

PÁGINA DE APROBACIÓN

Tutor: Prof. Antonio Fraga

Tribunal:

Fecha:

Aprobación.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a nuestro tutor, Cr. Antonio Fraga, por los valiosos comentarios, guías de acción y apoyo brindado que enriquecieron nuestro trabajo.

Asimismo, agradecemos a los representantes de la Cámara de Autopartes por compartir con nosotros sus conocimientos e información de gran utilidad para la investigación, y al Ec. Pablo Alcetegaray de la Dirección Nacional de Industrias por tomarse el trabajo de ayudarnos y responder nuestras dudas cuando se lo solicitamos.

Deseamos agradecer especialmente a nuestras familias, parejas, amigos y compañeros de trabajo, que en todo momento han acompañado nuestra labor y principalmente a nuestros padres por el apoyo brindado no solo en esta instancia, sino a lo largo de toda nuestra carrera universitaria.

ABSTRACT

El presente trabajo tiene como objetivo analizar los beneficios percibidos por el sector automotor en Uruguay, proporcionando una descripción de los mismos, tanto los dirigidos a la industria en general como al sector específicamente.

Varios de estos beneficios están destinados al fomento del comercio internacional de autopartes y vehículos, especialmente a las exportaciones de los mismos desde Uruguay al mundo.

En particular se procura describir los efectos del Decreto 316/992 y sus modificativos vigentes actualmente. Este Decreto se encuentra catalogado por la Organización Mundial de Comercio como una subvención prohibida y se ha acordado un plazo para la aplicación de medidas para su eliminación a partir del año 2013, teniendo como fecha límite el 2015.

A los efectos de analizar las consecuencias que podría tener para las empresas del sector la desaparición de estos beneficios, se realizan entrevistas a actores pertenecientes a la industria automotriz y de autopartes. Se presenta un resumen de las mismas y un análisis sobre las posibles medidas que están siendo actualmente estudiadas para evitar los efectos negativos de la desaparición de estos beneficios.

ÍNDICE:

PÁGINA DE APROBACIÓN	1
AGRADECIMIENTOS	2
ABSTRACT	3
1. INTRODUCCIÓN	9
1.1 Objetivos del trabajo	9
1.2 Metodología utilizada	10
2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR AUTOMOTOR A NIVEL MUNDIAL Y REGIONAL	12
2.1 Evolución del sector automotor a nivel mundial.....	12
2.1.1 Modelos de producción automotriz: Historia.....	12
2.1.2 Tendencias recientes de la producción.....	15
2.1.3 Tendencias recientes en el mercado del sector automotor.....	19
2.1.4 La crisis de 2008	20
2.2 Evolución del sector automotor a nivel regional.....	25
2.2.1 América Latina.....	25
2.2.1.1 La industria sustitutiva de importaciones.....	25
2.2.1.2 El resurgimiento industrial a partir de los 90.....	27
2.2.2 Mercosur	29
2.2.2.1 El nacimiento del Mercado Común del Sur.....	29
2.2.2.2 Evolución del sector automotor en el bloque.....	31

2.2.2.3 Política Automotriz Común: un tema pendiente.....	37
2.2.3 Uruguay.....	41
3. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN URUGUAY	44
3.1 Estructura del sector.....	44
3.2 Desempeño del sector.....	47
3.2.1 La producción y el empleo.....	48
3.2.2 Comercio exterior.....	49
4. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.....	56
4.1 Origen.....	56
4.2 Los principios del sistema de comercio.....	57
4.3 Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (Acuerdo SMC)	60
4.3.1 Definición de subvención.....	61
4.3.2 Definición de especificidad.....	62
4.3.3 Categorías de subvenciones	63
4.3.3.1 Subvenciones Prohibidas	63
4.3.3.2 Subvenciones Recurribles	64
5. DESCRIPCIÓN DE BENEFICIOS ACTUALES DEL SECTOR.....	67
5.1 Beneficios generales a la industria.....	67
5.1.1 Ley de inversiones.....	67
5.1.2 Admisión Temporal	73

5.1.2.1 Definición.....	73
5.1.2.2 Mercaderías admitidas en el régimen de Admisión Temporaria ..	74
5.1.2.3 Plazos	75
5.1.2.4 Utilización del régimen de Admisión Temporaria en Uruguay....	77
5.1.2.5 El Mercosur y la Admisión Temporaria.....	78
5.1.3 Acuerdo de Complementación Económica N° 18.....	79
5.1.4 Decreto 558/994	86
5.1.5 Financiamiento de exportaciones.....	87
5.2 Beneficios particulares para el sector automotor.....	90
5.2.1 Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 57.	92
5.2.1.1 Acuerdo sobre condiciones para el comercio bilateral Argentina Uruguay para productos del sector automotor.	92
5.2.1.2 Condiciones de acceso	93
5.2.1.3 Requisitos de Origen.....	96
5.2.1.4 Limitaciones a la aplicación del presente acuerdo.....	98
5.2.1.5 Administración del acuerdo	98
5.2.1.6 Segundo Protocolo del ACE N° 57	99
5.2.2 Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 2.	101
5.2.2.1 Acuerdo sobre la Política Automotriz Común entre la República Federativa de Brasil y la República Oriental del Uruguay	102
5.2.2.2 Condiciones de acceso	103
5.2.2.3 Requisitos de Origen.....	106
5.2.2.4 Limitaciones a la aplicación del presente acuerdo.....	108

5.2.3 Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación económica N° 55 109	
5.2.3.1 Acuerdo sobre la Política Automotriz Común entre la República Oriental del Uruguay y los Estados Unidos Mexicanos.....	110
5.2.3.2 Disposiciones sobre cupos	110
5.2.3.3 Requisitos de Origen.....	111
5.2.4 Decreto 316/992	113
5.2.5 Decreto 340/996	116
5.2.6 Decreto 60/999	117
5.2.7 Decreto 332/002	118
5.2.8 Decreto 253/004.....	119
5.2.9 Decreto 228/006	120
5.2.10 Decreto 353/007	120
5.2.11 Síntesis de los beneficios establecidos en los decretos nacionales ..	121
6. PROPUESTA DE MODIFICACIONES DE LOS BENEFICIOS DEL SECTOR	125
7. TRABAJO DE CAMPO	129
7.1 Metodología utilizada	129
7.2 Empresas entrevistadas	130
7.3 Resultado de las entrevistas	131
8. CONCLUSIONES.....	137
BIBLIOGRAFÍA.....	142
ANEXO I: CUESTIONARIO PARA EMPRESAS	146

ANEXO II: DECRETO 316/992.....	148
ANEXO III: ARTÍCULO 27 DE LA RECOPIACIÓN DE NORMAS DE OPERACIONES DEL BANCO CENTRAL DEL URUGUAY Y POSTERIORES MODIFICACIONES.....	155

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivos del trabajo

En los últimos años, el sector automotor en Uruguay ha mostrado un fuerte crecimiento en todas sus ramas: autopartes, sistemistas y terminales. Se pueden observar la instalación de nuevas plantas fundamentalmente de capitales extranjeros. Dicho crecimiento ha sido fomentado por el apoyo gubernamental basado en tres pilares: la posibilidad de generación de empleo directo y especialmente indirecto que tiene la industria; el efecto derrame de conocimiento al resto del sector manufacturero por su sofisticación tecnológica, y la reducción del saldo negativo de la balanza comercial del rubro automotor por la disminución de las importaciones de vehículos y el incremento en las exportaciones.

Este apoyo gubernamental se tradujo en beneficios específicos para el sector, que actualmente están en proceso de cambio.

El objetivo de este trabajo es realizar un análisis de dichos beneficios y sus efectos en las empresas de la industria automotriz, así como plasmar cuales son los lineamientos generales sobre la propuesta que se está manejando para adaptarlos a los requerimientos de la OMC.

1.2 Metodología utilizada

El enfoque metodológico adoptado en el desarrollo del trabajo es más bien descriptivo y se basó en la recopilación bibliográfica y de información obtenida a través de los distintos organismos reguladores del sector, publicaciones, informes sectoriales, así como entrevistas realizadas a integrantes del mismo. A partir de la información recopilada se realiza una sistematización de los beneficios recibidos en la actualidad por el sector, así como de la percepción de los empresarios vinculados al mismo, sobre la vigencia de dichos beneficios y su posible desaparición a consecuencia de las exigencias de la Organización Mundial de Comercio.

Para ello, en primera instancia se realiza un análisis de la evolución histórica y el estado actual y tendencias del sector a nivel internacional. A posteriori, se compila información sobre la evolución del sector automotor a nivel regional y en particular en el Mercosur.

A continuación se presenta un análisis de la industria automotriz en Uruguay, incluyendo un detalle de la estructura y participantes del sector en la actualidad y de su desempeño productivo y de comercio exterior en los últimos años.

Previo a la mención y análisis de los beneficios percibidos por el sector automotor, se realiza una descripción de los objetivos y funciones de la

Organización Mundial de Comercio a efectos de facilitar la comprensión del motivo de la exigencia de la desaparición de los beneficios generados por el Decreto 316/992 y sus modificativos, por ser considerados una Subvención Prohibida.

Se realiza una sistematización de los beneficios actualmente percibidos por el sector, tanto de los que afectan a la industria en general como de los específicos para la industria automotriz y una mención de la propuesta actual para modificar los requerimientos del beneficio del Decreto 316/992.

A partir de entrevistas realizadas a empresarios y representantes de las cámaras empresariales, se concluyen los principales efectos que podría traer el cambio mencionado a nivel de sector automotor según la percepción de los mismos.

Por último, se extraen conclusiones sobre el impacto que tienen en el sector los mencionados beneficios y cómo pueden afectar la existencia o no de éstos a la industria automotriz en Uruguay.

2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR AUTOMOTOR A NIVEL MUNDIAL Y REGIONAL

2.1 Evolución del sector automotor a nivel mundial

2.1.1 Modelos de producción automotriz: Historia.

A nivel mundial se observó una transición de un modelo a otro de estructuras de producción.

Luego de la segunda guerra mundial, el sector adoptó el modelo de producción en serie de Ford, denominado “Fordismo”, el que tenía como objetivo alcanzar economías de escala y lograr la estandarización de la producción a nivel de planta. Este tipo de producción llevó a las empresas del sector a buscar expandir sus mercados hacia afuera de sus economías, dado que los mercados internos no eran suficientes para absorber la oferta de su capacidad instalada.

A lo largo de los años 60, comenzó a observarse un cambio en la inversión y localización de la producción, que se caracterizó por una división geográfica del proceso productivo. Parte de las etapas de producción fueron trasladadas hacia países de bajo costo de mano de obra. Paralelamente, en este período comienza a desarrollarse la industria japonesa, aunque en esta etapa la producción de la misma se orienta a abastecer el mercado interno.

Este modelo, por su necesidad de expansión a nivel internacional, precisaba estabilidad y un adecuado contexto para sobrevivir. Con la crisis del petróleo a fines de los años 70, la industria automotriz tanto en EEUU como en Europa se vio afectada, y sólo la producción en Japón continuó en ascenso.

Esta situación llevó a la búsqueda de un nuevo modelo para la estructura productiva del sector. De esta forma surge el “Toyotismo”.

Algunas de las principales bases del Toyotismo son:

- **Flexibilidad de la producción y los procesos.** En la organización Fordista la producción estaba guiada por la oferta, poniendo énfasis en la continuidad de la producción de manera de obtener los máximos beneficios de las economías de escala. Mientras que en el sistema Fordista las estructuras de producción eran estables, el sistema japonés está focalizado en estructuras alternativas y flexibles de producción como forma de obtener un mix de productos más maleable. Lo que permite este nuevo sistema es que con una misma plataforma se puedan producir una gran diversidad de modelos y variantes sin perder las ventajas de las economías de escala a nivel global de la planta.
- **Potenciamiento de las habilidades del trabajador, objetivos múltiples de trabajo y trabajo en equipo.** La fuerza de trabajo está organizada en grupos de trabajo que necesitan ser entrenados para hacer todas las tareas

necesarias en su área y así poder resolver sus propios problemas. Se espera que los trabajadores obren en un rango de tareas y no en una sola, de manera que no se desaproveche su calificación y que se abarque una mayor parte del proceso productivo.

- **Inventarios cero.** Reducir al mínimo los inventarios, disminuyendo de esta forma los costos de estoquear.
- **Producción Just in Time (JIT).** Consiste en la rápida respuesta de la producción a los pedidos de los clientes. Uno de los principios centrales detrás del JIT es el de reducir los gastos al máximo, lo cual a su vez implica: a) menor gasto en tiempo, b) menor cantidad de bienes defectuosos, y c) menor cantidad de maquinaria defectuosa.
- **Política de cero defectos.** La política de inventario cero en la producción demanda cero defectos en los componentes, debido a que no se poseen recursos disponibles en stock para continuar con la cadena y la producción se detiene. La calidad interna, se basa en el estricto control del proceso productivo, mientras que la calidad externa se refiere a los proveedores.
- **Estrechamiento de la relación con los proveedores.** Fuerte integración de los procesos de producción. Los autopartistas entablan relaciones de

largo plazo con las terminales de las cuales recibe asistencia técnica y financiera.

Las bases del Toyotismo se han ido difundiendo gradualmente a nivel mundial hasta convertirse en la “mejor practica” a nivel internacional.

En años más recientes, la industria automotriz adoptó la producción modular, lo cual implica que en las plantas de montaje los trabajadores comenzaran a manejar módulos ya ensamblados por los proveedores, que eran incorporados directamente a las unidades, a medida que recorrían la línea de producción. Una gran parte del valor de un vehículo corresponde a un número reducido de módulos adquiridos a proveedores externos. Este sistema ha provocado una importancia mayor de los proveedores en la cadena productiva, de hecho los fabricantes de vehículos han exigido a sus proveedores que inviertan y desarrollen productos, que adquieran equipamiento especializado y que perfeccionen su logística y sus productos.

2.1.2 Tendencias recientes de la producción

De acuerdo al informe de CEPAL¹ las tres regiones productoras principales han sido Estados Unidos, Europa, y la región conformada por Asia y Oceanía. A

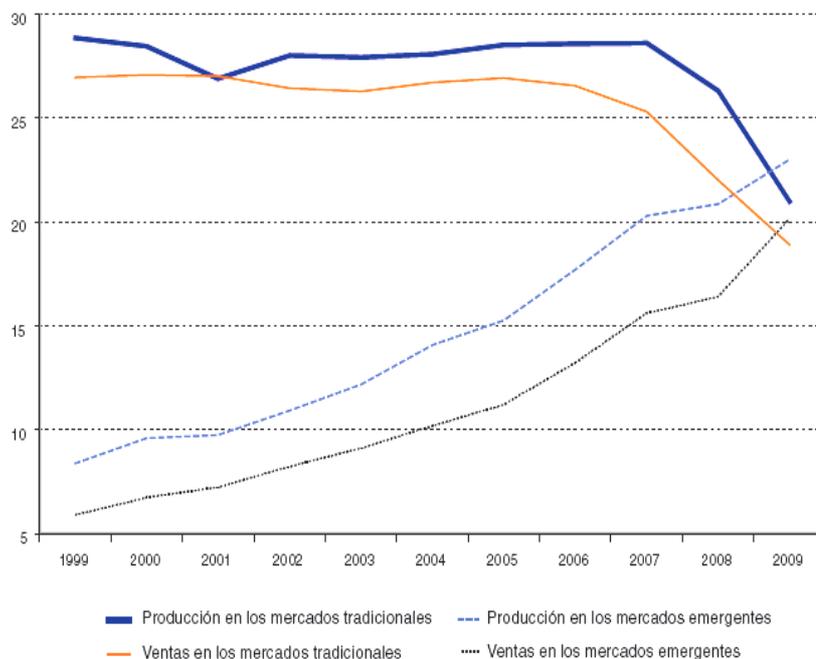
¹ CEPAL, 2009. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Documento Informativo

principios de 2000, se repartía en partes aproximadamente iguales entre las tres regiones, pero 8 años después la región de Asia y Oceanía debido al gran atractivo de China e India concentraba el 44% de la producción mundial.

Estos cambios reflejan dos realidades contrapuestas:

- Por un lado, el estancamiento y la merma de la producción en los principales países productores tradicionales, hecho que se ve reflejado en la sistemática caída de la producción en EEUU, (desplazado como primer productor mundial por Japón en 2006 y relegado al tercer puesto por China dos años después) y en la reducción de la producción generada por grandes productores de la Unión Europea, con excepción de Alemania; y
- por otro lado, el sostenido crecimiento de la producción en algunos países emergentes, en particular, China, República de Corea, Brasil e India, lo cual demuestra un claro desplazamiento de la producción desde países industrializados hacia un pequeño grupo de economías emergentes, sobre todo asiáticas.

GRÁFICO 2.1.2.1 Países productores tradicionales y emergentes: producción total y ventas en el mercado interno, 1999-2009.
(En millones de unidades)



Fuente: CEPAL, 2009. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.

Tal como lo refleja el gráfico antes presentado, la reducción de la demanda en los países tradicionalmente productores de automotores ha provocado la caída en la participación de los mismos en la oferta mundial, mientras que el aumento del ingreso familiar disponible en los países de economías emergentes ha facilitado el incremento de su participación en la oferta de los mismos.

Esta última tendencia se ve propiciada por las condiciones favorables para la manufactura de vehículos ofrecida por los países asiáticos, entre las que se destacan, los bajos costos, la mano de obra calificada y la creciente seguridad

económica, jurídica y política. Dadas estas condiciones, estos países tienden a ser exportadores netos del sector con el objetivo de ampliar la escala de producción.

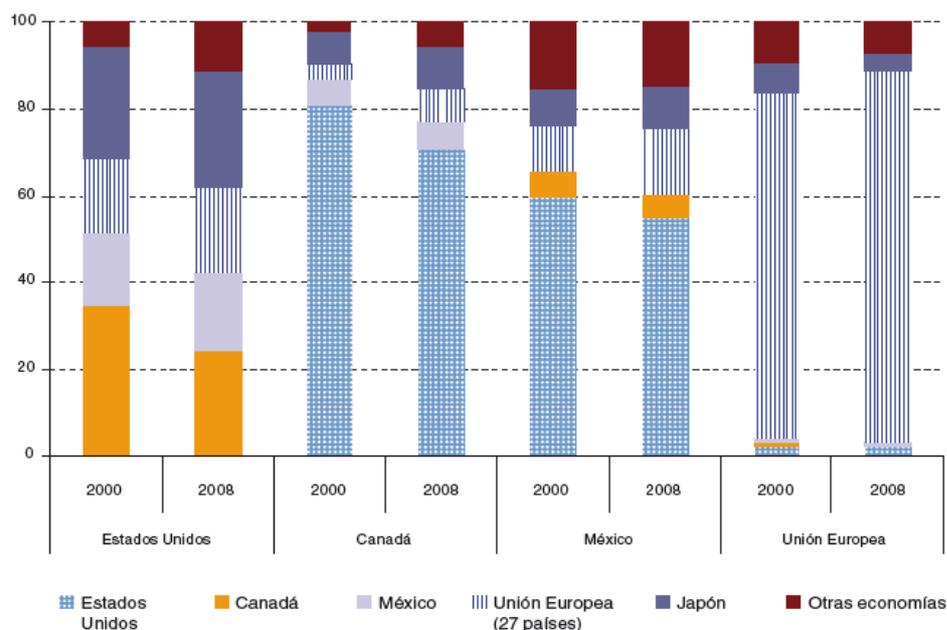
En lo que refiere a las estrategias de diversificación de la producción de las principales regiones productoras del sector, se muestran las siguientes tendencias:

- Las empresas estadounidenses han fortalecido su base productiva fuera del ámbito del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), por ejemplo: GM (General Motors) lo ha hecho sobre todo en República de Corea, China y Brasil mientras que Ford ha invertido en Europa.
- Los fabricantes europeos han concentrado la base productiva en su país de origen y en otras economías de la Unión Europea, en particular España, República Checa, Eslovaquia, Rumania y Polonia. Otros mercados relevantes para las empresas europeas han sido América del Sur y Asia. Se destaca la presencia de Fiat, VW (Volkswagen), Renault, PSA (Peugeot-Citroen) en el Mercosur, y el liderazgo de VW en China.
- Las empresas japonesas han ampliado sus operaciones en Asia y se han extendido con buenos resultados en los mercados del TLCAN, sobre todo en Estados Unidos, y Europa.

2.1.3 Tendencias recientes en el mercado del sector automotor.

A nivel de mercados, las tendencias observadas en los últimos años muestran un aumento del comercio internacional tanto de vehículos como de autopartes. Esto, favorecido por la consolidación de los acuerdos de libre comercio e integración económica, denota una concentración de las ventas a nivel intrarregional tanto en América del Norte como en la Unión Europea, siendo la excepción Asia, que presenta exportaciones con destinos más diversificados, ya que gran parte de su base productiva aún radica en los mercados de origen de las empresas. En el gráfico siguiente podemos apreciar dicha situación:

GRÁFICO 2.1.3.1 Importaciones de productos automotores de determinadas economías, por origen, 2000-2008 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, 2009. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.

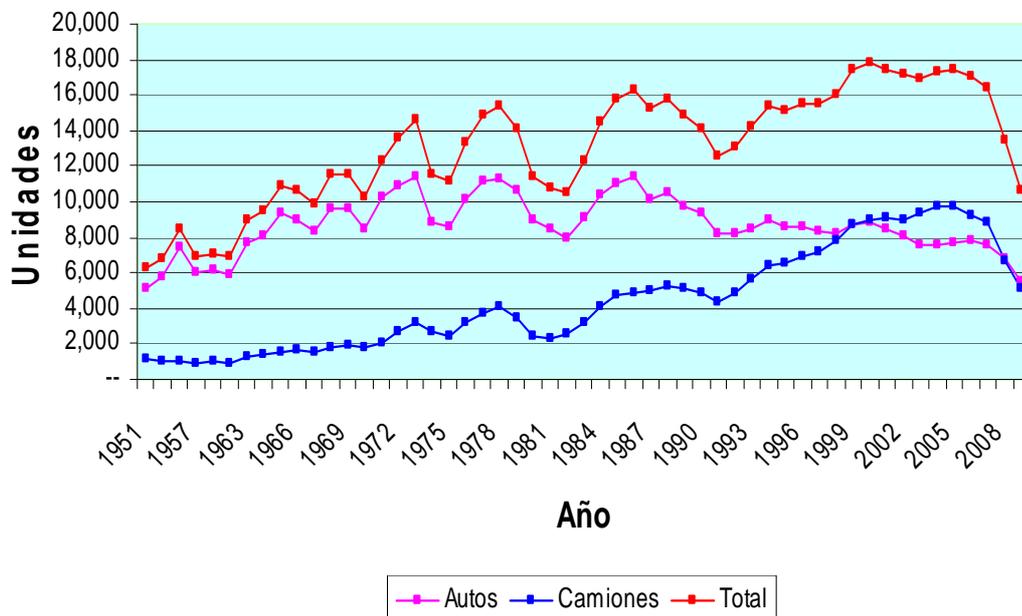
2.1.4 La crisis de 2008

La industria automotriz opera en un entorno en extremo competitivo, con estrechos márgenes de beneficio. En períodos donde las ventas de vehículos caen, sumado a los elevados costos fijos del sector y los acotados márgenes, puede suceder que las empresas tengan pérdidas y requieran grandes cantidades de capital y, un fácil y rápido acceso al financiamiento. Los efectos de la crisis de finales de 2008 no tienen precedente, porque el profundo y sincronizado desplome

de las ventas golpeó a la gran mayoría de los agentes económicos vinculados a la industria automotriz mundial, situación que resultó de particular gravedad a raíz del cierre de los mercados mundiales de capital.²

La crisis afectó con gran dureza a la industria de los Estados Unidos y, por extensión, a la de Canadá y México, países con una estrecha integración en este sector. Las ventas de vehículos en el mercado estadounidense se redujeron un 35,6% entre 2007 y 2009. La evolución puede observarse en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.1.4.1 Ventas de vehículos en Estados Unidos 1951-2009
(Miles de unidades)

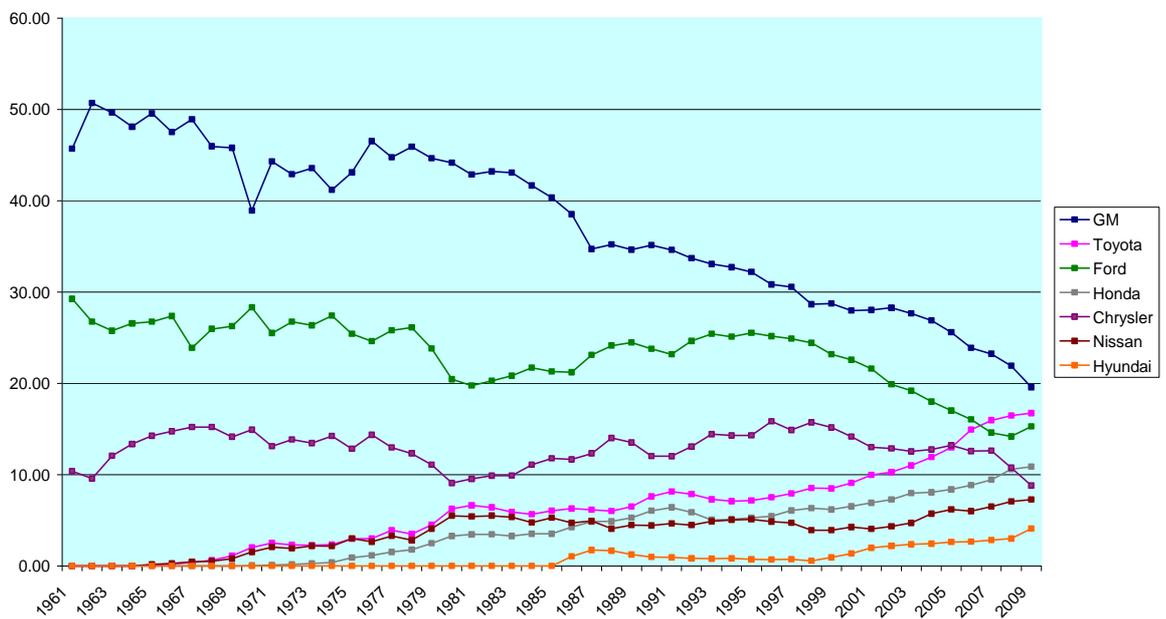


Fuente: Ward's Automotive Group, Division of Penton Media Inc.

² CEPAL, 2009.

La participación de las compañías estadounidenses en el mercado de ese país comenzó a reducirse, verificándose una presencia creciente en las ventas de las empresas asiáticas, tal como se muestra en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.1.4.2 Participación en las ventas por empresa en Estados Unidos 1961-2009 (Porcentajes)



Fuente: Ward's Automotive Group, division of Penton Media Inc.

Los problemas de la industria se propagaron a gran velocidad y los fabricantes de vehículos de Europa y Asia comenzaron a sufrir las consecuencias de la crisis, sobre todo debido a un descenso de la demanda caracterizado por una velocidad y una magnitud sin precedentes. Sin embargo, India y China presentaron un

importante incremento en los niveles de producción, lo que se ve reflejado en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.1.4.1 Producción mundial de autos en el año 2009
(Miles de unidades y porcentaje de cambio respecto a 2007)

Producción de autos	Unidades	% cambio s/2007
Unión Europea	13944	-18%
Rusia	601	-54%
Estados Unidos	5560	-47%
Japón	6862	-31%
India	2161	44%
China	10364	63%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en Economic Report, European Union 201002, ACEA European Automobile Manufacturers Association

Los principales países productores de vehículos de la Unión Europea (Alemania, Francia, Italia, España y Reino Unido) registraron pronunciados descensos en su producción durante el período 2007-2009, como se observa en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.1.4.2 Producción de vehículos a motor en Europa 2007-2009
(Miles de unidades)

	2007	2008	2009
Autos	17104	15955	13944
Vehículos comerciales livianos	1909	1763	1020
Camiones pesados	667	675	246
Omnibus	37	40	35
Total	19717	18433	15245

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en Economic Report, European Union 201002, ACEA European Automobile Manufacturers Association

La crisis afectó también a los proveedores de autopartes. En la actualidad, muchos tienen serios problemas financieros a causa de los continuos recortes de la producción y el cierre de plantas de ensamblaje de vehículos, lo que podría poner en grave riesgo la cadena productiva automotriz.

En respuesta a la crisis, numerosos países introdujeron paquetes de ayuda económica destinados a preservar los puestos de trabajo, apoyar a los fabricantes de vehículos y proveedores de autopartes, y promover el desarrollo de vehículos menos contaminantes con un menor consumo de combustible. En la mayoría de los casos, los gobiernos de los países más afectados otorgaron recursos por varios miles de millones de dólares.

A raíz de la caída de las ventas y una menor participación de mercado, las empresas estadounidenses comenzaron a operar por debajo de su capacidad y, en un intento por revertir la situación, implementaron estrategias promocionales y de financiamiento que redujeron aun más sus beneficios. En este contexto, GM, Ford y Chrysler registraron enormes y constantes pérdidas financieras, que las obligaron a cerrar plantas, efectuar cortes de producción, escindir ciertas tareas manufactureras y llevar a cabo una drástica disminución del personal empleado.³

³ CEPAL, 2009.

En síntesis, a raíz de la crisis financiera, el exceso de capacidad y los nuevos desafíos técnicos de la industria, a partir de los últimos meses de 2009, se han comenzado a celebrar varios acuerdos tecnológicos y convenios para compartir plataformas, lo que permitiría disminuir los costos y los plazos inherentes al desarrollo de productos. Estas operaciones están creando un complejo entramado de interdependencia entre los principales grupos automotores y acentuando la concentración de la industria.

2.2 Evolución del sector automotor a nivel regional

2.2.1 América Latina

2.2.1.1 La industria sustitutiva de importaciones.

La política de sustitución de importaciones en América Latina, favoreció la instalación de las automotrices multinacionales en dicha región; tanto en Argentina como en Brasil, la inversión extranjera directa (IED) jugó un papel fundamental. Uruguay fue un receptor menos importante de IED con este destino, aunque igualmente la industria local gozó de cierto desarrollo (el consumo interno de vehículos estaba abastecido fundamentalmente por la propia industria armadora uruguaya).

A nivel internacional, en la década del 70, el aumento en los costos de la energía y materias primas del sector luego de la crisis del petróleo, empujaron a la baja la rentabilidad de la industria automotriz obligándola a reestructurarse. Una de las opciones que enfrentaron las grandes compañías fue desarrollar un auto mundial, de manera de maximizar las economías de escala en todas las etapas de la producción.

La realidad mostraba una brecha tecnológica y de escala entre las filiales regionales y la frontera internacional. A esto se sumó la falta de proveedores locales, generando ineficiencias en términos de economías de especialización.

Estos elementos determinaron el agotamiento del método sustitutivo de importaciones, sin que se hubieran generado ventajas comparativas suficientes como para que el sector compitiera eficientemente a escala internacional. Fue en este marco, que a fines de la década del 70 se produce un cambio de orientación de la política económica, adoptándose un programa de liberalización y apertura de mercados que expuso a la ineficiente industria regional a la competencia internacional.

En este contexto, las inversiones en el sector manufacturero disminuyeron drásticamente, produciéndose incluso el cierre de varias filiales en la rama automotriz a lo largo de los 80. Sin embargo, a partir de 1988, a pesar del contexto macroeconómico inestable, la inversión extranjera directa comenzó a recuperarse.

2.2.1.2 El resurgimiento industrial a partir de los 90.

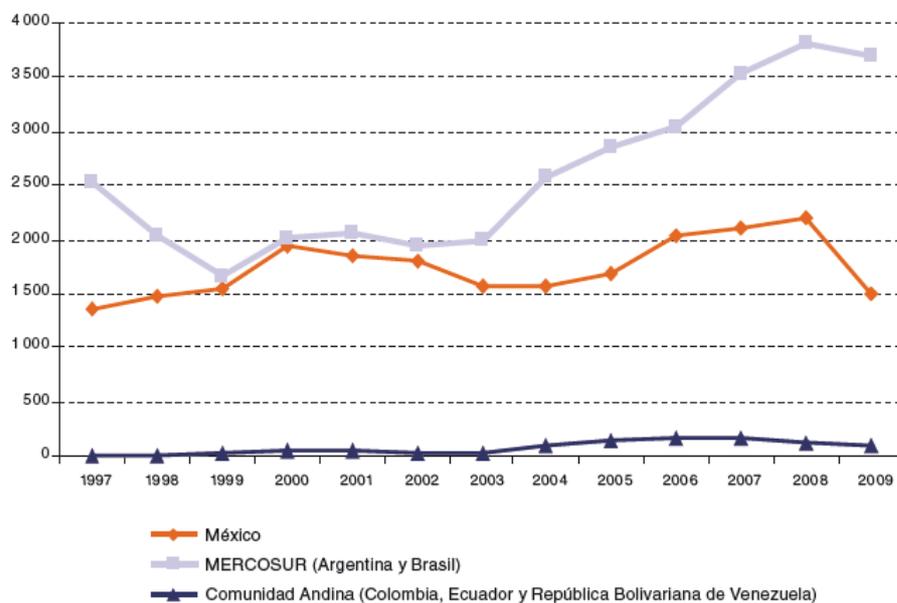
Según el informe de CEPAL 2009, América Latina no ha sido inmune a los cambios registrados en la industria automotriz mundial. Durante los años noventa, la mayoría de los países abandonaron las políticas proteccionistas del régimen de industrialización mediante sustitución de importaciones y llevaron a cabo reformas que crearon un renovado escenario para el desenvolvimiento del sector. Además, las políticas específicas instrumentadas para el sector por los países más grandes comenzaron a atraer a los mayores fabricantes de vehículos. En general, las perspectivas positivas de las economías latinoamericanas, unidas a la necesidad de los fabricantes de incorporar nuevos mercados y hacer más eficientes sus sistemas internacionales de producción integrada, dieron lugar a un notable aumento de las inversiones automotrices en la región. Las empresas que llevaban décadas en América Latina y que comenzaban a modernizar y ampliar sus operaciones se toparon con nuevos rivales, lo que intensificó la competencia en el sector.

Por medio de estrategias que combinaban eficiencia, complementariedad y especialización, los fabricantes de vehículos aglutinaron la industria latinoamericana en tres áreas principales. En primer término, una moderna plataforma productiva para la exportación al mercado norteamericano en México. En segundo lugar, bases productivas sustentadas en regímenes de integración y orientadas a abastecer los mercados internos de América del Sur, centradas en el

Mercosur, sobre todo en Brasil. Por último, la Comunidad Andina, incluyendo a Colombia, Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela.

A continuación se presenta una gráfica que pone de manifiesto lo antes expresado.

GRÁFICO 2.2.1.1 América Latina: Producción de vehículos, por regiones 1997-2009 (En miles de unidades)



Fuente: CEPAL, 2009. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Página 127.

En la actualidad, Brasil y México concentran cerca del 90% de la producción latinoamericana de vehículos. Si bien en ambos países están presentes más o menos las mismas empresas transnacionales, hay notables diferencias en términos de su especialización productiva y los mercados destinatarios de sus productos. Mientras que en Brasil predominan los fabricantes europeos especializados en

automóviles compactos y orientados al mercado interno y subregional (el Mercosur), en México la producción se sustenta, sobre todo, en empresas estadounidenses especializadas en vehículos medianos y grandes destinados a la exportación, en especial a América del Norte. Estas marcadas diferencias son la razón por la que los acontecimientos que sacudieron la industria automotriz internacional han golpeado de manera muy diferente a los dos principales productores de la región.

2.2.2 Mercosur

2.2.2.1 El nacimiento del Mercado Común del Sur.

El 26 de marzo de 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción dando lugar al nacimiento del Mercado Común del Sur (Mercosur). El Mercado Común implica:

- La libre circulación de bienes y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y cualquier otra medida equivalente.
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones

de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales.

- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, fiscal, monetario, cambiario y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.
- El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En la práctica, estos objetivos se han logrado parcialmente.

Entre 1991 y 1994 los países signatarios establecieron una Zona de Libre Comercio con desgravaciones arancelarias progresivas que al 31 de diciembre de 1994 convergieron a 0% (salvo una lista de excepciones que demoraron algunos años más y los sectores azucarero y automotor que quedaron excluidos del acuerdo).

Aunque existe un arancel externo común, el mismo tiene numerosas excepciones, que se conocen como "perforaciones". Cada Estado puede confeccionar una lista de aquellos productos a los cuales el arancel externo común no se aplica. Dicha

lista puede ser más extensa en el caso de Uruguay y Paraguay, pues así se ha convenido, por ser estos dos los países menos desarrollados del bloque.

Si bien en la XXXIX Reunión Ordinaria del Consejo del Mercado Común celebrada el 2 de Agosto de 2010, se aprobó el Código Aduanero Común por parte de todos los miembros plenos, aún no existe una concreta coordinación de las políticas comerciales, macroeconómicas y sectoriales entre ellos.

Por lo mencionado anteriormente, podemos concluir que el Mercosur no es un mercado común, sino que se trata de una unión aduanera imperfecta.

El Mercosur cuenta con miembros asociados que son Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, con los cuales mantiene acuerdos de libre comercio. Venezuela también es un Estado Asociado, pero se encuentra en proceso de incorporación, aunque todavía falta la aprobación de Paraguay para que se convierta en miembro pleno. Con este país también se acordó Zona de Libre Comercio.

2.2.2.2 Evolución del sector automotor en el bloque

Con el transcurso de la década del 90, el Mercosur fue cobrando fuerza dentro del mercado mundial, desarrollando determinadas características propicias para los negocios, dentro de las cuales podemos mencionar las siguientes:

- **Mercado potencial.** En la región se produce el 4% de la producción mundial de automotores; la relación vehículo por habitante muestra que aún no se ha llegado a la frontera. Las perspectivas de crecimiento del mercado automotor en el Mercosur “son las mas altas del mundo”.
- **Inversión extranjera directa en el sector.** El Mercosur ha pasado a ser un centro de interés estratégico y a ser considerado por las automotrices europeas y norteamericanas que operan en la región, como una de las áreas de importancia en la competencia por el mercado mundial. Los mercados de Argentina y sobre todo de Brasil han adquirido un tamaño suficientemente atractivo y han incrementado su importancia estratégica para el desarrollo global de las actividades de la corporación.
- **Concentración de la producción en algunos polos industriales.** Se destacan los estados de San Pablo, Río de Janeiro, Minas Gerais en Brasil, y Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba en Argentina.
- **Formas de producción.** En Uruguay, la etapa de ensamblado se realiza principalmente a partir de insumos importados bajo el régimen de admisión temporaria. Además, se destaca la especialización de la producción en las denominadas “series cortas” que resultan apropiadas para las posibilidades de exportación con las que cuenta nuestro país.

- **Evolución de la producción regional y comercio intrabloque.** Mientras que la producción mundial creció 6,2% entre 1990 y 1996, en Argentina lo hizo a un ritmo de 213% y en Brasil de 97%. Respecto a la producción local, en Argentina se pasó de autoconsumir el 99% en 1990, al 53% en 1997 para exportar el resto. El principal destino de sus exportaciones lo constituye Brasil. Por su parte, el mercado doméstico brasileño absorbe en el entorno del 80% de la producción nacional. En tanto, del 20% que exporta, un 40% se dirige hacia el mercado argentino. Finalmente, la producción uruguaya se dirige totalmente hacia la región.

Como se desprende de estos datos, en esta época el Mercosur se posicionaba como un mercado regional casi cerrado al resto del mundo. Ello derivó a que la mayoría de las automotrices internacionales decidieran instalarse en la región, no solo con miras de producir para el mercado interno del país donde se instalaban sino también para abastecer a la región como un todo.

Por su parte, los gobiernos de los países miembros del Mercosur, principalmente Brasil y Argentina, han apoyado al sector mediante políticas, al principio proteccionistas, y luego con instrumentos compatibles con las reglas de la OMC, aunque manteniendo cierto nivel de protección. Este interés por el desarrollo del sector automotor se basa principalmente en tres objetivos:

- generación de empleo directo y especialmente indirecto,

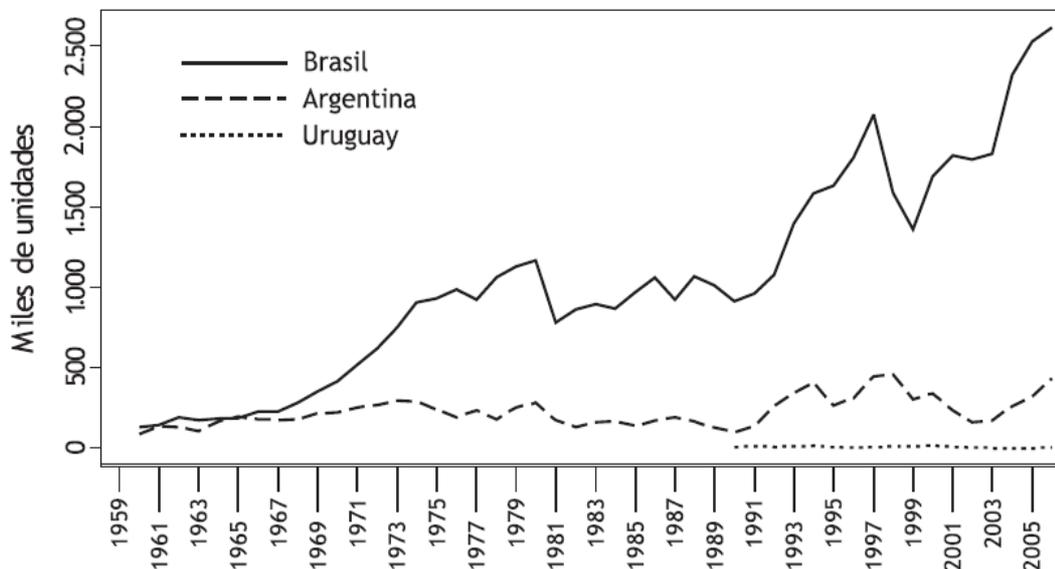
- efecto derrame de conocimiento al resto del sector manufacturero ya que se trata de una industria de relativa sofisticación tecnológica,
- disminuir la presión sobre el saldo de divisas internacionales disminuyendo las importaciones de vehículos y aumentando o generando exportaciones.⁴

El Gráfico 2.2.2.2.1 muestra la evolución de la producción de automotores en Argentina, Brasil y Uruguay. La serie argentina tiene un comportamiento errático, que llevó al sector a producir en el año 1990 un número de automotores menor al de 1961 y, luego de un marcado crecimiento durante los '90, volver a fabricar en 2002 niveles similares a los de 1964. Brasil, en cambio, que hasta mediados de los 60 fabricaba cantidades comparables a las de Argentina, en el año 2006 sextuplicó la producción argentina, tras una evolución mucho menos volátil que la de su vecino.

Como puede verse, la producción total de automotores uruguayas es muy pequeña si se la compara tanto con Argentina como con Brasil, y de hecho mucho más pequeña de lo que las diferencias de sus economías nos permitirían anticipar.

⁴ Serie Red Mercosur N° 10, 2008. *La industria automotriz en el Mercosur*. López et al.

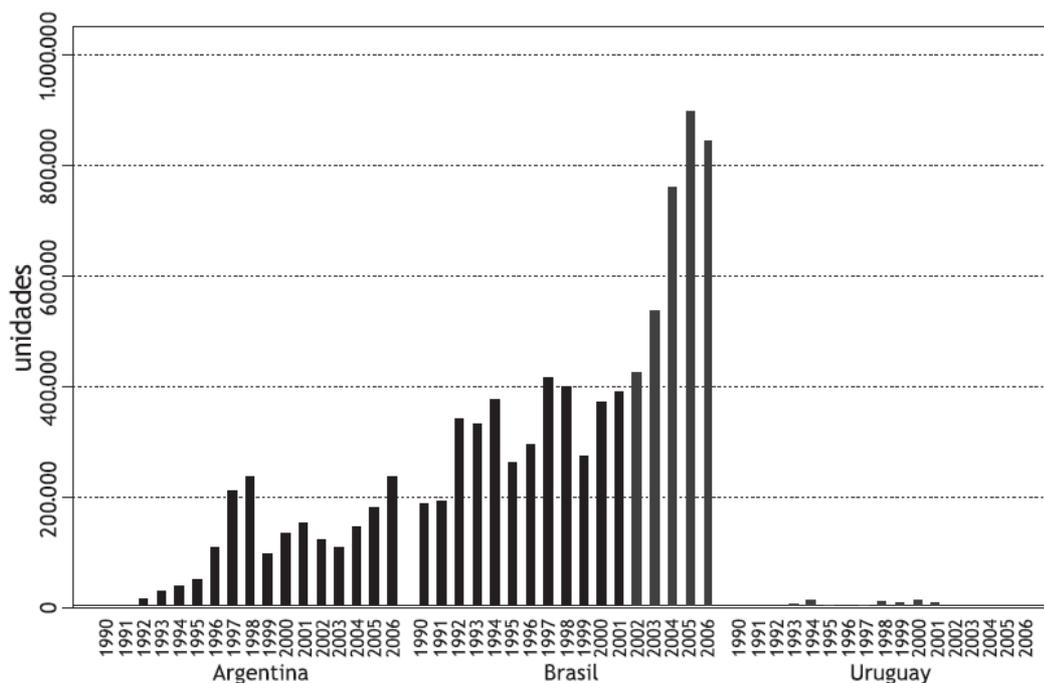
GRÁFICO 2.2.2.2.1. Evolución histórica de la producción de automotores en Argentina, Brasil y Uruguay (1959 a 2006)



Fuente: Serie Red Mercosur N° 10, 2008. *La industria automotriz en el Mercosur*. López et al.

El desempeño exportador de estos países es totalmente asimétrico. Según la investigación Red Mercosur, Brasil exportaba a comienzos de los '80 casi tantas unidades de automotores como Argentina en 2006 y su sector exportador siguió creciendo (en los '90 y en lo que va de la presente década) hasta llegar en la actualidad a exportar 3,6 veces más vehículos que su socio del Mercosur. Argentina aumentó las exportaciones en los '90, pero la recesión y la crisis detuvieron ese crecimiento, que luego volvió a tomar impulso en los últimos años. Uruguay, por su parte, exporta una cantidad insignificante de automotores (del orden de los 8.000 anuales durante los mejores momentos de los '90 y no más de 1.000 unidades en los últimos años), es decir más de 200 veces menos que Argentina. Estas evoluciones pueden observarse en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 2.2.2.2. Exportaciones de automotores en Argentina, Brasil y Uruguay, 1990-2006 (En unidades)



Fuente: Serie Red Mercosur N° 10, 2008. *La industria automotriz en el Mercosur*. López et al. Página 17

La evolución del sector en el Mercosur podría dividirse en tres etapas:

- La primera de ellas se desarrolla desde 1990 a 1994 y se caracteriza por la producción con escalas relativamente bajas y alta diferenciación de productos, lo que lleva a una baja competitividad internacional. Durante esta etapa Argentina produce casi exclusivamente para el mercado interno y Brasil exporta un 24% de su producción principalmente a América Latina pero también a Europa y Norteamérica.

- La segunda, se extiende aproximadamente entre los años 1995 y 2000, focalizando la producción en el mercado regional. Esta transformación está asociada a mayores niveles de especialización productiva y a un incremento de las escalas de producción.
- La tercera etapa comienza en el año 2000 y se extiende hasta la actualidad. Se caracteriza por la mayor especialización en la producción y diversificación en los mercados de exportación. Particularmente en el caso de Brasil (y en mucho menor medida en Argentina), varios modelos comienzan a producirse a una escala eficiente y se alcanzan mercados fuera del área de incidencia regional.

Esta evolución se dio con pequeñas diferencias entre Argentina, Brasil y Uruguay, siendo Brasil el país en el cual se distinguen más claramente las tres etapas. En el caso de Uruguay la última etapa no ha sido alcanzada aún.

2.2.2.3 Política Automotriz Común: un tema pendiente

Según una investigación del Centro Argentino de Estudios Internacionales (2006), la Política Automotriz Común del Mercosur (PAM) es una iniciativa de los gobiernos de Argentina y Brasil, tendiente a armonizar los contextos normativos en cada uno de los países, en la búsqueda por consolidar una industria automotriz

y autopartista capaz de proyectarse hacia terceros mercados. Fue en la Decisión 29/94 del Consejo del Mercado Común, que los presidentes de Brasil y Argentina acuerdan la conformación de un régimen común a partir del 1 de enero de 2000, tomando como temáticas centrales: el libre comercio intrazonal; el Arancel Externo Común; ausencia de incentivos que distorsionen la competitividad de la región; régimen de importación de partes, piezas, piezas para terminales y productores de piezas; régimen de importación de vehículos; índices de contenido regional; reglas de protección del Medio Ambiente y seguridad del usuario y un mecanismo de transición de los regímenes nacionales al régimen común. En ese mismo año, 1994, los gobiernos de Argentina y Brasil convinieron un acuerdo bilateral que incluía la aceptación brasileña de la vigencia del régimen de la industria automotriz argentina hasta el 31 de diciembre de 1999 y la admisión por parte de Argentina del régimen del “auto popular” vigente en Brasil hasta fines de 1996.

A fines de 1996 el gobierno brasileño anunció una nueva medida por la cual se ofrecían incentivos fiscales y arancelarios a terminales automotrices que se radicaran en las regiones norte, nordeste y centro oeste antes del 31 de marzo de 1997. Esta medida provocó la reacción de las autoridades argentinas dado que estos beneficios no sólo desnivelaban el campo de juego sino que, además, podían extenderse más allá de la fecha planteada para la entrada en vigor del régimen común. Este conflicto dominó la escena por un largo tiempo y complicó las tareas de la armonización de los regímenes nacionales. Durante 1997 y 1998 se

registraron pocos avances hacia la definición de un Régimen Automotriz Común, principalmente debido a las diferencias entre los dos socios mayores del Mercosur, ya que al programa anunciado a fines de 1996, se agregaron varias iniciativas de gobiernos de los estados brasileños que otorgaban incentivos a la radicación de empresas automotrices en sus distritos. Recién a fines de 1998 los responsables de Industria del Mercosur alcanzaron un acuerdo por el que decidieron extender el período de transición hasta fines del año 2003, con un mecanismo de monitoreo de la producción, las inversiones y el comercio. Sin embargo, las negociaciones volvieron a empantanarse debido a las diferencias en cuanto al tratamiento de los subsidios brasileños y del sector de autopartes.

Luego de diversas negociaciones entre los Estados Partes, se aprobó por el Consejo del Mercado Común la Decisión N° 70/00 por la cual se adoptó el Acuerdo sobre Política Automotriz del Mercosur, que regiría a partir del 1° de febrero de 2001 manteniendo su vigencia hasta el 31 de diciembre de 2006. Posteriormente a través del Acuerdo de Complementación N° 14, cuyo Trigésimo Primer Protocolo Adicional suscrito el 11 de noviembre de 2002, incorpora el Acuerdo sobre la Política Automotriz del Mercosur, se estableció que dicho protocolo regiría hasta el 31 de diciembre de 2005. De esta manera Argentina y Brasil establecieron un esquema de comercio compensado por un período de transición previo a la liberalización total del sector prevista para el año 2006. La PAM estableció que para ser comercializado dentro del bloque, cada unidad debería tener un 60% de autopartes regionales de las cuales la mitad deberían ser

argentinas, porcentaje que se iría reduciendo paulatinamente hasta el 2006. Los componente brasileños solo podrían importarse con arancel 0% si eran compensados con exportaciones, y las piezas de extrazona pagarían un arancel creciente de entre el 14% y 18% hacia el final del período de transición. Ambos Estados convinieron que tanto uno como el otro tendrían derecho a venderle al otro país, libres de aranceles, dos dólares en productos del sector automotor por cada dólar que importen. A partir de 2005 esa relación aumentaría a 2,6 dólares, y en el 2006 los dos países liberarían por completo el comercio bilateral de automóviles y piezas para vehículos. Respecto a las importaciones de vehículos no originarios del Mercosur, pagarían un 35% de arancel, y en el caso de Brasil sólo tendrían arancel 0% si eran compensados con exportaciones.

A pesar de los acuerdos, en un marco donde se han dado fuertes asimetrías estructurales entre los socios, profundizadas por crisis coyunturales y políticas públicas nacionales/provinciales unilaterales, la apertura acordada por ellos parece inviable hoy día. Los tamaños respectivos de cada mercado, las diferentes escalas de producción, flujos de inversiones, financiamiento y crédito dispares, son datos que los respectivos gobiernos no pueden soslayar a la hora de programar una integración equitativa. Asimismo, la coyuntura de fin de milenio tampoco fue favorable, principalmente luego de la crisis asiática y la consecuente devaluación del real. La crisis económica que azotó a la región producto de un crecimiento ficticio basado en el endeudamiento, disminuyó notablemente el margen de maniobra de los gobernantes. Las medidas de políticas públicas implementadas no

hicieron más que empeorar la situación. Brasil incrementó sus subsidios al sector industrial y comenzó una política de sustitución de importaciones en detrimento del comercio con Argentina, mientras que este último país fue indiferente ante el incumplimiento por parte de las empresas argentinas de lo acordado en la PAM con Brasil. De esta manera, ambos Estados socavaron los acuerdos firmados a través de políticas discrecionales, unilaterales y no comunitarias.

2.2.3 Uruguay

La industria automotriz en Uruguay transitó por el proceso de sustitución de importaciones desde la década de los setenta hasta la de los noventa. En este período la industria se orienta a producir vehículos y algunos componentes destinados al mercado interno, con limitaciones fuertes a la importación mediante prohibiciones y elevadas tarifas, así como requisitos de contenido local para promover la producción interna de autopartes.

A inicios de los noventa, con la creación del Mercosur, los cambios en la regulación intentan asociar la proyección productiva de esta industria a la dinámica de la integración regional.

Según la investigación de Red Mercosur, a partir de este momento se pueden identificar en Uruguay, las tres etapas por las que transitaron los países del bloque mencionadas anteriormente:

- 1990 a 1993: Etapa caracterizada por la fabricación de vehículos para el mercado interno, exportándose menos del 10% de la producción. A partir de este momento se liberaliza el comercio y entran en operación acuerdos firmados en el marco del Mercosur.
- 1994 a 2004: Desde comienzos de esta etapa hasta el año 2001 la industria mantiene cierto nivel de producción reorientada a la región, principalmente a Argentina, absorbiendo el mercado interno menos del 10% de la producción. La utilización del régimen de Admisión Temporal, explica en gran medida esta mejora en el desempeño exportador.

La crisis de 2001-2002 marca el fin de esta etapa, comenzando a partir de 2003 un período recesivo tanto para el mercado argentino como el interno, adoptando los inversores de la industria un compás de espera para observar el devenir futuro del comportamiento de ambos.

- 2005 en adelante: comienza a recuperarse el sector, aparecen nuevos productos, nuevos inversores y nuevos mercados de destino, aunque los

niveles de producción y exportaciones no alcanzan a los observados antes de la crisis.

3. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN URUGUAY

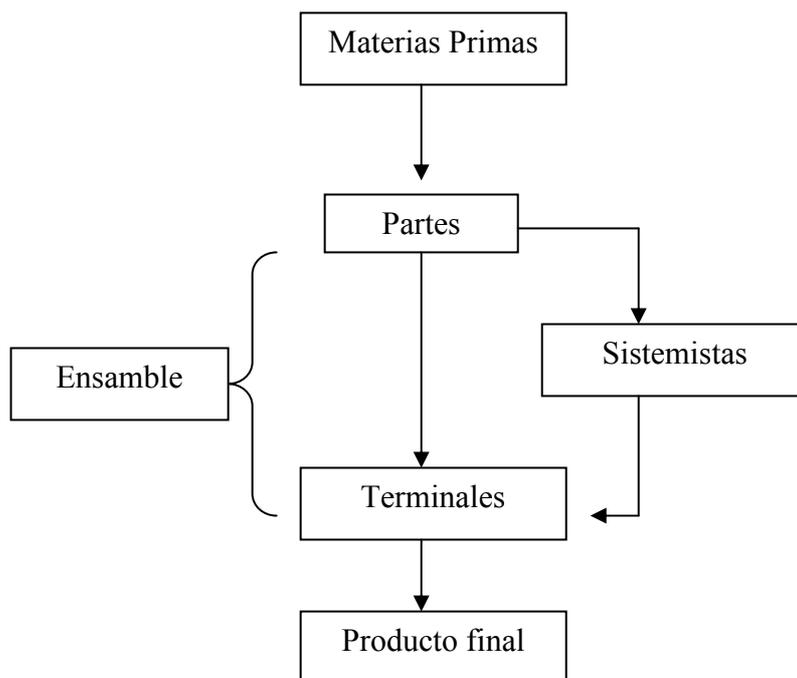
3.1 Estructura del sector

De acuerdo al informe del Gabinete Productivo⁵, la cadena automotriz uruguaya no se integra completamente sino que existen tres fracciones con cierta asociación entre sí y articuladas con actores externos. A nivel doméstico el sector cuenta con empresas armadoras (terminales), sistemistas y autopartistas.

La cadena tiene esencialmente tres niveles, **materias primas e insumos, partes, y ensamble**. En todos los niveles se determinan los actores pertenecientes a cada eslabón de la cadena. El tercer nivel se presenta fragmentado en sistemistas y terminales, siendo los primeros los que ensamblan subconjuntos que luego se incorporan al producto final y los segundos los que reúnen subconjuntos y piezas para ensamblar el producto final. El segundo nivel es el que proporciona el insumo principal de la actividad de ensamble, aunque algunas actividades de producción de piezas se presentan integradas a la actividad de los ensambladores, sean sistemistas o terminales (p.ej. estampado de chapa).

⁵ Gabinete Productivo, República Oriental del Uruguay, Agosto 2008. *Cadenas de valor (I), Cadena Automotriz, Etapa 2, Fase I.*

DIAGRAMA 3.1.1 Estructura de producción



A nivel global y regional, la actividad terminal tiene un fuerte componente logístico, y a raíz de ello, además del producto final vehicular, produce lo que se denominan Kits o colecciones de piezas y subconjuntos, que se remiten a terminales subsidiarias para que procedan al ensamblado del producto final.

Geográficamente las empresas pertenecientes al sector están ubicadas principalmente en el sur del país y sobre todo en Montevideo.

En los siguientes diagramas se describe la estructura de la cadena de las empresas autopartistas, de las sistemistas y de las terminales. En todos los casos se especifican los actores pertenecientes a cada eslabón de la cadena.

DIAGRAMA 3.1.2 Estructura de la cadena automotriz: Autopartistas

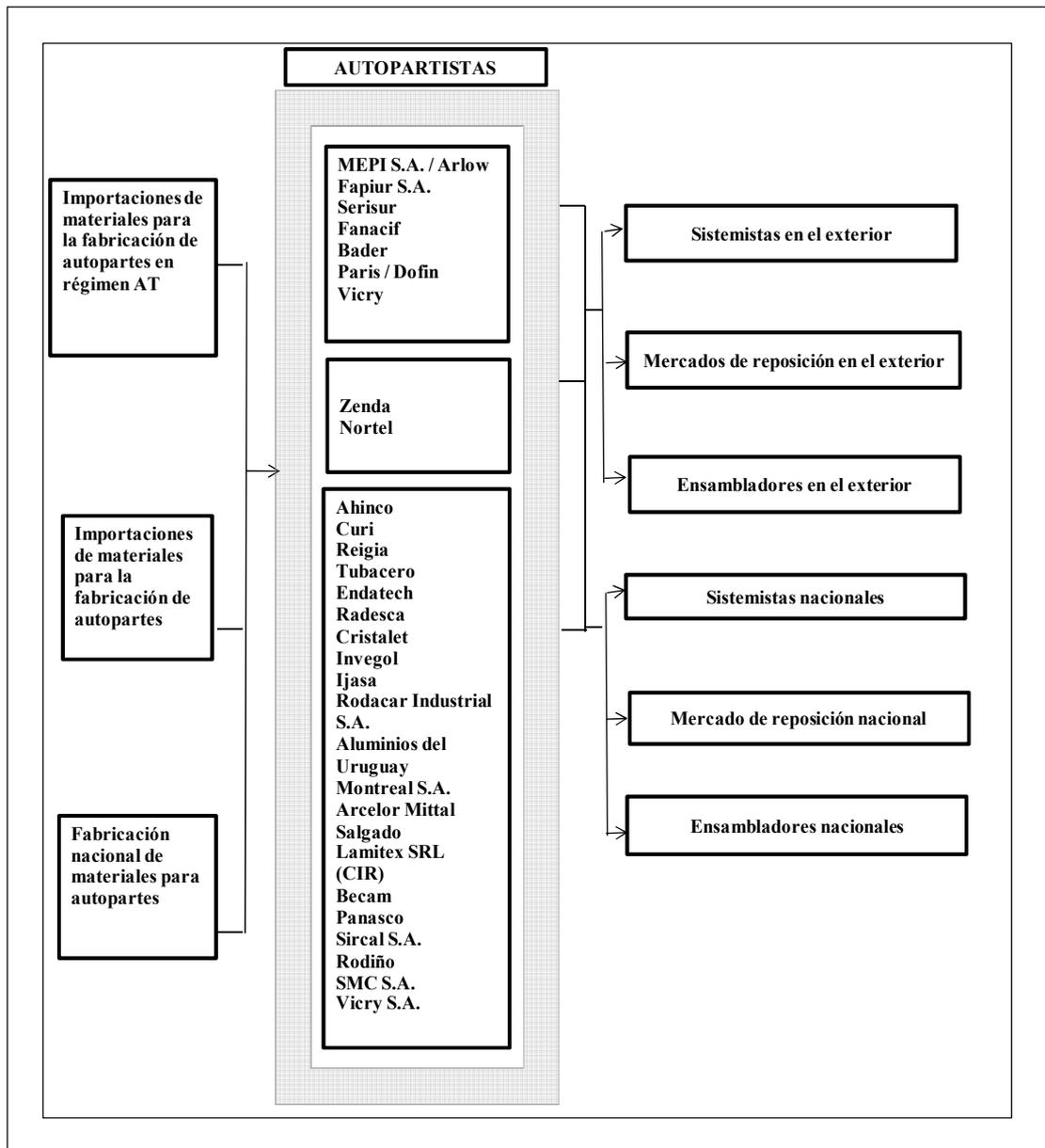


DIAGRAMA 3.1.3 Estructura de la cadena automotriz: Sistemistas

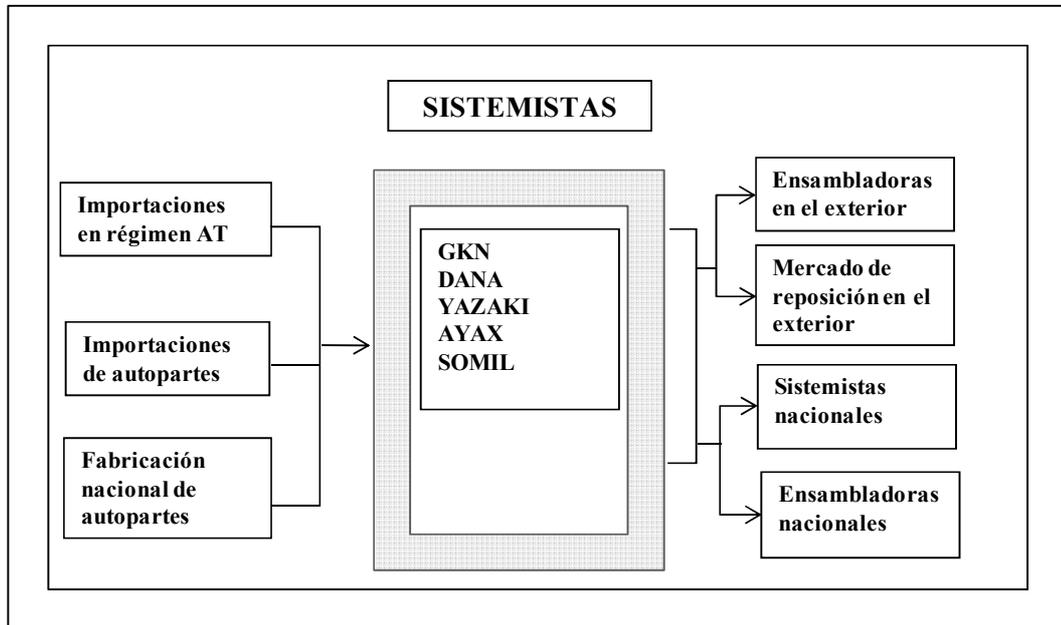
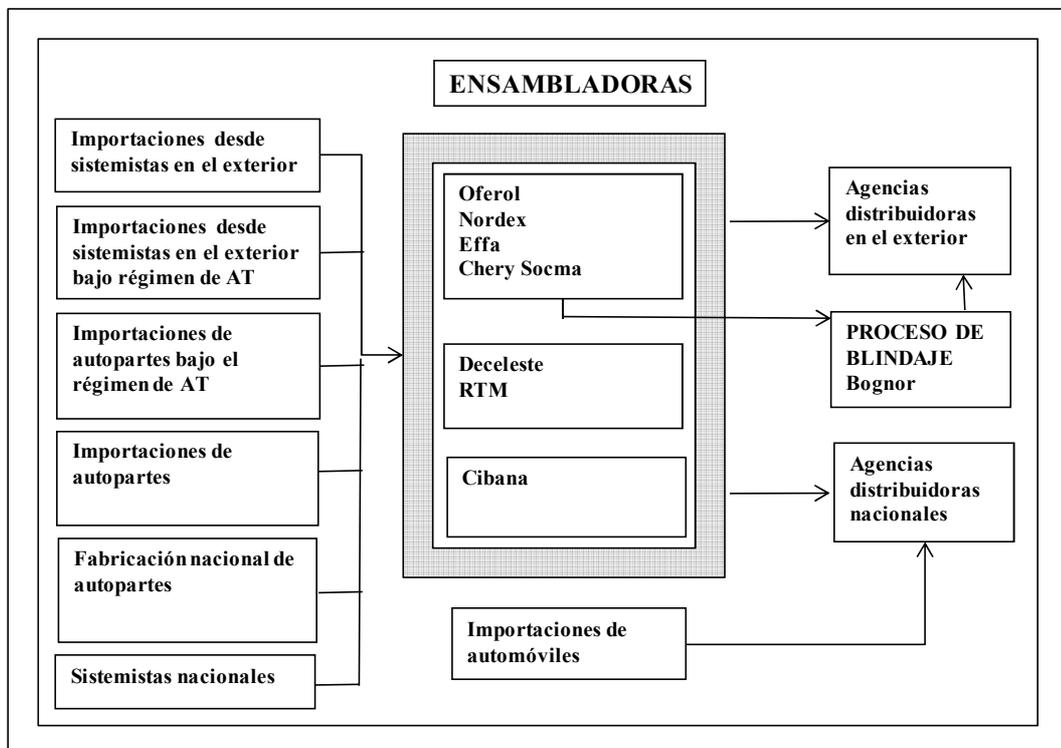


DIAGRAMA 3.1.4 Estructura de la cadena automotriz: Ensambladoras



3.2 Desempeño del sector

3.2.1 La producción y el empleo

La producción del sector muestra una evolución cíclica desde 1990, alcanzando los puntos máximos en 1994 y 2000 donde se acercan o superan los 14.000 vehículos.

Por el contrario, los puntos mínimos se alcanzaron en el año 1996 y luego de la crisis del 2002, en cuyo momento la producción fue inferior a 3000 automotores, alcanzando un mínimo en el año 2003 de 150 vehículos.

A partir del 2005 se comenzó a notar una mejora en la producción del sector pero aún con niveles muy bajos en comparación a los años anteriores a la crisis.

La crisis de fines del 2008 tuvo como consecuencia un retroceso en los niveles de producción en el año 2009, el cual comenzó a revertirse ya en el 2010.

Respecto al personal ocupado, su evolución muestra que el sector automotor ha logrado cierta estabilidad en el número de empleados. Salvo en dos ocasiones en que el número de ocupados tuvo un fuerte descenso, a comienzos de 2003 y fines de 2004, el índice de ocupación en el sector automotor no tuvo grandes variaciones. Es así que, desde la última caída, el sector ha mantenido un leve pero constante crecimiento en su ocupación, alcanzando en la actualidad aproximadamente 3.000 personas.

3.2.2 Comercio exterior

El destino de las ventas en el sector ha sido dispar a lo largo de su historia, destinando a comienzos de la década del 90 la mayor parte de la producción al mercado interno, revirtiéndose esta tendencia a partir de 1994 cuando dicho mercado absorbía menos del 10% de la producción.

Esta situación se vio determinada principalmente por dos factores: un contexto macroeconómico expansivo y una reducción en el precio relativo de los automóviles alentado por la apertura económica. Esta situación generó un incremento en la demanda interna por automóviles a la vez que las empresas fabricantes nacionales optaron por expandirse hacia el exterior.

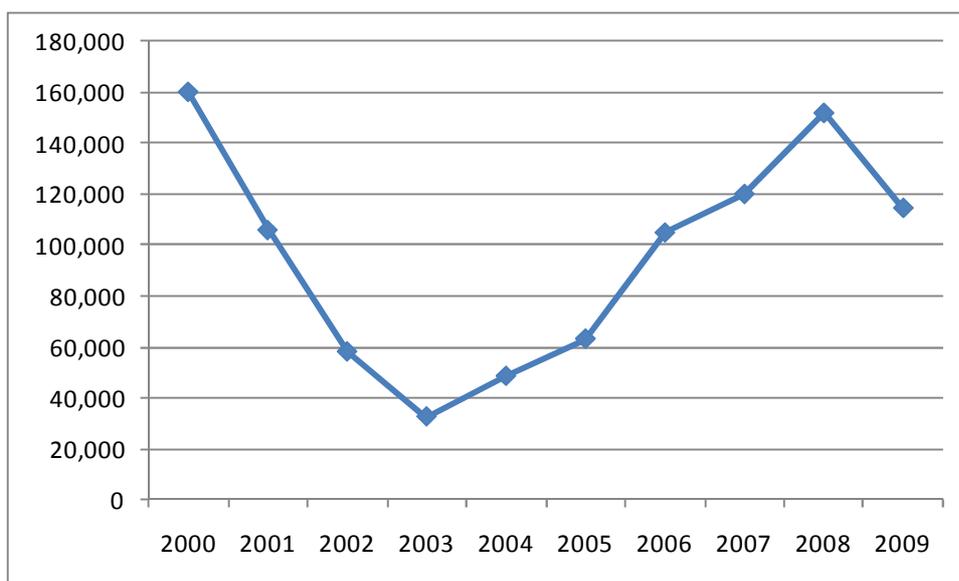
El patrón de comercio internacional del sector automotor muestra una importante concentración de las exportaciones en la región. Entre 1990 y 2006, más del 80% de las exportaciones del sector han tenido este destino, con excepción de los años 2003 a 2005, cuando las exportaciones se redujeron y algo más del 30% se destinaron al mercado europeo. Este fenómeno se debió a la fuerte contracción de las ventas tanto de automotores como de sus partes, así como al importante crecimiento de las exportaciones de cueros cortados para asientos de automóviles, que en gran medida se exportan a Alemania.

Dentro de la región el principal destino es el mercado argentino, mientras que el mercado brasilero a partir de la crisis del 2002 pierde significación.⁶

La cadena automotriz, desde el año 2003, muestra un incremento constante de sus exportaciones, presentando una tasa de crecimiento promedio acumulado anual de 23,5%..

La evolución de las mismas se puede observar en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 3.2.2.1 Exportaciones totales del Rubro 87 - Uruguay
(En miles de U\$S)



Fuente: Penta Transaction

⁶ Serie Red Mercosur N° 10, 2008. *La industria automotriz en el Mercosur*. López et al.

Durante el 2008 se observa un desempeño exportador muy superior al exhibido en promedio durante el último quinquenio. Pero el impacto de la crisis financiera internacional de fines de 2008, generó un fuerte descenso en las exportaciones durante el 2009, representando un 2% del total de las exportaciones uruguayas.

Al discriminar las exportaciones por producto, se encuentra que las de tractocamiones representan aproximadamente el 50% del total exportado, seguidas por los vehículos para el transporte de mercancías (camiones) con 30%, y las de automóviles de turismo representan el 20%.⁷

En cuanto al sector autopartista uruguayo, en la actualidad exporta tres veces más que el sector automotor, revirtiendo la tendencia de los años anteriores. Además, a diferencia del resto de la industria automotriz, el sector autopartista ha aumentado sus exportaciones respecto al pasado, principalmente hacia Argentina (40% aproximadamente), pero también hacia otros destinos, incluyendo Europa. Sin embargo, esta mejora en el desempeño exportador la explican exclusivamente las autopartistas de capital extranjero. De hecho, en el sector autopartista hay dos grupos claramente diferenciados. Por un lado, están las empresas de capital nacional que destinan su producción al mercado de reposición, casi no exportan y producen con alto contenido importado. Por otro, las empresas de capital extranjero que se relacionan con terminales en Uruguay pero principalmente con empresas radicadas en el exterior. Las empresas autopartistas exportadoras basan

⁷ Gabinete Productivo, República Oriental del Uruguay, 2008

su competitividad principalmente en el régimen de Admisión Temporal, cuya continuidad pasa a ser un factor de relevancia crucial para dichas empresas.

Las exportaciones de autopartes, han crecido a una tasa promedio anual de 30% durante los últimos siete años. Este es un sector en el cual hay una fuerte concentración, ya que cuatro empresas son las responsables del 90% del total exportado: GKN Driveline, Talesol S.A., Fanacif S.A. y Somil. El principal destino de las exportaciones de autopartes, al igual que los automóviles terminados, son Argentina y Brasil.

En el cuadro siguiente se observa el desempeño exportador actual del sector. En el mismo se puede observar el incremento de la participación de Chery Socma S.A. en el total de exportaciones, así como la constante relevancia de las empresas mencionadas en el párrafo anterior.

CUADRO 3.2.2.1 Principales exportadores del sector 2005 - 2010
(U\$S FOB, Rubro NCM 87)

EXPORTADOR	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
CHERY SOCMA S.A.	0	0	0	10,580,341	27,783,097	44,643,076
GKN DRIVELINE URUGUAY S.A.	18,294,053	33,484,193	46,169,170	44,567,372	38,164,930	40,031,377
TALESOL S A	22,537,829	25,203,312	30,500,239	34,828,305	25,180,137	27,287,242
SANTA ROSA AUTOMOTORES S.A.	10,442,134	37,224,538	34,684,941	52,344,604	15,981,650	17,117,685
DOLCE VITTA S A	0	0	5,675	45,533	8,300	7,312,797
FANACIF S.A.	3,483,990	2,800,850	2,891,362	4,711,490	4,030,296	4,404,514
NORDEX S.A.	0	0	8,500	645	0	1,287,163
CINTER S A	284,972	307,870	449,379	350,319	206,459	282,648
INTERAGROVIAL S.A.	71,291	63,534	121,677	0	81,071	282,315
CURTIEMBRE BRANAA S.A.	0	1,632	328,337	249,448	131,383	248,352
Total	55,114,269	99,085,929	115,159,280	147,678,057	111,567,323	142,897,169
Total exportaciones rubro 87	63,136,276	104,860,638	120,045,825	151,819,424	114,559,229	144,523,392
% primeros exportadores 2010	87.29%	94.49%	95.93%	97.27%	97.39%	98.87%
Exportaciones de cueros	28,248,626	5,908,979	14,572,561	20,043,437	29,075,666	39,967,815
Total exportaciones del sector	91,384,902	110,769,617	134,618,386	171,862,861	143,634,895	184,491,207

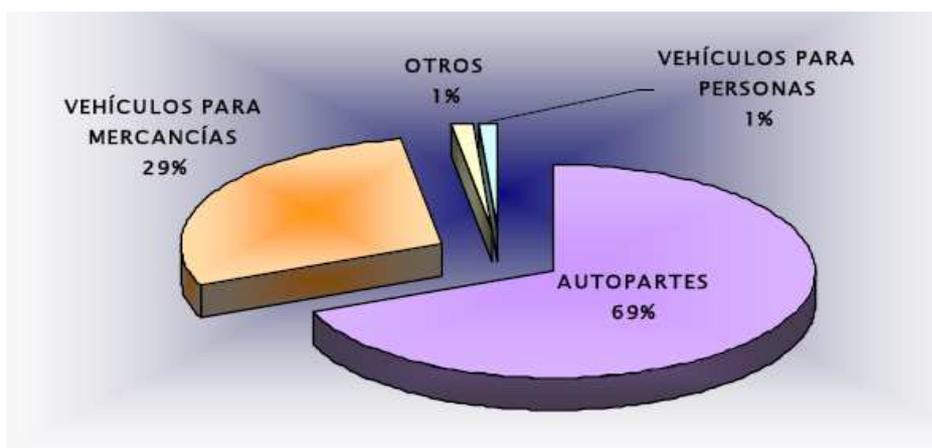
* Datos a 31/10/2010

Fuente: Penta Transaction.

Por último, es importante mencionar, la participación de las exportaciones de autopartes provenientes del cuero, las cuales en los últimos años han presentado un incremento importante representando actualmente un 20% del total exportado del sector automotor.

En el siguiente gráfico se puede observar la participación de las exportaciones uruguayas, siendo el sector autopartista el que presenta mayores volúmenes de exportación.

GRÁFICO 3.2.2.2 Participación de las exportaciones uruguayas 2007
(Porcentajes)



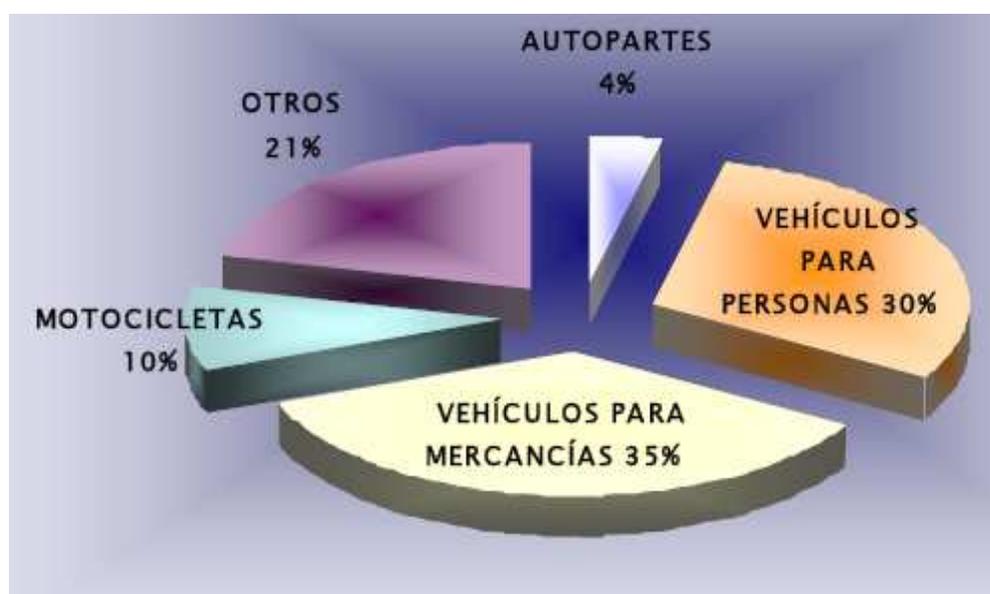
Fuente: CIU, Departamento de Estudios Económicos. Bartesaghi, Ignacio y Perez, Sebastián, Enero 2009. *Análisis del sector automotriz*.

En relación a las importaciones de automóviles, estas son fundamentales para abastecer al mercado interno, ya que aproximadamente el 95% de la producción nacional esta destinada a mercados extranjeros.

Cuando se analizan las importaciones de autopartes hay que considerar que gran porcentaje de ellas se realiza bajo el régimen de Admisión Temporal, por lo que su destino no es el mercado local sino la exportación. En consecuencia, existe una importante correlación entre las importaciones realizadas en el régimen de Admisión Temporal y las exportaciones por partes de sistemistas y terminales.

A continuación, el gráfico muestra el porcentaje de las importaciones que le corresponde a cada rubro, siendo los vehículos para personas y para mercancías los que tienen una mayor participación.

GRÁFICO 3.2.2.3 Participación de las importaciones uruguayas del Capítulo 87
2007
(Porcentajes)



Fuente: CIU, Departamento de Estudios Económicos. Bartesaghi, Ignacio y Perez, Sebastián, Enero 2009. *Análisis del sector automotriz*.

4. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

4.1 Origen

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es un acuerdo multilateral, creado en la Conferencia de La Habana, en 1947, firmado en 1948, por la necesidad de establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias, y es considerado como el precursor de la Organización Mundial de Comercio. El GATT era parte del plan de regulación de la economía mundial tras la Segunda Guerra Mundial, que incluía la reducción de aranceles y otras barreras al comercio internacional.

El funcionamiento del GATT se basa en las reuniones periódicas de los Estados miembros, en las que se realizan negociaciones tendientes a la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad. Las negociaciones se hacen miembro a miembro y producto a producto, mediante la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas.

La más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994, y dio lugar a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).

Es así, que la fecha oficial de nacimiento de la OMC es el 1º de enero de 1995.

4.2 Los principios del sistema de comercio

La OMC considera que los principios del sistema de comercio son los siguientes:

- **Comercio sin discriminaciones**

Dentro de este principio incluye los siguientes ítems:

- i. *Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás.*

Los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC.

Los acuerdos sólo permiten excepciones con arreglo a condiciones estrictas. En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

Entre las excepciones admitidas se encuentra la situación dada cuando un país otorga condiciones más favorables a otro u otros en el marco de un acuerdo de integración (zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, etc.).

- ii. *Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros*

Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, una vez que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado local.

Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales.

- **Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones**

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentarlos. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas.

La apertura de los mercados puede ser beneficiosa, pero también exige una adaptación. Los Acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante una “liberalización progresiva”. Por lo general, los países en desarrollo disponen de plazos más largos para cumplir sus obligaciones.

- **Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia**

El sistema multilateral de comercio constituye un intento de los gobiernos de dar estabilidad y previsibilidad al entorno comercial.

En la OMC, cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, “consolidan” sus compromisos. Con respecto a las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de los tipos arancelarios.

Un país puede modificar sus consolidaciones, pero sólo después de negociarlo con sus interlocutores comerciales, lo que puede significar que tenga que compensarlos por la pérdida de comercio.

El sistema trata también de mejorar la previsibilidad y la estabilidad por otros medios. Uno de ellos consiste en desalentar la utilización de contingentes y otras medidas empleadas para fijar límites a las cantidades que se pueden importar. Otro medio es hacer que las normas comerciales de los países sean tan claras y públicas (“transparentes”) como sea posible. En muchos de los Acuerdos de la OMC se exige que los gobiernos divulguen públicamente sus políticas y prácticas en el país o mediante notificación a la OMC. La supervisión periódica de las políticas comerciales nacionales por medio del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales constituye otro medio de alentar la transparencia tanto a nivel nacional como multilateral.

- **Fomento a una competencia leal**

La OMC es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación (NMF y trato nacional) tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al valor normal para adquirir cuotas de mercado) y las subvenciones.

- **Promoción del desarrollo y la reforma económica**

El sistema de la OMC tiene como objetivo contribuir al desarrollo. Los países en desarrollo necesitan flexibilidad en cuanto al tiempo preciso para aplicar los Acuerdos del sistema, los cuales, a su vez incorporan las disposiciones anteriores del GATT que prevén asistencia y concesiones comerciales especiales para estos países.

Más de las tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición a economías de mercado.

Al finalizar la Ronda Uruguay, los países en desarrollo estaban dispuestos a asumir la mayoría de las obligaciones que se imponen a los países desarrollados. No obstante, los Acuerdos les concedían períodos de transición para adaptarse a las disposiciones (menos conocidas y quizás más difíciles) de la OMC, especialmente en el caso de los más pobres, los países “menos adelantados”.

4.3 Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (Acuerdo SMC)

El Acuerdo SMC⁸ tiene dos objetivos: por un lado regula la utilización de subvenciones, y por otro lado reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones. En él se dispone que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos

⁸ OMC. Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, 1994.

desfavorables, o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos adicionales (llamados “derechos compensatorios”) a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.

4.3.1 Definición de subvención

El Acuerdo considera que para que exista “subvención” se tiene que cumplir lo siguiente: que exista una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (denominados en el presente Acuerdo "gobierno") y que se otorgue un beneficio en consecuencia.

Por contribución financiera de un gobierno se entiende:

- cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);
- cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
- cuando un gobierno proporcione bienes o servicios (que no sean de infraestructura general) o compre bienes;

- cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos.

4.3.2 Definición de especificidad

Suponiendo que una medida es una subvención en el sentido del Acuerdo SMC, no por ello está sujeta al Acuerdo, a menos que haya sido concedida específicamente a una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción. El principio básico es que una subvención que distorsiona la asignación de recursos en una economía debería estar sujeta a una disciplina. Si una subvención está muy extendida en una economía, se supone que no hay distorsión en la asignación de recursos. Es así, que sólo están sujetas a las disciplinas del Acuerdo SMC las subvenciones “específicas”. En el mismo se plantean distintos tipos de “especificidad”:

- **Especificidad en cuanto a la empresa.** Un gobierno destina la subvención a una empresa o empresas determinadas.
- **Especificidad en cuanto a la rama de producción.** Un gobierno destina la subvención a determinado sector o sectores.

- **Especificidad regional.** Un gobierno destina la subvención a los productos para la exportación o los productos que utilizan insumos nacionales.

4.3.3 Categorías de subvenciones

4.3.3.1 Subvenciones Prohibidas

El Acuerdo establece que se consideran subvenciones prohibidas:

- las subvenciones supeditadas *de jure* o *de facto* a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones (subvenciones a la exportación);
- las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones (subvenciones al contenido nacional).

A su vez establece, que ningún Miembro concederá ni mantendrá este tipo de subvenciones.

Por lo tanto, las subvenciones prohibidas son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países.

Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.

El alcance de estas prohibiciones es relativamente limitado. Los países desarrollados ya habían aceptado la prohibición de las subvenciones a la exportación y las subvenciones al contenido regional en anteriores Acuerdos. Lo más significativo del Acuerdo SMC es la extensión de las obligaciones a los países en desarrollo, de conformidad con las normas de transición especificadas, así como el establecimiento de un mecanismo de solución de diferencias rápido (tres meses) para las reclamaciones relativas a subvenciones prohibidas.

4.3.3.2 Subvenciones Recurribles

La mayor parte de las subvenciones, como las subvenciones a la producción, entran en la categoría “recurrible”. Las subvenciones recurribles no están prohibidas. No obstante, si tienen efectos desfavorables sobre los intereses de otro miembro pueden ser impugnadas en el marco de la solución de diferencias

multilateral o ser objeto de una medida compensatoria. Hay tres tipos de efectos desfavorables:

- En primer lugar, el daño a una rama de producción nacional causado por las importaciones subvencionadas en el territorio del miembro reclamante. Es el único fundamento para la adopción de medidas compensatorias.
- En segundo lugar, el perjuicio grave. Normalmente, el perjuicio grave es consecuencia de efectos desfavorables (por ejemplo, desplazamiento de las exportaciones) en el mercado del Miembro que concede la subvención o en el de un tercer país. Así pues, a diferencia del daño, puede servir de fundamento de una reclamación la lesión de los intereses exportadores de un Miembro.
- Finalmente, la anulación o menoscabo de las ventajas resultantes del GATT de 1994. La anulación o menoscabo surge casi siempre cuando la subvención socava el mejor acceso a los mercados que supuestamente surge de una reducción del arancel consolidado.

La creación de un sistema multilateral de acciones que permite a los Miembros impugnar las subvenciones que pueden producir efectos desfavorables, constituye un importante avance respecto del régimen anterior a la OMC. No obstante, la dificultad reside, en la mayoría de los casos, en la necesidad de que el Miembro reclamante deba demostrar los efectos desfavorables de la subvención para el

comercio, lo que requiere un análisis intensivo de los hechos que los grupos especiales pueden encontrar difícil en algunos casos.

Para poder imponer derechos compensatorios el país importador tiene que haber realizado antes una detenida investigación. Existen normas detalladas para decidir si un producto está subvencionado (lo que no siempre resulta un cálculo fácil), criterios para determinar si las importaciones de productos subvencionados perjudican (“causan daño”) a una rama de producción nacional, procedimientos para la iniciación y realización de investigaciones, y normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas compensatorias. El exportador subvencionado puede también convenir en elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

5. DESCRIPCIÓN DE BENEFICIOS ACTUALES DEL SECTOR

5.1 Beneficios generales a la industria

En términos generales, la industria uruguaya dispone de algunos mecanismos que representan beneficios para la producción nacional.

Entre estos podemos encontrar: el nuevo régimen de promoción de inversiones, el régimen de Admisión temporaria, el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 18 entre los países miembros del Mercosur, la devolución de tributos a la exportación, y la financiación de exportaciones del BCU.

5.1.1 Ley de inversiones

El Decreto 455/007 otorgó a la Ley de inversiones (16.906) del 7 de enero de 1998 un nuevo impulso. La modificación establecida en la forma de aplicación de la ley implicó nuevos y mayores beneficios frente a oportunidades de inversión.

El principal beneficio es la reducción de tributos en las cantidades establecidas por el decreto, de acuerdo a los montos invertidos y el cumplimiento de las condiciones que se dispone en el mismo y su reglamentación.

A través de este decreto se amplía la base de beneficiarios del régimen, se incorporan actividades comerciales y de servicios así como los proyectos de inversión referidos a hoteles y complejos turísticos.

Las inversiones consideradas objeto de este decreto corresponden a la adquisición de los siguientes bienes destinados a integrar el activo fijo o intangible⁹:

- Bienes corporales muebles destinados directamente a la actividad de la empresa. Quedan excluidos los vehículos no utilitarios y los bienes muebles destinados a la casa habitación.
- Mejoras fijas, excluidas las destinadas a casa habitación.
- Bienes incorporeales que determine el poder Ejecutivo.

Por otra parte, el monto a reducir de impuesto a la renta es independiente de la forma en que el inversor decida financiarlo, ya sea mediante fondos propios o de terceros.

Se incorporan franjas en los montos de inversión a aplicar el beneficio y diferentes requisitos para cumplir con las condiciones establecidas dependiendo

⁹ Decreto 455/007

del monto invertido, lo cual permite acceder a los beneficios, a pequeñas y medianas empresas.

El Decreto clasifica los proyectos en:

Pequeños	Con una inversión menor a	U.I. 3:500.000
Medianos Tramo 1	Con una inversión igual o mayor a y menor a	U.I. 3:500.000 U.I. 14:000.000
Medianos tramo 2	Con una inversión igual o mayor a y menor a	U.I. 14:000.000 U.I. 70:000.000
Grandes Tramo 1	Con una inversión igual o mayor a y menor a	U.I. 70:000.000 U.I. 140:000.000
Grandes Tramo 2	Con una inversión igual o mayor a y menor a	U.I. 140:000.000 U.I. 500:000.000
Grandes Tramo 3	Con una inversión igual o mayor a y menor a	U.I. 500:000.000 U.I. 7,000:000.000
De gran significación económica	Con una inversión igual o mayor a	U.I. 7,000:000.000

La Comisión de Aplicación (COMAP) es la encargada de dictar los instructivos y demás normativa interna para la evaluación de los proyectos que intentan ser promovidos.

Esta nueva normativa tiene como principal objetivo promover la inversión como motor del “progreso técnico, aumento y diversificación de las exportaciones, generación de empleo productivo, facilitación de la integración, fomento de las pequeñas y medianas empresas, mejora del proceso de descentralización y utilización de tecnologías limpias”.¹⁰

¹⁰ Decreto 455/007.

El nuevo mecanismo planteado por el Decreto 455/007 genera una correlación entre los beneficios a otorgar en materia de tributos y los objetivos logrados por el proyecto. Para lograr esta correlación, la COMAP identificó dichos objetivos y definió indicadores para cuantificar cada uno de ellos, y asignó determinada puntuación al cumplimiento de cada uno de los objetivos en función de la medición de dichos indicadores.¹¹

CUADRO 5.1.1.1 Ley de inversiones: criterios de puntuación según indicador

OBJETIVO	INDICADOR	Criterio de Puntuación
1. Generación de empleo	Número de empleos	1 punto cada 3 empleos
2. Descentralización	$\frac{[IDH(Máx) - IDH(depto)]}{[IDH(Máx) - IDH(mín.)]} \times 10^*$	Valor obtenido para el indicador
3. Aumento de las exportaciones	$\frac{\text{Monto exportado con proyecto} - \text{Monto exportado sin proyecto}}{\text{Monto exportado sin proyecto}}$	1 punto cada US\$ 200.000
4. Incremento del Valor Agregado Nacional	$\left\{ \left[\frac{((\text{Salarios} + \text{Compras Plaza}) / \text{Ventas C/Proyecto})}{((\text{Salarios} + \text{Compras Plaza}) / \text{Ventas S/Proyecto})} \right] - 1 \right\} \times 10$	Valor obtenido para el indicador
5. Utilización de tecnologías limpias	$\frac{\text{Inversión en producción más limpia}}{\text{Inversión total}}$	1 punto cada 10%
6. Incremento de Investigación y Desarrollo e Innovación (I + D + i)	a) $\frac{\text{Inversión en (I+D+i)}}{\text{Inversión total}}$	a) 1 punto cada 10%
	b) $\frac{\text{Nº de empleos en (I+D+i)}}{\text{Empleo total}}$	b) 1 punto cada 10%
7. Impacto del proyecto sobre la economía	$\frac{\text{Incremento en el PBI atribuible al proyecto}}{\text{PBI}}$	1 punto cada 0.003% de aumento

* IDH = Índice de Desarrollo Humano

¹¹ Julio C. Porteiro & Asociados, 2009. "El nuevo régimen de promoción de la inversión"

De acuerdo a los puntajes obtenidos en cada uno de los objetivos se determinará el beneficio a otorgar al inversor.

Los beneficios a obtener son los siguientes:

- Exoneración del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE) por montos y plazos que resultan de aplicar la matriz de objetivos e indicadores, según la categoría y tramo de inversión donde esté ubicado el proyecto, en función del siguiente cuadro¹²:

CUADRO 5.1.1.2 Porcentaje de exoneración de IRAE y plazos para su aplicación

Categoría del proyecto	Rango de la inversión	Exoneración del IRAE	
	Millones de UI	Porcentaje del monto invertido	Plazo hasta en:
Pequeños	Menor a 3.5	De 51% a 60%	5 años
Medianos – Tramo 1	De 3.5 a 14	70% x Puntaje matriz/6	15 años
Medianos – Tramo 2	De 14 a 70	80% x Puntaje matriz/8	20 años
Grandes – Tramo 1	De 70 a 140	90% x Puntaje matriz/10	25 años
Grandes – Tramo 2	De 140 a 500	90% x Puntaje matriz/10	25 años
Grandes – Tramo 3	De 500 a 7000	100% x Puntaje matriz/10	25 años
De gran significación económica	Superior a 7000	100%	25 años

A partir de este nuevo régimen de promoción de inversiones el porcentaje de la inversión a deducir se reducirá directamente del IRAE generado. Anteriormente se deducía de la renta generada, lo cual implica un incremento importante en el beneficio.

Las inversiones de pequeño y mediano porte tendrán un régimen distinto, por el cual podrán también optar el resto de los proyectos (salvo en el caso de

¹² Julio C. Porteiro & Asociados, 2009.

inversiones de gran significación económica). En este caso las deducciones y plazos se modifican según el cuadro siguiente:

CUADRO 5.1.1.3 Exoneración de IRAE para pequeñas y medianas inversiones, u opcional.¹³

Puntos	% de Inversión	Plazo
1	51%	3
2	52%	3
3	53%	3
4	54%	3
5	55%	4
6	56%	4
7	57%	4
8	58%	5
9	59%	5
10	60%	5

- El decreto prevé la exoneración del Impuesto al Patrimonio (IP) por la inversión fija que integre el proyecto. Siguiendo el objetivo de descentralización, se exonera el pago de IP por 8 años en caso de estar situada en Montevideo y por 10 años en caso de estar situada en el interior.
- En los casos de bienes de capital no competitivos con la industria nacional se exonera el pago de impuestos a la importación incluido el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

¹³ Julio C. Porteiro & Asociados, 2009.

- Se prevé la devolución del IVA, aplicando el régimen vigente para los exportadores para las compras en plaza de materiales y servicios que estén destinados a la construcción de obras civiles.
- Se autoriza a computar por una vez y media el pago de honorarios y salarios aplicados a desarrollo tecnológico y científico a efectos de la liquidación de IRAE.

5.1.2 Admisión Temporaria

5.1.2.1 Definición

Según el artículo 1 de la Ley N° 18.184, del 27 de Octubre de 2007, la Admisión Temporaria (AT) “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 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 este sentido, el régimen de AT admite la importación de insumos libres de aranceles y otros impuestos con el objeto de ser usados para producir bienes exportables. Es un régimen de incentivo a las exportaciones que busca mejorar la

capacidad de competir en los mercados internacionales. Su propósito es evitar cargar a las actividades exportadoras los costos resultantes del pago de los aranceles, impuestos y otros costos de importación de insumos destinados a producir bienes exportables.

Se evita de esta forma el doble cobro de aranceles dado que los insumos incorporados en un producto exportado vuelven a ser gravados de aranceles al ingresar al mercado de destino, donde pagan aranceles sobre el valor total del producto importado, incluyendo los insumos.

5.1.2.2 Mercaderías admitidas en el régimen de Admisión Temporaria

El Decreto 505 del 3 de noviembre de 2009 en su artículo N° 2 establece que, “Al amparo del régimen de AT, las empresas industriales, por sí o por intermedio de empresas comerciales, podrán introducir al país:

- Materias primas e insumos intermedios.
 - **Partes, piezas, motores, equipos y materiales.**
 - Matrices, moldes y modelos.
 - Productos que se consumen en el proceso productivo o en el control de calidad, sin incorporarse al producto terminado pero que intervienen directamente en la elaboración y en contacto con el producto a exportar.
- No comprende los repuestos de maquinas y equipos.

- Elementos, equipos o materiales necesarios para el soporte de software, programaciones o información relativa a las tecnologías de la información.
- Maquinas y equipos de cualquier origen, que ingresen temporalmente para su reparación, mantenimiento o actualización.”

En el grupo de partes, piezas, motores, equipos y materiales, quedan comprendidas todas aquellas mercaderías que se incorporen, en su estado original, a un conjunto mayor, en procesos de ensamblado, o se someten a operaciones o procesos que les agregan nuevas propiedades o funcionalidades.

5.1.2.3 Plazos

En el artículo 3 del Decreto 505/009, se establece que “las empresas interesadas (en la utilización de este régimen), presentarán las solicitudes de ingreso de mercaderías en AT ante el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), a los efectos de posibilitar el control de su posterior y oportuno egreso del país.”

A su vez, el artículo 4 dice que “el plazo para el cumplimiento de cada operación de AT, será de 18 meses contados a partir de la fecha de autorización de la operación por el LATU.”

En caso de que la empresa no pueda cumplir con el plazo de dieciocho meses para realizar la exportación, tendrá dos posibilidades: la nacionalización del producto importado o la reexportación.

Las mercaderías introducidas en AT podrán ser importadas bajo régimen general dentro de los primeros doce meses del primer plazo de dieciocho, abonando todos los tributos como si fuera una importación definitiva, más las multas y recargos.

Dentro de los últimos seis meses del primer plazo de dieciocho, se podrá nacionalizar la mercadería importada, abonando los impuestos correspondientes a toda importación por régimen general, pero sin multas y recargos.

Esto funciona como una especie de castigo para aquellas empresas que solicitan la importación de mercadería bajo AT, para exportarla dentro de los próximos dieciocho meses, pero que ya en el transcurso de los primeros doce meses de este plazo sabe que no va a poder cumplir con la exportación.

Por lo tanto, una vez vencidos los plazos, la comercialización en el mercado interno no podrá hacerse efectiva sin la previa nacionalización total. La venta en el mercado interno sin cumplir con la nacionalización, será sancionada con una multa equivalente al 100% del valor CIF de la mercadería importada, además del pago de todos los gastos de nacionalización.

La reexportación de las mercaderías en el mismo estado en que fueron introducidas, podrá ser realizada en el primer plazo de dieciocho meses, siempre que tenga por destino el país de origen o terceros países.

La reiteración de nacionalizaciones o de exportaciones a zonas francas por parte de una empresa, se considera como una desviación del régimen, y por lo tanto no se les permite utilizar este régimen de acuerdo a los plazos estipulados por el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

5.1.2.4 Utilización del régimen de Admisión Temporal en Uruguay

Este régimen es ampliamente utilizado por los exportadores uruguayos para el aprovisionamiento de insumos a bajos costos. En los últimos años más de un 70% de las exportaciones uruguayas hicieron uso de insumos importados bajo este régimen. Las importaciones en AT representan entre un 12% y un 22% de las importaciones totales y entre un 20% y un 28% de las importaciones de insumos intermedios.

En el caso del sector automotriz, este régimen resulta de vital importancia, principalmente para las industrias autopartistas, ya que la gran mayoría de los insumos que se utilizan son importados, y a su vez la mayor parte de su producción se exporta.

5.1.2.5 El Mercosur y la Admisión Temporal

Según María Inés Terra ¹⁴, desde que se puso en marcha el proyecto de Unión Aduanera del Mercosur, la utilización de este régimen en las exportaciones al Mercosur ha sido cuestionada. El artículo 12 de la decisión 10/94 del Consejo del Mercado Común del Sur, establece que los regímenes suspensivos o de devolución del pago de tributos no serán aplicables al comercio intrazona. Si bien no existe inconveniente para su utilización en exportaciones al resto del mundo, este instrumento de política comercial no resulta sostenible en una unión aduanera. Primero, porque su utilización constituye una perforación al arancel externo común. Si existe libre circulación de bienes y los costos de transporte no son altos se podría importar insumos en AT, exportar el producto final a un socio e importar el mismo producto que se exportó sin pagar los aranceles sobre insumos intermedios. Segundo, porque no existe doble imposición dado que los bienes exportados no pagan aranceles al ingresar a los mercados regionales. Y tercero, porque constituye una política comercial discriminatoria que favorece las actividades exportadoras respecto a la producción para el mercado doméstico.

Uruguay es un país pequeño y especializado que depende de insumos importados. El Arancel Externo Común acordado en Ouro Preto no responde a sus intereses.

¹⁴ Terra, María Inés. 2006. *Régimen de admisión temporal en Uruguay*. Documento de Discusión.

Por lo tanto, ha insistido en preservar este régimen durante el período de transición a la Unión Aduanera del Mercosur, pero para avanzar hacia la libre circulación de bienes en la región se requiere eliminar estos regímenes que introducen fuertes distorsiones en la capacidad de competencia y en la asignación de recursos a nivel regional. Por lo tanto, si Uruguay se adhiere al proyecto de Unión Aduanera con libre circulación de bienes, no podrá seguir utilizando AT para exportar a la región. De hecho, desde 1994, el Mercosur acordó múltiples prórrogas que admiten la utilización de la AT y el Drawback en el comercio intrarregional, extendiéndose la vigencia de la última prórroga hasta el año 2023.

5.1.3 Acuerdo de Complementación Económica N° 18

Entre las regulaciones aplicables a nivel general y que afectan al sector se encuentran a nivel de intercambio comercial los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con Brasil, Argentina y Paraguay.

El ACE N° 18 tiene por objeto facilitar la creación de las condiciones necesarias para el establecimiento de un mercado común a constituirse de conformidad con el Tratado de Asunción. Surge como Anexo al Tratado mencionado, con fecha 26 de Marzo de 1991, y tiene vigencia a partir del 29 de Noviembre del mismo año, momento en que fue suscripto en la Asociación Latinoamericana de Integración.

Los principales instrumentos incluidos en el Acuerdo para la constitución de un mercado común en el período de transición son los siguientes¹⁵:

- Un programa de liberación comercial, que consistirá en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no arancelarias o medidas de efectos equivalentes; así como de otras restricciones al comercio entre los Estados Partes, para llegar al 31 de diciembre de 1994 con arancel cero, sin restricciones no arancelarias sobre la totalidad del universo arancelario;
- La coordinación de políticas macroeconómicas que se realizará gradualmente y en forma convergente con los programas de desgravación arancelaria y de eliminación de restricciones no arancelarias indicados en el literal anterior;
- Un arancel externo común, que incentive la competitividad externa de los países signatarios;
- La adopción de acuerdos sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes.

¹⁵ Asociación Latinoamericana de Integración, 29 de Noviembre de 1991. “*Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N°18*”..

En este Acuerdo se establece un programa de desgravación arancelaria y listas de excepciones a este programa para cada uno de los países miembros, éstas últimas tendrían una reducción arancelaria a un ritmo diferente. Uruguay presentó una lista de excepciones de 960 ítems, entre los cuales incluyó artículos correspondientes a los capítulos de automóviles y autopartes en la Nomenclatura de ALADI.

Este Acuerdo ha sido complementado por 80 Protocolos Adicionales que han ido modificando las fechas y porcentajes programados para la desgravación arancelaria y la convergencia al mercado común, así como otros protocolos sobre funcionamiento del grupo.

En el Anexo I de este Acuerdo se establece el Régimen General de Origen a efectos de definir qué productos serán considerados originarios de los países miembros. Este régimen es modificado en el Octavo Protocolo Adicional, donde se acuerda sustituir el Régimen General de Origen del ACE N °18 y sus modificaciones, por el “Reglamento de Origen del Mercosur”, el cual luego fuera derogado por el Cuadragésimo Cuarto Protocolo Adicional¹⁶.

Este último Protocolo, aprueba el texto del “Régimen de Origen Mercosur” protocolizando la Decisión del Consejo del Mercado Común N° 01/04, en cuyo

¹⁶ Asociación Latinoamericana de Integración, 2005. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N°18, Cuadragésimo Cuarto Protocolo Adicional.

Anexo, capítulo 1, establece que el régimen define las normas de origen del Mercosur, las disposiciones y las decisiones administrativas a ser aplicadas por sus miembros, a los efectos de:

- Calificación y determinación del producto originario;
- Emisión de los certificados de origen;
- Verificación y Control; y
- Sanciones por adulteración o falsificación de los certificados de origen o por no cumplimiento de los procesos de verificación y control.

Este régimen será de aplicación en los casos:

- “Productos que se encuentren en proceso de convergencia hacia el Arancel Externo Común;
- Productos sujetos al Arancel Externo Común, pero cuyos insumos, partes, piezas y componentes estén en proceso de convergencia, salvo los casos en que el valor total de los insumos extrazona no supere el porcentaje de 40% del valor FOB total del producto final,
- Medidas de política comercial diferente aplicadas por uno o más Estados Partes.
- En casos excepcionales a ser decididos por la Comisión de Comercio del Mercosur”.

En su artículo 3, se establece cuales son los productos considerados originarios del bloque¹⁷:

- Los productos naturales (animales, vegetales, productos del mar, etc.) obtenidos totalmente en jurisdicciones de los estados miembros.
- Los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de los Estados Partes cuando en su elaboración fueran utilizados, única y exclusivamente, materiales originarios de los Estados Partes.
- Los productos en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios de los Estados Partes, cuando resulten de un proceso de transformación que les confiera una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de estar clasificados en una partida arancelaria (primeros cuatro dígitos de la Nomenclatura Común del Mercosur) diferente a la de los mencionados materiales.
- En los casos en que el requisito establecido en el apartado c) no pueda ser cumplido porque el proceso de transformación operado no implica cambio

¹⁷ Asociación Latinoamericana de Integración, 2005. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N°18, Cuadragésimo Cuarto Protocolo Adicional, Capítulo III, Artículo 3.

de partida arancelaria (primeros cuatro dígitos de la Nomenclatura Común del Mercosur), bastará que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los insumos de terceros países no exceda el 40% del valor FOB de las mercaderías de que se trate.

- Los productos resultantes de operaciones de ensamblaje o montaje realizadas en el territorio de un país del Mercosur, utilizando materiales originarios de terceros países, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de esos materiales no exceda el 40% del valor FOB.
- Los Bienes de Capital deberán cumplir un requisito de origen de 60% de valor agregado regional.
- Los productos sujetos a requisitos específicos de origen, que figuran en el Anexo I del mencionado protocolo. Dichos requisitos prevalecerán sobre los criterios generales establecidos en los literales c) al f) del presente artículo, en tanto no serán exigibles para los productos totalmente obtenidos del literal a) y los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de los Estados Partes del literal b) del presente artículo.

Por el contrario, en el artículo 4 se determina cuáles no serán considerados productos originarios del Mercosur, los “resultantes de operaciones o procesos

efectuados en el territorio de un Estado Parte, por los cuales adquieran la forma final en que serán comercializados, cuando en esas operaciones o procesos fueran utilizados exclusivamente materiales o insumos no originarios de los Estados Partes y consistan apenas en montajes o ensamblajes, embalajes, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección, clasificación, marcación, composición de surtidos de mercaderías o simples diluciones en agua u otra sustancia que no altere las características del producto como originario, u otras operaciones o procesos equivalentes”.

En este protocolo se deja la puerta abierta para que la Comisión de Comercio del Mercosur pueda establecer requisitos específicos de origen, en forma excepcional y justificada y rever los requisitos específicos establecidos en este documento.

Para que las mercaderías originarias se beneficien de los tratamientos preferenciales, se les realiza una serie de exigencias de producción, transporte, tránsito, almacenaje, con el objetivo de confirmar la condición de tal. En caso de confirmarse, se emite el Certificado de Origen, el cual permite la circulación de la mercadería entre los países miembros con el mismo tratamiento arancelario preferencial y el mismo certificado.

En el Sexagésimo Segundo Protocolo Adicional al ACE N°18 se actualizan los requisitos de origen para los distintos capítulos de la NCM en base al Sistema Armonizado 2002 para el Sistema Armonizado 2007.

5.1.4 Decreto 558/994

Este decreto reglamenta la Ley 16.492 que establece un régimen de devolución de tributos que integran el costo de los bienes exportados.

El artículo 2 del decreto 558/994 establece el mecanismo de recuperación de tributos para determinadas operaciones de exportación, el cual consiste en la aplicación de porcentajes sobre el valor FOB exportado. Estos porcentajes iban desde un 1,5% hasta 5,5% dependiendo del rubro de que se tratara y se detallaban en el anexo adjunto al decreto según sus correspondientes ítems NADESA.

Los decretos 207/006 y 627/006 prorrogan este mecanismo sucesivamente y mantenían las tasas en sus niveles originales.

Por su parte, el decreto 97/007 deroga las tasas vigentes fijando nuevas tasas que van del 1,25% al 6%. A su vez, sustituye la nomenclatura utilizada anteriormente, detallando las tasas según la nueva nomenclatura NCM.

El decreto 230/007 prorroga nuevamente el régimen de devolución de tributos del decreto 558/994 en sus artículos 2º, 3º y 6º. A su vez, establece nuevos niveles para las tasas que pasan a ser 2% y 2,5%.

Posteriormente, los decretos 70/008, 180/008, 302/008 y 199/009 complementan el anexo del decreto 230/007 con nuevos ítems NCM y sus respectivas tasas.

Las empresas exportadoras reciben “Certificados de Devolución de Tributos” por los importes generados por este beneficio que son emitidos por la DGI.

De acuerdo con el artículo 6 del decreto 558/994, los certificados serán exigibles a los 30 días de la fecha de embarque de la exportación. Asimismo se establece que no podrán recibir los certificados aquellos exportadores que no se encuentren al día con sus obligaciones tributarias frente a DGI y BPS.

Según el decreto 558/994, los beneficiarios abarcados por el decreto 316/992 deberán optar por la aplicación de uno de ellos.

5.1.5 Financiamiento de exportaciones

Según Informe de Uruguay XXI ¹⁸, este régimen, regulado por los artículos 19 al 34 de la Recopilación de Normas de Operaciones del Banco Central del Uruguay (BCU), contempla la posibilidad de prefinanciar (adquisición o producción de mercaderías destinadas a la exportación tradicional y no tradicional) o post-financiar (colocación de mercaderías en el exterior hasta el momento de su cobro) exportaciones de bienes mediante un régimen automático.

Las exportaciones elegibles son todas las mercaderías con la excepción de lanas sucias, ganado ovino y bovino en pie, cueros ovinos y bovinos secos y salados, cueros y descarnes pickelados y wet-blue.

¹⁸ Sitio Web www.uruguayxxi.gub.uy, Incentivos para la exportación

Para constituir el financiamiento, el exportador debe presentarse ante un banco comercial, solicitando a través de ese intermediario el financiamiento de una exportación en dólares ante el BCU, quien autoriza la solicitud en forma automática. A su vez, el exportador debe constituir un depósito en el BCU, quien debita de la cuenta corriente del banco comercial el 30% o el 10% del financiamiento (a opción del empresario).

El plazo del financiamiento no puede exceder de 180, 270 o 360 días (a opción del exportador), y los intereses que abona el BCU se liquidarán sobre el total del financiamiento constituido. La tasa de interés se determina en base a un componente fijo determinado en función del plazo y el porcentaje debitado de la cuenta del banco comercial, más un componente variable determinado por la tasa LIBOR a seis meses, al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento.

La cancelación del financiamiento se efectuará bajo una de las siguientes situaciones:

- 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 recibido previamente la divisa. 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.

En el Anexo III, se incluye el artículo 27 de la Recopilación de Normas de Operaciones del BCU donde se detallan las tasas de interés a ser aplicadas y las posteriores modificaciones generales de las mismas.

En particular, en la Disposición Circunstancial 4) se establece que hasta el 30 de junio de 2011 las tasas previstas para las empresas indicadas en los numerales 1.1 y 2.1 del artículo 27, se aplicarán a las exportaciones del sector automotriz beneficiadas por el Decreto N° 316/992, de 7 de julio de 1992 y a las exportaciones de los sectores del cuero, marroquinería y calzado.

A los efectos de justificar las operaciones de financiamientos de exportación que se otorguen a las empresas del sector automotriz, la Dirección Nacional de Industria (DNI) del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) entregará al exportador para que presente en la Institución Financiera Intermediaria (IFI), copia autenticada de la Resolución en la cual acredita que el bien a exportar es apto para recibir los beneficios del Decreto N° 316/992. Realizada la exportación y a los efectos de cancelar el financiamiento, el exportador deberá requerir a la DNI que le expida un certificado original, que establece que el beneficio del Decreto N° 316/992 de 7 de julio de 1992 ha sido acreditado, para ser presentado

ante la IFI, la que tendrá la responsabilidad del control de cumplimiento respectivo.

5.2 Beneficios particulares para el sector automotor

Desde comienzos de la década de los noventa, rigen para el sector algunas regulaciones tanto a nivel nacional como regional que representan beneficios para el mismo.

En el intercambio comercial con los socios del Mercosur, se dispone de los Acuerdos de Complementación Económica bilaterales, específicos para el sector automotor, firmados con Argentina (ACE N° 57), con Brasil (ACE N° 2), y también con México (ACE N° 55).

Existen por otra parte, Decretos nacionales que representan también beneficios para el sector, entre ellos:

- 316/992, que trata sobre la rebaja en el arancel de importación de autos nuevos, que obtienen las empresas exportadoras.
- 340/996, vinculado con la Tasa Global Arancelaria que tributan las importaciones de Kits.

- 60/999, modifica la cantidad de puntos que se pueden reducir con el Decreto 316/92 y trata sobre la emisión de certificados para el pago de impuestos.
- 332/002, establece la posibilidad de utilizar los certificados obtenidos por la exportación, para el pago de DGI y BPS, una vez transcurrido cierto período de tiempo.
- 253/004, trata sobre el mínimo de contenido nacional exigido para el otorgamiento de los beneficios previstos en los decretos 316/992 y 60/999.
- 228/006, establece la no acumulación de beneficios del Decreto 316/992 con los otorgados por el Decreto 558/994 (Devolución de tributos a las exportaciones).
- 353/007, trata sobre la excepción del régimen del Decreto 316/992 en la redacción dada por el Decreto No 60/999, a las exportaciones de los bienes clasificados en el Capítulo 41 de la NCM¹⁹, con algunas excepciones.

¹⁹ Capítulo 41 de la NCM: Pieles (excepto peletería) y Cueros.

5.2.1 Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 57

5.2.1.1 Acuerdo sobre condiciones para el comercio bilateral Argentina Uruguay para productos del sector automotor.

El presente acuerdo tiene como objetivo el establecimiento de reglas para el comercio bilateral del sector automotor entre la República Oriental del Uruguay y la República Argentina, provisoriamente hasta la entrada en vigencia de la Política automotriz del Mercosur (PAM).

El artículo 1 del presente acuerdo establece un margen de preferencia del 100% (0% de tarifa ad valorem intrazona) para los productos automotores comercializados entre las partes, teniendo las mismas que cumplir con determinados requisitos y condiciones.

Según el artículo 3 serán considerados Productos Automotores los bienes nuevos que aparecen en el siguiente listado:

- a) automóviles y vehículos comerciales livianos (hasta 1500 kg de capacidad de carga);
- b) ómnibus;
- c) camiones;
- d) camiones tractores para semi-remolques;
- e) chasis con motor;
- f) remolques y semi-remolques;

- g) carrocerías y cabinas;
- h) tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola autopropulsada;
- i) maquinaria vial autopropulsada;
- j) autopartes.

5.2.1.2 Condiciones de acceso

En el artículo 5 se establecen las condiciones de acceso de vehículos y autopartes producidas en la República Oriental del Uruguay a la República Argentina.

a) Las empresas automotrices instaladas en el territorio uruguayo tendrán acceso al mercado argentino con el margen de preferencia establecido en el artículo 1, sin limitaciones cuantitativas en los siguientes casos:

- cuando se trate de productos automotores incluidos en los incisos “a” al “i” del artículo 3, así como los conjuntos y subconjuntos incluidos en el inciso “j” del mismo artículo, que cumplan con el Índice de Contenido Regional (ICR) establecido en los artículos 8 y 11 de este acuerdo.
- Cuando se trate de autopartes consideradas piezas (inciso “j” del artículo 3) que cumplan con el Régimen General de Origen del Mercosur.

b) Las empresas automotrices instaladas en Uruguay que cumplan el requisito de origen preferencial establecido en este acuerdo (artículos 9 y 12), tendrán acceso

al mercado de la República Argentina con el margen de preferencia establecido en el artículo 1, limitado a las siguientes cantidades anuales:

- automóviles y vehículos comerciales livianos: año 2002, 18.000 unidades; año 2003 al año 2006, 20.000 unidades. Para los años siguientes las partes fijaran el aumento del cupo correspondiente.
- ómnibus: la Comisión Monitora Bilateral analizará las condiciones de acceso de ómnibus al mercado argentino.
- camiones: 800 unidades, de las cuales hasta 500 unidades podrán ser de la categoría de pesados (más de 5 toneladas de carga máxima) incluidas en la cuota definida para automóviles y vehículos comerciales livianos.
- autopartes (piezas, conjuntos y subconjuntos), en millones de dólares: año 2002: 45, año 2003: 50, año 2004: 50, año 2005: 55 y año 2006: 60.

Durante el año 2006 las Partes Signatarias acordarán el aumento del cupo para los años siguientes.

De acuerdo a lo establecido en el artículo 6 el acceso de automóviles y vehículos comerciales livianos producidos en Argentina al mercado uruguayo se registrá por los siguientes límites de cantidades:

- Las empresas automotrices productoras de los bienes listados en el inciso “a” del artículo 3: año 2002: 6.000 unidades, año 2003: 7.000 unidades,

año 2004: 7.000 unidades, año 2005: 7.500 unidades y año 2006: 8.000 unidades.

- Para la importación de las unidades que sobrepasen en el año los límites de las cuotas definidas anteriormente, Uruguay aplicará los márgenes de preferencia sobre el arancel de importación nacional vigente, según el siguiente cronograma: año 2002: 50%, año 2003: 60%, año 2004: 65%, año 2005: 70% y año 2006: 70%.

A partir del 1° de enero de 2007 los productos originarios de Argentina tendrán libre acceso.

En el artículo 7 se determina el “acceso de otros Productos Automotores producidos en la República Argentina al mercado de la República Oriental del Uruguay.

La Comisión Monitora Bilateral analizará las condiciones de acceso de ómnibus (inciso “b” del artículo 3) al mercado de la República Oriental del Uruguay.

Los Productos Automotores de los incisos “c” a “j” del artículo 3 producidos por los fabricantes radicados en el territorio de la República Argentina tendrán libre acceso al mercado de la República Oriental del Uruguay en las condiciones establecidas en el artículo 1.”

5.2.1.3 Requisitos de Origen

En el artículo 8 se estipula que serán considerados originarios aquellos productos automotores que alcancen un mínimo de 60% en el Índice de Contenido Regional (ICR) calculado a través de la siguiente fórmula:

$$\text{ICR} = \left\{ 1 - \frac{\Sigma \text{ Importaciones CIF de autopartes de 3}^{\text{os}} \text{ países no miembros del Mercosur}}{\text{Precio del producto "ex - fábrica"}} \right\} \times 100 \geq 60\%$$

El artículo 9 establece que de acuerdo a lo expuesto en el artículo 5, literal b), el ICR para productos automotores producidos en Uruguay será de un 50% calculado a través de la misma fórmula.

Para el cálculo del ICR, se aplicará la Regla General de Origen Mercosur, según lo establecido en el Octavo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 18, excepto en el caso de los subconjuntos y conjuntos que seguirán la regla establecida en los artículos 8 ó 9 según corresponda.

De acuerdo al artículo 11, se considerarán también originarios los vehículos, subconjuntos y conjuntos alcanzados por el concepto de nuevo modelo, producidos en su territorio al amparo de los Programas de Integración Progresiva aprobados por la Autoridad de Aplicación, que en todos los casos deberán

contemplar el cumplimiento del ICR al que se refiere el artículo 8, en un plazo máximo de 2 años, siendo que en el inicio del primer año el ICR deberá ser como mínimo 40%, en el inicio del segundo año como mínimo 50%, alcanzando el mínimo del 60% al inicio del tercer año.

El artículo 12, establece que en el caso de los vehículos, subconjuntos y conjuntos producidos en el territorio de la República Oriental del Uruguay, para la exportación hacia el mercado de la República Argentina, el ICR para modelos nuevos deberá ser 50% si se opta por la utilización de las condiciones descriptas en el artículo 5 literal a). En caso que se opte por la utilización de las condiciones del literal b) del mismo artículo, el ICR deberá ser al menos de 30% al inicio del primer año, de 35% al inicio del segundo año, de 40% al inicio del tercer año, de 45% al inicio del cuarto año, alcanzando el 50% al inicio del quinto año.

“Artículo 13. Concepto de nuevo modelo.

Serán considerados nuevos modelos aquellos en los que se demuestre, en forma documentada, la imposibilidad de cumplir en el momento de lanzamiento del modelo, los requisitos básicos establecidos en los artículos 8 y 9, y que justifique la necesidad de un plazo para el desarrollo de proveedores regionales aptos para atender la demanda del fabricante del nuevo modelo en condiciones normales de abastecimiento. La Autoridad de Aplicación de una Parte comunicará a la otra Parte la aprobación de Programas de Integración Progresiva para nuevos modelos,

los que deberán contemplar, entre otros, la justificación de cada solicitud realizada por los fabricantes.”

5.2.1.4 Limitaciones a la aplicación del presente acuerdo

Serán considerados productos automotores de extrazona (no podrán usufructuar las condiciones del presente Acuerdo en el comercio bilateral) aquellos que se encuentren al amparo de inversiones que se realicen con proyectos aprobados a partir de la entrada en vigencia del presente Acuerdo y reciban incentivos o promociones por parte de los Gobiernos de los países signatarios, así como aquellos productos automotores que fueran beneficiados por incentivos a las exportaciones vía reembolsos, devoluciones de impuestos y otros esquemas semejantes.

Constituyen una excepción, los productos automotores que reciban los beneficios establecidos en el Decreto 316/992 en la República Oriental del Uruguay.

5.2.1.5 Administración del acuerdo

La administración de este acuerdo estará a cargo de la Comisión Monitora Bilateral creada por el mismo e integrada por representantes de ambas partes.

5.2.1.6 Segundo Protocolo del ACE N° 57

Adicionalmente a lo mencionado en el Acuerdo sobre condiciones para el comercio bilateral Argentina-Uruguay para productos del sector automotor, el ACE N° 57 en su segundo protocolo establece los siguientes puntos:

- En cuanto a los cupos establecidos en el artículo 5 inciso b) del ACE 57 se mantiene la vigencia de las cantidades fijadas para el año 2006, para los años 2008 y siguientes. Asimismo, se manifiesta la disposición a negociar un aumento de estos cupos a favor de Uruguay.
- Para el caso de camiones se establece dentro de las cantidades anuales un cupo de hasta 300 unidades de camiones tractores para semi-remolques que se contabilizarán formando parte del cupo de hasta 500 unidades de la categoría de camiones pesados (más de 5 toneladas de carga máxima).
- Respecto a los vehículos blindados se plantea un cupo de hasta 500 automóviles y vehículos comerciales livianos blindados según las siguientes condiciones: “Los automóviles y vehículos comerciales livianos importados de países de fuera del Mercosur por empresas instaladas en el territorio de la República Oriental del Uruguay, en la forma de CBU (Completamente Montado) y que cuenten con Licencia de Configuración de Modelo (LCM) en los términos previstos en la legislación argentina, que sufrieren proceso de perfeccionamiento activo en esas empresas con la

finalidad de resistir ataques de armas de fuego y/o explosivos, que cumplan con los requisitos de las normas BRV 1999 y DIN 1063 y con la Regla de Origen Preferencial establecida en los artículos 9 y 12 del Anexo del Acuerdo, calculado en la forma que se indica a continuación, serán considerados originarios de Uruguay y podrán ser exportados para la República Argentina con el margen de Preferencia de 100% establecido en el artículo 1 del Anexo del Acuerdo.

El índice de contenido preferencial para vehículos blindados se calcula según la fórmula:

$$ICP = \left\{ 1 - \frac{\text{Valor CIF de vehículo CBU y las autopartes de fuera del Mercosur}}{\text{Precio del vehículo blindado "ex-fábrica"}} \right\} \times 100."$$

De acuerdo a lo mencionado en el artículo 4 las condiciones estipuladas en el ACE 57 “se aplican en la medida en que los incentivos mencionados en él resulten incompatibles con lo establecido en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En consecuencia, sólo se considera subsidio la devolución de impuestos en un monto que exceda el de los tributos efectivamente cobrados”.

“Los productos automotores que reciban dicho subsidio no podrán usufructuar las condiciones del Acuerdo sobre Condiciones para el Comercio Bilateral Argentina-Uruguay para Productos del Sector Automotor.

En el caso de la República Oriental del Uruguay se mantienen los términos del inciso final del artículo 15 del Anexo del Acuerdo.”

5.2.2 Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 2

El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica celebrado entre Uruguay y Brasil tiene como base la consolidación de la integración regional, el fomento de la integración de las cadenas productivas del sector automotor, el incentivo de nuevas inversiones en el sector en ambos países y la reducción del desequilibrio comercial entre Brasil y Uruguay.

En el ACE N° 2 firmado el 17 de Julio de 2008, Brasil y Uruguay convienen los siguientes puntos:

- Incluir el “Acuerdo sobre la Política Automotriz Común entre la República Federativa de Brasil y la República Oriental del Uruguay” como parte integrante del ACE N°2.

- El compromiso y la disposición de establecer negociaciones hacia una Política Automotriz del Mercosur.
- La vigencia de este acuerdo por seis años o hasta que la PAM lo disponga. Para los períodos posteriores, las partes establecerán los mecanismos a aplicar, de lo contrario se aplicará lo acordado para el último período en el presente acuerdo.

5.2.2.1 Acuerdo sobre la Política Automotriz Común entre la República Federativa de Brasil y la República Oriental del Uruguay

Los productos automotores a los cuales se aplica el presente acuerdo son los siguientes:

- a) automóviles y vehículos comerciales livianos (hasta 1.500 Kg. de capacidad de carga)
- b) ómnibus
- c) camiones
- d) camiones tractores para semi-remolques
- e) chasis con motor
- f) remolques y semi-remolques
- g) carrocerías y cabinas
- h) tractores agrícolas, cosechadoras y máquinas agrícolas autopropulsadas
- i) maquinaria vial autopropulsada

- j) autopartes
- k) vehículos utilitarios con capacidad de carga útil de más de 1.500 Kg. y peso bruto total (PBT) de hasta 3.500 kg.

En su artículo 3, el acuerdo establece una preferencia arancelaria de 100% entre ambos países (0% de tarifa "ad valorem" intrazona), siempre que satisfagan los requisitos y condiciones detalladas a continuación.

5.2.2.2 Condiciones de acceso

En el artículo 5 del ACE 2, se establecen las condiciones de acceso de los productos fabricados en Uruguay al mercado brasileño:

a) margen de preferencia de 100% de acuerdo a lo establecido en el artículo 3, sin limitaciones cuantitativas cuando:

- se trate de Productos Automotores incluidos en los incisos "a" a "i" y "k" del artículo 1, así como los conjuntos y subconjuntos incluidos en el inciso "j" del mismo artículo, que cumplan el Índice de Contenido Regional (ICR) establecido en los artículos 10 o 14 de este Acuerdo.
- se trate de productos del inciso "j" del artículo 1 (excepto conjuntos y subconjuntos) que atiendan la regla de origen prevista en el artículo 12 de este Acuerdo.

b) margen de preferencia de 100% de acuerdo a lo establecido en el artículo 3, con las limitaciones cuantitativas que se establecen a continuación, cuando cumplan el Índice de Contenido Regional Preferencial (ICP) establecido en los artículos 11 o 15 de este Acuerdo:

- automóviles y vehículos comerciales livianos: cuota de 20.000 unidades por período anual (1 de julio a 30 de junio).
- ómnibus: el Comité Automotor Bilateral definirá las condiciones de acceso al mercado brasileño.
- camiones: cuota de 2.500 unidades por período anual (1° de julio a 30 de junio).
- autopartes (conjuntos y subconjuntos): cuota de U\$S 100 millones por período anual (1° de julio a 30 de junio).
- vehículos utilitarios con capacidad de carga útil mayor de 1.500 kg y peso bruto total (PBT) de hasta 3.500 kg: cuota de 2.500 unidades por período anual (1° de julio a 30 de junio).

c) margen de preferencia de 100% de acuerdo a lo establecido en el artículo 3, con las limitaciones cuantitativas que se establecen a continuación, para automóviles y vehículos comerciales livianos blindados:

Periodo anual	Cuota en unidades
Primero	600
Segundo	900
Tercero	1200
Cuarto	1400
Quinto	1500
Sexto	1600

A partir del tercer período anual, el Comité Automotor Bilateral podrá establecer aumentos en cualquier cuota establecida en este acuerdo, si hubiera sido plenamente utilizada la cuota anual.

El ACE 2 en su artículo 6, determina que los “Productos Automotores producidos por empresas automotoras instaladas en territorio de la República Federativa de Brasil, cuando cumplieren el Índice de Contenido Regional establecido en los Artículos 10 ó 14 de este Acuerdo, tendrán acceso al mercado de la República Oriental del Uruguay con margen de preferencia de 100%, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 3, sin limitaciones cuantitativas, con las siguientes excepciones:

a) Primer período anual:

- Productos automotores incluidos en los incisos “a” y “k” del Artículo 1: cuota de 6500 unidades.
- Productos automotores del inciso “j” del Artículo 1: cuota de U\$S 85 millones.

b) Períodos anuales segundo a sexto: Los productos automotores de los incisos “a”, “j” y “k” del artículo 1 tendrán una cuota, expresada en dólares americanos, que resultará de multiplicar el monto de las exportaciones de productos automotores de Uruguay a Brasil, cumplidas durante el período anual inmediato anterior, por los coeficientes de la tabla siguiente:

Períodos anuales	Factor
Segundo período anual (1/07/2009 - 30/06/2010)	2.24
Tercer período anual (1/07/2010 - 30/06/2011)	1.84
Cuarto período anual (1/07/2011 - 30/06/2012)	1.34
Quinto período anual (1/07/2012 - 30/06/2013)	0.89
Sexto período anual (1/07/2013 - 30/06/2014)	0.87

En el artículo 7, se dispone transitoriamente que para el segundo período anual la cuota adicional será de 3.750 partes al inciso b) inmediato anterior para los productos automotores “a” y “k”.

Las cuotas descritas en los artículos 5 y 6 serán distribuidas según lo dispuesto por los Órganos Oficiales de cada país.

Los productos automotores que excedan las cuotas estipuladas previamente aplicarán sobre los aranceles correspondientes al valor de las importaciones, un margen de preferencia de 70% en el primer año, 50% en el segundo y 30% en el tercer año y siguientes.

5.2.2.3 Requisitos de Origen

En el artículo 10 se determina que para ser considerados originarios de los países parte de este acuerdo, los productos automotores deberán cumplir con el mínimo de 60% del Índice de Contenido Regional (ICR) calculado como sigue:

$$\text{ICR} = \left\{ 1 - \frac{\Sigma \text{ Importaciones CIF de autopartes de 3}^\circ \text{ pa\u00edses}}{\text{Precio del producto "ex - f\u00e1brica"}} \right\} \times 100 \geq 60\%$$

no miembros del Mercosur

De acuerdo a lo establecido en el art\u00edculo 11, los productos automotores producidos en Uruguay ser\u00e1n considerados originarios si alcanzan el \u00cdndice de Contenido Regional Preferencial (ICP) el cual establece un m\u00ednimo de 50% y se calcula de la misma forma que el ICR. Estos productos estar\u00e1n limitados por las cuotas estipuladas en el literal "b" del art\u00edculo 5.

Seg\u00fan el art\u00edculo 12, para las autopartes incluidas en el inciso "j" del art\u00edculo 1, aplicar\u00e1 la Regla General de Origen Mercosur estipulada en el art\u00edculo 3 del 44\u00b0 Protocolo del ACE N\u00b0 18.

De acuerdo a los art\u00edculos 13 a 15, aquellas empresas que comercialicen productos automotores nuevos podr\u00e1n acceder a un Programa de Integraci\u00f3n Progresiva (PIP) que deber\u00e1 ser aprobado por el \u00d3rgano Oficial de su pa\u00eds.

En el PIP se deber\u00e1 demostrar la imposibilidad de alcanzar en el momento del inicio de la producci\u00f3n, los porcentajes establecidos en el ICR e ICP descriptos anteriormente, as\u00ed como la necesidad de contar con un plazo para el desarrollo de proveedores regionales.

El PIP deberá discriminar las metas de integración para cada año de programa, de modo de cumplir las exigencias establecidas por los ICR e ICP para productos nuevos, las cuales serán como sigue:

- El ICR para productos nuevos será de un mínimo de 40% en el inicio del primer año, 50% en el inicio del segundo año y deberá alcanzar el 60% en el inicio del tercer año.
- El ICP para productos nuevos será como mínimo de 30% en el inicio del primer año, de 35% en el inicio del segundo, de 40% en el inicio del tercer año, de 45% en el inicio del cuarto año, alcanzando 50% al inicio del quinto año.

El Órgano Oficial aprobará el PIP y acto seguido remitirá un informe para su evaluación y deliberación en el ámbito del Comité Automotor creado por el Artículo 20 de este Acuerdo.

5.2.2.4 Limitaciones a la aplicación del presente acuerdo

No podrán hacer uso de las preferencias arancelarias detalladas anteriormente aquellos productos automotores que se encuentren al amparo de inversiones que se realicen con proyectos aprobados a partir de la entrada en vigencia del presente

Acuerdo y reciban incentivos o promociones por parte de los Gobiernos de los países signatarios, así como aquellos productos automotores que fueran beneficiados por incentivos a las exportaciones vía reembolsos, devoluciones de impuestos y otros esquemas semejantes.

Constituyen excepciones a lo dispuesto anteriormente aquellos proyectos declarados de “Interés Nacional” amparados en la Ley 16.906 y los productos automotores que reciban los beneficios establecidos en el Decreto 316/992, siendo ambas reglamentaciones de aplicación en la República Oriental del Uruguay.

5.2.3 Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación económica N° 55

El objetivo del presente acuerdo consiste en sentar las bases para el establecimiento del libre comercio y promover la integración y complementación productiva de los sectores automotores del Mercosur y los Estados Unidos Mexicanos.

Las partes establecerán el libre comercio de los productos automotores en forma gradual, tras un periodo de transición que se extiende hasta el 30 de junio de 2011.

A continuación, se hará énfasis en lo acordado particularmente entre Uruguay y México.

5.2.3.1 Acuerdo sobre la Política Automotriz Común entre la República Oriental del Uruguay y los Estados Unidos Mexicanos.

De acuerdo al Primer Protocolo adicional al ACE N° 55, los productos automotores incluidos en el acuerdo son los siguientes:

- a) Automóviles;
- b) Vehículos de peso total con carga máxima inferior o igual a 8.845 Kg. (comerciales livianos, chasis con motor y cabina y carrocerías para esos vehículos, camiones y chasis con motor y cabina).
- c) Tractores agrícolas, cosechadoras, máquinas agrícolas autopropulsadas y máquinas viales autopropulsadas; y
- d) Autopartes (piezas, conjuntos u subconjuntos, comprendidos neumáticos)

Respecto al comercio recíproco entre las partes, éstas otorgarán un arancel de cero por ciento (0%) a las importaciones de los productos automotores que cumplan con las disposiciones de origen y cupos establecidas a continuación.

5.2.3.2 Disposiciones sobre cupos

De acuerdo al Segundo Protocolo Adicional al ACE N° 55 los productos automotores incluidos en los literales a) y b) anteriores tendrán los siguientes

cupos anuales medidos en unidades a partir del 1° de enero de 2011 hasta el 31 de Marzo de 2011: Uruguay concede a México un cupo de 2000 unidades mientras que México concede a Uruguay un cupo de 5000 unidades.

En el Tercer Protocolo Adicional al ACE N° se establece la eliminación de los cupos para los mismos productos a partir del 1° de Abril del año 2011.

5.2.3.3 Requisitos de Origen

La determinación del Índice de Contenido Regional (ICR) de un producto automotor será la siguiente:

Para el caso de Uruguay

$$\text{ICR} = \left\{ 1 - \frac{\text{Valor de los materiales no originarios}}{\text{Precio del producto "ex-fabrica"},} \right\} \times 100$$

Para el caso de México

$$\text{ICR} = \left\{ \frac{\text{Valor de los materiales originarios}}{\text{Valor del bien}} \right\} \times 100$$

Un producto automotor será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio uruguayo, su ICR es al menos de 50 por ciento o en el caso de México, es al menos de:

Año	Porcentaje
2002	20%
2003	20%
2004	25%
2005	27%
2006 en adelante	30%

Cabe destacar que, los porcentajes aplicables a México son sustantivamente menores a los aplicables a Uruguay dado que el ACE N° 55 se celebró entre el Mercosur como región (considerando este último en el ICR de sus estados parte) y México como país.

Un producto automotor nuevo será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, el ICR es al menos de:

A partir de su lanzamiento comercial	Uruguay	México
Primer año	30%	20%
Segundo año	35%	20%
Tercer año	40%	
Cuarto año	45%	

Para México, en el tercer año posterior al lanzamiento comercial, y para Uruguay, en el quinto año posterior al lanzamiento comercial, se deberá cumplir con el ICR aplicable de conformidad con lo dispuesto previamente.

5.2.4 Decreto 316/992

Al inicio de la década de los 90 se comenzaron a generar algunos cambios en la regulación del sector automotor. Entre ellas se observó un descenso unilateral en las tarifas arancelarias para la importación de vehículos, las que pasan de 40% en 1990 a 20% en 1993. Asimismo, se eliminan los requisitos de contenido nacional en 1992.²⁰

Teniendo en cuenta estas medidas que se estaban generando, así como las características especiales del sector y sus efectos sobre la industria uruguaya, y las características del mercado interno de vehículos automotores, el gobierno consideró “aconsejable adoptar medidas tendientes a impulsar el crecimiento de las exportaciones de los productos del sector, permitiendo así la reconversión del mismo”.²¹

A partir de este decreto se genera un régimen de estímulo a las exportaciones que consiste en importaciones compensadas con exportaciones.

²⁰ Red Mercosur, 2008.

²¹ Decreto 316/992

El mecanismo planteado por el decreto es el siguiente:

Las empresas que realicen exportaciones de vehículos terminados o semiterminados, ensamblados en el país, o de autopartes de origen nacional, podrán hacer uso del mecanismo aplicable a la importación de vehículos automotores armados en origen destinados al mercado interno.

Por cada dólar exportado, considerando los valores FOB declarados en los cumplidos aduaneros, la empresa tendrá una preferencia de 10 puntos en la Tasa Global Arancelaria (TGA), en la importación de vehículos nuevos armados en origen por igual valor, considerando los importes CIF denunciados ante el Banco de la República Oriental del Uruguay.

En caso de no utilizar totalmente estos derechos, los mismos podrán ser cedidos a empresas importadoras de vehículos destinados a la comercialización en el mercado interno, pasando estas empresas a ser las beneficiarias de los mismos. La Dirección Nacional de Industrias (DNI) del Ministerio de Industria, Energía y Minería será el organismo que controle si corresponde la realización de esta cesión.

Los productos aptos para ser incluidos en este beneficio están planteados en el artículo 2 del Decreto, ellos son:

- Autopartes que se produzcan en el país a partir de materias primas nacionales o importadas, siempre que estas experimenten una transformación en su composición o estructura original y que su destino final sea una Terminal Automotriz, el mercado de reposición de vehículos automotores o que se demuestre fehacientemente su utilización en estos vehículos.
- Las autopartes armadas en el país consistentes en conjuntos o subconjuntos de vehículos, siempre que sean el resultado de un proceso industrial significativo.
- Los vehículos terminados o semiterminados que se ensamblen en el país a partir de kits importados con un grado de desarme aprobado por la DNI.

Las empresas fabricantes o ensambladoras de vehículos y autopartes, deberán acreditar el cumplimiento de un Valor Agregado Nacional o Regional, según los casos, acorde con los requisitos de origen exigidos por los Convenios bilaterales o multilaterales suscritos entre el país y los países importadores.

La DNI estará a cargo de la verificación del cumplimiento de los contenidos referidos en este artículo del Decreto y emitirá las constancias que certifiquen que la importación corresponde efectuarse con la preferencia de 10 puntos en la TGA.

5.2.5 Decreto 340/996

Este decreto surge como medida para “facilitar las decisiones empresariales en materia de producción e inversión y en la preparación hacia el régimen común del Mercosur”²².

Se establece que los componentes de vehículos automotores o autopiezas (partes o piezas, conjuntos y subconjuntos) que se importen bajo la denominación de kit, según los listados que para cada modelo autorice la DNI, tributarán una TGA del 2% por concepto de recargo mínimo. Este decreto regirá mientras el Decreto 316/992 mantenga su vigencia.

A su vez, en el artículo 3 se plantea que se podrán acumular los beneficios de los Decretos 316/992 y 558/994. En caso de decidir acumular dichos derechos, sólo podrán utilizar U\$S 0.07 por cada U\$S 1.00 exportado, para importar vehículos nuevos con la preferencia de 10 puntos en la TGA establecida por el Decreto 316/992.

Las empresas exportadoras de productos amparados en el decreto 316/992 que no tuvieran fijado un porcentaje de devolución de tributos en el marco del Decreto 558/994 y deseen optar por la acumulación de ambos beneficios, deberán

²² Decreto 340/996

presentarse ante el Ministerio de Economía y finanzas solicitando, con expresión de fundamentos, la fijación de un porcentaje de devolución de tributos.

5.2.6 Decreto 60/999

Este Decreto modifica en forma sustancial el Decreto 316/992, ya que se sustituye el artículo 1 del mismo, por el artículo 1 del 60/999, siendo las modificaciones más relevantes las siguientes:

- El beneficio podrá ser aplicado también a los productos que ingresen por el Ítem NCM 8708.99.90.50²³, el cual incluye las demás partes y accesorios para Vehículos Automóviles.
- Establece un incremento de 3 puntos en la preferencia de la TGA, por lo tanto, se podrá tener una preferencia de hasta 13%, siempre que no se supere el equivalente a 0.10 U\$S por cada dólar exportado.
- En los casos en que se aplique también el beneficio determinado por el Decreto 558/994, el tope previsto se reduce a U\$S 0.07 por cada dólar exportado, pudiendo imputar U\$S 0.005 que se utilizará de la forma

²³ NCM 8708.99.90.50, corresponde a los Kits.

establecida en el Decreto mencionado. En dicho caso, el tope se reduce a
US\$ 0.065.

- Agrega la posibilidad de utilizar el beneficio para el pago de impuestos recaudados por la Dirección General Impositiva (DGI), en el caso de que transcurridos noventa días contados a partir de la fecha del cumplimiento aduanero, no se haya hecho uso de la preferencia en la TGA.

La DNI será la encargada del control de la utilización del beneficio previsto en este Decreto y expedirá los certificados correspondientes a los efectos de la presentación ante los organismos públicos competentes.²⁴

Este Decreto establecía la vigencia de estos beneficios hasta el 31 de diciembre de 1999, lo cual fue derogado por el Decreto 273/999 dejando sin efecto dicha validez.

5.2.7 Decreto 332/002

A través de este Decreto, se establece que los Certificados emitidos por la DNI, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto 60/999, serán emitidos luego de transcurridos 150 días del cumplimiento aduanero.

²⁴ Decreto 60/999

En su segundo artículo, dispone la modificación de los artículos 1 del Decreto 316/992 según la redacción dada por el Decreto 60/999, estableciendo el plazo para la utilización de la preferencia de la TGA en 240 días a partir de la fecha de los cumplidos aduaneros, y en caso de no utilizarla podrán afectarse los saldos al pago de impuestos recaudados por la DGI, agregando la posibilidad de imputarlos también a la cancelación de obligaciones con el Banco de Previsión Social.

5.2.8 Decreto 253/004

Este Decreto establece un porcentaje máximo de contenido de insumos importados en los productos exportados que intenten ampararse en los beneficios establecidos por los Decretos 316/992 y 60/999. Este porcentaje es fijado en 80% del valor FOB de las exportaciones, utilizando para su cálculo el valor CIF de los insumos importados. Esto quiere decir, que las empresas deberán obligatoriamente tener un Valor Agregado Nacional mínimo del 20%.

Dichos valores serán controlados por la DNI, la cual emitirá los certificados correspondientes a ser presentados ante los organismos públicos competentes.

5.2.9 Decreto 228/006

Este decreto restablece el principio de no acumulación de los beneficios previstos por el Decreto 316/992 y los establecidos en el Decreto 558/994.

En este sentido, “los exportadores de productos amparados en el Decreto N° 316/992, de 7 de Julio de 1992, no podrán acumular la preferencia en la Tasa Global Arancelaria prevista en dicha disposición, con la devolución de tributos a las exportaciones prevista en el Decreto N° 558/994, de 21 de Diciembre de 1994”.²⁵

5.2.10 Decreto 353/007

En este decreto surge, considerando la conveniencia de “iniciar el proceso de adopción de medidas relativas al régimen de estímulo a las exportaciones de la industria automotriz de acuerdo con los compromisos asumidos ante la Organización Mundial de Comercio”.²⁶

²⁵ Decreto 228/006

²⁶ Decreto 353/007

En este sentido, excluye de los beneficios establecidos en los decretos 316/992 y 60/999 a las exportaciones de los bienes clasificados en el Capítulo 41²⁷ de la NCM, con excepción de los clasificados en la partida 4107²⁸ ya que son considerados por la DNI como aptos para recibir los beneficios dispuestos en el Decreto 316/992, en cuyo caso la preferencia de 13 puntos en la TGA no podrá superar el equivalente a U\$S 0.06 por cada dólar exportado, considerando los valores FOB declarados en los cumplidos aduaneros.

La vigencia de este decreto es establecida para las operaciones de exportación realizadas a partir del 1° de Octubre de 2007.

5.2.11 Síntesis de los beneficios establecidos en los decretos nacionales

Entre los beneficios mencionados en este capítulo, se encuentran los que son de usufructo para toda la industria nacional y los que se aplican específicamente al sector. Dentro de estos últimos se mencionaron una serie de Decretos entre los cuales se puede realizar una distinción entre el Decreto 340/996 y el Decreto 316/992 original con sus posteriores modificativos.

²⁷ Capítulo 41: Pieles (excepto la peletería) y cueros.

²⁸ Partida 4107: Cueros preparados después del curtido o secado y cueros y pieles apergaminados, de bovino (incluido el Búfalo) o equino, depilados, incluso divididos, excepto los de la partida 4114.

Por lo tanto, se podría decir que existen dos grandes beneficios específicos para el sector:

- i. el Decreto 340/996 que establece en 2% la TGA por concepto de recargo mínimo, para la importación de vehículos automotores o autopiezas (partes o piezas, conjuntos y subconjuntos) que se importen bajo la denominación de Kit.

- ii. el Decreto 316/992 original y los posteriores decretos modificatorios.

En sus comienzos, el beneficio que otorgaba dicho decreto, consistía en que por cada dólar exportado, la empresa tendría una preferencia de 10 puntos en la TGA, en la importación de vehículos nuevos armados en origen por igual valor. A su vez, permitía ceder el derecho obtenido a empresas importadoras de vehículos destinados a la comercialización en el mercado interno.

En los años subsiguientes al surgimiento de este beneficio, se fueron creando nuevos decretos que modificaban ciertos aspectos del 316/992 original, manteniendo siempre la esencia del beneficio. A continuación se mencionan los elementos clave del beneficio principal que tiene el sector en la actualidad:

- Preferencia de hasta 13% en la TGA, siempre que no se supere el equivalente a 0.10 U\$S por cada dólar exportado (Decreto 60/999).

- Las empresas que realicen exportaciones de vehículos terminados o semiterminados, ensamblados en el país, o de autopartes de origen nacional, podrán hacer uso del mecanismo, aplicable a la importación de vehículos automotores armados en origen destinados al mercado interno, y a los productos que ingresen por el Ítem NCM 8708.99.90.50. (Decreto 60/999).
- Exigencia de un 20% de VAN mínimo para poder acceder al beneficio. (Decreto 253/004).
- El plazo para hacer uso de la preferencia de la TGA son 240 días a partir de la fecha de los cumplidos aduaneros. (Decreto 332/002).
- En caso de no utilizar dicha preferencia podrán afectarse los saldos al pago de impuestos recaudados por la DGI y el BPS. (Decreto 332/002).
- En caso de no utilizar totalmente estos derechos, los mismos podrán ser cedidos a empresas importadoras de vehículos destinados a la comercialización en el mercado interno, pasando estas empresas a ser las beneficiarias de los mismos. (Decreto 316/992).

- Los beneficios otorgados por los decretos 316/992 y 558/994 no se podrán acumular, lo que significa que se puede utilizar un solo beneficio. (Decreto 228/006).

6. PROPUESTA DE MODIFICACIONES DE LOS BENEFICIOS DEL SECTOR

En el marco de la política industrial del actual gobierno se generaron los Consejos Sectoriales Productivos que procuran implementar medidas que mejoren la competitividad de cada sector, con el objetivo de lograr un “crecimiento económico con inclusión social, basado en el desarrollo de producción inteligente conformada en base a cadenas de valor con alta potencialidad de inserción internacional y máxima cantidad de encadenamientos en el país”.²⁹

Entre los distintos objetivos de los consejos sectoriales se encuentran: el desarrollo de proveedores nacionales para los megaproyectos que prevén instalarse en el país, la capacitación de trabajadores en áreas clave, adecuar el esquema de incentivos a la producción industrial promoviendo en más los que incorporan valor agregado y la integración productiva a nivel regional. Estos objetivos constituyen parte de una estrategia a largo plazo, que se busca generar a través del diálogo y trabajo conjunto de representantes del Gobierno, el sector privado y los trabajadores.

²⁹ Reportaje al Director Nacional de Industrias Dr. Ec. Sebastian Torres, DNI, Ministerio de Industrias, Energía y Minería, 2010

En este sentido se crea el Consejo Sectorial Automotriz. En el marco de éste, se adoptaron medidas tendientes a mejorar la sinergia entre el capital y el trabajo, facilitar el acceso a créditos bancarios, profundizar acuerdos comerciales existentes, perfeccionar el espacio económico único en el área Mercosur automotor, generar fuentes de financiamiento subvencionadas para la adquisición de camiones y ómnibus de fabricación nacional.

En la actualidad el Consejo se encuentra trabajando, entre otras cosas, en solucionar las diferencias entre el beneficio establecido en el Decreto 316/992 y la opinión de la OMC respecto al mismo. El decreto constituye una subvención prohibida en los términos planteados por la OMC ya que implica un beneficio directo a la exportación.

De acuerdo al comunicado de la OMC de fecha 5 de Julio de 2010³⁰ el otorgamiento del mencionado beneficio se prorroga hasta el 31 de diciembre de 2015 y su desmantelamiento comenzará a más tardar durante el año 2013.

Dada esta situación, el gobierno ha impulsado a través del Consejo, el análisis de la aplicación de nuevos lineamientos para que, sin desaparecer el apoyo brindado al sector, el beneficio otorgado a las empresas no sea considerado como prohibido.

³⁰ Comunicado del Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, OMC.

Cabe destacar que al momento de la realización de este trabajo monográfico las negociaciones continúan sin haber logrado un acuerdo que se plasmara en una medida oficial sobre la continuidad de este beneficio.

La información mencionada en este capítulo corresponde a menciones realizadas por los entrevistados sobre su participación y percepción de las actuales negociaciones. Por el mismo motivo, no fue posible ahondar, a pesar de los esfuerzos realizados, en los puntos específicos que se están analizando. Algunos de los puntos a tratar sobre esta propuesta, han sido manejados de forma confidencial debido a la complejidad y la no resolución acordada sobre los mismos.

La opción actualmente manejada por el Consejo se enfoca en estimular la producción nacional, transformándose así en una subvención recurrible.

En la actualidad, la condición fundamental impuesta a las empresas del sector para poder acceder al beneficio del decreto, se relaciona con el porcentaje de valor agregado nacional incluido en el producto exportado³¹. Los nuevos lineamientos incluirían, además de esta condición, el cumplimiento de exigencias asociadas a la generación de empleo, acuerdos con clientes e incorporación de conocimiento. Una posibilidad manejada es definir el porcentaje de beneficio a obtener en forma

³¹ Decreto 253/004.

proporcional a los niveles alcanzados en los indicadores definidos para cada uno de estos objetivos, siendo el valor máximo a percibir el 10% del FOB de las exportaciones realizadas.

Estas nuevas condiciones buscarían promover aquellas empresas que demuestren estabilidad económica y temporal, y contribuyan a la mejora tecnológica y por lo tanto competitiva del país.

7. TRABAJO DE CAMPO

7.1 Metodología utilizada

La metodología utilizada para relevar la información necesaria fue la investigación cualitativa, la cual se define como una categoría de diseños de investigación que extraen descripciones a partir de observaciones, que adoptan la forma de entrevistas, narraciones, notas de campo, grabaciones, transcripciones de audio y registros escritos.

Los métodos cualitativos son útiles no solo para dar ricas explicaciones de fenómenos complejos, sino que también brindan información para la creación de bases conceptuales que sirvan para aclarar el tema analizado.

El instrumento utilizado para la recolección de datos fueron las entrevistas con preguntas abiertas. A través de éstas se buscó obtener información acerca de determinados puntos específicos sobre los que se quería investigar, permitiendo a los entrevistados expresarse sobre el tema en cuestión.

Por otra parte, el valor de la investigación cualitativa consiste en la validez de la información recibida. Es por esto que las personas entrevistadas pertenecen a empresas u organismos que tienen un peso importante dentro del sector automotriz.

7.2 Empresas entrevistadas

A continuación se presenta un listado con el nombre de las empresas entrevistadas, el origen de sus capitales y su rama de actividad:

- Mepi S.A. – Uruguay (Pistones)
- Luis Panasco S.A. – Uruguay (Radiadores y condensadores)
- Lucca Design - Italiana (Cubreasientos de cuero)
- Yazaki - Japonesa (Materiales eléctricos)
- Fapiur S.A.- Capitales argentinos (Camisas para cilindros)
- GKN Driveline - Inglesa (Semiejes homocinéticos)
- Dana – Estadounidense (Ejes diferenciales)
- Nordex – Uruguay (Camiones)

También se mantuvo una entrevista informal con el Secretario Ejecutivo de la Cámara de Autopartes, Sr. Sebastián Giráldez, la cual tuvo como objetivo principal introducirnos en los beneficios que tiene el sector, así como tratar de evacuar las dudas referentes a determinados puntos, ya que se realizó al comienzo del trabajo monográfico. Cabe destacar que esta entrevista fue de gran utilidad para la mejor comprensión del sector, así como de los Decretos que lo regulan.

Resulta importante destacar la buena disposición y colaboración de la mayoría de los entrevistados hacia el trabajo. Como contrapartida, se tuvieron limitantes en la

concreción de algunas entrevistas ya sea por el período del año en el que se intentaron realizar o por la escasa disposición e interés de algunos empresarios.

7.3 Resultado de las entrevistas

Las entrevistas tienen como principal objetivo investigar qué beneficios de los mencionados en el Capítulo 5 utilizan las empresas y en que medida repercuten en los resultados de la misma. A su vez, hay un módulo específico dedicado al Decreto 316/992, en el que se busca investigar si los entrevistados están al tanto de la opinión de la OMC respecto de este beneficio, de las negociaciones que se están llevando a cabo, y de la posibilidad de cumplir con los objetivos que se plantean en el proyecto que se está manejando en el Consejo Sectorial Automotriz, entre otras cuestiones. En el Anexo 1 se presenta el cuestionario con las preguntas efectuadas.

En relación a los datos de las empresas, es importante destacar la diversidad de las mismas en lo que tiene que ver con tipo de producción, cantidad de empleados directos e indirectos (desde 30 hasta 1088 en total), ingresos anuales, origen de los capitales de la empresa y Valor Agregado Nacional que aportan al producto final. Pero lo que resulta común entre todas ellas es el alto porcentaje de las ventas que se destina a la exportación, entre 80% y 100% aproximadamente. La única excepción es Luis Panasco S.A. que en la actualidad vuelca toda su producción al mercado interno.

Otro punto en común que tienen estas empresas son los países de destino de sus exportaciones, siendo sus principales compradores Brasil y Argentina.

Respecto a los beneficios que utilizan, a continuación se realiza una enumeración de los mismos y la información brindada por las empresas:

- **Ley de Inversiones.** La mayoría de los entrevistados confirmó la utilización de dicha ley cuando se realizaron inversiones de importancia dentro de la firma. Por ejemplo, Nordex invirtió recientemente, U\$S 1.700.000 en la ampliación de instalaciones para la línea de camiones Kia, para la cual hizo uso de los beneficios contenidos en la Ley de Inversiones. Lucca Design y Dana, a pesar de no haberlo utilizado hasta ahora, tienen previstas inversiones relevantes en sus plantas, para las cuales harán uso de este beneficio. En el caso de Fapiur S.A., por el contrario, los entrevistados mencionaron no haberlo utilizado.
- **Admisión Temporal.** Este régimen es muy valorado por todos los entrevistados. Uno de ellos expresó, “la admisión temporal es la vida de las empresas uruguayas”. Consideran que es imprescindible para un país como Uruguay, tan pequeño y con desventajas comerciales en comparación con sus vecinos países. La excepción a la regla la confirma Lucca Design, que no utiliza este régimen ya que al ser su principal materia prima el cuero, un porcentaje elevado de la misma es de origen

nacional. En una de las entrevistas realizadas se mencionó como un punto débil de este sistema la alta burocracia para cumplir con los requisitos del mismo.

- **Prefinanciación de exportaciones del BCU.** Este tipo de financiación es poco utilizado por algunas de las organizaciones entrevistadas. Algunas de las empresas multinacionales explicaron que tienen la política de financiarse con capital propio y en caso de no contar con el mismo, lo solicitan a la casa matriz. Por el contrario, empresas como GKN, Dana y Nordex hacen uso de este mecanismo.

En el caso de Mepi S.A., están manejando la posibilidad de utilizar un servicio brindado por el Banco de Seguros del Estado. El mismo “consiste en que dicho Banco asegura el cobro de la exportación realizada, saliendo de garante ante los bancos de plaza BROU, NBC y Exprinter Casa Bancaria, que adelantan el 80% de la facturación sobre el FOB de exportación”. Esta figura se conoce comúnmente como seguro de crédito a la exportación.

- **Decreto 316/992.** El beneficio otorgado por este Decreto es el más valorado por todos los entrevistados. Todos lo consideran fundamental para el desempeño de la empresa, ya que en términos monetarios es muy significativo, siendo sus principales usos el pago de impuestos, tanto en BPS como DGI, y la venta del certificados a las empresas importadoras de

vehículos nuevos destinados al mercado interno. En este último caso, los certificados son negociados en un “mercado” que se genera entre las empresas interesadas, obteniendo a cambio del mismo el dinero en efectivo. En la mayoría de los casos, se comercializan por un valor inferior a su valor nominal.

- **Acuerdos de Complementación Económica con Argentina y Brasil.** En la mayoría de los casos, los productos elaborados en las empresas del sector cumplen con el porcentaje requerido de contenido regional. Esto se debe a que gran parte de los insumos provienen de los países miembros del Mercosur lo que sumado al valor agregado nacional genera la posibilidad de beneficiarse con el 0% de arancel en el intercambio recíproco.

De los beneficios anteriormente mencionados, el otorgado por el Decreto 316/992 fue catalogado como el de mayor impacto en los resultados de la empresa, manifestando en algunos casos que “si no existiera este beneficio no existimos como empresa”.

En cuanto a la consulta sobre la existencia de otros beneficios, Yazaki mencionó el apoyo recibido por parte de la Intendencia Municipal de Canelones ya que la estructura en la que funciona la empresa fue proporcionada gratuitamente por la misma.

En los demás casos no se destacaron beneficios distintos a los consultados en la entrevista.

En el caso particular del Decreto 316/992 todos los entrevistados manifestaron conocer cuál es la postura de la OMC y la opinión del gobierno al respecto, y la futura desaparición de este beneficio tal como está planteado hoy en día.

La mayor parte de los entrevistados dijeron tener conocimiento de la existencia del Consejo Sectorial Automotriz y de su trabajo actual en pos de acordar una nueva forma de apoyo al sector. El representante de una de las empresas entrevistadas, quien concurre a las sesiones de este Consejo, manifestó que “el gobierno busca tratar de generar un proyecto en el cual reciba el beneficio el que se lo merezca”. En un solo caso el entrevistado mencionó no conocer dicho Consejo, tratándose del único de los entrevistados que no forma parte de las cámaras empresariales.

Respecto a la viabilidad de cumplimiento con los requisitos del proyecto en elaboración, algunas empresas de gran significación en la facturación del sector, manifestaron que tendrían dificultades para alcanzar principalmente los porcentajes de valor agregado nacional. Sin embargo, para otras empresas que actualmente muestran un valor agregado nacional ampliamente superior al exigido en la actualidad, este requisito sería fácilmente alcanzable. En cuanto a los demás indicadores, las proyecciones varían dependiendo del caso, por ejemplo para

Yazaki, lo referente a introducción de nuevas tecnologías y acuerdos con clientes constituye una práctica frecuente de la empresa. En función de esto, algunas empresas estarían en condiciones de continuar recibiendo el beneficio actual del 10% del valor de las exportaciones, en cambio otras estarían en el entorno del 5% o 6%.

En resumen, a partir de las entrevistas realizadas se puede concluir que la mayoría de las empresas conocen los beneficios y los aplican, siendo los más significativos en todos los casos el Decreto 316/992 y la Admisión Temporal. Respecto a la evolución futura del beneficio otorgado por el Decreto 316/992, en caso de su desaparición algunas de las empresas coincidieron en que deberán evaluar su continuidad o una reducción importante en su actividad. Por último, en el escenario del nuevo proyecto en estudio, las posiciones son disímiles entre las empresas en cuanto al logro de los requerimientos planteados y los objetivos alcanzables, y por lo tanto, en su impacto financiero.

8. CONCLUSIONES

La industria automotriz en sus orígenes estaba fuertemente identificada con Estados Unidos y Europa. En la actualidad estas regiones han perdido participación tanto en la producción mundial como en el consumo, espacio que han ganado países emergentes de Asia y América Latina.

Esta última tendencia se ve propiciada por las condiciones favorables para la manufactura de vehículos ofrecida por los países asiáticos, entre las que se destacan, los bajos costos, la mano de obra calificada y la creciente seguridad económica, jurídica y política. Dadas estas condiciones, estos países tienden a ser exportadores netos.

En América Latina los principales productores son Brasil y México, concentrando cerca del 90% de la producción de vehículos. En Brasil el principal mercado lo constituye el mercado interno y subregional (Mercosur), mientras que en México el destino de la producción es en su mayor parte, el norteamericano.

En el caso particular del Mercosur, éste aparece como una región con mucho atractivo, principalmente por la cantidad de población en él nucleada. Actualmente se produce el 4% de la producción mundial de automotores y la relación vehículo por habitante muestra que aún no se ha llegado a la frontera. Las perspectivas de crecimiento del mercado automotor en el Mercosur “son las mas

altas del mundo”. Asimismo, el apoyo gubernamental al sector ha sido otro factor de importancia a la hora de decidir el destino de la inversión en la región, comenzando su aplicación en Argentina y Brasil, y utilizándose luego en Uruguay.

Desde el año 1994, los países miembros del bloque se encuentran negociando para lograr una Política Automotriz Común del Mercosur, pero si bien existe acuerdo en la necesidad de su concreción, su aplicación se ve dificultada por los tamaños respectivos de cada mercado, las diferentes escalas de producción, los flujos de inversiones, financiamiento y crédito dispares.

En el caso particular de Uruguay, desde los años 70 hasta la creación del Mercosur, su producción fue principalmente destinada al mercado interno, mientras que a partir de la liberación comercial, el destino pasó a ser mayormente el externo, enfrentando importantes cambios a nivel de estructura y producción. En la actualidad las empresas autopartistas exportan tres veces más que el resto de la industria automotriz.

Se puede observar el crecimiento del sector en Uruguay a través de la instalación de nuevas plantas y el incremento del nivel de empleo de los últimos años. En este sentido, luego de la crisis de 2008, se ha generado un aumento en los niveles de producción y exportación, pero sin alcanzar los máximos logrados en la década del noventa.

A pesar de las reducidas dimensiones de la industria automotriz de nuestro país respecto a la región y al mundo, Uruguay, por su ubicación geográfica y por las facilidades generadas desde la política gubernamental, ha sido uno de los puntos elegidos por las empresas multinacionales para la instalación de sus plantas.

Entre las políticas gubernamentales mencionadas, a nivel de la industria en general, se encuentran la Admisión Temporal, la ley de Inversiones, los acuerdos de complementación económica, la financiación de exportaciones del BCU y la devolución de tributos.

A partir del trabajo de campo realizado se concluye que para la mayor parte de los integrantes del sector la Admisión Temporal representa uno de los beneficios más importantes para la continuidad del mismo. Si bien los restantes beneficios generales son utilizados por varias de las empresas entrevistadas, no son considerados tan relevantes como lo es el régimen de Admisión Temporal.

En los años 90 conjuntamente con la desregulación a nivel comercial, y con el objetivo de apoyar sectores estratégicos, el gobierno generó una serie de decretos conteniendo beneficios especiales para impulsar el crecimiento de las exportaciones. En el marco de esta política se crea el beneficio contenido en el Decreto 316/992, específico para el sector automotor.

Al observar los resultados de las entrevistas realizadas, se concluye que este beneficio es uno de los más significativos dado que genera un gran impacto financiero en los resultados de las empresas, destacándose de los restantes beneficios principalmente por contribuir a la generación de disponibilidad de efectivo.

Si bien es considerado vital para muchas de las empresas del sector, está previsto que este beneficio, tal como está definido, desaparezca a partir del 2015, ya que representa una subvención prohibida en los términos de la OMC. Dada esta situación, el Consejo Sectorial Automotriz, con el objetivo de continuar fomentando el desarrollo del sector, está analizando las alternativas posibles para reformular los requerimientos del Decreto 316/992. Estos nuevos requerimientos buscan dar una perspectiva de fomento a la producción nacional transformando este beneficio en una subvención recurrible.

Ante la propuesta en análisis en el Consejo, las empresas entrevistadas han manifestado diversas opiniones. Algunas de ellas no se verían perjudicadas en la obtención del beneficio, mientras que otras reducirían considerablemente el porcentaje obtenido. En este marco, la continuidad de muchas de las empresas del sector no se vería afectada, pero por el contrario otras podrían cuestionar tanto su continuidad como su nivel de producción.

Cabe destacar que, al momento de la realización de nuestro trabajo, aspectos de gran importancia para el sector automotor de Uruguay se encuentran en plena

negociación. Debido a esto y ante la natural reserva de los actores, no resultó el momento más oportuno para lograr una mayor profundización en el tema.

BIBLIOGRAFÍA

Documentos varios:

- Avellaneda, Belén; Araya, Elena; Terrera, Talia; Brennan, Cecilia; Escobedo, Adriana; Pérez, Laura; 2006. “Mercosur automotriz: desafíos y dilemas”, Centro Argentino de Estudios Internacionales.
- Bartesaghi, Ignacio y Pérez, Sebastián; Enero de 2009. “Análisis del sector automotriz”. Cámara de Industrias del Uruguay, Departamento de Estudios Económicos.
- CEPAL, 2009. “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe”. Documento informativo.
- Gabinete productivo, República Oriental del Uruguay, Agosto de 2008. “Cadenas de valor (I), Cadena Automotriz, Etapa 2, Fase 1”
- Julio C. Porteiro & Asociados. “El nuevo régimen de promoción de la inversión.” 2009.
- López, Andrés; Arza, Valeria; Laplane, Mariano; Sarti, Fernando; Bittencourt, Gustavo; Domingo, Rosario; Reig, Nicolás; Serie Red Mercosur N° 10, 2008. “ La industria automotriz en el Mercosur”
- Ministerio de Industrias, Energía y Minería. Reportaje al Director Nacional de Industrias Dr. Ec. Sebastian Torres. 2010.
- OMC, 1994. “Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias”.
- Terra, María Inés; consultora de CEPAL, Noviembre de 2006. “Régimen de Admisión Temporal en Uruguay”. Documento de discusión.

Monografías:

- Bonfiglio, Valeria y Yaffé, Gretel, 2000. “La localización de la industria automotriz en el Mercosur: la incidencia de la actual política comercial sobre la instalación de plantas en Uruguay”.

Leyes, Decretos y otras reglamentaciones:

- Ley 16.492, 16 de junio de 1994.
- Ley 18.184, 27 de octubre de 2007.

- Decreto 316/992, 7 de julio de 1992.
- Decreto 558/994, 4 de enero de 1995.
- Decreto 340/996, 28 de agosto de 1996.
- Decreto 230/007, 29 de junio de 1997.
- Decreto 60/999, 3 de marzo de 1999.
- Decreto 332/002, 22 de agosto de 2002.
- Decreto 332/002, 30 de agosto de 2002.
- Decreto 253/004, 21 de julio de 2004.
- Decreto 228/006, 17 de julio de 2006.
- Decreto 97/007, 21 de marzo de 2007.
- Decreto 353/007, 24 de setiembre de 2007.
- Decreto 455/007, 26 de noviembre de 2007.
- Decreto 505/009, 3 de noviembre de 2009.
- Decreto 122/010, 20 de abril de 2010.
- Circular N° 1.972 del Banco Central del Uruguay, 8 de junio de 2007.
- Circular N° 2.022 del Banco Central del Uruguay, 23 de abril de 2009.
- Circular N° 2.024 del Banco Central del Uruguay, 20 de mayo de 2009.
- Circular N° 2.042 del Banco Central del Uruguay, 23 de noviembre de 2009.
- Circular N° 2.049 del Banco Central del Uruguay, 5 de enero de 2010.
- Circular N° 2.061 del Banco Central del Uruguay, 25 de junio de 2010.
- Recopilación de Normas de Operaciones del Banco Central del Uruguay. Artículos 19 al 34.

- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica N°2 celebrado entre Brasil y Uruguay.
- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica N°18 celebrado entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica N° 55 celebrado entre el MERCOSUR y México.
- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica N° 57 celebrado entre Argentina y Uruguay.

Sitios web:

- Aduana Argentina. <http://www.aduanaargentina.com/ncm/cap41.htm>
- Asociación del Comercio Automotor del Uruguay. <http://www.acau.com.uy/>
- Asociación Latinoamericana de Integración. <http://www.aladi.org/>
- Banco Central del Uruguay. <http://www.bcu.gub.uy>
- Cámara de Autopartes del Uruguay. <http://www.autopartes.org.uy/>
- Cámara de Industrias del Uruguay. <http://www.ciu.com.uy>
- Centro Argentino de Estudios Internacionales. <http://www.caei.com.ar/>
- Comisión Económica para América Latina. <http://www.eclac.org>
- Dirección Nacional de Impresiones y Publicaciones Oficiales. <http://www.impo.com.uy/>
- European Automobiles Manufacturers Association. <http://www.acea.be/>
- Logística y Transporte. <http://www.logisticaytransporte.org>
- Ministerio de Industria, Energía y Minería. <http://www.miem.gub.uy/>
- Penta Transaction. <http://www.penta-transaction.com/>
- Penton Media, Inc. <http://www.penton.com>
- Organización de los Estados Americanos. <http://www.oas.org>

- Organización Mundial de Comercio. <http://www.wto.org>
- Secretaría del Mercosur. <http://www.mercosur.int> ó <http://www.mercosur.org.uy>
- Sistema de Información sobre comercio exterior de la OEA. <http://www.sice.oas.org>
- Uruguay XXI. <http://www.uruguayxxi.gub.uy>
- Ward's auto – Automotive Industry News, Data and Statistics. <http://wardsauto.com/>

Otros:

- Apuntes de clase, Negocios con el Exterior, 2009.

ANEXO I: CUESTIONARIO PARA EMPRESAS

Datos de la empresa:

1- Nombre de la empresa

2- Datos de desempeño:

- a. Volumen de producción/exportación y tipo de producto (Ej: ejes, juntas, etc.)
- b. En caso de exportar, porcentaje que tienen las exportaciones en las ventas totales de la empresas
- c. Personal empleado (directo e indirecto)
- d. Cuando comenzó a operar en Uruguay

3- Beneficios que recibe la empresa:

- a. La empresa utiliza los siguientes beneficios?
 - i. Ley de inversiones.
 - ii. Admisión Temporal.
 - iii. Prefinanciación de exportaciones del BCU.
 - iv. Decreto 316/992 (y complementarios).
 - v. Acuerdos de complementación económica con Argentina y Brasil.

- b. Utiliza habitualmente alguno de ellos? Cual? Cómo lo utiliza?
Cuando comenzó a utilizarlos? Por ejemplo: pago de impuestos, venta en el mercado de intercambio.
- c. Tiene un impacto significativo sobre los resultados de la empresa?
Conoce algún otro beneficio?

4- Decreto 316/992

- a. Tiene conocimiento de la posición de la OMC en cuanto al beneficio contenido en este decreto? Y sobre la posición del gobierno al respecto?
- b. Está al tanto de las negociaciones que se están desarrollando en el Consejo Sectorial Automotriz?
- c. Considera viables los objetivos que plantea el nuevo proyecto para lograr alcanzar el beneficio?
- d. Si el beneficio contenido en este decreto desapareciera a partir del 2016, como afectaría a su empresa?

5- Algún comentario que quiera realizar en entrevistado.

ANEXO II: DECRETO 316/992

Decreto N° 316/992 sobre la industria automotriz

Promulgación: 07/07/1992

Publicación: 25/09/1992

Registro Nacional de Leyes y Decretos: Tomo: 1

LACALLE HERRERA - EDUARDO ACHE - IGNACIO DE POSADAS

MONTERO

Visto: las medidas adoptadas con el objetivo de desregular la industria automotriz.

Resultando: que las especiales características de la industria automotriz nacional, así como del mercado interno de vehículos automotores, hacen aconsejable adoptar medidas tendientes a impulsar el crecimiento de las exportaciones de los productos del sector permitiendo así la reconversión del mismo.

Considerando:

D) Los efectos que sobre la industria local tienen las políticas que en esta materia se han diseñado en los países miembros del MERCOSUR;

II) Que las medidas a aplicar facilitarán la adopción de acuerdos sectoriales en el marco del referido tratado con el objetivo de incrementar la integración de las industrias regionales;

III) Conveniente establecer la exclusión del beneficio de devolución de impuestos indirectos respecto de los productos cuya exportación se encuentra favorecida por el presente decreto;

IV) Necesario arbitrar mecanismos que eviten las distorsiones que en el proceso de reconversión provocan prácticas comerciales tales como la importación de vehículos usados, o el ensamblado de los mismos a partir de partes usadas;

Atento: a lo expuesto y a lo dispuesto por el literal c) del inciso segundo del artículo 2 de la ley 12.670 de 17 de diciembre de 1959,

El Presidente de la República

DECRETA:

Artículo 1

Las empresas que realicen exportaciones de vehículos terminados o semiterminados, ensamblados en el país, o de autopartes de origen nacional, podrán hacer uso del siguiente mecanismo aplicable a la importación de vehículos automotores nuevos armados en origen destinados al mercado interno y a la de productos que ingresen por el Ítem NCM 8708.99.90.50.-

Podrán importar con una preferencia de hasta 13 puntos en la TGA (Tasa Global Arancelaria) que incluye el incremento de 3 puntos porcentuales resultante del artículo 1° del Decreto N° 484/997, de 29 de diciembre de 1997, siempre que no se supere el equivalente a U\$S 0,10 (diez centavos de dólar de los Estados Unidos de América) por cada dólar exportado, considerando los valores FOB declarados en los cumplidos aduaneros.

Las empresas que acumulen el beneficio establecido por el Decreto N° 558/994, de 21 de diciembre de 1994, reducirán el tope previsto en el inciso anterior a U\$S 0,007 (siete centavos de dólar de los Estados Unidos de América), pudiendo imputar U\$S 0,005 (cero coma cinco centavos de dólar de los Estados Unidos de América), que se utilizará en la forma establecida en el Decreto N° 558/994 citado, en cuyo caso el tope se reducirá a U\$S 0,065 (seis coma cinco centavo de centavo de dólar de los Estados Unidos de América).

Las empresas comprendidas en el primer inciso de este artículo, que en el plazo de 240 (doscientos cuarenta) días contados a partir de la fecha del cumplimiento aduanero de exportación no hagan uso de la preferencia de la TGA (Tasa Global Arancelaria) en cualquiera de las alternativas previstas, podrán afectar los saldos al pago de impuestos recaudados por la Dirección General Impositiva y a la cancelación de obligaciones con el Banco de Previsión Social.³²

³² Redacción dada por: Decreto 60/999 de 03/03/1999 artículo 1.
Inciso 4, redacción dada por: Decreto 332/002 de 22/08/2002 artículo 2.
Ver en esta norma: artículo 4

Artículo 2

Serán considerados productos aptos para ser incluidas en los beneficios dispuestos por este decreto los siguientes:

- Las autopartes que se produzcan en el país a partir de materias primas nacionales o importadas, siempre que estas experimenten una transformación en su composición, forma o estructura original y que su destino final sea una Terminal Automotriz, el mercado de reposición de vehículos automotores, o que se demuestre fehacientemente su utilización en estos vehículos;
- Las autopartes armadas en el país consistentes en conjuntos o subconjuntos de vehículos, siempre que sean el resultado de un proceso industrial significativo.
- Los vehículos terminados o semiterminados que se ensamblen en el país a partir de kits importados con un grado de desarme aprobado por la Dirección Nacional de Industrias.

Las empresas fabricantes o ensambladoras de vehículos y autopartes, deberán acreditar el cumplimiento de un Valor Agregado Nacional o Regional, según los casos, acorde con los requisitos de origen exigidos por los Convenios bilaterales Ó multilaterales suscritos entre el país y los países importadores.

La verificación del cumplimiento de los extremos referidos en este artículo estará a cargo de la Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria, Energía y Minería.³³

Artículo 3

La Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria, Energía y Minería llevará el control de los valores importados y exportados por las respectivas empresas y emitirá las constancias correspondientes que certificarán que la importación corresponde efectuarse con la preferencia de 10 puntos en la T.G.A., las que serán presentadas ante el Banco de la República Oriental del Uruguay conjuntamente con el formulario de habilitación de importación de vehículos armados en origen, al tramitarse la denuncia de importación.

Artículo 4

Las empresas exportadoras referidas en el artículo 1 podrán ceder sus derechos derivados de exportaciones realizadas, a empresas importadoras de vehículos destinados a la comercialización en el mercado interno, las que serán en ese caso los beneficiarios de la exoneración de tributos dispuesta por este decreto. La Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria, Energía y Minería controlará y autorizará si corresponde la respectiva cesión.

³³ Ver en esta norma, artículo: 10

Artículo 5

La preferencia en la TGA establecida en este Decreto, quedará sin efecto el 31 de diciembre de 1994.³⁴

Artículo 6

El certificado de origen de los vehículos ensamblados en el país destinados a su exportación a la República Federativa del Brasil en el marco del P.E.C. (Protocolo de Expansión Comercial) será emitido por la Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria, Energía y Minería.

Artículo 7

Eliminase la categoría G de vehículos establecida en el artículo 1 del decreto 128/970 del 13 de marzo de 1970. Deróganse los artículos 7 y 8 del decreto 464/978 del 11 de agosto de 1978.

Artículo 8

Prohíbese por un plazo de 120 (ciento veinte) días a partir de la vigencia de este decreto la importación de los bienes a que se refieren los artículos 1 del decreto 494/990, de 29 de octubre de 1990 y 1 del decreto 583/990 de 18 de diciembre de 1990.

³⁴ Artículo derogado por: Decreto N° 583/994 de 30/12/1994 artículo 1.

Artículo 9

Prohíbese por un plazo de 120 (ciento veinte) días a partir de la vigencia de este decreto la importación de vehículos usados de los ítems comprendidos en la posición NADI 87.02 y subposición 07.01.02;

Artículo 10

Exclúyase de los beneficios acordados por el artículo 5 del decreto 393/991 de 29 de julio de 1991 a los productos comprendidos por lo dispuesto en el artículo 2 de este decreto según resolución de la Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria, Energía y Minería.

Artículo 11

Este decreto entrará en vigencia a partir de su publicación en dos diarios de la capital.

Artículo 12

Comuníquese, publíquese.

Fuente: IM.P.O. - Diario Oficial - 18 de Julio 1373 - TEL: 9085042, 9085180, 9085276. FAX: 9023098 - Montevideo - República Oriental del Uruguay.

ANEXO III: ARTÍCULO 27 DE LA RECOPIACIÓN DE NORMAS DE OPERACIONES DEL BANCO CENTRAL DEL URUGUAY Y POSTERIORES MODIFICACIONES

Según el artículo 27, a los efectos de liquidar intereses sobre el financiamiento constituido, la tasa a aplicar por el Banco Central del Uruguay, será:

1. Si la elección prevista en el artículo 24 fue del 30%:

1.1. Si la empresa registra exportaciones por hasta U\$S 5:000.000 anuales.

1.1.a. 5.00 anual más el 30% de la tasa LIBOR a seis meses de plazo al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento, cuando el plazo seleccionado fuera de 180 días..

1.1.b. 3.75 anual más el 30% de la tasa LIBOR a que refiere el literal anterior, cuando el plazo seleccionado fuera de 270 días.

1.1.c. 2.50 anual más el 30% de la tasa LIBOR a que refiere el literal 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 360 días.

1.2. Si la empresa registra exportacion totales por mas de U\$S 5:000.000 anuales.

1.2.a. 1.78 anual más el 30% de la tasa LIBOR a seis meses de plazo al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento, cuando el plazo seleccionado fuera de 180 días.

1.2.b. 1.34 anual más el 30% de la tasa LIBOR a que refiere el literal anterior, cuando el plazo seleccionado fuera de 270 días.

1.2.c. 0.89 anual más el 30% de la tasa LIBOR a que refiere el literal 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 360 días.

2. Si la elección prevista en el artículo 24 fue del 10%.

2.1. Si la empresa registra exportaciones por hasta U\$S 5:000.000 anuales.

2.1.a. 3.50 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 180 días..

2.1.b. 2.45 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 270 días.

2.1.c. 1.50 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el literal 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 360 días.

2.2. Si la empresa registra exportaciones totales por mas de U\$S 5:000.000 anuales. .

2.2.a. 1.00 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 180 días.

2.2.b. 0.70 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 270 días.

2.2.c. 0.40 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el literal 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 360 días.

Posteriormente el BCU estableció la siguiente disposición referente a las tasas:

Disposición circunstancial 1: A los efectos de liquidar intereses sobre el financiamiento constituido hasta el 31 de diciembre de 2009, la tasa a aplicar por el Banco Central del Uruguay, será:

2.1 Si la elección prevista en el artículo 24 fue del 30% y si la empresa registra exportaciones totales por más de U\$S 5:000.000 anuales:

- 2.78 anual más el 30% de la tasa LIBOR a seis meses de plazo al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento, cuando el plazo seleccionado sea de 180 días.
- 1.85 anual más el 30% de la tasa LIBOR a seis meses de plazo al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento, cuando el plazo seleccionado sea de 270 días.

- 1.39 anual más el 30% de la tasa LIBOR a seis meses de plazo al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento, cuando el plazo seleccionado sea de 360 días.

2.2 Si la elección prevista en el artículo 24 fue del 10% y si la empresa registra exportaciones totales por más de U\$S 5:000.000 anuales:

- 1.56 anual más el 10% de la tasa LIBOR a seis meses de plazo al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento, cuando el plazo seleccionado sea de 180 días.
- 1.04 anual más el 10% de la tasa LIBOR a seis meses de plazo al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento, cuando el plazo seleccionado sea de 270 días.
- 0.78 anual más el 10% de la tasa LIBOR a seis meses de plazo al cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento, cuando el plazo seleccionado sea de 360 días.

A partir del 1 de enero de 2010 y exclusivamente para el numeral 2.2 la tasa a aplicar por el Banco Central del Uruguay será:

2.2 Si la elección prevista en el artículo 24 fue del 10% y si la empresa registra exportaciones totales por mas de U\$S 5.000.000 anuales:

2.2. a. 1.78 anual mas el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 180 días.

2.2. b. 1.34 anual mas el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 270 días.

2.2. c. 0.89 anual mas el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 360 días.

Por último, la Circular 2.049 del BCU agrega a la Disposición Circunstancial 1), con fecha 30 de diciembre de 2009, lo siguiente:

“A partir del 1 de enero de 2010 y exclusivamente para el numeral 2.2 la tasa a aplicar por el Banco Central del Uruguay será:

2.2 Si la elección prevista en el artículo 24 fue del 10% y si la empresa registra exportaciones totales por más de U\$S 5.000.000 anuales:

2.2. a. 1.78 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 180 días.

2.2. b. 1.34 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el numeral 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 270 días.

2.2. c. 0.89 anual más el 10% de la tasa LIBOR a que refiere el literal 1.1.a de este artículo, cuando el plazo seleccionado fuera de 360 días”.