. Asimismo, el acceso al financiamiento a tasas favorables o el acceso a recursos naturales escasos son fuentes de ventajas para las ET¹².

No basta con que las empresas posean una ventaja monopolística, sino que éstas deben originar una creciente rentabilidad económica por medio de la producción en el exterior. En el caso de contratos de licencia dicha rentabilidad se encuentra limitada debido a las imperfecciones del mercado y en el caso de las exportaciones son las barreras a la entrada y los costos de transporte.

La contribución de Knickerbocker (1973) referente a la ventaja monopolística, es el comportamiento del conjunto de los oligopolistas, denominado reacción oligopólica. Uno de los comportamientos más frecuentes es la imitación, el hecho de que uno de los integrantes del oligopolio realice alguna acción que lo destaque, que arriesgue otorgarle ventajas nuevas, será el efecto desencadenante para que los restantes integrantes reproduzcan su accionar para no perder su situación actual.

El estudio de dicha ventaja monopolística fue analizado a través del ciclo de vida de un producto por Vernon (1991)¹³. La primera etapa del ciclo, denominada “*Introducción*”, se

12 Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Material preparado para la materia Organización Industrial para la obtención del Diploma en Economía para no Economistas. 2009

13 Vernon – Wortzel, J. Wortzel, L.H. “*Global strategic management*”. (1991) John Wiley, Nueva York. Citado en Canals, Jordi. *Op. Cit.* Capítulo IV. Pp 77-90. 1994.

caracteriza porque la empresa goza de una ventaja competitiva importante frente al resto de los competidores generada por la innovación del producto. La fabricación y venta de dicho producto se realiza en el país de origen. En la segunda etapa del ciclo de vida se genera una mayor producción del producto debido al crecimiento de la demanda en el interior del país y en otros países, donde el mercado sea lo suficientemente amplio, la misma se denomina “Crecimiento”. Los beneficios monopolísticos y las mayores posibilidades de aplicar la tecnología de fabricación del artículo atraen a competidores potenciales. La tercer etapa corresponde a la “Maduración” del producto, aquí se produce la pérdida de la ventaja inicial, debido a la ampliación de la demanda y el número de productores. De esta forma las empresas se plantean nuevamente su estrategia hacia la diferenciación o el liderazgo en costos. El “Declive” del producto es la última etapa la cual se genera como consecuencia de la disminución de la producción debido a que el producto pierde su atractivo. En esta etapa crece la demanda en los países en desarrollo donde se fabrica mayoritariamente el producto y se exporta a los países desarrollados.

Según Porter (1990)¹⁴ la ventaja competitiva de las empresas pueden surgir como consecuencia de que la situación nacional apoya una acumulación más rápida de recursos y destrezas especializadas o permite tener una información continua y mejor de las necesidades del producto y del proceso, y por último porque la situación nacional presiona a las empresas para innovar e invertir. Para estudiar los atributos que hacen que una nación tenga las capacidades para mantener la ventaja competitiva nacional Porter desarrolla una herramienta denominada “el Diamante” (Ver Figura 2. “Los determinantes de la ventaja competitiva nacional”). Estos atributos son: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores afines y auxiliares y por último la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Además de los cuatro determinantes, complementa con dos variables auxiliares: el gobierno y los hechos causales.

¹⁴ Porter, Michael E. “La ventaja competitiva de las naciones”.1990. Marco tomado de León Velázquez, José Arturo. (2004).

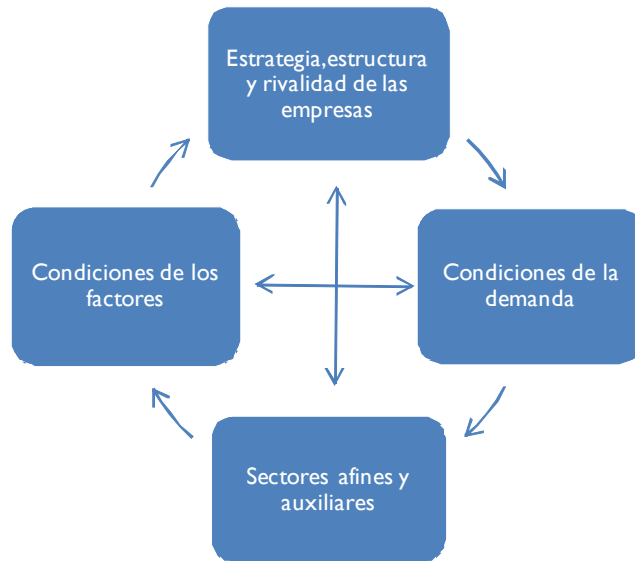


Figura 2. Los determinantes de la ventaja competitiva nacional

1. Primer atributo: Condiciones de los factores

La teoría clásica del comercio internacional ha considerado la dotación de los factores productivos, tales como la mano de obra, tierra cultivable, los recursos naturales, el capital y la infraestructura del país, como la esencia de la ventaja competitiva. La tesis es, cuanto más abundantes más elevada será la capacidad de sus empresas para competir a nivel internacional. Pero lo más relevante de una nación no es la abundancia de dichos factores sino su capacidad de crearlos.

Para comprender la importancia de los factores es conveniente analizar su clasificación según su jerarquía en: *factores básicos* y *creados*. Los primeros comprenden los recursos naturales, el capital y los recursos humanos no especializados. Estos son los que la nación hereda o su creación requiere una inversión relativamente modesta. Mientras que los últimos mencionados incluye la mano de obra especializada, el sistema científico del país y la infraestructura del sistema electrónico de comunicaciones que se caracterizan por ser más escasos dado que su desarrollo exige inversiones cuantiosas y frecuentemente sostenidas de capital. Estos son aquellos que pueden proporcionar una ventaja competitiva a las naciones. La abundancia de recursos básicos puede llevar a dos posibles situaciones, una de ellas es que los mismos sean utilizados de forma ineficiente o que no se desarrollen procesos de innovación para obtener una ventaja competitiva.

Asimismo realiza la distinción de los factores por su especificidad, entre *factores generales* y *especializados*. Los factores generales se caracterizan por ser útiles por igual a todas las empresas de un país, en cambio los factores especializados son específicos para ciertos sectores en particular. Por esto mismo son más escasos los factores especializados por lo cual son más costosos de lograr y su imitación por parte de otros países es más difícil. Frecuentemente le resulta más difícil a las ET acceder a los factores especializados y creados que a las empresas nacionales, siendo los factores que verdaderamente generan una ventaja competitiva más significativa y sustentable.

2. *El segundo atributo: Condiciones de la demanda interna*

El segundo determinante de la ventaja competitiva nacional en un sector son las condiciones de la demanda interna que presenta diversas facetas, las mismas son: la composición de la demanda, el tamaño y pautas de crecimiento, y por último los mecanismos de internacionalización de la demanda interior.

La composición de la demanda interior conforma el modo en que las empresas perciben, interpretan y dan respuesta a las necesidades del consumidor. Cuanto más informado y exigente sea el consumidor las empresas ganan ventajas competitivas, ya que presionan para la mejora en la calidad de los productos y estimulan la innovación y la entrada en segmentos más avanzados. Asimismo, los compradores domésticos pueden generar una ventaja competitiva brindando una imagen de las necesidades más clara y temprana que la que pueden percibir sus rivales extranjeros, solamente si son precursoras de las necesidades que surgirán en otros sitios. También considera que es probable que las empresas de una nación obtengan ventaja competitiva en segmentos mundiales que representen un porcentaje grande de la demanda interior pero uno menor en otras naciones.

En cuanto al tamaño del mercado interior, si el mismo se caracteriza por ser grande, esto puede conducir a que las empresas obtengan una ventaja competitiva en aquellos sectores con economías de escala o economías de aprendizaje, ya que incentiva a las empresas a invertir en instalaciones de gran escala en desarrollo tecnológico y en mejoras de la productividad. Para que sea una ventaja, es necesario que se produzca en segmentos que también tengan suficiente demanda en otras naciones.

Para definir el tamaño y las pautas de crecimiento toma en cuenta cuatro factores: el número de compradores independientes, la tasa de crecimiento de la demanda interna, la temprana demanda interna y la temprana saturación. Un buen número de compradores independientes crea un mejor entorno para la innovación, disminuye el riesgo de inversión y no limita el poder de negociación. Referente a las pautas de crecimiento, la tasa de inversión es una función de la prisa con que esté creciendo el mercado interior. Cuando la misma es moderada, cada una de las empresas tiende a ampliar sus actividades de una forma meramente marginal, en cambio cuando el crecimiento se acelera se adoptan nuevas tecnologías, con menos riesgo. La temprana demanda ayuda a las empresas locales a emprender antes que las empresas extranjeras las medidas necesarias para asentarse firmemente en el sector. Por último la temprana saturación del mercado interno aumenta la rivalidad local lo cual obliga a las empresas a seguir innovando, mejorar el rendimiento del producto y ofrecer otros incentivos para que los compradores sustituyan el producto antiguo por el más moderno. La saturación del mercado interior es beneficiosa si se combina con un crecimiento fuerte de los mercados extranjeros.

La demanda interna contribuye al proceso de internacionalización de la empresa. Los procesos que verifican dicho punto son: los compradores nacionales que operan internacionalmente y mantienen su lealtad a los proveedores domésticos, y las influencias de las necesidades de los compradores domésticos a los extranjeros como por ejemplo por medio de la exportación que difunden cultura, la emigración, así como las alianzas políticas o los vínculos históricos.

3. Tercer atributo: Sectores proveedores y conexos internacionalmente competitivos

Las interrelaciones entre sectores afines y auxiliares influyen en la competitividad internacional de las naciones. Los proveedores internacionalmente competitivos crean ventajas para los sectores pertenecientes a la última fase del proceso productivo, ya que suministran los recursos más económicos y lo hacen de un modo eficaz, rápido y a veces preferencial. El beneficio más importante radica en el proceso de *innovación* y *perfeccionamiento*, la ventaja competitiva se basa en unas estrechas relaciones de trabajo, líneas de comunicación cortas de flujo rápido y constante, y un intercambio permanente de ideas. Las empresas de una nación obtienen el máximo beneficio cuando sus proveedores son a su vez competidores a escala mundial porque entonces poseerán los medios para

perfeccionar sus propias ventajas y facilitar posteriormente el necesario flujo de tecnología a sus clientes del mercado interior.

“La competitividad interior en los sectores afines proporciona ventajas similares: el flujo de información y el intercambio técnico aceleran la velocidad de innovación y mejora”, ya que son aquellas empresas que pueden compartir o coordinar actividades en las respectivas cadenas de valor cuando compiten o aquellos que comprenden productos que son complementarios. Asimismo la internacionalización de uno de los sectores ha llevado a la internacionalización de empresas del otro sector.

4. Cuarto atributo: Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas domésticas

La base de la ventaja competitiva también puede explicarse por el contexto de las características de la estrategia de la empresa, la estructura y la rivalidad en diferentes países.

Las circunstancias nacionales y la naturaleza de la competencia interior influyen en la forma como se crean, organizan y gestionan las empresas. La convergencia de los modos de dirección y de organización que predomina en cada país y de las fuentes de ventajas competitivas de cada sector, genera que las empresas sean competitivas. Estos modos de dirección y de organización difieren en cada país debido a las diferentes actitudes que toman los trabajadores hacia la dirección y viceversa, las normas sociales de conducta individualista o de grupo, y las normas profesionales.

Referente a la estructura de una empresa, esta puede beneficiar la ventaja competitiva en algunos sectores y perjudicarla en otros, debido a que difiere de las necesidades de fondos, perfiles de riesgos, horizontes temporales para las inversiones y tasas de rendimiento. El éxito de las naciones está supeditado a que las metas alcanzadas por los propietarios y directores estén acorde con las necesidades del sector.

Por otro lado, que una nación posea un alto grado de rivalidad obliga a las empresas a innovar y mejorar, reduciendo costos, creando nuevos productos y procesos. Los competidores nacionales se obligan unos a otros a mirar hacia afuera para conseguir una mayor eficacia y una más alta rentabilidad, una vez pasando la prueba de la competencia interior. En el caso de que la rivalidad de una nación sea baja genera que las empresas se conformen con lo que pueden conseguir en el mercado interior.

5. *Variables auxiliares: Papel de la casualidad y del gobierno*

Además de los cuatro atributos se pueden considerar las variables, casualidad y gobierno, integradas al diamante de Porter.

El papel de la casualidad son incidentes que se encuentran fuera del control y de la capacidad de influir tanto de las empresas como del gobierno. Aunque esto no significa que el éxito del sector sea totalmente imprevisible ya que las empresas van a donde las condiciones suelen ser más favorables. Por ejemplo cambios significativos en los mercados financieros mundiales o en los tipos de cambio, alzas insospechadas en la demanda mundial o regional y decisiones políticas de gobiernos extranjeros, pueden anular las ventajas competitivas previamente consolidadas y crear el potencial para que las empresas de una nueva nación puedan ocupar sus puestos.

El papel del gobierno en la ventaja competitiva nacional es el de influir positiva o negativamente en los cuatro determinantes del diamante de Porter. A su vez las políticas del gobierno pueden verse influenciadas por estos determinantes. Las políticas de gobierno, tales como los subsidios, que no permitan que los sectores de la economía se desarrollen o perfeccionen, son negativos. Asimismo el gobierno por sí mismo no es capaz de generar fuente de ventaja competitiva, únicamente mejora la probabilidad de conseguirla.¹⁵

¹⁵ Cr. Francisco de León. Resumen de “*La ventaja Competitiva de las Naciones*”. Material proporcionado por Selección de Lecturas. Cátedra de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Universidad de la República. 1991.

Teorías de la Internalización

El segundo grupo de los factores determinantes de la inversión extranjera son las ventajas de internalizar, el mismo se basa en los denominados “costos de transacción”, los cuales según Coase (1937) estos hacen referencia a los costos de búsqueda, de definición y aplicación de contratos, entre otros. Esto genera que la empresa encuentre como alternativa “internalizar” dichas transacciones con el fin de eliminar o reducir los costos, en vez de realizarse por productores independientes.

Buckley y Casson (1976; 1981) explican la internalización de las empresas debido a imperfecciones de los mercados de bienes intermedios, las principales son las siguientes¹⁶:

- la incertidumbre sobre la provisión futura de un insumo sin el cual la empresa no podría producir, la firma tenderá a internalizar ese mercado mediante integración vertical,
- el poder de negociación inestable en mercados muy concentrados, puede darse cuando un comprador adquiere poder de negociación que puede ser anulado estableciendo su expansión hacia adelante,
- la incapacidad del mercado para transmitir información completa sobre la naturaleza y la calidad del producto intermedio,
- la existencia de fuertes impuestos sobre las transacciones de bienes intermedios,
- la imposibilidad de discriminar precios monopólicos en el bien intermedio cuando el bien final es diferenciado; la empresa compradora de un insumo venderá con mayor ganancia, pero si el insumo se encarece podrán abastecerse con bienes sustitutos, en tal caso la empresa proveedora le convendrá expandirse hacia adelante.

En la actualidad estas fallas son de gran magnitud en la transmisión de conocimiento tecnológico debido a la dificultad de elaborar contratos sobre la compraventa de conocimiento

¹⁶ Material de Módulo III . Cátedra: Globalización . “*La Teoría de la inversión directa en el exterior y el caso del MERCOSUR*”. Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Universidad de la República. 2009

y la dificultad por la posible apropiación que se encuentra en los sistemas de patentes, por lo cual la empresa preferirá internalizar dichos mercados.

Ventaja de Localización

El tercer grupo de los factores determinantes de la inversión extranjera son las ventajas de localización. Entre los factores considerados más relevantes podemos distinguir dos grupos de variables: económicas y políticas.

Las primeras mencionadas hacen referencia a la importancia de distintas medidas de tamaño de mercado interno (por ejemplo el producto bruto interno (PBI), PBI per cápita) o de su potencial (considerando el crecimiento del PBI), además de la disponibilidades de factores de producción, aunque la tendencia actual reconoce la búsqueda de tecnología y conocimiento por las ET a la hora de localizarse en una nación. Asimismo, se toma en cuenta la estabilidad macroeconómica a fin de atraer IED, considerando el nivel o variación de la inflación, el estado de la deuda pública, el resultado de balanza comercial o de pagos y la variación del tipo de cambio. Además, se ha considerado como factor determinante de la IED a la apertura comercial y la aceptación de los gobiernos a las corrientes de inversión.

Referente a las variables de orden político, los factores a tener en cuenta son: la estabilidad gubernamental y la calidad institucional, la política impositiva o el otorgamiento de incentivos a las inversiones y las medidas tomadas por el gobierno en materias de acuerdos de integración regional y/o tratados bilaterales de inversión (TBI).

Por último Grosse (1989) en su teoría de la “*negociación*” propone un marco conceptual que permite balancear los factores económicos y políticos antes mencionados. A la hora de concretarse un proyecto de inversión, las ET se ven influenciadas por las políticas gubernamentales y las firmas competidoras. En la publicación “*Integración regional e inversión extranjera directa: el caso del Mercosur*” de Chudnovsky, Daniel y López, Andrés (2002) señalando la teoría de la negociación establecen que “*La existencia de una alta o baja regulación y la presencia de compañías más o menos agresivas, deben ser vistos como resultados de un proceso de negociación en el que juegan un rol determinante las fortalezas y debilidades relativas de gobiernos y de ET, los potenciales beneficios que están en juego para ambos, y el grado de conflicto o similaridad de intereses que de ellos se deriva. Si la producción*

de las ET tiene una alta dependencia de los recursos o del mercado local, o si el sector industrial en que operan es altamente competitivo, el gobierno tiene ventajas o se ve favorecido”.

Las políticas gubernamentales referentes a la captación de flujos de inversiones según Oman (1999) se pueden diferenciar “vía regla” o “vía incentivo”. La primera acción mencionada son aquellas que afectan el ambiente general de negocios, en cambio la segunda vía es mediante el otorgamiento de beneficios fiscales u otras facilidades especiales a las ET.

Indicadores de competitividad

Para complementar el análisis de porque las empresas eligen invertir en una nación y no en otra, es importante tener presente la elaboración de indicadores que intentan medir la competitividad de las naciones. Estos son elaborados con el fin de ser una guía para poder identificar que es lo que hace competitivo a un país.

En la literatura especializada no existe un consenso sobre la definición de la competitividad de las naciones, sin embargo algunos autores ven la misma como resultado de un fenómeno de diversas variables a nivel macroeconómico, tales como el tipo de cambio, la tasa de interés y déficit público. Otros autores plantean que la competitividad es en función de la relativa abundancia y bajo costo de la mano de obra, otra opinión hace referencia a la abundancia de recursos naturales. Así como también otros argumentan que es la política oficial la que impulsa la competitividad, la cual comprende: el tipo de política gubernamental referente a la protección de la industria, promoción a las importaciones y subsidios a determinados sectores¹⁷.

Sin embargo, Porter (1990) entiende que ninguna de las explicaciones mencionadas es suficiente por si solas para justificar la posición competitiva de las industrias de un país, y en vez de definir la competitividad entiende que es la productividad el resultado que obtiene un país al lograr altos niveles de eficiencia en el uso de su capital humano y económico¹⁸. La definición de competitividad según Porter queda expresada de la siguiente manera: *“Es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto*

¹⁷ Porter, Michael E. *Op cit.*1990.

¹⁸ Hernández Garnica, Clotilde. *“Que significa la competitividad en los Negocios Internacionales”*. Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. 2005

se basa en el aumento de la productividad". Es decir, es la productividad la causa del aumento del nivel de vida de la población, ya que la misma determina la remuneración económica de los recursos humanos y la tasa de rendimiento del capital utilizado.

Aun así organismos internacionales han intentado definir la competitividad, tales como la OCDE y The World Economic Forum (WEF). Este último define la competitividad como el alto grado de crecimiento sostenido del PBI per cápita de un país, en cambio la OCDE la define de la siguiente manera: *"la competitividad es el grado en que puede, bajo libre comercio y condiciones justas de mercado, producir bienes y servicios que cubran las exigencias del mercado, a la vez que mantener y expandir los ingresos reales de su gente en el largo plazo"*.

En la literatura más reconocida se presentan cuatro indicadores de la competitividad:

- Índice de Competitividad Global (GCR)
- Índice de Competitividad para el crecimiento (GCI)
- Índice de Competitividad para los negocios (BCI)
- Índice del Institute for Management Development (IMD)

Los primeros tres índices mencionados forman parte del Informe de Competitividad Global elaborado anualmente por el WEF. El indicador es elaborado mediante información pública y resultados de la encuesta ejecutiva de opinión donde se encuestan líderes acerca de los distintos aspectos que hacen el clima de negocios. La información se agrupa en ocho categorías: apertura comercial, gobierno y política fiscal, indicadores financieros, infraestructura, indicadores tecnológicos, de dirección, de mercado laboral e instituciones. Para la elaboración del informe y medir la calidad de esta de última categoría, toma en cuenta dos elementos del proyecto Doing Business del Banco Mundial, las mismas son la burocracia y corrupción de una economía. La metodología utilizada en dicho proyecto toma en cuenta en forma promedio el costo y tiempo, ya sea de la apertura o cierre de una empresa, contratación y despido de un trabajador, de importación o exportación, cumplimiento de contratos, protección de inversiones, obtención de créditos, entre otros.

A partir del año 2000 se incorporan dos enfoques complementarios el GCI y BCI. El Índice de Competitividad para el crecimiento (Growth Competitiveness Index) mide la capacidad de una economía nacional para lograr un crecimiento económico sostenido en el

mediano plazo. Incorpora tres categorías de variables: ambiente macroeconómico, instituciones públicas y tecnología. Dentro del primer grupo se toma en cuenta la estabilidad, la calificación del crédito soberano y el gasto del gobierno, en la segunda categoría se considera el grado de corrupción y respeto a leyes y contratos, por último el tercer grupo mide tanto la innovación como la disponibilidad de las tecnologías de la información y de las comunicaciones.

El Índice de Competitividad para los negocios (Business Competitiveness Index) evalúa la eficacia con la que una economía utiliza su dotación de recursos. Este índice se conforma de dos grupos de variables: operaciones y estrategias de las empresas, y calidad del ambiente nacional de negocios, que se subdividen a su vez en numerosos indicadores.

1. Operaciones y estrategias de las empresas: en esta categoría se incluyen, la sofisticación del proceso de producción, naturaleza de la ventaja competitiva, alcance de la capacitación de los funcionarios, extensión del marketing, disposición a delegar autoridad, capacidad de innovación, gasto de I+D, presencia de cadena de valor, amplitud de los mercados internacionales, grado de orientación al consumidor, control de la distribución internacional, extensión de la política de marcas, confianza en la administración profesional, extensión de la compensación por incentivo, extensión de las ventas regionales y por último frecuencia del licenciamiento de tecnología extranjera.
2. Ambiente nacional de negocios, el cual sigue la estructura de la herramienta del Diamante de Porter:
 - a) Las condiciones de Factores contempla:
 - i) Infraestructura física: calidad de la infraestructura en general; calidad de la infraestructura férrea, portuaria, de transporte aéreo y de teléfono/fax; calidad del suministro eléctrico; teléfonos celulares por cada 100 habitantes y usuarios de Internet por cada 100 hab.
 - ii) Infraestructura Administrativa: protección de los negocios, independencia judicial, suficiencia del recurso legal en el sector público, carga administrativa para los nuevos emprendimientos y extensión de los trámites burocráticos.

- iii) Recursos humanos: calidad de las escuelas de negocios, escuelas públicas y educación en matemática y ciencias.
 - iv) Infraestructura tecnológica: patente per cápita, disponibilidad de científicos e ingenieros, calidad de las instituciones de investigación científica, colaboración para la investigación entre la universidad y la industria y protección de la propiedad intelectual.
 - v) Mercados de capital: sofisticación del mercado financiero, disponibilidad de capital de riesgo, facilidad de acceso a préstamos y acceso al mercado local de valores.
- b) Condiciones de la demanda: sofisticación de los compradores, adopción de productos nuevos por parte de los consumidores, adquisición gubernamental de productos de tecnología avanzada, presencia de estándares que regulan la demanda, leyes relacionadas con la tecnología de la información y rigor de las regulaciones ambientales.
- c) Industrias relacionadas y de apoyo: calidad de los proveedores locales, estado de desarrollo de conglomerados (clúster) de empresas, disponibilidad local de maquinaria y de servicios especializados de investigación y capacitación, extensión de la colaboración de productos y procesos, cantidad de proveedores locales, disponibilidad local de componentes y partes.
- d) Contexto para la estrategia y competencia de las empresas, la misma incluye:
- i) Incentivos: extensión de subsidios gubernamentales que distorsionan, favoritismo en las decisiones de los funcionarios de gobierno, cooperación en relaciones entre trabajadores y empleadores y eficacia de las autoridades corporativas.
 - ii) Competencia: liberalización de barreras comerciales ocultas, intensidad de la competencia local, extensión de los competidores de base local, efectividad de la política antimonopólica, descentralización de la actividad corporativa, costos de actividades ilegales de otras empresas y liberalización arancelaria.

Por último la escuela de negocios IMD publica anualmente un ranking de competitividad, en el cual se incluyen como factores a tomar en el indicador los siguientes:

- Desempeño económico: economía doméstica (tamaño, crecimiento, riqueza), comercio internacional, inversión internacional, empleo y precios.
- Eficiencia del gobierno: finanzas públicas, política fiscal, marco institucional (Banco central, eficiencia estatal, justicia y seguridad), legislación para los negocios (apertura, regulaciones para la competencia, el trabajo, y los mercados de capital), y educación.
- Eficiencia del sector privado: productividad gerencial, mercado laboral (costos, relaciones laborales, disponibilidad de trabajadores calificados), finanzas (eficiencia de los bancos y del mercado accionario, autofinanciamiento), prácticas gerenciales e impacto de la globalización.
- Infraestructura: infraestructura básica, tecnológica y científica, salud y medio ambiente y sistema de valores.

Otros indicadores complementarios:

i. Índice de Percepción de la Corrupción (IPC)

El IPC es elaborado anualmente por Transparency International, el mismo refleja la percepción de la magnitud de la corrupción del sector público y político, en un país determinado. El índice se calcula con información recolectada en los últimos dos años por un grupo encuestado de empresarios, académicos y analistas de riesgo. La escala del índice va desde el número 0 (percepción de muy corrupto) al 10 (percepción de ausencia de corrupción).

ii. Índice de Opacidad de PriceWaterHouseCoopers (PwC)¹⁹

El índice de opacidad (OI) es desarrollado por la consultora internacional PwC la cual reunió un grupo de economistas senior, profesionales de encuestas, analistas y consejeros de renombre para su elaboración. El OI fue realizado en base a cinco factores para medir el nivel de opacidad de la economía de un país, los cuales son: el nivel de corrupción percibida (C), la claridad y efectividad del sistema legal (L), la consistencia de la política económica del gobierno

¹⁹ Porcaro, Daniel. PriceWaterhouseCoopers. “Uruguay y su nivel de opacidad para hacer negocios”. 2002

(E), el acceso a información confiable y aplicación de normas de contabilidad generalmente aceptadas por parte de las empresas (A) y la confianza que merece el régimen regulatorio existente (R), los mismos son identificados con la sigla CLEAR. Como resultado se obtienen cuatro fuentes de información:

1. Los scores del O-Factor, indica el grado de opacidad desde 0 (menor nivel de opacidad) a 150 (mayor nivel de opacidad).
2. La medición del riesgo atribuible a la opacidad.
3. El cálculo de los efectos de la opacidad como si ella impusiera un impuesto escondido a los flujos de IED.
4. El monto de IED que los países pierden por efecto de la opacidad.

Paradigma Ecléctico de Dunning

El planteamiento ecléctico de Dunning plantea un esquema general conciliando las ventajas antes mencionadas, denominándolo Paradigma “OLI”, O de ventaja de Propiedad, L de ventaja de Localización e I de ventaja de Internalización.

Si la ventaja de propiedad y la ventaja de internalización se encuentran presentes, la empresa está en condiciones para generar flujos de inversión indirecta a través de exportaciones al país receptor. En cambio si la ventaja de propiedad y la ventaja de localización se cumplen, la empresa está en condiciones de realizar concesiones de licencias de producción, acuerdos de distribución, franquicias, contratos de fabricación o cesión de patentes. Si los tres factores antes mencionados se encuentran presentes la empresa está en condiciones para establecer una unidad productiva en el país receptor, lo cual implica la existencia de flujos de IED²⁰.



Figura. Paradigma ecléctico de Dunning

En base a las ventajas de Localización, Dunning clasifica a los determinantes de tipo económico de acuerdo al objetivo que persigue la inversión extranjera de la siguiente manera: búsqueda de recursos (resource seeking), búsqueda de mercados (market seeking), búsqueda

²⁰ Material de publicado por Cátedra de Administración de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Universidad de la República. 2009

de eficiencia (efficiency seeking) y estrategia para la búsqueda de activos (strategic asset seeking), los cuales pasaremos a detallar²¹:

1. Las inversiones para la búsqueda de recursos están orientadas a explotar insumos naturales, o mano de obra poco calificada, cuya disponibilidad es la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor, debido a su menor costo que el del país de origen y/o mejor calidad. Principalmente estas inversiones se orientan a la exportación. Debido a las características mencionadas las ET que predominan en esta categoría se desarrollan en la actividad agropecuaria, pesca y minería, entre otras.
2. Las inversiones para la búsqueda de mercados se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor y países cercanos. El tamaño y la tasa de crecimiento del mercado, la existencia de barreras físicas y/o altos costos de transporte, así como la estrategia de industrialización del país receptor, son factores que inciden decisivamente. El sector de servicios, las empresas automotrices, de alimentos y bebidas y telecomunicaciones, son aquellas actividades que se destacan en esta categoría.

Esta categoría se caracteriza por corresponder a inversiones iniciales de una ET, dando lugar a las filiales stand alone, relativamente independientes de la casa matriz, que replican en menor escala la organización de la casa matriz. Asimismo se caracteriza por ser una concentración horizontal, ya que se expande dentro de sus propios sectores.

3. La categoría búsqueda de eficiencia sigue la búsqueda de racionalizar la producción, administrando operaciones geográficamente dispersas, para obtener el mejor provecho a las diferencias de tipo factorial, estructural, cultural e institucional entre los diversos países o regiones. Algunos de los determinantes de esta categoría son: las capacidades productivas locales, los avances tecnológicos, la disponibilidad de determinados recursos y los procesos de integración regional.
4. Finalmente, la inversión que se destina para la búsqueda de activos estratégicos tiene como fin adquirir *“recursos y capacidades que, para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales. Los activos estratégicos que buscan las ET pueden ir desde capacidades de*

²¹ Chudnovsky, Daniel. López, Andrés. *“El boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur”*. Capítulo I: La inversión extranjera directa en el MERCOSUR: Un análisis Comparativo. Siglo XXI-Red MERCOSUR, Buenos Aires. pp. 22-24.

innovación, estructuras organizacionales hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en los mercados con los cuales no están familiarizadas". En cuanto a las estrategias de integración que las empresas pueden llevar adelante, se encuentran la concentración horizontal y vertical.

En estas últimas categorías corresponden a modos de expansión de firmas ya establecidas en el país receptor, y se caracteriza porque las filiales realizan estrategias de "integración simple" o "integración compleja". La integración simple se caracteriza porque algunas de las actividades de la cadena de valor (producción, marketing, investigación, desarrollo de productos, entre otros) se localizan en uno o varios países diferentes al país sede de la casa matriz. En cambio la integración compleja se caracteriza por cualquier filial que opera en cualquier parte del mundo desempeñando funciones que competen al conjunto de la cadena productiva.

CAPÍTULO IV

Tendencias de la IED a nivel mundial

Las corrientes mundiales de IED registradas en el año 2008 disminuyeron respecto al año 2007 debido a la crisis internacional de los Estados Unidos, tras cuatro años de crecimiento de los flujos mundiales de IED. Los más afectados fueron los países desarrollados, perdiendo participación de las entradas netas de IED en el mundo, debido a que sus sistemas financieros se encontraban más interrelacionados con los sistemas bancarios de los Estados Unidos y Europa, que los países en desarrollo²². Por el contrario, los flujos de IED hacia los países en desarrollo y en transición se vieron incrementados. Las tasas de crecimiento de la IED fueron menores en el año 2008 en todas las regiones, excepto África. Igualmente a principios del año 2009, la contracción de los flujos de IED se genera en todos los grupos económicos.

Cuadro: Corrientes, tasas de crecimiento y participación de las entradas netas de IED en el mundo por grupo de países receptores 2007-2008

	Corrientes de IED (en millones de USD)		Participación (en porcentajes del total)		Cambio anual (en porcentajes)	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Inversión Mundial	1.940.900	1.658.500	100%	100%	38%	-15%
<i>Paises desarrollados</i>	<i>1.341.800</i>	<i>1.001.800</i>	↑ 69%	↓ 60%	↑ 43%	↓ -25%
<i>Paises en desarrollo</i>	<i>512.200</i>	<i>549.100</i>	↓ 26%	↑ 33%	↑ 24%	↓ 7%
America Latina y el Caribe	127.300	139.300	↓ 7%	↑ 8%	↑ 37%	↓ 9%
África	53.500	72.000	↓ 3%	↑ 4%	↓ 17%	↑ 35%
Asia y Oceanía	331.400	337.800	↓ 17%	↑ 20%	↑ 21%	↓ 2%
<i>Europa sudoriental y Comunidad de Estados Independientes</i>	<i>86.900</i>	<i>107.600</i>	↓ 4%	↑ 6%	↑ 52%	↓ 24%

Fuente Informe CEPAL. "Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en América Latina y el Caribe" 2008, publicado Mayo 2009.

²² Comisión Económica para América Latina. (CEPAL) "La inversión extranjera de América Latina y el Caribe" Capítulo I: Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en América Latina y el Caribe. 2008.

La reducción de los flujos de IED se registró en los tres componentes de las entradas de IED: inversión en capital social, otros capitales y reinversión de utilidades²³. La reducción de los flujos IED con destino a los países desarrollados se debió fundamentalmente a la reducción del volumen de las fusiones y adquisiciones, transfronterizas (FAS), debido a una caída en el precio de las acciones y, por ende, una caída del valor de los activos de las empresas, lo que implica un menor valor de la IED. El período 2003-2007 puede considerarse como el fin de la sexta ola de FAS, que estuvo acompañada de un fuerte y sostenido crecimiento económico global, la disponibilidad de financiamiento a bajo costo y las presiones sobre las ET para mejorar su competitividad mediante la adquisición de empresas en diferentes partes del mundo.

Los flujos de IED hacia América del Sur aumentaron notablemente debido al impulso de las inversiones en busca de recursos naturales y de mercados, que se vieron estimuladas por dos factores: por el alto precio de los productos básicos, que prevaleció durante la mayor parte del año 2008, y el crecimiento económico subregional. *“En cambio, las corrientes hacia México y la cuenca del Caribe registraron un descenso como resultado de la crisis de los Estados Unidos, el principal mercado exportador”*, debido a la estrecha conexión de estas economías. Aunque se vieran directamente afectados estos países, la crisis se fue extendiendo a los países en desarrollo.

A nivel mundial Estados Unidos en el año 2008 ha mantenido su posición como el más importante país receptor y país de origen, aunque muchas economías en desarrollo y en transición pasaron a ser grandes receptores e inversores. Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México concentraron el 80% de las corrientes de IED de América Latina y el Caribe. Brasil se convirtió en el principal receptor de inversión y en el responsable de la mayor parte del aumento en toda la región, debido al crecimiento económico y los indicadores favorables de la demanda, el gran tamaño del mercado

²³ UNCTAD *“Informe sobre las inversiones en el mundo, empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo”*. 2009

interno, la menor dependencia de las exportaciones, y la menor exposición del sistema bancario a la crisis financiera.

El efecto negativo de la crisis internacional sobre las corrientes de IED se manifestó de tres maneras: deterioro de las perspectivas de crecimiento económico, reducción del acceso de recursos para financiar la inversión y por último el aumento de la incertidumbre y las percepciones de riesgo que hace que los proyectos de inversión se vean suspendidos o que se vean postergados. También hay factores que podrían estimular la inversión, estos son: el impacto de las medidas tomadas por los países para enfrentar la crisis; el menor precio de los activos pudiendo incentivar las FAS; la reestructuración sectorial y empresarial puede demandar elevadas inversiones adicionales o nuevas acciones a favor del medio ambiente (energías renovables).

Otro tema importante a destacar son las Empresas Transnacionales Latinoamericanas conocidas como "*translatinas*". Estas empresas provienen principalmente de cuatro países de la región: Brasil, México, Chile y Argentina. En el año 2008, entre las 30 mayores, catorce son brasileras, diez mexicanas, cuatro chilenas, una argentina y otra venezolana. Aunque si consideramos las ventas se destacan en los primeros lugares la empresa PDVSA Venezolana, PETROBRAS Brasileras, y TECHINT Argentina. Referente a las ventas en el exterior la empresa venezolana se encuentra en el primer lugar, luego EMBRAER de origen brasilero y le continúa Sudamericana de Vapores de origen chileno. Asimismo se distingue un alto volumen de inversión en el exterior de las empresas Mexicanas. Las inversiones en el exterior que han sido realizadas por estas empresas translatinas también se han caracterizado por una marcada tendencia creciente desde la década de los noventa.

Podemos destacar algunos momentos claves que se fueron dando en el correr de los años, durante la década de 1990 las corrientes mundiales de IED experimentaron un crecimiento notable; un aspecto clave de este proceso fue la progresiva orientación del flujo internacional de IED hacia los países en desarrollo, además las reformas y la estabilidad macroeconómica mejoraron significativamente la percepción que tenían los inversionistas extranjeros de América Latina y el Caribe. Se

destacaron algunos aspectos como la compra de empresas privadas, las nuevas políticas de privatización, el peso de los costos hundidos y las estrategias corporativas.²⁴ Esta tendencia fue en aumento en los períodos 1998 y 1999, en este último año se hizo hincapié en la liberalización y desregulación de los servicios financieros y la privatización de los activos estatales en los sectores de las telecomunicaciones y además la generación y distribución de electricidad abrieron enormes oportunidades para los inversionistas extranjeros interesados en adquirir activos existentes.

En el año 2000 por primera vez en casi dos décadas, en América Latina y el Caribe los flujos de IED se redujeron, aunque era predecible ya que los grandes flujos registrados en el año 1999 fueron el resultado de un número limitado de grandes adquisiciones de empresas latinoamericanas de las empresas extranjeras. En este período continuó la tendencia de un alto porcentaje de la IED destinado a la compra de los activos existentes. En el período 2001-2003 los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe siguieron disminuyendo. Esta evolución se observó tanto en las inversiones nuevas como en las FAS y las privatizaciones. Asimismo en el año 2002 se reflejó un cambio importante en la economía regional y mundial destacándose la inestabilidad, el bajo crecimiento económico y el agotamiento del proceso de privatizaciones. Las crisis nacionales como las de Argentina, Uruguay y Venezuela hicieron que los inversionistas se mostraran más reacios en asumir riesgos. La inestabilidad en los países del MERCOSUR hizo que perdieran su atractivo para las ET orientadas a la búsqueda de mercados.

A partir del año 2004 y continuando en los años 2005 y 2006, los flujos de IED se incrementaron por primera vez después del auge del año 1999, pero no significó que los países de la región se vieran beneficiados por dicha inversión, ya que las inversiones extranjeras eran cualitativamente insuficientes. En el año 2007 se registró un récord de IED y este aumento fue aún más significativo que el del año 1999, en el cual se caracterizó por un contexto de privatizaciones único. Mientras tanto, las empresas translatinas estaban invirtiendo en nuevas empresas y en diferentes

24 CEPAL. "Informe de América Latina y el Caribe". (1997. 1999. 2000. 2001. 2002. 2004. 2005. 2007).

industrias fuera de sus países de origen, seis de las diez mayores adquisiciones realizadas en el exterior tuvieron como objeto activos fuera de la región (Estados Unidos y Australia). El mayor país inversionista latinoamericano fue Brasil, le continuaban México y Chile.

En el año 2008 la inversión de las translatinas en el exterior aumentó un 48% con respecto al año 2007. Brasil fue el mayor inversionista latinoamericano en el exterior, principalmente en los sectores de recursos naturales, siderurgia y alimentos; el principal destino fue Estado Unidos con un 28%, luego le continúan las inversiones del Caribe con el 25% y la inversión dirigida a América Latina representó un 12%. Destacándose en este último: Argentina (4%), Chile (3%) y Uruguay (3%). Le continúa en importancia las inversiones provenientes de Chile, las cuales tienen como principal origen América del Sur (72%), en el sector del comercio minorista. En tercer lugar se presenta Venezuela con fuerte presencia en el sector de hidrocarburos. La expansión de las empresas mexicanas cayó como resultado de su fuerte concentración en Estados Unidos.

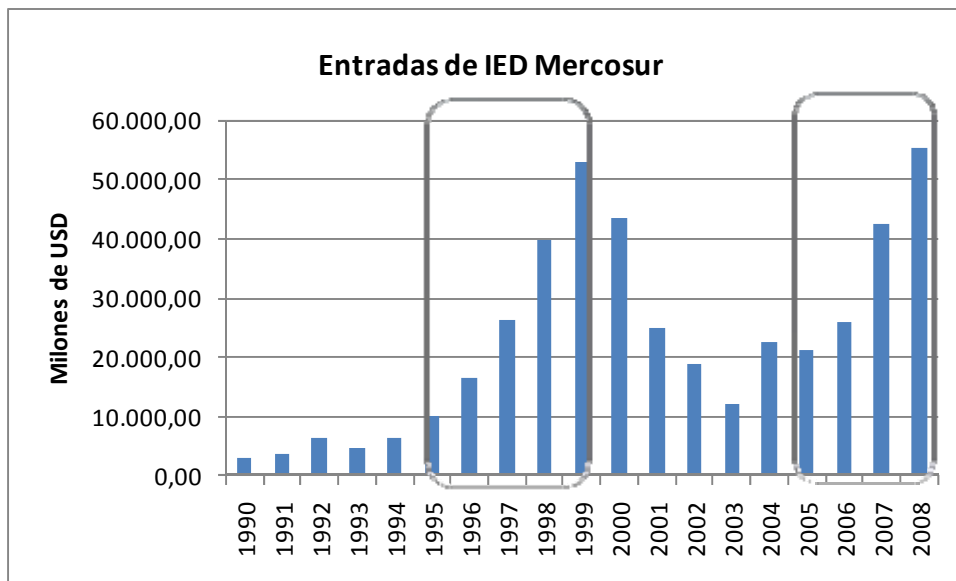
IED en el MERCOSUR

Desde la década de los noventa se destacan dos períodos muy favorables de corrientes de IED para los países miembros del MERCOSUR (Ver Cuadro: Inversión extranjera directa en el MERCOSUR). El primer período comprende desde 1995 a 1999, en el cual los principales receptores de inversión fueron Argentina y Brasil. Este período se vio caracterizado por la utilización de mecanismos de capitalización de deuda y por los procesos de privatizaciones en la Argentina, generando un fuerte salto en el valor de IED ingresada en el año 1999 con la privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF). Brasil se orientó en una dirección similar a la Argentina luego del año 1994, pero con un orden inverso: primero alcanzó la estabilidad y la recuperación de la demanda interna y luego realizó procesos de privatizaciones²⁵. En tanto que en Paraguay y Uruguay, con un importe significativamente menor se destacan inversiones en la actividad agropecuaria y actividades conexas. Las inversiones que el MERCOSUR atrae en este período están en correlación con las inversiones mundiales, sin embargo también obedece a factores internos. Se destacan inversiones dirigidas a la búsqueda de recursos naturales y el acceso al mercado, tanto a nivel nacional como regional²⁶.

25 Bittencourt, Gustavo. *“Inversión Extranjera y restricción externa en el MERCOSUR: Conclusiones preliminares y temas de investigación”*. Trabajo presentado para su consideración en la Revista “Nova Economía”. UFMG, Setiembre 2002.

26 Chudnovsky, Daniel. López, Andrés. *“Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur.”*. Revista de la CEPAL 92. Agosto 2007.

Cuadro: Inversión extranjera directa en el MERCOSUR.



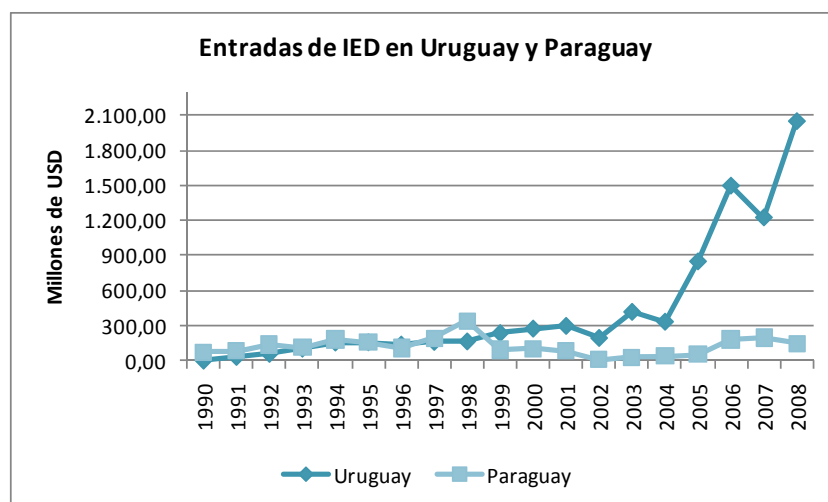
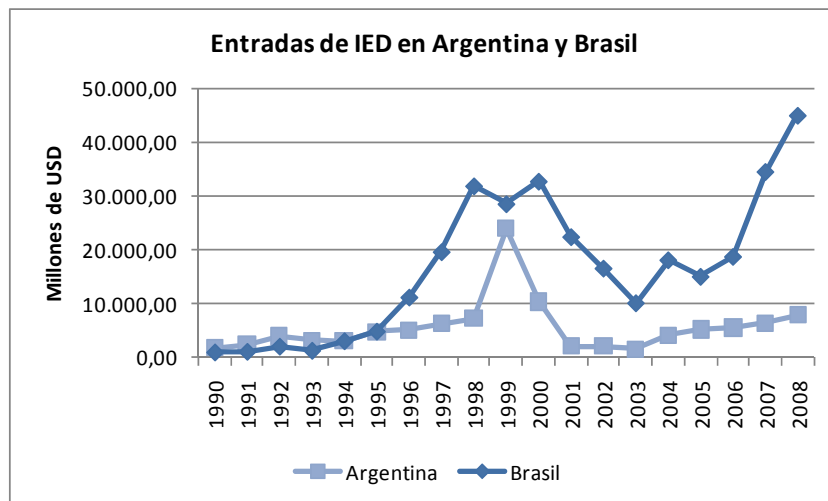
Fuente: CEPAL. Informes "Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en América Latina y el Caribe"

Sin embargo, en el período del 2000 - 2003 se observa una caída de los flujos de inversión, siendo consecuencia del enlentecimiento de las economías desarrolladas, que fue seguido por la caída de los precios de las acciones de empresas ligadas a la "nueva economía", los atentados en los EEUU así como también el fraude contable asociados con la empresa ENRON y la crisis en la Argentina en el año 2001, entre otros²⁷. No obstante los flujos de inversión continúan siendo elevados en una comparación histórica y la IED continúa ganando peso relativo en todos los países de la región menos en Paraguay.

La recuperación de los flujos de IED hacia el MERCOSUR comienza en el año 2004, la suba de inversión resultó ser superior a la exhibida por la media de los países en desarrollo, Brasil y Argentina captaron casi la totalidad de la IED. Durante el 2006, cabe destacar el desempeño de las economías más pequeñas, en Uruguay la IED creció un 55% y alcanzó un record histórico, debido a la construcción de Botnia. Asimismo creció la inversión directa del MERCOSUR en el exterior, en especial se indica que los países del mercado común son los destinos más relevantes de la inversión directa de Brasil en el exterior, en los siguientes sectores: financieros, frigoríficos, arroceras y de

27 BID. INTAL (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe). Informes MERCOSUR N° 9 a N° 14.2003-2008.

bebidas, entre otros. Las inversiones recibidas en el año 2007 en el MERCOSUR, se acercaron a las inversiones de la década del 90, consecuencia del crecimiento de los países miembros, siendo Brasil el mayor receptor entre los países del bloque. Argentina ha evolucionado positivamente luego de la crisis, a pesar de los montos inferiores que ha caracterizado al país. Una situación semejante es la de Paraguay que recibió valores de IED muy superiores a los del período anterior aunque no superó el record del año 1998. Continúan en aumento las inversiones en el año 2008 aunque la crisis internacional en el primer semestre del 2009 se hizo sentir en particular para Argentina y Uruguay. A continuación se muestran dos gráficos con la evolución de la IED en los países miembros:



Fuente: CEPAL. Informes "Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en América Latina y el Caribe"

IED en Uruguay

La economía uruguaya atravesó tres períodos claramente diferenciados desde la década de los noventa, estos fueron²⁸:

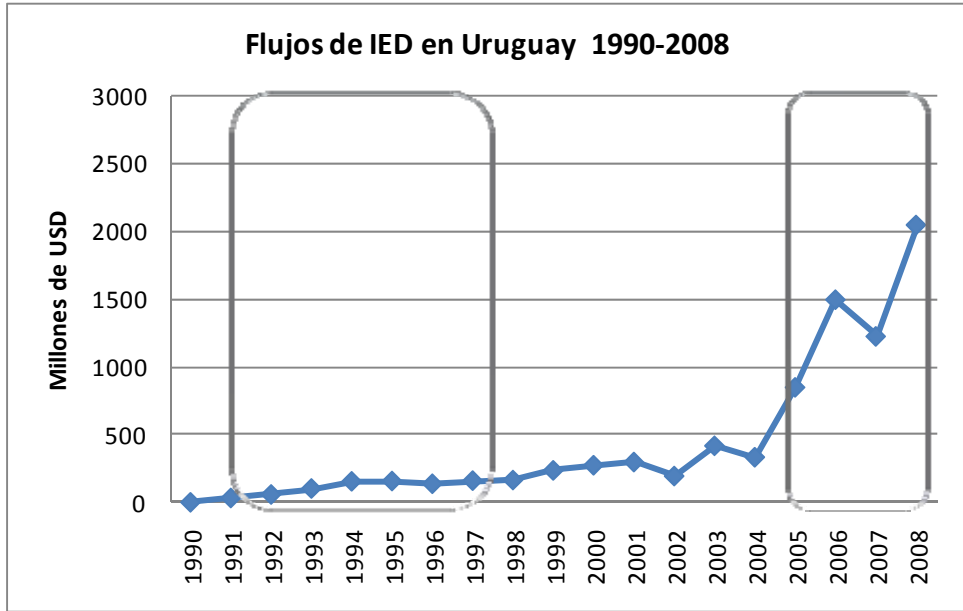
Del año 1990 a 1998, el cual se caracterizó por un crecimiento significativo de la economía debido al proceso de integración regional MERCOSUR en el año 1991, a la apertura comercial unilateral y por último el plan de estabilización macroeconómico. En este período se observa una tendencia creciente del ingreso de capital extranjero, esto se ve reflejado con el crecimiento del indicador de IED acumulada como porcentaje del PBI pasando de 5.3% a 7.2%.

Del año 1999 a 2002, período en el cual el PBI se contrajo por causa de una crisis económica y social generada por la devaluación de la moneda en Brasil y la recesión en Argentina, ambos países altamente relacionados con la economía nacional. Debido a esta situación económica la inversión extranjera se enlentece, aunque operó como amortiguador de la caída de la inversión nacional. Esto demuestra que la inversión extranjera no necesariamente acompaña el ciclo económico del país receptor, salvo aquellas veces que sean inversiones buscadoras de mercado. Tal como se mencionó, igualmente la crisis presenta buenas oportunidades para las inversiones en FAS por la disminución del valor de los activos.

Por último desde 2003-2008, se retoma el crecimiento económico y se destacan: el abandono de la política cambiaria y la devaluación del año 2002, y el contexto regional e internacional favorable para el país. Esto se vio acompañado de una evolución creciente de los flujos de la IED, teniendo un extraordinario incremento en el año 2007-2008, llevando a que la IED acumulada promedio anual fuera más de once veces a la inversión de los años 1990-1994.

28 Bittencourt, Gustavo. Carracelas, Gastón. Doneschi, Andrea. Reig Lorenzi, Nicolás. "Tendencias recientes de la Inversión extranjera directa en Uruguay". Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. 2008

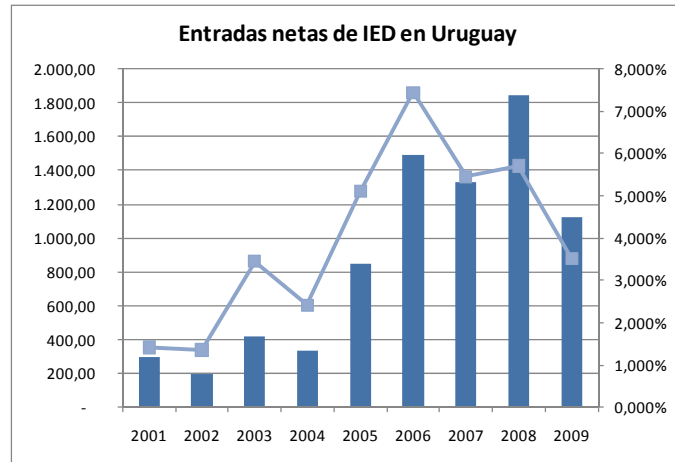
A continuación se muestra en el gráfico la evolución de los flujos de IED en Uruguay desde 1990 hasta el año 2008, en el cual indicamos los períodos de crecimiento:



Fuente: La Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.

En los últimos cinco años la IED en Uruguay representó un 5,4% del PBI, en cambio en Brasil y Argentina fue menor a un 2,5%, solamente entre los principales países de América Latina, Chile y Costa Rica superaron los valores obtenidos por Uruguay (con 7,3% y 5,9% respectivamente). (Ver eje secundario del Cuadro: Entradas de IED en Uruguay). Cabe destacar que en la década de los noventa la IED promediaba menos de 200 millones de dólares por año y luego del 2005 las cifras recibidas son cada vez más significativas. Aunque se muestra una caída muy fuerte en el año 2009 debido a la crisis internacional, los flujos de IED continúan siendo muy buenos²⁹.

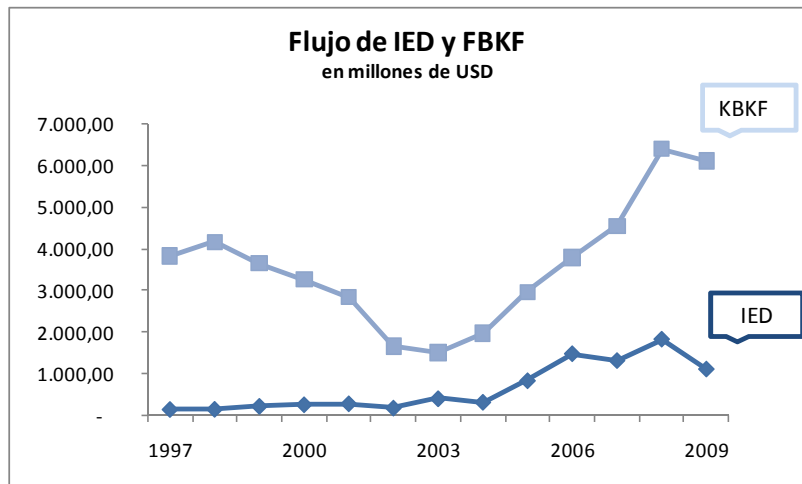
29 Prensa digital en sitio web de radio el Espectador TEA Deloitte. Carriquiry, Florencia. Análisis “La inversión extranjera directa en nuestro país: los factores que la atraen y las perspectivas para este año”.2010.



Fuente: Elaboración Propia en base a datos publicados por BCU

La participación de la IED en la inversión total, medida a través de la Formación Bruta de Capital de Capital Fijo (FBKF), ha ido aumentando, ubicándose en un 30.5% en el promedio del período 2007-2008 luego de haber representado un 4.6% en 1990-1994. Asimismo respecto a la participación de FBKF en la inversión privada la misma representó un 39% aproximadamente, luego de haber alcanzado valores cercanos al 6% en los comienzos de la década de los noventa. (Ver Cuadro: Flujos de IED y FBKF). Respecto al año 2009 la misma disminuyó cerca de un 18% y 26% respectivamente, como causa de la crisis internacional. Igualmente la caída del período 1998 vs 2003 representó un 42% (IVF 2005 = 100), mientras que la caída del año 2008 al 2009 solamente fue de un 4%, no obstante cabe destacar que la inversión pública cumplió un papel anticíclico. Asimismo dicha caída fue mucho menor que en otros países, tales como España, Reino Unido, Estados Unidos y Japón, donde la caída representó un 15% aproximadamente.³⁰

30 Ministerio de Economía y Finanzas. “El estado de la economía y las finanzas públicas al inicio del nuevo Gobierno”. Abril 2010.



Fuente: Elaboración Propia en base a datos publicados por BCU

La modalidad de financiamiento de la IED que predominó en este último período fue aproximadamente de un 75% de *“aportes de capital”* y un 25% de *“reversión de utilidades”*, según fuente del Banco Central del Uruguay (BCU). Asimismo dentro de los ingresos financiados por aportes de capital se distinguen *“ingresos por compra”* o *“ingresos por instalación”*, no existiendo datos oficiales sobre estas últimas dos modalidades aunque se estima que en la década de los noventa había ingresado bajo la modalidad *“ingreso por instalación”* un 80,2% de las filiales. Luego en el período 2000-2004 este corresponde a un 85,3% mientras que en el período 2005-2008 se estima que como mínimo representó un 30% de la IED ingresada.³¹

Inversión extranjera por Origen

Con respecto al origen del capital ingresado en Uruguay, son los países del MERCOSUR los principales inversores, con una mayor participación de inversión de Argentina, perdiendo peso relativo en los años de crisis. Se destaca la tendencia decreciente de las inversiones provenientes de North American Free Trade Agreement (NAFTA) y las de Europa se mantienen estables aumentando su participación en los años de crisis, en especial en el año 2002 que representó un 82%. En el año 2007, el último año informado por el BCU, predominan tres países europeos inversores: España, Reino Unido y Bélgica. El rubro *“Otros”* es el que tiene un porcentaje asignado

³¹ Bittencourt, Gustavo. Carracelas, Gastón. Doneschi, Andrea. Reig Lorenzi, Nicolás. Op cit.2008.

relativamente alto a partir del año 2003, no siendo posible su apertura por referirse a empresas que resultaron ser únicas para un país, a efectos de respetar el secreto estadístico o porque no se puede identificar el origen. A continuación se detalla la evolución de IED por países desde el año 2001 al 2007.

Gráfico: Evolución de IED por países del MERCOSUR

Pais/Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
MERCOSUR	45%	29%	8%	14%	16%	23%	37%
Argentina	44%	26%	8%	9%	13%	19%	29%
<i>Brasil</i>	1%	2%	0%	4%	2%	4%	7%
Paraguay	1%	1%	0%	0%	1%	1%	1%

Gráfico: Evolución de IED por países de Europa

Pais/Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EUROPA	16%	81%	25%	27%	32%	7%	25%
Alemania	-1%	1%	0%	4%	0%	0%	1%
Bélgica	0%	0%	0%	0%	0%	0%	4%
Dinamarca	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
España	-3%	29%	0%	12%	24%	5%	12%
Francia	0%	23%	11%	4%	1%	0%	2%
Holanda	8%	21%	2%	0%	4%	-1%	1%
Luxemburgo	10%	6%	0%	1%	0%	0%	0%
Inglaterra	1%	3%	10%	6%	3%	2%	5%
Italia	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Suecia	0%	0%	0%	-1%	0%	0%	0%
Suiza	0%	-2%	1%	0%	0%	0%	0%

Fuente: Datos oficiales BCU

Gráfico: Evolución de IED por países de NAFTA y rubro Otros.

Pais/Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
NAFTA	33%	10%	-1%	1%	4%	4%	4%
Estados Unidos	33%	10%	-1%	1%	4%	4%	3%
Canada	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
OTROS	6%	-20%	68%	59%	48%	65%	34%

Fuente: Datos oficiales BCU

Estructura Sectorial

La tendencia desde la década de los noventa ha sido que las actividades que han perdido peso relativo son las ramas industriales, aunque la inversión en sectores intensivos en recursos naturales se vio en aumento. Asimismo se observó una reducción de aquellas ramas sustitutivas de importaciones. El sector que fue ganando participación en el ingreso de capital extranjero ha sido el Comercio y Servicios.

En el período 2001-2006 la tendencia de la década de los noventa continúa asentándose hacia los sectores cercanos a la base primaria, esto se demuestra por el porcentaje de participación promedio de las actividades de agricultura, ganadería, caza y silvicultura, que obtuvo un 26.9% de las inversiones extranjeras en dicho período. Asimismo el sector industrial mantiene un porcentaje significativo, el cual alcanzó el 24.9%, cabe destacar que en este período se incluyen las inversiones de la planta de celulosa de Botnia instaladas en el departamento de Fray Bentos, aunque las actividades de la misma comenzaron en el año 2007. Continúa en aumento la participación de los sectores de servicio, tales como la construcción, el cual representó un 14% de inversiones extranjeras.

En el sector de Hoteles y Restaurantes la tendencia de la participación de la inversión extranjera es decreciente, si bien en el año 2002 se destacó un aumento significativo que alcanzó un 28% de la inversión total, esta tendencia se explica con la saturación de la capacidad instalada. En el sector de Comercio la situación es similar a la anteriormente mencionada.

Según la base de datos del BCU, se puede apreciar que el sector que recibe la mayor parte de la IED en el año 2007 es la Construcción con un 29.6% del total de la inversión que recibe anualmente. El sector agricultura, ganadería, caza y silvicultura le continúa en importancia con un 25.2%, y la industria manufacturera con un 19.7%, destacándose la participación del sector de productos alimenticios y bebidas el cual representa un 7.6% y la fabricación de sustancias y de productos químicos con el 9.7%.

A continuación se detalla la estructura sectorial que toma la inversión extranjera en Uruguay desde el año 2001 al 2007:

Cuadro: Evolución sectorial de la IED en Uruguay

Sectores	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SILVICULTURA	-5,1%	24,6%	47,6%	42,7%	31,1%	20,2%	25,2%
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	0,3%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	4,1%	27,9%	9,5%	6,9%	3,0%	6,4%	19,7%
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AGUA CALIENTE	0,0%	0,0%	-1,2%	-0,2%	-0,4%	0,3%	1,3%
CONSTRUCCIÓN	12,3%	14,0%	2,5%	11,0%	13,9%	18,3%	29,6%
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	0,4%	11,4%	4,0%	2,9%	2,6%	-0,2%	3,1%
HOTELES Y RESTAURANTES	18,5%	28,0%	13,2%	9,2%	3,3%	3,8%	3,4%
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	2,4%	1,9%	3,4%	4,1%	6,2%	3,2%	5,0%
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	61,2%	19,7%	13,6%	16,0%	3,7%	14,2%	1,7%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	0,0%	0,0%	0,2%	0,5%	-0,1%	0,2%	0,5%
OTROS	6,2%	-27,4%	7,1%	6,8%	36,6%	31,9%	10,2%

Fuente: Base de datos BCU

CAPÍTULO V

FACTORES CONDICIONANTES DE LA IED

I. Institucionalidad

Uno de los factores determinantes que los inversores extranjeros toman en cuenta a la hora de ingresar en un determinado mercado o aprovechar una oportunidad comercial, es la variable denominada *institucionalidad*. Siguiendo a Dunning la misma es una ventaja de localización del país receptor si se encuentra con bajos niveles de corrupción, estabilidad política, eficiencia en las instituciones estatales, entre otros puntos.

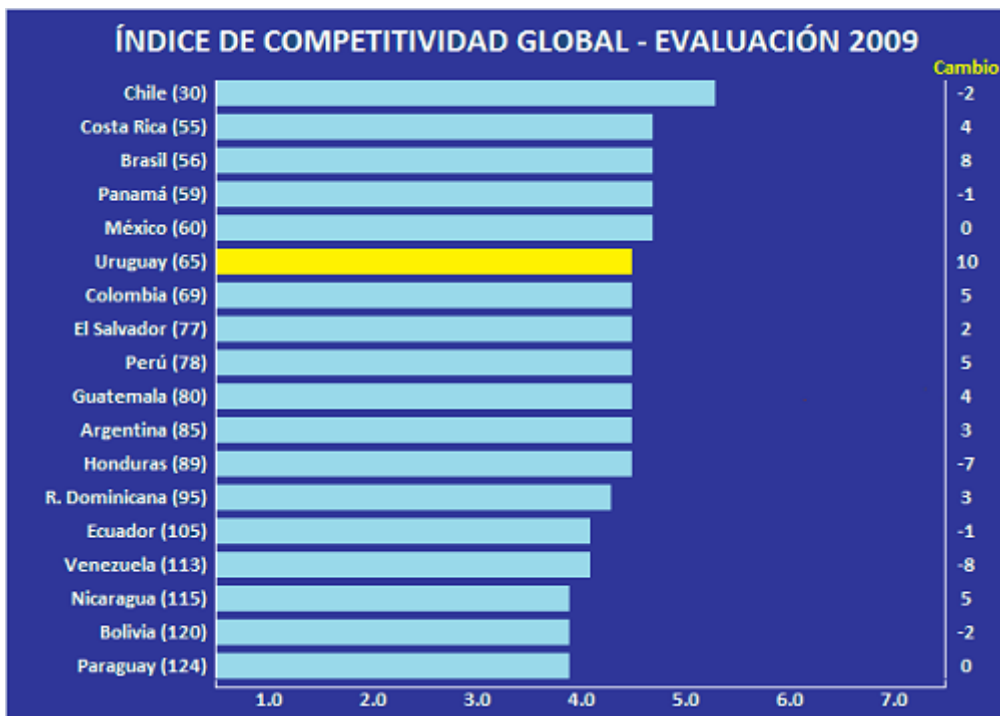
Existen varios estudios que evidencian una importante relación entre variables institucionales y la IED. Debemos tener en cuenta que debido a la amplitud del concepto, nos basaremos en distintas variables e índices que fueron descriptos anteriormente como indicadores de competitividad y otros indicadores complementarios.

Comenzaremos hablando de algunas variables claves. Según la información proporcionada por el GCR se han seleccionado cuatro variables con respecto al marco regulatorio y el derecho de propiedad: eficiencia del sistema legal, independencia judicial, protección de la propiedad intelectual y derechos de propiedad. Con respecto a estas variables Uruguay está al frente de América Latina en el cual sólo se encuentran Chile y Costa Rica en situación relativamente comparable. Además Uruguay presenta un *“ambiente político estable, con democracia representativa y rotación de los tres partidos principales en el poder”*.³²

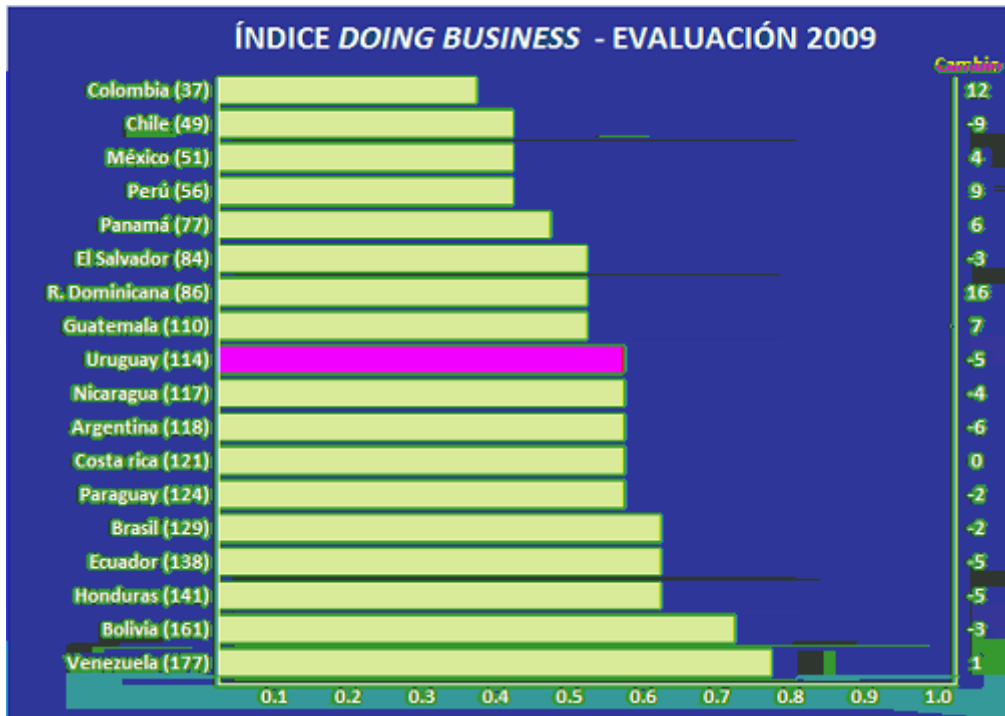
³² Uruguay XXI. *“Oportunidad de Negocios en Uruguay. Centros de Contacto”*. Diciembre 2009.

Con respecto a los indicadores a tener en cuenta para el análisis de la variable institucionalidad, comenzaremos hablando en términos cuantitativos y en forma general de los indicadores de competitividad que fueron descriptos anteriormente.

El informe anual “*Global Competitiveness Report 2009-2010*”, desarrollado por el WEF, sitúa a Uruguay en el puesto N° 65 de un total de 133 países analizados, en términos generales de competitividad (mejorando diez posiciones respecto al informe del año anterior). A diferencia del Informe elaborado por Doing Business 2010 desarrollado por el Banco Mundial, sitúa a Uruguay en el puesto N° 114 de un total de 183 países (empeorando cinco posiciones respecto al año anterior). A continuación presentamos dos cuadros con los resultados correspondientes a los informes comentados:



Fuente: Índice GCR elaborado por el WEF



Fuente- Índice elaborado por el Doing Business.

Debemos tener en cuenta que el informe GCR presenta 125 indicadores cualitativos para 133 países, los cuales a su vez están subdivididos en 12 pilares como lo habíamos comentado. Uno de esos indicadores y el cual es el tema central que estamos tratando aquí, es el de Instituciones. A su vez este indicador se divide en dieciocho variables de las cuales pasamos a detallar las siguientes: derechos de propiedad, protección de la propiedad intelectual y eficiencia del marco legal en cambios regulatorios; exceso de gasto público; carga de la regulación gubernamental; eficiencia del marco jurídico en la solución de controversias y por último la delincuencia y la violencia.³³

Uruguay ha mostrado una mejora en la variable Institucionalidad perfeccionando su posición respecto a los informes de años anteriores, llegando al puesto N° 65. Asimismo, Argentina y Brasil han mejorado su competitividad en el ranking de la variable en estudio aunque no han llegado a obtener una ventaja competitiva. Chile cae algunas posiciones aunque continúa siendo el ejemplo a seguir

³³ Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, Gerencia de Asuntos Institucionales: “Índice de competitividad global 2009-2010 –Uruguay, Doing Business 2010”. Setiembre de 2009.

en la región obteniendo el puesto N° 30 (Ver Cuadro: Ranking Institucionalidad GCR). Lo continúa Brasil en el puesto N° 56, Uruguay en el puesto N° 65, seguido por Argentina en el puesto N° 85 y por último Paraguay alcanza el puesto N° 124.

Cuadro: Ranking Institucionalidad GCR

Pais	Variación	2009-2010	2008-2009	2007-2008
Uruguay	↑	65	75	75
Argentina	↑	85	88	85
Brasil	↑	56	64	72
Chile	↓	30	28	26
Paraguay	→	124	124	121

Fuente: Informes GCR

En el Informe 2009-2010 se muestra una mejora en las variables derecho de propiedad, y delincuencia y violencia, pasando de la valuación 58 al 53 y 72 a 70 respectivamente, dicha tendencia se observó en todos los países de la región, aunque no alcanzan a obtener valores competitivos. En las restantes variables Uruguay muestra una caída en la valuación, especialmente en las variables carga de la regulación gubernamental y marco jurídico en la regulación de controversias. Cabe destacar que únicamente Chile ha obtenido ventajas competitivas en la mayoría de las variables. Los resultados obtenidos en el Informe 2009-2010 se resumen en el Cuadro: Evolución de la Institucionalidad, en la primera columna se indica el puesto obtenido del país en dicha variable y en la segunda el índice de ajuste. El ajuste se realiza con la intención de poder efectuar comparaciones entre años ya que el número de países en la muestra cambian año a año. A mayor valor del índice mejor ubicado se encuentra el país posicionado.³⁴

³⁴Modelo del presente índice de ajuste obtenido de lectura: BID. Serie RedInt. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico Perú, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico Colombia, colaboración de Escuela Superior Politécnica del Litoral de Ecuador: “*Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: el caso de la CAN.*” 2003.

Cuadro: Evolución de la Institucionalidad

Primera Variable: Derecho de propiedad						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	53	0,602	58	0,567	61	0,534
Argentina	126	0,053	127	0,052	127	0,031
Brasil	70	0,474	70	0,478	70	0,466
Chile	31	0,767	40	0,701	40	0,695
Paraguay	124	0,068	129	0,037	125	0,046

Segunda Variable: Protección de la propiedad intelectual y eficiencia en el marco legal en cambios regulatorios						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	52	0,609	50	0,627	50	0,618
Argentina	117	0,120	116	0,134	127	0,031
Brasil	92	0,308	79	0,410	73	0,443
Chile	65	0,511	63	0,530	49	0,626
Paraguay	128	0,038	127	0,052	123	0,061

Tercera Variable: Exceso del gasto público						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	108	0,188	102	0,239	89	0,321
Argentina	125	0,060	126	0,060	100	0,237
Brasil	129	0,030	129	0,037	127	0,031
Chile	40	0,699	49	0,634	29	0,779
Paraguay	128	0,038	132	0,015	130	0,008

Cuarta Variable: Carga de la regulación gubernamental						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	83	0,376	69	0,485	63	0,519
Argentina	110	0,173	119	0,112	120	0,084
Brasil	132	0,008	133	0,007	128	0,023
Chile	41	0,692	34	0,746	24	0,817
Paraguay	51	0,617	59	0,560	71	0,458

Quinta Variable: Marco Jurídico en la solución de controversias						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	67	0,496	51	0,619	50	0,618
Argentina	127	0,045	126	0,060	116	0,115
Brasil	95	0,286	98	0,269	105	0,198
Chile	26	0,805	30	0,776	35	0,733
Paraguay	129	0,030	133	0,007	130	0,008

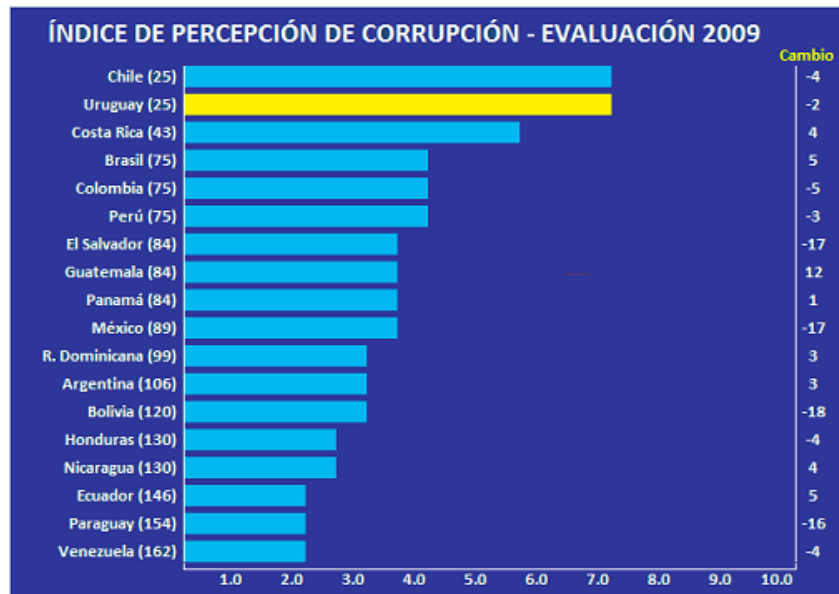
Sexta Variable: Delincuencia y violencia						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	70	0,474	72	0,463	85	0,351
Argentina	107	0,195	111	0,172	106	0,191
Brasil	118	0,113	123	0,082	121	0,076
Chile	80	0,398	84	0,373	65	0,504
Paraguay	117	0,120	122	0,090	116	0,115

Una variable clave que toman en cuenta los empresarios a la hora de invertir es la corrupción, de acuerdo a estudios realizados por la OCDE regiones con altos niveles de corrupción disminuyen su atractivo.³⁵ Complementariamente en el Informe Global de Corrupción se establece lo siguiente: *“El impacto negativo de la corrupción en la inversión extranjera no significa, sin embargo, que una mayor IED promueva necesariamente las buenas prácticas de gobierno y contribuya a reducir la corrupción. En los países con estructuras débiles y/o no democráticas, la IED parece potenciar el problema de la captura del Estado y el soborno en la contratación...”. “En países con estructuras de gobernabilidad más desarrolladas, el resultado es más positivo, y se ha comprobado que la IED ha contribuido a mejorar la gobernabilidad de las empresas y del sector público.”*

Según el Índice de Corrupción elaborado por Transparency International 2009, Uruguay junto con Chile se encuentran en el puesto N° 25 con un puntaje de 6.7, considerados con el menor índice de corrupción dentro de la región. Como lo comentamos anteriormente la puntuación del IPC correspondiente a un país indica el grado de corrupción en el sector público según la percepción de empresarios y analistas del país. Remarcando lo antes dicho según el informe GCR 2009-2010, dentro de un ranking de las quince variables más problemáticas para hacer negocios, Uruguay presenta en los niveles más bajos a la variable corrupción con un 0.4% junto con la inestabilidad del gobierno y golpes de Estado con un 0.3%.

³⁵ Transparency International. *“Informe Global de la Corrupción 2009. Corrupción y sector privado”*.2009

A continuación se presenta el Cuadro: Índice de Percepción de Corrupción - Evaluación 2009:



Cuadro: Índice de Percepción de Corrupción- Evaluación 2009.

Como podemos observar en la Cuadro, si bien ambos países, Uruguay junto con Chile, se encuentran en una mejor posición de percepción de la corrupción, ambos han caído dos y cuatro posiciones respectivamente comparado con el año anterior. Luego se encuentran: Brasil en el puesto N° 75 mejorando 5 posiciones; Argentina en el puesto N° 106 mejorando 3 posiciones y por último se presenta Paraguay en el puesto N° 156, el país peor posicionado y más afectado de la región, cayendo en 16 posiciones con respecto al período anterior.

Por último, otro índice importante bajo análisis es el Índice de Opacidad, el mismo refleja la *“falta de prácticas claras, precisas, formales, fácilmente discernibles y ampliamente aceptadas.”*

A continuación presentamos los scores de los países más destacados de América Latina:

Scores para el Factor O y sus componentes						
Country	C	L	E	A	R	FACTOR
Argentina	56	63	68	49	67	61
Brasil	53	59	68	63	62	61
Uruguay	44	56	61	56	49	53
Promedio del MERCOSUR	51	59	66	56	59	58
Chile	30	32	52	28	36	36
Colombia	48	66	77	55	55	60
Ecuador	60	72	78	68	62	68
México	42	58	57	29	52	48
Perú	46	58	65	61	57	58
Venezuela	53	68	80	50	67	63

Cuadro: Índice de Opacidad elaborado por PricewaterhouseCoopers (PwC) Endowment for the Study of Transparency and Sustainability.

Entre los países del MERCOSUR sujetos a estudio, Uruguay es destacado como el país que cuenta con mayor transparencia en todos los aspectos evaluados menos en la utilización de normas contables aceptadas, debido a que Argentina presenta la mejor valuación. En los países de la región se destacan Chile y México, en los primeros lugares, Uruguay presenta el tercer Factor O más positivo a nivel regional siendo el nivel de corrupción la variable mejor puntuada.

Asimismo, la OCDE define otro indicador a destacar, el índice de “*opacidad financiera*”, el cual toma en cuenta el grado de secreto financiero de un Estado y su peso en las finanzas internacionales. Referente al tema, la ONG Tax Justice Network (TJN)³⁶, atribuye a Uruguay una tasa de “*opacidad financiera*” del 87% la que se vio fundamentada debido a que garantiza el secreto bancario, no presenta un registro público de las sociedades financieras y no se conforma lo suficiente con las reglas internacionales en materia fiscal. La OCDE había situado en el año 2009 a Uruguay, Costa Rica y Panamá, los únicos países de América Latina, en la “*lista negra*” pero luego de comprometerse a “*intercambiar información fiscal*” fueron ubicados en una

³⁶ Tax Justice Network (TJN), organización independiente lanzada en el Parlamento Británico en el año 2003 que analiza y explica el papel de la fiscalidad y los efectos nocivos de la evasión fiscal, la competencia fiscal y los paraísos fiscales.

“lista gris”.³⁷ Hoy en día Uruguay sólo cuenta con acuerdos para evitar la doble tributación con Hungría y Alemania, pero éste último no prevé intercambio de información. El gobierno está negociando la firma de tratados de ese tipo con Chile, México, España y Portugal. Una de las consecuencias para Uruguay es que podría ser sancionado por no adoptar estándares de intercambio de información. Esto trae aparejado el problema de que podría afectar la decisión de los empresarios en invertir o no en Uruguay.³⁸

De acuerdo a la información proporcionada en el presente determinante, podemos distinguir cuales son las variables que nos destacan como país para atraer la IED y asimismo saber cuales son las variables que necesitan ser ajustadas por el gobierno en caso de considerarlas convenientes.

³⁷ Prensa digital en diario EL PAIS: *“Uruguay y Panamá en lista de paraísos fiscales creada por ONGs.”*. Noviembre 2009.

³⁸ Prensa digital en diario EL PAIS: *“Uruguay podrá ser sancionado por no dar información fiscal”*. Abril 2009.

II. Estabilidad Macroeconómica

La perspectiva de la estabilidad macroeconómica y el respeto a las reglas de juego son factores importantes tanto para el inversionista nacional como al extranjero a la hora de invertir en un país debido a que la misma disminuye el riesgo futuro. Un gobierno con desorden macroeconómico perjudica la imagen del país y asimismo por sí sola no puede aumentar la productividad. El gobierno no puede prestar servicios eficientes si hay pagos significativos de intereses de las deudas del pasado, como tampoco si existen déficits fiscales que limiten la capacidad de reacción del gobierno ante los ciclos económicos. Las empresas no pueden funcionar eficazmente cuando las tasas de inflación están fuera de control, porque la estabilidad es lo que les permite realizar proyecciones de sus flujos futuros de ingresos y egresos y sacar conclusiones referentes a su futura rentabilidad. En suma, la economía no puede crecer de manera sostenible a menos que el entorno macroeconómico sea estable³⁹.

Según la información del Informe GCR una de las variables que conforman los pilares básicos de la economía de un país es la estabilidad macroeconómica junto con las variables institucionalidad, infraestructura y salud y educación primaria. La estabilidad macroeconómica de un país es analizada teniendo en cuenta las siguientes variables: la existencia de déficit o superávits gubernamental, índice de ahorro nacional, el control de la inflación, el spread de tipos de interés y por último el peso de la deuda pública.

Uruguay ha mantenido una tendencia a la mejora en la estabilidad macroeconómica perfeccionando su posición respecto a los informes de años anteriores, llegando al puesto Nº 78. Los países de la región han mejorado significativamente su competitividad en el ranking de la variable estabilidad macroeconómica con excepción de Chile que cae algunas posiciones aunque continúa siendo un buen ejemplo en la región obteniendo el puesto Nº 19 (Ver Cuadro: Ranking Estabilidad Macroeconómica GCR). Lo continúa Argentina en el puesto Nº 48, Uruguay

³⁹ WEF. "Global Competitiveness Report 2009-2010". Geneva, Switzerland 2009

en el puesto N° 78, seguido por Paraguay en el puesto N° 107 y por último Brasil alcanza el puesto N° 109.

Cuadro: Ranking Estabilidad Macroeconómica GCR

Pais	Variación	2009-2010	2008-2009	2007-2008
Uruguay	↑	78	104	99
Argentina	↑	48	64	64
Brasil	↑	109	122	126
Chile	↓	19	14	12
Paraguay	↑	107	113	117

Fuente: Informes GCR

En el Informe 2009-2010 Uruguay obtuvo una ventaja en la variable de déficit o superávit fiscales pasando de la valuación 69 a 46, asimismo se destaca que el índice de ajuste se ve incrementado de forma significativa. En las restantes variables mejora su posición aunque no alcanza a obtener una ventaja competitiva; referente a la tasa de ahorro se encuentra posicionado luego de Argentina y Chile, y en la variable inflación en segundo lugar precediendo a Brasil. Únicamente se observa una caída en el puesto en la variable spread de tipo de interés, descendiendo de la valuación 83 a 100, por último se muestra una mejora en la relación Deuda sobre PBI aunque nos encontramos con el menor puesto de los países observados. Los resultados obtenidos en el Informe 2009-2010 se resumen en el cuadro: Evolución de la Estabilidad Macroeconómica en MERCOSUR y Chile, en la primera columna se indica el puesto obtenido del país en dicha variable y en la segunda se muestra el índice de ajuste.

Cuadro 1: Evolución de la Estabilidad Macroeconómica en MERCOSUR y Chile.

Primer variable: Superávit/ Déficit						
	n= 133		n=134		n=131	
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	46	0,654	69	0,485	60	0,542
Argentina	26	0,805	41	0,694	34	0,740
Brasil	69	0,481	91	0,321	98	0,252
Chile	16	0,880	10	0,925	11	0,916
Paraguay	41	0,692	42	0,687	42	0,679

Segunda variable: Tasa de Ahorro						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	75	0,436	101	0,246	104	0,206
Argentina	43	0,677	41	0,694	44	0,664
Brasil	86	0,353	96	0,284	82	0,374
Chile	62	0,534	51	0,619	59	0,550
Paraguay	77	0,421	87	0,351	89	0,321

Tercer variable: Inflación						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	60	0,549	101	0,246	87	0,336
Argentina	70	0,474	108	0,194	118	0,099
Brasil	42	0,684	54	0,597	61	0,534
Chile	72	0,459	60	0,552	50	0,618
Paraguay	83	0,376	101	0,246	111	0,153

Cuarta Variable: Spread						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	100	0,248	83	0,381	88	0,33
Argentina	96	0,278	24	0,821	13	0,901
Brasil	128	0,038	131	0,022	127	0,031
Chile	70	0,474	23	0,828	22	0,832
Paraguay	126	0,053	128	0,045	126	0,038

Quinta Variable: Deuda Pública						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	97	0,271	109	0,187	104	0,206
Argentina	90	0,323	97	0,276	94	0,282
Brasil	67	0,496	95	0,291	99	0,244
Chile	6	0,955	7	0,948	5	0,962
Paraguay	43	0,677	52	0,612	50	0,618

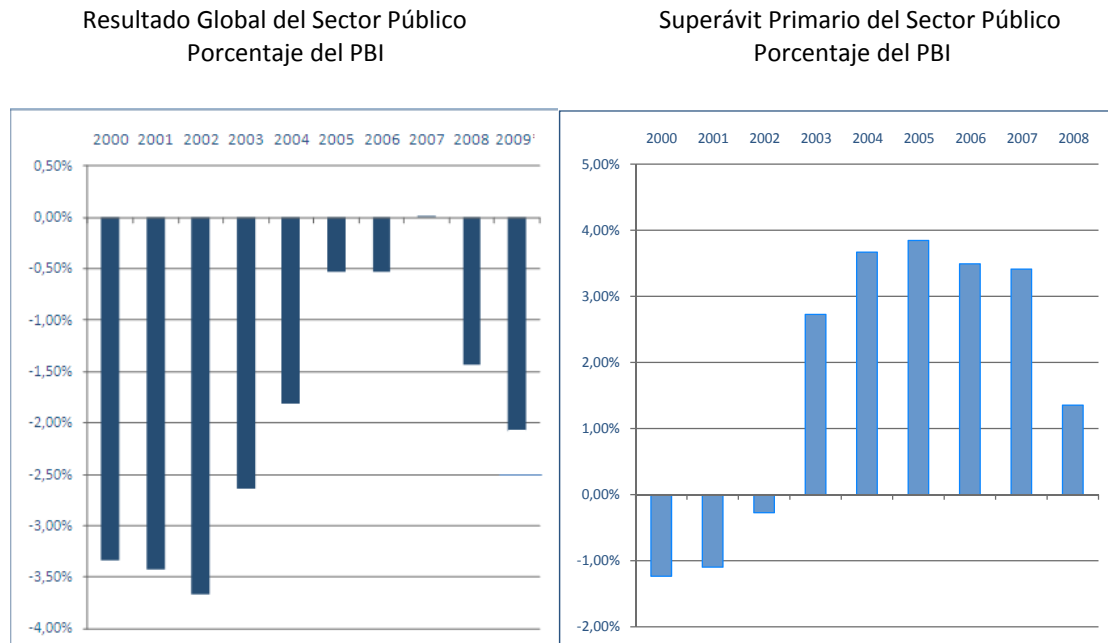
Cabe examinar la evolución de las principales variables presentadas en el Informe GCR que dan cuenta que en Uruguay se ha logrado consolidar una estabilidad macroeconómica, lo cual genera un buen clima de negocios para la inversión.

En primera instancia, referente al resultado fiscal global, luego del año 2007, se ha observado un debilitamiento, producto de dos crisis energéticas en los años 2008 y 2009 generado por la sequía, lo cual determinó que la demanda se debiera atender con generación térmica y petróleo, en un contexto de precios muy elevados. Esto trajo como consecuencia que el costo de abastecimiento de la demanda se incrementara sustancialmente⁴⁰. En el año 2008, según la información publicada por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el resultado global del sector público fue un déficit aproximadamente de 1.4% del PBI (Ver Gráfico: Resultado Fiscal del sector público (en %PBI)), luego en diciembre del año 2009 también se verificó un déficit de 2.1% del PBI. Si bien se han presentado dichos resultados, debido a hechos circunstanciales, cabe recordar que el déficit del sector público se vio asimismo en economías de países desarrollados como las emergentes, las primeras alcanzaron niveles de un 8.9%, las segundas de un 4%, Grecia acompañó dicha tendencia con un déficit de un 13% e Irlanda con un 14% y por último cabe destacar que el déficit mundial en promedio fue de un 6.7%.⁴¹

⁴⁰ Ministerio de Economía y Finanzas . “*Resultado del Sector Público Consolidado a diciembre 2008*”.

⁴¹ Ministerio de Economía y Finanzas. Op cit. Abril 2010.

Gráfico: Resultado Fiscal del sector público (en %PBI).



Fuente: Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, fuente BCU. Diciembre 2009.

Referente a la tasa de ahorro, el déficit de ahorro ha sido una constante de la economía nacional. Citando a Bittencourt y Reig (2008), *“si bien a fines de los años ochenta y principios de los noventa el ahorro doméstico superó a la inversión, durante la expansión económica de los noventa ocurrió lo contrario y la brecha fue cubierta con financiamiento externo”*. Asimismo en los años 2002 y 2005, se registró una fuerte caída de la inversión y un aumento del financiamiento externo. A partir del año 2003, con la recuperación económica y el fuerte crecimiento de la economía, se presentó nuevamente una brecha entre inversión y ahorro doméstico⁴². Igualmente cabe destacar que es un problema que afecta a los países del MERCOSUR y Chile, siendo únicamente Argentina el país que presenta una ventaja en la variable en estudio de forma sostenida.

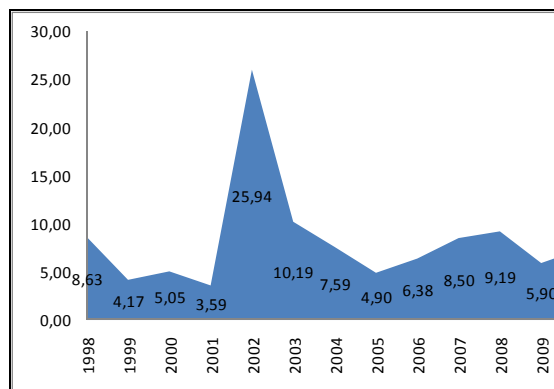
Con respecto a la inflación, según la información publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) la inflación del 2009 alcanzó el 5,9%⁴³, siendo el menor valor registrado desde el año 2005 (4.9%). Cabe destacar que para el año 2009 el

⁴² Bittencourt, Gustavo. Reig Lorenzi, Nicolás. *“Diagnóstico de crecimiento para Uruguay desde una perspectiva regional”*. Julio 2009.

⁴³ Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay. *“Precios y tipo de cambio”*. Gerencia Asuntos Institucionales. Enero 2010.

Banco Central presentaba como objetivo un 5%, con un margen de tolerancia de 2%, lo cual confirma que el crecimiento de los precios se ha moderado con las políticas económicas desarrolladas en el último año (Ver Gráfico: Inflación Variación Acumulada 12 meses). Para el año 2010 el Comité de Coordinación Macroeconómica decidió mantener la inflación en un rango entre 4% y 6%, con el objetivo para la tasa de inflación a 18 meses en el 5%, lo cual promete continuar con dicha tendencia. En suma, se puede apreciar una mejora en dicha variable tal como se muestra en el Cuadro: Evolución de la Estabilidad Macroeconómica en MERCOSUR y Chile, esto le brinda al inversor un escenario confiable debido a la clara gestión gubernamental.

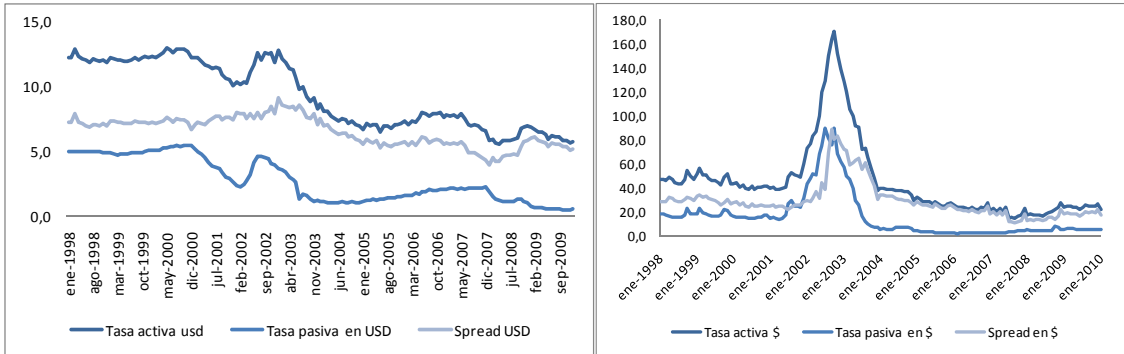
Gráfico: Variación Acumulada 12 meses.



Fuente: Base datos INE

En tanto, la variable spread de tasas de interés tomada como medida de eficiencia del sector financiero ha representado una desventaja, obteniendo la posición 100 en el ranking presentado por GCR 2009-2010, igualmente se observa en la región la misma tendencia, ya que ninguno de los países han obtenido una ventaja en dicha variable. En diciembre de 2009, según la base de datos del Banco Central (BCU), las tasas de interés activas medias se situaron en 26.6% en moneda nacional y en 5.6% en dólares. Respecto a las observadas en diciembre de 2008, esto significó una disminución de 0.8 y 1.28 puntos porcentuales respectivamente. Por otra parte, las tasas de interés pasivas en moneda nacional se ubicaron en 4.9% en diciembre de 2009 y un 0.5% en dólares, en ambas situaciones se observó una disminución de 0.5 puntos porcentuales aproximadamente.

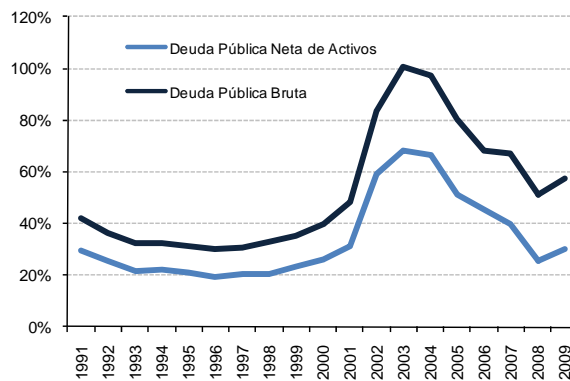
A continuación se muestra evolución de las tasas activas y pasivas en respectivas monedas:



Fuente: BCU

Por último consideramos la evolución del financiamiento. Si bien se puede observar que ha incrementado el ratio Deuda sobre PBI, los mismos se encuentran en 58% para deuda bruta y 30% deuda neta, similares a los valores previos a la crisis del año 2002. A partir del año 2004, donde el nivel de deuda bruta alcanzó aproximadamente 100% del PBI, se observa que hay una tendencia a la disminución de dicha proporción (Ver Gráfico 4: Ratio Deuda sobre PBI). De esta forma se puede observar que Uruguay ha mejorado su posición respecto a años anteriores en el índice de competitividad GCR, no obstante el nivel de la deuda permanece alto en términos históricos, siendo insatisfactoria su calificación. Asimismo en el informe del BCU de diciembre del 2009 establece que con dichos valores, junto con un aumento del déficit global, estos operan como una restricción para el manejo fiscal.

Gráfico: Ratio Deuda sobre PBI (en %)



Fuente: MEF y BCU

Complementariamente a las variables estudiadas por el Informe GCR, presentaremos la tendencia del crecimiento del PBI, de las exportaciones e importaciones y por último del mercado de trabajo.

Referente al crecimiento del PBI, según la información proporcionada por el BCU, la economía uruguaya ha logrado crecer a una tasa promedio del 6% acumulativa anual en los últimos cinco años, luego de la crisis económica financiera del año 2002, la cual se caracterizó por disminuir la actividad económica en un 7,7%. En el año 2008, Uruguay experimentó un crecimiento económico de 8.4% anual, siendo después de Perú, el país sudamericano que registró la mayor expansión del PBI de la región⁴⁴ (Ver Gráfico: PBI (Var %) de 2005). A pesar de este crecimiento, en el año 2009 se presenta en el escenario mundial una crisis financiera que sin lugar a dudas impactó en el crecimiento antes destacado, enlenteciendo el ritmo de crecimiento de la economía. Según la información publicada por el BCU destaca que Uruguay no entró en recesión técnica, ya que no se registraron dos trimestres consecutivos de caída del nivel de actividad, es más, se registro el mencionado crecimiento del PBI de 2.9% superando ampliamente las expectativas. Este crecimiento económico contrasta con el comportamiento de la economía global, en la cual Japón demostró una caída de un 5%, la Unión Económica un 4%, Estados Unidos un 2.4% y en promedio América Latina disminuyó en un 1.9%, representando Uruguay un desempeño destacado en la región⁴⁵. La perspectiva para el año 2010 es que retome el ritmo promedio del quinquenio.

Cabe destacar que se produjo una aceleración de la economía en casi todos los sectores, únicamente el manufacturero se vio afectado cayendo un 3.7%, aunque Uruguay no es la excepción ya que se observó dicha tendencia a nivel mundial⁴⁶. Asimismo en el Informe trimestral de Cuentas Nacionales del BCU Octubre –Diciembre 2009, explica parte de la caída del sector por el cierre de la Refinería de Petróleo por mantenimiento durante un mes.

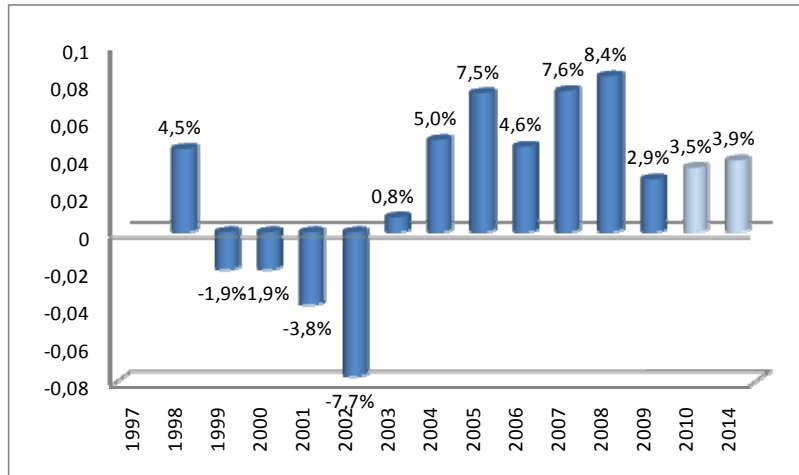
⁴⁴ Reporte de Libertad Económica para América Latina. Informe Mundial 2009-2010.

⁴⁵ MEF. Op cit. Abril 2010.

⁴⁶ Prensa digital en sitio web de radio el Espectador: Consultora Tea Deloitte. Análisis Económico.

Por su parte, el FMI pronostica un crecimiento del PBI real de 0,6% y a partir de 2010 estima variaciones porcentuales anuales mayores al 3,5%, similar a las especuladas para Brasil. Para el año 2014, la tendencia del crecimiento continua hasta alcanzar un 3.9%⁴⁷.

Gráfico: PBI Uruguay (Var %) de 2005.



Fuente: Base de datos BCU y FMI

Complementariamente se puede apreciar que el PBI per cápita en Uruguay ha mostrado un crecimiento, luego de haber sufrido niveles cercanos a los USD 3.646 en el año 2003, llegando en el año 2009 a USD 10.000 per cápita aproximadamente.

El fuerte crecimiento económico fue acompañado por un mayor grado de apertura de la economía, esto se evidencia ya que en el año 2009 las exportaciones de bienes y servicios crecieron un 2.5% en volumen físico del PBI respecto al año 2008, en parte explicado por el buen desempeño en la venta de bienes agropecuarios.⁴⁸ Las ventas al exterior representaron una caída del 8.7% en comparación con igual período del año anterior, luego de haber crecido en el entorno de un 30% en el año 2008. Las exportaciones han registrado un repunte en los últimos meses, respecto a los valores observados durante el peor momento de la crisis internacional, el incremento del

⁴⁷ FMI. "Perspectiva de la economía mundial. Sustentar la recuperación". Estudios Económicos y Financieros. Octubre 2009.

⁴⁸ BCU. "Informe trimestral de Cuentas Nacionales". Octubre-Diciembre 2009.

período enero - febrero 2010 representó un 8.8% en comparación con igual período del año anterior.

Complementariamente se observa una tendencia a diversificar los destinos. El mercado del MERCOSUR continúa siendo el principal comprador, con una participación del 28%, disminuyendo un 4% respecto al año 2008, mientras que el destino “Otros” aumentó un 54.4% alcanzando un porcentaje similar de participación que los países de la Unión Europea.⁴⁹ Esto corresponde principalmente a cambios en la demanda internacional, la cual debilitó las economías desarrolladas. Esto permite una mayor diversificación del riesgo a la hora de enfrentarse a una crisis internacional.

Asimismo, se destaca la orientación agroexportadora que van adquiriendo las exportaciones nacionales, en la primer mitad de los 90 las exportaciones de “productos primarios” y “basados en recursos naturales” eran cerca del 56%, en el período 2004-2008 alcanzaron el 70%, y en el año 2009 las mismas representaron el 74%. Igualmente se comienzan a ver nuevas oportunidades de exportación en los sectores de software y forestal, entre otros y se evidencia un incremento de las manufacturas de Contenido Tecnológico Alto creciendo un 12.4% respecto al año 2008.⁵⁰

En relación a las importaciones, las mismas presentaron una caída de un 8.6% en volumen físico del PBI en el año 2009 respecto al año anterior. Dichas importaciones corresponden un 62% a bienes intermedios, en segundo lugar las de consumo representaron un 22% y un 16% corresponde a las de bienes de capital, siendo este último el sector más perjudicado en la caída debido a la crisis internacional, ya que corresponden a decisiones de inversión.

En suma, con la información de las exportaciones e importaciones, según la información publicada por el BCU la cuenta corriente de la balanza de pagos mostró un

⁴⁹ Uruguay XXI. “Informe de Comercio Exterior”. Diciembre 2009. Febrero 2010.

⁵⁰ Bittencourt, Gustavo, Rodríguez Adrián. Torres, Sebastián. “Factores clave para el crecimiento económico sostenido en Uruguay”. Julio 2009.

superávit en el año 2009 de 258 millones de dólares, tratándose del primer resultado positivo desde el año 2005. La explicación de dicho resultado deriva del saldo de comercio de servicios que explica 1.000 millones de dólares, comprendiendo los servicios logísticos, turismo y actividades de call center. Asimismo parte del superávit fue consecuencia de la caída del precio del petróleo y la crisis internacional, la cual redujo la inversión privada y el consumo de bienes durables⁵¹.

Estos valores se vieron acompañados por una evolución favorable de los niveles de desempleo a lo largo de los últimos cinco años. Según información publicada por el INE, la tasa de desempleo cerró en el año 2009 con un 6,6% similar a la del cierre del año 2008 y la tasa de desempleo promedio alcanzó un 7,3%, llegando a valores mínimos históricos. Asimismo, se percibe una caída de desempleo generalizada tanto en Montevideo como en el Interior del país. Se puede concluir que la crisis internacional ha tenido un impacto muy moderado y transitorio, únicamente se percibió en el segundo trimestre valores cercanos a un 8,3%, sobre todo si lo comparamos con la crisis del año 2002 donde la misma alcanzó un 17%.

Cabe destacar que los buenos fundamentos económicos construidos en los últimos años le han permitido a Uruguay salir de la crisis internacional sin haber pasado por los valores registrados en la crisis del año 2002, por lo cual es importante considerar que este determinante sin lugar a dudas es relevante para los inversores extranjeros a la hora de invertir en Uruguay.

⁵¹ Prensa digital en sitio web de radio el Espectador. Consultora Tea Deloitte. Análisis Económico.

III. Promoción de Inversiones y marco Legal

A) Régimen de promoción de inversiones

Uno de los factores determinantes para la inversión en Uruguay es la política gubernamental referente a la promoción de inversiones y el marco legal que acompaña a dicha herramienta de atracción de la inversión.

El régimen actual de promoción de inversiones se encuentra amparado por la Ley Nº 16.906 y el Decreto Nº 455/007, los cuales se declaran de interés nacional la promoción y protección de las inversiones realizadas por inversores nacionales y extranjeros en el territorio nacional. En la ley se establecen una serie de declaraciones y compromisos que resultan de suma importancia para los inversionistas extranjeros, entre ellos se destacan: el trato nacional (Art. Nº 2), exclusión de requisitos de autorización o registración (Art. Nº 3), libertad cambiaria (Art. Nº 5), garantía de estabilidad jurídica (Art. Nº 19) y por último la solución de controversias (Art. Nº 25).⁵²

El Art Nº 2 de la Ley establece que el régimen de admisión y tratamiento de las inversiones es el mismo tanto para los inversores extranjeros como a los inversores nacionales, esto le brinda seguridad al inversor ya que no existirán diferencias o distinciones por el origen de la inversión. Asimismo, las inversiones no requieren de autorización previa o registro alguno, en Uruguay nunca se exigió y la ley continúa con dicha política según lo establece el Art. Nº 3. El tercer principio reconocido, es que el Estado garantiza la libre transferencia al exterior de capitales y de utilidades, así como de otras sumas vinculadas con la inversión, la que se efectuará en moneda de libre convertibilidad. Otro punto a destacar, es el principio de estabilidad jurídica declarado en la normativa donde establece que el Estado, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, asegura a los inversores amparados a los regímenes establecidos en la ley y por los plazos establecidos en cada caso, las exoneraciones tributarias, beneficios y derechos que surjan de la misma. Por último, toda controversia relativa a la

⁵² Comunidad Latinoamericana de Comercio Electrónico para PYMES. “Uruguay: Condiciones de los Negocios. Régimen general e Inversiones”.

interpretación o aplicación de la ley podrá ser sometida al Tribunal competente o al Tribunal Arbitral, este régimen se aplica a los inversores extranjeros en caso de ausencia de tratado, protocolo o convención internacional en materia de solución de controversias.

En la normativa se realiza una clasificación en dos grupos de estímulos fiscales: los de orden general para la inversión y los estímulos respecto a inversiones específicas.⁵³

En el Art. N° 6 establece los beneficiarios de los estímulos de orden general para la inversión, ampara a todos los contribuyentes del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE) y del Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (IMEBA), que realicen actividades industriales o agropecuarias.

Por otra parte, en el Art. N° 8 establece el otorgamiento de beneficios automáticos, los cuales presentamos a continuación:

- Exoneración del Impuesto al Patrimonio (IP) de los bienes muebles destinados directamente al ciclo productivo y de los equipos para el procesamiento electrónico de datos.
- Exoneración del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y del Impuesto Específico Interno (IMESI) correspondientes a la importación.
- Devolución del IVA incluido en las compras en plaza de los bienes muebles destinados al ciclo productivo y equipos para el procesamiento electrónico de datos.

Adicionalmente, en el Art N° 9 faculta al Poder Ejecutivo de exonerar del IP a los siguientes bienes de activo fijo:

- Mejoras fijas afectadas a las actividades industriales y agropecuarias.

⁵³ Uruguay XXI. “*Guía de Negocios*” .Noviembre 2009.

- Bienes inmateriales como marcas, patentes, modelos industriales, privilegios, derechos de autor, valores llave, nombres comerciales y concesiones otorgadas para la prospección, cultivos, extracción o explotación de recursos naturales.
- Otros bienes, procedimientos, invenciones o creaciones que incorporen innovación tecnológica y supongan transferencia de tecnología.

La nueva reglamentación del régimen de promoción de inversiones (Decreto Nº 455/007) y los Criterios Generales de Funcionamiento definidos por la Comisión de Aplicación (COMAP) han introducido cambios, han ampliado el alcance de los beneficios a empresas de cualquier sector de actividad y personas jurídicas que presenten un proyecto de inversión y que el mismo sea promovido por el Poder Ejecutivo. Asimismo, incrementaron los montos de exoneración pudiendo acceder hasta el 100% de la inversión elegible, dependiendo del monto de la misma y de su calificación dentro de la categoría. El marco legal se encuentra acompañado por una verdadera política de promoción, esto se ve reflejado por el apoyo del Estado y el establecimiento de unidades estatales para el cumplimiento de la normativa, como la COMAP creada con la Ley de promoción de Inversiones.

Los beneficios que podrán obtener las empresas cuyos proyectos de inversión sean promovidas por el Poder Ejecutivo (resolución firmada por Presidencia y Ministerios correspondientes), son los siguientes:

a. Impuesto al Patrimonio (IP)

-Bienes muebles de activo fijo: exoneración del IP sobre bienes muebles de activo fijo por toda la vida útil.

-Obras civiles: exoneración del IP sobre Obras Civiles hasta 8 años si el proyecto está ubicado en Montevideo y 10 años si está radicado en el interior del país.

b. Tasas o tributos a la importación

Exoneración de tasas o tributos a la importación de bienes muebles para activo fijo que no pueden exonerarse al amparo de los beneficios de los

regímenes precedentes, declarados no competitivos de la industria nacional por la Dirección Nacional de Industria (DNI) del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), debiendo presentar la solicitud correspondiente.

c. Impuesto al valor agregado (IVA)

Devolución del IVA en régimen de exportadores para la adquisición en plaza (debidamente documentada) de materiales y servicios destinados a las Obras Civiles.

d. Honorarios y salarios en desarrollos tecnológicos de áreas prioritarias

Computar los montos correspondientes a honorarios y salarios en desarrollos científicos y tecnológicos del proyecto en áreas prioritarias que establecen las condiciones establecidas en los Artículos Nº 49, Nº 52 y Nº 55 del Decreto 150/007 por una vez y media para la liquidación del IRAE, con un máximo igual al monto de este impuesto no beneficiado por la exoneración por inversiones previstas en este régimen. La COMAP se expedirá luego de la evaluación realizada por la Agencia Nacional de Innovación (ANII), siendo este el organismo competente en la materia.

e. Impuesto de la renta de actividades empresariales (IRAE)

Exoneración del IRAE por un monto y plazo máximo que resultará de aplicar la matriz de objetivos e indicadores de acuerdo al tipo y tramo en que se ubique el proyecto. El plazo se computará a partir del ejercicio en que se obtenga renta fiscal, incluyendo a éste último en dicho cómputo, siempre que no hayan transcurrido cuatro ejercicios de la declaratoria promocional. En este caso, el referido plazo máximo se incrementará en cuatro años y se computará desde el ejercicio en que se haya dictado la citada declaratoria.

Cabe destacar que el porcentaje de exoneración para el IRAE, tal como se mencionó se encontrará determinado por el puntaje obtenido en la matriz de objetivos e indicadores elaborada por la COMAP, la lista de objetivos incluye:

- Generación de empleo.
- Descentralización.
- Aumento de las exportaciones.
- Incremento de Valor Agregado Nacional.
- Utilización de tecnologías más limpias.
- Incremento de Investigación y Desarrollo.
- Impacto del proyecto sobre la economía.

Aquí se demuestra que el régimen de promoción de inversiones tiene como objetivo el desarrollo económico del país. Para darle mayor transparencia al régimen, en el mes de enero del año 2010 se emitió el Decreto N° 29 en el cual se establece la aplicación de multas y recargos en caso de incumplimiento total o parcial del proyecto.

Asimismo existen regímenes especiales que otorgan incentivos fiscales en función de la actividad que desarrolle la empresa. Cabe mencionar la promoción de inversiones en el sector de turismo, forestal, en centros de atención a distancia, promoción de energías renovables, entre otras.

B) Régimen de inversiones en el sector de turismo

Según el Art. N° 3 del Decreto N° 175/003, *“Los Proyectos Turísticos, declarados promovidos de acuerdo a la Ley N° 16.906 de 7 de enero de 1998, podrán acogerse a los beneficios que se establecen en este artículo, en forma escalonada, en función del avance constatado en la implementación de la obra y de acuerdo al cronograma aprobado”*. Los beneficios tributarios son⁵⁴:

- Crédito por el IVA incluido en las compras en plaza de bienes y servicios destinados a la construcción, mejora o ampliación del Proyecto Turístico, así como la exoneración del IVA a la importación de bienes con igual destino.

⁵⁴ Uruguay XXI. Op Cit. Noviembre 2009.

- Exoneración del IP al cierre del ejercicio de iniciación de las obras y los 10 años siguientes sobre las inversiones en terrenos, infraestructura y obra civil de Complejos Turísticos, sus mejoras o ampliaciones.
- Exoneración del IP sobre el equipamiento de Complejos turísticos al cierre del ejercicio de su incorporación y los cuatro siguientes.
- Exoneración de tributos a la importación del equipamiento necesario para el Complejo.
- Amortización acelerada a efectos del IRAE de las construcciones, mejoras y ampliaciones de Complejos Turísticos en un plazo de 15 años y de las inversiones en equipamiento en un plazo de 5 años.

Los beneficios mencionados se aplicarán a las actividades turísticas destinadas a la oferta de servicios de alojamiento, culturales, comerciales, para congresos, deportivos, recreativos, de esparcimiento o de salud que conformen una unidad compleja realizada para la captación de demanda de turismo. Asimismo incluye los hoteles, apart-hoteles, hosterías, moteles y estancias turísticas construidas o a construirse.

Según la información brindada por el BCU se observa una pérdida de peso relativo en los flujos de IED hacia dicho sector desde el año 2004. En el período 2001-2003, tuvo una fuerte presencia del sector empresarial extranjero especialmente en el año 2002, lo cual generó que se vea agotada la capacidad instalada de grandes proyectos hoteleros.⁵⁵ Esto demuestra que el régimen de inversiones del sector no se encuentra como factor determinante para la inversión extranjera ya que el pico de ingreso de IED se realizó con anterioridad a la misma. Igualmente cabe destacar la presencia de las mayores ET presentes en el sector hotelero: BALUMA S.A. (Conrad Internacional) de origen estadounidense-brasilero-argentino, presentó un proyecto de inversión y fue promovido por la COMAP en el año 2009 con una inversión cerca de

⁵⁵ Bittencourt, Gustavo. Carracelas, Gastón. Doneschi, Andrea. Reig Lorenzi, Nicolás *Op cit.* 2008.

cuatro millones de dólares; Colonia Natural S.A. de origen argentino y Tonosol S.A. (Hotel Sheraton) de origen estadounidense. En los ejemplos se observa un papel predominante del capital estadounidense asociado con capitales argentinos y brasileros así como también empresas con capitales de la región.

Referente a la concentración de los flujos de IED que genera que se vea agotada la capacidad instalada en ciertas regiones, la COMAP ha emitido el anexo Nº VI en la cual se establece la evaluación por descentralización en proyectos de inversión turísticos. Distingue cinco centros turísticos: Montevideo, Punta del Este y zona de influencia, costa Atlántica del departamento de Rocha, Ciudad de Colonia y Termas. De esta forma se busca que la inversión extranjera o nacional orientada al turismo se descentralice. Asimismo la empresa obtiene mejor puntaje cuando el proyecto implique altas categorías de cuatro y cinco estrellas a instalarse en dichos centros y de tres estrellas para aquellos a instalarse en la costa Atlántica del departamento de Rocha.

C) Régimen de inversiones de sector Forestal

El régimen del sector Forestal se encuentra amparado por la Ley Nº 15.939 del año 1987, en el artículo primero establece: *“Declárense de interés nacional la defensa, el mejoramiento, la ampliación, la creación de los recursos forestales, el desarrollo de las industrias forestales y, en general, de la economía forestal”*.

Los beneficios tributarios que dicha norma establecía fueron modificados por la Ley de Reforma Tributaria Nº 18.083 vigente desde el 01/07/2007, acotando la exoneración establecida anteriormente en materia de tributación a la renta. En el Art. Nº 73 declara las actividades que gozan del beneficio de no computar las rentas a los efectos de este impuesto o de otros que se establezcan en el futuro, estas son:

- los bosques artificiales existentes o que se planten en el futuro declarados protectores y los de rendimiento en las zonas declaradas de prioridad forestal,
- los bosques naturales declarados protectores,
- los terrenos ocupados o afectados directamente a los mismos.

Para otorgarle la exoneración a las rentas derivadas de la explotación de los bosques artificiales de rendimiento implantados a partir de la vigencia de la misma, la normativa exige que deban ser bosques incluidos en los proyectos de Madera de Calidad definidos por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP). En el Decreto reglamentario Nº 150/007 indica que los proyectos de Madera de Calidad, son: *“aquellos calificados como Bosques de Rendimiento, que fueran sometidos a sistemas de manejo con podas y raleos para la obtención de madera libre de nudos, con el objetivo final de aserrado, bobinado o flaqueado”*. Asimismo establece condiciones técnicas de corte y destino de la misma⁵⁶.

Complementariamente la reforma incorpora un gravamen adicional del 7% por concepto de Impuesto a la renta de las personas físicas (IRPF) o Impuesto a las rentas de los no residentes (IRNR) aplicable en la distribución de dividendos o utilidades pagados o acreditados por contribuyente de IRAE.

Referente al IP la ley forestal establece que los bosques beneficiados y las superficies ocupadas o afectadas directamente a los mismos no integrarán el monto imponible del impuesto. A partir de los ejercicios iniciados desde 01/07/2007 dicha exoneración se encuentra extinguida para las explotaciones agropecuarias que tengan representado su patrimonio con títulos al portador o sean entidades no residentes (salvo personas físicas).

Las empresas gozarán de los beneficios tributarios una vez presentado y aprobado un proyecto de plantación y manejo de los bosques en la Dirección Forestal.

Según el Top 100 Global Forest, Paper & Picking Industry Companies realizado por la consultora PwC, Uruguay cuenta con la presencia de las mayores ET del sector, cabe destacar: Stora Enso, UPM-Kymmene y Metsallitto de origen Finlandés, las cuales se ubican en los primeros puestos del ranking. Le proceden en importancia la estadounidense Weyerhaeuser y Arauco de origen Chileno. Asimismo, se encuentra

⁵⁶ Cr. Félix Abadi. Rueda, Abadi & Pereira. *“Beneficios tributarios en el sector forestal”*.2008.

establecida en Uruguay la subsidiaria de Ence de origen español, Eufores, unas de las pioneras ET que forma parte de las mayores empresas exportadoras.

Cabe destacar otras ET aún no mencionadas:

- *Compañía Forestal Oriental*, de origen finlandés. Junto con la empresa Foresur G.I.E surge como alianza la empresa CHIPPER, la cual realizó inversiones amparadas por la Ley de Inversiones de 2.6 millones de dólares promoviendo la generación de 30 empleos en el departamento de Montevideo, con el objeto de producir chips de madera con destino a pulpa de celulosa para Japón⁵⁷.
- *Urupanel S.A*, de capitales chilenos, ha presentado inversiones declaradas promovidas en el marco de la Ley de Inversiones de 56 millones de dólares y 215 puestos de trabajo en el departamento de Tacuarembó en el año 2004 y 20 millones y 69 empleados en 2007 para la instalación de una nueva planta industrial.
- *Forestal Atlántico Sur*, la cual es accionista un 50% la empresa Forestal del Sur de origen Chileno.
- *Fanapel*, empresa dedicada a la producción de papel, de capitales argentinos, presentando en el año 2009 proyecto de inversión amparado por Ley de Inversiones de cerca 10.7 millones de dólares.

Por último cabe destacar que el origen de la inversión en dicho sector se encuentra concentrado en países europeos y de la región. Además la inversión de ET promovida por el régimen de promoción de inversiones en el período 2005-2008 en dicho sector representó en valores monetarios el 80% aproximadamente. Igualmente cabe destacar que es un sector en el cual predomina la existencia de

⁵⁷ Ministerio de Industria, Energía y Minería. Gabinete Productivo. República Oriental del Uruguay. Cadena de Valor (I). “Complejo forestal celulósico-maderero”. 2010. Organismos públicos participantes: MIEM. MGAP.MTSS. OPP. Pp 104.

inversores extranjeros debido al fuerte componente, tanto en calidad y en cantidad, de los recursos naturales en Uruguay.⁵⁸

D) Régimen de inversiones en centros de atención a distancia

La actividad desarrollada por los centros de atención a distancia fue promovida al amparo de la Ley de Promoción y Protección de Inversiones en el Art. Nº 1 del Decreto Nº 207/2008 del Poder Ejecutivo. De esta manera se exonera del pago de IRAE durante *“diez ejercicios a partir de aquel en el que se solicite la declaratoria promocional inclusive”*, siempre que se verifique simultáneamente las siguientes condiciones: la empresa debe generar como mínimo 150 puestos de trabajo calificado directo y los servicios prestados deberán ser aprovechados íntegramente en el exterior por sujetos no residentes.

En el Art. Nº 2 del Decreto define como centros de atención a distancia aquellos que *“prestan servicios realizados por tele-operadores que reciben o emiten llamados telefónicos, mensajes de internet u otro tipo de canal, con el apoyo de soporte lógico que además permite realizar el seguimiento de esas comunicaciones con un objetivo particular”*.

Ha aumentado sustancialmente en los últimos años la instalación de centros de atención a distancia, cabe mencionar a las siguientes ET en el sector:

- *TATA Consultancy Services*, de origen indú instalada en Zona Franca, la cual cuenta con 900 *empleados* aproximadamente,
- *SABRE Holdings*, de origen estadounidense también instalada en Zona Franca, emplea 880 trabajadores,
- *RCI Global Vacation Network*, de origen estadounidense cuenta con 400 empleados aproximadamente,
- *AVANZA*, de origen español que cuenta con casi 510 empleados y
- *ATENTO*, de origen español, la cual emplea a más de 750 empleados.⁵⁹

⁵⁸ Bittencourt, Gustavo. Carracelas, Gastón. Doneschi, Andrea y Reig Lorenzi, Nicolás. *Op cit.*2008

E) Régimen de inversiones de energías renovables

En los últimos años, las fuentes de energía primaria del país se encuentran fuertemente concentradas en el petróleo y la hidroenergía, le continúan en importancia la leña, los residuos de biomasa, las importaciones directas de electricidad y gas natural. Como se puede observar existe una fuerte concentración por lo cual en este contexto se han comenzado a aplicar promociones para la generación de fuentes renovables no tradicionales.⁶⁰

En el año 2009 el Poder Ejecutivo emitió el Decreto N° 354 el cual promueve bajo el amparo de la Ley de promoción de inversiones las siguientes actividades: la generación de energía eléctrica provenientes de fuentes renovables no tradicionales; la generación de energía eléctrica a través de la cogeneración; la producción de energéticos provenientes de fuentes renovables; la transformación de energía solar en energía térmica; la conversión de equipos y/o incorporación de procesos destinados al uso eficiente de la energía; la prospección y exploración de minerales Clase I, según el Código de Minería; los servicios brindados por Empresas de Servicios Energéticos (ESCOs) registrados en la Dirección Nacional de Energía y Tecnología Nuclear (DNETN) calificadas con categoría A y la fabricación nacional de maquinarias y equipos con destino a las actividades mencionadas.

Dependiendo de la actividad a que da origen a la renta, el decreto distingue cual será la exoneración del IRAE. Cabe destacar que solamente podrán solicitar exoneración de IRAE si se da la venta de energía eléctrica en el mercado de contratos a término⁶¹. En el caso de las actividades generadoras de energía eléctrica proveniente de fuentes renovables no tradicionales la exoneración se comporta según el siguiente calendario:

- 90% de la renta neta fiscal en los ejercicios iniciados entre el 01/07/2009 y 31/12/2017.

⁵⁹ Uruguay XXI. Op cit. Diciembre 2009.

⁶⁰ Bittencourt, Gustavo. Reig Lorenzi, Nicolás. “*La industria de biocombustibles en Uruguay: situación actual y perspectivas*”. Red Mercosur de Investigaciones Económicas. Julio 2009.

⁶¹ Decreto N°360/002 .Reglamento del Mercado mayorista de Energía Eléctrica.

- 60% de la renta fiscal en los ejercicios iniciados entre el 01/01/2018 y el 31/12/2020.
- 40% de la renta fiscal en los ejercicios iniciados entre el 1/01/2021 y el 31/12/2023.

Asimismo en el año 2009 se emitió el Decreto Nº 403, donde se establece que UTE comprará toda la energía eólica de 150 MW. En el Art. Nº 2 menciona que será entregada a la red en el nodo respectivo al precio acordado y por el plazo establecido en el contrato, los cuales no serán mayores a 20 años. Como requisito previo *“cada oferente deberá demostrar que las empresas que realicen el desarrollo, la implementación y mantenimiento del parque eólico, tienen experiencia en parques de potencia no inferior al constituido”*, lo cual puede llegar a generar la incorporación de operadores extranjeros. Esto se ve limitado ya que como mínimo el 20% del monto de la inversión debe corresponder a componentes nacionales para la construcción del parque eólico. En el mismo artículo hace mención a la exigencia de generación de empleo de mano de obra nacional: *“el mantenimiento de los parques, luego del primer año de operación deberá ser realizado por un equipo de personas que esté integrado, al menos, en un 80% por mano de obra nacional”*.

Existen varios proyectos en funcionamiento en generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables. Referente a la participación de ET pasamos a detallar su importancia: en el área de generación de energía eólica el Grupo Bulgheroni de origen argentino participa en dos proyectos, Manantial1 y Agroland; en la generación de energía a través de biomasa se encuentra UPM-Kymmene Oyj de origen finlandés con el proyecto Botnia Uruguay y por último el proyecto Fenirol realizado por un consorcio de grupo de inversores con participación uruguaya y capitales de origen griego.

Asimismo cabe destacar, proyectos de energía renovable con autorización para generar energía aún no en funcionamiento. En el área de generación de energía eólica se destaca la participación de capitales de origen alemán en las siguientes empresas: Sowitec, Innovent, Parque eólico de Castillos y Generación Eólica Minas S.A. En la generación de energía a través de biomasa se destaca la empresa Weyerhaeuser de origen estadounidense con la utilización de desechos forestales, Consorcio de cinco

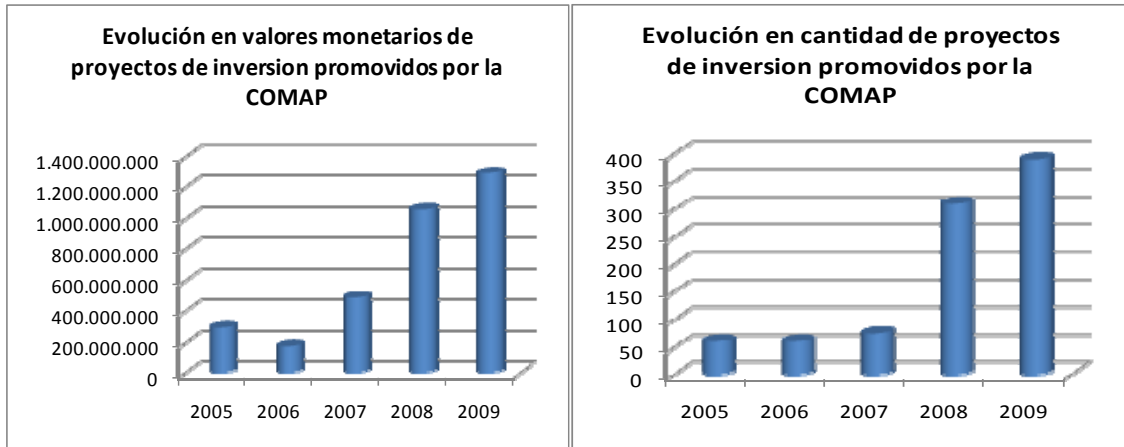
molinos arroceros de origen uruguayo-brasilero en el proyecto Galofer, el cual utiliza como materia prima la cáscara de arroz y por último ANCAP junto a PDVSA en el proyecto Alur.

En materia de energía solar térmica se aprobó la Ley N° 18.585 en el año 2009, en la cual se declara de interés nacional la investigación, desarrollo y formación en el uso de dicha energía. En el Art. N° 12 faculta al Poder Ejecutivo para la exoneración y devolución total o parcial de IVA e IMESI e impuestos aduaneros, a los colectores solares de fabricación nacional e importados declarados no competitivos con la industria nacional, así como los bienes y servicios necesarios para su fabricación, nacionales e importados declarados no competitivos con la industria nacional. Además establece que a partir de los dos años de promulgada dicha ley, los permisos de construcción de edificaciones para centros de asistencia de salud, hoteles y clubes deportivos sólo serán autorizados cuando incluyan equipamientos completos que permitan cubrir al menos un 50% de su aporte energético para el calentamiento de agua por energía solar térmica⁶².

⁶² Uruguay XXI. "Oportunidades de Inversión en Uruguay. Energías renovables en la generación eléctrica." Noviembre 2009.

F) Evolución de los proyectos promovidos en la COMAP

A continuación se presenta la evolución de los proyectos promovidos por la COMAP del período 2005-2009. En el año 2007 tanto la cantidad como en valores monetarios, los proyectos de inversión presentados se vieron incrementados debido a las modificaciones introducidas por el Decreto reglamentario.



Fuente: Estadísticas publicadas por la COMAP.

En el año 2008 se vio duplicada la inversión en relación al año 2007, se destacaron tres grandes proyectos presentados por ET que representaron el 27% de la inversión promovida, estos son: Zona Franca Punta Pereira S.A., la empresa maderera Los Piques S.A. (Weyerhaeuser) y el frigorífico Breeders & Packers Uruguay S.A.⁶³ Continúa en incremento en el año 2009 la utilización del régimen, en un 22% respecto al año anterior en términos monetarios y un 26% en cantidad de proyectos de inversión promovidos. Cabe destacar algunas ET que presentaron proyectos de inversión en dicho año, AM Wireless Uruguay S.A., Telefónica Móviles del Uruguay S.A, Saman, Frigorífico Tacuarembó, Fabricación Nacional de Papel S.A, Zendaleather S.A., Frigorífico San Jacinto y Leb S.A., aunque los importes son significativamente menores que los destacados en el año 2008.

⁶³ Bittencourt, Gustavo. Carracelas, Gastón. Doneschi, Andrea y Reig Lorenzi, Nicolás. *Op cit.* 2008.

Según el informe realizado por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República denominado *“Tendencias recientes de la Inversión extranjera directa en el Uruguay”* en promedio, solamente un 10% de las mayores ET del país utiliza el régimen de promoción de inversiones, debido a esto concluyen que el régimen no es considerado como un determinante importante para invertir en Uruguay.

Solución de controversias y tratados bilaterales de inversión

Un tema particularmente importante para los inversionistas extranjeros es la solución de controversias relacionadas con sus inversiones. En caso de presentarse alguna disputa con el Estado Uruguayo, el estado garantiza poder acudir al arbitraje internacional.

En caso de surgir alguna controversia priman las reglas de procedimiento establecidas en el acuerdo de inversiones bilaterales. Generalmente se prevé en el propio acuerdo algunas reglas de procedimiento que regirán a un tribunal arbitral ad hoc. Supletoriamente el inversor que presente la demanda podrá elegir entre el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias e Inversiones (CIADI), con sede en el Banco Mundial, o Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). El laudo arbitral será final y obligatorio para las partes.

Por otro lado, Uruguay cuenta con membrecía de la Corte Internacional de Justicia, siendo este el órgano judicial principal de las Naciones Unidas, encargado de decidir conforme al derecho internacional las controversias de orden jurídico entre estados y de emitir opiniones consultivas respecto a cuestiones jurídicas que pueden serle sometidas por órganos o instituciones especializadas de la ONU. Igualmente, no es común que se sometan a la competencia de la Corte Internacional de Justicia ya que se intenta que los árbitros así como los procedimientos tengan solvencia o conocimiento suficiente en materia de inversiones, que en principio no es el caso de la Corte.

Uruguay ofrece también un seguro de riesgo político a los inversores a través de un acuerdo existente entre el gobierno uruguayo y la U.S. Overseas Private Investment Corporation (OPIC). El seguro cubre todos los riesgos excepto el crediticio, y los reclamos están sujetos a arbitraje internacional. Asimismo bajo el organismo del Banco Mundial se creó el Organismo Multilateral de Garantía a Inversiones (MIGA) con la función de fomentar la IED en los países en desarrollo ofreciendo garantías (seguros contra riesgos políticos) a inversionistas y prestamistas. Uruguay es miembro y posee proyectos amparados bajo este sistema.

El contar con acuerdos de promoción de inversiones y protección de inversiones bilaterales, además de encontrarse bajo el respaldo de instituciones de prestigio internacional, le brindan tranquilidad y confianza al inversor extranjero. Actualmente, Uruguay mantiene tratados bilaterales de inversión (BIT), en los cuales se contempla procedimientos para la solución de controversias, con rango de ley. A la fecha Uruguay mantiene BIT con los siguientes países según orden cronológico: Alemania (1990), Suiza (1991), Países Bajos (1991), Hungría (1991), Rumania (1993), España (1993), Polonia (1994), Francia (1997), Reino Unido (1997), Bélgica – Luxemburgo (1997), Italia (1997), China (1997), Chile (1998), Canadá (1999), Portugal (1999), Suecia (1999), República Checa (2000), Malasia (2001), Venezuela (2001), Panamá (2001), México (2002), MERCOSUR (2002), Australia (2002), El Salvador (2003), Finlandia (2004), Israel (2004), Estados Unidos (2006) y Armenia (2008).⁶⁴ Asimismo, en el año 2010 Uruguay junto con Chile firman un acuerdo que consagra un régimen jurídico para las inversiones recíprocas, de manera que contribuye a optimizar el ambiente de negocios para los inversionistas extranjeros de ambos países.

La UNCTAD en su trabajo denominado *“La dimensión de desarrollo de los Acuerdos Internacionales de Inversión”* del año 2008, señala que resulta muy difícil determinar cuál es el efecto preciso de los acuerdos entre países en la decisión de invertir en un país, ya que el mismo forma parte del marco normativo de la inversión extranjera por lo que son solo uno de los factores que influyen en la decisión. Por lo

⁶⁴ Uruguay XXI. Listado Tratados bilaterales de Inversión elaborado por Uruguay XXI.

cual agrega que las condiciones económicas y políticas son quizás más importantes para influir en dicha decisión aunque son variables que complementan el análisis. Las conclusiones de los estudios con el propósito de determinar los efectos de los acuerdos son variadas, entre los más recientes se concluye que los mismos influyen en cierta medida en la decisión y esta suele ser mayor, en el caso de acuerdos de libre comercio o cooperación económica que en los BIT.

Admisión general de la inversión y expropiación.

El inversor extranjero puede desarrollar cualquier tipo de actividad, en las mismas condiciones que los inversores locales. En algunos sectores de actividad especialmente regulados por el Estado, el inversor extranjero puede desarrollar actividades bajo el régimen de concesión de obra pública. La legislación impide el acceso de la inversión extranjera a la propiedad de empresas que desarrollen operaciones de radios y estaciones de televisión.⁶⁵

En lo que refiere a la expropiación únicamente según la Constitución en su Art. N° 32 se expropia, sujeto a lo que dispongan las leyes que se establecieron por razones de interés general, en los casos de necesidad o utilidad pública y recibiendo siempre del Tesoro Nacional una justa y previa compensación. La autoridad puede compensar a posteriori en los casos que se cumplan requisitos formales y sustanciales, según el Art. N° 231 y N° 232 de la Constitución.

Protección de la propiedad intelectual e industrial

Una buena señal para los inversionistas es la protección de la propiedad intelectual e industrial. En Uruguay se encuentra debidamente protegida en la Ley N° 17.011 la propiedad de la marca del año 1998, asimismo el estatuto jurídico de las patentes de invención y modelos de utilidad se encuentran amparados por la Ley N° 17.164 de 1999 y los derechos de autor por Ley N° 9.739 de 1937. El tema de protección de los derechos de propiedad intelectual en el informe GCR 2009-2010

⁶⁵ Uruguay XXI. Op cit .Noviembre 2009

presenta a Uruguay en el lugar N° 52 de 133 países, siendo el mejor posicionado en la región, tal es así que Paraguay se encuentra en el puesto N° 128, Argentina en N° 117, Brasil en N° 92 y Chile en el lugar N° 65.

Asimismo, Uruguay se adhirió al Protocolo de la Armonización de normas sobre Propiedad Intelectual en el MERCOSUR, en el cual en su Art. N° 3 se establece que cada Estado parte se compromete a un tratamiento no menos favorable, al que concede a sus propios nacionales, en cuanto a la protección y ejercicio de los derechos de la propiedad intelectual en materia de marcas.

IV. Incentivos a la Exportación

Otros regímenes de promoción de inversiones existentes a la fecha son: Régimen de Zonas francas, Puerto Libre, Admisión temporaria, Financiamiento de Exportaciones y Devolución de tributos⁶⁶. Antes de comenzar su análisis cabe mencionar que si bien no son regímenes específicos para la atracción de inversión extranjera estos son factores que también pueden beneficiar el ingreso de mayores flujos de IED.

A) Zonas Francas

La normativa del régimen de Zonas Francas se encuentra amparada bajo la Ley N° 15.921 del año 1987, en la cual declara en el primer artículo: *“de Interés Nacional la promoción y desarrollo de las zonas francas, con los objetivos de promover las inversiones, expandir las exportaciones, incrementar la utilización de mano de obra nacional e incentivar la integración económica internacional”*.

Las Zonas Francas pueden ser de propiedad pública o privada, siendo el Área Zonas Francas de la Dirección General de Comercio del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) el organismo estatal autorizador y controlador. Actualmente en Uruguay se encuentran establecidas las siguientes Zonas Francas: Zonamérica, Botnia,

⁶⁶ Márquez, Lourdes. González Guillermo. Ferreira, Patricia. Trabajo de investigación monográfico *“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas francas uruguayas”*.

Colonia, Colonia Suiza, Floridasur, Libertad, M' Bopigua, Nueva Palmira, Río Negro y Rivera.

Las actividades que se pueden desarrollar bajo el régimen de Zonas Francas fueron establecidas en el Art. Nº 2 de la ley, las mismas son las siguientes:

- Comercialización, almacenamiento, acondicionamiento, selección, clasificación, fraccionamiento, mezcla, armado y desarmado de mercaderías o materias primas de procedencia extranjera o nacional.
- Instalación y funcionamiento de establecimientos fabriles.
- Prestación de todo tipo de servicios, tanto dentro de la zona franca como desde ella a terceros países, incluyendo servicios profesionales, financieros, de informática y de reparaciones y mantenimiento.
- Otras dejándolas a juicio del Poder Ejecutivo.

Respecto al tercer punto, los usuarios de zonas francas también pueden brindar, respetando los monopolios, los siguientes servicios hacia el territorio no franco:

- I. casillas de correo electrónico,
- II. educación a distancia,
- III. emisión de certificados de firma electrónica,
- IV. centro internacional de llamadas (Call Center), con la excepción de que los mismos tengan como único o principal destino el territorio nacional.

Asimismo, según el Decreto Nº 84/006, aunque no persiste el beneficio de exoneración de tributos, pueden desarrollar servicios de producción de soportes lógicos, asesoramiento informático y capacitación informática desde zona franca hacia el territorio no franco. No es permitido el desarrollo de actividades en el territorio aduanero nacional.

En el Art. Nº 24 de la ley se establece que en las zonas francas uruguayas no rigen los monopolios de los servicios del dominio industrial y comercial del Estado,

cabe destacar los servicios de telecomunicaciones y electricidad que en la actualidad lo mantiene en territorio no franco.

Entre las zonas francas uruguayas y otras del exterior se diferencian en que no sólo son exclaves aduaneros, sino que además ofrecen a sus usuarios una amplia exoneración de tributos nacionales. Por lo antes dicho pasamos a detallar los beneficios impositivos de los usuarios de las zonas francas, siempre y cuando, según lo establece el Art. Nº 18, como mínimo el 75% de su personal sean ciudadanos uruguayos, (aunque dicho porcentaje puede ser reducido previa solicitud fundada ante MEF, lo que puede darle falta de transparencia al régimen), los mismos son:

- Exoneración de todo impuesto nacional, creado o por crearse, incluido el IRAE.
- El pago de dividendos por parte de la usuaria de zona franca a sus accionistas domiciliados en el exterior, tampoco se encuentra sujeto a retenciones impositivas en Uruguay.
- La entrada y salida de bienes y servicios está exenta de todo tributo o cualquier otro instrumento de efecto equivalente⁶⁷.

En el Art. Nº 20 establece que no se encuentran comprendidas las contribuciones de seguridad social, salvo el personal extranjero que trabaje en Zona Franca que podrá optar el régimen de seguridad social de su país o el nacional.

Aunque no revistan la calidad de usuarios de Zona Franca, o utilicen el régimen de recintos aduaneros portuarios y depósitos aduaneros, el régimen exonera de IRAE o IRNR a las siguientes rentas obtenidas por entidades no residentes:

- las provenientes de actividades desarrolladas con mercaderías de origen extranjero en tránsito o depositadas en zona franca, cuando tales mercaderías no tengan origen ni destino en territorio aduanero nacional.
- las provenientes de las referidas mercaderías cuando estas tengan por destino el territorio aduanero nacional, siempre que tales operaciones no superen en el ejercicio el 5% del monto total de las enajenaciones de mercaderías en tránsito

⁶⁷ Uruguay XXI *“Información útil para la promoción de exportaciones y captación de inversión extranjera para el Uruguay”*.

o depositadas, que se realicen en dicho período. Aplicándose el régimen de precio de transferencia al importador.

Desde el punto de vista aduanero, en el Art. N° 21 de la ley, los bienes, servicios, mercaderías y las materias primas, que se introducen a las zonas francas desde el territorio nacional no franco se consideran exportaciones, y la salida de bienes desde las zonas francas al extranjero está exenta de todo tributo. La introducción de bienes desde la zona franca al territorio nacional no franco se considera una importación, sujeta a los aranceles correspondientes.

Por otra parte, según lo establece la Decisión N° 08/94 las mercaderías procedentes de las zonas francas uruguayas que ingresen a países miembros del MERCOSUR están sujetas al arancel externo común, como bienes de origen extra- MERCOSUR, esto ha disminuido las ventajas del régimen para aquellas empresas que realicen exportaciones de bienes desde zona franca hacia países con membrecía en el MERCOSUR.⁶⁸

En el período 2007 a 2009 se autorizaron bajo el régimen de explotación de zona franca los siguientes emprendimientos⁶⁹:

- *Zona franca de Punta Pereira S.A*, situada en el departamento de Colonia, la cual tiene como objeto la fabricación de celulosa, papel y otros derivados, asimismo incluirá industrias dedicadas a la transformación de la madera, terminal portuaria para la entrada y salida de materias primas y exportación de productos. Proyecto que será tomado por las ETs Stora Enso y Arauco.
- *WTC Free Zone*, en la ciudad de Montevideo, concebida para actividades de servicios, la cual contará con un edificio inteligente y la infraestructura necesaria en términos de comunicaciones y seguridad.
- *Aguada Park*, frente al puerto de Montevideo, con el objeto de brindar actividades de Outsourcing internacional de servicios y servicios de “back office”.

⁶⁸ Uruguay XXI Op cit. Noviembre 2009

⁶⁹ Dirección General de Comercio. Área Zonas Francas. Listado de las ZF existentes hasta el momento.

- *Parque de las Ciencias*, a instalarse en Canelones, tiene como fin promover la creación, captación y desarrollo de las empresas basadas en el conocimiento e innovación en la ciencia de la vida, salud y alta tecnología. El mismo fue impulsado por Megapharma, la cual es una alianza integrada por los laboratorios Roemmers, Rowe, Poen, Medihealth, Panalab, Raymos, entre otros laboratorios reconocidos a nivel internacional.

Por el momento no se cuenta con información sobre el origen de capital de las empresas instaladas bajo el régimen de zona franca, aunque si es de conocimiento que varias de ellas corresponden a ET. De acuerdo a la información disponible, en el año 2006 existían 1.234 empresas en el total de las zonas francas del país, de las cuales un 43% desarrollan actividades de comercio, 29% prestan servicios a las empresas (empresas de consultoría y call center), y un 15% realizan actividades de intermediación financiera. En la actualidad, según el último censo del año 2008, se encuentran aproximadamente 1.600 usuarios, directos e indirectos, de los cuales 20 desarrollan actividades en el sector industrial.

B) Puerto Libre y depósitos portuarios

El nuevo régimen de Puerto Libre representa uno de los puntos a destacar para que Uruguay pueda posicionarse como centro del comercio exterior de los países miembros del MERCOSUR. A partir de la Ley de Puertos Nº 16.246 del 1992, la cual ubica a Montevideo como la primera terminal de la costa atlántica de América del Sur bajo dicho régimen y de esta forma culmina el monopolio de estado en la actividad portuaria⁷⁰. En la actualidad los puertos comerciales de Fray Bentos, Nueva Palmira, Colonia, Sauce y La Paloma, también aplican dicho régimen. Asimismo se extiende en virtud de lo establecido en el Art. Nº 23 de la Ley Nº 17.555 del año 2002, al Aeropuerto Internacional de Carrasco “Gral. Cesareo L.Berisso”.

El régimen en estudio se caracteriza por la libre circulación de mercaderías dentro del recinto, sin necesidad de autorizaciones y trámites formales, estando las mismas exentas de todo tributo de comercio exterior.

⁷⁰ Uruguay XXI Op cit. Noviembre 2009

Para gozar de dichos beneficios, las actividades que se desarrollen en los puertos deberán ser de depósito, reenvasado, remarcado, clasificado, agrupado y desagrupado, consolidación, manipulación y fraccionamiento, no pudiendo significar modificación de la naturaleza de la mercadería. Asimismo, no hay límites para la duración del almacenaje de la mercadería en el puerto, ni tampoco en cuanto al volumen de los bienes almacenados. El destino de las mercaderías que ingresen a los puertos, podrá ser cambiado libremente.

Además, la circulación de bienes y la prestación de servicios realizados en dichos recintos aduaneros se encuentran excluidas del IVA. Referente al impuesto a la renta empresarial, tal como lo mencionamos anteriormente, en el Art. Nº 52 del Título 4 del Texto Ordenado 1996 del IRAE y el Art. Nº 15 del Título 8 del Texto Ordenado del IRNR, establece que las rentas provenientes de actividades desarrolladas en los recintos aduaneros, recintos aduaneros portuarios, depósitos aduaneros y zonas francas, por entidades no residentes, con mercadería de origen extranjero manifestadas en tránsito o depositadas en dichos exclaves, estarán exentas cuando tales mercaderías no tengan origen en territorio aduanero nacional, ni estén destinadas al mismo. En cambio las actividades y servicios desarrollados por las personas físicas o jurídicas nacionales, en relación a los bienes situados en dichos recintos estarán gravados⁷¹.

Asimismo, las mercaderías depositadas en régimen de puerto libre no están comprendidas en la base imponible del IP. Cuando fueran introducidas al territorio aduanero nacional, se considerarán importaciones o despachos de entrada procedentes del exterior y deberán realizar los trámites y pagos correspondientes.

El Código Aduanero establece en el Art. Nº 98 que los depósitos es la actividad que comprende la estadía de las mercaderías al cuidado o custodia de la Administración Portuaria, operadores o concesionarios debidamente autorizados, dentro de los depósitos portuarios. Como contrapartida la Aduana requiere de una

⁷¹ Cra. Graciela de Vida. Cr. Federico Esmite. *“Régimen de Aeropuerto Libre en el Uruguay”*. Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay. 2009.

garantía debido a que los explotadores del depósito se hacen solidariamente responsables en caso de que no se encuentre la mercadería declarada ante la Aduana.

Cabe destacar que la mercadería procedente de Puerto Libre o Aeropuerto Libre, a diferencia de las procedentes de Zona Franca, podrán beneficiarse del origen MERCOSUR.

C) Admisión Temporaria

Este régimen de incentivo es uno de los principales con que cuenta Uruguay generando mejoras para la atracción del comercio internacional. El mismo se encuentra amparado por el Decreto Nº 505 del año 2009 que reglamenta la Ley Nº 18.184 del año 2007. El objetivo del régimen consta en evitar que las empresas exportadoras asuman costos del pago de los aranceles, impuestos y otros, para la producción de bienes exportables.

En el Art. Nº 1 de la ley definen al régimen de la siguiente manera, *“La admisión Temporaria es la introducción a plaza, exenta de tributos, de mercaderías extranjeras procedentes del exterior del territorio aduanero nacional, con un fin determinado, ajeno al consumo, para ser reexpedidas, dentro del plazo que fije la reglamentación, sea en el estado en el que fueron introducidas o después de haber sido objeto de una transformación, elaboración, reparación o agregación de valor determinados, con efectiva ocupación de mano de obra.”* En el Art. Nº 3 del Decreto se establece que el procedimiento para la obtención de la Admisión Temporaria (AT) es ante el Laboratorio Técnico del Uruguay (LATU) y este será luego el organismo encargado de controlar que se realice la exportación en el plazo de dieciocho meses prorrogable, contando a partir de la fecha de intervención de la solicitud por parte del LATU. Como consecuencia de lo antes mencionado, las empresas manufactureras pueden introducir libres de aranceles las materias primas, insumos, partes, piezas, y productos intermedios que utilicen para fabricar productos que luego se exporten. También quedan amparados por este régimen los productos que se consuman en el proceso productivo sin incorporarse al producto terminado que se exporte, así como los envases y material de embalaje.

Se han introducidos flexibilidades en el régimen debido a la crisis internacional, el Poder Ejecutivo emitió un decreto autorizando la nacionalización de forma definitiva pagando los derechos de importación sin la aplicación de multas y recargos. Asimismo, otra flexibilidad en el año 2008 consistió que una vez transcurridos los dieciocho meses de plazo original para ingresar y reexportar la mercadería, las operaciones de admisión temporaria podrán ser prorrogadas una vez por hasta dieciocho meses más.

Para el caso de exportaciones hacia países miembros del MERCOSUR, se cuestiona la utilización del régimen, hoy está acordada su vigencia hasta el año 2010. Cabe destacar que miembros del MERCOSUR aplican regímenes similares.

Según en el informe anual de la Cámara de Industrias del Uruguay del año 2008 denominado *“Comportamiento del comercio exterior de bienes del Uruguay”*, establece los principales productos importados bajo este régimen los cuales se destacan: plásticos y sus manufacturas 19.5%, vehículos automóviles, sus partes y accesorios 13.3%, pieles 7.8%, caucho 7.2%, productos químicos orgánicos y productos diversos de la industria química 13.2% y fundición, seguido de hierro y acero con un 5.4% de lo importado. Asimismo, indica los principales orígenes de las importaciones en admisión temporaria: MERCOSUR 34.8%, China, Taiwán y Corea del Sur 18.5%, Países europeos 14.2% y Estados Unidos representó el 9,6% de la importaciones. Otros orígenes significativos fueron India, Japón y México.

Cabe destacar que en las principales empresas importadoras bajo el régimen de AT se encuentran varias ETs, a continuación presentaremos aquellas de mayor participación en la utilización del régimen:

Principales empresas importadoras bajo el régimen de AT (2008)			
Empresa	Participación	Sector	Origen Capitales
Zendaleather	7,10%	Cueros	Brasil
Cinter	4,90%	Metalurgica	Brasil
Montelur	3,70%	Quimicos	Brasil
Talesol	3,10%	Autopartes y respuestos	EEUU
Lanas Trinidad	2,40%	Lanas	Francia
Pintuas INCA	2,20%	Pinturas	Reino Unido
Leb	2,10%	Plasticos	Brasil
Dirox	2,00%	Quimicos	Italia
Linpac plastics Uruguay SA	1,80%	Plasticos	Reino Unido
Bader international sucursal Uruguay	1,70%	Cueros	Alemania
Aarhuskarlshamn Latin America	1,50%	Aceites y grasas vegetales	Sueco -Danesa
Paycueros	1,50%	Cueros	Holanda
Rhodia Uruguay	0,80%	Quimicos	Francia
MC Cormick URUGUAY S.A.	0,70%	Alimentos	Dinamarca
Toryal S.A.	0,70%	Cueros	Alemana
Belmur Inversiones S.A.	0,60%	Textiles	Argentina
Loryser S.A.	0,60%	Minerales	Canada
Roemmers S.A.	0,50%	Farmaceuticos	Argentina
Tainol S.A.	0,50%	Gráficos	EEUU

Cuadro. Mayores ET bajo el régimen de AT, en base a la información de CIU y base de datos obtenida por DECON Facultad de Ciencias Sociales.

Como podemos observar la tendencia de los productos importados bajo el régimen de AT se mantiene para las mayores ET. Las mismas representan en cantidad más del 54% de las mayores empresas importadoras bajo este régimen, que representan un 38% aproximadamente de la participación.

D) Financiamiento de exportaciones

El financiamiento de exportaciones es otro régimen que cuenta Uruguay como factor de atracción de la inversión extranjera, el mismo se encuentra previsto en el Libro III de la Recopilación de Normas de Operaciones del BCU en los artículos Nº 19 al Nº 34, el cual contempla la posibilidad de la adquisición o producción de mercaderías destinadas a la exportación tradicional y no tradicional (prefinanciación) así como a la colocación de mercaderías en el exterior hasta el momento de su cobro (post-financiación)⁷².

⁷² BCU "Financiamiento de exportaciones". Diciembre 2007.

Según la normativa quedan excluidas las exportaciones de lanas sucias, ganado ovino y bovino en pie, cueros ovinos y bovinos secos y salados, cueros y descarnes pickelados y wet-blue.

Para encontrarse amparado bajo el régimen, el exportador directo o indirecto (junto con declaración jurada correspondiente) debe presentarse ante una institución financiera de plaza, solicitando el financiamiento de una exportación. Dicho régimen es exclusivo para préstamos en dólares USA ante el BCU, quién autoriza la solicitud en forma automática. La sola presentación de la solicitud autoriza al BCU a debitar de la cuenta corriente del exportador el 10% o el 30% del total de la exportación a financiar, por un plazo del financiamiento de 180, 270 o 360 días. Los intereses que abona el BCU son sobre el 100% de la exportación con la previa condición que al término del plazo se presente la documentación de Aduana acreditando la exportación. La tasa de interés se determina en base a un componente fijo y variable (tasa LIBOR a seis meses al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento), en función del importe de la exportación, del débito de la cuenta corriente y el plazo del financiamiento⁷³.

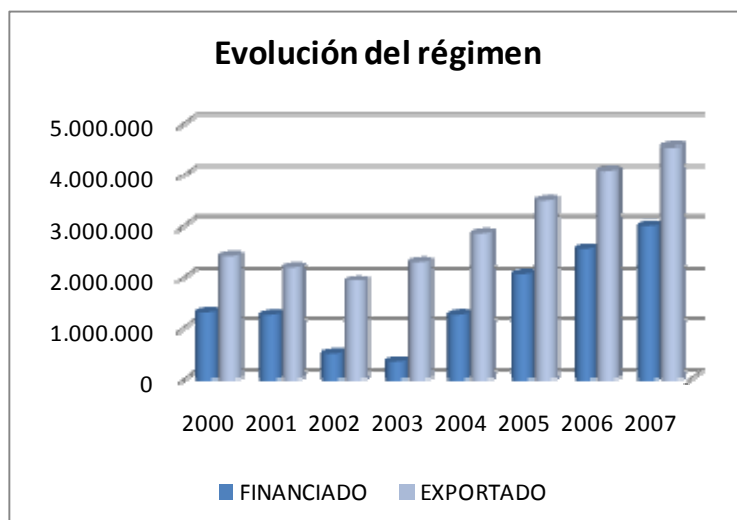
Desde sus inicios el régimen ha tenido modificaciones para que el sistema sea más flexible, en sus momentos reportó beneficios muy notorios para los exportadores, ya que los préstamos “comunes” tenían un costo promedio mucho mayor que un préstamo de financiamiento BCU. Por ejemplo en el año 2007 se incorporó un incentivo adicional para empresas con importes de exportación menores de 5 millones de dólares anuales (Comunicaciones 2007/135 y 2007/139). De esta forma se otorgan mejores tasas a los “pequeños” exportadores. Para el caso de los “grandes” exportadores también se aplicó un incentivo al incrementar las tasas para el financiamiento de exportaciones constituido hasta el 31 de diciembre del 2009 (Circular Nº 2011). Asimismo, y por un año, se incorporan algunas empresas exportadoras del sector textil-vestimentas (Comunicación 2007/135).

⁷³ Uruguay XXI. Publicaciones sitio web.

La cancelación del mismo se podrá efectuar bajo una de las siguientes situaciones:

- En caso de incumplimiento, el BCU cancela la operación, se le devuelve el depósito al exportador aplicando una multa por el período que va desde la fecha de constitución del financiamiento hasta su liquidación del 2,5% anual.
- Dentro de los 30 días corridos de recibidas las divisas provenientes de la exportación, se le devuelve al exportador el depósito que constituyó en el BCU (10% o 30%) más los intereses acumulados sobre el total del financiamiento constituido.
- Al vencimiento del plazo máximo por el que optó el exportador, en caso de que no se haya cobrado la exportación, se le devuelve al exportador el depósito que constituyó en el BCU (10% o 30%) más los intereses acumulados sobre el total del financiamiento constituido.

Resulta interesante analizar la evolución del régimen en los últimos años, la cual ha incrementado la participación del régimen en el total de lo exportado, para esto presentamos en la figura siguiente la evolución en el período 2000-2008. En la misma se ve una caída significativa en la crisis económica financiera del año 2002 para luego marcar una tendencia creciente hasta el año 2007 donde el régimen alcanza a financiar un 66% de las exportaciones.



AÑO	FINANCIADO	EXPORTADO	FIN/EXP
2000	1.294.296	2.413.767	54%
2001	1.246.745	2.194.854	57%
2002	499.223	1.929.874	26%
2003	347.477	2.298.080	15%
2004	1.249.955	2.850.334	44%
2005	2.065.590	3.486.023	59%
2006	2.554.439	4.086.023	62%
2007	2.994.138	4.568.352	66%

Fuente: Informe BCU "Financiamiento de exportaciones". Diciembre 2007

Las constituciones por rama de actividad han presentado una importante participación en el sector frigorífico, agrícola, productos alimenticios diversos, las cuales en su conjunto alcanzaron el 46% de las exportaciones en el año 2007 y un 58% a setiembre del año 2009.

E) Devolución de tributos

El régimen de devolución de los tributos a las exportaciones, se encuentra amparado bajo la Ley Nº 16.492 y el Decreto reglamentario Nº 230/007. El mismo consta en que el Estado devuelve los tributos internos que forman parte del costo del producto terminado exportado, el cual se determina como un porcentaje de su valor FOB fijado por el Poder Ejecutivo. Asimismo a partir del 01/09/2009 se ajustó el régimen de devolución de impuestos estableciéndose un aumento transitorio a los sectores más afectados en la crisis internacional.

F) Parques industriales

Previo a su estudio los Parques Industriales (PI), es uno de los regímenes menos utilizados en la actualidad, de desarrollarse sería un factor positivo para la promoción de inversiones, tanto nacionales como extranjeras, ya que estimulan el establecimiento en una superficie geográficamente delimitada de plantas industriales donde se puede generar una sinergia significativa entre los miembros.

El régimen de los PI se encuentra amparado por la Ley N° 17.547 del año 2002 y Decreto reglamentario N° 524/005.

Referente a las actividades admitidas el Decreto reglamentario indica que serán operaciones industriales y actividades conexas, siempre que estén exclusivamente asociadas a las actividades industriales instaladas en los parques, estando prohibido realizar actividades de comercio al por menor. Asimismo, indica los beneficios fiscales para los emprendimientos que se instalen en determinadas zonas de prioridad, los mayores incentivos se encuentran en las zona Norte, Este y Centro por lo cual se busca incentivar la instalación de los PI en las zonas menos desarrolladas.

El explotador de un PI pueden ser una empresa privada o entidad pública, a nivel departamental serán solamente los gobiernos departamentales que podrán por sí o asociados instalar PI y a nivel nacional le da las potestades a la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND).

Referente a los beneficios tributarios para las empresas a instalarse y también para el instalador del PI, el Art. N° 6 de la ley establece que se encuentran comprendidas en los beneficios y las obligaciones establecidas en la Ley N° 16.906.

Cabe destacar que en los PI no se aplica la exoneración total de todo tributo nacional tal como sucede en las Zonas Francas, aunque destacamos que los bienes producidos en PI no pierden el origen MERCOSUR, tal como si sucede en las Zonas Francas.

Como ejemplo cabe destacar el Parque Industrial y Logístico Plaza Industrial S.A, en el mes de enero del año 2005 la firma Plaza industrial S.A. bajo el nombre de "Zona Este" comienza el emprendimiento, siendo el primer PI privado en el Uruguay. Ya se encuentran instaladas tres empresas, F. Pache Industrial y Comercial S.A., Dadone y L'Oreal SA.

V. Infraestructura

La adecuada y potente infraestructura es considerada otra ventaja competitiva que ofrece Uruguay al inversor extranjero. La infraestructura amplia y eficiente es un determinante fundamental de la competitividad para garantizar el funcionamiento eficaz de la economía, ya que es un factor que determina la ubicación de la actividad económica y los tipos de actividades o sectores que puedan desarrollarse. En particular, el desarrollo de la infraestructura reduce el efecto de la distancia entre las regiones, con el resultado de una verdadera integración en el mercado nacional y de la conexión a bajo costo a los mercados de otros países. La calidad de las carreteras, ferrocarriles, puertos y transporte aéreo son relevantes para que los inversores puedan movilizar sus productos y servicios al mercado de una manera segura y oportuna, y facilitar la circulación de los trabajadores. Las economías también dependen de los suministros de electricidad ya que si la misma es escasa o no se encuentra libre de interrupciones, las empresas no puedan funcionar de forma eficiente. Por último, una red de telecomunicaciones sólida y amplia permite un flujo rápido y libre de la información, lo que aumenta la eficiencia económica general, ayudando a garantizar que las empresas puedan comunicarse, y que las decisiones tomadas por los agentes económicos consideren toda la información pertinente disponible⁷⁴.

Una infraestructura deficiente representa un obstáculo a las inversiones en el sector industrial, pero también se lo puede ver como una oportunidad para la industria internacional del sector. No obstante los beneficios que se puedan lograr con grandes inversiones en infraestructura pueden ser anulados debido a los altos costos y mayores tiempos en la gestión del comercio, Djankov, Freund y Pham (2006) han estimado que un día adicional de demora antes del embarque del producto reduce el comercio por al menos 1% y es equivalente a aumentar en 70 km adicionales el distanciamiento de un país a sus socios comerciales.⁷⁵

⁷⁴ WEF. Op cit. Geneva, Switzerland 2009

⁷⁵ BID. Barbero, José .A. Departamento de Infraestructura y Medioambiente. “*La logística de cargas en América Latina y el Caribe: una agenda para mejorar su desempeño*”. 2010.

Las características generales de las infraestructuras económicas comprenden inversiones significativas, muy intensivas en capital y muy complejas; los servicios de infraestructura a menudo requieren la existencia de redes (físicas) y suelen tener el carácter de oligopolios o monopolios. Asimismo el acceso a los servicios de infraestructura es una cuestión política y social, tal como el abastecimiento del agua potable, ya que a menudo se considera que deben ser servicios públicos y por esto se entiende que deberían ser accesibles a todos los usuarios por igual⁷⁶.

En cuanto a las principales características de la infraestructura en Uruguay, cabe destacar una estructura adecuada tanto para el transporte de pasajeros y mercaderías, en todas las vías de transporte, lo cual se ha desarrollado y se encuentra aún en vías de mejora. Asimismo, gracias a su localización estratégica en el centro del MERCOSUR, le ha permitido constituirse como una plataforma logística regional más allá de su propio comercio, lo cual representa una ventaja competitiva al inversor. Complementariamente la disponibilidad de los servicios de telecomunicaciones, energía y agua sin restricción en todo el territorio nacional y con buenos niveles tecnológicos son características fundamentales a tomar en cuenta⁷⁷.

Uruguay es considerado el segundo país de América del Sur en materia de desarrollo de infraestructura según el Informe GCR 2009-2010. Las variables que son analizadas dentro de este pilar son la calidad de la infraestructura global, calidad de las carreteras, calidad de la infraestructura ferroviaria, calidad de infraestructura de puertos, del transporte aéreo, asientos disponibles por kilómetros, calidad de suministro de electricidad y por último las líneas telefónicas.

Uruguay ha mantenido una tendencia positiva en la variable infraestructura mejorando su ubicación pasando del puesto N° 69 al N° 66, luego de Chile en el puesto N° 30. Los países de la región han mostrado cambios diversos, Paraguay levemente ha mejorado su competitividad en el ranking obteniendo el puesto N° 129,

⁷⁶ UNCTAD *“Informe sobre las inversiones en el mundo, 2008: Las empresas transnacionales y el desafío de la infraestructura.”*2008.

⁷⁷ Uruguay XXI. Op cit. Noviembre 2009.

y Argentina ha disminuido hacia el puesto N° 88. (Ver Cuadro: Ranking Infraestructura GCR). Sin embargo Brasil ha mejorado su competitividad subiendo cuatro puestos hasta el N° 74.

Cuadro: Ranking Infraestructura GCR

Pais	Variación	2009-2010	2008-2009	2007-2008
Uruguay	↑	66	69	66
Argentina	↓	88	87	81
Brasil	↑	74	78	78
Chile	→	30	30	31
Paraguay	↑	129	130	126

Fuente: Informe GCR 2009-2010

Si realizamos un análisis de las variables consideradas, Uruguay se encuentra en situación de ventaja competitiva en el acceso a las líneas telefónicas evaluada con 47, calidad de las carreteras obteniendo la calificación de 46; calidad de la infraestructura de puertos con 40 y por último la variable mejor valuada fue calidad de suministro de electricidad con 36. Por el contrario con respecto a la calidad ferroviaria ha obtenido el más bajo puntaje con 103, luego le continúa transporte aéreo con 99, asientos disponibles por kilómetros con 97 y la variable en menos desventaja competitiva fue la infraestructura general con una calificación de 61.

Se resume la evolución de las variables en los últimos tres informes emitidos por WEF en el Cuadro: Evolución de la Infraestructura en MERCOSUR y Chile, en la primera columna se indica el puesto obtenido del país en dicha variable y en la segunda se muestra el índice de ajuste. Comparando con los demás países de la región, Chile es el país que mejor se encuentra posicionado con alta ventaja competitiva, ya que seis de las ocho variables tomadas en cuenta están por debajo de los 50 puntos. Tanto Brasil como Argentina cuentan como única ventaja competitiva a la variable asientos disponibles por kilómetros, por último Paraguay es el país peor calificado, todas las variables en estudio no presentan ventaja competitiva.

Cuadro: Evolución de la Infraestructura en MERCOSUR y Chile

Calidad Infraestructura General						
	n= 133		n=134		n=131	
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	61	0,541	66	0,507	61	0,534
Argentina	94	0,293	89	0,336	80	0,389
Brasil	81	0,391	98	0,269	97	0,260
Chile	23	0,827	29	0,784	30	0,771
Paraguay	129	0,030	132	0,015	129	0,015

Segunda variable: Calidad de las carreteras						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	46	0,654	49	0,634	49	0,626
Argentina	84	0,368	89	0,336	84	0,359
Brasil	106	0,203	110	0,179	110	0,160
Chile	15	0,887	22	0,836	22	0,832
Paraguay	130	0,023	129	0,037	126	0,038

Tercer variable: Calidad transporte ferroviario						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	103	0,226	101	0,246	99	0,244
Argentina	78	0,414	76	0,433	78	0,405
Brasil	86	0,353	86	0,358	91	0,305
Chile	76	0,429	73	0,455	66	0,496
Paraguay	114	0,143	120	0,104	130	0,008

Cuarta Variable: Calidad infraestructura de puertos						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	40	0,699	50	0,627	51	0,61
Argentina	85	0,361	92	0,313	94	0,282
Brasil	127	0,045	123	0,082	116	0,115
Chile	27	0,797	24	0,821	34	0,740
Paraguay	92	0,308	68	0,493	59	0,550

Quinta Variable: Calidad transporte aéreo						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	99	0,256	116	0,134	110	0,160
Argentina	113	0,150	123	0,082	113	0,137
Brasil	89	0,331	101	0,246	87	0,336
Chile	19	0,857	24	0,821	31	0,763
Paraguay	131	0,015	134	0,000	129	0,015

Sexta Variable: Disponibilidad asientos disponibles por kilómetros						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	97	0,271	94	0,299	96	0,267
Argentina	29	0,782	30	0,776	29	0,779
Brasil	12	0,910	12	0,910	12	0,908
Chile	40	0,699	39	0,709	37	0,718
Paraguay	120	0,098	119	0,112	117	0,107

Séptima Variable: Calidad de suministro de electricidad						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	36	0,729	44	0,672	40	0,695
Argentina	97	0,271	102	0,239	95	0,275
Brasil	55	0,586	58	0,567	61	0,534
Chile	37	0,722	49	0,634	39	0,702
Paraguay	110	0,173	115	0,142	108	0,176

Octava Variable: Calidad de suministro líneas telefónicas						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	47	0,647	44	0,672	40	0,695
Argentina	52	0,609	57	0,575	55	0,580
Brasil	61	0,541	62	0,537	60	0,542
Chile	62	0,534	63	0,530	59	0,550
Paraguay	99	0,256	102	0,239	101	0,229

Es relevante destacar que el BID realiza un informe el cual incluye una síntesis de la actual situación económica y una estrategia de desarrollo del Banco para el país, denominado “*estrategia país*”. Los mismos son preparados en base a un estudio analítico hecho por el Banco y otros participantes en una amplia escala de sectores económicos y sociales. Según la estrategia del 2005-2009 el BID presta apoyo técnico y financiero en tres áreas estratégicas: en la mejora de la gestión pública y afianzamiento de la sostenibilidad fiscal, mejora de la competitividad y la profundización de la inserción internacional para lograr un crecimiento sostenido y por último la disminución de la pobreza y la inclusión social como pilar del crecimiento sostenible.

Cabe examinar la evolución de las principales variables presentadas en el Informe GCR que dan cuenta que en Uruguay existe un adecuado sistema de transporte en la mayoría de los medios, en las telecomunicaciones y por último en la variable electricidad, que coadyuvan a generar un ambiente propicio para la inversión.

A) Sistema de Transporte

La infraestructura del transporte en Uruguay le permite la total interconexión de su territorio con la región sin limitaciones, en especial entre las principales ciudades del MERCOSUR, las distancias son cercanas y el acceso es rápido en todas las vías, tanto aérea, marítima y terrestre. Por su ubicación geográfica Uruguay es una plataforma logística regional entre las principales economías de la región, Argentina y Brasil. Cabe destacar que casi el 100% del comercio exterior se realiza por tierra y mar, de allí la importancia que presentan hoy en día el buen desarrollo de puertos y carreteras para fomentar el comercio y la inversión extranjera en los sectores relacionados con dichas actividades económicas.

Distancias entre Montevideo y principales ciudades de la región. KM.	
Buenos Aires	250
San Pablo	1.970
Río de Janeiro	2.400
Porto Alegre	870
Asunción	1.550
Santiago de Chile	1.900

Fuente: Uruguay XXI

Distribución de importaciones y exportaciones por medio de transporte				
Exportaciones	Por Aire	Por tierra	Por tren	Por mar
Uruguay	5,9%	35,8%	0,8%	57,5%
Brasil(*)	7,0%	11,6%	0,3%	77,4%
Argentina	4,2%	32,5%	0,8%	62,5%
Chile	5,0%	4,3%	0,0%	90,8%
Importaciones				
Uruguay	9,5%	35,8%	0,0%	54,6%
Brasil(*)	24,3%	8,2%	0,2%	66,7%
Argentina	35,4%	20,9%	0,2%	43,4%
Chile	13,5%	12,5%	0,0%	74,0%

Fuente: Base Infonecta 2009 y (*) The Latin American Competitiveness 2001-2002.

Para el análisis de la productividad del desempeño logístico cabe mencionar la elaboración por el WEF de dos indicadores de percepción logística, denominados Logistics Perception Index (LPI) y Enabling Trade Index (ETI)⁷⁸.

El LPI fue estimado sobre la base de la percepción de los operadores internacionales de carga sobre los atributos de la logística en su país, se expresa en un valor de 1 a 5, y en un rango de 1 a 150, de acuerdo con la posición que logra cada país en el conjunto. El mismo está compuesto por siete subíndices los cuales son el

⁷⁸ WEF. "The Global enabling trade. Report". Geneva, Switzerland 2009.

desempeño aduanero, la infraestructura, puntualidad, facilidad de seguimiento, servicios logísticos y por último facilidad de despacho. Cabe mencionar que en el informe del año 2007 se consideró asimismo la variable costo logístico.

La posición de los países latinoamericanos en el ranking del LPI 2010, se encuentran mayoritariamente ubicados en los dos tercios inferiores del cuadro, pero cabe destacar que Brasil (puesto N° 41), Argentina (puesto N° 48), Chile (puesto N° 49) y México (puesto N° 50), se ubicaron en puestos superiores. Respecto a la posición obtenida por Uruguay la misma presenta una mejora poco significativa pasando del puesto N° 79 al puesto N° 77, las variables que presentaron un avance son el desempeño aduanero, infraestructura, facilidad de despacho y servicios logísticos.

Pais	Rank 2010	Score	Desempeño aduanero	Infraestructura	Facilidad de despacho	Servicios Logísticos	Facilidad de seguimiento	Costo logísticos internos	Puntualidad
Uruguay	77	2,75	51	63	88	74	79	-	112
Argentina	48	3,1	56	52	43	45	51	-	43
Brasil	41	3,2	70,6	37	65	34	36	-	20
Chile	49	3,09	41	50	94	48	40	-	44
Paraguay	76	2,75	84	78	70	78	83	-	72

Pais	Rank 2007	Score	Desempeño aduanero	Infraestructura	Facilidad de despacho	Servicios Logísticos	Facilidad de seguimiento	Costo logísticos internos	Puntualidad
Uruguay	79	2,51	86	70	100	84	77	103	82
Argentina	45	2,98	51	47	49	44	46	93	46
Brasil	61	2,75	74	49	74	49	65	126	72
Chile	32	3,25	24	34	34	35	37	114	44
Paraguay	71	2,57	100	64	113	73	68	38	63

Fuente: WEF. Logistics Perception Index 2007 y 2010.

Asimismo el WEF elaboró el Global Enabling Trade Report en el cual se presenta el Enabling Trade Index (ETI), el informe intenta reconocer los obstáculos para el comercio mundial que se presentan en los países, entre ellos los de logística. El ETI se elabora en base a diez pilares que se resumen en cuatro subíndices: acceso al mercado, el entorno empresarial, administración de la frontera e infraestructura de transporte y comunicaciones, siendo estos dos últimos de relevancia para el desempeño logístico. En cuanto a la posición relativa de América Latina y el Caribe sólo las regiones de menor desarrollo del mundo presentan un desempeño peor (los países de Asia Central, el Sur de Asia y el África Subsahariana). La administración de fronteras

aparece en una posición menos favorable que la infraestructura y los servicios del transporte y comunicaciones.

País	ETI 2009 en 118 países	Score	Administración de Frontera	Infraestructura de transporte y comunicaciones
Uruguay	51	4,18	53	78
Argentina	97	3,46	84	67
Brasil	87	3,58	77	68
Chile	19	4,96	21	43
Paraguay	105	3,39	93	103

Fuente: WEF. Enabling Trade Index 2009

A continuación pasamos a realizar un detalle de los principales tipos de infraestructura de transporte: por carreteras, fluvial y marítimo, aéreo y por último ferroviario.

TRANSPORTE POR CARRETERA

La red nacional de caminos es administrada por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO) a través de la Dirección Nacional de Vialidad (DNV)⁷⁹, según la información proporcionada por dicho organismo el estado de la red vial primaria nacional, en términos comparativos, es mejor que muchos países de la región. Como podemos observar en el Cuadro: Estado de la Red Primaria, Uruguay cuenta con el mayor porcentaje pavimentado en la región - alcanzando el 88%- y el estado de la misma acompaña dicha tendencia. La red vial principal nacional es la más densa de América Latina y el Caribe, con 45 km pavimentados por cada 1000 km² de superficie⁸⁰. Esto valida la accesibilidad en todo el territorio, el buen estado de los vehículos y de la mercadería transportada, siendo una ventaja para la inversión en Uruguay.

⁷⁹ DNV : Unidad responsable de estudiar, proyectar, conservar, construir y promover la estructura vial y ferroviaria nacional asegurando a los usuarios condiciones de accesibilidad, conectividad y circulación económicas, seguras y coordinadas con los otros modos de transporte, dando soporte al desarrollo social y económico del país. Debe gestionar una infraestructura vial nacional que permita un eficiente transporte de personas y cargas articulada con la red departamental y con una adecuada integración a la región, teniendo en cuenta el impacto sobre el medio ambiente.

⁸⁰ Uruguay XXI. Op cit. Noviembre 2009.

Cuadro: Estado de la Red Primaria

Países	Red vial nacional	Porcentaje pavimentado	Estado de la red nacional pavimentada		
			Bueno	Regular	Malo
Argentina	38.484	81,0%	38,0%	57,0%	5,0%
Brasil	9.208	63,0%	28,0%	59,0%	14,0%
Colombia	16.528	72,0%	59,0%	36,0%	5,0%
Perú	17.101	50,0%	36,0%	50,0%	14,0%
Uruguay	8.498	88,0%	77,0%	17,0%	6,0%

Fuente: BID Informe de política de Desarrollo (DPR).

Los organismos encargados de la construcción, rehabilitación y mantenimiento de las obras en carreteras y la vía férrea son Corporación Vial del Uruguay (CVU) y la Corporación Ferroviaria del Uruguay (CFU), ambas de propiedad de la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND), obteniendo dichas actividades desde la concesión del MTOP. Cabe destacar que la calificadora Fitch Ratings en el año 2009 valuó a la CVU con AA (uy) en las series de sus Obligaciones Negociables, siendo esta la máxima calificación internacional otorgada al Estado o empresas uruguayas.

TRANSPORTE FLUVIAL Y MARITIMO

Los organismos públicos responsables de la gestión del transporte marítimo son la Dirección Nacional de Hidrografía (DNH) y la Administración Nacional de Puertos (ANP) ambas dependientes del MTOP.⁸¹

En el año 1992, con la aprobación de la Ley de Puertos N° 16.246, se introduce la participación privada en servicios y operaciones portuarias a través de concesiones públicas, con el propósito de incrementar la productividad, disminuir los costos operativos y ofrecer mejores servicios a los usuarios de los servicios portuarios. Esta ley también propició el desarrollo de un puerto franco (Puerto Libre) en Montevideo, es el principal puerto del país recibiendo las líneas marítimas de la región y concentrando la exportación, importación y comercio de tránsito. Paralelamente, se instaura el régimen de puerto libre para todos los puertos y terminales portuarias de la

⁸¹DNH: Dirección responsable de la regulación y planificación portuaria del país y la administración, mantenimiento y desarrollo de los puertos que se encuentren bajo su jurisdicción; asimismo es responsable de la administración y gestión de los recursos hídricos del país y de los álveos de dominio público, como también la habilitación, administración, mantenimiento y desarrollo de las vías navegables del país, en función de las necesidades del transporte fluvial y marítimo. La DNH gestiona solo puertos turísticos; cuando se decide explotar comercialmente un puerto su gestión se encomienda a la ANP.

República, esto permitió un impulso sustancial de las actividades de logística. En este contexto, la ANP es el organismo responsable de la inversión en infraestructura, actúa como organismo regulador y supervisor de las actividades de las empresas privadas.

Complementariamente se emitieron las Leyes Nº 17.243 del año 2000 y Nº 18.530 del año 2009 en las cuales se menciona la facultad de la ANP a participar en sociedad con capitales privados para la administración, construcción, conservación y explotación de la primera terminal de contenedores en el puerto de Montevideo y la segunda respectivamente. La primera de las terminales fue firmada con la empresa Terminal Cuenca del Plata (TCP), se encuentra concedida a la firma belga Katoen Natie (80%) con la participación de la ANP en un 20%. Sin embargo la licitación correspondiente a la segunda terminal se declaró desierta en el año 2010.

El sistema de puertos comerciales de Uruguay cuenta con varios puertos dependientes de la ANP: puertos de Montevideo, en el interior del país administra el puerto de Nueva Palmira, el puerto de Colonia, puerto de Juan Lacaze, puerto de Fray Bentos, Paysandú y Salto. En cambio la DNH mantiene la organización de varios puertos deportivos como por ejemplo el puerto pesquero de La Paloma, el Puerto Viejo de Colonia, el puerto de Punta del Este y Piriápolis, entre otros. Cabe mencionar el puerto de M´Bopicuá de capitales privados, inaugurado en el año 2003, y en el año 2004 el gobierno le otorgó la concesión de una Zona Franca para proyectos industriales junto a la misma.

Cabe destacar el crecimiento significativo que ha vivido el sistema portuario uruguayo a partir de la reforma portuaria, sustentado en buena medida por el crecimiento del comercio exterior de la economía en particular a partir del año 2004, luego de la crisis financiera. Este incremento se ha apoyado en el movimiento de mercaderías contenerizadas, en línea con las tendencias del transporte marítimo a nivel mundial.

Para el estudio de la productividad de la industria portuaria en los países de Latinoamérica y el Caribe, se lleva a cabo el análisis de la evolución de los indicadores de productividad concentrándose especialmente en el tráfico y operación de contenedores, en un conjunto limitado de puertos y terminales debido a la escasa información disponible al efecto y a la complejidad que implican las funciones y procesos logísticos. La forma más generalizada y tradicional de medir la productividad portuaria ha sido en términos de TEUs (unidad de medida de la capacidad de carga de un contenedor de 20 pies) o volumen de carga en toneladas movilizadas.⁸² Recientemente ha sido publicado por la Unidad de Servicios de Infraestructura (USI) de la CEPAL el Ranking 2009 de la actividad portuaria de contenedores en América Latina y el Caribe, en la misma se analizan 75 puertos de la región. La lista está encabezada por el puerto de Santos, en Brasil, con 2.25 millones de TEUs, cifra que representó una baja de 15,7% en relación al 2008. Luego le continúa el puerto de Buenos Aires - Argentina en el puesto Nº 6 con 1.4 millones de TEUs, el cual disminuyó un 20% respecto al año anterior. El puerto de Montevideo se encuentra en la posición Nº 20, con 0.58 millones de TEUs, mostrando una caída del 12.86% con respecto al año 2008. Únicamente cinco puertos registraron aumentos en los TEUs movinizados con respecto al año anterior, aunque en muchos de estos casos se debe sólo a una mayor manipulación de contenedores vacíos. Según la CEPAL *“la situación de la región no es anómala respecto al resto del mundo, ya que los principales puertos del planeta también experimentaron caídas similares en sus movimientos de contenedores en 2009.”*

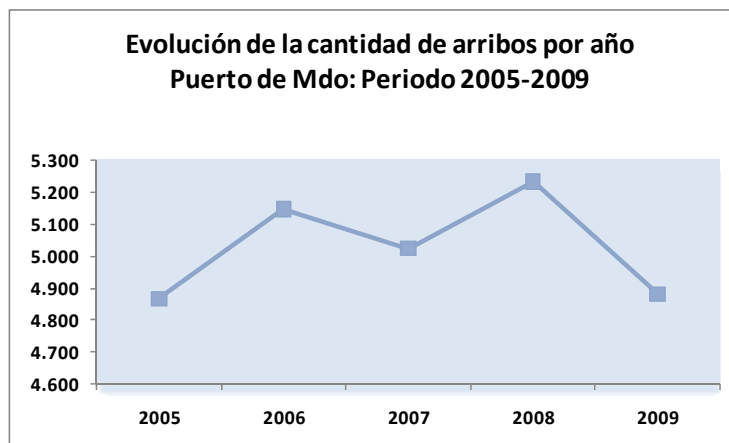
Como podemos observar en la Cuadro: Evolución de la cantidad de arribos por categoría al puerto de Montevideo, en términos generales el mismo ha tenido un crecimiento durante los últimos años. Asimismo se puede observar la mayor participación del sector pesquero en un 43% aunque presentó una caída respecto al año anterior, le continúa en importancia el sector de contenedores con un 20%, el cual incrementó la participación en un 5%, y el sector fluvial pasajero en un 15,04%.

⁸² CEPAL. Doerr, Octavio. Sánchez, Ricardo J. *“Recursos naturales e Infraestructura. Indicadores de productividad para la industria portuaria. Aplicación en América Latina y el Caribe”*. División de Recursos Naturales e Infraestructura. Santiago de Chile, Agosto de 2006.

Teniendo en cuenta la evolución en términos de Tonelaje de Registro Bruto (TRB)⁸³, el mismo ha tenido un crecimiento continuo en el período 2005-2009, destacándose la mayor participación de la categoría de contenedores. (Ver Cuadro: Evolución total de TRB total- Puerto de Montevideo).

Cuadro: Evolución de cantidad de arribos por categoría al puerto de Montevideo.

CATEGORIA	Cantidad de Arribos por Año						
	2005	2006	2007	2008	Participación	2009	Participación
Balizador	15	9	5	-	0,00%	2	0,04%
Barcaza	145	193	142	113	2,16%	63	1,29%
Buque Tanque	-	-	-	-	0,00%	7	0,14%
Cablero	1	3	8	2	0,04%	3	0,06%
Cabotaje	375	348	323	288	5,50%	172	3,52%
Carga general	251	341	213	223	4,26%	197	4,04%
Científico	18	27	32	30	0,57%	23	0,47%
Contenedores	565	600	731	819	15,65%	976	20,00%
Crucero	68	73	94	103	1,97%	89	1,82%
De Guerra	10	22	20	18	0,34%	16	0,33%
Draga	1	11	9	1	0,02%	8	0,16%
Embar.Deportiva	2	5	3	1	0,02%	1	0,02%
Fluvial pasajeros	780	749	729	676	12,92%	734	15,04%
Granelero	93	105	116	111	2,12%	102	2,09%
Grúa Flotante	-	-	3	2	0,04%	1	0,02%
Pesquero	2.093	2.134	2.082	2.352	44,95%	2.068	42,37%
Petrolero	187	213	217	245	4,68%	234	4,79%
Reefer	40	28	65	58	1,11%	51	1,04%
Remolcador	164	210	173	135	2,58%	85	1,74%
Ro/Ro	46	64	43	48	0,92%	45	0,92%
Tráfico Bahía	13	12	16	7	0,13%	4	0,08%
TOTAL	4.867	5.147	5.024	5.232	100,00%	4.881	100,00%

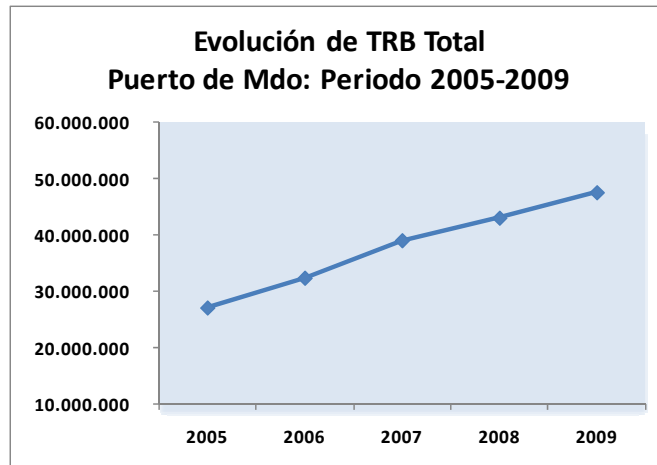


Fuente: Administración Nacional de Puertos

⁸³TRB. Tonelaje de Registro Bruto (volumen de todo el espacio del buque).

Cuadro: Evolución total de TRB total- Puerto de Montevideo

CATEGORIA	TRB TOTAL por AÑO						
	2005	2006	2007	2008	Participación	2009	Participación
Balizador	9.000	5.400	3.000	-	0,00%	1.200	0,00%
Barcaza	238.851	265.919	208.007	169.316	0,39%	105.985	0,22%
Buque Tanque	-	-	-	-	0,00%	52.268	0,11%
Cablero	12.184	36.552	54.666	9.336	0,02%	24.450	0,05%
Cabotaje	389.489	432.584	445.112	555.581	1,29%	332.486	0,70%
Carga general	1.403.072	1.523.484	1.165.414	990.783	2,30%	1.354.607	2,84%
Científico	37.288	53.564	62.603	70.866	0,16%	64.537	0,14%
Contenedores	14.291.759	17.761.154	22.668.833	24.139.698	55,98%	29.801.587	62,53%
Crucero	2.335.867	3.150.481	3.607.461	4.962.415	11,51%	5.272.958	11,06%
De Guerra	43.584	61.725	62.666	58.888	0,14%	49.954	0,10%
Draga	4.740	50.621	105.238	4.654	0,01%	43.736	0,09%
Embar.Deportiva	1.774	922	583	303	0,00%	4	0,00%
Fluvial pasajeros	2.252.448	2.082.357	2.295.833	2.587.880	6,00%	2.848.759	5,98%
Granelero	2.421.921	2.647.388	2.774.847	2.967.574	6,88%	1.897.221	3,98%
Grúa Flotante	-	-	900	790	0,00%	640	0,00%
Pesquero	831.026	842.860	1.437.976	1.544.768	3,58%	924.185	1,94%
Petrolero	1.247.150	1.693.747	1.867.675	2.464.613	5,72%	2.301.544	4,83%
Reefer	314.541	199.513	404.894	304.279	0,71%	345.986	0,73%
Remolcador	40.412	40.766	72.295	29.058	0,07%	27.819	0,06%
Ro/Ro	1.266.398	1.582.257	1.822.736	2.257.148	5,23%	2.210.329	4,64%
Tráfico Bahía	4.448	9.860	65.907	4.198	0,01%	148	0,00%
TOTAL	27.146.952	32.441.154	39.126.646	43.122.148	100%	47.660.403	100,00%

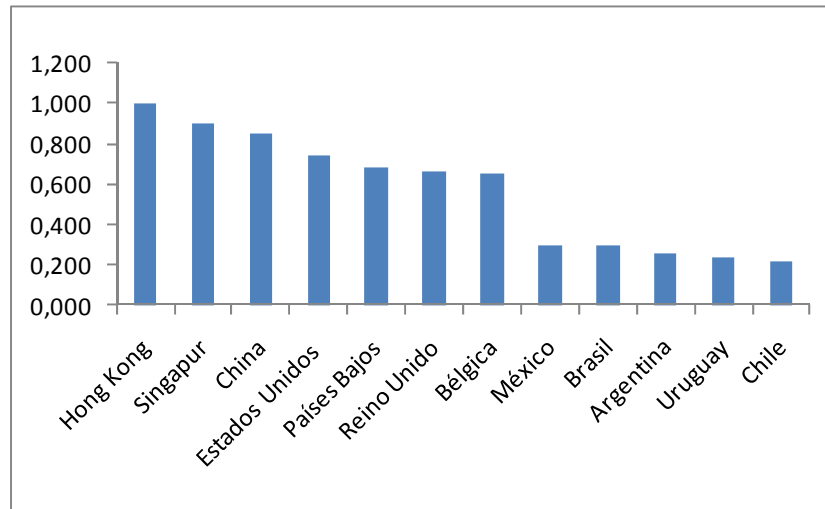


Fuente: Administración Nacional de Puertos.

Mediante el análisis del Índice de Conectividad Marítima propuesto por Hoffman (2005) que combina información acerca de la asignación de flota a los puertos, servicios de línea disponibles en los mismos, y tamaños de buques y de flota, establece que los países de la región no parecen estar demasiado alejados entre sí en términos de conectividad marítima con respecto a la cantidad de servicios marítimos que atienden Montevideo, pero esta es baja para niveles internacionales. En un total de 162 países sobre base 100, el mejor posicionado siendo este China, Brasil se ubica

en la ubicación 30 con un indicador de 29.2; Argentina en el lugar 37 con un indicador de 25.2 y Uruguay, se ubica en el puesto 45 con un índice de 23.9.⁸⁴

Cuadro. Índice de Conectividad Marítima de los países y ciudades más destacados.



Fuente: "Costes de transporte y conectividad en el comercio internacional entre la Unión Europea y Latinoamericana". Hoffman, 2007, ICE.

TRANSPORTE AÉREO

El transporte aéreo es el medio menos utilizado para el comercio internacional, aunque se encuentra en vías de mejora por las inversiones realizadas en los últimos tiempos. Asimismo, es un medio concentrado en algunos tráficos particulares, vinculados al comercio exterior de productos de mayor densidad de valor debido al costo que esto implica. Las principales instalaciones aeroportuarias en Uruguay, adjudicadas bajo el régimen de concesión de obra pública, se encuentran en las zonas de mayor concentración de población e infraestructura turística, entre Montevideo y Punta del Este. Estos son, el Aeropuerto Internacional de Carrasco, que es administrado desde el año 2003 por un grupo inversor privado denominado Puerta del Sur S.A que desde entonces ha invertido para modernizar y mejorar la infraestructura del aeropuerto, algo que ha atraído a muchas aerolíneas internacionales; y el Aeropuerto de Punta del Este, Consorcio Aeropuertos Internacionales S.A. comenzó a operar en el mismo a partir de fines del año 1993.

⁸⁴ Martínez, Inmaculada. Hoffman, Jan. (2007) Comercio internacional y costes de transporte (ICE): "Costes de transporte y conectividad en el comercio internacional entre la Unión Europea y Latinoamericana". Enero-febrero.

El Aeropuerto Internacional de Carrasco es la nueva terminal de pasajeros, el mismo fue inaugurado a fines del año 2009 y está ubicado al este de Montevideo, pasando a ser la principal terminal aérea de pasajeros y de cargas del Uruguay. En dicha instalación está ubicada la Terminal de Cargas del Uruguay (TCU) siendo el centro del comercio exterior vía aérea por Uruguay, asimismo maneja más del 50% de la carga en tránsito que circula por el MERCOSUR y se caracteriza por ser el único aeropuerto libre de la región (TCU Hub).

Según el Informe GCR 2009-2010 Uruguay ha mejorado significativamente la competitividad de dicho medio de transporte pasando del puesto N° 116 a N° 99, lo cual lo ubica luego de Chile (Puesto N°19) y Brasil (Puesto N°89). Cabe mencionar que únicamente Chile presenta una ventaja competitiva en los países de la región.

TRANSPORTE FERROVIARIO

La Administración de Ferrocarriles del Estado (AFE) es el organismo estatal responsable de realizar los servicios de transporte de pasajeros, cargas y encomiendas por vía férrea en todo el territorio de la República. Actualmente la red ferroviaria de AFE se conecta con las redes de los países miembros del MERCOSUR.

El transporte ferroviario en Uruguay en los últimos años se encuentra desmantelado, más allá de la política del presente gobierno, es un deber como medio de transporte en el Uruguay.

Debido al estado actual del transporte ferroviario para concretar la rehabilitación y mantenimiento de la infraestructura, se asoció con AFE la CFU, por el sistema de concesión de obra pública. Según el Informe de Política de Desarrollo (DPR) la inversión y la mejor gestión de AFE es una condición necesaria para el crecimiento de la actividad a nivel nacional en especial para los sectores que más han crecido en los últimos años como el sector forestal. Asimismo, el potencial de dicho medio de transporte es significativa, y su capacidad de reducir externalidades negativas tales como emisiones contaminantes, congestión y accidentes, lo convierte en una opción más atractiva para un modelo de transporte sostenible.

B) Telecomunicaciones

Los servicios de telecomunicaciones tienen una amplia cobertura a lo largo del territorio nacional, siendo el único país de la región que obtuvo una ventaja competitiva en los últimos tres informes de GCR.

Todas las actividades referidas a los mismos son reguladas y controladas por la Unidad Reguladora de los Servicios en Comunicaciones (URSEC)⁸⁵. Dicha Unidad fue creada por la Ley Nº 17.296 en el año 2001 en la cual se liberalizó el monopolio de los servicios celulares, internacionales y de datos.⁸⁶ Actualmente, la empresa pública Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL) presta los servicios de telefonía fija (servicios telefónicos de larga distancia local, rural y nacional) y los servicios restantes (larga distancia internacional, móvil y servicios de datos) se encuentran en régimen de competencia por operadores públicos y privados.

Cabe destacar la tendencia que ha mantenido el sector telecomunicaciones incrementándose la misma hasta alcanzar en el año 2008 un 4.41% del PBI, si comparamos con los sectores de la economía se encuentra a niveles similares que el sector de agricultura. En la actualidad los servicios más solicitados son la telefonía móvil (pre y pos pagos, este último con mayor participación) los cuales alcanzaron un 47% de los ingresos totales, luego los servicios de telefonía fija con un 32%, y por último la transmisión de datos e Internet (banda ancha) representan un 20% y la telefonía pública solamente alcanza un 1%.⁸⁷

⁸⁵ Algunos de los objetivos de la URSEC son: asesorar al Poder Ejecutivo en materia de formulación, instrumentación y aplicación de la política de comunicaciones, controlar la instalación y funcionamiento, así como la calidad, regularidad y alcance de todos los servicios de telecomunicaciones, sean prestados por operadores públicos o privados; formular normas para el control técnico y manejo adecuado de las telecomunicaciones, así como controlar su implementación; determinar técnicamente las tarifas y precios y mantener relaciones internacionales con los organismos de comunicaciones.

⁸⁶ Banco Interamericano de Desarrollo. *“Uruguay. Clima de Inversión: retos y oportunidades”*. Unidad de Finanzas y Sector Privado, Unidad de Reducción de la Pobreza y Gestión Económica, Región de América Latina y el Caribe. Enero 2008

⁸⁷ URSEC. *“Evolución de los mercados de las telecomunicaciones en Uruguay”*. Datos estadísticos a Junio 2009.

A continuación se exhiben algunos indicadores que muestran el grado de alcance del sector de las telecomunicaciones en Uruguay: las Telecomunicaciones digitalizadas alcanzan el 100% del territorio nacional; posee la mayor tele-densidad en telefonía fija de América Latina, 29 líneas cada 100 habitantes. En comparación con los países de la región Uruguay se encuentra en el segundo puesto luego de Costa Rica, el cual tiene 32 líneas cada 100 habitantes. Como segundo indicador, Uruguay posee la mayor tele-densidad en telefonía celular de América Latina con 105 líneas cada 100 habitantes en el año 2007, alcanzando a 116 en Junio de 2009. Dicha tendencia se acompaña con un crecimiento en la región cayendo algunas posiciones en dicho año. Por último la población con acceso a Internet ha mejorado ya que en el año 2007 representaba el 29% y en el siguiente año alcanzó el 40%, obteniendo el primer puesto en América Latina. Asimismo Uruguay se encuentra en el primer lugar en el indicador de cantidad de abonados de Banda Ancha cada 100 habitantes, debido a que alcanza los 8.83 abonados en el año 2008 luego de haber sido 4.94 en el año 2007.

A continuación se presenta un cuadro con la ubicación de los países mas destacados de la región según el GCR 2009-2010, como se puede observar Uruguay mantiene en todas las variables ventajas competitivas.

Suscriptores de banda ancha		Suscriptores de teléfonos móviles		Líneas telefónicas		Usuarios de internet		Acceso de internet en colegios	
Uruguay	46	Argentina	31	Costa Rica	37	Uruguay	44	Chile	38
Chile	47	Uruguay	48	Uruguay	47	Colombia	46	Uruguay	43
Argentina	48	Colombia	66	Argentina	52	Brasil	47	Costa Rica	62
México	50	Chile	67	Brasil	61	Costa Rica	48	Brasil	64
Brasil	54	Brasil	81	Chile	62	Chile	53	México	77
Colombia	61	México	89	México	65	Argentina	60	Colombia	81
Costa Rica	63	Costa Rica	107	Colombia	76	México	73	Argentina	89

Por último cabe mencionar el índice de desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (IDI) elaborado por International Telecommunication Union, el cual toma indicadores de acceso, uso y habilidades TIC's.

ACCESO TIC'S
1. Líneas de telefonía fija cada 100 habitantes
2. Suscriptores a telefonía móvil cada 100 habitantes
3. Ancho de banda internacional de Internet por usuario (bit/s)
4. Proporción de hogares con computadora
5. Proporción de hogares con acceso a Internet
USO TIC'S
6. Usuarios de Internet cada 100 habitantes
7. Suscriptores de banda ancha fija a Internet cada 100 habitantes
8. Suscriptores de banda ancha móvil a Internet cada 100 habitantes
HABILIDADES TIC'S
9. Tasa de alfabetización
10. Tasa de matriculación en enseñanza secundaria
11. Tasa de matriculación en enseñanza terciaria

Según el Informe del año 2009, en base a información del año 2007, Uruguay se encuentra en el tercer puesto en el ranking de los diez países de más alto IDI de América del Sur, en el cual obtuvo 3.88, luego de Argentina y Chile. Asimismo, Uruguay se encuentra en el grupo de economías en aumento, junto con los países de la región, Argentina, Brasil, Chile y Costa Rica. Igualmente el ranking de los diez países con más alto IDI del mundo se encuentra posicionado en primer lugar Suecia con 7.50 y República Corea con 7.26. Al año 2008 Uruguay mejora su valuación presentando un IDI de 4.46.

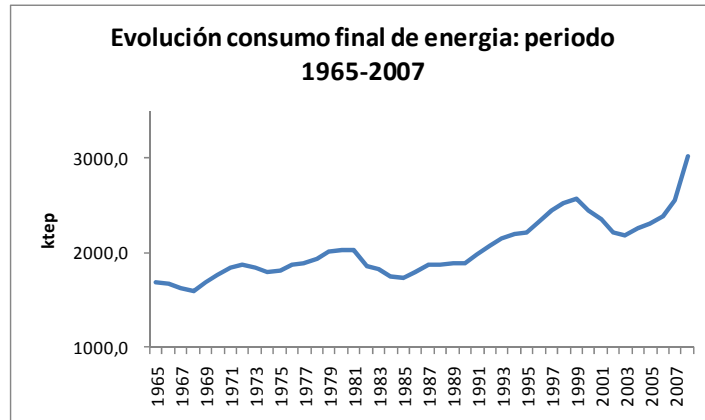
C) Energía

El sector energético es de gran importancia para la actividad económica nacional, así como su seguridad y la calidad de abastecimiento, son elementos determinantes de la calidad de vida de la población y como insumo imprescindible y condición de competitividad para la atracción de inversión.

La estructura institucional nacional del sector se encuentra conformada por el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), organismo encargado de la

elaboración y ejecución de la política energética y la unidad ejecutora que deba aplicar y controlar, es la Dirección Nacional de Energía y Tecnología Nuclear (DNETN).⁸⁸ Asimismo, dos grandes empresas públicas se encuentran subordinadas a dicha institución, la Administración Nacional de Usinas y Transmisiones Eléctricas (UTE) en el caso del sector eléctrico y Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP) en los combustibles líquidos y sector de gas natural. Por último cabe mencionar la Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua (URSEA)⁸⁹, creada por la Ley N° 17.598 del año 2002.

La matriz energética nacional se encuentra comprendida por el sector eléctrico, el sector de gas natural y combustibles líquidos. Desde fines del 2003, luego de la crisis económica del 2002, se comprueba una recuperación del consumo energético. En el año 2008 se observa un crecimiento de cerca de un 18% respecto al año 2007, alcanzando los 3.023 ktep.⁹⁰ (Ver Cuadro: Evolución del Consumo final de energía: período 1965-2007).



Fuente: Dirección Nacional de Energía (MIEM)

⁸⁸ DNETN. “Sector energético en Uruguay, diagnóstico y perspectivas. Abastecimiento y consumo eléctrico” 2005.

⁸⁹ URSEA tiene la función de regular el sector, creado como órgano desconcentrado del Poder Ejecutivo, con competencia de control a las actividades del sector tales como el mercado de energía -incluyendo electricidad, gas y combustibles líquidos-, agua potable y saneamiento en Uruguay.

⁹⁰ Ktep = kilotonelada equivalente de petróleo. A su vez, 1 ktep = 1.000 toneladas de tep. El Tep (tonelada equivalente de petróleo) es la cantidad del energético considerado que produce tanta energía como una tonelada de petróleo.

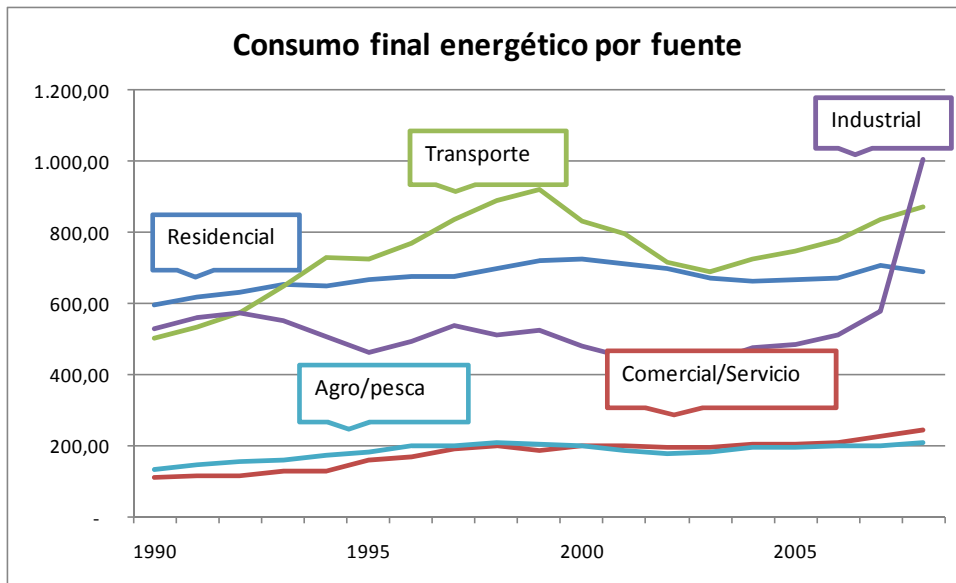
Al analizar la demanda de energía por fuente, se concluye que el mayor consumo energético es el derivado del petróleo el cual alcanza el 46% en el año 2008, siendo este importado en su totalidad. Luego le sigue en importancia el sector hidroeléctrico con un 22%, y las fuentes de leña y carbón vegetal con un 15% ambos recursos energéticos locales. (Ver Cuadro: Evolución del consumo energético por fuente). Cabe destacar la evolución que ha tenido la generación de electricidad con residuos de biomasa, en el período 2000-2005 la misma representaba un 2%, y en el año 2008 alcanzó un 15%.

Cuadro: Evolución del consumo energético por fuente.

Fuente	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Leña y carbón vegetal	17,9%	17,5%	17,4%	18,2%	17,3%	14,6%
Residuos de biomasa	1,7%	1,9%	1,8%	1,7%	2,9%	15,0%
Carbón mineral	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%
Derivados del petróleo	54,7%	53,5%	53,5%	52,5%	52,6%	46,1%
Gas natural	2,1%	3,2%	3,2%	3,5%	3,1%	2,2%
Derivados del carbón	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Electricidad	23,6%	23,7%	24,1%	24,0%	24,0%	22,1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Dirección Nacional de Energía (MIEM)

En el año 2008 el sector industrial, entre todos los consumidores, es el que ha demandado más cantidad de energía, 33% del consumo final, siendo el único sector que ha consumido más energía que en el año 2007. Seguido por el sector de transporte con un 29%, el sector residencial con un 23%, los servicios y comercio representan un 8% y por último el agro/ pesca con un 7%. El sector industrial superó el valor del sector transporte y al sector residencial alcanzando 1.005 ktep, luego de cuatro años consecutivos en los cuales primeraban otros sectores. Asimismo cabe destacar que la fuente de energía más utilizada en dicho sector es los residuos de biomasa, pasando de un 13% en el año 2007 a un 45% en el año 2008.



Fuente: Dirección Nacional de Energía (MIEM)

Mercado eléctrico

La generación eléctrica en Uruguay es llevada a cabo por varios órganos: en su forma monopólica UTE, en el año 1997 se aprobó la Ley N° 16.832, del marco regulatorio del sector eléctrico, por la cual se separaron las distintas etapas del negocio eléctrico y se declaró la libre competencia en la etapa de generación. Asimismo conforman los organismos generadores de energía eléctrica la Comisión Técnica Mixta de Salto Grande (CTMSG), que participa en la generación en su calidad de administradora de la central hidroeléctrica de Salto Grande (la represa corresponde a las cancillerías Uruguayas y Argentinas, la energía generada se reparte entre las mismas en partes iguales) y otros generadores privados industriales para el autoconsumo y venta a UTE así como también por importaciones desde otros países.

Uruguay posee un grado de electrificación considerado alto, aproximadamente un 98% a nivel nacional y 74% a nivel rural, el servicio se considera casi universal y el mismo cuenta con una tarifa única en todo el territorio nacional. Según la información publicada por el organismo CIER (Comisión de Integración Energética Regional), Uruguay presenta el porcentaje de población electrificada más alto en la región.

Para el abastecimiento de la demanda nacional UTE cuenta con la instalación de tres centrales hidroeléctricas y cuatro térmicas, pero también existe la posibilidad de intercambiar energía con los mercados eléctricos vecinos. Cabe mencionar, las tres centrales de generación hidroeléctricas instaladas sobre el Río Negro, las mismas son: Dr. Gabriel Terra- en Rincón del Bonete-, Baygorria y Constitución - en Palmar-. En cambio las centrales térmicas son: Central Batlle, La Tablada, Punta del Tigre y la turbina de Maldonado. Actualmente el sistema eléctrico de Uruguay se encuentra interconectado con el sistema argentino mediante dos vínculos de gran potencia llamado “cuadrilátero de Salto Grande” y con Brasil por medio de equipos de conversión de frecuencia ya que estos dos países tienen sistemas eléctricos con frecuencias diferentes.⁹¹

El principal insumo para la generación eléctrica es la hidroenergía, la cual representó en los últimos cinco años un 54% en participación, seguido por el fuel oil en un 44%, y en menor medida por la biomasa. En tanto que la generación térmica de respaldo actual se ubica fundamentalmente en Montevideo, pero las mismas representan bajos niveles debido a sus costos marginales de generación.

Debido a las dificultades energéticas en el año 2009 Uruguay comenzó a poner en práctica la generación eólica, la cual representa en la actualidad un porcentaje de participación menor al 1%. En el año 2008 UTE instala su primer parque eólico, Sierra de los Caracoles, de pequeña escala en la cual se comenzó a adquirir experiencia en la fase de construcción, operación y mantenimiento, impactos ambientales y su eventual registro bajo el MDL (Mecanismo de Desarrollo Limpio), fundamentales para futuras ampliaciones e instalaciones de nuevos parques eólicos.

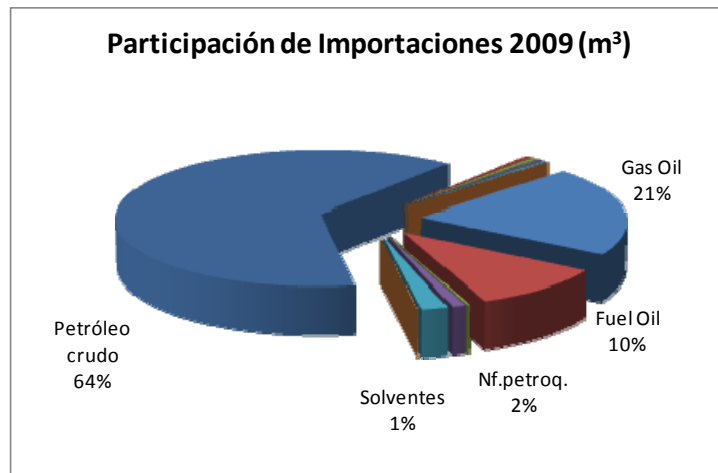
Combustibles líquidos

En cuanto al sector de combustible líquido, ANCAP, ente industrial del Estado, tiene el cometido según el Art. Nº 1 de la Ley Nº 8.764, en la cual se crea dicho organismo, de *“explotar y administrar el monopolio del alcohol y carburante nacional y*

⁹¹ DNETN. Op cit. 2005.

de importar, rectificar y vender petróleo y sus derivados y de fabricar portland". Dado que Uruguay no dispone de reservas de combustibles fósiles, toda la oferta en el territorio nacional es importada, para luego ser procesado en la refinería de ANCAP.

A continuación mostramos las importaciones y exportaciones del petróleo crudo y sus derivados en m³. Las importaciones de petróleo crudo representan un 64% de la oferta primaria de energía, por lo cual concluimos la fuerte vulnerabilidad ante fluctuaciones en el precio del mercado internacional. El principal país que Uruguay importa petróleo es Venezuela, con una participación mayor al 70% en los últimos dos años. Por su parte las exportaciones de derivados del petróleo presentan una participación más que significativa de las gasolinas automotoras llegando a un 95%.



Fuente: Información estadística de la Dirección Nacional de Energía

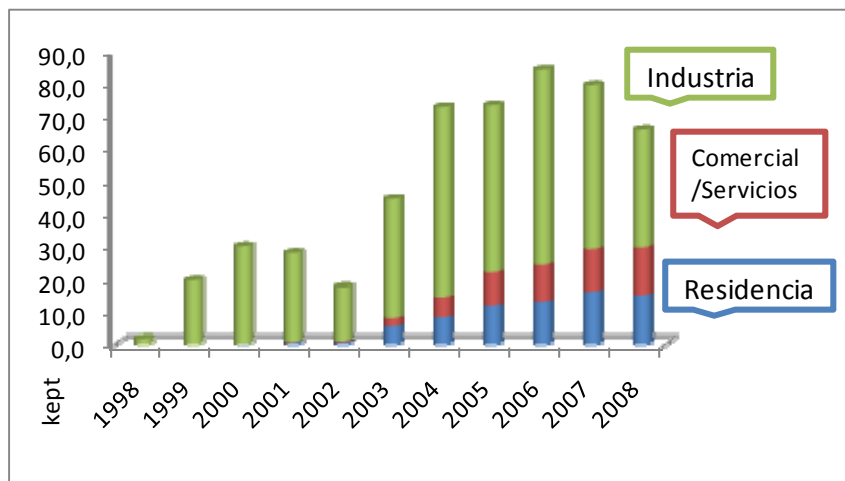
El gas oil, la nafta y el GLP (gas licuado del petróleo) han incrementado en forma casi constante su participación en el consumo interno de derivados. El gas oil y las naftas constituyen los derivados del petróleo con mayor participación en el mercado interno, como consecuencia de la relevancia del sector transporte, seguido en importancia por el consumo de fuel oil.

Gas natural

A nivel internacional el gas natural se encuentra como segunda fuente de energía consumida en el mundo, luego del petróleo, con la quinta parte del consumo total. Uruguay no cuenta con producción de gas natural, debiendo importar la totalidad de su consumo a través de los gasoductos de interconexión. Actualmente los países se encuentran interconectados por gasoductos de exportación, el país que provee de gas natural a Uruguay es Argentina por medio de los siguientes gasoductos: Gasoducto del Litoral (desde 1998), Gasoducto Cruz del Sur (desde 2002) y Casablanca (desde 2000).

El consumo energético de gas natural desde 1998 representa en promedio un 2%, únicamente en el año 2006 este alcanzó un 4%, mientras que en Argentina y Venezuela la misma supera el 30%. Actualmente el sector industrial es el mayor consumidor de gas natural en el país, desde el año 2003 ha aumentado la participación del sector comercial/servicios y residencial. (Ver Gráfico: Consumo de gas natural por sectores 1998-2008).

Gráfico: Consumo de gas natural por sectores



Fuente: Información estadística de la Dirección Nacional de Energía

Energías alternativas

Debido a la crisis energética de los últimos tiempos, el gobierno nacional además de buscar alternativas de generación de energía que cubran el incremento de la demanda. En la actualidad, esta en desarrollo el proyecto de Eficiencia Energética Uruguay, el cual busca mejorar el uso de la energía por el consumidor final, se financia mediante una donación del GEF (Fondo para el Medioambiente Mundial) a través del Banco Mundial y con fondos del MIEM y UTE.

En el año 2005 el Gobierno Nacional emitió la Ley Nº 18.195, con intenciones de diversificar la matriz energética, estableciendo el inicio de la producción de etanol y biodiesel, llamados biocombustibles, con materias primas nacionales. Las ventajas que tienen es que son renovables, a diferencia de los derivados del petróleo. Luego a partir del Decreto Nº 77/2006 de Promoción de los Recursos Autóctonos, se considera una de las primeras acciones del sector público para incentivar la generación de electricidad de origen privado a partir de la energía eólica, biomasa (leña, residuos forestales, cáscara de arroz, biocarburantes y biogás) e hidroeléctrica.

D) Agua potable

En lo que respecta al abastecimiento de agua potable y saneamiento, la empresa pública Obras Sanitarias del Estado (OSE) tiene a su cargo - exclusiva y directamente - el abastecimiento de agua potable en todo el territorio nacional cubriendo a más del 98% de la población, siendo Uruguay el único país de América Latina que ha logrado una cobertura casi universal. Asimismo, la cobertura global de saneamiento colectivo de la población en centros urbanos en el interior del país, referida a conexiones de agua potable, es del orden el 43%.

Según el informe publicado por World Health Organization (WHO) en el año 2010 denominado Joint Monitor Programme (JMP), Uruguay presenta una tendencia a la mejora tanto en el porcentaje de saneamiento, en el sector rural y urbano, como en el acceso de agua potable, desde 1990 hasta la fecha. Le continúan con menor grado

de porcentaje de saneamiento y acceso al agua potable, en el total de la población, Argentina, Brasil y Paraguay.

Uso Sanitario % Población							
País	Año	Urbano		Rural		Total	
		Improved	Unimproved	Improved	Unimproved	Improved	Unimproved
Uruguay	1990	95	5	83	17	94	6
	2000	97	3	90	10	96	4
	2008	100	0	99	1	100	0
Argentina	1990	93	7	73	27	90	10
	2000	92	8	77	23	91	9
	2008	91	9	77	23	90	10
Brazil	1990	81	19	35	65	69	31
	2000	84	16	36	64	75	25
	2008	87	13	37	63	80	20
Paraguay	1990	71	29	16	84	54	46
	2000	77	23	27	73	62	38
	2008	81	19	36	64	68	32

Uso de Agua Potable							
País	Año	Urbano		Rural		Total	
		Improved	Unimproved	Improved	Unimproved	Improved	Unimproved
Uruguay	1990	98	2	79	21	96	4
	2000	99	1	88	12	98	2
	2008	100	0	100	0	100	0
Argentina	1990	97	3	72	28	94	6
	2000	98	2	78	22	96	4
	2008	98	2	80	20	97	3
Brazil	1990	96	4	65	35	88	12
	2000	97	3	75	25	93	7
	2008	99	1	84	16	97	3
Paraguay	1990	81	19	25	75	52	48
	2000	92	8	51	49	74	26
	2008	99	1	66	34	86	14

Fuente: WHO. Unicef. Joint Programm Monitor Report 2010.

VI. Mercado ampliado

Los acuerdos comerciales implementados por los países receptores de IED juegan un rol importante para los inversores extranjeros a la hora de invertir en un país. Levy, Stein y Daude (2001) han clasificado los efectos de los acuerdos en los flujos de IED como creación de inversión, desvío y dilución. Referente a la creación de flujos de inversión, los mismos pueden tener efectos positivos debido a que se amplía el mercado para la colocación de los productos terminados o para la obtención de materia prima necesaria para su producción, de esta forma se atrae IED de países que no pertenecen al acuerdo. Asimismo puede crearse flujos de inversión por la reducción de los costos de movilización de bienes entre países miembros al reducir las barreras arancelarias. La desviación sucede cuando una nación inversionista miembro de un acuerdo, cambia su decisión de invertir en un país que no pertenece al acuerdo, para invertir en un país miembro. Por último la dilución de la inversión se presenta cuando al bajar las barreras al comercio entre países miembros se desestimula la IED horizontal con producción homogénea porque las ventajas de costo se vuelven más importantes, de esta forma se produce una disminución de flujos de IED o se redistribuye⁹². En suma, un proceso de integración llevado a cabo por un país puede ampliar las ventajas de localización, así como también puede alterar la competitividad relativa de los países afectando la distribución de la IED entrante y la IED intra- bloque⁹³.

El proceso de integración llevado a cabo por Uruguay por más de tres décadas conlleva importantes ventajas para los inversionistas extranjeros ubicados en Uruguay, ya que los mismos se encuentran beneficiados por las reducciones arancelarias en el comercio con los países miembros así como para la expansión más allá del mercado local nacional. Asimismo la tendencia en las relaciones económicas internacionales ha

⁹² BID. Serie RedInt. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico Perú, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico Colombia, colaboración de Escuela Superior Politécnica del Litoral de Ecuador. Op cit.2003

⁹³ Bittencourt, Gustavo. Domingo, Rosario. “*Los determinantes de la IED y el impacto del Mercosur*”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República Diciembre 2002.

sido la suscripción de acuerdos de integración regional (AIR), pasando a ocupar un lugar central en las formas de asociación o vinculación entre los países⁹⁴.

Desde su creación en el año 1945, Uruguay forma parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC), dicha organización internacional se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Integra asimismo acuerdos a nivel plurilateral en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) creada en el año 1980 a través del tratado de Montevideo, junto a diez países de América del Sur más México y Cuba, la cual se establece con el objetivo de dar un marco más flexible para el negocio comercial multilateral, permitiendo integraciones parciales. En el año 2000, Uruguay se incorpora a un segundo acuerdo plurilateral como país asociado a la Unión de Naciones Suramericana (UNASUR), en el cual participan los países miembros del MERCOSUR, Comunidad Andina, Chile, Guayana y Surinam⁹⁵.

Los principios fundamentales de la OMC son los siguientes: comercio sin discriminación, comercio más libre, comercio predecible y estable, fomento de una competencia leal y promoción del desarrollo y la reforma económica. Cabe mencionar en detalle el primer principio en el cual se destacan dos cláusulas: la cláusula de la nación más favorecida, la misma establece que si a un país se le concede un tratamiento preferencial todos los demás países miembros de la OMC tienen derecho a reclamar el mismo tratamiento, aunque existen excepciones a este principio, los mismos son: los acuerdos regionales de integración como las zonas libres de comercio o las uniones aduaneras en la que indudablemente se toleran tratamientos preferenciales intrazona, otorgar acceso especial a los países en desarrollo, o poner obstáculos a productos que se consideren objeto de un comercio desleal. El principio de trato nacional, establece que todas las mercaderías importadas deben recibir un trato similar a las nacionales, una vez que hayan ingresado al mercado.

⁹⁴ Bittencourt, Gustavo, Rodríguez, Adrian y Torres Sebastián. Op cit. Julio 2009.

⁹⁵ Lalanne, Álvaro. Olarreaga, Marcelo. Villant, Marcel. “Globalización: viejos obstáculos, nuevas especializaciones y nuevas reglas”. Octubre 2009.

En el año 1991 Uruguay suscribió un acuerdo subregional con sus países vecinos, Argentina, Brasil y Paraguay, denominado Mercado Común del Sur (MECOSUR), comenzando a regir una Unión Aduanera con lista de excepciones en el año 1995. El tratado del MERCOSUR prevé la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países a través de la eliminación progresiva de barreras arancelarias y no arancelarias. Además se establece con el objetivo de coordinar una política arancelaria extra-zona, estableciendo un arancel externo común (AEC). La estructura se constituye de distintos niveles de alícuotas que van de 0% al 20%, luego de varias tratativas entre los países miembros existen excepciones para bienes específicos como el azúcar y automóviles, donde el AEC se encuentra en un rango que va desde un 23% hasta un 35%, en especial para las importaciones de preparaciones de durazno, la tasa se encuentra en un 55%⁹⁶. Debido a estas excepciones esto determina que el MERCOSUR sea una unión aduanera imperfecta o incompleta. Esto se acentúa ya que cada país contiene distintos regímenes para incentivar las exportaciones pudiendo generarse conflictos si estas políticas influyen en la decisión de invertir en un país y no en otro. Para los productos que no tienen el mismo arancel externo, el comercio está reglamentado por la “norma de origen”, la cual exige que para que un producto circule libremente en la región con arancel cero, al menos un 60% del valor final debe ser elaborado en alguno de los países miembros.

Los acuerdos comerciales bilaterales han caracterizado a Uruguay desde 1974, año en el cual firma con Argentina el “Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica” (CAUCE), y con Brasil en el año 1975 el “Protocolo de Expansión Comercial” (PEC) (ampliando las preferencias otorgadas a los productos uruguayos, en el año 1985 (PEC II) y 1986 (CAUCE II)). Estos acuerdos fueron paulatinamente desapareciendo en el año 2001. Actualmente solamente continúan vigentes los relativos al sector automotriz, sector en el cual el MERCOSUR no ha llegado a un acuerdo.⁹⁷

⁹⁶ PriceWaterhouseCooper. “Uruguay 2010”.

⁹⁷ Belloni, Mónica. Dutra, Gustavo. Apuntes Economía de la Escuela de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Mayo 2007.

Luego de integrarse al MERCOSUR, Uruguay ha entablado acuerdos bilaterales de libre comercio como Estado independiente y como país miembro del MERCOSUR. Hasta el momento los acuerdos que más se han acercado a construir zonas de libre comercio arancelarias en bienes casi universales son: MERCOSUR- Chile (1996) y MERCOSUR – Bolivia (1996) (ACE 35 y 36 respectivamente). En cambio los acuerdos firmados por MERCOSUR con Colombia-Ecuador-Venezuela (2004) y con Perú (2005) no tienen las características de calificar como acuerdos comunes y asimismo no tienen significación. Por último mencionamos a los acuerdos MERCOSUR- Israel (2007) y Uruguay - México (2003).⁹⁸

El proceso de integración antes desarrollado por los países miembros del MERCOSUR, ha representado un foco de atracción ya que se ha observado desde su firma un incremento de los flujos de IED. Según Chudnovsky, Daniel y López, Andrés (2002) ha sido uno de los principales focos de interés para las ET. Cabe destacar que en el período 1984-1989, antes de la firma del AIR, los flujos de IED al MERCOSUR representaban un 1.4% y luego del mismo aumentaron a 2.1% (1990-1993), incrementando sucesivamente año tras año. Esta tendencia creciente de la inversión de los países de la región continúa hasta fines de los años 90, sin embargo cabe destacar que la misma se enmarca en un contexto de fuerte incremento en los flujos internacionales de IED en especial a los países en desarrollo (PED). Igualmente es relevante que no todos los PED han sido receptores significativos de IED, MERCOSUR sí ha sido uno de ellos.

En el marco del proceso de integración, la ampliación del mercado hacia los países vecinos ha representado un factor de atracción en especial a los países de menor tamaño. Es relevante destacar que en la década de los 90, períodos más cercanos a la formación del MERCOSUR, en Uruguay las inversiones originadas en los países miembros eran aproximadamente 25% (incluyendo a Chile). En Paraguay esta tendencia fue aún más visible, las inversiones de Brasil junto con las argentinas, chilenas y uruguayas sumaron cerca de un 50% de toda la IED arribada. En cambio

⁹⁸ Dutra, Gustavo. *“La globalización y la integración en la fase actual del capitalismo”* Oficina de Apuntes CECEA, Economía EDA. 2007.

tanto en Argentina y Brasil se destacó la inversión recibida de países extra bloque. (Ver cuadro: Principales inversores del MERCOSUR).

La tendencia respecto a la inversión recibida de los países miembros del MERCOSUR a Uruguay ha disminuido, en el año 2007 representaron un 37%, mientras que en el año 2001 la participación era de un 45%. Aunque se destaca el incremento de inversiones argentinas y brasileras en los últimos años, la participación brasilera en promedio en el período 2001-2007 representó solamente un 3%, no obstante en el año 2007 significaron un 7%. Luego del año 2005 en Paraguay los países miembros ocuparon el segundo y tercer lugar, con una participación de 22.4%, luego de Estados Unidos como fuerte inversor. Por último en Argentina, la participación de las inversiones de origen brasilero es cada vez más relevante, la misma alcanzó un 10% en el año 2007⁹⁹, sin embargo Europa continúa siendo la región de mayor compromiso, representando casi el 55% de los flujos recibidos en el año 2007.

Cuadro: Principales inversores del MERCOSUR

Principales inversores década de los noventa			
Uruguay	Brasil	Paraguay	Argentina
EEUU	EEUU	Brasil	EEUU
Argentina	España	EEUU	España
Brasil	Holanda	Argentina	Francia
Francia	Francia	Holanda / Chile	Chile

Principales inversores actualidad			
Uruguay	Brasil	Paraguay	Argentina
Argentina	EEUU	EEUU	España
España	España	España	Brasil
EEUU	Países Bajos	Brasil	EEUU
Francia	Francia	Reino Unido	Chile

La estrategia predominante de las ET en la década de los noventa para Argentina y Brasil ha sido de market seeking, la cual se vio explicada por la fuerte inversión en el sector de servicios, en especial las privatizaciones de servicios públicos.

⁹⁹ Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones. "Reporte de Inversión 2008". Capítulo III: La inversión extranjera directa en la Argentina. Diciembre 2008.

Sin embargo en Uruguay no ha sido el mercado interno el factor de atracción sino la dotación de recursos naturales, aunque predomina en término de números de filiales la estrategia de market seeking. En Paraguay el mercado interno es el principal factor determinante¹⁰⁰.

Existen situaciones límites para poder determinar cual es la estrategia predominante en Uruguay, si se trata de IED recurso orientada o mercado orientada, por ejemplo esta situación se observa en las productoras de arroz y cebada internacionales donde el principal mercado de destino es el MERCOSUR. Asimismo, nos encontramos ante una situación similar, cuando no es posible determinar si las ET se ven atraídas por las características del mercado receptor o si su ingreso se debe a una estrategia empresarial, dado que dicha estrategia puede verse favorecida por el incremento del comercio entre ambos países. Esta situación puede identificarse en el sector de bienes “no transables”, donde se genera una especie de efecto derrame cuando la estrategia de una ET es “*estar presentes en todos los mercados*”¹⁰¹, aún en aquellos de menor magnitud como el uruguayo. Esta estrategia predomina cuando la escala óptima de producción no requiere un volumen demasiado elevado o no es relevante para la industria.

El proceso de integración generó asimismo una notable expansión en los primeros años de los flujos comerciales, las exportaciones se vieron incrementadas un 80% entre 1991 y 1997, y las importaciones se triplicaron¹⁰². Las ET también incrementaron su peso en las respectivas estructuras de comercio. En Argentina en el año 1990 representaban un 32% de las exportaciones y en 1998 pasaron a un 54%. Entre 1992 y 1998, en Uruguay pasaron de un 26% al 30% y en Paraguay del 32% al 54%. Por último en Brasil incrementaron su participación de un 48% a 53% entre 1989

¹⁰⁰ Chudnovsky, Daniel. López, Andrés. Op cit. *RedMercosur*. 2001.

¹⁰¹ Bittencourt, Gustavo. Domingo, Rosario. “*La IED y empresas transnacionales en Uruguay en los 90. Tendencias, determinantes e impactos*”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Octubre 2000.

¹⁰² Laens, Silvia. Osimani, Rosa. Firpo, Carolina. “*Los cambios en el comercio del MERCOSUR a diez años de su creación*”. CINVE. 2001.

y 1997.¹⁰³ Cabe destacar que en Uruguay en el período 2007-2008, las mismas incrementaron su participación alcanzando el 46.5% del total exportado.

La estructura de las exportaciones interbloque se vieron significativamente modificadas, disminuyendo las ventas con origen europeo y norteamericano, para aumentar la participación de las mismas con origen MERCOSUR, las cuales pasaron de un 10% a un 25%. En el caso de las importaciones el cambio en la estructura no fue tan significativo, aunque se destaca el aumento de las mismas provenientes del MERCOSUR alcanzando un 20% en comparación con la década anterior la cual fue de un 11%.

Asimismo los países más pequeños presentaron dos situaciones opuestas en cuanto a la importancia de las exportaciones intra-bloque, dicha tendencia se vio aún más acentuada en 1997 cuando la participación de las exportaciones de Brasil hacia los países socios solamente representaba un 17%. En cambio Uruguay y Paraguay destinaban el 41% y el 57% respectivamente, el mismo efecto se producía con las importaciones. Según se indica en el Cuadro: Evolución de Comercio Exterior hacia los países socios, en la actualidad luego de la devaluación de Brasil y crisis de Argentina, dicha tendencia ha disminuido, aunque los países pequeños continúan con una participación mayor de exportaciones a los países miembros. Como se observa las exportaciones de Uruguay a los países miembros representan un 27%, participación menor a períodos cercanos a la formación del MERCOSUR. Las exportaciones de las ET acompañan dicha tendencia, en particular descienden aún más en participación, lo cual hace pensar que ya no pesa de la misma manera la estrategia de localización para acceder al mercado ampliado, lo que se encuentra asociado a la mayor concentración de capital extranjero en sectores intensivos en RRNN.¹⁰⁴

¹⁰³ Chudnovsky, Daniel. López. Andrés. Op cit.2001.

¹⁰⁴ Bittencourt, Gustavo. Carracelas, Gastón, Doneschi, Andrea, Reig Lorenzi, Nicolás. Op cit. 2008

Cuadro: Evolución de Comercio Exterior entre hacia los países socios

Exportaciones MERCOSUR	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1995	32%	17%(*)	57%	41%
2000	32%	14%	63%	44%
2008	20%	11%	49%	27%

Importaciones MERCOSUR	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
1995	23%	16%(*)	42%	46%
2000	28%	14%	54%	44%
2008	35%	9%	50%	45%

Fuente: "Informe del Comercio del MERCOSUR" Uruguay XXI.

(*) Brasil datos a 1997.

Es relevante destacar que en los últimos años, han disminuido las exportaciones de productos con alto contenido tecnológico, lo cual se había evidenciado durante la década de los noventa por las ET, y si nos concentramos en las exportaciones al MERCOSUR la disminución es aún más marcada, la misma concentraba un 11% para en la actualidad alcanzar un 6%.

Por último el rol de la integración regional, para una economía pequeña y abierta como la uruguaya, es un factor clave para superar las limitaciones o restricciones, debido al desarrollo que se pueda generar como consecuencia del incremento en el comercio con países más desarrollados y con tipos de productos y sectores menos desarrollados a nivel nacional. Según Bittencourt, Gustavo y Reig Lorenzi, Nicolás (2009), respecto al frente externo, Uruguay presenta co-movimientos positivos muy elevados con los tres países miembros del MERCOSUR en la cuenta corriente y en la balanza de pagos. En la cuenta corriente se destaca Argentina con un 68% de correlación, luego le continúa Brasil con un 58% y Paraguay con un 50%. En cambio en la balanza de pagos las correlaciones son similares entre los tres miembros, un 50%, 47% y 46% respectivamente. Sin embargo, los términos del intercambio entre Argentina y Brasil se muestran en direcciones opuestas, un 41% y 11% respectivamente, lo cual se verifica por las diferencias en las dotaciones de recursos naturales, especialmente con el petróleo, siendo Uruguay un gran importador y Argentina un gran exportador. Concluyen que esta convergencia de las cuentas

externas debe tener explicación en el co-movimiento de los ingresos de capitales y en la simultaneidad de ensayo de políticas económicas similares.

VII. Dotación de recursos humanos y naturales

A) Desarrollo de la dotación y calidad de los RRHH.

Para que un país logre ser competitivo, es fundamental contar con dos elementos: con mano de obra calificada, la cual mejora la productividad de la empresa y de los propios trabajadores a través de incrementos salariales; y con un mercado laboral flexible para garantizar que los trabajadores se trasladen de los sectores menos productivos a los más productivos con el fin de poder aprovechar las nuevas oportunidades que ofrece el mercado, sin dejar de incentivarlos para dar su mejor esfuerzo en su trabajo. Los mercados de trabajo eficientes deben asegurar una clara relación entre los incentivos de los trabajadores y sus esfuerzos, así como el máximo aprovechamiento de la mano de obra calificada e incluyendo la equidad entre mujeres y hombres en el entorno empresarial. Además es importante destacar que una buena relación entre trabajadores, empleadores y el gobierno, constituye una base fundamental para crear una estrategia de país competitivo, generando crecimiento en la economía y creando empleo de alto valor agregado.¹⁰⁵

Análisis de indicadores de competitividad

Antes de comentar las características más relevantes del capital humano en Uruguay, presentaremos una de las variables analizadas por el GCR como uno de los pilares básicos para la competitividad: *“la educación superior y la formación”*. Este pilar se divide en ocho variables, las mismas son: matrícula en la educación secundaria, inscripción terciaria, calidad del sistema educativo, calidad de la enseñanza de matemática y ciencias, calidad de las escuelas de gestión, acceso a internet en las escuelas, servicios de disponibilidad local de investigación especializada y la formación,

¹⁰⁵ WEF. Op cit. Geneva, Switzerland 2009

y como última variable se encuentra el alcance de la capacitación del personal. A continuación presentamos el ranking de la variable en estudio en los países de la región en el informe GCR 2009-2010:

Pais	Variación	2009-2010	2008-2009	2007-2008
Uruguay	↑	50	62	67
Argentina	↑	55	56	51
Brasil	→	58	58	64
Chile	↑	45	50	42
Paraguay	↓	121	117	112

Según se puede observar los países mejor valuados fueron Chile en el puesto Nº 45 y luego Uruguay mejorando su posición desde el puesto Nº 62 al puesto Nº 50. Los países de la región han mostrado cambios diversos, Argentina mejoró levemente su posición hacia el puesto Nº 55, Brasil se mantuvo respecto al año anterior en el puesto Nº 58 y por último Paraguay ha empeorado su posición pasando del puesto Nº 117 al Nº 121.

Como podemos observar, en el año 2009 Uruguay presenta tres variables con ventajas competitivas, mejorando su posición en cada una ellas con respecto al año 2008. Las variables son: inscripción terciaria con una valuación de 23 y calidad de las escuelas de gestión y el acceso a internet en las escuelas las cuales fueron valuadas con un puntaje de 43 cada una. Asimismo, cabe destacar que la variable menos calificada es el alcance de la capacitación del personal valuado en 92 aunque presenta una mejora respecto al informe del año anterior en seis posiciones. Ningún país de la región presenta una ventaja competitiva con respecto a las variables de calidad del sistema educativo y calidad de la enseñanza de matemáticas y ciencias, aunque se destaca como mejor valuado a Uruguay, obteniendo un puntaje de 61 y 88, respectivamente.

Primera variable: Matrícula secundaria						
	n= 133		n=134		n=131	
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	52	0,609	24	0,821	13	0,901
Argentina	80	0,398	75	0,440	67	0,489
Brasil	25	0,812	14	0,896	21	0,840
Chile	57	0,571	54	0,597	53	0,595
Paraguay	99	0,256	98	0,269	99	0,244

Segunda variable: Inscripción terciaria						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	23	0,827	42	0,687	47	0,641
Argentina	20	0,850	22	0,836	19	0,855
Brasil	73	0,451	76	0,433	75	0,427
Chile	38	0,714	41	0,694	41	0,687
Paraguay	76	0,429	75	0,440	72	0,450

Tercera variable: Calidad del sistema educativo						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	61	0,541	62	0,537	69	0,473
Argentina	94	0,293	105	0,216	105	0,198
Brasil	103	0,226	117	0,127	120	0,084
Chile	107	0,195	86	0,358	78	0,405
Paraguay	133	0,000	134	0,000	131	0,000

Cuarta variable: Calidad de la enseñanza de matemáticas y ciencias						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	88	0,338	91	0,321	86	0,344
Argentina	98	0,263	98	0,269	95	0,275
Brasil	123	0,075	124	0,075	117	0,107
Chile	116	0,128	107	0,201	107	0,183
Paraguay	132	0,008	130	0,030	129	0,015

Quinta variable: Calidad de las escuelas de gestión						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	43	0,677	54	0,597	51	0,61
Argentina	23	0,827	26	0,806	30	0,77
Brasil	66	0,504	58	0,567	66	0,50
Chile	17	0,872	19	0,858	19	0,85
Paraguay	128	0,038	127	0,052	119	0,09

Sexta variable: Acceso a Internet en las escuelas						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	43	0,677	66	0,507	71	0,458
Argentina	89	0,331	90	0,328	85	0,351
Brasil	64	0,519	67	0,500	70	0,466
Chile	38	0,714	41	0,694	39	0,702
Paraguay	133	0,000	134	0,000	127	0,031

Séptima variable: Servicios de disponibilidad local de investigación especializada y la formación						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	56	0,579	77	0,425	73	0,443
Argentina	57	0,571	60	0,552	45	0,656
Brasil	29	0,782	26	0,806	32	0,756
Chile	41	0,692	46	0,657	34	0,740
Paraguay	131	0,015	131	0,022	117	0,107

Octava variable: Alcance de la capacitación del personal						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	92	0,308	98	0,269	89	0,321
Argentina	81	0,391	86	0,358	75	0,427
Brasil	52	0,609	46	0,657	45	0,656
Chile	39	0,707	48	0,642	40	0,695
Paraguay	129	0,030	129	0,037	121	0,076

Complementariamente, otro de los pilares que cabe mencionar referente al determinante en estudio, es la “*eficiencia del mercado laboral*”, presentado como el séptimo pilar y el cual se divide en diez variables: cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores, flexibilidad de la determinación del salario, costes no salariales¹⁰⁶, la rigidez del empleo, prácticas de contratación y despido, los costes de disparo, los salarios y la productividad, la confianza en la gestión empresarial, fuga de cerebros, y por último la participación femenina en la fuerza de trabajo. A continuación presentamos el ranking de la variable eficiencia del mercado laboral en los países de la región en el informe GCR 2009-2010:

Pais	Variación	2009-2010	2008-2009	2007-2008
Uruguay	↓	119	106	89
Argentina	↑	123	130	129
Brasil	↑	80	91	104
Chile	↓	41	17	14
Paraguay	↓	118	117	114

¹⁰⁶ En el informe GCR 2009-2010 la misma no fue incluida.

Tal como se presenta en el cuadro, únicamente Chile se encuentra mejor posicionado en el puesto N° 41 empeorando su posición en 24 lugares con respecto al informe del año anterior. Le continúa en el ranking Brasil en el puesto N° 80 aunque ha presentado una mejora año a año. Luego Paraguay, Uruguay y Argentina, se destacan sus bajas posiciones N° 118, N° 119 y N° 123, respectivamente. Con la información presentada podemos concluir que sería necesario llevar a cabo una reforma laboral integral cuestionando los distintos puntos que pasamos a detallar.

Primera variable: La cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores						
	n= 133		n=134		n=131	
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	128	0,038	128	0,045	127	0,031
Argentina	118	0,113	120	0,104	129	0,015
Brasil	87	0,346	84	0,373	96	0,267
Chile	52	0,609	51	0,619	29	0,779
Paraguay	102	0,233	99	0,261	100	0,237

Segunda variable: Flexibilidad de la determinación del salario						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	132	0,008	134	0,000	129	0,015
Argentina	129	0,030	128	0,045	119	0,092
Brasil	110	0,173	106	0,209	108	0,176
Chile	20	0,850	6	0,955	4	0,969
Paraguay	76	0,429	59	0,560	91	0,305

Tercera variable: Costes no salariales						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay			20	0,851	21	0,840
Argentina			103	0,231	90	0,313
Brasil			123	0,082	119	0,092
Chile			12	0,910	12	0,908
Paraguay			69	0,485	64	0,511

Cuarta variable: La rigidez del empleo						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	58	0,564	51	0,619	42	0,679
Argentina	68	0,489	79	0,410	70	0,466
Brasil	96	0,278	93	0,306	73	0,443
Chile	35	0,737	32	0,761	26	0,802
Paraguay	119	0,105	117	0,127	112	0,145

Quinta Variable: Prácticas de contratación y despido						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	120	0,098	115	0,142	108	0,18
Argentina	121	0,090	120	0,104	120	0,08
Brasil	118	0,113	112	0,164	121	0,08
Chile	98	0,263	74	0,448	62	0,53
Paraguay	96	0,278	99	0,261	109	0,17

Sexta Variable: Los costes de disparo						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	55	0,586	53	0,604	50	0,618
Argentina	114	0,143	121	0,097	119	0,092
Brasil	68	0,489	67	0,500	65	0,504
Chile	81	0,391	81	0,396	81	0,382
Paraguay	120	0,098	118	0,119	117	0,107

Séptima Variable: Los salarios y la productividad						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	131	0,015	124	0,075	111	0,153
Argentina	126	0,053	125	0,067	113	0,137
Brasil	68	0,489	66	0,507	93	0,290
Chile	34	0,744	21	0,843	16	0,878
Paraguay	121	0,090	108	0,194	99	0,244

Octava Variable: La confianza en la gestión empresarial						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	89	0,331	94	0,299	98	0,252
Argentina	53	0,602	54	0,597	45	0,656
Brasil	35	0,737	25	0,813	40	0,695
Chile	23	0,827	18	0,866	23	0,824
Paraguay	122	0,083	123	0,082	129	0,015

Novena Variable: Fuga de cerebros						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	108	0,188	86	0,358	79	0,397
Argentina	56	0,579	59	0,560	65	0,504
Brasil	34	0,744	34	0,746	40	0,695
Chile	8	0,940	6	0,955	7	0,947
Paraguay	113	0,150	97	0,276	96	0,267

Décima Variable: La participación femenina en la fuerza de trabajo						
	2009-2010		2008-2009		2007-2008	
Pais	Puesto	IA	Puesto	IA	Puesto	IA
Uruguay	77	0,421	61	0,545	60	0,542
Argentina	91	0,316	66	0,507	70	0,466
Brasil	78	0,414	75	0,440	72	0,450
Chile	108	0,188	111	0,172	109	0,168
Paraguay	37	0,722	56	0,582	55	0,580

Fuente: Global Competitive Report 2007-2008-2009-2010

Como podemos observar Uruguay no presenta ninguna variable con ventaja competitiva. La variable “flexibilidad de la determinación del salario” presenta la más baja calificación con 132 aunque presenta una mejora en dos posiciones respecto al informe del año anterior, siendo Chile el mejor posicionado en la región con una ventaja competitiva en el puesto N° 20. Asimismo, la variable “los salarios y la productividad” presenta una desventaja significativa ya que su posición se encuentra en el N° 131, empeorando año a año. Por último, cabe destacar la posición obtenida

en la variable “cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores” en el puesto N° 128 manteniendo la posición respecto al informe pasado, aunque en la región ningún país ha presentado una ventaja competitiva en la variable en estudio.

Complementariamente, debemos destacar la clasificación global de la “Facilidad de hacer negocios” elaborada por Doing Business, la cual se compone por una serie de variables, una de las cuales es el “contrato de trabajadores”, relevante para el determinante en estudio. Con respecto a dicha variable se examinan cinco índices:

- Índice de dificultad de contratación.
- Índice de rigidez en los horarios.
- Índice de dificultad de despido.
- Índice de costos de redundancias.

Asimismo, elabora el índice de rigidez del empleo, a través del promedio de los primeros tres índices mencionados. Cada uno de estos índices asigna un valor entre 0 y 100, siendo los valores más altos representativos de los mercados menos flexibles. En el ranking 2009 Uruguay se encontraba en el puesto N° 58 en la variable “contrato de trabajadores”, empeorando 6 posiciones hacia al puesto N° 64 en el año 2010. A continuación se muestran los puntajes de cada índice para Uruguay y América Latina y el Caribe.

PAÍSES/INDICES	Índice de dificultad de contratación (0-100)	Índice de rigidez en los horarios (0-100)	Índice de dificultad de despido (0-100)	Índice de rigidez empleo (0-100)	Costos por redundancias (semanas de salarios)
Argentina	44	20	0	21	95
Brasil	78	60	0	46	46
Chile	33	0	20	18	52
Paraguay	56	53	60	56	99
Uruguay	33	20	0	18	31
ALCA	34,4	21,2	24,1	26,6	53

Fuente: Doing Business 2009-2010

Como se puede observar en el cuadro Uruguay presenta en todos los indicadores un puntaje por debajo de la media obtenida por los países miembros de América Latina y el Caribe.

Debemos tener en cuenta que el índice de dificultad de contratación para Uruguay, en el cual obtuvo un puntaje de 33, mide si los contratos de duración determinada están prohibidos para tareas permanentes; la máxima duración consecutiva de los contratos de duración determinada; y la proporción del salario mínimo de un pasante o empleado en su primer año respecto del promedio del valor agregado por trabajador¹⁰⁷.

En cuanto al índice de rigidez en los horarios, presentando un puntaje de 20, este se compone de cinco variables, los cuales son: si hay restricciones al trabajo nocturno y/o al trabajo en días de descanso semanal; si la jornada laboral semanal puede consistir en cinco días y medio; si dicha jornada semanal puede extenderse 50 o más horas (incluyendo horas extraordinarias) durante dos meses al año, en respuesta a un incremento estacional de la producción; y si las vacaciones anuales pagadas consisten en 21 o menos días laborables.

Con respecto al índice de dificultad de despido, Uruguay presenta un puntaje de cero, el mismo contiene ocho componentes, los mas destacados son: si el empleador necesita notificar a una tercera parte para despedir a un trabajador por exceso de plantilla, si el empleador necesita notificar a una tercera parte para despedir a un grupo de nueve trabajadores por exceso de plantilla y si la ley exige que el empleador garantice la reubicación o formación del trabajador de manera previa a un despido por exceso de plantilla.

¹⁰⁷ El valor agregado promedio por trabajador es la proporción del PBI per cápita de una economía para la población en edad de trabajar, como porcentaje del total de la población.

Por último el índice de costos por redundancias, Uruguay obtuvo el puntaje 31, mide el costo de los requisitos de preaviso, de las indemnizaciones por despido y de las sanciones por despedir a un trabajador por exceso de plantilla, expresado en semanas de salario.

Por último otro índice a tomar en cuenta es el Índice de Desarrollo Humano (IDH) elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que toma en cuenta indicadores de salud medida por la esperanza de vida, la educación la cual se mide a través de la alfabetización de adultos y matriculación bruta, y por último un indicador del nivel de vida digno medido mediante los ingresos (PBI per cápita).¹⁰⁸ El valor de IDH total se presenta entre 0 a 1 y se ordena a los países sobre la base de este valor, donde el primer lugar representa el valor de IDH mejor valuado. En relación al IDH 2008, el cual se calculó para 182 países, Chile obtuvo la mejor calificación entre los países de la región ubicándose en la posición Nº 44 (IDH= 0.878), le continúa Argentina en el lugar 49 (IDH= 0.866) y precediendo Uruguay en la posición Nº 50 (IDH= 0.865). Sin embargo, Brasil ocupa el lugar 75 (IDH= 0.813), y por último Paraguay se encuentra en la posición 101 (IDH= 0.761).

A continuación pasamos a destacar algunos aspectos relevantes en cuanto al capital humano disponible en Uruguay y sus características.

Luego de superada la crisis del año 2002, la demanda de personal en casi todos los sectores de actividad fue creciendo a causa de la reactivación de la economía que generó el desarrollo de la inversión extranjera y nacional. Este crecimiento dejó al descubierto las fallas y omisiones, tanto del sector privado como del Estado, acerca de las políticas de recursos humanos adoptadas hasta el momento. Un problema que vive Uruguay hoy en día es la necesidad de puestos de trabajo, que van desde cargos con altos niveles de calificación para puestos de trabajo claves, hasta perfiles técnicos operativos. Asimismo, existe una tendencia a la elección de “carreras tradicionales”

¹⁰⁸ PNUD. “Informe sobre Desarrollo Humano 2009. Superando barreras: Movilidad y desarrollo humanos”. 2009

como ser Ciencias Sociales y Humanas¹⁰⁹. Cabe mencionar que se encuentra en el debe un plan nacional de formación que contemple las necesidades del mercado, aunque el gasto público social del Estado en el año 2008 representó un 17% y en el año 2009 se vio incrementado en un 15%. Por otro lado, las empresas no invierten lo suficiente en capacitación de personal.¹¹⁰

Ligado a lo antes mencionado, la educación en Uruguay no presenta problemas significativos en el sistema educativo nacional, tal como lo mencionamos anteriormente en el informe GCR 2009-2010 en el cual presentamos la mejor calificación respecto a los países de la región.

En cuanto a la educación inicial, más de las tres cuartas partes asisten a la misma, su cobertura es principalmente pública pero en los últimos tiempos ha aumentado la participación del sector privado, en el año 2000 el mismo representó un 20%, mientras que en el año 2008 se incrementó a un 25%.

Con respecto al egreso en la educación primaria la misma es universal, es decir que más del 95% de los niños logran culminar la educación primaria pero sin embargo se presentan altas tasas de repetición principalmente en el primer y segundo grado.¹¹¹ Es importante destacar el Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes (PISA) elaborado por la OCDE, el cual evalúa el nivel de desempeño de los estudiantes en tres áreas: Matemáticas, Ciencias y Lectura. El último estudio realizado fue en el año 2006, en el cual Uruguay obtuvo el mejor puntaje de la región en el área de Matemática, el segundo lugar en las Ciencias así como en la Lectura.¹¹² De acuerdo al informe GCR 2009-2010 Uruguay se encuentra mejor posicionado en el puesto N° 88 respecto a los países de la región.

¹⁰⁹ Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay. “*Se deteriora un valor del Uruguay: los recursos humanos.*” Octubre 2009.

¹¹⁰ La Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI) optó por abastecerse de mano de obra calificada poniendo en marcha la plataforma de educación online tratando de suplir algunas carencias en cuanto a la oferta actual.

¹¹¹ Oficina de Planeamiento y Presupuesto y Ministerio de Desarrollo Social. “*Reporte Social 2009. Principales características del Uruguay social.*” Junio 2009.

¹¹² Instituto Nacional de Estadística. “*Panorama Internacional de los resultados en PISA 2006.*” Programa ANEP-PISA - ANEP/CODICEN. Diciembre 2007.

En cuanto a la educación media el indicador de escolarización revela altos niveles de acceso en el primer ciclo, incrementándose un 11% en el año 2008 con respecto al año 2000.¹¹³ Sin embargo, la deserción en la educación media se caracteriza por altas tasas de abandono y que trae aparejado efectos negativos ya que reduce la posibilidad de inserción laboral y disminuye la posibilidad de formar capital humano de calidad. De acuerdo al Reporte Social 2009 del MIDES, sólo un tercio de jóvenes de 20 años en Uruguay han culminado con la educación media, cuando el promedio regional es de un 49%. Otro dato importante a destacar, según el Informe de Desarrollo Humano para MERCOSUR 2009-2010 es que un 23% de los jóvenes con edades entre 18 y 24 años, no trabaja ni estudia.

A pesar de los problemas planteados anteriormente en cuanto a la repetición en primaria y de acceso y deserción en secundaria, Uruguay mantiene un muy buen nivel de alfabetización de su población el cual se encuentra en un 97%.

Es importante destacar el desarrollo del Plan CEIBAL¹¹⁴ (Conectividad Educativa de Informática Básica para el Aprendizaje en Línea), a partir del Decreto presidencial Nº 144/007, la cual consta de la entrega gratuita de una computadora portátil a cada niño y maestro (One Laptop per Child) de todas las escuelas públicas del país. Los objetivos de dicho plan son promover la igualdad entre los ciudadanos de Uruguay en el acceso a la información y herramientas de comunicación y además posibilitar un mayor y mejor acceso a la educación y a la cultura.

En cuanto a la educación terciaria, la situación al año 2007 según el INE es la siguiente: de un total de 112.707 estudiantes matriculados, sólo 17.407 (15.4%) ingresan a la Universidad de la República y 4.224 (3.7%) universitarios obtienen el título Universitario, aunque cabe destacar que ha incrementado año a año la matriculación.¹¹⁵ Según la información publicada por el Anuario Estadístico de

¹¹³ De Armas, Gustavo. “*Sustentabilidad Social*”. Estrategia Nacional para la Infancia y la Adolescencia. Agosto 2008.

¹¹⁵ Instituto Nacional de Estadística. “*Uruguay en cifras 2009. Mercado Laboral y seguridad social.*” 2009.

Educación 2008, la matriculación fue de 126.107 estudiantes, sólo 18.374 (14.5%) ingresan y 5.038 (3.9%) egresan. Según la información antes mencionada por el informe GCR 2009-2010, Uruguay presenta una ventaja competitiva en la inscripción terciaria luego de Argentina.

Respecto a la tendencia mencionada de la elección de las carreras universitarias tradicionales, en el año 2008 se comprueba que el ingreso a las instituciones universitarias de “Ciencias Sociales y del Comportamiento” alcanzaron un 20.5%, mientras que las instituciones de “Medicina” poseen una participación de 16.5% y por último se destaca la “Enseñanza Comercial y Administración” con un 13.3%. Las carreras con menores ingresos de estudiantes son: “Industria y Producción” (0.5%) y “Matemáticas y Estadísticas” (1%), por lo cual sería relevante iniciar un proceso de unificación entre la elección de carreras universitarias y las necesidades del mercado, informando sobre las aéreas con mejor inserción laboral.¹¹⁶

Por último cabe mencionar que según las estimaciones del INE, el 26.5% de la población activa maneja el idioma inglés, mientras que en Montevideo asciende al 37%. Por su parte quienes tienen estudios terciarios, casi el 70% maneja el idioma. Asimismo la Universidad de la República, en el censo 2007 destaca que el 70.5% de los estudiantes sabe leer inglés y el 50.7% sabe hablarlo, mientras que el 28.5% de los estudiantes puede leer portugués y el 34% puede comprenderlo oralmente¹¹⁷.

Existen otros indicadores que terminan de explicar dicha problemática, estos son: indicadores básicos en la pobreza y la emigración. Cabe destacar que los jóvenes del estrato social bajo son los más afectados en los temas de acceso al sistema educativo, finalización del ciclo y calidad. Complementariamente, la confianza en instituciones educativas es superior entre los jóvenes de los estratos más altos¹¹⁸. Por lo tanto esto trae como consecuencia una situación desfavorable a la hora de buscar

¹¹⁶ Ministerio de Educación y Cultura. “Anuario Estadístico de Educación 2008”. Diciembre 2008.

¹¹⁷ Uruguay XXI. “Oportunidades de Negocios en Outsourcing”. Abril 2010.

¹¹⁸ De acuerdo al Informe sobre Desarrollo Humano para MERCOSUR 2009-2010 más del 70% del los jóvenes en Brasil, Uruguay y Paraguay declaran tener mucha o bastante confianza en los centros educativos, mientras que en Argentina la cifra es algo menor (57%)

trabajo y por lo cual el mercado laboral se caracteriza por su informalidad, precariedad e inestabilidad.¹¹⁹ Sin embargo, según la información brindada por la CEPAL correspondientes al año 2007, es importante destacar que Uruguay es el país del MERCOSUR con menor cantidad de población joven en situación de pobreza con un 18.1%, además registra el menor número de jóvenes en situación de pobreza estructural con un 15% y presenta el menor porcentaje de adolescentes entre 15 y 19 años que tienen al menos una privación en materia de educación, salud, vivienda e ingresos con un 45%.

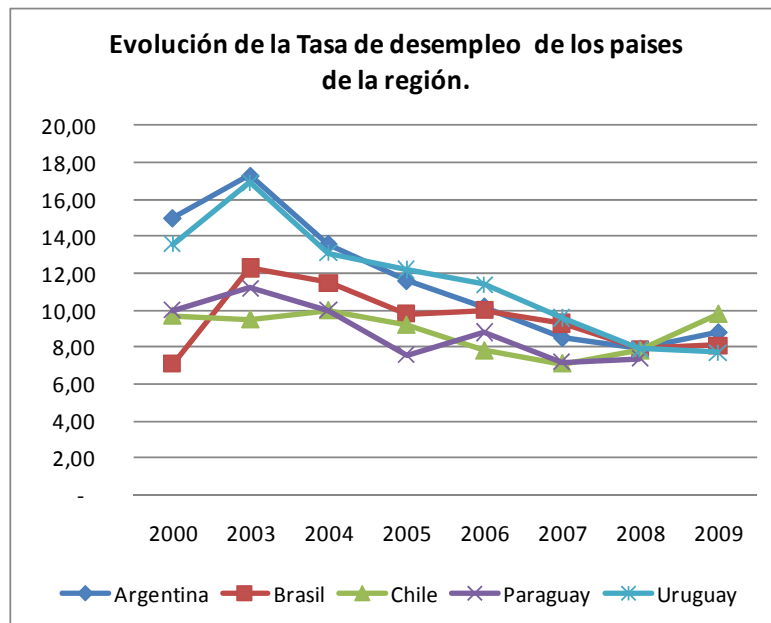
Otro problema a destacar es la emigración de los jóvenes estudiantes, según los datos de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006 del INE, el 55% de los emigrantes tenían entre 20 y 30 años al salir de Uruguay siendo el nivel educativo en promedio, más alto que el de la población de su misma edad residente en su país.

A continuación presentamos la tendencia de la tasa de desempleo, para los países de la región en el período 2000-2009, lo cual se encuentra interrelacionado con la dotación de recursos humanos en Uruguay. En el año 2009 la tasa de desempleo comenzó a aumentar principalmente en los siguientes países: Argentina, la cual pasó de 7.9% a 8.8%, en Brasil de 7.9% a 8.1% y Chile de 7.8% a 9.8%. Sin embargo en Uruguay la misma disminuyó, alcanzando un 7.7% luego de haberse presentado con niveles de 7.9%. (Ver gráfico: Evolución de la tasa de desempleo de los países de la región). Particularmente en el caso de Uruguay, dicho descenso fue consecuencia de un incremento de la ocupación levemente mayor que el crecimiento de la oferta laboral.

Otro tema a destacar es la preocupación por la tasa de desempleo juvenil (para edades entre los 14 y 24 años), en el año 2008 como en el año 2009 la misma alcanzó un 22.4%, es importante mencionar que la misma equivale a cerca del triple del desempleo adulto. Con respecto a la tasa de desempleo urbano femenina, la misma disminuyó levemente con respecto al primer semestre del año 2008, pasando de un 11% a un 10.5% respecto al mismo período del año 2009. Sin embargo la tasa de

¹¹⁹ PNUD. “Informe sobre desarrollo humano para MERCOSUR”. Diciembre 2009.

desempleo urbano masculino aumentó de forma insignificante, pasando de un 5.9% a un 6% en el primer semestre del año 2009.¹²⁰



Fuente: CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009.

Asimismo, cabe mencionar la informalidad que caracteriza al mercado laboral en Uruguay, es decir la falta de cobertura de la seguridad social, que preocupa principalmente en los sectores de construcción y servicio doméstico. En lo que tiene que ver con los asalariados privados, si bien desde el año 2006 el porcentaje de los no registrados ha ido disminuyendo, igualmente presenta valores significativos, alcanzando en el año 2008 una tasa de 25.9%.¹²¹

Cuadro: Asalariados privados Registrados y no Registrados

Trabajadores (miles de personas) \ Años	2006	2007	2008
Reg.	503.7	526.1	554.3
No Reg.	203.3	202.1	193.9
Total	707.0	728.2	748.2

Fuente: Encuesta Continua de Hogares Ampliada (ECHA)-INE

¹²⁰ CEPAL/OIT. Boletín “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Crisis en los mercados laborales y respuestas contracíclica” .Setiembre 2009.

¹²¹ Notaro, Jorge. Universidad de la República: “El trabajo remunerado en Uruguay en el período 2004-2009”. Quantum Vol. IV. N°2. 2009.

Referente a los salarios en Uruguay, los mismos pueden ser fijados mediante varios mecanismos: a través de un acuerdo entre el trabajador y el empleador privado pudiendo quedar plasmado en un contrato escrito, o mediante una negociación entre el empleador privado o conjunto de empleadores agrupados en una asociación y un conjunto de trabajadores representados o no por un sindicato¹²², no pudiéndose acordar salarios inferiores al salario mínimo nacional establecido por el Poder Ejecutivo, respetando el asignado a cada categoría laboral establecidos por los Consejos de Salarios.¹²³ Con respecto al Salario Mínimo Nacional el mismo se encontraba en diciembre del año 2009 en \$ 4.441, pasando a \$ 4.799 en enero del 2010. Teniendo en cuenta el salario mínimo real¹²⁴ en el año 2008, en comparación con la región, únicamente Argentina presentó una caída de 5.5%, en cuanto a Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, presentaron un aumento del 8.3, 4.4, 1.3 y un 1.6, respectivamente.¹²⁵

Referente al sindicalismo en Uruguay, el mismo se encuentra regulado por ley, en la cual establece la libertad sindical y la afiliación voluntaria¹²⁶. Los sindicatos se encuentran integrados por empresa y sector de actividad, en la actualidad los mismos son: PIT-CNT (Plenario Intersindical de Trabajadores-Convención Nacional de Trabajadores), AEBU (Asociación de Bancarios del Uruguay), ADEOM (Asociación De Empleados y Obreros Municipales), AFFUR (Agremiación Federal de Funcionarios No Docentes de la Universidad de la República), AUTE (Agrupación UTE), SMU (Sindicato Médico del Uruguay), y por último la Rel-UITA (Secretaría Regional Latinoamericana de la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación y la Agricultura). El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) es el organismo estatal mediador

¹²² Casoni, Adriana. “*Mecanismos de fijación de Salarios en Uruguay*”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Noviembre del 2005.

¹²³ Los consejos de salarios en Uruguay son instancias de carácter tripartito que funcionan tanto en el ámbito público como privado, integrados por el gobierno, los empresarios y los trabajadores, en las que se negocian los salarios mínimos de los trabajadores de acuerdo con su profesión, condiciones de trabajo y categoría. Los consejos de salarios funcionan desde el año 2005 ya que anteriormente no se implementaban desde el año 1992. Los acuerdos concretados y homologados por el Poder Ejecutivo en los consejos de salarios deben ser cumplidos por todas las empresas del sector de que se trate, además todas las disposiciones que establezca el laudo deberán ser obligatorias para los patrones y empleados

¹²⁴ El Índice Medio de Salario fue elaborado sobre la base 100 año 2000.

¹²⁵ Organización Internacional del Trabajo. “*Panorama Laboral 2009. América Latina y el Caribe*.” 2009.

¹²⁶ Uruguay XXI. Op cit.2009

cuando se presentan conflictos laborales por acuerdos salariales y negociaciones de otra índole, tales como condiciones de trabajo y beneficios adicionales.

En suma, la dotación y calidad de los recursos humanos en Uruguay presenta un buen nivel educativo aunque el mismo no se encuentra focalizado a las necesidades del mercado, tanto en cantidad como en calidad. Cabe mencionar que los inversores extranjeros pueden requerir de mano de obra que se encuentre escasa en el mercado laboral pero bien calificado, esto dependerá del sector al cual se focalice la inversión. Por otra parte la flexibilidad del mercado no acompaña dicha ventaja.

B) Dotación de recursos naturales

La buena y basta dotación de recursos naturales, posiblemente es uno de los más importantes factores determinantes de inversión, tanto para los inversores nacionales como los extranjeros, que se encuentren desarrollando actividades cercanas a la base primaria de producción. Para el estudio de los mismos, presentaremos un pequeño análisis del clima característico y la geografía que predomina en la región, los cuales son factores que nos permiten explicar aumentos significativos en los rendimientos de los productos con fuerte presencia exportadora, ya que el sector ganadero en sentido amplio presentan un 85% de las exportaciones.

El clima de Uruguay se define templado-húmedo sin estación seca, el cual se caracteriza por tener temperaturas medias anuales de 16 ° C en el sur y 19 ° C en el norte. Las temperaturas más altas se destacan en los meses de enero y febrero con 31 ° C y las más bajas en los meses de junio y julio con 7 ° C. Según la información publicada por la Universidad de la República en su sitio web, Uruguay es el único país sudamericano que se encuentra íntegramente en la zona templada. Referente a las precipitaciones, las mismas se presentan de forma moderada con 1.200 mm promedio anual, distribuidas a lo largo del año de forma irregular y con extrema variabilidad, esto se ve acompañado de vientos con velocidades medias cercanas a los 15 km/h,

siendo las zonas de las lagunas donde se presentan los valores más elevados, propicias para el desarrollo de energía eléctrica por fuentes renovables¹²⁷.

Respecto a la geografía, teniendo el área similar al país menos extenso de América del Sur con 176.215 km², se presenta con llanuras y penillanuras suavemente onduladas. En cuanto a la existencia de los recursos minerales aún no hay un avance significativo en los estudios para su segura inversión, más allá de las últimas megainversiones presentadas por ET. Tal es el caso de la minera Aratirí del grupo anglosuizo que se encuentra en la etapa de prefactibilidad del proyecto de explotación de hierro, dicho mineral se destaca por su buena calidad una vez separado¹²⁸. Aún no se posee información precisa si Uruguay cuenta con la cantidad suficiente para los importes de inversión estimados, así como también para definir la viabilidad la empresa necesita la instalación de una terminal de aguas profundas con determinadas características que aún no hay en la región. Igualmente, se presentan zonas donde predomina la presencia de recursos mineros, tal es el caso de la abundancia de minerales de construcción, piedras calizas metamórficas de Minas y las sedimentarias de Paysandú. Asimismo, se cuenta con la presencia de oro, manganeso, piedras preciosas (águas, amatistas y diamantes), mármoles y granitos. Sin embargo, se encuentra en el deber el descubrimiento de combustibles, tales como petróleo y gas natural, ambos insumos íntegramente importados por el momento.

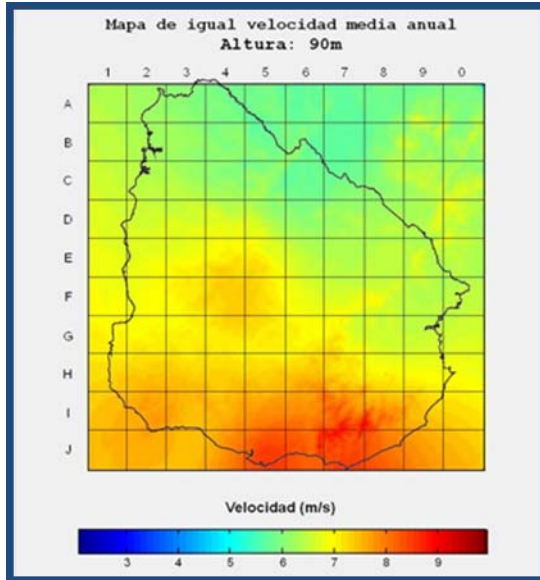
Por último, cabe destacar la red hidrográfica que se presenta de forma extensa en todo el territorio, contando con tres grandes cuencas: la del Río Uruguay, Río de la Plata y la del Atlántico o Laguna de Merín. Debido a que los ríos tienen un caudal muy irregular, las inundaciones se dan de forma periódica lo cual perjudica ampliamente las actividades económicas desarrolladas en las zonas periféricas.

¹²⁷ Sitio Web de Universidad de la República y Presentación Uruguay XXI “Uruguay, país confiable, en proceso de crecimiento y atractivo para la inversión”. 2008.

¹²⁸ Nidera Semillas. Genética avanzada. Artículo de prensa. “Movimientos en el subsuelo”. Abril 2010.

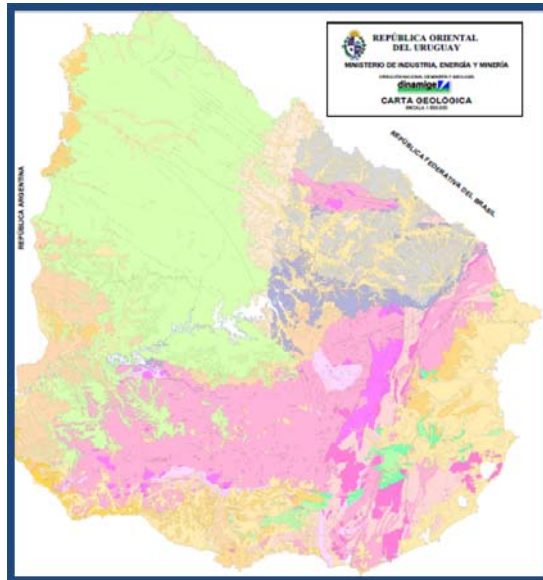
A continuación se presentan los mapas más destacados con los recursos naturales antes mencionados:

Figura 1: Mapa Eólico



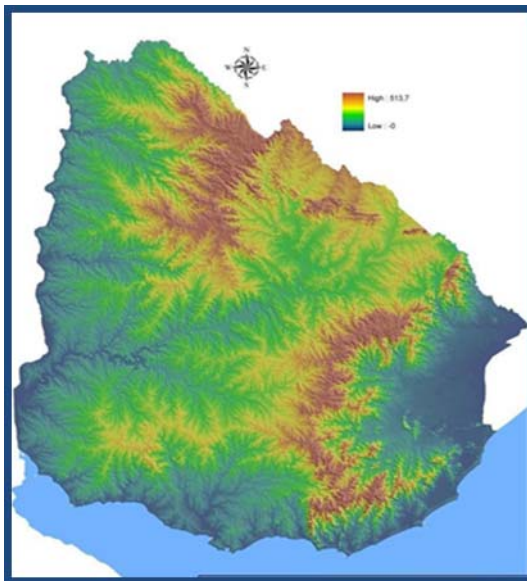
Fuente: MIEM DNETN

Figura 2: Carta geológica



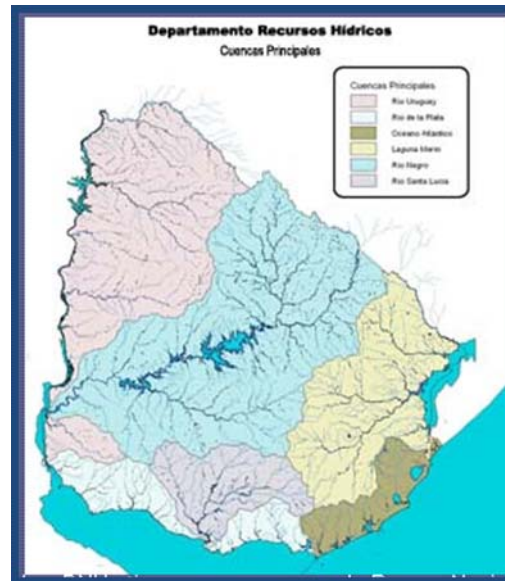
Fuente: DINAMIGE

Figura 3: Relieve en Uruguay



Fuente: MGAP

Figura 4: Cuencas hidrográficas en Uruguay



Fuente: SIAGUA (Sistema Interamericano de Información sobre el Agua).

Desde los inicios, la economía nacional se ha caracterizado por poseer una estructura basada en el sector primario, debido a las ventajas comparativas que presenta Uruguay. En los últimos años se ha presentado un aumento de la

participación de extranjeros en dicho sector, tal es el caso de la venta de tierras como la adquisición de importantes frigoríficos del Uruguay. Esto permite impulsar aún más dicho crecimiento debido a la basta disponibilidad de tierras fértiles; las cuales alcanzan más del 95%, en el cual predominan las regiones ganaderas con el 61.8%, luego le siguen las actividades agrícolas con un 14.3%, las arroceras un 10.5% y por último las actividades con menor participación son la forestal y lechera, con un 5.8% y 4.5%, respectivamente.¹²⁹

Para comenzar el análisis, realizaremos un detalle de la evolución del precio de las tierras a nivel nacional y regional para luego analizar la valorización de los principales productos emanados de la misma.

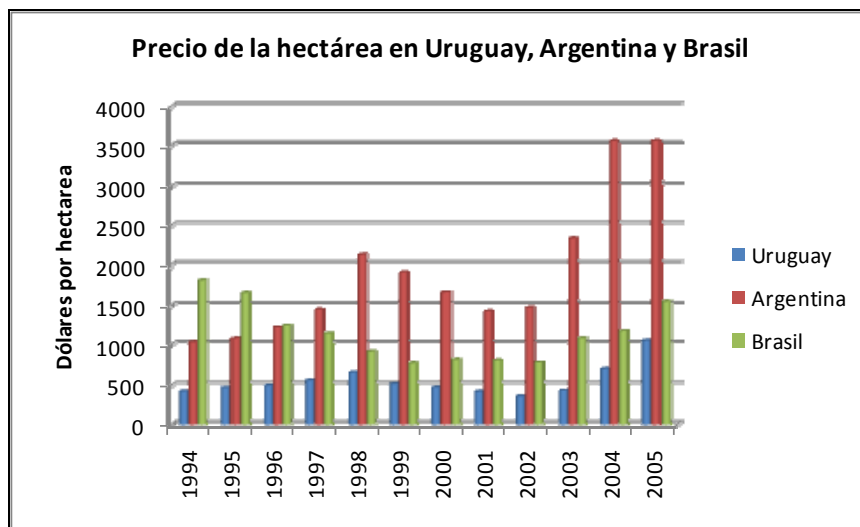
El Instituto Nacional de Colonización (INC) es el organismo encargado por la Ley Nº 11.029, de obtener información respecto a las ventas de campos cuya extensión sea mayor a mil hectáreas, debido a que este tiene preferencia para su compra. Como consecuencia el INC recaba la información de las superficies vendidas y precios pactados. Asimismo, la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) publica los “Anuarios estadísticos agropecuarios” con información referente al tema en estudio: información macroeconómica, producción, precios y comercio exterior.

Según la información publicada en los últimos años el incremento del precio de la tierra ha crecido en forma exponencial, esto se evidencia ya que en el trienio 2000-2002 las operaciones de compraventa fueron cercanas a USD 415 por hectárea, y en el año 2007 se destacaron valores de hasta USD 1.432 y en promedio USD 2.330 en el año 2009, siendo el más alto en los últimos diez años, lo cual es consecuencia del aumento de los rendimientos y de la expansión de los sectores de la actividad primaria. (Ver Gráfico: Precio de la hectárea en Uruguay y mapa nacional indicando el precio promedio de venta de tierras USD/ha). Las zonas más valoradas son las correspondientes al sur y centro oeste, donde predomina la producción de cereales y

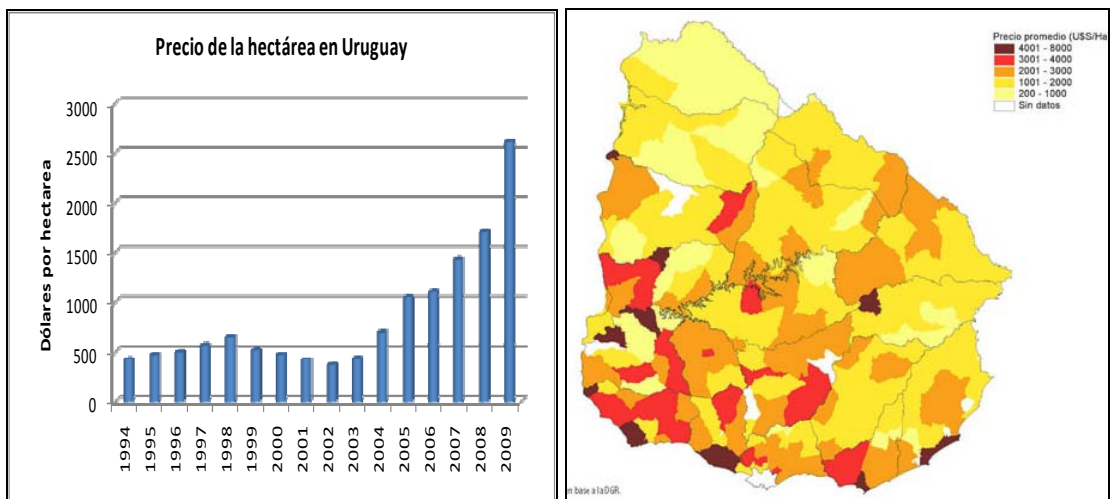
¹²⁹ Uruguay XXI. Op cit. 2008. y Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) “Anuario estadístico agropecuario”.2008.

lácteos, con muy buena aptitud pastoril. Por otro lado, es importante destacar que la superficie de las tierras arrendadas ha disminuido luego de haber alcanzado su máximo en el año 2008. Los precios de la tierra en Uruguay se han presentado por debajo del precio de los países de la región, tanto de Argentina como de Brasil, según se observa en el Gráfico: Precio de la hectárea en Uruguay, Argentina y Brasil.

Complementariamente, se muestra una creciente concentración de la actividad agrícola. Según la información publicada por DIEA, en el ciclo 2007-2008, 60% del área de cultivos de secano se concentraba en tamaños de siembra mayor a 1.000 hectáreas, y un 43% en tamaños de siembra superiores a las 2.000 hectáreas. Asimismo, se muestra la misma tendencia en el área forestal ya que el 64% del total de los bosques con destino industrial corresponde a empresas cuyo patrimonio forestal supera las 1.000 hectáreas.



Fuente: DIEA Anuario estadístico agropecuario 2006 y 2009 e informes OPYP.



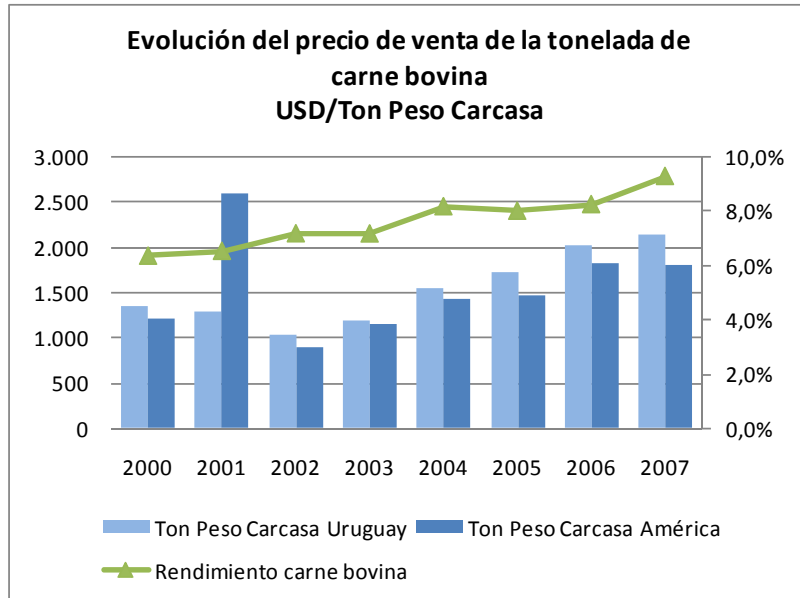
Fuente: DIEA Anuario estadístico agropecuario 2006 y 2009 e informes OPYPA.

Respecto a los precios de los principales commodities en materia de exportación, cabe destacar que Uruguay ha presentado precios sensiblemente superiores a los de la región, tal es el caso del precio de venta de la carne y oleaginosos que pasamos a analizar.

Por su parte, a pesar de la disminución en la participación de la producción ganadera en los territorios nacionales, la cual implicó una caída de un 7% en el año 2007 respecto al año 2006, se observa un aumento de la productividad de la carne -medida como la cantidad obtenida por hectárea de producción- la cual alcanza un 9.3 Ton/ha, un punto porcentual mayor al año 2006¹³⁰. El aumento de la productividad, se puede evidenciar a través del incremento de los precios, ya que los mismos han alcanzado valores al 2007 de USD 2.137 la tonelada peso carcasa, superiores en un 6% respecto al año anterior (Ver Gráfico: Evolución del precio de venta de la tonelada de carne bovina USD/Ton peso carcasa). Cabe destacar que los precios presentados anteriormente muestran una tendencia superior al promedio de los mismos en América, con excepción del año 2001. Para el año 2008, según la información publicada por el Gabinete Productivo hasta el mes de Julio del año 2008, el ingreso promedio alcanzaría los 3.240 USD/ton, incrementándose un 52% aproximadamente respecto al 2007. Asimismo, los expertos indican que la producción

¹³⁰ Ministerio de Industria, Energía y Minería. Gabinete Productivo. República Oriental del Uruguay. Cadenas de Valor (I). “Cadena de carne vacuna”.2010.Organismos públicos participantes: MIEM. MGAP.MTSS. OPP.

ganadera no se encuentra produciendo a capacidad instalada, de lo contrario la misma permitiría una faena anual de tres millones de cabezas, siendo que en el año 2007 la faena ascendió a 2.2 millones de cabezas.



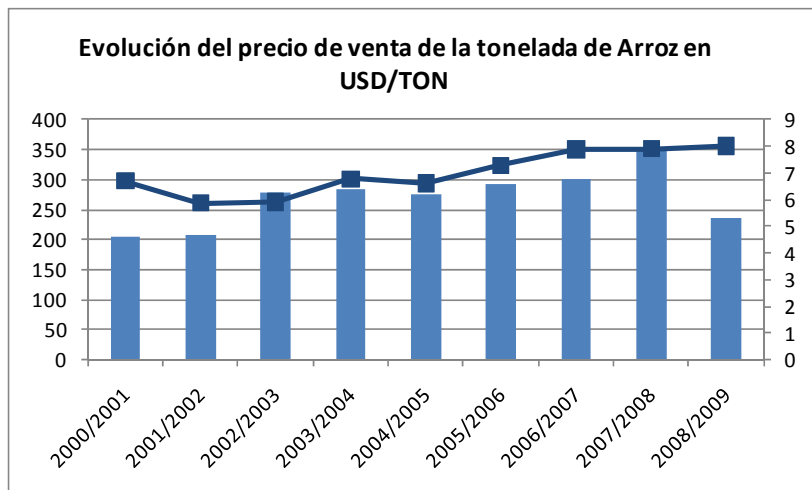
Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y MGAP.

Referente a la producción agrícola, el crecimiento de los rendimientos que se han observado en los últimos años se ve en parte explicado ya que se ha incrementado la participación de extranjeros que utilizan nuevas técnicas de producción generando mayor eficiencia en el uso de los recursos y complementariamente aprovechan las ventajas de economías de escala. Este comportamiento se evidencia a pesar de la sequía que se vivió en el año 2008. Asimismo, el incremento de los precios en el mercado exterior dio un marco propicio para su crecimiento¹³¹.

Específicamente, el área sembrada de arroz, disminuyó en un 4.5% respecto a la zafra anterior, lo que generó una disminución en la producción de arroz cáscara, seco y limpio de 3% respecto a la zafra del año 2007, alcanzando un 1.29 millones de toneladas, lo cual se explica por la escasez de agua. Como consecuencia el rendimiento

¹³¹ Ministerio de Industria, Energía y Minería. Gabinete Productivo. República Oriental del Uruguay. Cadenas de Valor (I). "Cadena de cereales y oleaginosos".2010. Organismos públicos participantes: MIEM. MGAP. MTSS. OPP.

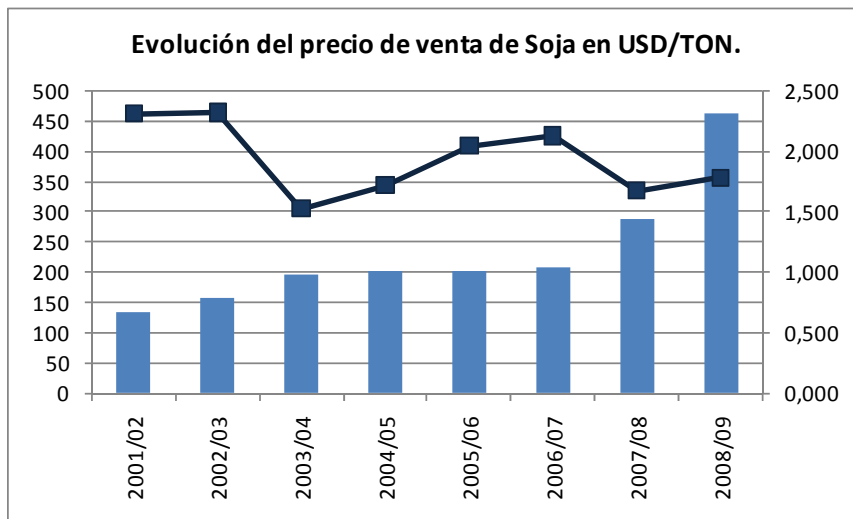
promedio en el año 2008/2009 aumentó aproximadamente un 1%, siendo el mayor valor desde 1997/1998 con 8,012 ton/ha., causado por las buenas condiciones climáticas y la aplicación de buenas prácticas agrícolas. Asimismo, según la información publicada en el Anuario 2009 Oficina de Programación y Política Agraria (OPYPA) se observa un descenso del precio del 27%, lo cual era predecible debido al aumento de la oferta mundial de arroz y el efecto de la crisis internacional. (Ver Gráfico: Evolución del precio de venta de la tonelada de Arroz en USD/ton.) Según la DIEA, la perspectiva de incrementos en los precios internacionales permitirá mantener el área sembrada, aunque informantes calificados del sector privado estiman proyectar niveles mayores. La intención de siembra para la próxima zafra (2009/2010) es de 168.3 mil hectáreas, lo cual corresponde a un aumento de un 4.7%.



Fuente: MGAP.

Por último, uno de los oleaginosos que ha demostrado importantes crecimientos tanto en el área sembrada como en la producción, con un 25% y 33%, fue la soja, sólo Uruguay presentó aumentos en la producción de la misma en la región. Lo antes mencionado implicó un aumento del rendimiento de un 6% respecto al año anterior, siendo 1,78 ton/ha, lo cual demuestra que dicho cultivo resistió mejor la sequía que el arroz como antes se indicó. La fuerte expansión, se demuestra ya que el área sembrada ha aumentado ocho veces desde la zafra 2001/2002. Asimismo, según la información publicada en el Anuario 2009 OPYPA se observa que el precio medio por tonelada en puertos argentinos es de USD 378, lo cual se puede afirmar que los precios nacionales acompañan la tendencia internacional, presentando un precio promedio de

USD 418 la tonelada, causado por la fuerte caída en la oferta de soja en América del Sur. Las intenciones de siembra para la próxima zafra auguran nuevos aumentos tanto en la superficie de cultivo de un 17%, como en la producción con niveles cercanos a 1,3 millones toneladas, con aumentos en el rendimiento cercanos a valores promedio de los últimos años.



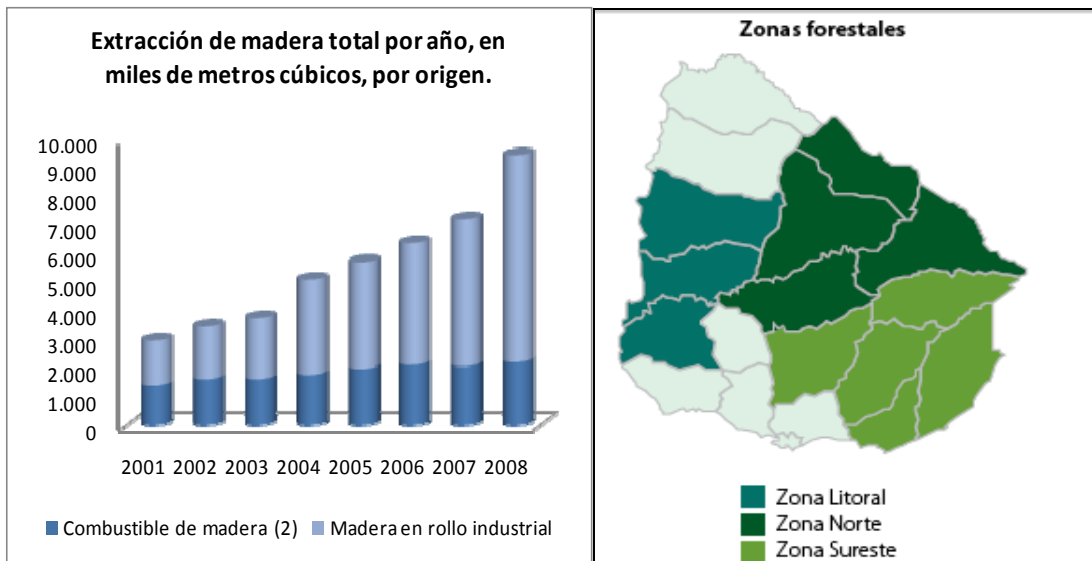
Fuente: IICA

Por último, el sector forestal ha tenido un fuerte crecimiento en el Uruguay en los últimos años, debido a que las condiciones naturales hacen propicio su desarrollo, al igual que otros países que se encuentran en similar latitud donde se desarrollan emprendimientos forestales tales como Sudáfrica, Nueva Zelanda, Argentina y Chile¹³². Uruguay presenta ventajas competitivas para la producción forestal a partir de bosques plantados. Se tiene especial cuidado en promocionar la plantación forestal, ya que no se quiere generar discordias con el sector agrícola – ganadero, que tan fuerte tradición presentan a nivel nacional, asimismo se gestó la incorporación del componente ganadero en las plantaciones forestales¹³³. Cabe destacar la presencia de plantaciones forestales en los departamentos de Tacuarembó, Rivera y Paysandú (Ver Gráfico: Zonas forestales).

¹³² Arbeletche, Pedro. Carballo, Carolina. “Dinámicas productivas, territorios y planificación en las periferias latinoamericanas y europeas. La construcción de espacios litorales atlánticos, desafíos y potencialidades para el Siglo XXI. Dinámicas agrícolas y cambios en el paisaje ”

¹³³ Polla, Ma. Cristina. “El proceso de desarrollo forestal y agroforestal en la República Oriental del Uruguay”. 1998. I Congreso Latino Americano IUFRO.

Este efecto, se ve principalmente desarrollado por empresas privadas y en especial ET. En el año 2008 se presenta un incremento en la extracción de madera total alcanzando 9.440 miles de metros cúbicos, siendo un 30% mayor al del año anterior. (Ver Gráfico: Extracción de madera total por año, en miles de metros cúbicos, por origen). Asimismo se muestra una tendencia al alza de la proporción de extracción de origen industrial, en detrimento del origen de combustible de madera, con un 76% y un 23%, respectivamente.



Fuente: MGAP- Dirección General Forestal.

Fuente: Agenda Forestal 2009 de Rosario Pou y Asociados. Inversiones Forestales.

CAPÍTULO VI

EMPRESAS TRANSNACIONALES EN URUGUAY

Los flujos de IED en los últimos años han presentado niveles atípicos para la economía nacional, este proceso comenzó con el ingreso de la ET BOTNIA, para la construcción de la planta de celulosa en el año 2006, instalada en la Zona Franca Botnia Fray Bentos, ubicada en el departamento de Río Negro. Debido a su incorporación en Uruguay los flujos de IED casi se vieron duplicados, pasando de aproximadamente USD 847 mil hasta USD 1.493 millones. Luego de este suceso los flujos de inversión se incrementaron significativamente, aunque en el año 2007 los mismos disminuyeron levemente hacia USD 1.329 millones, dicho importe aún se encuentra afectado por la inversión realizada por la ET BOTNIA. Respecto al año 2008, la misma alcanza niveles nunca antes obtenidos de USD 1.840 millones aproximadamente, siendo el importe duplicado respecto a las inversiones recibidas antes del ingreso de BOTNIA. Por último, la crisis internacional del año 2009 generó que las inversiones disminuyeran ubicándose en niveles de USD 1.126 millones, igualmente la inversión del año 2005 representaba un cuarto de la recibida en la actualidad.

Según el comunicado presentado por la CEPAL en el mes de Mayo del año 2010, Uruguay ha sido el país receptor de la región donde la caída de la inversión extranjera directa ha sido en menor escala, tomando como países líderes en el tema de estudio a Argentina y Brasil, y ha mantenido valores por encima de la marca de USD 1.000 millones. En suma, el fuerte ingreso de inversión extranjera por la ET BOTNIA, nos ha permitido marcar un antes y un después para la inversión en Uruguay, por lo cual es relevante presentar a continuación la orientación sectorial de las ET y el origen de las mismas.

Sectores y Origen de las ET

Según la información brindada por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales (DECON), en el Uruguay al año 2007 se encuentran aproximadamente unas seiscientas empresas con capital extranjero, de las cuales doscientas son identificadas como las mayores empresas no financieras importadoras, exportadoras y con mayor participación en las ventas totales. Percibimos que cerca de un 12% de las mismas desarrollan actividades en los sectores de servicios, tales como seguros, hotelería, comunicaciones, entre otros, mientras que las restantes empresas desarrollan actividades de producción en Uruguay, las cuales representan un 70% aproximadamente.

Respecto a las mayores importadoras con capital extranjero, presentaremos en detalle las mayores empresas en cantidad y por monto de la importación, lo cual reduce la muestra hasta ciento dieciocho empresas extranjeras que suman un total de USD 842,379 millones. La proporción de las importaciones de las mayores ET corresponden a un 16% de las importaciones nacionales al 2007.

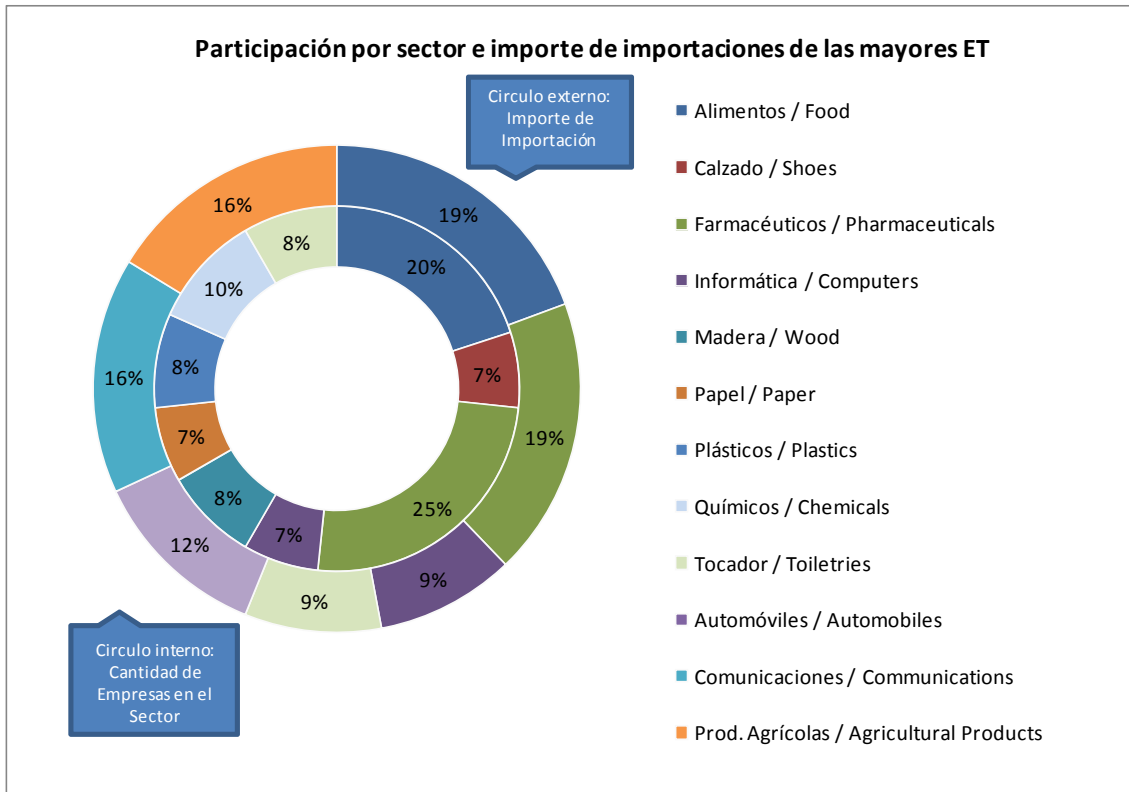
En relación a la primer forma de clasificación consideramos aquellos sectores con más de tres ET lo cual reduce la muestra en sesenta empresas, predominando el sector manufacturero, con el siguiente detalle: el sector farmacéutico con un 25%, le continúan en importancia el sector alimenticio donde se presenta un 20%, precediendo un 10% en el sector químico y en igual orden de importancia el sector de plásticos, tocador y madera se encuentran con un 8% cada uno. Por último las empresas en la rama del papel y calzado cuentan con un 7% en cada sector. Asimismo, en el sector de servicios se destacan los productos de tecnología de la información con un 7%.

Respecto a la segunda forma de clasificación de las mayores ET importadoras, consideramos los sectores que presentaron más de USD 40.000 millones de importación - reduciendo el importe total importado a USD 512,027- corresponden en orden ascendente de la siguiente manera: el sector alimenticio con un 19% de

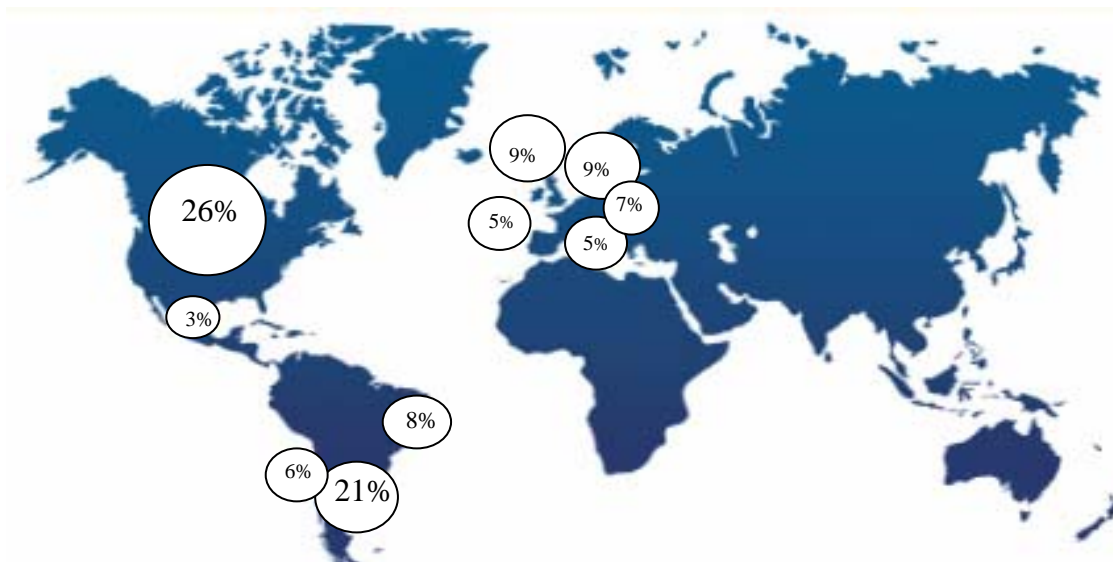
participación, le continúa el sector farmacéutico con el 18.48%, sector comunicaciones y productos agrícolas con un 16%, con un 12% el sector automotor y por último los productos de tecnología de la información y tocador con un 9% cada uno.

Por último cabe destacar el origen de las mayores empresas extranjeras importadoras que se caracterizan por la presencia de más de tres empresas y que no presentan combinación de capital, reduciendo la muestra en noventa y siete, los mismos son: con origen estadounidense se encuentran con una participación de un 26%, le continúan las empresas argentinas con un 21% y las empresas de Reino Unido y Francia representan un 9%. Le preceden las empresas brasileras con un 8% y 7% corresponden a las empresas alemanas, le continúan las empresas chilenas con un 6%, luego las empresas españolas y suizas con un 5% y las empresas mexicanas completan el panorama con un 3%. No se evidencia una relación entre sectores y el país de origen del flujo de IED.

A continuación presentamos en un gráfico la contribución de la cantidad de empresas por sector y monto de las importaciones correspondiente según lo analizado anteriormente y un mapa indicando el origen de las mayores ET importadoras:



Mapa: Origen de las mayores ET importadoras



A continuación realizaremos el mismo análisis para las mayores empresas exportadoras con capital extranjero, tomando en cuenta tanto la cantidad por sector de la economía como por importe de exportación, siendo el total de la muestra de setenta y tres empresas que suman un total de USD 1.405,8 millones. La proporción de

las exportaciones de las mayores ET corresponden a un 31% de las exportaciones nacionales al 2007.

Respecto a la primera forma de clasificación mantenemos el mismo criterio considerando aquellos sectores con más de tres ET, lo cual reduce la muestra en treinta y seis empresas. Cabe mencionar la participación de los sectores con el siguiente detalle: el sector cárnico representa un 17%, le continúan el sector arrocero y el farmacéutico con un 14%, precediendo con un 11% cada uno de los siguientes sectores: autopartes, maderero, químicos, de productos agrícolas e industria pesquera.

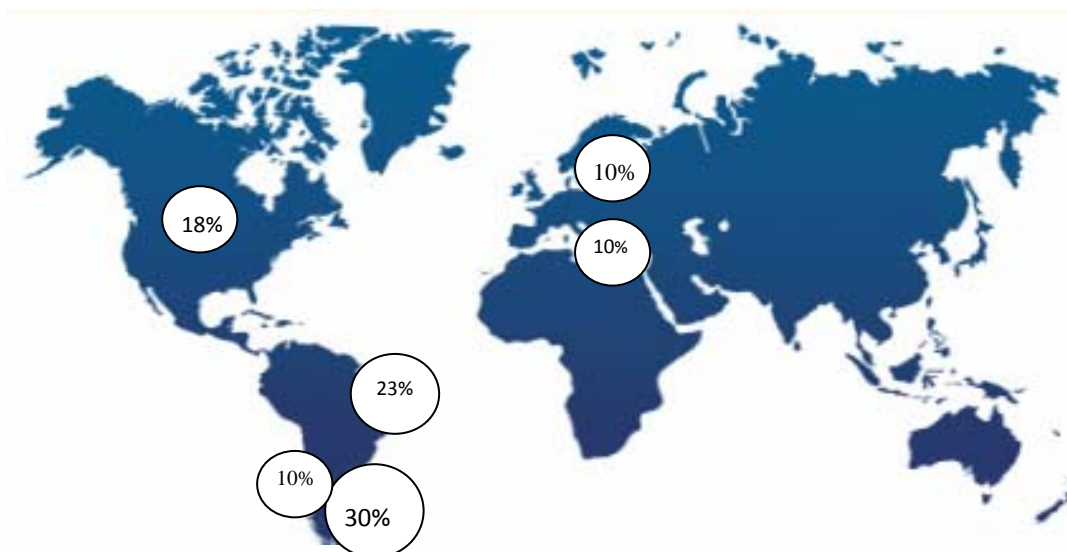
En relación a la segunda clasificación, por el importe de las exportaciones realizadas por las mayores ET, conservamos el mismo criterio que el presentado en las empresas importadoras, lo cual reduce la muestra a USD 1.226,8 millones. Corresponden en orden ascendente de la siguiente manera: el sector cárnico con un 27% de participación, le continúa el sector de cueros y maderero con el 12% cada uno, le sigue con un 8% el sector arrocero, el sector autopartes con un 7%, el sector minero con un 6%, y con un 5% le continúa la producción de cebada. Por último, con una participación menor al 4% se encuentran los siguientes productos: del sector alimenticio se destaca la producción de cerveza y cítricos, la producción de lana, y en las industrias intensivas en I+D se destacan la producción de químicos, la farmacéutica y la elaboración de plásticos.

Por último cabe destacar el origen de las mayores ET exportadoras que se caractericen por la presencia de más de tres empresas y que no presentan combinación capital, reduciendo la muestra en cuarenta, los mismos son: las empresas argentinas se ubican en Uruguay con un 30%, preceden las empresas brasileras con un 23%, 18% corresponden a las empresas estadounidenses, y por último las empresas alemanas, chilenas y francesas con un 10%. No se evidencia una relación entre sectores y el país de origen del flujo de IED.

A continuación presentamos en un gráfico la contribución de la cantidad de empresas por sector y monto de las exportaciones correspondiente según lo analizado anteriormente y un mapa indicando el origen de las mayores ET exportadoras:



Mapa: Origen de las mayores ET exportadoras



Por último cabe destacar las empresas con capital extranjero que todas o parte de sus ventas están destinadas al mercado interno. Las mismas suman un total de treinta y ocho empresas, siendo las de mayor participación aquellas destinadas al sector farmacéutico y servicios de seguros con un 24% y 13% respectivamente, le precede el sector químico con un 11% y con un 5% le continúan el sector alimenticio y de la construcción. Asimismo, se presentan sectores característicos de ser brindados en el mercado interno no analizadas anteriormente por presentarse pocas sucursales o en algunos casos solamente se encuentra instalada una sucursal, estos son el sector gasolinero, con un alto porcentaje de participación en las ventas de la población en estudio la cual alcanza el 30%, y el sector de comunicaciones el cual representa solamente un 4%. Respecto al origen de las empresas extranjeras en estudio, se caracterizan por ser mayoritariamente de los países de la región con un 39% - Argentina con un 29% y Brasil con un 10.5% - le continúan en importancia las empresas con origen estadounidense con un 16%.

Por otra parte, es relevante destacar la utilización del régimen de Zonas Francas por las ET. Para analizar dicho punto recurrimos a la opinión del Ec. Marcos Lorenzelli, asesor en el Área Zonas Francas de la Dirección General de Comercio. Los datos proporcionados, en base al censo del año 2008 fueron los siguientes: se encuentran aproximadamente 1.600 usuarios, directos e indirectos, de los cuales 20 desarrollan actividades en el sector industrial. Su opinión al respecto es que la tendencia a dicho sector ha disminuido, aumentando la participación hacia los servicios comerciales, tal es el caso de las actividades de trading y comercio “off-shore”, dicha tendencia se evidencia a nivel mundial. Esta situación ha mostrado un desvío de la intención del legislador al crear la norma de Zonas Francas del año 1987, la cual era fomentar la inversión para el sector industrial.

Por el momento, no hay un detalle del origen del capital de las ET instaladas en ZF, aunque se cuenta con la información del valor agregado que aportan las ET Pepsi en Zonas Francas de Colonia y BONTIA en Fray Bentos, la cual es aproximadamente de un 45% del total de ZF, y un 90% del valor agregado en el sector industrial. Asimismo, respecto a la Formación Bruta de Capital Fijo, el 47% aproximadamente corresponde a

la Zona Franca BOTNIA y el resto mayoritariamente a la Zonamérica S.A, donde se desarrollan actividades en los sectores de servicios, siendo esta la ZF con más usuarios.

En cuanto a los explotadores de las ZF, únicamente la Zona Franca BOTNIA Fray Bentos S.A. es un explotador de capitales extranjeros.

Asimismo, hizo referencia a que el régimen de ZF no lo considera como el factor determinante a la inversión extranjera sino que es conjunto de variables que hacen propicio el ambiente de negocios para que las ET se sientan atraídas para instalarse en Uruguay, que de encontrarse beneficia el aumento de los flujos de inversión. Considera muy valioso la economía de alcance, es decir aquellas zonas de especialización, como es el caso de la promoción de las nuevas zonas francas; Aguada Park focalizada a los servicios de outsourcing internacional y servicios de back office, y Parque de la Ciencias, la cual tiene como fin promover el desarrollo de empresas que se especializan en la ciencia de la vida, salud y alta tecnología. Destacamos que la primera Zona mencionada junto con Zona Franca Punta Pereira, WTC Free Zone S.A. y Zonamérica, presentadas por ET, fueron promovidas bajo el amparo del régimen de la Ley de Promociones en el año 2008, alcanzando un 12% de la inversión promovida.

Análisis de los factores determinantes para la inversión en Uruguay

Los principales factores que condicionan la inversión extranjera en Uruguay fueron mencionados a lo largo del trabajo, entre ellos presentamos: los incentivos fiscales a la inversión, la institucionalidad, la infraestructura establecida, la estabilidad macroeconómica, los acuerdos comerciales, en especial el MERCOSUR, y por último la dotación de recursos humanos y recursos naturales.

Con el fin de poder profundizar y conocer verdaderamente cuales fueron los determinantes para las ET, se utilizó como metodología la realización de encuestas.

Características de la encuesta y de la muestra.

La encuesta fue elaborada en forma escrita y en algunas oportunidades mediante entrevistas. La misma tuvo como objetivo recabar información cualitativa sobre cada una de las empresas y los factores condicionantes a la hora de invertir en Uruguay.

Para la realización de las entrevistas se seleccionaron una serie de empresas extranjeras no financieras de las mayores importadoras, exportadoras y con mayor participación en las ventas, según la base de datos del año 2007 proporcionada por DECON.

De las ocho empresas seleccionadas, dos corresponden al sector de servicios, dedicadas a la tecnología en software en Uruguay, ambas de origen Indú; la forma de expansión de una de ellas fue por medio de una adquisición de una empresa nacional en el año 2009, siendo la primera sucursal en América Latina. En cuanto a la segunda, se establece en el año 2002 por medios de aporte de capital presentando una amplia presencia en los restantes países del MERCOSUR. Las restantes pertenecen al sector industrial de las cuales dos desarrollan actividades en el sector forestal, de origen finlandés y una fusión & adquisición sueco-finlandés- chileno, instaladas desde 2006 y

2009, respectivamente. La primera de las empresas mencionadas abastece de los productos químicos necesarios para el sector, su establecimiento fue por medio de aporte de capital, mientras que la segunda abarca de forma completa la cadena de valor y fue resultado de la fusión y adquisición de varias empresas. Por otro lado dos de las empresas seleccionadas desarrollan actividades en el sector citrícola, una de ellas de origen compartido belga-estadounidense, y la segunda de origen argentino, instaladas desde 1986 y 1989 respectivamente, ambas con fuerte presencia exportadora en países europeos. Por último, se seleccionaron dos empresas del sector cárnico, la primera de ellas de origen brasilero instalada desde el año 2006, el cual controla casi el 30% de la faena en Uruguay y ha diversificado su producción expandiéndose hacia adelante a través de la industria del cuero. La segunda empresa es de origen inglés, instalada desde el año 2007, con fuerte diversificación de destinos de sus exportaciones, en especial al Continente asiático y europeo y con fuerte presencia en Argentina y Brasil.

Complementariamente las formas de expansión que predominaron en la muestra fueron la adquisición de una empresa ya existente en Uruguay y la formación de una nueva empresa a través de los aportes de capital. Asimismo, las empresas en búsqueda de eficiencia representaron tres de las ocho empresas encuestadas, mientras que cuatro empresas eligieron como la opción más cercana a su realidad la búsqueda de activos estratégicos y por último solamente una seleccionó la búsqueda de mercado interno.

Resultados de las encuestas.

A continuación presentamos los resultados de las encuestas realizadas por sectores indicando en cada caso los factores principales que condicionaron positivamente la decisión de invertir en Uruguay así como aquellos que se perciben como limitantes de la misma.

Servicios de Tecnología en Software:

Las empresas correspondientes a dicho sector consideran que uno de los factores que incidió favorablemente en la decisión de invertir en Uruguay fue la calidad de los recursos humanos aunque destacaron la falta de profesionales disponibles para el sector. Esta situación genera que la demanda sea mayor que la oferta elevando los salarios. Para dirimir esta desventaja una de las empresas en estudio desarrolló una “universidad propia” para capacitar a su personal de acuerdo a las necesidades de la empresa. En el mismo nivel de importancia que la dotación de los recursos humanos, una de las empresas considera al régimen de zonas francas como uno de los factores determinantes, debido a que compensa los altos costos salariales y el pequeño mercado interno con la exoneración del pago de impuestos. Asimismo la segunda empresa en estudio considera importante pero no condicionante las exoneraciones específicas al sector. Complementariamente, presentaron como factores importantes para la inversión, la institucionalidad y la estabilidad macroeconómica.

Por su parte, ambas empresas consideran que los acuerdos comerciales no se tomaron en cuenta a la hora de invertir en Uruguay, y que se encuentran en el debe acuerdos bilaterales de doble imposición y de comercio con las grandes potencias del mundo. Por otro lado, cabe destacar que para el sector es importante el acceso a las comunicaciones y en ambos casos lo valoraron de forma negativa argumentando que el nivel de banda ancha no es el adecuado.

Cabe mencionar, que en la situación planteada se puede evidenciar el efecto de “reacción oligopólica” mencionado en el marco teórico, ya que una de las empresas tomó como referencia a una ET ya instalada en Uruguay.

Sector forestal:

Según la información proporcionada por las empresas del sector, una de ellas destaca la buena dotación de recursos naturales como principal factor determinante, en lo estrictamente forestal. Por otra parte, la segunda empresa enfatizó su inversión para satisfacer los suministros necesarios a una ET ya instalada en Uruguay. El régimen de Zonas Francas para las empresas en estudio fue más que un determinante, siendo una condición para su inversión.

Otro factor condicionante para ambas empresas es la institucionalidad, enfatizando sobre: la claridad en las reglas de juego, bajo nivel de corrupción, la estabilidad social y política, tanto desde el punto de vista de empresa como de volumen de inversión, remarcando la facilidad del acceso al gobierno. Cabe destacar que parte de los capitales de las empresas en estudio son del mismo origen, siendo un pilar básico del país el comportamiento ético de los negocios. La estabilidad macroeconómica es un factor considerado al mismo nivel de importancia que la institucionalidad, una de las empresas hace referencia a que este factor es crucial al momento de invertir ya que las inversiones realizadas son fijas y de largo plazo.

En cuanto a los factores que incidieron negativamente, para una de las empresas en estudio la infraestructura del transporte carretero y ferroviario se encuentran aún en el debe limitando la inversión. En el caso de la integración regional para ambas empresas no fue considerado como un factor determinante, es más para una de ellas fue considerado como una limitante para las exportaciones a los países de la región luego de la Decisión N° 08/94 en la cual establece la pérdida del “origen MERCOSUR” para los bienes comercializados desde Zonas Francas hacia países miembros. En cuanto a los proveedores locales se considera que es un tema a desarrollar que no se presentó como factor determinante.

Sector Citrícola:

El principal motivo que llevó a una de las empresas del sector en estudio a invertir es la buena dotación de recursos naturales que presenta Uruguay, en especial como proveedor de cítricos frescos; complementariamente una de las empresas mencionó que fue una estrategia empresarial en busca de diversificación de orígenes. Otro aspecto tomado en cuenta como positivo a la hora de invertir en Uruguay fue la estabilidad macroeconómica, debido a que les permite realizar planificaciones a largo plazo sin grandes distorsiones de medición. Sin embargo, la otra empresa destacó la pérdida de competitividad por la política cambiaria y los aumentos de los costos salariales. El último punto destacado como favorable por una de las empresas, es la buena presencia de proveedores de bienes y servicios en Uruguay, especialmente considera que todas las características de un buen proveedor, tales como plazo de entrega, garantías, cumplimiento de normativas de calidad entre otros, se encuentran presentes en los proveedores nacionales. Por otro lado, la facilidad de remisión de utilidades para la segunda empresa en estudio fue un determinante fundamental.

En cambio los incentivos fiscales, para ambas empresas fueron importantes pero no son un determinante. Actualmente una de las empresas se encuentra utilizando el beneficio fiscal por reinversiones en bienes de uso y la segunda ha solicitado los beneficios que otorga la ley de promoción de inversiones, el régimen de admisión temporaria, devolución de tributos y la prefinanciación de las exportaciones. Asimismo, la institucionalidad es un factor que contribuye pero no fue considerado como un determinante, una de las empresas remarcó que la eficiencia de los estados públicos se encuentra en desventaja con respecto al promedio de América Latina y el Caribe. La integración regional es un factor que para ambas empresas se encuentra presente pero no determinaron su inversión en Uruguay.

En cuanto a los factores que consideran negativos para la inversión, ambas empresas realizaron algunas críticas a la infraestructura establecida en Uruguay. Las mismas evaluaron a la infraestructura del transporte aéreo, carretero y ferroviario como malos a excepción del transporte portuario que se encuentra en mejores

condiciones. Una de ellas mencionó que el transporte en términos relativos, es caro y no eficiente. Por otro lado, la segunda destacó que si bien el acceso a la energía y comunicaciones son de fácil acceso, el costo de los mismos no es competitivo con respecto a la región y el mundo, enfatizando en que el motivo por el cual nos encontramos atrasados tecnológicamente puede ser producto de los monopolios.

Sector frigorífico:

La motivación principal a que llevó a que estas empresas inviertan en Uruguay, fue la buena calidad del ganado destacando que los mismos se encuentran en buenas condiciones fitosanitario, aunque luego en el ranking propuesto una de las empresas en estudio no lo considera en los primeros lugares. Una de las empresas destacó, que la inversión en Uruguay forma parte de la estrategia empresarial, la cual implica la diversificación geográfica para evitar posibles exclusiones de mercados por enfermedades del ganado.

Teniendo en cuenta la estabilidad macroeconómica, ambas empresas en estudio hicieron referencia a que la misma es un factor relevante para la inversión ya que es importante para planificar y crecer sobre una base cierta, lo cual ayuda a la predictibilidad. Sin embargo una de ellas destacó que las tasas de interés fijadas por el BCU son muy elevadas, debido a los incrementos en los encajes, y agrava más aún la situación al dejar de remunerar los depósitos.

Otro factor importante considerado al momento de la decisión de invertir en Uruguay, fue el de los incentivos fiscales. Para ambas empresas el régimen de promoción de inversión, luego de las modificaciones del Decreto Nº 455/007, se encuentra como un factor positivo pero no determinante de la misma. La segunda hizo referencia a que la empresa invirtió en Uruguay teniendo la exoneración de aportes patronales y devolución de impuestos indirectos en un 5%, sin embargo esta situación se volvió desfavorable para la empresa ya que actualmente se encuentran pagando los aportes patronales y la devolución de impuestos en un 2%, lo cual implicó un cambio de reglas fuerte para la empresa. En el ranking propuesto consideró en los primeros

lugares a los incentivos a las exportaciones. En cuanto a la institucionalidad que caracteriza a Uruguay, ambas empresas manifestaron haberlo considerado, aunque una de ellas se vio sorprendida por los cambios de reglas del juego mencionado anteriormente.

Cabe destacar que ambas empresas coincidieron en que el mercado local cuenta con buena presencia de proveedores. Una de las empresas hizo hincapié en que la mayoría son PYMES y establecimientos familiares, en algunos casos en situación de monopolio u oligopolio, lo cual genera que las mismas no se sientan presionadas por ser más eficientes al brindar sus servicios.

Teniendo en cuenta la infraestructura del transporte que caracteriza a Uruguay, ambas empresas respondieron de acuerdo al medio utilizado, remarcando que no fue un determinante para la inversión, encontrándose en estados aceptables. Una de las mismas destacó que el transporte por medio ferroviario se encuentra inexistente hasta el momento.

Por último cabe destacar que con respecto a los acuerdos comerciales, en especial el MERCOSUR, se visualiza tanto como factor positivo, dado que se utiliza el régimen para las exportaciones de la región, y como negativo, destacando al acuerdo regional simplemente como una imagen de los grandes mercados, en especial por Brasil. Ambas empresas remarcaron la falta de acuerdos comerciales con las grandes potencias, destacando la UE y USA, siendo los principales destinos de sus exportaciones. Sin embargo, es importante mencionar que las empresas de dicho sector presentan un fuerte componente importador de maquinaria específica del sector con origen MERCOSUR, en especial Brasil y Argentina, por lo cual se encuentran exentos del pago de impuestos.

Complementariamente, como finalización de la entrevista solicitamos a las empresas realizar un ranking de los factores que condicionaron su inversión en Uruguay. Igualmente hay que presentar especial cuidado en las posibles interpretaciones del ranking ya que el mismo no nos indica la distancia relativa entre

los factores condicionantes en estudio, pudiendo suceder en ocasiones que para una ET las distancias sean mínimas como para otras existan diferencias significativas. Se presentaron en los primeros lugares de la mano a la estabilidad macroeconómica la institucionalidad, la calidad de los recursos humanos y los incentivos a las exportaciones. Por otra parte, a entender de los entrevistados, en los últimos puestos fueron presentados: la facilidad de remisión de utilidades, la solución de controversias y los acuerdos comerciales, en especial el MERCOSUR. Cabe destacar que una de las empresas en estudio ha indicado la facilidad de remisión de utilidades en el primer puesto, mientras que dos empresas lo ubicaron en la parte superior del ranking. Solamente una empresa ubicó el factor solución de controversias en la parte superior. Asimismo, es importante remarcar que la mayoría de las ET en estudio son exportadoras mundiales y no regionales, por este motivo para las mismas no es un factor determinante, solicitando en varias ocasiones mayores acuerdos con las grandes potencias de UE o USA.

Cabe mencionar que la calidad de los recursos humanos se encontró en posiciones muy elevadas para todos los sectores analizados, por lo cual se pudo evidenciar que es un factor percibido positivamente por las ET.

Finalmente podemos comprobar por medio de las entrevistas realizadas que las ET se vieron atraídas por la bondad de los factores que se consideraron en el trabajo monográfico, en menor o en mayor grado de importancia.

Ranking de los factores determinantes de la IED presentado en orden de prelación.¹³⁴ -

Factores determinantes	Sector Frigorífico A	Sector Frigorífico B	Sector Citrícola A	Sector Citrícola B	Sector forestal A	Sector forestal B	Servicios de Tecnología en Software A	Servicios de Tecnología en Software B	Suma
Insitucionalidad /Estabilidad macroeconómica	3	1	6	2	2	2	5	2	23
Calidad de RRHH	8	5	1	6	1	4	1	4	30
Incentivos a la exportación	1	9	8	10	3	1	3	1	36
Incentivos fiscales a la inversión	2	3	7	7	9	6	2	5	41
Adecuada infraestructura	5	4	5	8	6	6	4	7	45
Tratamiento igualitario	10	7	4	4	7	6	7	3	48
Calidad de RRNN	9	2	2	11	5	3	9	8	49
Proveedores de bienes y servicios	7	6	3	9	4	6	11	6	52
Facilidad de remisión de utilidades y repatriación de capital	4	9	11	1	11	5	6	8	55
Solución Controversias	11	9	10	3	8	6	8	8	63
Acuerdos Comerciales (MERCOSUR)	6	8	9	5	10	11	10	8	67

¹³⁴ Para la elaboración del Ranking según se puede observar, en varios casos hay empresas que luego de indicarnos los factores que consideraban determinantes o limitantes para su inversión, no establecieron un orden especial para los restantes por lo cual para poder completar el ranking adjudicamos el último valor indicado por la empresa para los restantes factores. Para citar como ejemplo, en la empresa "Sector Frigorífico B" luego de posicionar al factor MERCOSUR, los restantes factores no presentaban importancia por lo cual adjudicamos el valor 9. Luego, realizamos la suma del valor del ranking de cada empresa por factor y presentamos en orden ascendente para poder observar claramente los primeros factores que se destacaron en la encuesta.

Como antecedente a nuestras conclusiones en el año 2000, antes de la crisis regional, Uruguay XXI realizó una encuesta a doscientas cuarenta empresas extranjeras consultando las razones por las cuales realizaban su inversión en Uruguay, considerando las siguientes variables: estabilidad política, facilidad de remisión de utilidades y repatriación del capital, estabilidad económica, tratamiento igualitario, estabilidad de la legislación y calidad del capital humano. Entre los factores más importantes para las mismas se presentaron la estabilidad política con un 67% y la facilidad de remisión de utilidades y repatriación del capital con un 57%, siendo la calidad del capital humano el menos considerado representando un 52%. Al comparar los resultados de los estudios concluimos que se mantiene la estabilidad política como uno de los principales pilares, mientras que la calidad del capital humano comienza a ser más valorada por las ET. Debemos tener en cuenta que el reducido tamaño de la muestra seleccionada en nuestra investigación, es una posible limitante a la comparación realizada.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES

Las conclusiones que derivan de este trabajo monográfico está compuesta por una serie de aspectos ya analizados así como también busca justificar el fuerte ingreso de IED en los últimos años en Uruguay, en un fuerte contexto de competencia por la atracción de inversión extranjera directa entre los distintos países a nivel regional y mundial.

El ingreso de inversión extranjera por la ET BOTNIA, nos ha permitido marcar un antes y un después de los flujos de inversión extranjera en Uruguay, el cual transcurrió en el período 2006-2007. En la actualidad la misma representa más de un 25% respecto al promedio del período 2000-2005.

El crecimiento de la IED mencionada en los últimos años, respecto a inversores con fuerte componente importador, se desarrolló en los sectores alimenticios, de productos químicos y plásticos. En términos monetarios, es relevante la participación de las empresas farmacéuticos, de comunicación y productos agrícolas. Destacándose una fuerte presencia de inversores de USA, de la UE y regionales.

En especial aquellas ET con fuerte componente exportador cabe mencionar la tendencia a los sectores intensivos en el uso de recursos naturales, donde se destaca el sector cárnico y las inversiones en cultivos, específicamente predominando la presencia de capitales regionales. Por otro lado, según los importes de exportaciones, el sector de producción de cueros y de madera, se encuentra liderado por inversionistas europeos y de USA, así como también se observa en los últimos años una fuerte presencia de chilenos.

Por otra parte las ET han participado intensamente en el desarrollo de sectores más cercanos a la tecnología de la información, en donde es de suma importancia la presentación de buena dotación de recursos humanos, los cuales se presenta como un sector con enorme potencial para desarrollarse.

En nuestra opinión, creemos que en este contexto antes descrito, las ET consideran con distintos grados de prelación los factores que fuimos mencionando a lo largo del trabajo, presentando sin orden de importancia los siguientes factores: la institucionalidad que caracteriza a Uruguay de la mano con la estabilidad macroeconómica, los incentivos fiscales a la inversión, la infraestructura establecida, el mercado ampliado, y por último la dotación de capital humano y recursos naturales.

Según se desprende del trabajo, apreciamos que Uruguay se encuentra bien posicionado respecto a los países de la región, en especial hacemos referencia al marco institucional que se fue gestando a lo largo de los años, ubicándonos en los mejores puestos en los Índices de corrupción y opacidad.

Por otro lado se percibe que un buen marco institucional va de la mano con una buena política social y económica, se observan mejoras luego de la última crisis del año 2002, pudiendo confirmar que la crisis internacional del 2009 fue superada.

Tal como se ha demostrado existe un incentivo por parte del Estado para la atracción de inversión nacional y extranjera, a través de la modificación del régimen de promoción de las inversiones. Dicho estímulo se presenta con beneficios fiscales, pudiendo obtener una exoneración de hasta el 100% de la inversión elegible bajo ciertas condiciones que aseguran el desarrollo económico del país que por el momento merece ciertos ajustes para que verdaderamente funcione como tal, los mismos se encuentran en desarrollo. De manera de incentivar ciertos sectores también se presentaron los beneficios fiscales correspondientes. Asimismo, la solución de controversias forma parte del marco normativo de los incentivos el cual el Estado garantiza, pudiendo acudir al arbitraje internacional.

Complementariamente se presentan una basta presencia de regímenes para el incentivo de la promoción de las exportaciones, que si bien no son regímenes específicos para la atracción de inversión extranjera son factores ampliamente utilizados por las ET.

En especial a través de las opiniones de idóneos en el tema, la utilización del régimen de ZF por el momento beneficia el aumento de los flujos de inversión pero no es considerado un determinante por si mismo. No existe en la actualidad información gubernamental sobre la cantidad y origen de las ET que operan bajo dicho régimen.

Percibimos que la infraestructura nacional no está acorde a la realidad actual debido al crecimiento del comercio que se ha desarrollado en los últimos años. No hay que perder de vista que ha aumentado la utilización de la infraestructura por el creciente desarrollo que se han observado en varios sectores de la economía. Es de esperar mejoras significativas tanto en la calidad de los mismos como en la capacidad por parte del gobierno. Igualmente cabe destacar que la calidad de la infraestructura portuaria es la que se encuentra en mejores condiciones mientras que el transporte ferroviario es inexistente.

Por su parte, referente al factor determinante del mercado ampliado para Uruguay, el cual se caracteriza por presentar un mercado interno muy pequeño, le permite ampliar el mismo llegando a expandirlo de forma muy significativa. Cabe destacar que la presencia del mismo es relevante para una empresa con fuerte comportamiento exportadora a nivel regional.

La dotación y calidad del capital humano en Uruguay presenta un buen nivel educativo a nivel regional, aunque no se encuentra focalizado a las necesidades del mercado. Dicho factor depende del sector al cual se dirija la inversión, pero es posible percibir que aún falta que las partes interesadas se encaucen hacia un objetivo común.

Por otro lado, la dotación de recursos naturales resulta ser relevante para explicar la fuerte presencia de ET en la actualidad, la proximidad geográfica a las grandes potencias de América del Sur, los suelos, la red hidrográfica y el clima, hacen una combinación perfecta para la industria más cercana a la base primaria.

La evidencia empírica comprueba que los flujos de inversión extranjera recibidos en la actualidad se explican por una conjunción de factores, no existiendo uno más importante o menos relevante que otro. Es decir, para fundamentar la inversión extranjera los factores se presentan de forma sistémica.

En las entrevistas realizadas en varias oportunidades las decisiones se encuentran en función de estrategias empresariales en busca de diversificación de destinos. Por otra parte, hay factores que se encuentran directamente relacionados al sector en el cual se desarrollan, tal es el caso de la dotación de los recursos naturales en sectores cercanos a la base primaria y la dotación de capital humano en los servicios de tecnología en software. Como podemos apreciar hay sectores que aún no se han desarrollado en la economía nacional, tales como los sectores de la aviación y automotriz, los cuales no cuentan con un mercado interno amplio que justifique la inversión. Esta situación se ve reflejada en la participación de la producción del sector automotriz en la producción total, la cual representa un 0.4% del PBI del año 2008 y un 2.6% de las exportaciones totales del mismo período.

Mientras que otros factores se encuentran presentes más allá del sector en el cual se desarrolle la empresa. Esto se evidencia en los resultados obtenidos de las encuestas ya que en los primeros lugares del ranking propuesto a las ET entrevistadas, se ubicó la estabilidad macroeconómica, junto con la institucionalidad, la calidad del capital humano y los incentivos a la exportación. Aunque en estos factores no radica el motivo de la inversión.

A entender de los entrevistados, en los últimos puestos fueron presentados: la facilidad de remisión de utilidades, la solución de controversias y por último, los acuerdos comerciales en especial el MERCOSUR. Es importante remarcar que la mayoría de las ET en estudio son exportadoras mundiales y no regionales, por este motivo para las mismas no es un factor determinante. Esto implicó un sesgo de la muestra siendo dicho efecto no intencional.

En suma, estos resultados confirman que la imagen institucional junto con la estabilidad macroeconómica que presenta Uruguay hacia el exterior es fundamental, es una condición sine qua non, si las mismas no existieran las inversiones de las ET no se gestarían. Dichos factores se presentan como pilares básicos de cualquier Estado, principalmente para las inversiones de las ET que se caracterizan por ser de largo plazo y con alta presencia de inversión fija.

En la medida en que el Estado además de incentivar los flujos de inversión extranjera directa cubra las carencias que se pueden percibir a lo largo del trabajo monográfico, Uruguay podrá desarrollarse económicamente de forma sostenida y continua.

BIBLIOGRAFÍA

Administración Nacional de Puertos, Publicaciones estadísticas en sitio web.

Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones. (2008) “*Reporte de Inversión 2008*”. Capítulo III: La inversión extranjera directa en la Argentina. Diciembre.

Andrés López – Andrés Niembro (CENIT, Argentina). ONU (2009), Consultoría de apoyo al Componente: “*Fortalecimiento institucional para la captación de la inversión extranjera directa*”. Análisis de la experiencia internacional exitosa en materia de institucionalidad para la captación de la inversión extranjera directa. Capítulo: Determinante de la Inversión Extranjera Directa. pp. 5-20.

Arbeletche, Pedro. Carballo, Carolina. “*Dinámicas productivas, territorios y planificación en las periferias latinoamericanas y europeas. La construcción de espacios litorales atlánticos, desafíos y potencialidades para el Siglo XXI. Dinámicas agrícolas y cambios en el paisaje*”.

Banco Central del Uruguay. Sitio Web.

Banco Interamericano de Desarrollo, (2008) “*Uruguay. Clima de Inversión: retos y oportunidades*”. Unidad de Finanzas y Sector Privado, Unidad de Reducción de la Pobreza y Gestión Económica, Región de América Latina y el Caribe. Enero. Disponible en: www.iadb.org

_____, Barbero, José A. (2010) Departamento de Infraestructura y Medioambiente. “*La logística de cargas en América Latina y el Caribe: una agenda para mejorar su desempeño*”. Febrero.

_____, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). (2003-2008) Informes MERCOSUR N° 9 a N° 14.

_____, Serie RedInt. (2003) Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico Perú, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico Colombia, colaboración de Escuela Superior Politécnica del Litoral de Ecuador: “*Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: el caso de la CAN.*”

_____, (2007). “*Eficiencia en infraestructura productiva y provisión de servicios en Uruguay: Sectores de Transporte y Electricidad*”, Informe de política de Desarrollo (DPR). Volumen II.

Bartlett, C.A y Ghosal, S. (1989) “*Managing Across Borders*”. Harvard Business School Press, Boston, citado en Canals, J (1994). “*La internacionalización de la empresa: Cómo evaluar la penetración en mercados exteriores*”, ed.: McGraw-Hill. Capítulo VI. pp. 103-120.

Banco Central del Uruguay, (2007, 2009) Informes. “*Financiamiento de exportaciones*”.

_____, (2009). “*Informe trimestral de Cuentas Nacionales*”. Octubre-Diciembre.

Belloni Mónica y Gustavo Dutra. (2007) Apuntes Economía de la Escuela de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Universidad de la República. Disponible en: www.ccee.edu.uy

Bittencourt, Gustavo. Rodríguez Adrián. Torres, Sebastián (2009). “*Factores clave para el crecimiento económico sostenido en Uruguay*”. Julio.

Bittencourt, Gustavo. (2002) “*Inversión Extranjera y restricción externa en el MERCOSUR: Conclusiones preliminares y temas de investigación*”. Trabajo presentado para su consideración en la Revista “Nova Economía”. UFMG, Setiembre.

Bittencourt, Gustavo. Carracelas, Gastón. Doneschi, Andrea. Reig Lorenzi, Nicolás. (2008).”*Tendencias recientes de la Inversión extranjera directa en Uruguay*”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. XXIV Jornadas Anuales de Economía. Diciembre.

Bittencourt, Gustavo. Domingo, Rosario. (2000) “*La IED y empresas transnacionales en Uruguay en los 90. Tendencias, determinantes e impactos*”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Octubre. Disponible en: decon.edu.uy

_____, (2002) “*Los determinantes de la IED y el impacto del Mercosur*”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Diciembre.

Bittencourt, Gustavo. Reig Lorenzi, Nicolás. (2009) “*Diagnóstico de crecimiento para Uruguay desde una perspectiva regional*”. Red Mercosur de Investigaciones Económicas, Julio.

Bittencourt, Gustavo. Reig Lorenzi, Nicolás. (2009) “*La industria de biocombustibles en Uruguay: situación actual y perspectivas*”. Red Mercosur de Investigaciones Económicas. Julio.

Bolívar, Reinaldo. (2003) “*La estrategia transnacional en los países desarrollados y en vías de desarrollo*”. Universidad de los Andes. Venezuela. pp. 26-35.

Buckley, P. J. y Casson., M. (1976). “*The Future of the Multinational Enterprise*”. London: Macmillan. Citado en Andrés López – Andrés Niembro (CENIT, Argentina). ONU, Consultoría de apoyo al Componente: “*Fortalecimiento institucional para la captación de la inversión extranjera directa*”.2009.

Cámara de Industrias del Uruguay (2008). “*Comportamiento del comercio exterior de bienes del Uruguay*”. Disponible en: www.ciu.com.uy

Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, (2010). Gerencia Asuntos Institucionales.”*Precios y tipo de cambio*”. Enero. Disponible en: www.cncs.com.uy

_____, (2009) Gerencia de Asuntos Institucionales. “Índice de competitividad global 2009-2010 –Uruguay, Doing Business 2010”. Setiembre.

_____, (2009) “Se deteriora un valor del Uruguay: los recursos humanos.” Octubre.

Campos, Bueno (1994) “Fundamentos de Economía y Organización Industrial”. ed.: McGraw-Hill. Madrid. Capítulo IX. pp. 198-209.

Canals, Jordi. (1991) “Competitividad Internacional y Estrategia de la empresa”, Capítulo I. Barcelona.

_____, (1994) “La internacionalización de la empresa: Cómo evaluar la penetración en mercados exteriores”, ed.: McGraw-Hill. Capítulo I. Barcelona.

Carella, Álvaro. Trabajo monográfico Universidad de la República. Licenciatura en Economía: “Empresas transnacionales y tecnología. Una aproximación para la industria Uruguaya”.

Casoni, Adriana. (2005) “Mecanismos de fijación de Salarios en Uruguay”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Noviembre.

Comisión Económica para América Latina, (1997, 1999, 2000, 2001, 2002, 2004, 2005, 2007.) “Informe de América Latina y el Caribe”. Disponible en www.eclac.org

_____, (2008) “La inversión extranjera de América Latina y el Caribe” Capítulo I: Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en América Latina y el Caribe.

_____, Doerr, Octavio. Sánchez, Ricardo J. (2006) “Recursos naturales e Infraestructura. Indicadores de productividad para la industria portuaria. Aplicación en América Latina y el Caribe”. División de Recursos Naturales e Infraestructura. Santiago de Chile, Agosto.

_____, OIT. (2009) Boletín “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Crisis en los mercados laborales y respuestas contracíclica”. Setiembre.

Chudnovsky, Daniel. López, Andrés (2002) “Integración regional e inversión extranjera directa: el caso del Mercosur”. Serie RedInt, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) e Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Buenos Aires.

_____, (2007) “Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur.” Revista de la CEPAL 92. Agosto.

_____, (2001) “El boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur”. Capítulo I: La inversión extranjera directa en el MERCOSUR: Un análisis Comparativo. Siglo XXI-Red MERCOSUR, Buenos Aires. pp. 22-24. Disponible en: www.redmercosur.com.uy

Claver Cortes, Enrique. Quer Ramón, Diego. (2000) “*Estrategias de internacionalización de la empresa*”. Tema 3: Estrategias competitivas en el ámbito internacional. ed.: Editorial Club Universitario. España. pp. 61-68.

Coase, R. H. (1937). “*The Nature of the Firm*”. *Económica*. Citado en Andrés López – Andrés Niembro (CENIT, Argentina). ONU, Consultoría de apoyo al Componente: “*Fortalecimiento institucional para la captación de la inversión extranjera directa*”.2009.

Comunidad Latinoamericana de Comercio Electrónico para PYMES. “*Uruguay: Condiciones de los Negocios. Régimen general e Inversiones*”. Disponible en: tips.org.uy

Coriat, Benjamín. (1994). “*Globalización de la Economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad*”. Universidad de los Trabajadores de América Latina.pp.2 - 4. Disponible en: www.utal.org/economia1.htm.

Cr. Félix Abadi. Rueda, Abadi & Pereira. (2008) “*Beneficios tributarios en el sector forestal*”.

Cr. Francisco de León, (1991) Resumen de “*La ventaja Competitiva de las Naciones*”. Material proporcionado por Selección de Lecturas. Cátedra de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Universidad de la República.

Cra. Graciela de Vida. Cr. Federico Esmite. (2009) “*Régimen de Aeropuerto Libre en el Uruguay*”. Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay. 2009. Disponible en: www.ccea.org.uy

De Armas, Gustavo. (2008) “*Sustentabilidad Social*”. Estrategia Nacional para la Infancia y la Adolescencia. Agosto. Disponible en www.enia.org.uy

Departamento de Economía (DECON), (2009) Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Material para la obtención del Diploma en Economía para no Economistas. Materia: Organización Industrial.

Dirección General de Comercio. Área Zonas Francas. Listado de las ZF existentes hasta el momento elaborado por Área ZF. Disponible en: www.zfrancas.gub.uy

Djankov, S., C. Freund, y C. S. Pham. (2006). “*Trading on Time*”. Policy Research Working Paper 3909. Washington, DC. Banco Mundial.” Citado en Barbero, José A. BID. (2010).

Dirección Nacional de Energía y Tecnología Nuclear (DNETN). (2005) “*Sector energético en Uruguay, diagnóstico y perspectivas. Abastecimiento y consumo eléctrico*”. Disponible en www.dnetn.gub.uy

Doing Business, Publicaciones en sitio web disponible en : www.doingbusiness.org

Dunning, J. H (1993). “*Multinational Enterprises and the Global Economy*”. Wokingham: Addison – Wesley. Citado en Andrés López – Andrés Niembro (CENIT,

Argentina). ONU, Consultoría de apoyo al Componente: “*Fortalecimiento institucional para la captación de la inversión extranjera directa*”.2009.

Dutra, Gustavo. (2007) “*La globalización y la integración en la fase actual del capitalismo*” Oficina de Apuntes CECEA, Economía EDA. Universidad de la República.

Fondo Monetario Internacional (FMI). (2009) “*Perspectiva de la economía mundial. Sustentar la recuperación*”. Estudios Económicos y Financieros. Octubre.

Grosse, R. (1989). “*Multinationals in Latin América*”. Nueva York: Routledge. Citado en Andrés López – Andrés Niembro (CENIT, Argentina). ONU, Consultoría de apoyo al Componente: “*Fortalecimiento institucional para la captación de la inversión extranjera directa*”.2009.

Hernández Garnica, Clotilde. (2005) “*Que significa la competitividad en los Negocios Internacionales*”. Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Hymer, S. (1960). “*The International Operations of National Firms*”. PhD Thesis. Cambridge: MIT. Citado en Andrés López – Andrés Niembro (CENIT, Argentina). ONU, Consultoría de apoyo al Componente: “*Fortalecimiento institucional para la captación de la inversión extranjera directa*”.2009.

_____, (1976) “*The International Operations of National Firms*”, MIT Press. Citado en Trajtenberg, Raúl. “*El concepto de empresa transnacional*”, pp. 25-27. Agosto, 1999.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2009). Estadística por rubro. Informe “Carne Bovina”. Oficina en el Uruguay.

_____, (2009). Estadística por rubro. Informe “Soja”. Oficina en el Uruguay.

Instituto Nacional de Estadística. (2007) “*Panorama Internacional de los resultados en PISA 2006*”. Programa ANEP-PISA - ANEP/CODICEN. Diciembre. Disponible en www.anep.edu.uy

_____, (2009) “*Uruguay en cifras 2009. Mercado Laboral y seguridad social.*”. Disponible en www.ine.gub.uy

_____, Publicaciones estadísticas en sitio Web.

Knickerbocker, F. T. (1973). “*Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*”. Boston: Harvard University Press. Citado en Andrés López – Andrés Niembro (CENIT, Argentina). ONU, Consultoría de apoyo al Componente: “*Fortalecimiento institucional para la captación de la inversión extranjera directa*”.2009.

Laens, Silvia. Osimani, Rosa. Firpo, Carolina. (2001) “*Los cambios en el comercio del MERCOSUR a diez años de su creación*”. Centro de Investigaciones Económicas (CINVE).

Lalanne, Álvaro. Olarreaga, Marcelo. Villant, Marcel. (2009) *“Globalización: viejos obstáculos, nuevas especializaciones y nuevas reglas”*. Documentos de Trabajo. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Octubre. Disponible en: www.decon.edu.uy

León Velázquez, José. Arturo. (2004). *“Modelo de competitividad global de la industria de piel de cocodrilo Moreletti”*. México.

Levy, Stein y Daude (2001) *“Regional Integration and the Location of FDI”* citado en BID. Serie RedInt. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico Perú, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico Colombia, colaboración de Escuela Superior Politécnica del Litoral de Ecuador. *“Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: el caso de la CAN.”*2003

Márquez, Lourdes. González Guillermo. Ferreira, Patricia. Trabajo de investigación monográfico *“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas francas uruguayas”*.

Martínez, Inmaculada y Hoffman, Jan (2007): *“Costes de transporte y conectividad en el comercio internacional entre la Unión Europea y Latinoamericana”*. Comercio internacional y costes de transporte (ICE). Enero-febrero.

Material de Módulo III. Cátedra: Globalización (2009). *“La Teoría de la inversión directa en el exterior y el caso del MERCOSUR”*. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Universidad de la República.

Material de publicado por Cátedra de Administración de Empresas. (2009) Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Universidad de la República.

Ministerio de Economía y Finanzas, (2008). *“Resultado del Sector Público Consolidado a diciembre 2008”*. Disponible en: www.mef.gub.uy/

_____, (2010). *“El estado de la economía y las finanzas públicas al inicio del nuevo Gobierno”* Abril.

_____, Publicaciones estadísticas del sitio web.

Ministerio de Educación y Cultura, (2008). *“Anuario Estadístico de Educación 2008”*. Diciembre. Disponible en www.presidencia.gub.uy

Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. (2008,2009) Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) *“Anuario estadístico agropecuario”*.

_____, (2009) Oficina de Programación y Política Agraria (OPYPA) *“Anuario”*.

Ministerio de Industria Energía y Minería. (2010) Gabinete Productivo. República Oriental del Uruguay. Cadena de Valor (I). *“Complejo forestal celulósico-maderero”*.

_____, (2010) Gabinete Productivo. República Oriental del Uruguay. Cadenas de Valor (I). “*Cadena de carne vacuna*”. Organismos públicos participantes: MIEM. MGAP.MTSS. OPP.

_____, (2010) Gabinete Productivo. República Oriental del Uruguay. Cadenas de Valor (I). “*Cadena de cereales y oleaginosos*”. Organismos públicos participantes: MIEM. MGAP.MTSS. OPP.

_____, Publicaciones estadísticas en sitio web.

Notaro, Jorge. (2009) Universidad de la República. “*El trabajo remunerado en Uruguay en el período 2004-2009*”. Economía. Quantum. Vol. IV. N°2.

Oficina de Planeamiento y Presupuesto y Ministerio de Desarrollo Social. (2009) “*Reporte Social 2009. Principales características del Uruguay social*”. Junio. Disponible en www.presidencia.gub.uy

Oman, Ch. (1999) “*Policy competition and Foreign Direct Investment*”. OECD, Paris. Citado en “*Integración regional e inversión extranjera directa: el caso del Mercosur*”. Serie RedInt, Banco Interamericano de Desarrollo/ Instituto para la integración de América Latina y el Caribe (BID/INTAL), Buenos Aires.

Organización Internacional del Trabajo. (2009) “*Panorama Laboral 2009. América Latina y el Caribe*”.

Polla, Ma. Cristina. (1998) “*El proceso de desarrollo forestal y agroforestal en la República Oriental del Uruguay*”. I Congreso Latino Americano IUFRO.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2009) “*Informe sobre Desarrollo Humano 2009. Superando barreras: Movilidad y desarrollo humanos*”. Disponible en www.undp.org

_____, (2009) “*Informe sobre desarrollo humano para MERCOSUR 2009-2010*”. Diciembre. Disponible en www.undp.org.com

Porcaro, Daniel. PriceWaterhouseCoopers. (2002) “Uruguay y su nivel de opacidad para hacer negocios”.

Porter, Michael E. (1990) “*La ventaja competitiva de las naciones*”. Nueva York.

_____, (1986) “*Competition in global industries*”. Harvard Business School Press, Boston. Citado en Canals, Jordi. *Op Cit.*1994. Capítulo VI. Pp 103 a 120.

PriceWaterhouseCooper. “Uruguay 2010”.

Reporte de Libertad Económica para América Latina. Informe Mundial 2009-2010.

Rosario Pou y Asociados. Inversiones Forestales. (2009) “*Agenda Forestal*”.

Trajtenberg, Raúl. (1999) “*El concepto de empresa transnacional*”, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Documento de trabajo 10/99. Montevideo. Agosto.

Transparency International. (2009). “*Informe Global de la Corrupción 2009. Corrupción y sector privado*”. Disponible en www.transparency.org

United Nations Conference on Trade and Development. (2008) “*Informe sobre las inversiones en el mundo, 2008: Las empresas transnacionales y el desafío de la infraestructura*”. Nueva York y Ginebra. Setiembre. Disponible en www.unctad.org

_____, (2009) “*Informe sobre las inversiones en el mundo, empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo*”.

_____, (2008) “*La dimensión de desarrollo de los acuerdos internacionales de inversión*” Reunión Multianual de expertos sobre Inversión para el desarrollo, Junta de Comercio y Desarrollo, Nueva York, 2009.

Universidad de la República. Sitio web.

Unidad Reguladora de los Servicios en Comunicaciones. (2009) Informe “*Evolución de los mercados de las telecomunicaciones en Uruguay*”. Datos estadísticos a Junio. Disponible en www.ursec.gub.uy

Uruguay XXI (2009, 2010).”*Informe de Comercio Exterior*”. Diciembre 2009. Febrero 2010. Disponible en: www.uruguayxxi.gub.uy

_____, “*Información útil para la promoción de exportaciones y captación de inversión extranjera para el Uruguay*”.

_____, (2010) “*Oportunidades de Negocios en Outsourcing*”. Abril.

_____, (2008) “*Uruguay, país confiable, en proceso de crecimiento y atractivo para la inversión*”.

_____, (2009) “*Guía de Negocios*” .Noviembre.

_____, (2009) “*Oportunidad de Negocios en Uruguay. Centros de Contacto*”. Diciembre.

_____, (2009).”*Oportunidades de Inversión en Uruguay. Energías renovables en la generación eléctrica.*” Noviembre.

_____, Listado Tratados bilaterales de Inversión elaborado por Uruguay XXI.

Vernon – Wortzel, J. Wortzel, L.H. “*Global strategic management*”. (1991) John Wiley, Nueva York. Citado en Canals, Jordi. *Op. Cit.* Capitulo IV. pp 77-90. 1994.

Villareal Larrinaga, Oskar. (2005). “*La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea*”. Cuaderno de Gestión. Departamento de Economía Financiera II. Universidad del País Vasco (UPV). Euskal Herriko Unibertsitatea. (EHU). pp 55-73.

World Economic Forum (WEF), (2009) *“The Global Competitiveness Report 2009-2010”*. Geneva, Switzerland. Disponible en: www.weforum.org

_____, (2009) *“The Global enabling trade Report”*. Geneva, Switzerland.

World Health Organization and UNICEF (2010). *“Progress on Sanitation and Drinking-water: 2010”*

Prensa Digital.

Prensa digital en sitio web de radio el Espectador Tea Deloitte. Análisis Económicos realizados por la consultora para el medio de comunicación. Disponibles en: espectador.com.

Prensa digital en sitio web de radio el Espectador Tea Deloitte. Carriquiry, Florencia. (2010) *“La inversión extranjera directa en nuestro país: los factores que la atraen y las perspectivas para este año”*.

Prensa digital en Diario EL PAIS Uruguay. (2009). “Uruguay y Panamá en lista de paraísos fiscales creada por ONGs.”, Noviembre. *“Uruguay podrá ser sancionado por no dar información fiscal”*, Abril. Disponible en: <http://www.elpais.com.uy/>

Nidera Semillas. Abril 2010 Genética avanzada. Artículo de prensa “Movimientos en el subsuelo”.

Leyes y decretos

Constitución: Arts N° 32, 231 y 232. Expropiación.

Código Aduanero. Art. N° 98.

Ley N° 8.764 – Creación de Administración Nacional de Combustibles, Alcoholes y Pórtland (ANCAP).

Ley N° 9.739 - Propiedad literaria y artística.

Ley N° 15.921 - Ley de Zonas Francas

Ley N° 15.939 - Ley Forestal.

Ley N° 16.246 – Ley de Puertos.

Ley N° 16.492 - Régimen de devolución de tributos

Ley N° 16.832 – Sustitución el Art. N°2 del Decreto-Ley N°14.694, estableciendo un nuevo marco regulatorio legal para el sistema eléctrico nacional. Libertad de Generación. Art.N°1.

Ley N° 16.906 - Ley de Interés nacional, promoción y protección de las Inversiones nacionales y extranjeros en el territorio nacional.

Ley N° 17.011 - Norma relativa a las marcas.

Ley N° 17.164 - Derechos y obligaciones relativos a las patente de invención, los modelos de utilidad, y los diseños industriales.

Ley N° 17.243- Servicios públicos y privados, seguridad pública y condiciones en las que se desarrollan las actividades productivas. Art.N°20.

Ley N° 17.296 – Presupuesto Nacional. Creación de Unidad Reguladora de los Servicios en Comunicaciones.

Ley N° 17.457 – Parques Industriales.

Ley N° 17.555 – Ley de reactivación económica. Art. N°2 Puerto Libre.

Ley N° 17.598 – Unidad Reguladora de servicios de Energía y Agua.

Ley N° 18.083 - Sistema tributario. Se derogan, crean y modifican diversas normas de carácter tributario y económico-financiero

Ley N° 18.184 – Mecanismos de importación en admisión temporaria, toma de stock y régimen devolutivo.

Ley N° 18.195 – Agrocombustibles.

Ley N° 18.530 – Instalación de un nueva terminal de contenedores en el puerto de Montevideo.

Ley N° 18.585 – Declara de interés nacional la investigación, el desarrollo y la formación en el uso de energía solar térmica.

Decreto N° 150/007 - Reglamentación del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas.

Decreto N° 175/003 - Adecuación de la normativa vigente para promover y facilitar las inversiones en el sector turismo.

Decreto N° 207/008 - Decreto de promoción de los Centros de Atención a distancia.

Decreto N° 230/007 – Reglamentario del régimen de devolución de tributos.

Decreto N° 29/010 - Modificaciones al Decreto N° 455/007 referida a la aplicación de sanciones en caso de pérdidas parciales o totales de beneficios tributarios.

Decreto N° 354/009 - Decreto de promoción de Energías renovables.

Decreto N° 360/002 .Reglamento del Mercado mayorista de Energía Eléctrica.

Decreto N° 403/009 - Celebración de contratos especiales de compraventa con proveedores a instalarse en el territorio nacional, que produzcan energía eléctrica de fuente eólica.

Decreto N° 455/007 - Reglamentación a la promoción y protección a las inversiones.

Decreto N° 505/009 – Reglamentación Admisión temporaria, toma de stock y régimen devolutivo.

Decreto N° 524/005 - Promoción y desarrollo de Parques Industriales.

Decreto N° 77/006 – Contratos especiales de compraventa de energía eléctrica con proveedores a instalarse en territorio nacional, que produzcan dicha energía a partir de la fuente eólica, de biomasa, o de pequeñas centrales hidráulicas.

Decreto N° 84/006 - Zonas Francas. Servicios de producción de soportes lógicos, asesoramiento informático y capacitación informática, desde Zona Franca hacia el territorio no franco

Decisión CMC N° 08/94 – Zonas francas, zonas de procesamiento de exportaciones y áreas aduaneras especiales.

Recopilación de Normas de Operaciones del Banco Central del Uruguay. Libro III. Art N° 19 a 34.

Comunicaciones 2007/135 y 2007/139. Régimen de financiamiento de las exportaciones.

Circular N° 2011 del 31/12/2009

Comisión de Aplicación. (COMAP) Anexos disponibles en: www.mef.gub.uy