

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN MONOGRÁFICA PARA OBTENER EL
TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO PLAN 1990
**BENEFICIOS FISCALES A LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ EN URUGUAY**



Autores: Ibana Lazo – Pamela Lazo – Alejandro Vallejo

Tutor: Cr. Javier Forte Rodino

Montevideo

Uruguay

2011

Página de aprobación

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRACIÓN

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la
Monografía:

Título: Beneficios Fiscales a la Industria Automotriz en Uruguay

Autores: Ibana Lazo

Pamela Lazo

Alejandro Vallejo

Tutor: Cr. Javier Forte Rodino

Carrera: Contador Público - Plan 1990

Puntaje: _____

Tribunal: _____

Fecha: _____

Agradecimientos

A los representantes de las empresas entrevistadas, al Lic. Sebastián Giráldez, representante de la Cámara de Autopartes y al Ing. Bernardo Aguerre, asesor del Ministerio de Industrias, por su colaboración e información suministrada para llevar a cabo la investigación.

Al Cr. Sebastián Pérez por el apoyo brindado, por compartir con nosotros sus conocimientos y por información proporcionada que fue de gran ayuda en la realización de este trabajo.

A nuestro Tutor, Cr. Javier Forte, por la guía proporcionada para avanzar en la investigación.

A la Universidad de la República por brindarnos las bases del conocimiento necesarias.

A nuestros padres, hermanos, compañeros y amigos por el apoyo brindado, no solo en esta instancia sino a lo largo de toda nuestra carrera universitaria.

Resumen

El trabajo monográfico desarrollará el tema de los beneficios fiscales que se otorgan en Uruguay al sector automotriz, el objetivo de la investigación es analizar los diferentes beneficios de naturaleza tributaria de los que goza el sector automotriz en nuestro país y el grado de eficiencia alcanzado con los mismos a la hora de atraer inversiones. Contendrá un trabajo de campo con el objetivo de conocer las empresas del sector instaladas en nuestro país, investigar cual fue el móvil que las indujo a instalarse aquí y no en otro país de la región, lo cual incluirá una aproximación a los regímenes establecidos en dichos países. Se utilizarán distintos métodos a la hora de recolectar datos. El primero será la utilización de documentos, tanto oficiales como publicaciones de la doctrina más reconocida. Se realizarán entrevistas dirigidas, con personas idóneas pertenecientes a las empresas objeto de estudio. Para el análisis de datos se utilizaran las dos técnicas existentes. El análisis cualitativo será utilizado a la hora de analizar los resultados de las entrevistas dirigidas y la información contenida en los documentos. El análisis cuantitativo se utilizará para procesar y analizar los datos numéricos recabados en el estudio. En la etapa final del trabajo, se evaluará la eficiencia de los beneficios fiscales vigentes y se concluirá si los mismos se correlacionan con el incremento de las inversiones en el país.

INDICE

1.1	Introducción	1
1.2	Objetivos	2
2.1	Marco Legal	4
2.1.1	Normativa Uruguaya	5
2.2	Estructura del Sector	13
2.2.1	Industria autopartista	14
2.2.2	Industria de armado de automóviles	20
2.3	Comercio Regional	25
2.3.1	Acuerdos Bilaterales	25
2.3.2	Política automotriz del Mercosur	35
2.3.3	Decisiones del MERCOSUR vinculadas al sector automotriz	37
3.1	Evolución Histórica	41
3.1.1	Evolución en la Región	41
3.1.2	Evolución en Uruguay	49
4.1	Beneficios Fiscales en Uruguay	60
4.1.1	Beneficios Globales	61
4.1.1.1	Beneficios Automáticos	61

4.1.1.2	Beneficios Específicos	66
4.1.1.3	Beneficios a las Exportaciones	76
4.1.2	Beneficios Sectoriales	90
5.1	Sistema Tributario Argentino	96
5.1.1	Incentivos a la Inversión	97
5.1.2	Incentivos a la localización	99
5.1.3	Financiamiento de la Inversión	101
5.1.4	Promoción de Exportaciones	102
5.1.5	Importancia del Sector dentro de la Economía Argentina	103
6.1	Beneficios Fiscales en Brasil	105
6.1.1	Estado de Bahía	109
6.1.2	Estado de Rio de Janeiro	111
6.1.3	Estado de Amazonas	113
6.2	Subsidios Estaduales en Brasil	117
6.3	Breve Análisis Comparativo del Sector en la Región	120
7.1	Impactos Globales en la Economía del Uruguay	124
7.1.1	Incremento de las Exportaciones	124
7.1.2	Incremento en la mano de obra empleada por el sector.	128
7.1.3	Incremento en la producción del Sector	129
7.2	Principales Indicadores de la Industria Automotriz Argentina	131

7.2.1	Producción y Ventas	131
7.2.2	Empleo	132
7.2.3	Comercio Exterior	133
7.3	Principales Indicadores de la Industria Automotriz en Brasil	136
7.3.1	Producción y ventas	136
7.3.2	Empleo	138
8.1	Presión Fiscal y Gasto Tributario de la Industria en la Región	139
8.1.1	Presión Fiscal	139
8.1.2	Gasto Tributario	143
9.1	Conclusiones	148
	Anexo - Entrevistas	154
	Bibliografía	197

1.1 Introducción

Nuestro trabajo monográfico desarrollará el tema de los beneficios fiscales que se otorgan en Uruguay al sector automotriz, dado que para este sector existen regímenes especiales y algunas particularidades que lo hacen relevante a la hora de analizar su crecimiento en el mercado.

El sector automotriz, ha tenido un aumento muy significativo en los últimos tiempos, partiendo del año 2007 donde se exportaba por 246 millones de dólares anuales, hasta superar los 331 millones de dólares en el 2010. La firma de un acuerdo automotriz con Brasil, que renueva el existente desde 2008, permite plantearse la meta de que en el año 2014, las exportaciones alcancen los 400 millones de dólares.

Actualmente en Uruguay existen tres plantas de ensamblaje: Nordex, que ensambla Kia, Oferol, que se concentra en la producción de Chery para el Cono Sur y Effa en San José que ensambla vehículos chinos Lifan. Además de estas plantas también existen otras destinadas a la fabricación de autopartes como ser: ArcelorMittal, Bader, Dana, GKN, y Yazaki.

1.2 Objetivos

El objetivo de la investigación es analizar los diferentes beneficios de naturaleza tributaria, que presenta el sector automotriz en nuestro país, así como el grado de eficiencia alcanzado con los mismos a la hora de atraer inversiones.

Nuestra investigación se focalizará en dos subgrupos que integran el sector automotriz: el primero la fabricación de autos y el segundo referido a la denominada industria autopartista.

Se realizará un estudio de los beneficios fiscales que se otorgan en este sector, comprendiendo tanto los generales como los particulares. Dentro de los beneficios generales los establecidos en la Ley de Inversiones, abarcando tanto los beneficios automáticos, así como los proyectos de Inversión promovidos por el Poder Ejecutivo, que han tenido un auge muy importante en nuestro país desde el año 2007 hasta el presente. Dentro de los particulares se analizarán los establecidos en el decreto 316/992 tendiente a impulsar el crecimiento de las exportaciones del sector, el cual se encuentra en proceso de revisión.

Incluiremos los acuerdos bilaterales celebrados con Argentina y Brasil referidos al comercio exterior del sector. El sector automotriz constituye una excepción al régimen general del MERCOSUR.

Nuestra investigación monográfica contendrá un trabajo de campo con el objetivo de conocer las empresas del sector instaladas en nuestro país, investigar cual fue

el móvil que las indujo a instalarse aquí y no en otro país de la región, dentro de lo cual se incluye una aproximación a los regímenes establecidos en dichos países.

Para ello nos valdremos de distintos métodos a la hora de recolectar datos. El primero será la utilización de documentos, tanto oficiales (INE, CIU, Uruguay XXI, normativa vigente) como publicaciones de la doctrina más reconocida. Luego se realizarán entrevistas dirigidas, con personas idóneas pertenecientes a las empresas objeto de estudio.

Para realizar el análisis de datos utilizaremos las dos técnicas existentes. El análisis cualitativo será utilizado a la hora de analizar los resultados de las entrevistas dirigidas y la información contenida en los documentos. El análisis cuantitativo se utilizará para procesar y analizar los datos numéricos recabados en el estudio.

En la etapa final del trabajo, evaluaremos la eficiencia de los beneficios fiscales vigentes y concluiremos si los mismos se correlacionan con el incremento de las inversiones en el país.

2.1 Marco Legal

El Estado a través de la legislación, otorga beneficios fiscales con el objetivo de lograr las metas delineadas en función de las políticas económicas establecidas, busca incentivar actividades específicas para de esa forma lograr un aumento de inversiones, aumento del nivel de empleo, de exportaciones, de valor agregado nacional, entre otros indicadores.

El desarrollo de la industria automotriz uruguaya ha variado en función de los regímenes reguladores concebidos de acuerdo a las características del país.

La industria automotriz y de autopartes nacionales surge en la década de los 70 bajo el amparo de una legislación que estableció porcentajes mínimos de integración de partes nacionales en los vehículos. Por otro lado, se fomentaron también las exportaciones, exigiendo la realización de exportaciones compensatorias. Esto significaba que debían exportarse autopartes o vehículos por un valor FOB aproximado al valor CIF de los kits importados. De esta forma se lograba consolidar una naciente industria, surgida como consecuencia de importantes desequilibrios en la balanza de pagos que enfrentó la economía uruguaya en los años 70.

2.1.1 Normativa Uruguaya

La reglamentación vigente relacionada con la industria automotriz ha ido evolucionando directamente con el desarrollo del sector en nuestro país.

A partir de 1926 la industria del armado e integración nacional desarrollaba su actividad, la cual se extendió hasta el periodo de recesión de la década del 30. Desde esa fecha, Uruguay vuelve a importar automóviles, camiones y todo tipo de vehículo automotor totalmente armado.

La ley 12.670 del año 1959 (ley de reforma cambiaria y monetaria), iniciaba en el país una nueva política en materia de comercio exterior. Esta ley declaraba libre la importación de toda clase de mercaderías, artículos, productos y bienes, teniendo el Poder Ejecutivo la facultad de exigir depósitos previos a la importación, establecer recargos no superiores al 300% del precio CIF de los productos “prescindibles, suntuarios competitivos de la industria nacional” y prohibir por un plazo no mayor de 6 meses prorrogables, la importación de estos últimos (recién un decreto de setiembre de 1960 declaraba la libre importación de todo tipo de mercaderías sin excepciones).

Es decir que el régimen existente hasta el año 1959 quedaba derogado, y se pasaba a un régimen de libre importación con aranceles. Estos aranceles eran de dos tipos en ese momento. Para que las importaciones no llegaran a cifras extremadamente grandes se establecía dos condiciones a cumplir para poder importar, por un lado un arancel propiamente dicho y por otro lado un depósito previo. Inicialmente,

para los bienes suntuarios se estableció un recargo del 300% y un depósito previo del 150% que se devolvía a los 180 días, así empezó la reforma cambiaria y monetaria. Los recargos para productos de transporte se establecían entre un 40% y un 150%, y en algunos productos no se establecían recargos. Como consecuencia de la fijación de recargos menores para la importación de repuestos, se comienza a realizar el armado de vehículos en talleres del país.

A través del decreto 326/66 del año 1966 se establece un régimen de importaciones de kits, es decir piezas para ser ensambladas con partes de producción nacional en el país.

Sobre los años 80 a través del decreto 232/80 se establece en el país la libre importación de vehículos armados en origen hasta 1600cm³, sin exigencia de exportación compensatoria y con arancel del 20%. Esta disposición constituyó un durísimo golpe a la industria armadora uruguaya y por consiguiente para las industrias autopartistas proveedoras.

En el año 80 habían 15 armadoras, en el 85 quedaban 8, y en el 2005 únicamente quedaban 3: Nordex S.A., Bognor S.A., y Ferroland S.A.

Como consecuencia de la facilidad de importar, la mayoría de las armadoras pasaron a su vez a ser importadoras y además aparecen los empresarios netamente importadores.

En el periodo 1985-1990 estaban operativas las armadoras: Sevel, General Motors, Nordex y Ajax. En estos tiempos se restablece la integración de partes en

vehículos armados en Uruguay, los mismos deben poseer una determinada proporción de componentes de autopartes nacionales y además se extienden las exportaciones compensatorias.

En el año 1992 se publica el decreto 316 el cual establece que aquellas empresas que realicen exportación de vehículos terminados, semiterminados, ensamblados en el país, o de autopartes de origen nacional, por cada dólar estadounidense que exporten, considerando valores FOB declarados en los cumplidos aduaneros correspondientes, podrán importar con una preferencia en la T.G.A. (Tasa Global Arancelaria) de 10 puntos, vehículos nuevos armados en origen destinados al mercado interno por igual valor, considerando valores CIF.

El decreto no permitía la acumulación de beneficios de devolución de tributos con los beneficios de este decreto, debiendo las empresas elegir entre un mecanismo o el otro.

Vale aclarar que la vigencia estipulada en el decreto estaba pactada al 31 de diciembre de 1994, fecha en la cual debería estar en plena constitución la unión aduanera MERCOSUR. De acuerdo a la normativa multilateral vigente, el régimen actual debería desmantelarse totalmente para el año 2015, con un proceso de adecuación que se iniciaría en el año 2013.

Luego, el decreto 340/96 del 6 de setiembre de 1996 permite la acumulación de estos beneficios, estableciendo que las empresas que así lo hagan, solamente

podrán utilizar USD 0,70 por cada USD 1,00 exportado, para importar vehículos nuevos con la preferencia de 10 puntos en la T.G.A.

También establece este último decreto que los componentes de vehículos automotores o autopiezas que se importen bajo la denominación de “kits”, tributarán a una T.G.A. del 2%.

Este régimen sufre modificaciones a través del decreto 60/99 del 12 de marzo de 1999, ampliando el uso del beneficio no solo para la importación de vehículos automotores nuevos, armados en origen, destinados al mercado interno, sino también para la importación de productos que ingresen bajo la denominación de “kits”.

Además, se modifica el decreto 316/992 extendiéndose el beneficio de 10 hasta 13 puntos porcentuales en la T.G.A. siempre que no supere el equivalente a USD 0,10 por cada dólar exportado, tomando valores FOB declarados en los cumplidos aduaneros. Modificándose también el régimen para las empresas que acumulen este beneficio con el de la devolución de tributos, para las cuales se reducirá este tope a USD 0,07 por cada dólar. Las empresas exportadoras que no hagan uso de la preferencia de la T.G.A. en cualquiera de las alternativas previstas, pasados los doscientos cuarenta días contados a partir de la fecha de cumplimiento de exportación podrán afectar los saldos al pago de impuestos recaudados por la DGI y a la cancelación de obligaciones con el BPS.

Por otro lado, corresponde señalar que Uruguay prohíbe la importación de vehículos usados, limitante que ha sido sistemáticamente renovada y sigue vigente.

En la actualidad no se permite la acumulación de beneficios de devolución de tributos con los beneficios del decreto 316/992.

Este decreto que regula parte de los beneficios otorgados al sector automotriz actualmente, se encuentra en proceso de revisión debido a algunos cuestionamientos que ha tenido por parte de la OMC ya que puede entenderse que dentro de los beneficios otorgados por el mismo, existen subvenciones ocultas.

Más allá de los decretos reguladores de la propia industria, existen leyes y decretos que otorgan beneficios a todos los sectores de actividad.

Los inversores cuentan con beneficios generales, pero además tienen la posibilidad de optimizar las exoneraciones si sus proyectos de inversión fueran promovidos por el Poder Ejecutivo.

La ley más importante en lo que refiere al otorgamiento de beneficios fiscales, es la Ley N° 16.906 del 20 de enero de 1998, de Promoción y Protección de Inversiones

En la exposición de motivos del proyecto original se expresaba que con el mismo se pretendía no solo atraer la inversión extranjera hacia nuestro país, sino también

estimular la reinversión por parte de las empresas ya instaladas para aumentar su competitividad frente a las importaciones en el mercado interno.

Esta Ley establece por un lado beneficios de alcance general y por otro, beneficios particulares.

Los estímulos de orden general alcanzan a las adquisiciones de determinados bienes que realicen los contribuyentes de IRAE o IMEBA que desarrollen actividades manufactureras, extractivas o agropecuarias.

Estos beneficios consisten en la exoneración de Impuesto al Patrimonio (IP) sobre los bienes muebles directamente afectados al ciclo productivo y sobre los equipos de computación, excepto el software. Exoneración de IVA e IMESI en la importación y crédito por IVA plaza en la adquisición de los citados bienes.

Por otro lado, los beneficios particulares se encuentran regulados por el Decreto N° 455/007 del 26 de noviembre de 2007.

Estos beneficios son aún más importantes. En este caso cualquier empresa que presente un proyecto de inversión ante la COMAP (Comisión de Aplicación que analiza los proyectos bajo la órbita del Ministerio de Economía y Finanzas) y éste sea promovido, gozará de los beneficios dispuestos en la nueva reglamentación.

En términos generales, los proyectos se segmentan en función del nivel de la inversión y de acuerdo con el cumplimiento de determinados objetivos se fija el

porcentaje de exoneración de IRAE -que puede llegar al 100% del monto invertido- y el plazo en que se puede utilizar el beneficio, que va de 3 a 25 años.

En este régimen, la exoneración es del impuesto IRAE y no de exoneración a la renta computable, lo que resulta más beneficioso.

Además de los beneficios de IRAE, se establece exoneración de IP sobre los bienes muebles por toda su vida útil y la obra civil por 8 años en Montevideo y 10 años en el interior; crédito por el IVA plaza en la adquisición de materiales y servicios destinados a la obra civil. Los beneficios en tasa y tributos a la importación aplican siempre que los bienes no sean competitivos, de manera de proteger la industria nacional.

Por otra parte, según lo establecido en la ley 15.903 del 18 de noviembre de 1987, recogidas por el Título 4 de IRAE contenido en la ley N° 18.083 (ley de Reforma Tributaria), las empresas cuentan con la posibilidad de acceder a exoneración por inversiones realizadas en determinados bienes muebles, e inmuebles, pudiendo acceder a exoneraciones de renta fiscal de un 40% de la inversión realizada en el primer caso y de un 20% en el segundo caso. Alcanzando este beneficio a empresas industriales, comerciales y de servicios.

Asimismo, el régimen de Zonas Francas previsto en la Ley N° 15.921 puede resultar también muy atractivo, ya que los usuarios gozan de exoneración subjetiva, encontrándose exonerados de todo tributo. No obstante, debe tenerse presente que las mercaderías producidas o distribuidas desde las zonas francas de

nuestro país no cuentan con el origen MERCOSUR, por lo que los aranceles son mayores. Este aspecto puede influir al momento de tomar la decisión de instalarse y sobre todo en el sector automotriz dado que la mayor parte de las exportaciones se realizan a Argentina y Brasil. (Ambos miembros del MERCOSUR).

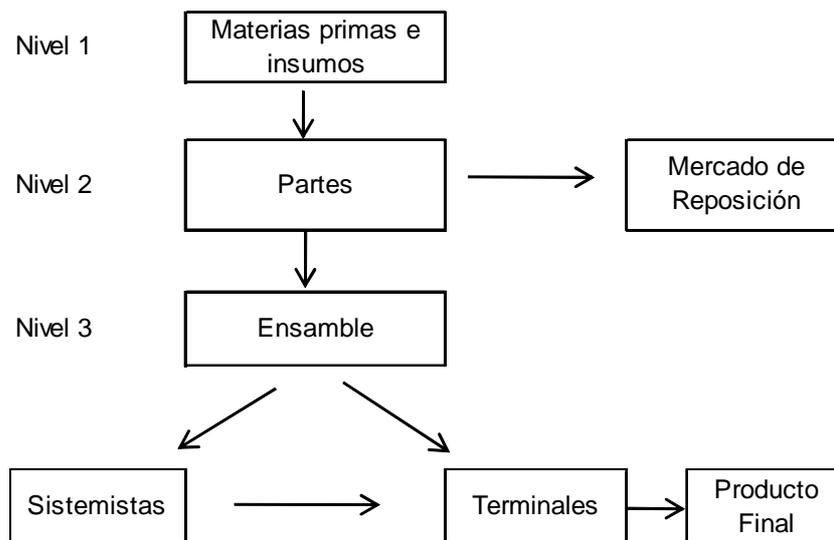
Por tal motivo, y para poder entender el contexto en que se desarrolla la industria automotriz, se debe analizar cuáles son los convenios bilaterales que se encuentran vigentes con estos dos países.

2.2 Estructura del Sector

La cadena automotriz doméstica no se integra completamente, sino que existen tres fracciones con cierta asociación entre sí y articuladas con actores externos. En el ámbito doméstico el sector cuenta con empresas armadoras (terminales), sistemistas y autopartistas.

La cadena tiene esencialmente tres niveles: materias primas e insumos, partes y ensamble. El segundo nivel es el que proporciona el insumo principal de la actividad de ensamble. El tercer nivel se presenta fragmentado en sistemistas y terminales, los primeros son 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.

Los tres niveles del Sector Automotriz



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.

Uruguay posee una larga experiencia tanto en fabricación de autopartes como en armado de vehículos, contando con plantas tanto nacionales como extranjeras, existiendo actualmente más de 40 empresas con más de 3700 personas empleadas. Las empresas ensambladoras ocupan el 20% del personal, las sistemistas el 15% y las autopartistas el 65%.

Si bien el sector está catalogado como tecnológicamente alto, depende del proceso del que se trate el porcentaje de valor agregado que se incorpora. El sector autopartista es el sector que incorpora mayor valor agregado, 40%, el sistemista aporta un 30% de valor agregado, y los ensambladores incorporan un 30% de valor agregado.

2.2.1 Industria autopartista

En este sector hay dos grupos de empresas claramente diferenciados. Por un lado, las empresas mayoritariamente de capital nacional con escasos vínculos con las armadoras, orientadas fundamentalmente a proveer al mercado de reposición, y por otro, las autopartistas que forman parte de las estrategias de las armadoras. Estos grupos han tenido desarrollos y enfrentan perspectivas diferentes.

En general el desarrollo del sector autopartista se integra y forma parte de las estrategias de las armadoras y aquellas empresas de autopartes que no establecen vínculos con las plantas armadoras tienen serias dificultades para competir y terminan fabricando repuestos sustitutos, en muchos casos de baja calidad, ya que para lograr certificación de la calidad necesitan asistencia técnica y transferencia tecnológica por parte de las armadoras, o formar parte de un grupo autopartista internacional asociado a una empresa trasnacional automotriz.

En el subsector autopartista conviven empresas nacionales que abastecen principalmente el mercado interno de reposición y empresas extranjeras, focalizadas en la exportación. Algunas de éstas últimas tienen muchos años en el país (Bader, Dana, GKN), otras han realizado recientemente inversiones tanto en nuevas plantas industriales (Fischer, Takata, Yazaki) como en la adquisición de plantas existentes (ArcelorMittal, Affinia, Marfrig).

Bader de Alemania vinculada a las empresas armadoras alemanas, es una industria que provee tapizados finos de cueros para automóviles. Actualmente emplea 4.200 personas en siete plantas en todo el mundo, de las cuales dos se encuentran en América, en México y Uruguay. La fábrica en Uruguay ubicada en el departamento de San José, comenzó a procesar cueros para tapizados de vehículos en 1999, expandiéndose en 2001, 2002 y 2007. Exporta principalmente a Alemania (37%), Sud África (29%) y México (28%).

Affinia Group Inc. es una empresa con sede en EE.UU que cuenta con una importante oferta de piezas de repuesto para automóviles y vehículos de servicio

pesado. Cuenta con operaciones de fabricación y distribución en 11 países y ventas en más de 70.

En Uruguay Affinia cuenta con la planta Fanacif, ubicada en Montevideo, emplea a 165 personas, y fabrica principalmente pastillas, cintas, discos y campanas de freno, vendiendo en el mercado interno y exportando hacia Argentina (48%), Brasil (28%), EE.UU (12%) y otros países.

ArcelorMittal, es una empresa que ofrece un amplio rango de productos de acero, cuenta con presencia industrial en más de 20 países y cotiza en las bolsas de Nueva York, Amsterdam, París y otros países europeos. Una de sus áreas provee insumos a las terminales automotrices.

En Uruguay, ArcelorMittal Montevideo adquirió la empresa Cinter S.A., ya existente. Produce tubos de acero inoxidable, acero aluminizado y acero al carbono laminado en frío y caliente, exportando a Brasil (70%), Argentina (26%) y otros países de América.

GKN Driveline, tiene fábricas en más de 30 países con más de 38.000 empleados; su casa central se encuentra en el Reino Unido y opera principalmente en los sectores automotriz y aeronáutico. En Uruguay GKN se estableció en 1981 y cuenta con una planta industrial que produce semiejes para terminales automotrices, exportando principalmente hacia Argentina (56%) y Brasil (38%) y en menor medida hacia EE.UU. (5%).

Dana- Talesol, empresa dedicada al diseño, ingeniería y producción de partes y sistemas con valor agregado para fabricantes de vehículos, tiene sede en EE.UU, emplea a 35.000 personas y posee operaciones en 26 países. Produce ejes livianos completos Spicer para pick-ups y 4x4, exportando equipo original para terminales automotrices en Sudamérica, EE.UU y México. Inició actividades en 1996 y ha provisto ejes para vehículos Mercedes Benz, General Motors, Chrysler y desde 2001 fabrica ejes traseros para el modelo Ranger de Ford. Cuenta con certificación de calidad y cuidado del medio ambiente ISO, QS 9000 y Q1 de Ford. Exporta hacia Argentina.

Fischer Group de Alemania estableció en el año 2009 en Uruguay su cuarta sucursal en América, después de Canadá, EE.UU y México. La empresa que cuenta con 1500 empleados en 8 países, se especializa en tubos de acero para los sistemas de escape de la industria automotriz. Desde Uruguay, en una fábrica ubicada en Montevideo, que abastece a las plantas de Peugeot, Volkswagen, Chevrolet, Fiat, Renault, Honda y Citroën ubicadas en el Mercosur.

Yazaki de Japón posee 87 plantas industriales alrededor del mundo; produce principalmente autopartes (conjuntos o arneses de cables eléctricos), cables en general y otros artículos. En Uruguay Yazaki se instaló en Colonia en 2006, a partir de la cesión de un predio estatal próximo al Puerto, empleando 400 personas aproximadamente. En 2010 Yazaki inauguró su segunda fábrica en Uruguay en el Parque Tecnológico Canario, Departamento de Canelones, con apoyo de la intendencia, del MTOP, del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) y

la Corporación Nacional de Desarrollo (CND), produciendo también arneses de cables eléctricos y elementos electrónicos para la industria automotriz. Su producción se exportó en 2010 a Argentina (93%) y Brasil (7%). Se estima que 1000 personas trabajarán en esta planta industrial.

Marfrig Group es una empresa brasileña de alimentos especializada en el sector cárnico, con presencia en 22 países y que cuenta con 90.000 empleados. En Uruguay, después de adquirir varios frigoríficos, en el año 2009 adquiere Zenda, empresa uruguaya procesadora de cueros para el tapizado de automóviles, aviones y muebles.

Zenda posee además plantas industriales en Alemania, Argentina, México, Sudáfrica y oficinas comerciales en Chile, China y EE.UU. Los tapizados se utilizan como equipo original en vehículos de alta gama de las marcas Audi, BMW, Peugeot, Toyota y otros.

En 2010 exportó a Alemania (69%), Argentina (18%), México (10%) y otros países.

Ruedas del Uruguay, de capitales argentinos, se encuentra acondicionando un espacio en el Parque Industrial de Juan Lacaze, Departamento de Colonia, lugar donde está instalando su fábrica destinada a la producción de llantas para camiones con destino a la exportación. Se espera el comienzo de operaciones para este año 2011.

Takata, es una empresa japonesa que cuenta con 46 plantas en 17 países y 31.000 trabajadores. Se especializa en la producción de airbags, cinturones de seguridad y sistemas de retención infantil. En 2010 realizó la compra de un terreno sobre la Ruta 1 para construir en Uruguay, Departamento de San José, una fábrica que empleará a 500 trabajadores en 3 años y exportará su producción de airbags a Brasil. La inversión será de US\$ 10 millones y la inauguración está prevista para noviembre de 2011. La opción fue fundamentada en condiciones de la mano de obra, disponibilidad de agua, energía y facilidad de acceso, entre otros aspectos, así como en los incentivos fiscales ofrecidos

Trailers del Uruguay, en este caso la empresa instalada en el Parque Industrial de Juan Lacaze producirá trailers para el transporte. Los capitales son argentinos y el destino de la producción será también la exportación. Se espera comience a producir en 2011.

Lucca Design, pertenece al grupo uruguayo Ajax, creado hace 65 años, y se especializa en fabricar fundas (tapizados) de cuero para vehículos. Inició actividades en 2004 y en 2005 comenzó a exportar a Argentina como proveedor del modelo SUV Fortuner de Toyota; desde 2008 provee además un segundo modelo Toyota en Argentina: la camioneta Hilux. En 2011 Lucca Design incorpora el tapizado de cuero para la SUV Fortuner con Side Air-bag, utilizando tecnología de punta.

2.2.2 Industria de armado de automóviles

En el sector de armado de vehículos funcionan actualmente plantas de propiedad mayoritaria de capitales nacionales, pero con participación de capital extranjero. Procesos dinámicos de inversión se encuentran en curso por parte de fabricantes asiáticos de vehículos. Algunos de ellos utilizan antiguas plantas nacionales realizando acuerdo con sus propietarios o adquiriéndolas, mientras que otros construyen nuevas plantas de armado.

Oferol, ubicada en el departamento de Canelones, actualmente en acuerdo con Chery Automobile de China y Socma de Argentina, comenzó en 2009 a producir autos medianos para exportar principalmente a Brasil.

La compañía Chery, que produjo más de 800.000 automóviles en China en el año 2010, junto a Socma S.A. de Argentina, la cual comenzó a producir vehículos Chery en la planta de Oferol en 2009, hoy gestiona directamente la planta de armado exportando los modelos Tiggo y Face a Brasil (52%) y Argentina (47%). Planea en lo inmediato aumentar la producción a 20.000 unidades anuales y más adelante a 40.000.

Nordex, tiene su planta industrial ubicada en el Departamento de Montevideo, produce series cortas de camiones para el mercado interno y exportación, de marcas Renault (en acuerdo con Renault Trucks del grupo sueco Volvo) y Aeolus (en acuerdo con la empresa china Dongfeng Motor), y una camioneta Modelo Bongo en acuerdo con Kia Motors de Corea para exportar a Brasil.

Renault Trucks de Volvo produce en la planta Nordex (Santa Rosa Automotores) los camiones pesados como el Premium 440 DXi para el mercado interno y exportación a la región.

Dongfeng Motor (DFM), fabricante chino de más de 600.000 vehículos en 2009, comenzó en 2005 a producir camiones medianos Aeolus para el mercado interno, en la planta Nordex, y en 2010 comenzó a exportar a Argentina.

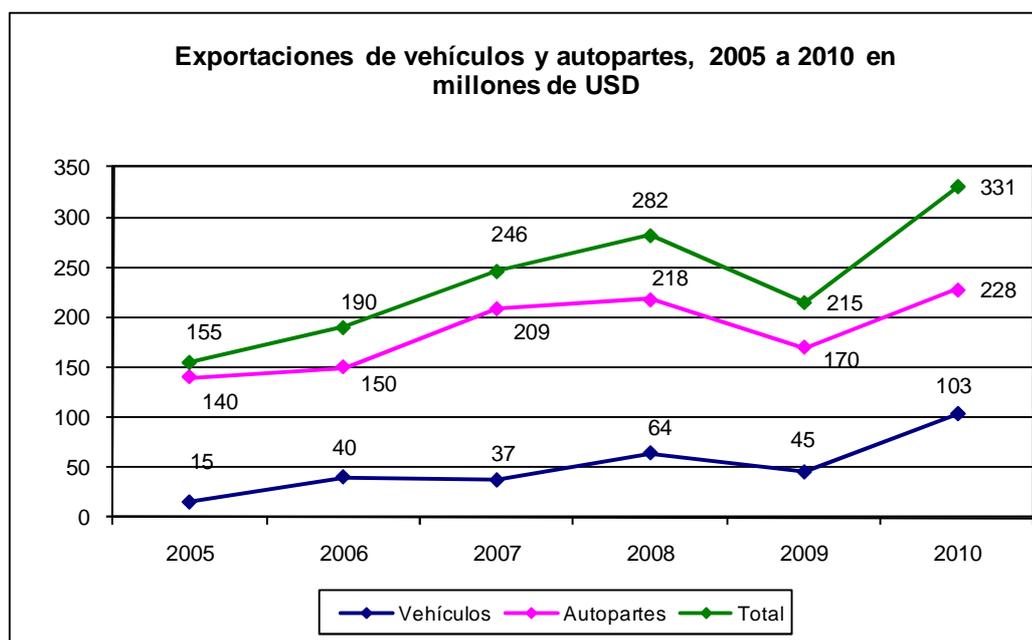
La empresa coreana Kia Motors realizó un acuerdo con la planta de armado Nordex, para producir a partir de 2010 los camiones livianos Kia Bongo 2500, cuyo destino será 95% exportado a Brasil y 5% para el mercado interno uruguayo. La capacidad de la planta es de 12.000 vehículos por año y demandó una inversión inicial de US\$ 25 millones. La primera exportación se realizó en diciembre de 2010.

La planta de Nordex tiene la flexibilidad para elaborar diferentes modelos en pequeña escala, lo que permitiría armar pequeñas líneas de productos específicos de mayor valor, que no se producen en la región, y donde el peso del arancel representa un desestimulo para su importación de extrazona. En este caso, la producción en Uruguay utilizando el régimen de admisión temporaria e integrando partes originales con proceso de certificación de calidad, permitiría lograr un vehículo similar al fabricado en origen (Europa), el que ingresaría a los países de la región con arancel cero.

Effa Motors, su planta industrial ha sido construida sobre la Ruta 1 km 38, en el Dpto. de San José, de capitales nacionales, fue inaugurada en abril de 2010. En ella se comenzaron a armar automóviles con kits de origen chino, destinándose 85% de la producción a exportar a Brasil y 15% al mercado interno. Se comercializa una marca propia (Effa) y otra china (Lifan).

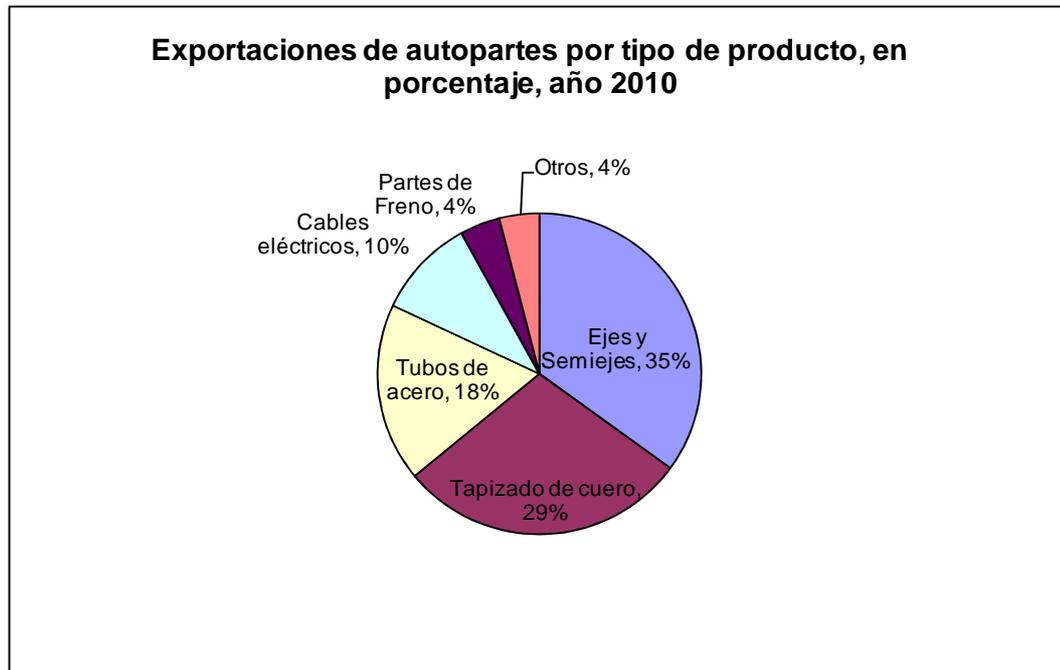
La empresa china Chongqing Lifan, que fabricó más de 100.000 vehículos en 2009, ha realizado con la planta Effa Motors un acuerdo de licencia y representación para el Mercosur para la producción y venta de los modelos Lifan 320 y 620, a partir de 2010. La inversión en el momento de inaugurarse (abril de 2010) era de 6.5 millones de dólares, pero llegaría a 15 millones, permitiendo producir 30.000 autos por año, empleando 450 trabajadores. El destino de la producción será de 15% para el mercado interno y 85% para la exportación, principalmente a Brasil (90% de lo exportado en 2010).

Las exportaciones uruguayas de autopartes han venido aumentando desde 2005 a 2010, pasando en ese lapso de 140 a 228 millones de dólares. Las exportaciones de vehículos crecieron en 2010 por influjo de los autos de origen chino que han comenzado a armarse en el país. En conjunto ascendieron a 331 millones de dólares en 2010 y se esperan mayores ascensos en los últimos años.



Fuente: Uruguay XXI "Sector Automotor y Autopartes"

Las exportaciones de autopartes se encuentran concentradas en cinco productos: Ejes y semiejes, tapizado de cuero, tubos de acero para carrocería, cintas, pastillas y discos de freno.



Fuente: Uruguay XXI "Sector Automotor y Autopartes.

Las empresas del sector automotriz están nucleadas en la Cámara de Fabricantes de Componentes Automotores del Uruguay y en la Cámara de la Industria Automotriz del Uruguay, ambas integrantes de la Cámara de Industrias del Uruguay. Estas instituciones colaboran con la promoción del sector desde diversos ámbitos (exposiciones, rondas de negocios, programas de capacitación) apoyados, en muchas oportunidades, por organismos gubernamentales.

2.3 Comercio Regional

2.3.1 Acuerdos Bilaterales

El comercio regional comenzó a regularse por acuerdos bilaterales suscritos bajo el amparo de la asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). En tal sentido, los países miembros del MERCOSUR, regularon el comercio del sector “Vehículos y sus partes” a través de acuerdos de complementación económica.

Una vez suscrito el Tratado de Asunción (26 de marzo de 1991), el comercio automotriz en el MERCOSUR se ha mantenido al margen de la armonización y rebajas arancelarias concretadas en el marco del Tratado de Asunción (Decisión 7/94).

Acuerdos vigentes



- a) El comercio entre Brasil y Argentina está regulado a través del Acuerdo de Complementación Económica N° 14, suscrito el 20 de diciembre de 1990, alcanzando la suscripción del Protocolo Adicional Trigésimo Octavo, que fue firmado el 23 de junio de 2008 y tendrá vigencia hasta el 30 de junio de 2014.

A través de este acuerdo las partes intervinientes fijan aranceles de importación para los productos automotores provenientes de extrazona, estableciéndose un 35% de arancel para automóviles y vehículos utilitarios livianos, ómnibus, camiones, camiones tractores para semi remolques, chasis con motor, remolques y semi remolques, carrocerías y cabinas; 14% para tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola autopropulsada y maquinaria vial autopropulsada, mientras que para las autopartes se mantienen los aranceles establecidos en el AEC del MERCOSUR.

Los Productos Automotores serán comercializados entre las Partes con un 100% (cien por ciento) de preferencia arancelaria (cero por ciento - 0% de tarifa "ad valorem" intrazona), siempre que satisfagan los requisitos de origen y las demás condiciones estipuladas en el Acuerdo.

Los productos automotores serán considerados originarios de las partes siempre que incorporen un contenido regional mínimo de MERCOSUR de 60%.

Las partes establecen para regular su comercio bilateral, un coeficiente de desvío sobre las importaciones anuales -flex-. Hasta el 30 de junio de 2013, en caso de que el comercio bilateral sea deficitario para Argentina, dicho flex no podrá ser superior a 1.95 (cada USD 100 de exportación a Brasil, las importaciones realizadas desde ese país no podrán superar los USD 195). En caso de que el comercio bilateral sea deficitario para Brasil, la relación entre el valor de las importaciones y exportaciones entre las partes deberá observar un flex no superior a 2.5.

El flujo de comercio bilateral será monitoreado trimestralmente, en forma global por país, el valor de las exportaciones de cada una de las partes será calculado en condiciones de venta FOB.

En la medida en que sean preservados los mencionados flex límites, no existirá un cupo máximo de exportaciones con margen de preferencia 100%. Cuando sean superados dichos límites, el margen de preferencia arancelaria se reducirá al 25% (se deberá pagar un arancel equivalente al 75% de los aranceles establecidos para regular el comercio extrazona) en las autopartes, y al 30% en los demás Productos automotores. Las reducciones antes nombradas se aplicarán al valor de las importaciones excedentes.

Para hacer uso de las condiciones previstas en el acuerdo, los productos automotores no podrán recibir incentivos a las importaciones; considerándose incentivos a estos efectos la definición proporcionada por la OMC.

- b) El Acuerdo de Complementación Económica N° 2 refiere a las condiciones impuestas para el comercio regulado entre Uruguay y Brasil que aprobó el Sexagésimo Octavo Protocolo que incorpora el “Acuerdo sobre Política Automotriz Común entre Brasil y Uruguay”, con vigencia desde 17/07/2008 hasta el transcurso de 6 años o hasta la efectiva entrada en vigor de la Política Automotriz del MERCOSUR (PAM).

Los Productos Automotores serán comercializados entre las Partes con un 100% (cien por ciento) de preferencia arancelaria (cero por ciento - 0% de tarifa "ad

valorem" intrazona), siempre que satisfagan los requisitos de origen y las demás condiciones estipuladas en el Acuerdo.

Exportaciones de Uruguay a Brasil:

- Si el índice de contenido regional del producto es el tradicional del Mercosur (no más de 40% de insumos importados de extra - zona): preferencia arancelaria del 100% sin límites cuantitativos (cupos).
- Uruguay está autorizado a usar un índice de contenido regional preferencial en la producción de sus vehículos (se admite hasta un 50% de insumos importados de extra – zona), en cuyo caso sus exportaciones a Brasil gozarán del 100% de preferencia arancelaria sólo dentro de ciertos cupos. Los mismos cupos se establecen para nuevos modelos de vehículos o de conjuntos o subconjuntos de autopartes, incluidos en el Programa de Integración Progresiva (PIP) aprobado para cada exportador, el Índice de Contenido Regional mínimo en este último caso es de 30% para el primer año del proyecto, 35% para el segundo, 40% para el tercero, 45% para el cuarto y 50% para el quinto año en adelante.

Los mencionados cupos son:

- 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.

- autopartes (njuntos y subconjuntos): cuota de USD 100 millones por período anual.
- vehículos utilitarios con capacidad de carga útil mayor de 1.500 kg y peso bruto total de hasta 3.500 kg: cuota de 2.500 unidades por período anual.
- Existe un régimen especial para automóviles blindados, que podrán ingresar con el 100% de preferencia arancelaria dentro de ciertos cupos, que parten de 600 unidades en el año 1 y van subiendo hasta llegar a 1600 unidades en el año 6.

Exportaciones de Brasil a Uruguay

Si el índice de contenido regional del producto es el tradicional del Mercosur (no más de 40% de insumos importados de extra - zona): preferencia arancelaria de 100%:

- Con limitaciones cuantitativas anuales:
 - a) Automóviles y vehículos comerciales y utilitarios con un peso bruto total de hasta 3.500 kg: 6.500 unidades en el primer año.
 - b) Autopartes: USD 85 millones en el primer año. Además, a partir del segundo año, se establece un cupo expresado en dólares, el cual dependerá de un coeficiente sobre las compras brasileñas del año anterior (a mayores compras de Brasil, mayor cupo para el ingreso a Uruguay de vehículos producidos en Brasil con preferencia arancelaria). Los coeficientes establecidos se muestran en el cuadro siguiente:

Periodos Anuales	Factor
Segundo Periodo Anual (1/07/2009-30/06/2010)	2.24
Tercer Periodo Anual (1/07/2010-30/06/2011)	1.84
Cuarto Periodo Anual (1/07/2011-30/06/2012)	1.34
Quinto Periodo Anual (1/07/2012-30/06/2013)	0.89
Sexto Periodo Anual (1/07/2013-30/06/2014)	0.87

- Sin limitaciones cuantitativas: todas las demás categorías de productos automotores, como ser ómnibus, camiones, tractores, maquinaria vial, cosechadoras, remolques.

Este acuerdo introduce como interesante un sistema de comercio compensado para evitar que permanezcan cupos sin usar. El acuerdo prevé que de superarse el monto de importaciones originarias de Brasil en el marco de dicho sistema, el arancel que se cobra no será del 100% de acuerdo a los cupos definidos.

- c) Inicialmente, el comercio automotriz entre Uruguay y Argentina estaba regulado a través del Acuerdo de Complementación Económica Número 1 (ex CAUCE), hasta que a partir del año 2003 fue sustituido por el Acuerdo de Complementación Económica Número 57 (ACE N° 57). Dicho acuerdo permanecerá vigente hasta que se implemente la Política Automotriz del MERCOSUR.

El acuerdo establece que los Productos Automotores serán comercializados entre las Partes con un 100% (cien por ciento) de preferencia (cero por ciento - 0% de

tarifa "ad valorem" intrazona), siempre que satisfagan los requisitos de origen y las demás condiciones estipuladas en el Acuerdo.

En el marco de dicho acuerdo se han suscrito dos Protocolos Adicionales, el segundo Protocolo Adicional (el primero refiere a origen) aprobado el 22 de abril de 2008, mantiene para los años 2008 y siguientes los cupos vigentes para el año 2006 establecidos en el ACE N° 57 detallados a continuación:

Exportaciones de Argentina a Uruguay

- Si el índice de contenido regional del producto es el tradicional del Mercosur (no más de 40% de insumos importados de extra - zona): preferencia arancelaria del 100% sin límites cuantitativos (cupos).

Exportaciones de Uruguay a Argentina

- Si el índice de contenido regional del producto es el tradicional del Mercosur (no más de 40% de insumos importados de extra - zona): preferencia arancelaria del 100% sin límites cuantitativos (cupos).
- Uruguay está autorizado a usar un índice de contenido regional preferencial en la producción de sus vehículos (se admite hasta un 50% de insumos importados de extra – zona), en cuyo caso sus exportaciones a Argentina gozarán del 100% de preferencia arancelaria sólo dentro de ciertos cupos. Los mismos cupos se establecen para nuevos modelos de vehículos o de conjuntos o subconjuntos de autopartes, incluidos en el Programa de Integración Progresiva (PIP) aprobado para cada exportador, el Índice de Contenido Regional mínimo en este último

caso es de 30% para el primer año del proyecto, 35% para el segundo, 40% para el tercero, 45% para el cuarto y 50% para el quinto año en adelante.

Los mencionados cupos son:

- automóviles y vehículos comerciales livianos: 20.000 unidades
- 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): USD 60 millones.

Este Segundo Protocolo agrega a los cupos de camiones pesados ya existentes, 300 unidades de tractores para semi – remolques, más 500 unidades de vehículos livianos blindados.

En el artículo primero del Protocolo, se estableció que independientemente de los cupos marcados, las partes firmantes manifiestan la disposición de seguir negociando aumentos en los cupos vigentes a favor de Uruguay.

Si se trata de modelos nuevos de vehículos o de conjuntos o subconjuntos de autopartes, aprobados en el Programa de Integración Progresiva (PIP) para cada exportador, también rige el arancel cero sin limitaciones cuantitativas y se permite un contenido regional menor para las exportaciones de Uruguay tanto a Brasil como a Argentina:

* 40% al inicio del primer año,

* 50% al inicio del 2º año, y

* 60% al inicio del 3er. Año.

**Uruguay, regímenes de origen de productos automotores para exportaciones
hacia Argentina y Brasil**

	Modelos Existentes	Modelos Nuevos	Vehículos Blindados
Sin limitaciones cuantitativas	60%	40%-50%-60% 1er- 2do- 3er año.	60%
Con limitaciones cuantitativas	50%	30%-35%-40%- 45%-50% 1er al 5to año	50%

2.3.2 Política automotriz del Mercosur

Como se mencionó anteriormente, el comercio regional estuvo impulsado por los Acuerdos Bilaterales suscritos en el marco del Tratado de Asunción.

Los primeros cambios concretados en el sector, se debieron a los primeros pasos dados en la década del setenta por los Acuerdos Bilaterales en el marco de la ALALC y posteriormente la ALADI.

En la década del noventa, una vez tomada la decisión de seguir profundizando la integración regional, los Estados se vieron obligados a definir la incorporación del sector a las obligaciones impuestas por el Tratado de Asunción, que en definitiva debería sustituir lo reglamentado en los acuerdos bilaterales ya mencionados.

La constitución de una Política Automotriz Común en el MERCOSUR (PAM), tiene por objetivo el establecimiento de un régimen de complementación industrial basado en la especialización productiva.

Se espera que dicho régimen, permita alcanzar el libre comercio entre las partes, logrando la plena integración de ese sector a las exigencias plasmadas en el Tratado de Asunción.

Un régimen de estas características debería lograr un nivel de producción e inversión acorde a las características de los mercados internos de cada país.

La implementación de una PAM, supone la integración de los diferentes Acuerdos que bilateralmente regulan en la actualidad el mercado automotriz de la región,

acuerdos éstos, que deberían integrarse a la Política Automotriz Común del MERCOSUR aún pendiente de aprobación.

Se espera que la complementación industrial y especialización provoquen los siguientes efectos:

- Mayor competencia a nivel de las empresas, lo que generará una mayor planificación de inversiones productivas en búsqueda del logro de producciones complementarias y no competitivas.
- La complementación industrial debe orientarse hacia la especialización de la producción, buscando alcanzar en la primera etapa una estabilidad en las inversiones, y en una segunda etapa el libre comercio.
- La especialización productiva debe atender a los tamaños relativos de los mercados:
 - Los mercados de alta producción atendido por Brasil (vehículos económicos, camiones medianos y pesados)
 - Los mercados de mediana producción atendido por Argentina (vehículos medianos, camionetas)
 - Mercados de baja producción atendido por Uruguay y Paraguay (camiones ligeros, suntuarios, motos).

2.3.3 Decisiones del MERCOSUR vinculadas al sector automotriz

Desde los primeros años de existencia, el MERCOSUR se vio en la necesidad de ir reglamentando aspectos referidos al tratamiento del sector automotriz en la región, dada la necesidad de definir su plena incorporación a la normativa regional.

La Decisión CMC N°7/94 definió a través de su artículo 10, la creación de un grupo Ad-Hoc que se encargaría de estudiar el régimen de adecuación del sector automotriz al funcionamiento de la Unión Aduanera.

Por su parte, la Decisión CMC N°29/94 en su artículo primero aprobó la creación de un comité técnico Ad-Hoc de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, que sería la encargada de elaborar una propuesta de régimen automotriz común.

La propuesta debe contemplar los siguientes puntos:

- Liberalización total del comercio intrazona para los productos del sector automotriz
- El establecimiento de un Arancel Externo Común para el sector
- Ausencia de incentivos nacionales que distorsionan la competitividad en la región
- A su vez, la decisión incluye la revisión de los acuerdos bilaterales vigentes para Uruguay, Argentina y Brasil

Por su parte la Decisión CMC N° 21/97 postergó el plazo para la elaboración del Régimen Automotor Común.

Finalmente, es a través de la Decisión CMC N° 70/00 que se aprueba el Acuerdo sobre Política Automotriz del Mercosur, que estaría vigente desde el primero de enero de 2001 hasta el 31/12/2006, fecha en la cual el sector debería de quedar plenamente liberado en el marco de las obligaciones vigentes en el tratado de Asunción y su normativa derivada.

El Acuerdo tiene por objetivo la instauración del libre comercio en el sector automotor en el ámbito del MERCOSUR, así como la creación de las condiciones favorables al desarrollo de una plataforma regional integrada y competitiva con capacidad de explorar oportunidades de exportación a terceros mercados.

La Decisión CMC N° 04/01 decidió que Paraguay incorpore las disposiciones del Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR aprobado por la Decisión CMC N° 70/00.

Entre los temas fundamentales regulados por el Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR, se destaca la definición del ámbito de aplicación del acuerdo, determinando que las disposiciones del mismo serán de aplicación al intercambio comercial de los bienes listados seguidamente y denominados Productos Automotores (siempre y cuando sean nuevos).

Para los productos definidos en el ámbito de aplicación, dicho acuerdo estipuló los aranceles finales de importación para los productos automotores originarios de países no miembros del MERCOSUR, a título de Arancel Externo Común, y el

cronograma de conversión hacia éste por parte de los aranceles nacionales de los productos de Argentina, Brasil y Uruguay.

Los aranceles establecidos reemplazarán a los aranceles nacionales vigentes, con excepción de las preferencias transitorias y excepciones temporarias correspondientes a las reducciones arancelarias relativas a Productos Automotores no producidos en el MERCOSUR.

Listado: Productos Automotores.

	Descripción del Producto	AEC Propuesto
A)	Automóviles y Vehículos comerciales livianos (Hasta 1500 kg de capacidad de carga)	35%
B)	Ómnibus	35%
C)	Camiones	35%
D)	Camiones Tractores y semi remolques	35%
E)	Chasis sin motor	35%
F)	Remolques y Semi remolques	35%
G)	Carrocería	35%
H)	Tractores Agrícolas, cosechadoras y maquinaria agrícola autopropulsada	14%
I)	Maquinaria Vial Autopropulsada	14%
J)	Autopartes	Se mantienen los aranceles de la AEC

Vale señalar que el acuerdo sobre la Política Automotriz del MERCOSUR, nunca entró en vigencia, ya que no fue incorporado por todos los miembros. Por lo expuesto, el comercio se sigue regulando por los acuerdos bilaterales anteriormente desarrollados.

3.1 Evolución Histórica

3.1.1 Evolución en la Región

La evolución de la industria automotriz se ha visto condicionada al desarrollo de la industria en general, siguiendo procesos muy diferentes a los países centrales.

Antes de 1950, el proceso consistió básicamente en actividades de armado de automóviles, los cuales hasta el momento eran importados completos. Luego se produjo un desarrollo de la industria, basado en que existía una demanda que no estaba siendo satisfecha dado la existencia de déficit que no permitían importar la cantidad de unidades demandada en aquel momento. Por la existencia de todas estas situaciones es que los distintos gobiernos, comenzaron a impulsar dicha actividad, en primer lugar ponen restricciones a la importación de unidades armadas en origen y luego, extienden las limitaciones a la importación de partes con el fin de incentivar mayor integración nacional.

Se clasifican a los países latinoamericanos en tres grupos¹: por un lado los países en los que hubo un desarrollo relativamente importante de la industria Automotriz, en esta categoría se encontrarían Argentina, Brasil y México, a principios del siglo XX la demanda se satisfacía de unidades importadas.

¹ Terra, Scarone y Rodríguez .*La industria y el mercado automotriz en el Uruguay (1976-1985)*

Posteriormente se instauran medidas para incentivar la industria armadora local, entre ellas se puede destacar, incremento de aranceles a unidades importadas tanto armadas o desarmadas, exoneraciones fiscales y ventajas crediticias. Este conjunto de medidas incentivadoras fue lo que llevó a que grandes plantas industriales se instalaran en tales países.

En segundo lugar se encuentran aquellos países en los que no existió desarrollo de la industria automotriz.

Por último se señalan aquellos países en los que hubo un cierto desarrollo pero que podrían caracterizarse como un intermedio entre los dos antes nombrados. En este grupo en el que se puede considerar inmerso a Uruguay y a los comprendidos en el Pacto Andino, los procesos seguidos fueron un tanto diferentes; entre los aspectos más relevantes se puede destacar que la industria automotriz se inició con cierto retraso con respecto a los países del primer grupo. Cada uno de los países de este grupo tuvo formas de desarrollo diferentes; dado que cada uno de ellos siguió políticas económicas diferentes y poseen características particulares, tanto en dimensión de mercados, niveles tecnológicos alcanzados, como capitales disponibles. Se agrupan en forma conjunta ya que el desarrollo alcanzado es similar. Hubo un importante apoyo estatal, y lo que se pretendía con éste era lograr un alto porcentaje de integración nacional para poder lograr desarrollo del sector autopartista y de esta forma integrar más cantidad de mano de obra, a la misma vez que se intentaba incorporar nuevas tecnologías y desarrollar nuevos procesos tecnológicos para de esa forma disminuir la dependencia del exterior.

Debido a que la industria automotriz influye significativamente en la economía de los países, así como en la generación de puestos de trabajo y en las exportaciones, es que los gobiernos de los países miembros del MERCOSUR se han preocupado por la máxima protección, no llegando a un acuerdo sobre la política más conveniente a aplicar para fomentar la unidad regional, por lo cual se viene difiriendo la aplicación de ésta para un futuro.

Se aprecian dos periodos diferenciados en lo concerniente a la evolución histórica²: en una primera fase se señala una etapa industrial de sustitución de importaciones que se observa desde la década del 50 y que prosigue hasta la década del 80, periodo que culmina con el retiro de varias plantas. En esta etapa los países más beneficiados fueron Argentina y Brasil, dado que éstos poseían mercados internos lo suficientemente potentes pudiendo por este motivo hacerse cargo de grandes producciones, suponían riesgos menores para las inversiones. Uruguay no fue tan favorecido por el acercamiento de nuevas inversiones, pero de todos modos su industria alcanzó un desarrollo que se puede catalogar como bastante interesante. A mediados de la década del 70 este modelo de sustitución de importaciones fracasó por no lograr ventajas interesantes para competir internacionalmente. Como causa de tal fracaso se puede nombrar la brecha existente en materia de tecnología y de escala entre las matrices y filiales, la falta

² Bonfiglio y Yaffe. *Localización de la Industria Automotriz en el MERCOSUR*.

de proveedores locales y la existencia de atenuantes medidas de política económica que protegían a la industria del exterior como ser, rebaja de aranceles, disminución del porcentaje de integraciones nacionales obligatorias, entre otras. Con motivo de estas circunstancias en la década de los 80 se verificó el cierre de varias filiales.

En la década de los 90, las industrias vuelven a fijar su mirada en la región a consecuencia de la firma del mencionado tratado de integración regional. Esta segunda etapa comienza sobre principios de la década de los 90 donde se comenzó a experimentar una importante recuperación de la inversión extranjera en el sector, hecho que se da principalmente desde la firma del tratado de Asunción en 1991, ya que este garantizaba el acceso a una región que constituiría un mercado de tamaño considerable y que representaba posibilidades reales de expansión.

En los años 1993 y 1994 se inició en Brasil un proceso de modernización e inversiones extranjeras potentes en el sector automotriz, este proceso estuvo acompañado de facilidades crediticias y exenciones impositivas. En este país entre los años 1990 y 2001 la inversión extranjera directa fue USD 31.200 millones, correspondiendo al sector de armado un 59% y al sector autopartista un 41%. Mientras que en Argentina en el mismo período dicha inversión llegó a los USD 8.400 millones, separándose en 75 % a armadoras y 25% al sector de autopartes.

Con estos datos podemos apreciar que la inversión en el sector de autopartes fue proporcionalmente menor en Argentina que en Brasil. Por tal, debe tenerse en

cuenta, que más de la mitad de la nombrada inversión fue realizada por empresas autopartistas que cerraron o formaron parte el éxodo hacia Brasil.

Todas estas inversiones instaladas en Brasil fueron acompañadas de cambios casi coyunturales en los sistemas de producción, caracterizados por el lanzamiento de nuevos modelos al mercado mundial.

Desde los primeros años de existencia del MERCOSUR, los países miembros vieron la necesidad de ir reglamentando aspectos referidos al tratamiento del sector automotriz, dada la necesidad de definir la incorporación a la normativa de la región, y de esta forma buscar la unidad a nivel regional.

Con respecto a la influencia de los regímenes argentinos sobre el sector autopartista del MERCOSUR, las ventajas ofrecidas por Brasil a este país se traducen en acciones que se ciñeron a un mayor grado de apertura externa, con el fin de incrementar la relación de importaciones por dólar exportado.

El mercado argentino en el periodo 1999-2003, tuvo una notoria deficiencia en la producción ya que ésta fue muy inferior a la capacidad instalada, en especial la industria argentina se vio perjudicada dado la nombrada corriente de transferencias de actividades hacia Brasil.

En el año 2000 se entra nuevamente en un periodo de transición, periodo que dura hasta el año 2006, en ese momento se fija una política común para Brasil y Argentina, dicho acuerdo no es firmado ni por Uruguay ni Paraguay, de esta forma quedan implícitamente reconocidas las asimetrías existentes entre los países

miembros. Con causal en los motivos antes nombrados es que se conviene cambiar de denominación a la política común buscada, pasando de Política Automotriz Común (PAC) a Política Automotriz del MERCOSUR (PAM). Esta última reconoce las diferencias entre los 4 países.

Es importante destacar que dicho acuerdo no llegó a funcionar, ya que no fue incorporado por todos los miembros, por tal el comercio siguió regulándose por los acuerdos bilaterales nombrados.

Luego de zanjar diferencias, establecidas más que nada por Uruguay, en cuanto pretendía una lista de autopartes más amplia y un mayor cupo de exportación de autopartes, y de decidir la incorporación plena de Paraguay a la PAM, esta quedaría pronta para ser protocolizada ante la ALADI, lo que suponía el fin de las prorrogas de los acuerdos bilaterales CAUCE y PEC que vencían en diciembre 1999. Este acuerdo brindaba a Uruguay un trato diferencial importante, que le permitía exportar por más de USD 500 millones.

Brasil había devaluado a principios del año 1999, luego en el 2001 entra en crisis Argentina con su posterior devaluación y en el año 2002 procede la crisis y devaluación de Uruguay. El haber devaluado antes, a Brasil le permitió corregir su moneda y su competitividad en forma más rápido que Argentina y Uruguay, que sí lo hicieron, pero unos años después, más precisamente 3 y 4 años después respectivamente. Por ello Brasil tuvo unos años de ventaja en la recuperación y consecuente ventaja en la competitividad por encima de los otros dos países, conjuntamente con una política agresiva en la búsqueda de nuevas inversiones,

condujo a que muchas de las industrias automotrices argentinas se trasladaran hacia este país. Fue por eso que éste acaparó gran parte de las inversiones automotrices en el MERCOSUR, por lo que Argentina decide no seguir adelante con la PAM así como tampoco lo hicieron Uruguay y Paraguay. Con este panorama queda expuesto el no protocolo de la PAM.

Dado los acontecimientos antes nombrados fue que a partir del año 2001 se registraron nuevamente prórrogas de los citados acuerdos, CAUCE con Argentina y PEC con Brasil, éstas se extendieron hasta la celebración de una serie de tratados y acuerdos, Acuerdo de Complementación económica (ACE) entre Brasil y Uruguay en el año 2002. Acuerdo de complementario Económica (ACE) pero esta vez con Argentina vigente desde el 2003. También hubo acuerdos de este tipo con México en 2004.

En octubre de 2004 se crea MERCOPARTS (Consejo Autopartista del MERCOSUR), creado por las entidades autopartistas de los cuatro países integrantes del MERCOSUR.

En 2005 integrantes del MERCOSUR realizaron acciones con la Unión Europea, a fin de dicho año MERCOPARTS realizó la “Declaración de Montevideo”, en ésta se pide a gobiernos y negociadores que observen ciertas consideraciones en la negociación que salvaguarden aspectos del sector automotriz y autopartista.

En este mismo año (2005) se reitera el tratamiento del tema de la necesidad de implementar una Política Automotriz del MERCOSUR (PAM), política que hacía

4 años atrás había quedado trunca. Pero con este nuevo intento lo que se buscaba era establecer una política más real de la que se había intentado antes. Dado que tal política obvió tomar en cuentas las realidades de cada país, planteando simplemente la búsqueda del objetivo de libre comercio. Fue entonces que bajo este compromiso se reúnen por tercera vez las cámaras integrantes de MERCOPARTS para plantear de manera formal a los distintos gobiernos de los países miembros la necesidad del implemento de la PAM, en una nueva decisión conjunta que se adapte a todas las realidades, consagrándose una complementación industrial real que se basa en la especialización productiva, donde quede reconocido que el sector automotriz de cada país tiene características distintas, que imponen una necesidad real de la consagración de soluciones apropiadas para cada situación y grado de desarrollo.

En el MERCOSUR la producción de Vehículos casi no ha parado de crecer desde el año 2006, año en el cual la producción ascendía a 3 millones llegando en el 2010 a una cifra de 4.5 millones de unidades, salteando incluso las dificultades de la crisis mundial que se suscitó en los recientes años. Asimismo las ventas de vehículos en el MERCOSUR son impactantes dado el crecimiento acelerado en los últimos 4 años, duplicando la cifra.

3.1.2 Evolución en Uruguay

En lo que respecta a la industria automotriz en Uruguay, nos remontamos a la década del 20 ya que los primeros intentos por comenzar a producir automóviles en nuestro país se dieron a mediados de dicha década. Pero en esos años dado el poco apoyo por parte del Estado y la insuficiencia de un mercado desarrollado como para absorber una producción en escala adecuada, fue que dicha actividad se caracterizó por ser muy débil y escasa. La necesidad de un apoyo estatal derivaba del requerimiento de fuertes inversiones por la compleja tecnología demandada por el sector, la necesidad de producción a escalas suficientes de manera de justificar dicha inversión ya que el país no estaba dotado de los recursos reales y financieros necesarios para solventarla. A su vez se daba también la necesidad de un desarrollo de la industria que posibilitara el abastecimiento apropiado de materias primas y componentes necesarios. Conjuntamente con todas estas trabas en 1929 se sumó la crisis mundial desatada en ese año, fue entonces que las empresas prefirieron la otra alternativa, es decir la de proveer al mercado con unidades importadas.

En los años 50 Uruguay se enfrentaba a grandes déficit de Balanza de pagos, declive en la economía, fuga de divisas a través de las importaciones y un descenso importante de la actividad industrial. Es por estos motivos que el gobierno consideró necesario que se debían combatir estos aspectos; cosa que se vio reflejado en el conjunto de medidas de política económica que se comenzaron a llevar a cabo desde esos momentos. Se emitieron varias normas con el

propósito de controlar el nivel de importaciones efectuadas, para de esta forma controlar la salida de divisas del país, y controlar el declive existente. En 1959 se dicta el primer decreto que involucraba al sector. Desde ese año comenzaron a dictarse una serie de normas que crearon un ambiente favorable para el desarrollo de la industria automotriz. Pero fue recién a mediados de la década del 60 que se comienzan a registrar niveles importantes de actividad.

Entre los años 1959 y 1966, se emitieron una serie de reglamentaciones tendientes a la regulación de importaciones de bienes que involucraban al sector.

A comienzos de los años 60, el mercado automotriz uruguayo, se enfrenta a nuevas condiciones: estancamiento del nivel de actividad, crecimiento de los precios internos de los automóviles y la disminución del ingreso por habitante, lo que hace que se reduzca la demanda de vehículos automotores. A estas dificultades se suman las restricciones a las importaciones impuestas por los desequilibrios experimentados en Balanza de Pagos. Por lo tanto la conjunción de la demanda potencial insatisfecha y el nivel de precios de los vehículos, se traducía en un fuerte incentivo desde la perspectiva económica, a la instalación de industrias ensambladoras locales. El funcionamiento se basó fundamentalmente en la importación del vehículo desarmado, se ensambla en el país y se incorporan determinadas partes y piezas de producción nacional. Las pérdidas de escala y la posible ineficiencia de la industria autopartista se ve compensado por los altos precios en el mercado de los vehículos importados.

En años posteriores, la regulación del sector se limitó a establecer disposiciones referentes a las importaciones de bienes automotores, ya sea por medio de la imposición de aumentos o disminuciones en aranceles, recargos y depósitos previos, hasta incluso prohibiendo la importación a principios de la década del 60.

En 1962, los fabricantes internacionales aceptan la producción de unidades sin previo armado. Como consecuencia y de forma casi inmediata surge en Uruguay la producción de algunos componentes y aparecen las primeras líneas de montaje, esto significó el principio de la producción en serie.

En julio de 1966 se dicta el Decreto 326/66, que si bien en líneas generales también refería a normas sobre importación, marcó diferencias con respecto a las dictadas al momento; se establece por primera vez un régimen de importación de Kits par ser ensamblados en el país, con integraciones reguladas y optativas.

A partir del año 1970 y hasta el año 1979, se atraviesa en nuestro país la etapa llamada de Crecimiento Protegido. Dicha etapa comienza con el Decreto 128/70 dictado en el mencionado año. Tal decreto y el artículo 436 de la Ley 13.892, manifiestan la voluntad explícita por parte del gobierno de dar aliento a un régimen que propiciara el crecimiento de la industria automotriz.

Con respecto al sector autopartes se le posibilitaba el acceso a un mercado seguro resultante de la exigencia de integrar algunas partes nacionales y de exportaciones compensatorias obligatorias. En lo que involucra al sector terminal, a éste se le aseguraba el mercado interno, tanto por la imposición de altos recargos o

directamente la prohibición a la importación de autos completos armados en origen.

Se puede observar en esta etapa que el sistema se basaba en cuatro pilares básicos, ellos son:

- Exportaciones compensatorias
- Importación de Kits
- Ensamblado Nacional
- Integración de partes Nacionales

Cada uno de estos cuatro pilares con sus características particulares.

Se deduce de esto, que el régimen se apoyaba en la importación de kits para su ensamblado en el país. Para poder operar en este régimen, las empresas debían cumplir determinados requisitos con el fin de poder inscribirse en un registro diseñado a tales efectos, además de presentar programas de producción y de intercambio compensado anuales, y no se permitían producir más cantidades de modelos de vehículos que los autorizados legalmente y tenían que cumplir con mínimos anuales de producción. Con esto se intentaba lograr aumentos en la productividad de las empresas, que derivaban de mayores escalas en dicha producción.

A mediados de la década del 70 como consecuencia de la firma de los acuerdos con Argentina y Brasil, nombrados anteriormente, se facilitó el desarrollo de la industria autopartista, que en cierta forma impulsaba la industria terminal.

En los años posteriores la regulación continuó el mismo esquema que hasta el momento, con determinados ajustes para adecuarlo a la realidad y necesidades económicas; tanto para solucionar los desequilibrios existentes por el déficit, incentivar el crecimiento de la industria nacional y llegar a la efectiva sustitución de importaciones, como forma de lograr un aumento de mano de obra, y un mayor desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales.

Esta etapa de protección culmina cuando en 1976 por medio del decreto 697/76, se establece que el número de modelos a producirse debía disminuir, con el argumento de incentivar el logro de una mayor eficiencia y el empleo apropiado de la capacidad de las plantas y de esta manera obtener escalas de producción adecuadas.

En este año comienza la llamada “Carrera de los diez modelos”, de los catorce modelos fabricados en ese año debían quedar solo diez para el año 1980, y la selección sería en base a los más vendidos en el periodo 1977-1979. Las empresas comenzaron una verdadera lucha, generando así que éstas hicieran grandísimas inversiones para tratar de que sus modelos queden dentro de esa lista de diez. A su vez se usaron políticas como la baja de precios, incentivando a sus proveedores para lograr cumplidos de importación necesarios para poder importar los kits que se necesitaban. Las fábricas armadoras se expandían para poder producir más cantidad de vehículos y los esfuerzos en cuanto a promoción eran cuantiosos, llevando así a que muchas empresas se endeudaran para poder realizar tales inversiones.

Es interesante destacar que en este periodo se contribuyó a la “nacionalización” de la oferta de automóviles en Uruguay; aunque continúa dándose la alta dependencia del sector externo en la medida que debe generarse por el sector un volumen de divisas que guarde relación creciente con las necesidades de abastecimiento de insumos del exterior.

Se da un crecimiento sostenido e importante del sector en la década; aumento de unidades producidas, cantidad de mano de obra empleada, incremento de exportaciones e importaciones en consecuencia de la reglamentación imperante y de la exigencia de porcentajes mínimos de compensaciones. Este crecimiento se explica por la protección ejercida del Estado, y fundamentalmente por la estabilidad ofrecida en la fijación del tipo de cambio. La explicación del gran incremento de exportaciones e importaciones entre los años 1979-1980, es dada por la liberación de la importación de unidades ensambladas en origen, que debían ser compensados con exportaciones. Cabe destacar que el saldo de la Balanza comercial a pesar de todos los esfuerzos realizados para solucionar estos desequilibrios siempre ha sido negativa en lo que respecta al sector.

Posteriormente a esto, se dio en la próxima década (1980-1990), el periodo llamado “Crisis y apertura de los mercados”.

En el año 1980, existe mucha expectativa sobre cuáles eran los modelos que podían seguir fabricándose en Uruguay, y sucede lo que ninguna empresa esperaba; en abril de 1980, se emite el decreto 232/80 que estableció la liberación de la importación de automóviles armados en origen y redujo el porcentaje de

exportaciones compensatorias exigido, con lo cual se abre la economía, anulándose la carrera de los 10 modelos y dejando a las empresas totalmente endeudadas.

Probablemente esta decisión es tomada debido al cambio de rumbo de la política económica seguida por el gobierno, que pasó a realizar un enfoque monetario de la Balanza de pagos, priorizando el combate a la inflación. Dicha disposición constituye un golpe duro para la industria armadora uruguaya y en consecuencia para la industrias autopartistas proveedoras.

En este contexto, se dio un ingreso masivo de automóviles coreanos y japoneses a un mercado que estaba prácticamente cerrado. Es pertinente aclarar que al año siguiente del comienzo de la “carrera de los diez modelos”, entraron 60 marcas a Uruguay, llegando a haber más de 70. Se puede visualizar un aumento considerable en las importaciones de automóviles ensamblados en origen y kits de vehículos, pasando en 1979 de USD 77.266 miles de dólares a USD 139.113 miles de dólares en 1980³.

De todas formas, dada la crisis sufrida en 1982, las importaciones de estos mismos ítems disminuyeron no volviendo a los niveles experimentados al

³ Terra, Scarone y Rodríguez *.La industria y el mercado automotriz en el Uruguay (1976-1985)*.

comienzo de tal política, quedando a la luz la agresividad con que se efectuó la apertura del mercado automotriz.

De todas formas se observa un tratamiento desigual entre los vehículos de producción nacional y los de origen extranjero, tanto en el porcentaje de exportaciones compensatorias como en la fijación de precios.

En noviembre de 1982, el Poder Ejecutivo, decide no mantener la estabilidad del tipo de cambio, provocando en consecuencia la quiebra de varias empresas endeudadas en dólares, el crédito de compra de automóviles se suspendió y el valor en dólares de los vehículos disminuyó. Con esta nueva política desaparece uno de los mayores incentivos para producir en el país y se deriva en el retiro de varias empresas multinacionales que se encontraban operando hasta el momento.

En 1985 se restablece la integración de partes de vehículos armados en Uruguay, estableciéndose que estos deben poseer una determinada proporción de componentes de autopartes nacionales y además se extienden las exportaciones compensatorias, aspectos éstos que no van a ser modificados hasta la década siguiente.

Entre los años 1988 y 1994 se desestructuró la escasa integración nacional que existía en el sector al inicio de este periodo. La contracción del sector operó en mayor medida para la producción de autopartes que para el subsector terminal: la producción autopartista que constituía el 31% del valor bruto de producción (VBP) de la rama en 1988, pasó a un 15% en 1993.

A partir de los noventa la actividad del sector se orientó básicamente a satisfacer la demanda regional, dejando de lado el mercado interno que pasará a satisfacerse por unidades importadas. En un principio este cambio se vio favorecido por la disminución de aranceles a la importación de automóviles armados en origen, por la derogación del sistema de sustitución de importaciones, eliminación de requisitos de integración regional obligatoria y por la vigencia del régimen de devolución de tributos. En el año 1992 con el decreto 316/92 lo que se busca es propiciar una reconversión hacia la exportación.

En los años 1994 y 1997-98 se dio una recuperación que afectó positivamente al armado de automóviles, más que al subsector de partes y piezas, dado que pocas empresas de autopartes logran participar de la nueva dinámica exportadora e insertarse en las redes de proveedores de las armadoras argentinas y brasileñas.

El advenimiento del MERCOSUR no constituye demasiada novedad, ya que en décadas anteriores Uruguay tenía como principales destinos de sus exportaciones a Argentina y Brasil, pero lo que sí es cierto es que se ha profundizado en mayor medida la relación con estos países en detrimento de la corriente comercial con el resto del mundo.

Posteriormente se promulgan una serie de decretos, entre ellos el 558/94 creando un régimen de devolución de tributos, el decreto 340/96 proponiendo una modificación al decreto antes nombrado. En 1999 el decreto 60/99 modifica el mencionado decreto 316/92, extendiendo el uso del beneficio otorgado a la importación de productos que ingresen bajo la denominación de kits; y se sigue

dando la promulgación de decretos correspondientes a la industria que serán tratados en detalle en el capítulo respectivo; pero si cabe destacar que han impactado en la apertura de los mercados.

Según datos obtenidos de distintas fuentes que en lo que respecta a número de empresas existentes entre los años 1986 y 1991, se mantuvo la cifra. Entre los años 1991 y 1996 cerraron la mayoría de las plantas, entre ellas Fiat, Toyota, General Motors, BMW, Mercedes Benz y Volkswagen. Esto se debió a que no pudieron mantener la rentabilidad suficiente para justificar la permanencia en el país, se cerraron las fábricas pasando éstas a realizar otras actividades tales como representación de marcas e importación, para de este modo abastecer el mercado interno.

El proceso de reconversión del sector armador implicó la salida de empresas que se habían constituido bajo el régimen fuertemente proteccionista precedente. De las diez plantas terminales automotrices con cierto grado de actividad industrial que existían en el año 1990, a partir de 1998 solo permanecen dos, ambas de capitales nacionales: Nordex S.A. y Oferol S.A.

La evolución de la producción y el papel del comercio exterior mostraban a fines de los noventa, una situación compleja para el futuro de la industria automotriz uruguaya, en la medida que ésta no realizaba inversiones como para proyectarse seriamente a los mercados externos.

A partir del año 2000 se llevan a cabo una serie de tratados y negociaciones (nombrados anteriormente) entre los países integrantes del MERCOSUR, para de esta forma lograr uniformizar criterios y reconocer las distintas realidades de los países miembros.

A fines de 2008 se entra en una coyuntura de recesión económica que se prolongó hasta el año 2009, que impacta desfavorablemente en la cadena automotriz. Este motivo fue justificación de la aplicación del régimen especial de prefinanciación de exportaciones al sector automotor por un lapso limitado.

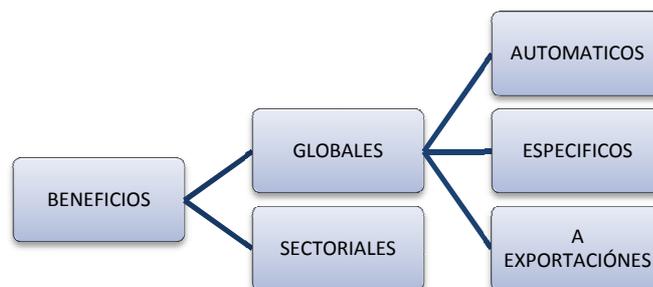
En los últimos años el sector automotriz uruguayo ha experimentado un singular crecimiento, especialmente en el año 2010, en el que han madurado inversiones extranjeras que han aumentado considerablemente tanto en el sector de armado como en el sector autopartes. Según datos de BCU se puede visualizar que en 2004 éstas oscilaban en USD 332 millones, alcanzando el máximo en el año 2008 de USD 1.809 millones, y en 2010 de USD 1.627 millones.

Las perspectivas del sector son de crecimiento en los próximos años debido a la ampliación de las recientes inversiones y a la instalación de nuevas empresas.

4.1 Beneficios Fiscales en Uruguay

En materia de Inversiones, en los últimos años, se ha tratado de desarrollar un cuerpo normativo que trate de atraer hacia el país el interés de los empresarios extranjeros y dentro de este marco se han emitido numerosas leyes y decretos.

Se puede decir que en la actualidad en la normativa uruguaya encontramos dos grupos de beneficios fiscales. Dentro del primero podemos incluir los beneficios que se le dan a todos los sectores de actividad. Los mismos pueden ser automáticos, específicos, y a las exportaciones. Dentro del segundo grupo de beneficios fiscales podemos incluir aquellos que se le otorgan a algunos sectores de actividad en particular, como es el caso de la industria automotriz.



4.1.1 Beneficios Globales

4.1.1.1 Beneficios Automáticos

En lo que respecta a los beneficios automáticos, los mismos están regulados en parte por la ley N° 16.906⁴. Esta ley pretende crear una política de apertura de la economía hacia el capital extranjero, favoreciendo con ello el comercio exterior a través de una política de inversión que define ciertos principios y garantías para el inversor extranjero.

El gobierno uruguayo declaró la ley de inversiones como de interés nacional, y la define como la promoción y protección de las inversiones realizadas por inversores nacionales o extranjeros en el territorio nacional, imponiendo la igualdad entre el inversor nacional y extranjero.

Para poder establecer el alcance de la mencionada ley es necesario definir qué se entiende por inversión a los efectos de la misma y quienes van a ser los sujetos beneficiados para poder acogerse a sus beneficios.

Se entiende por inversión, la adquisición de los siguientes bienes destinados a integrar el activo fijo o intangible:

- Bienes muebles destinados directamente al ciclo productivo.

4 Ley N° 16.906 del 22 de diciembre de 1997

- Equipos para el procesamiento electrónico de datos.
- Mejoras fijas afectadas a las actividades industriales y agropecuarias.
- Bienes inmateriales tales como marcas, patentes, modelos industriales, privilegios, derechos de autor, valores llave, nombres comerciales y concesiones otorgadas para la prospección, cultivos, extracción o explotación de recursos naturales.
- Otros bienes, procedimientos, invenciones o creaciones que incorporen innovación tecnológica y supongan transferencia de tecnología, a criterio del Poder Ejecutivo.

Los beneficios fiscales operan de una forma general y automática respecto de las personas implicadas en un proyecto de inversión. Así, se menciona a los contribuyentes del impuesto a las rentas (IRAE), y del impuesto a la enajenación de bienes agropecuarios (IMEBA) que realicen actividades industriales o agropecuarias.

Una vez definidos los sujetos que van a ser los beneficiarios, es necesario saber cuáles son esos beneficios fiscales:

El art. 8 de la ley N° 16.906 menciona dichos beneficios:

- Exoneración del Impuesto al Patrimonio de los bienes muebles destinados directamente al ciclo productivo y de los equipos de procesamiento electrónico de datos.

- Exoneración de los Impuestos al Valor Agregado (IVA) y Especifico Interno (IMESI) de los bienes mencionados anteriormente que se hubieran importado, y devolución del IVA, incluido en las adquisiciones de dichos bienes que se realizaran en plaza. Esta exoneración se hace efectiva mediante un certificado de exoneración que expedirá la Dirección General Impositiva (DGI), mientras que la devolución se realiza mediante el mismo sistema que rige para los exportadores.

Por otra parte, también se establecen exoneraciones automáticas en la ley 15.903 del 18 de noviembre de 1987, recogidas por el Título 4 de IRAE contenido en la ley N° 18.083⁵. Esta última establece en su artículo 53, exoneración de renta fiscal por las inversiones realizadas en el ejercicio en determinados bienes muebles e inmuebles.

Los contribuyentes de IRAE podrán acceder a una exoneración como máximo del 40% de la inversión realizada en el ejercicio en los siguientes bienes muebles:

- Máquinas e instalaciones destinadas a actividades industriales, comerciales y de servicios, con exclusión de las financieras y de arrendamiento de inmuebles.

⁵ Ley de reforma tributaria del 18 de enero de 2007

- Maquinarias agrícolas.
- Mejoras fijas en el sector agropecuario.
- Vehículos utilitarios⁶.
- Equipos para el procesamiento electrónico de datos, excluida la programación (software).
- Bienes muebles destinados al equipamiento y reequipamiento de hoteles, moteles y paradores.
- Bienes de capital destinados a mejorar la prestación de servicios al turista: adquisición de televisores y de ómnibus para el traslado de sus pasajeros realizada por los hoteles.
- Maquinaria, instalaciones y equipos destinados a la innovación y a la especialización productiva en tanto no se encuentren incluidos en los puntos anteriores.
- Fertilizantes fosfatados en cualquiera de sus fórmulas con fósforo únicamente, destinados a la instalación y a la re fertilización de praderas permanentes (exclusivamente para productores pecuarios).

Respecto a los bienes inmuebles, se podrá acceder a una exoneración como máximo del 20% de la inversión realizada en el ejercicio en:

⁶ Se entiende por vehículos utilitarios: chasis para camiones, camiones, tractores para remolque, remolques, zorras y ómnibus para el transporte de pasajeros.

- Construcción y ampliación de hoteles, moteles y paradores
- Construcción de edificios o sus ampliaciones⁷ destinados a la actividad industrial o agropecuaria.

Las renta que se podrá exonerar por aplicación de los beneficios mencionados anteriormente no podrá superar el 40% de las rentas netas fiscales del ejercicio (una vez deducidas las exoneradas por otras disposiciones).

Las rentas exoneradas no podrán ser distribuidas, debiéndose crear una reserva denominada “Reserva de exoneración por Inversiones” cuyo destino final será la capitalización. Para la creación de la misma, se utilizarán las utilidades contables del ejercicio, y en caso de no ser éstas suficientes, se podrán utilizar otras reservas o resultados acumulados.

En caso de que los resultados o las reservas disponibles no sean suficientes para constituir la reserva antes mencionada, o que el 40% del resultado fiscal sea inferior al monto de la exoneración obtenida, la exoneración no utilizada podrá ser deducida en las mismas condiciones en los dos ejercicios siguientes.

⁷ El concepto de ampliación de edificios implica una mayor área construida.

4.1.1.2 Beneficios Específicos

Los beneficios específicos también se encuentran regulados por la mencionada ley, en el Capítulo III de la misma. En noviembre de 2007 se dio a conocer el Decreto N° 455/007⁸, el cual brinda una nueva reglamentación en materia de promoción de proyectos de inversión y de actividades sectoriales específicas, en lo relativo a los impuestos que gravan las rentas.

Régimen anterior

Antes de la entrada en vigor de la Ley de Reforma Tributaria en junio de 2007, estaban vigentes los impuestos sobre las rentas denominados IRIC e IRA⁹. Los beneficios que se otorgaban en aquel momento, eran los denominados de canalización y auto canalización del ahorro.

Para gozar de estos beneficios se debía contar con un proyecto de inversión declarado promovido por el Poder Ejecutivo atendiendo a los criterios de la COMAP (Comisión de Aplicaciones).

El beneficio de canalización del ahorro establecía exoneración de renta a aquellas sociedades por acciones que invirtieran en una sociedad con acciones nominativas

⁸ Decreto 455/007 publicado el 26 de Noviembre de 2007.

⁹ IRIC (Impuesto a la Renta de de la Industria y Comercio) e IRA (Impuesto a las Rentas Agropecuarias)

que contara con un proyecto declarado de interés nacional. El Poder Ejecutivo fijaba el monto máximo de inversión a realizar y el plazo para gozar de los mencionados beneficios.

La auto canalización del ahorro consistía en la exoneración de renta de aquellas sociedades con acciones nominativas que contaran con un proyecto declarado promovido por el Poder Ejecutivo. Se exoneraba la renta neta fiscal del ejercicio en que se realizara la inversión, o de los comprendidos en la resolución respectiva, los cuales no podían ser superiores a 3 ejercicios económicos, un monto equivalente a un 50% de la inversión efectivamente realizada que se financie con fondos propios o utilidades generadas por la ejecución del proyecto. Se difería la imputación de la renta neta fiscal no exonerada (el restante 50%), al quinto ejercicio siguiente al que se realizara la inversión.

Por otra parte se otorgaba exoneración del Impuesto al Patrimonio (IP) sobre bienes muebles por el total de la vida útil, y sobre obra civil por 3 o 5 años, dependiendo que la inversión se diera en Montevideo o en el Interior del país respectivamente.

Asimismo se exoneraba de IVA y otros impuestos a la importación de bienes no competitivos con la industria nacional, y se preveía la devolución del IVA incluido en los materiales necesarios para la construcción de la obra civil.

El actual régimen de promoción de inversiones

Los beneficiarios de este régimen son las empresas cuyos proyectos de inversión o la actividad del sector en que desarrollan su giro sean declarados promovidos por el Poder Ejecutivo, de acuerdo a lo dispuesto por la Ley de Inversiones (Ley 16.906) y a la reglamentación establecida por el decreto 455/007.

Se consideran inversiones la adquisición de:

- bienes corporales muebles destinados directamente a la actividad de la empresa (quedan excluidos los vehículos no utilitarios y los bienes destinados a la casa habitación),
- mejoras fijas (excluidas las destinadas a la casa habitación),
- los bienes incorporeales que determine el Poder Ejecutivo,
- plantines y los costos de implantación de árboles y arbustos frutales plurianuales.

Se establece como condición a estas adquisiciones que el destino sea integrar el activo fijo e intangible de la empresa.

El beneficio para este tipo de emprendimientos, es una exoneración del impuesto a las rentas (IRAE), de hasta el 100% del monto invertido, en un plazo de 3 a 25 años dependiendo de la categorización de la inversión. El plazo comienza a contarse desde el momento en que la empresa promovida obtenga renta fiscal siempre que no hayan transcurrido cuatro ejercicios.

Con el fin de presentar la declaratoria promocional y los beneficios a otorgar, los proyectos se clasifican de la siguiente forma:

Tipo de Proyecto	Tramo	Monto de la Inversión en Miles de UI
Pequeños		Menor a 3.500
Medianos	1	De 3.500 a 14.000
	2	De 14.000 a 70.000
Grandes	1	De 70.000 a 140.000
	2	De 140.000 a 500.000
	3	De 500.000 a 7.000.000

Para poder evaluar los proyectos, la COMAP realiza un análisis sobre la contribución del proyecto presentado al cumplimiento de ciertos objetivos:

- generación de empleo
- descentralización
- aumento de las exportaciones
- incremento del valor agregado nacional
- utilización de tecnologías limpias
- incremento de investigación desarrollo e innovación
- impacto del proyecto sobre la economía

Como forma de medir el aporte de cada proyecto en el cumplimiento de estos objetivos, se utilizan indicadores para "puntuar" cada proyecto.

El puntaje asignado a cada uno de los indicadores varía de 0 a 10, y la cantidad de indicadores evaluados dependerá de la envergadura del proyecto.

Con el puntaje obtenido y considerando la dimensión del proyecto se determinarán los beneficios a otorgar y los plazos en que se podrán gozar.

Los proyectos pequeños se puntúan de acuerdo al grado de cumplimiento de uno de los siguientes objetivos, a opción del solicitante: generación de empleo, aumento de las exportaciones, utilización de tecnologías limpias, incremento de investigación, desarrollo e innovación.

Para poder acceder a los beneficios, el proyecto deberá alcanzar al menos un punto, y a medida que alcance un puntaje mayor, el mismo verá sus beneficios incrementados.

La exoneración de Impuesto a la Renta que se otorga a los proyectos pequeños va de 51% al 60% del monto invertido, y el plazo para utilizar este beneficio se podrá extender de 3 a 5 años.

A efectos de puntuar los proyectos medianos se considerará el cumplimiento de cinco objetivos: generación de empleo, descentralización, aumento de las exportaciones, incremento en el valor agregado nacional y utilización de

tecnologías más limpias o incremento de Investigación, Desarrollo e Innovación (a opción del solicitante).

Cada uno de los indicadores asociados a estos objetivos será ponderado de acuerdo a los porcentajes fijados por la COMAP. El porcentaje máximo de exoneración del Tramo 1 es del 70% del monto invertido y para el Tramo 2 es del 80%, siendo los plazos máximos de beneficios de 15 y 20 años respectivamente.

Para analizar el puntaje de los grandes proyectos debemos separarlos en tramos. Para los Tramos 1 y 2, se considerarán los mismos cinco objetivos que se utilizan para proyectos medianos (incluyendo la opción de utilización de objetivos), pero además se introduce el objetivo "impacto del proyecto sobre la economía". Al igual que para los proyectos medianos, los indicadores están ponderados, y la mecánica de obtención del porcentaje de exoneración del monto invertido de impuesto a la renta y del plazo para gozar dicho beneficio es la misma.

El porcentaje máximo a exonerar de Impuesto a las Rentas para estos Tramos es del 90% del monto invertido y el plazo máximo para gozar dicho beneficio es de 25 años.

Para el tramo 3 se utilizarán los mismos objetivos que para los proyectos grandes tramos 1 y 2, con la diferencia de que se deberán considerar los objetivos "utilización de tecnologías más limpias" e "incremento de Investigación, Desarrollo e Innovación" por separado.

El máximo porcentaje de exoneración será del 100% del monto invertido y el plazo máximo de 25 años.

Adicionalmente, existe una categoría de proyectos denominados de gran significación económica (inversión mayor a 7.000.000.000 de UI), los cuales deberán obtener como mínimo, el 60% del puntaje de la matriz de indicadores y objetivos de los proyectos grandes Tramo 3, para así alcanzar un beneficio de exoneración del 100% del monto invertido en un plazo de 25 años.

Como mencionamos anteriormente, en función del puntaje obtenido se fijará el monto exonerado, que será un porcentaje sobre la inversión total en los activos fijos o intangibles comprendidos en la declaratoria promocional, y el plazo dentro del cual podrá gozarse. Dicho porcentaje varía en función de la categorización del proyecto, para proyectos pequeños el máximo a exonerar no podrá superar el 60% del monto invertido, para proyectos medianos tramo 1 el porcentaje será de un 70%, para proyectos medianos tramo 2 será de 80%, para grandes tramo 1 y 2 90%, y para grandes tramo 3 no podrá exceder el 100%.

En lo que respecta al periodo dentro del cual se podrá hacer uso del beneficio, se establece que durante el transcurso del primer 50% del plazo total, la exoneración no podrá superar el 90% del impuesto a pagar. En la otra mitad del plazo, el porcentaje máximo a exonerar disminuirá en períodos iguales, al 80, 60, 40, 20 y 10% respectivamente.

Para determinar el monto invertido, y por lo tanto la categorización del proyecto y beneficios a otorgar, no se podrán considerar inversiones amparadas en otros beneficios promocionales por los que otorguen exoneraciones del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas, como lo es por ejemplo la por inversiones automáticas.

Luego de que la inversión haya sido aprobada, habiéndose dictado la resolución respectiva, los beneficiarios deberán cumplir ciertos requisitos de información. En un plazo de cuatro meses a contar desde el cierre del ejercicio económico, deben presentar una declaración jurada de cumplimiento en la ejecución de la inversión, objetivos e IRAE utilizado, acompañada de la siguiente información:

- Estados Contables, con Informe de Auditoría para los Grandes Contribuyentes, con Informe de Revisión Limitada para los contribuyentes CEDE y con Informe de Compilación para los restantes contribuyentes. Acompañados además de las correspondientes declaraciones juradas de IRAE e IP presentadas a la DGI.
- Detalle de la inversión elegible ejecutada desde el inicio hasta el último ejercicio del cronograma de inversiones propuesto, acompañados de la documentación respaldante.
- Información referente a cada uno de los objetivos planteados, que sea útil para el análisis del cumplimiento de los indicadores comprometidos, de acuerdo a los criterios de la COMAP.

Más allá de estos requisitos de información, la COMAP será la encargada de controlar, en cualquier momento del proceso de realización y operación del proyecto de inversión, la efectiva ejecución del mismo y el cumplimiento de los compromisos asumidos por los beneficiarios.

Si se verificara el incumplimiento de las obligaciones, tanto en el suministro de información como en los aspectos sustanciales de ejecución y operación del proyecto, se procederá a re liquidar los tributos exonerados más las multas y recargos correspondientes.

En lo que respecta a la evaluación en el cumplimiento del puntaje comprometido en cada indicador, se debe tener en cuenta que existen márgenes de tolerancia en función de la dimensión del proyecto:

- Para los proyectos pequeños y medianos, se admitirá un margen de tolerancia del 30% respecto a la obtención del puntaje proyectado, durante el período de ejecución y realización del proyecto establecido en la resolución respectiva.
- Para proyectos grandes se podrán establecer márgenes de tolerancia variables y decrecientes en función del período de ejecución y operación del proyecto; estos márgenes no podrán ser superiores al 30% para los primeros dos años, 40% para los tres años siguientes, y finalmente 50% para el resto del período.

El control en el cumplimiento de los objetivos comprometidos se realizará cada 2 años y se configurará el incumplimiento al final del segundo año. En función del puntaje obtenido se evaluará si los mismos se encuentran dentro o fuera del margen de tolerancia correspondiente al proyecto. En caso que las obligaciones asumidas por el beneficiario escapen a los márgenes de tolerancia, la COMAP evaluará si corresponde ajustar la exoneración otorgada mediante una nueva resolución que sustituya la original, en tal caso si correspondiere, se deberán re liquidar los tributos exonerados indebidamente, actualizados por la evolución de la Unidad Indexada.

El Decreto reglamentario del régimen prevé también la posibilidad de establecer un período de suspensión del cronograma de cumplimiento de los resultados del proyecto, mediando razones ajenas a la empresa, debidamente fundadas y no previsibles a la hora de la presentación de la solicitud, que impidan el normal desarrollo de lo proyectado.

Además de los beneficios sobre el impuesto a las rentas mencionados precedentemente, el decreto también habilita a otorgar los siguientes beneficios

- Exoneración de Impuesto al Patrimonio sobre los bienes muebles para activo fijo, manteniéndose ésta por toda su vida útil. Para obra civil la exoneración de Impuesto al Patrimonio se extiende hasta 8 años para inversiones a realizarse en Montevideo y 10 años para inversiones a realizarse en el interior del país.

- Exoneración de tasas o tributos a las importaciones de bienes de activo fijo declarados no competitivos de la industria nacional.
- Devolución del IVA en régimen de exportadores por la adquisición en plaza de materiales y servicios destinados a las Obras Civiles
- Cómputo por una vez y media en la liquidación de IRAE, de honorarios y salarios incurridos en desarrollos científicos y tecnológicos del proyecto. (Según áreas prioritarias definidas en los artículos 49º, 52º y 55º del Decreto N° 150/007).

Es importante mencionar que el actual régimen descripto, se encuentra en proceso de revisión, sometiéndose en forma reciente a consulta pública un borrador con lineamientos de un nuevo régimen, el cual modificará sustancialmente el actual. Alguno de los cambios establecidos en éste, están relacionados con los topes de exoneración, los años para hacer uso de ésta, los indicadores, y la forma en que se evaluará el cumplimiento de los objetivos, eliminándose la clasificación de los proyectos según los montos invertidos y la existencia de múltiples matrices de evaluación.

4.1.1.3 Beneficios a las Exportaciones

Es importante en este punto mencionar cuales son los beneficios generales que se le otorgan a los exportadores de bienes en Uruguay, debido a que el destino de la mayoría de la producción de este sector es la exportación.

A continuación mencionaremos los beneficios a los que puede acceder un exportador:

Devolución del IVA pagado en las compras de insumos

La recuperación del IVA pagado en las compras se realiza, en general, al descontarlo del IVA facturado en las ventas, abonando a la DGI solo la diferencia. Las exportaciones no se gravan con IVA, reintegrándose el IVA incluido en las compras de insumos. La DGI extiende certificados de crédito que se utilizan para el pago del IVA a los proveedores, al pago de otros impuestos o al pago de obligaciones por contribuciones especiales a la seguridad social ante el BPS.

Devolución de tributos.¹⁰

Bajo la premisa de no exportar impuestos internos, el Estado devuelve otros tributos que forman parte del costo del producto exportado mediante un porcentaje ficto sobre el valor FOB de la exportación establecido en los cumplidos aduaneros correspondientes. Dicho porcentaje es establecido por el Poder Ejecutivo (siendo hasta diciembre de 2011 del 4% para algunas partidas arancelarias -incluidas aquí las del sector automotriz-, mientras que a partir de julio de 2011 se retomará un ficto de 2% para otras partidas específicas)¹¹. Para

¹⁰ Decreto 558/994 del 21 de diciembre de 1994.

¹¹ Decreto 142/2011 del 9 de mayo de 2011.

hacer uso del mencionado beneficio, los productos que se exporten, no podrán incorporar insumos importados cuyo valor CIF exceda el 80% del valor FOB de dichos productos.

Si se abusara de este régimen y se otorgara una devolución notoriamente superior a los referidos impuestos, se podría correr el riesgo de que se tomara como un subsidio del Estado y que algún país importador adoptara derechos compensatorios que anulen sus efectos.

Admisión Temporalia.¹²

El régimen de admisión temporalia (AT) consiste en la introducción a plaza, exentas de tributos, de mercaderías que proceden del exterior del territorio aduanero nacional, con un fin ajeno al consumo, para ser reexpedidas dentro de cierto plazo, sea en el estado en que fueron introducidas o después de haber sufrido transformación, elaboración, reparación o agregación de valor, con efectiva ocupación de mano de obra. Este régimen es utilizado ampliamente por las empresas exportadoras de la rama automotriz.

La Admisión Temporalia favorece a las exportaciones, ya que permite mejorar las condiciones de competitividad en los mercados internacionales. Su utilización permite eliminar excesos de costos de producción de los bienes exportados

¹² Ley 18.184 del 27/10/2007 reglamentado por el Decreto 505/2009 de 3/11/2009

derivados de aranceles y otros impuestos vinculados con la importación de insumos y de esta manera evitar el doble cobro de los aranceles sobre los mismos.

Los bienes que pueden introducirse al país al amparo de este régimen se dividen en dos grandes grupos, por un lado aquellos con destino industrial, que son: a) materias primas e insumos intermedios; b) partes, piezas, motores, equipos y materiales; c) envases y material para empaque; d) matrices, moldes y modelos; e) productos que se consumen en el proceso productivo sin incorporarse al producto terminado; f) máquinas y equipos que ingresen para su reparación, mantenimiento o actualización.

Por otro lado, otro grupo de bienes, dentro de los cuales se encuentran comprendidos: g) maquinaria para obra pública; h) animales para exposiciones; i) bienes destinados a manifestaciones deportivas, culturales y científicas; j) maquinaria agrícola para productores de zonas fronterizas.

En el caso de los bienes industriales, éstos sólo pueden permanecer en el país por un período de 18 meses (prorrogables por única vez por hasta 18 meses adicionales), en el curso de los cuales o se incorporan a un producto que se exporta o, en caso contrario, el importador deberá pagar los tributos correspondientes a su ingreso al territorio nacional. Para el otro grupo de bienes mencionados el plazo de permanencia en el país podrá ser entre 90 y 180 días.

Este régimen ha sido y sigue siendo en la actualidad ampliamente utilizado por los exportadores uruguayos para el aprovisionamiento de insumos a bajos costos

El régimen de AT, es altamente discutido en el ámbito del MERCOSUR, ya que el mismo perfora el régimen aduanero común, facilitando las exportaciones hacia los restantes socios del acuerdo, en el marco de la Unión Aduanera. De hecho, desde 1994, el MERCOSUR acordó múltiples prórrogas que admiten la utilización de la AT en el comercio intrarregional, la última prórroga extiende su vigencia hasta el año 2015. Por lo tanto, la eliminación de este régimen podría afectar severamente a las exportaciones del sector a la región, ya que los insumos importados deberán pagar el AEC (Arancel Externo Común) cuando ingresan al país. Esto generará una mayor dependencia de insumos regionales los que ingresan libres de aranceles.

Para muchas empresas del sector, en particular para algunas autopartistas exportadoras, la existencia de este régimen resulta esencial para su operativa actual -y quizás para su supervivencia futura- ya que las importaciones en AT pueden llegar a representar, en algunos casos, cerca del 80% del valor exportado.

También para algunas estrategias de las armadoras como el blindaje de automóviles este régimen tiene una importancia fundamental, sobre todo porque la mayor parte del comercio de este tipo de bienes se realiza con terceros países y este régimen posibilita evitar el doble cobro de aranceles.

Financiación de Exportaciones.

Este régimen, regulado por los artículos 19 al 34 de la Recopilación de Normas de Operaciones del Banco Central del Uruguay, contempla la posibilidad de pre-

financiar o post-financiar exportaciones de bienes mediante un régimen automático.

El pre-financiamiento corresponde cuando el exportador debe financiar la adquisición o producción de mercaderías destinadas a la exportación, y el post-financiamiento ocurre cuando se coloca mercadería en el exterior y se otorga plazo para el pago de la misma, necesitándose en este caso los fondos para rearmar el capital de trabajo.

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.

El financiamiento se debe solicitar a un banco comercial de plaza quien actúa como intermediario entre el exportador y el BCU. Dicho financiamiento es otorgado en dólares USA, siendo autorizado en forma automática por este último banco. A su vez, el exportador debe constituir un depósito en el BCU por el 30% o el 10% del financiamiento (a opción del exportador), por lo que éste recibirá el 70% o el 90% del monto solicitado según el caso.

El plazo del financiamiento podrá ser 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 en función del plazo y el porcentaje depositado en el BCU, más un componente variable determinado por una tasa LIBOR a seis meses. Además

la tasa de interés que pagará el BCU dependerá también del monto de las exportaciones anuales de la empresa en cuestión, si no superan los USD 5 millones anuales tendrán acceso a tasas preferenciales.

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

- i. Dentro de los 30 días corridos de recibidas las divisas provenientes de la exportación.
- ii. Al vencimiento del plazo máximo por el que optó el exportador, en caso de que no se haya recibido previamente la divisa.

En ambos casos 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.

Es importante mencionar que el Banco Central del Uruguay a través de una disposición circunstancial, extendía el beneficio de tasas preferenciales que se pagan a los exportadores de hasta USD 5 millones anuales, a aquellas empresas del sector automotriz beneficiadas por el decreto 316/992 cuya exportación anual supere dicho monto. Dicha disposición estuvo vigente hasta el 30 de junio de 2011.

Zonas Francas.¹³

Las Zonas Francas son exclaves aduaneros (parte del territorio político de un país que no forma parte del territorio aduanero), pueden ser públicas o privadas, siendo en ambos casos autorizadas y controladas por el Área Zonas Francas de la Dirección General de Comercio del Ministerio de Economía y Finanzas.

La promoción y el desarrollo de Zonas Francas han sido declaradas por ley de interés nacional, con el fin de impulsar la inversión, las exportaciones, el empleo y la integración económica internacional.

Existen actualmente Zonas Francas en las ciudades de Colonia, Nueva Palmira, Montevideo, Florida, Rivera, Río Negro, Nueva Helvecia y Libertad.

El establecimiento de la Zona Franca implica la existencia de la llamada extraterritorialidad aduanera, ello significa que las mercaderías que ingresan del territorio aduanero nacional a una Zona Franca son consideradas exportación, y las mercaderías que ingresan desde Zona Franca al territorio aduanero nacional son asimismo consideradas importación debiéndose pagar los aranceles correspondientes. A su vez los movimientos de mercaderías desde Zona Franca

¹³ Ley N° 15.921 del 17 de diciembre de 1987. Ley N° 15.921 (Artículo 2°), Decreto N° 71/001 (Artículo 3°) y Decreto N° 84/006 (Artículo N° 1)

hacia fuera del territorio aduanero nacional y viceversa se consideran en “transito” por el territorio aduanero nacional.

Las Zonas Francas están concebidas básicamente para que en ellas se desarrollen las siguientes actividades:

- Comercialización, almacenamiento, acondicionamiento, clasificación, fraccionamiento, mezcla, armado y desarmado de mercaderías o materias primas de procedencia extranjera o nacional.
- Instalación y funcionamiento de establecimientos fabriles.
- Prestación de todo tipo de servicios, tanto dentro de la zona franca como desde ella a terceros países.
- Los usuarios de Zona Franca también pueden brindar los siguientes servicios hacia el territorio no franco: casillas de correo electrónico; educación a distancia; emisión de certificados de firma electrónica y centro internacional de llamadas, salvo en caso de que los mismos tengan como único o principal destino el territorio nacional.
- Desarrollar servicios de producción de soportes lógicos, asesoramiento informático y capacitación informática desde zona franca hacia el territorio nacional no franco (aunque en ese caso dichas actividades estarán sujetas al régimen general de tributación).

Cabe señalar que en las zonas francas uruguayas no rigen los monopolios de los servicios del dominio industrial y comercial del Estado.

Una diferencia importante entre las zonas francas uruguayas y otras del exterior consiste en que bajo el régimen nacional la Zona Franca reviste no solo la calidad de exclave aduanero, sino que además ofrece a sus usuarios una amplia exoneración de tributos nacionales. En efecto, los usuarios de las zonas francas están exonerados por ley de todo tributo nacional, creado o a crearse, exceptuándose las contribuciones a la seguridad social del personal empleado, salvo en lo que respecta al personal extranjero, quienes podrán optar por no aportar al régimen de seguridad social uruguayo. A su vez el pago de dividendos por parte de los usuarios de Zona Franca a sus accionistas domiciliados en el exterior, tampoco se encuentra sujeto a retenciones impositivas en Uruguay.

La ley exige a los usuarios de las Zonas Francas que estos deberán emplear un mínimo de 75% de personal uruguayo.

Otro atractivo del régimen de zonas francas consiste en la exoneración de IRAE para las siguientes rentas obtenidas por entidades no residentes, aún cuando no revistan la calidad de usuarias de la Zona Franca:

- Las provenientes de actividades desarrolladas con mercaderías de origen extranjero manifestadas en tránsito o depositadas en zona franca, cuando tales mercaderías no tengan origen ni destino en territorio aduanero nacional.
- Las provenientes de las referidas mercaderías cuando estas tengan por destino el territorio aduanero nacional, siempre que tales operaciones no

superen en el ejercicio el 5% del monto total de las enajenaciones de mercaderías en tránsito o depositadas que se realicen en dicho período.

Es importante destacar que las mercaderías procedentes de las zonas francas uruguayas que ingresen a países miembros del MERCOSUR están sujetas al arancel externo común que rige para los bienes procedentes de terceros países, ya que se pierde el certificado de origen nacional de la mercadería. Existe para lo antedicho las siguientes excepciones:

- De Zona Franca de Colonia hacia Argentina: concentrados para bebidas no alcohólicas (hasta 2000 toneladas).
- De Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego (Argentina) hacia Uruguay: totalidad de los productos originarios y procedentes de dicha área aduanera (hasta USD 20 millones).
- De Zona Franca de Colonia y Nueva Palmira hacia Brasil: concentrados para bebidas no alcohólicas, trigo, cebada, soja (libre acceso).
- De Zona Franca de Manaus (Brasil) hacia Uruguay: 21 partidas arancelarias de variados bienes (libre acceso -excepto para 3 partidas arancelarias que poseen cupos)

Puerto libre y depósitos aduaneros.¹⁴

Desde comienzos del siglo XIX Montevideo se caracterizó como ciudad-puerto, cuyos habitantes desarrollaron una fuerte vocación portuaria, que implicó la construcción de infraestructura que apuntaba a convertir al puerto en un centro de distribución para el territorio nacional, así como para la región.

A partir de la Ley de Puertos N° 16.246 de mayo de 1992 y sus posteriores reglamentaciones, Montevideo es la primera terminal de la costa atlántica de América del Sur que opera bajo un régimen de "Puerto Libre". Este régimen se aplica también a los puertos comerciales de Fray Bentos, Nueva Palmira, Colonia y La Paloma.

También aquí nos encontramos ante un exclave aduanero en el cual se aplica el mismo concepto de extraterritorialidad visto para las Zonas Francas. El régimen de puerto libre implica la libre circulación de mercaderías en los puertos y terminales portuarias de la República con capacidad para recibir naves de ultramar, sin necesidad de autorizaciones y trámites formales. Durante su permanencia en el recinto aduanero portuario, las mercaderías están exentas de

¹⁴ Ley de Puertos N° 16.246 del 8 de abril de 1992 y su decreto reglamentario N° 412/992 y Ley N° 17.555 del 18 de setiembre de 2002 para Aeropuertos.

todos los tributos y recargos aplicables a la importación o que se generen en ocasión de la misma.

Para gozar de los referidos beneficios, las actividades que se cumplan en los puertos deberán ser de depósito, reenvasado, remarcado, clasificado, agrupado y desagrupado, consolidación, manipulación y fraccionamiento (que no signifiquen modificación de la naturaleza de la mercadería), no se permite la realización de actividad industrial. Se establece también que no hay límites para la duración del almacenaje de la mercadería en el puerto, ni en cuanto al volumen de los bienes almacenados. La mercadería podrá luego ser reembarcada hacia el exterior o ser importada al territorio aduanero nacional. El destino de las mercaderías que ingresen a los puertos, podrá ser cambiado libremente, no estando sujeto en ningún caso a restricciones, limitaciones, permisos o denuncias previas.

Además de los mencionados beneficios aduaneros, la circulación de bienes y la prestación de servicios realizados en los recintos aduaneros portuarios se encuentran excluidos de la aplicación del IVA y del IMESI. Asimismo, las mercaderías depositadas en régimen de puerto libre no están comprendidas en la base imponible del Impuesto al Patrimonio.

En adición a los recintos portuarios se han creado por ley las "terminales extra portuarias". La existencia de estas terminales favorece la no saturación del limitado espacio portuario y la agilización de la operativa de comercio exterior.

El régimen de Puerto Libre constituye uno de los pilares para que Uruguay pueda posicionarse como plataforma logística en el Mercosur, y un centro de distribución para las mercaderías en tránsito. Los puertos dejan de ser simples interfaces para el pasaje de la mercadería de un medio de transporte a otro y se transforman en verdaderos centros de distribución y de prestación de servicios que generan valor agregado a la misma.

En Uruguay también existen los llamados depósitos aduaneros, que son asimismo exclaves aduaneros donde se aplica el concepto de extraterritorialidad ya mencionado, dado que las mercaderías depositadas en ellos se considerarán en “tránsito”. En este caso, a diferencia del Puerto Libre, se requiere autorización de la Dirección Nacional de Aduanas y a su vez el depositario debe otorgar una garantía ante la D.N.A, el monto de la cual variará en función del tipo de depósito del que se trate.

Según su administración los podemos clasificar en:

- Fiscales (administrados por el Estado)
- Particulares.

Según el tipo de actividad autorizada a realizar los clasificamos en:

- Comerciales: las mercaderías sólo se pueden manipular para asegurar su conservación y despacho, pero no se puede alterar ni su valor ni su naturaleza.

- Francos: además de las actividades mencionadas que realizan los comerciales, se pueden hacer aquellas que faciliten la comercialización de la mercadería, que permitan aumentar su valor, pero sin variar su naturaleza.
- Industriales: las mercaderías pueden ser objeto de acciones que aumenten su valor y/o varíen su naturaleza.
- Transitorios: se puede solicitar la autorización de la DNA en forma temporal para el almacenamiento de mercaderías de procedencia extranjera destinadas a exposiciones, ferias o similares.

En caso de tratarse de depósitos de comercio y francos la garantía a constituir ante la DNA deberá ser como mínimo de U\$S 200.000 y de U\$S 400.000 para depósitos industriales.

Además en el caso de los depósitos aduaneros se establece un plazo máximo de estadía de la mercadería en el exclave de 360 días.

4.1.2 Beneficios Sectoriales

En el año 1992, se aprobó el decreto 316/992¹⁵, base actual de la normativa del sector. El mismo establece un cambio de política priorizando la reconversión hacia la exportación, ocasionando un real aumento de las exportaciones de

¹⁵ Decreto Publicado el 7 de julio de 1992.

vehículos, en general correspondientes a nichos de mercado previamente identificados

Dicho decreto a la fecha ha sufrido modificaciones¹⁶, en su redacción actual el mismo indica que las empresas que realicen exportaciones de vehículos terminados, semiterminados, ensamblados en el país, o de autopartes de origen nacional, podrán importar vehículos automotores nuevos, armados en origen, destinados al mercado interno, así como también componentes de vehículos automotores o autopiezas que se importen bajo la denominación de “Kits”, con una preferencia de hasta 13 puntos en la Tasa Global Arancelaria (TGA), siempre que no se supere el equivalente a USD 0.10 por cada dólar exportado considerando los valores FOB declarados en los cumplidos aduaneros.

Las empresas no podrán acumular este beneficio con el de devolución de tributos.¹⁷

Aquellos exportadores que no hagan uso de la preferencia del T.G.A., pasados los doscientos cuarenta días a partir de la fecha de cumplimiento de exportación, podrán hacer uso de tal beneficio mediante la obtención de certificados de crédito

¹⁶ Decreto 340/996 del 28 de agosto de 1996, Decreto 60/999 del 3 de marzo de 1999.

¹⁷ Decreto 228/006 del 24 de julio de 2006.

expedidos por el Gobierno los cuales podrán ser utilizados para el pago de impuestos recaudados por la DGI y la cancelación de obligaciones con BPS.

Los certificados de crédito obtenidos por este mecanismo así como también por el de devolución de tributos, son emitidos en dólares, y pueden ser endosables solamente a:

- Instituciones financieras, para el pago de obligaciones de éstas con los referidos DGI y BPS.
- Proveedores del beneficiario, en tanto los bienes adquiridos a los mismos gocen en la exportación de los beneficios mencionados.
- Estos endosatarios podrán a su vez, solicitar autorización a la DGI para un nuevo endoso de los certificados a Instituciones financieras y empresas vinculadas.

Además el decreto 340/996 establece que los componentes de vehículos automotores o autopiezas (partes o piezas, conjuntos o subconjuntos) que se importen bajo la denominación de kits, tributarán una T.G.A. del 2%.

En Uruguay está prohibida la importación de vehículos usados, por lo que en caso de hacer uso del beneficio de disminución de la T.G.A., solo podrán importarse tal como lo establece el decreto 316/992, vehículos nuevos armados en origen.

El decreto 253/004 establece un porcentaje máximo de contenido de insumos importados en los productos exportados que intente 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%.

Es importante tener en cuenta que el estímulo a la industria automotriz establecido en este decreto se está implementando como una subvención a la exportación y que según decisión adoptada por el Consejo General de la Organización Mundial de Comercio, dicha subvención está autorizada hasta el 31 de diciembre de 2013, con un plazo adicional máximo de dos años para su completa eliminación.

Tal y como está establecido hoy día, este régimen de beneficio a la industria automotriz se enmarca dentro de las denominadas “subvenciones prohibidas” según los criterios de la OMC, dado que se entiende que tiene como resultado una distorsión del comercio internacional, ya que la concesión de dicha subvención está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación. Es por ello que el Ministerio de Industria, Energía y Minería junto con el Ministerio de Economía y Finanzas, se encuentran trabajando en un proyecto de modificación del régimen para compatibilizar las medidas vigentes con las obligaciones devengadas del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. Teniendo en cuenta además que es necesario adecuar algunas características de este régimen a efectos de hacerlo consistente con criterios y objetivos de la política de desarrollo productivo, tales como: la generación de empleo de calidad; la promoción de incorporación de conocimiento y la innovación en la producción y comercialización de bienes y servicios; la formación de cadenas productivas; la

transitoriedad de los beneficios; la sustentabilidad de las actividades incentivadas; y la exigencia de contrapartidas a los beneficiarios. Además el régimen de estímulo sectorial debe complementar los efectos que sobre la industria local tienen los acuerdos que en esta materia se han celebrado con los países miembros del MERCOSUR y otros países.

A tal respecto el Ingeniero Bernardo Aguerre¹⁸ nos comentó algunos puntos sometidos a análisis con el fin de ser incluidos en el nuevo régimen, constituyendo tres pilares fundamentales los siguientes factores:

El primer factor a tener en cuenta es el valor agregado. Se buscará establecer una paramétrica en la cual se valorará en qué etapa de la cadena productiva se comience, cuanto más atrás, mas puntos se recibirán.

El segundo factor a considerar son los acuerdos a realizar con los clientes. Se premiará la fidelización del cliente y la existencia de contratos de suministro a largo plazo. En cuanto al mercado de reposición, lo que se tendrá en cuenta en lo referente a este factor, es el historial de venta de la empresa.

Por último, el tercer factor a valorar es la relación empleado-empendedor. Se buscará establecer una puntuación con el fin de evaluar las relaciones laborales en

¹⁸ Asesor del Ministerio de Industrias

la empresa, teniendo en cuenta entre otras cosas, la información que se le brinde al personal sobre los planes de la misma.

En base al cumplimiento de estos factores se pretende establecer una escala de puntuación que otorgue un beneficio de entre 0% y 10%. En principio se prevé que la escala supere los 10 puntos, pero de todas formas el máximo beneficio a otorgar ascendería a 10%.

5.1 Sistema Tributario Argentino

En Argentina los tributos son recaudados por el Gobierno Nacional, las Provincias y las autoridades municipales. El sistema tributario está estructurado principalmente sobre la imposición a la renta, al patrimonio y al consumo.

- **Impuestos Nacionales**

En el ámbito nacional, la administración federal de ingresos públicos (AFIP) es el ente autárquico que tiene a su cargo la aplicación, percepción y fiscalización de los tributos.

Los principales impuestos nacionales son: el Impuesto a las Ganancias, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, los Impuestos Internos, el Impuesto sobre los Bienes Personales, y el Impuesto sobre los Débitos y Créditos en Cuentas Bancarias y Otras Operatorias.

- **Impuestos Provinciales**

En el ámbito provincial, los tributos son recaudados y administrados por las Direcciones Provinciales de Rentas, organismos subordinados a los respectivos Ministerios de Economía provinciales. Los principales impuestos provinciales son el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, el Impuesto de Sellos, y el Impuesto Inmobiliario.

- **Impuestos Municipales**

En el ámbito municipal, los ingresos surgen de la recaudación de diversidad de tasas y contribuciones.

5.1.1 Incentivos a la Inversión

Régimen de promoción automotriz y autopartista

La República Argentina posee acuerdos que regulan el comercio internacional de automóviles y autopartes. Como ya mencionamos el comercio entre Argentina y Brasil está regulado a través del Acuerdo de Complementación Económica N°14 que incorpora a través de la suscripción de protocolo adicional trigésimo octavo el “Acuerdo sobre la política automotriz común” firmado el 23 de junio de 2008. A su vez el comercio entre Uruguay y Argentina está regulado a través del ACE N° 57 según explicáramos en el capítulo sobre Comercio Regional.

Adicionalmente Argentina posee un Acuerdo de Complementación Económica con México donde se establece la eliminación de aranceles externos para una lista de bienes en la industria automotriz. También es a través de un acuerdo de este tipo donde se establece el libre comercio con Chile.

A través de la ley N° 26.393 se crea un régimen de fortalecimiento del autopartismo argentino, a través del cual se otorga un reintegro en efectivo sobre el valor de las compras de autopartes locales que sean adquiridas para la producción de plataformas nuevas por las empresas fabricantes de automóviles,

utilitarios, camiones, chasis con y sin cabina, ómnibus, ejes con diferencial y matrices y moldes.

Entendiéndose por plataforma nueva, una plataforma que inicia su producción como resultado de una inversión no inferior a USD 30 millones en el caso de automóviles y utilitarios y de USD 15 millones en el caso de camiones, chasis con y sin cabina y ómnibus. Se deberá acreditar como destino de dichas inversiones, todos o algunos de los siguientes ítems:

1. En activos fijos (máquinas, aparatos, herramientas, matrices, prensa, dispositivos, etc.) incluidos en los del área de informática, y nuevas instalaciones industriales, siempre y cuando esas inversiones tengan por objeto mejorar, ampliar y/o complementar la capacidad de los distintos procesos de fabricación de automotores y autopartes.
2. En gasto de obra civil para la construcción de nuevas instalaciones edilicias que resulten necesarias para el proceso de fabricación de la nueva plataforma.
3. Aquellas que estén destinadas al desarrollo de autopartistas locales.

En lo que refiere al reintegro en efectivo que constituye el beneficio de este régimen cabe diferenciar a las plataformas nuevas exclusivas en el ámbito del MERCOSUR de las no exclusivas. Las primeras son aquellas cuyo proceso de producción se desarrolla en un solo país del MERCOSUR (Argentina en este caso), éstas recibirán sobre las compras en plaza de autopartes, matrices y moldes locales un reintegro equivalente al 8% de su valor ex –fábrica antes de impuestos

en el primer año de producción del vehículo, al 7% en el segundo y 6% en el tercer año de producción de dicho vehículo. Las segundas gozarán de un reintegro equivalente al 7% en el primer año de fabricación y 6% en el segundo año.

La mencionada ley N°26393 establece de la misma manera un régimen de consolidación de la producción nacional de motores y cajas de transmisión, el cual consiste en el reintegro en efectivo por la compra de autopartes locales destinada a la producción de motores y cajas de transmisión para automóviles, utilitarios, ómnibus, camiones, tractores, maquinaria agrícola y vial autopropulsada. El reintegro sobre el valor ex –fábrica equivale a un porcentual entre 10% y 6% decreciente por el término de 5 años.

5.1.2 Incentivos a la localización

Regímenes provinciales

La mayoría de las Provincias Argentinas disponen de regímenes específicos de promoción de la inversión productiva en sus territorios. Si bien difieren en cuanto a los incentivos comprendidos, los plazos de vigencia y los sectores promocionados, la mayoría de los regímenes de promoción provinciales incluyen:

- Exenciones por un determinado periodo de tiempo a impuestos provinciales
- Reducción de tarifas de servicios públicos.
- Apoyo para la realización de obras de infraestructura y adquisición de equipamiento.

- Facilidades para la compra y localización de bienes de dominio del Estado.
- Prioridad en la adjudicación de licitaciones efectuadas por el Estado Provincial.
- Reducción del arancel de tasas correspondientes a protocolización y escritura de venta o transferencia del Estado provincial.

Gran parte de las provincias además, disponen de parques industriales con infraestructura de servicios para las empresas.

Zonas Francas

Las mercaderías que ingresan y egresan a la Zona Franca no están sometidas al control habitual del servicio aduanero, ni gravadas con el pago de tributos (salvo las tasas retributivas de servicios que pudieran establecerse). El objetivo de estas zonas es fomentar el comercio y la actividad industrial exportadora a través de la reducción de costos y la simplificación de los procedimientos administrativos ofreciendo además incentivos fiscales.

En la actualidad hay 9 Zonas Francas operativas en Argentina, ubicadas en las provincias de Buenos Aires (La Plata), Córdoba (Córdoba), Chubut (Comodoro Rivadavia), La Pampa (General Pico), Mendoza (Lujan de Cuyo), Misiones (Puerto Iguazú), Salta (General Güemes), San Luis (Justo Daract), y Tucumán (Cruz Alta).

5.1.3 Financiamiento de la Inversión

El Banco de la Nación Argentina otorga líneas de crédito a empresas, que incluyen créditos para capital de trabajo e inversiones (que permiten solventar gastos de producción y ventas) y financiación de importaciones.

También existe el llamado “Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario”, a través del cual se otorgan créditos por AR\$8000 millones destinado a todos los sectores y tipos de empresas, que tiene como objetivo el financiamiento de inversiones productivas.

Otra forma de obtener financiación es través de las líneas de crédito otorgadas por el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) destinadas a:

- Financiar la compra de bienes de capital y proyectos de inversión enmarcados en un Proyecto de reconversión y modernización productiva.
- Pre-financiar las exportaciones, es decir financiar la exportación de productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, y la prestación de servicios en general con destino al mercado externo.
- Post-financiar las exportaciones, ello implica el financiamiento en la compra de productos primarios, manufactura de origen agropecuario e industrial, bienes durables y bienes de capital.
- Financiamiento de proyectos de inversión y adquisición de bienes de capital nuevos, sin uso en el marco de una decisión de inversión de sectores productores de bienes de capital.

5.1.4 Promoción de Exportaciones

Draw Back

Este régimen permite a los exportadores obtener la restitución de los Derechos de Importación, la Tasa de Estadística y el Impuesto al Valor Agregado que sean pagados por los insumos importados y luego utilizados en la elaboración del producto exportable. El régimen comprende también los envases y/o acondicionamiento del producto a exportar.

Reintegro a la Exportación

Consiste en la devolución total o parcial de los tributos interiores que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar manufacturadas en el país, nuevas y sin uso. Las alícuotas vigentes en la actualidad oscilan entre 0% y 6%. Además exige que el exportador haya cumplido con el ingreso de las divisas correspondientes a la operación y no posea deudas ni impositivas ni previsionales con la AFIP.

Importación temporaria para perfeccionamiento industrial

El decreto 1330/04 regula la importación temporaria de mercaderías ingresadas al territorio con el objetivo de someterse a un perfeccionamiento industrial posterior y con la obligación de exportarlas bajo la nueva forma resultante dentro del plazo autorizado. Las mercaderías ingresadas para este régimen, no abonan los tributos que gravan la importación para consumo, siendo exigibles las tasas retributivas de

servicios con excepción de las de Estadística y Comprobación de Destino. No obstante, las operaciones efectuadas al amparo de esta norma quedan alcanzadas por el régimen de garantías vigentes.

Régimen de Aduana Factoría (RAF)

El RAF posibilita el ingreso de materias primas, insumos, materiales auxiliares, envases, material de empaque, de protección o bienes que se utilicen directamente en el proceso de producción, y/o de transformación de bienes para su posterior exportación o importación definitiva. La destinación suspensiva que admite el régimen, concluye con la exportación definitiva con transformación, reexportación sin transformación o importación para consumo de las mercaderías ingresadas por dicho medio. El importador debe solicitar alguna de las destinaciones definitivas precedentemente previstas con anterioridad al plazo de un año, a contar desde la fecha de ingreso de las mismas al territorio aduanero.

5.1.5 Importancia del Sector dentro de la Economía Argentina

En el 2010, el peso de la industria automotriz en su conjunto (considerando también la producción de autopartes) representó alrededor del 1% del PIB, siendo uno de los sectores más relevantes de toda la actividad económica. Además, su peso en el PIB Industrial es todavía más elevado: el año pasado llegó hasta el 6,6%.

Por otro lado, fue el sector que más ha aportado al crecimiento de la actividad manufacturera desde la salida de la convertibilidad, a fines del 2001. Desde esa

época hasta el 2008, explicó casi un tercio de la suba de la industria en general. Luego, la crisis financiera internacional que impactó a fines de ese año y durante el 2009, llevó a una caída en el nivel de producción de toda la economía. Pero al año siguiente, cuando la actividad volvió a crecer, fue el sector automotriz el que lideró la recuperación, explicando alrededor del 50% del crecimiento de la industria. Durante este año, ha vuelto a aportar cerca de un tercio del crecimiento, manteniendo su vital importancia.

Además, el rubro automotor representa una gran parte de las exportaciones de Argentina. Sobre el total de las ventas al exterior durante el 2010, la industria automotriz (contabilizando vehículos y autopartes) hizo un aporte cercano al 13%. Pero su peso es más elevado cuando sólo se contabilizan los despachos de Manufacturas de Origen Industrial (MOI), que son de mayor valor agregado: el año pasado la participación de esta actividad llegó hasta el 37% en las MOI.

La importancia del sector también se remite a los aspectos socioeconómicos, ya que es una buena fuente de empleo formal que ha ido creciendo con el paso del tiempo. En el 2002, agrupaba alrededor de 48.000 trabajadores. En el último año, superó los 87.000, lo que significó un incremento del 81% desde esa época. Esto representa casi el 1,5% del empleo total, así como el 7,5% de los puestos en blanco.

Por último, cabe recalcar el impacto fiscal de esta actividad. Según estimaciones de ADEFA, el aporte a la Recaudación Impositiva Nacional superó en 2010 los 9.000 millones, lo que significó casi el 2,2% del total recaudado.

6.1 Beneficios Fiscales en Brasil

A través de las políticas económicas se crean subsidios y mecanismos para atraer inversiones y promover el desarrollo de actividades económicas. El esquema tributario de Brasil, a diferencia del argentino, está mucho más federalizado y por ende más descentralizado, lo que le brinda a los estados subnacionales más grados de libertad para establecer políticas activas.

El sistema tributario brasilero ha ido otorgando incentivos con el fin de regular el mercado, desarrollar las regiones menos desarrolladas y proteger los intereses nacionales.

Por otro lado, en Brasil, también existen las llamadas agencias de desarrollo, que actúan como agencias gubernamentales para promover el desarrollo económico de ciertas regiones, llevando a cabo políticas de subsidios y otorgando facilidades de crédito para las actividades y proyectos de interés regional.

La Constitución brasilera prestó especial atención al desarrollo económico a través de modelos de acción en los diferentes Estados y de agentes económicos que tienen como objetivo promover el desarrollo económico. Lo que se pretende con esto es lograr un equilibrio entre el crecimiento, la libertad y la propiedad, y por otro lado, la promoción del empleo, la reducción de las desigualdades y la consecución de los derechos fundamentales.

El fuerte flujo de inversiones que recibió el sector automotriz en la década del noventa estuvo determinado de manera importante por las potencialidades del

mercado doméstico y por el proceso de integración regional. Sin embargo, también tuvieron una gran incidencia los incentivos estadales a la inversión (“Guerra Fiscal”).

El gobierno federal ha desarrollado una serie de medidas económicas destinadas a fomentar la industria del automóvil en las regiones Norte, Nordeste y Centro-Oeste.

La ley federal. 9440, del 14 de marzo de 1997, creó incentivos fiscales para el desarrollo regional, con la reducción de los impuestos en el sector automotriz para empresas que optaran por instalar su parque industrial en esas regiones.

En la actualidad, la Ley Federal N° 9.440/97, modificada por la Ley Federal. N°9.826, el 23 de agosto de 1999 y la Ley Federal. N°12.218 de 30 de marzo 2010, permiten la reducción de las cantidades correspondientes del Impuesto a los Productos Industrializados¹⁹ (IPI). Por lo tanto, las fábricas ensambladoras y fabricantes de vehículos automotores tales como automóviles, camionetas, tractores, camiones, entre otros, así como la producción de partes y componentes para tales vehículos, puede aprovechar el crédito del IPI, siempre que ejerzan sus actividades en el Norte, Nordeste y Centro-Oeste.

¹⁹ El IPI es uno de los cuatro impuestos a las ventas. Se aplica sobre los productos industriales que se producen en Brasil o que se importan.

Este crédito actúa como una devolución de impuestos indirectos (IPI, PIS²⁰ y Cofins²¹) que se pagaron por la compra o importación de insumos que fueron utilizados en la producción. Este crédito puede ser utilizado para deducir del débito fiscal que posea la empresa por algún tributo.

La posibilidad de obtener un crédito presunto del IPI también es posible para los productores y exportadores de bienes nacionales.

Conforme a lo dispuesto por la Ley Federal. N° 9.363 de 13 de diciembre de 1996, las empresas importadoras y exportadoras de bienes nacionales pueden ser resarcidas del PIS y Cofins pagados en las compras de materias primas nacionales, productos intermedios y materiales de embalaje para su uso en el proceso de producción. Estos créditos pueden ser utilizados para compensar los débitos de IPI.

A diferencia de la industria automotriz, la posibilidad de conceder el crédito, en este caso, no se limita a la naturaleza de las actividades realizadas por las

²⁰ “Programa de Integración Social” Se trata de una contribución social, a cargo de las empresas, dirigido a financiar el pago de seguro de desempleo y el subsidio para los trabajadores con salarios bajos. La tasa actual es del 1.65%

²¹ “Contribución para el financiamiento de la seguridad social” Es un impuesto de contribución federal, se calcula sobre la bases de los ingresos brutos de las ventas de las empresas. La tasa actual es del 7.6%

empresas, sino al destino de los bienes producidos, es decir, la empresa debe ser un productor y exportador de productos nacionales.

Además, la ley que regula la concesión de crédito presunto del IPI no establece ninguna obligación a la empresa de establecerse en ciertas regiones del país, puede reclamar la exención de impuestos en cualquier lugar.

Más allá de estos beneficios generales a la industria del sector de automotriz antes mencionados, entre los estados que componen la República Federativa de Brasil existen grandes diferencias que se manifiestan en casi todos los niveles (infraestructura, características de mercado, tejido industrial, cualificación de la mano de obra, etc.). En materia tributaria ocurre lo mismo, cada estado brasilero cuenta con programas de incentivos diferentes.

Las regiones del Sudeste (Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro y Sao Paulo) y del Sul (Paraná, Santa Catarina y Rio Grande do Sul) presentan condiciones muy interesantes para la inversión, junto con Bahia (Nordeste) y Goiás (Centro-Leste). Los estados nordestinos de Ceará, Pernambuco, y Rio Grande do Norte, por su importante expansión económica, también son de interés.

A continuación mencionaremos los beneficios de algunos Estados que presentan mayores atractivos.

6.1.1 Estado de Bahía

El Estado de Bahía cuenta con un programa general de desarrollo y varios programas sectoriales para áreas industriales consideradas clave:

Programa Desenvolve

La finalidad de este Programa de Desarrollo Industrial e Integración Económica es fomentar y diversificar la estructura industrial del estado, a través de la instalación de nuevas industrias y la expansión, reactivación y modernización de las instalaciones industriales ya existentes, generando nuevos productos y procesos o perfeccionando las características tecnológicas de los ya existentes.

A los efectos de este Programa se considera:

- Nueva industria, la resultante de la transferencia de activos procedentes de otro establecimiento de la misma empresa o de terceros, situados en la región Nordeste;
- Expansión industrial, el aumento en, al menos, el 35% en la producción física en relación con la producción obtenida en los 12 meses anteriores, resultante de inversiones permanentes;
- Reactivación, la reanudación de la producción de un establecimiento industrial cuya actividad estuviera paralizada desde hace más de 12 meses;
- Modernización, la incorporación de nuevos métodos y procesos de producción e innovación tecnológica, de los cuales resulte un aumento

significativo de la competitividad el producto final y una mejora en la relación insumo/producto o un menor impacto ambiental.

Los sectores beneficiados son: agroindustria, metalurgia (hierro y cobre), generación de energía, transformación plástica, química y petroquímica, bebidas, automóviles, confecciones, equipos de riego, calzados, móviles, medicamentos (vacunas) y alimentos. Los criterios de valoración del proyecto son: creación de empleo, vocación regional y sub-regional y desconcentración de la actividad industrial, desarrollo tecnológico, responsabilidad e impacto ambiental.

Los incentivos disponibles dentro de este programa son:

- Ampliación del plazo para abonar hasta un 90% del saldo mensual normal del ICMS²² con límite máximo de 72 meses. La liquidación anticipada de la cuota parte del impuesto cuyo pago haya sido aplazado, da lugar a un descuento de hasta el 90%.
- Aplazamiento de la contabilidad y el pago de ICMS en la adquisición interna o importación de insumos y materias primas hasta el momento en que ocurra la venta, quedando exentos del impuesto los bienes cuya venta ocurra pasados más de dos años de su adquisición

²² Es un impuesto estatal de bienes y servicios. El impuesto se paga en todas las etapas.

La tasa del impuesto se encuentra en un rango de entre 7% y 25%

6.1.2 Estado de Rio de Janeiro

Para atraer inversiones productivas, el Estado de Rio de Janeiro ha creado, por medio de la Compañía de Desarrollo Industrial (CODIN), el FUNDES – Fondo de Desarrollo Económico y Social-, un instrumento para dar apoyo financiero a las empresas interesadas en invertir en el estado.

Estructurado en programas genéricos, regionales o sectoriales, el FUNDES consiste en la concesión de una línea de financiación equivalente a un porcentaje del incremento de facturación generado por el proyecto, con tasas de interés reducidas.

Uno de los Programas genéricos es el programa RIOINDUSTRIA:

Rioindustria es un programa básico de fomento de la actividad industrial del estado de Rio de Janeiro. Este programa contempla estímulos a aquellos proyectos de inversión que no encuentran cabida en los programas sectoriales o regionales y que encajen en alguna de las siguientes categorías:

- Instalación de nuevas unidades productivas que impliquen una inversión fija igual o superior a 500.000 reales y que no estén asociados a la interrupción de otras actividades de la misma empresa en el territorio del estado.
- Expansión de unidades productivas que acarreen un incremento de la capacidad productiva de, como mínimo, un 30% y requieran una inversión fija igual o superior a 300.000 reales.

- Relocalización de unidades productivas que acarreen un incremento de la capacidad productiva de, como mínimo, un 30% y correspondan a una inversión fija igual o superior a 500.000 reales.

El estímulo financiero se da mediante devolución en forma de financiación de una parte del ICMS generado por el proyecto beneficiario con los siguientes límites:

- La cantidad financiada será, como máximo, por valor del 100% de la inversión en capital fijo y la cantidad dispuesta mensualmente no podrá ser superior al 9% del incremento en la facturación como resultado de la puesta en marcha del proyecto (como base de cálculo, se utiliza la media de facturación de los 12 meses anteriores al inicio del incremento de la producción resultante del proyecto).
- El plazo máximo de aplicación del incentivo es 60 meses y el diferimiento también podrá ser de 60 meses desde la primera disposición de capital.
- Se aplica un interés del 7,5% anual y una comisión prepaga del 1% de la cantidad dispuesta.

Programas sectoriales:

Existen varios programas sectoriales, que funcionan como RIOINDUSTRIA con similares parámetros de elegibilidad y condiciones aún más favorables:

- Financiación de hasta el 100% o el 200% de la inversión en capital fijo, pudiéndose disponer de hasta un 9% o un 10% del incremento de

facturación resultante de la puesta en marcha del proyecto (considerando la base de cálculo ya mencionada).

- Plazo máximo de aplicación de 60 meses y diferimiento de 60 meses desde la primera disposición de capital, llegándose hasta los 84 meses en algunos programas.
- Plazo de amortización del capital de hasta 36, 60, 84 o 120 meses, según el programa.
- Tipo de interés del 6% anual y comisión del 1% de la cantidad dispuesta.

Uno de esos programas sectoriales es RIOPECAS. Este programa fomenta la instalación de empresas del ramo metal-mecánico, dedicadas a la producción de piezas, partes y componentes de vehículos automotores.

6.1.3 Estado de Amazonas

La Zona Franca de Manaus (ZFM) es un modelo de desarrollo económico implantado por el gobierno brasilero con el objetivo de fomentar una base económica en la Amazonia Occidental y promover la integración productiva y social de la región en el país.

El gobierno brasilero, a través de este modelo y de otros organismos gubernamentales realiza importantes inversiones en infraestructura para que el inversor disponga de las condiciones necesarias para llevar a cabo sus proyectos en el Polo Industrial de Manaus.

Esta Zona Franca cuenta con una política tributaria bien diferenciada del resto del país, ofreciendo una serie de beneficios con el objetivo de minimizar los costes amazónicos. Además de las ventajas ofrecidas por el Gobierno Federal, el modelo se ve reforzado por políticas tributarias estatales y municipales:

Incentivos Federales

Desde el Gobierno Federal se ofrecen los siguientes incentivos:

- Reducción de hasta el 88% del Impuesto a la Importación (II) sobre los insumos destinados a la industrialización;
- Exención del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI);
- Reducción del 75% del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, pudiendo contar con reducciones adicionales aquellas inversiones clasificadas como prioritarias para el desarrollo regional, calculadas con base en el lucro de la explotación hasta 2013;
- Exención de la contribución al PIS y Cofins, en las operaciones internas en la Zona Franca de Manaus.

Incentivos estatales

El Estado de Amazonas ofrece una serie de incentivos fiscales, regulados por la Ley N° 2.826/2003, modificada por las Leyes N° 2.879/04, N° 2.927/04 y N° 3.022/05. Se contempla la restitución parcial o total -entre el 55% y el 100%, dependiendo del proyecto-, del ICMS.

Incentivos Municipales

El municipio de Manaus permite la exención del Impuesto sobre la Propiedad Predial y Territorial Urbana, de las Tasas de Servicios de Recogida de Basura, Limpieza Pública, Conservación de Vías y Bienes Públicos y las Tasas de Licencia para empresas que generen un mínimo de 500 empleos de forma directa al inicio de su actividad (Ley Municipal N° 427/1998).

Más allá de los beneficios antes mencionados, la región del Noreste de Brasil tiene una Superintendencia de Desarrollo del Nordeste (SUDENE) que se encuentra regulada por Ley. El área que abarca hoy la SUDENE son los estados de Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhao, Paraíba, Pernambuco Piauí, Río Grande do Norte, Sergipe y, parcialmente, el Estado de Minas Gerais y Espírito Santo.

A través de incentivos fiscales, SUDENE permite el desarrollo de actividades económicas dirigidas a la región. Algunos de los beneficios fiscales concedidos por la SUDENE son:

- Reducción de impuesto sobre la renta (IRPJ), hasta un 75% de los nuevos proyectos;
- Reducción de impuesto sobre la renta (IRPJ), un 12,5% a las empresas existentes;
- Depreciación acelerada y el descuento de PIS / PASEP y COFINS;

- Exención de recargos de flete para la Renovación de la Marina Mercante (AFRMM) y el Impuesto sobre Operaciones Financieras (IOF), entre otros.

Además de la política de beneficios fiscales, también se ha creado un fondo de desarrollo. Esto permite la provisión de recursos para inversiones en infraestructura y proyectos de gran envergadura, lo que ayuda a la generación de nuevos negocios y el establecimiento de nuevas actividades productivas.

6.2 Subsidios Estaduales en Brasil

La siguiente tabla muestra los resultados de una encuesta llevada a cabo por la CNI²³ y la CEPAL²⁴, la cual indagaba sobre las motivaciones de las empresas automotrices para las decisiones de radicación de las inversiones:

Radicación de las inversiones en Brasil

Motivo de la Localización	% de
Seleccionada	respuestas
Proximidad a los mercados	57%
Rebajas Impositivas	57%
Costos Laborales	41%
Ventajas de Localizaciones Especificas	39%
Ser miembro de un Sindicato	24%
Congestión Espacial	15%

²³ CNI: Confederación Nacional de Industria de Brasil.

²⁴ CEPAL: Comisión Económica para América Latina – Naciones Unidas.

Resulta remarcable que las reducciones de impuestos y los incentivos financieros fueron considerados por las empresas automotrices igual de atractivas que la proximidad a los mercados.

La negociación entre los Estados y las automotrices iban articulando diferentes esquemas de compromisos mutuos (Producción, contenido local, etc.), pero por lo general los acuerdos de todos o algunos incluirán las siguientes cuestiones:

- Donación de una parte o toda la tierra solicitada
- Provisión de infraestructura necesaria, incluyendo caminos, servicios públicos, conexiones a vías férreas y/o terminales portuarias.
- Otorgamiento de rebajas en impuestos locales y estadales, comúnmente no menores a diez años, y la posibilidad de incluir rebajas impositivas para la importación de autopartes.
- Otorgamiento de crédito por parte del Estado a tasas fijas inferiores a las tasas del mercado local.
- “Batería” de beneficios que puedan incluir transporte público para empleados, guarderías para los hijos de los empleados, o medidas medioambientales.

Sin dudas Brasil tiene ventajas “naturales” con respecto a Argentina en lo que respecta a la actividad automotriz.

BRASIL: INCENTIVOS DE LOS ESTADOS A NUEVAS INVERSIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (1997 – 2005)

	<i>General Motors</i>	<i>Mercedes Benz</i>	<i>Peugeot</i>	<i>Renault</i>	<i>Ford</i>
Inversión (millón USD)	910	820	650	1.350	1.200
Capacidad de Producción	210.000 unidades	80.000 unidades	110.000 unidades	270.000 unidades	250.000 unidades
Localización	Rio Grande do Sul	Minas Gerais	Rio de Janeiro	Paraná	Bahía
ICMS (Diferimiento (D) y/o Exención (E) sin intereses ni indexación)	(D) 100 % al 2014 con 10 años de gracia y 12 de amortización.	(D) 70% por 10 años con 10 de gracia.	(D) 75% por 10 años con 10 de gracia.	(D) 100% por 9 años.	(E) 75% por 5 años y 37.5% en los 5 años subsiguientes.
Tasas Municipales y Otros impuestos.	Tasas Municipales – Exención por 10 años.	Tasas Municipales – Exención por 10 años.	Tasas Municipales – Exención por 10 años.	Tasas Municipales – Exención por 10 años.	IPI – Exención para bienes de capital y materias primas de origen local e importado. CPMF y Rentas – Exención.
Financiamiento BNDES	Capital de trabajo por 15 años a pagar en 12 con 10 de gracia.	Capital de trabajo e inversión por USD 110 millones.	USD 300 millones a 7 años con 4 de gracia.		USD 691 millones
Fondos Estaduales/Regional	100% inversión a 10 años con 5 de gracia a 6 % interés anual	USD 800 millones (producción/ importación); 10 años con 10 años de gracia sin intereses ni ajustes.		100% de la inversión a 10 años sin intereses ni indexación.	Capital de giro a 12 años con 10 de gracia y activos fijos con 5 años de gracia y sin indexación
Aportes de Capital del Estado			USD 230 millones. Participación del 35% del capital	Aporte 40% que será vendido después de 7 años	
Terreno y Obras de Infraestructura	SI	SI	Si	Si	Si
Contenido Regional (50/70%)	Si	Si	Si	Si	Si
Ext. de los beneficios	Año 2036	Año 2017	Año 2019	Año 2008	Año 2022

6.3 Breve Análisis Comparativo del Sector en la Región

La industria automotriz representa un 18% del intercambio comercial intra MERCOSUR. Constituye tanto para la República Argentina como para el Brasil, uno de los sectores de mayor dinamismo en el entramado productivo. Principalmente, por tener capacidad de generar actividad económica a través de su efecto multiplicador en la cadena industrial, por vincularse a una producción con alto valor agregado indispensable para la generación de empleo y cualificación, y por su peso en la Balanza Comercial, es esta industria objeto de intervención pública de los Gobiernos del MERCOSUR.

A nivel regional, Brasil y Argentina cuentan con una gran ocasión para potenciar aún más su industria automotriz y captar las oportunidades que se presentan en el sector, ganando una mayor relevancia en el plano global. Hoy, entre ambos países representan el 6to mayor productor de vehículos y el 4to mercado mundial. Incluso las perspectivas a 2015 ya dan cuenta que entre ambos podrían conformar un mercado de más de 5,5 millones de unidades (un 32% más que en 2010).

Actualmente el 80% de las exportaciones de vehículos de Argentina parte hacia Brasil, mientras que el total de los destinos donde se coloca la producción del mencionado país se acotó a 43 países en 2011, mostrando así un debilitamiento de la diversidad exportadora de Argentina.

En lo que respecta al comercio bilateral, el principal obstáculo para su liberalización, viene dado por una serie de asimetrías económicas entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil. Las asimetrías son básicamente disparidades de competitividades relativas originadas por diferentes causas, que afectan o pueden afectar, en distintos grados, flujos de comercio e inversión entre los socios y hacia los socios. Las mismas pueden ser de orden estructural o coyuntural. La remoción de las primeras es de mayor dificultad, y su impacto es superior a las segundas. Entre las causas estructurales, cabe destacar aquellas relacionadas con el tamaño del mercado de cada socio; las escalas de producción; los modelos de desarrollo económico y las estrategias de transformación productiva manifestadas en políticas sectoriales. Por ejemplo, en el caso de Brasil existió una política decidida de fomento a la industria nacional expresada en los subsidios otorgados tanto por el gobierno como por las entidades gubernamentales descentralizadas. Mientras tanto, la Argentina careció de una política industrialista seria a largo plazo. De hecho, la aplicación de políticas neoliberales acopladas con un tipo de cambio fijo sobrevaluado provocaron la desindustrialización del país y la entrada masiva de productos importados.

Además de los incentivos otorgados por Brasil, no deben olvidarse otras características que presenta el país vecino que resultan ventajosas para la inversión, tales como el tamaño de su mercado y la escala de producción. En comparación, Argentina pierde con respecto a Brasil en la escala de producción de vehículos y de auto componentes, como también en los subsidios que los Estados otorgaron a las nuevas radicaciones.

En relación a las asimetrías coyunturales las mismas se originan en disparidades circunstanciales de los ciclos económicos, particularmente se refiere a disparidades cambiarias.

El resultado de estas disparidades ha sido un marcado desequilibrio en el flujo de comercio y de inversión en los respectivos países, lo cual impacta sobre el empleo y los niveles de bienestar de la población, así como también sobre las decisiones de las empresas a la hora de localizarse y colocar sus capitales. Ello reproduce un círculo vicioso que profundiza las asimetrías antes descriptas. La manifestación más inmediata, en el caso de la industria automotriz, se refleja en la asignación masiva de nuevos plataformas en el Brasil, en detrimento no sólo de la Argentina sino también de la estrategia de especialización y complementación subregional.

Desde el punto de vista de Uruguay, nos planteamos la interrogante de si los beneficios fiscales otorgados al sector automotriz en nuestro país pueden llegar a significar un atractivo para las empresas a la hora de instalarse. El Lic. Sebastián Giraldez²⁵ nos comentaba al respecto que los beneficios otorgados a la industria en nuestro país no compiten con Argentina y Brasil, debido a que en Uruguay no tenemos mercado, no tenemos clientes y no tenemos partes y piezas, pero no resulta ser todo tan dramático pues contamos con un régimen de Admisión Temporal para suplir la carencia de partes, piezas, y demás materias primas. Si

²⁵ Secretario Ejecutivo de la Cámara de Autopartes del Uruguay

bien no tenemos mercado de clientes, porque el mercado hoy por hoy está en Brasil y Argentina, ya que las automotrices se encuentran ubicadas allí, Uruguay negocia Acuerdos Bilaterales, lo que le permite un ingreso preferencial a dichos mercados, pudiendo acceder a los mismos con arancel 0% aunque esté más lejos y tenga dos aduanas de por medio.

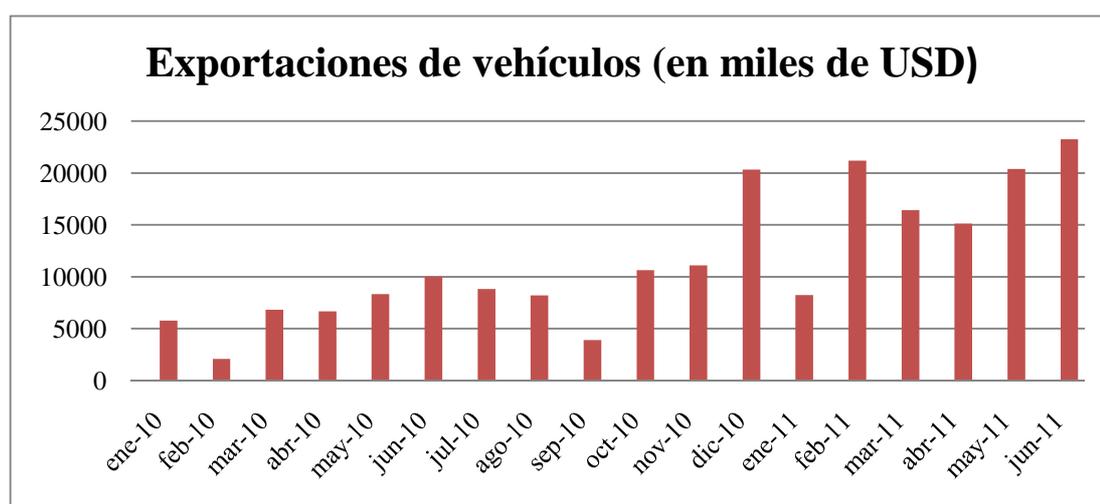
Entonces lo que queda como ventaja competitiva es tener una herramienta, una batería de beneficios que haga que esa ecuación cierre, es lo que está haciendo Uruguay en la actualidad. Para esto debe crear regímenes duraderos en el tiempo, previsibles, que otorguen seguridad, generando así una ventaja competitiva que Uruguay por sí solo no la tiene. Aunque debemos tener en cuenta que nuestro país posee la ventaja comparativa de estar logísticamente en el medio de los dos mercados más importantes de América del Sur, de tener un puerto muy accesible, acceso por carretera, entre otras. Además de estas ventajas el Uruguay presenta un entorno político y laboral seguro, donde las reglas son claras, las políticas son claras y no hay problemas laborales bruscos ni cambios políticos bruscos, actuando ello también como atractivo a la inversión.

7.1 Impactos Globales en la Economía del Uruguay

7.1.1 Incremento de las Exportaciones

Las exportaciones uruguayas de vehículos y autopartes se han venido incrementado en los últimos años. Las exportaciones de vehículos ascendían a 15 millones de dólares en 2005, alcanzando en 2010 los 103 millones de dólares. Esto representa un incremento promedio anual del 66%. En la actualidad las exportaciones han seguido el ritmo de crecimiento alcanzando los 105 millones de dólares a junio 2011.

A continuación se expone la evolución mensual de las exportaciones de vehículos desde enero 2010 hasta junio 2011.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Infonecta.

En lo que respecta al sector autopartista, en 2005 las exportaciones ascendían a 140 millones de dólares, mientras que en 2010 las mismas alcanzaron los 228 millones de dólares, lo que representa un incremento promedio anual de 63%. En la actualidad las exportaciones de autopartes continúan en crecimiento, alcanzando los 125 millones de dólares a junio 2011.

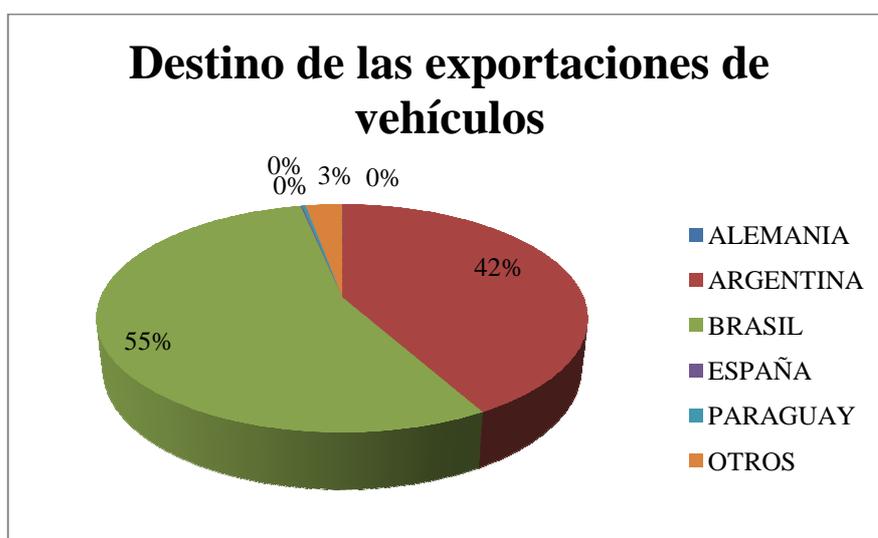
A continuación se expone la evolución mensual de las exportaciones de autopartes desde enero 2010 hasta junio 2011.



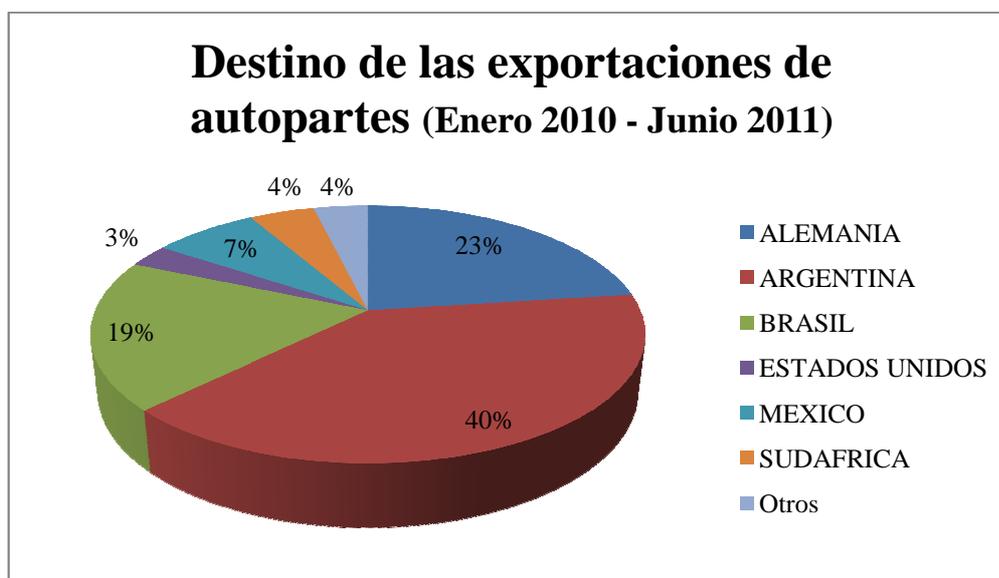
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Infonecta.

En lo que respecta al destino de las exportaciones de vehículos, el mayor volumen de exportaciones tiene como destino Brasil y Argentina, mientras que en lo que

respecta a autopartes los principales destinos son Argentina, Alemania y Brasil tal como se aprecia en los siguientes gráficos.



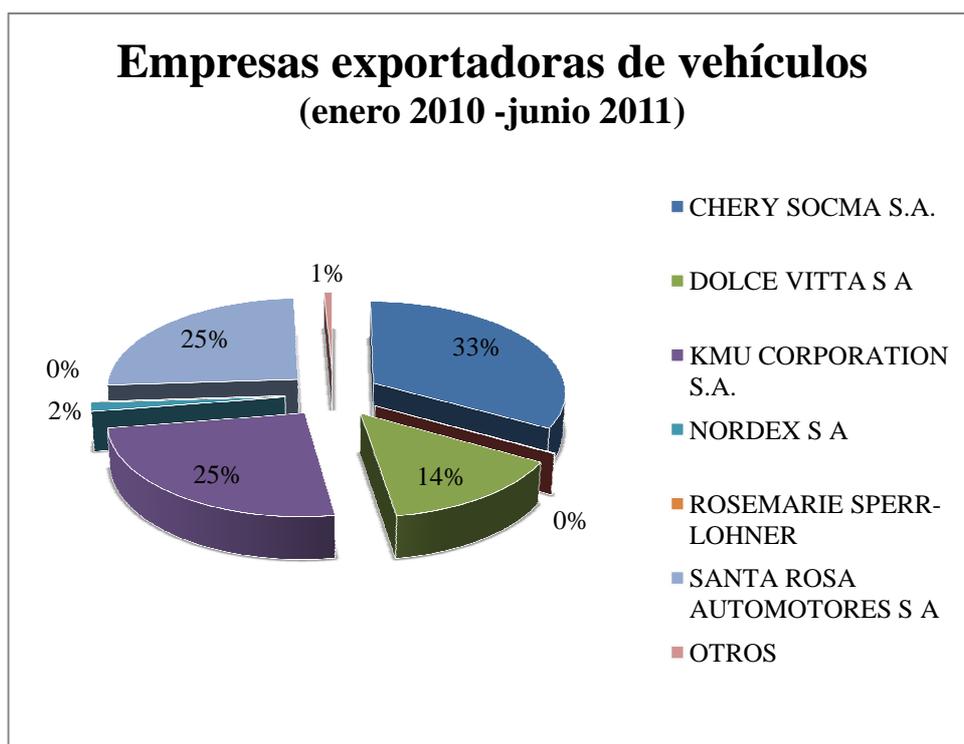
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Infonecta.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Infonecta

Las principales empresas exportadoras en lo que refiere al sector automotriz son:

Chery Socma S.A, Santa Rosa Automotores S.A., KMU Corporation S.A y Dolce Vitta S.A.

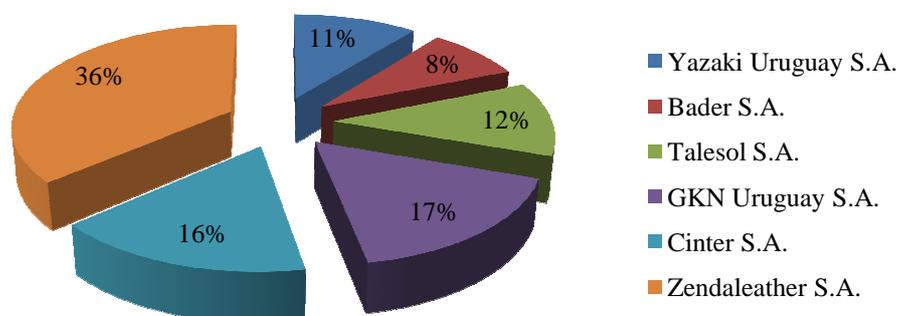


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Infonecta

En el sector autopartista las empresas con el mayor volumen de exportación son:

GKN, Zendaleather S.A. y Cinter S.A.

Empresas exportadoras de autopartes (Enero 2010 - Junio 2011)



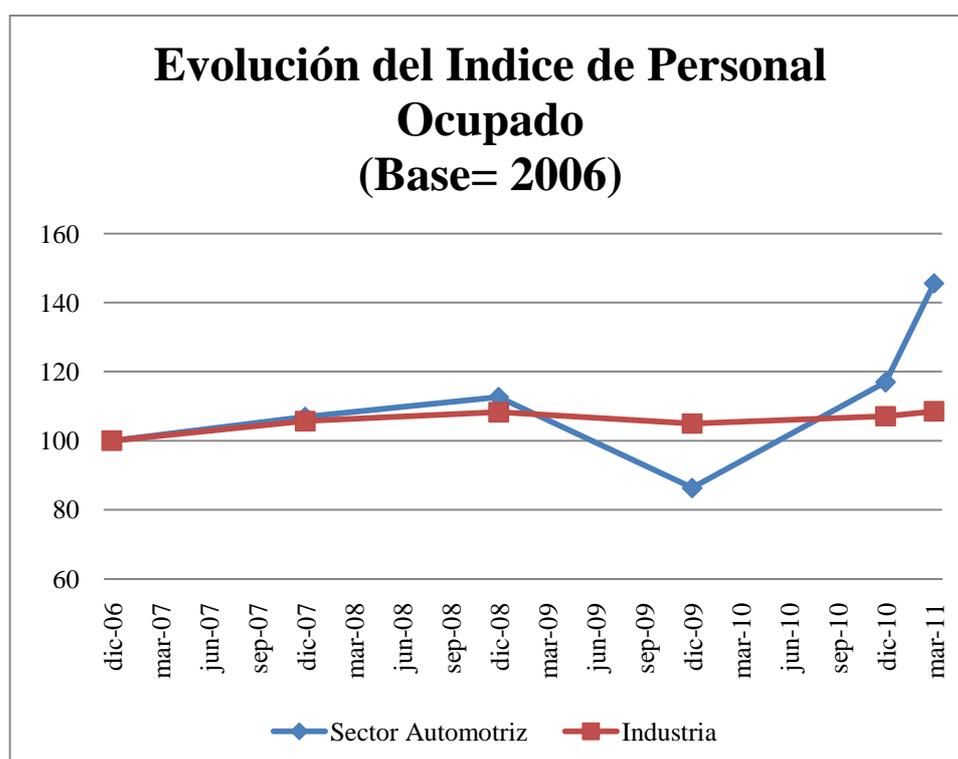
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Infonecta

7.1.2 Incremento en la mano de obra empleada por el sector.

A fines del 2010 el sector automotriz empleaba 3270 personas, lo cual representa un 2% aproximado de la ocupación total de la industria manufacturera. El nivel de empleo en el sector en los últimos 6 años, ha presentado un fuerte incremento que superó largamente al que se dio en el conjunto de la industria, ya que en el rubro automotor el personal ocupado creció en un 207% y en la industria lo hizo un 37%.

En el siguiente gráfico se aprecia la evolución del índice de volumen físico de personal ocupado, el cual sufre una caída en el año 2009, recuperándose ya en el

año 2010, y mostrando una tendencia de crecimiento por encima del registrado para toda la industria en el 2011.

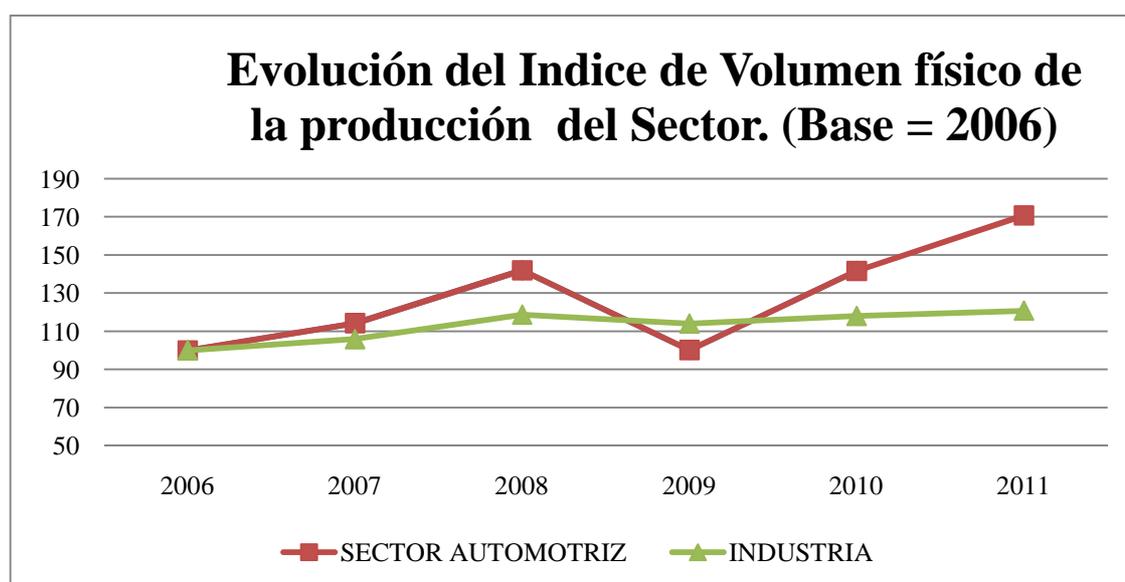


Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del INE.

7.1.3 Incremento en la producción del Sector

La producción del sector automotriz muestra una evolución similar a las exportaciones, dado que la mayor parte de dicha producción se destina al mercado externo. Si bien en 2009 se produce una caída de la misma, la tendencia general es al crecimiento, y en los próximos años se estima que ésta se mantendrá, debido a

la ampliación de las inversiones y a la instalación de nuevas empresas, dato que ya podemos constatar en el transcurso del año 2011.



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del INE.

7.2 Principales Indicadores de la Industria Automotriz Argentina

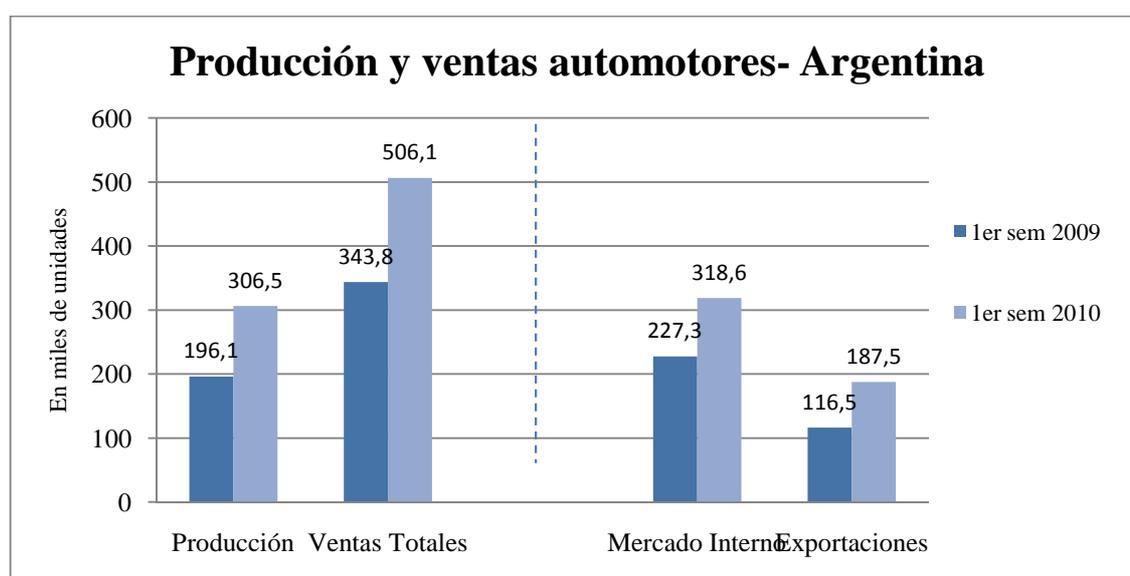
7.2.1 Producción y Ventas

Durante la primera mitad del 2010 las ventas domésticas de automotores aumentaron un 40.2% interanual, (318,567 miles de unidades vs 227,251 miles de unidades) en igual periodo de 2009. Si bien la recuperación luego del retroceso sufrido en 2009, se había iniciado en noviembre-diciembre de dicho año, en el primer y segundo trimestre del año 2010 las mismas se aceleraron al crecer un 49.4% y 39.3% respectivamente.

La dinámica de ventas aumenta al computar el efecto de las unidades exportadas. En el primer semestre del año 2010 las ventas totales, (computando mercado internos y exportaciones) alcanzando las 506.111 miles de unidades, lo que representa un incremento de un 47.2% más que en la primera mitad del 2009 (cuando totalizaron 343,491 miles de unidades), siendo el aumento correspondiente a las exportaciones en dicho periodo de un 60.9% (187,544 miles de unidades vs 116.540 miles de unidades).

Durante el primer semestre de 2010 la producción sumó 306,476 miles de unidades, un 56.6% por encima del registro correspondiente al mismo periodo del año previo (196.106 miles de unidades). Nuevamente parte del crecimiento está relacionado con los registros sobre los que se lleva a cabo la comparación interanual, dado que durante enero, febrero y marzo de 2009 la producción de

automotores se había contraído fuertemente. (-54.6%, -55.7%, -23.6% respectivamente).

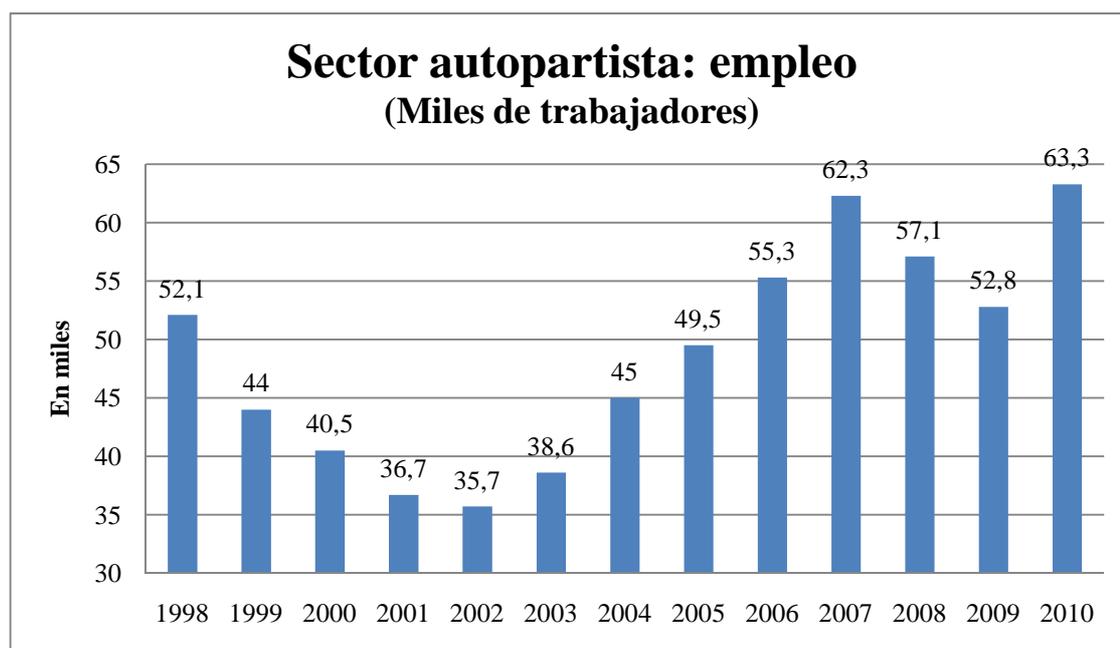


Fuente: Asociación de fabricas de automotores (ADEFA)

7.2.2 Empleo

En 2009 la industria autopartista estaba compuesta por aproximadamente 400 empresas. Desde inicios de la recuperación económica a mediados de 2002 y hasta 2008, el sector se expandió en forma constante, impulsado por el fenomenal crecimiento en la fabricación de automotores.

En materia de ocupación durante 2010 se alcanzó las 63.360 personas lo que representa un 4,9% del empleo industrial total. Así la cantidad de empleados en el sector superaría el máximo de 2007 de 62.300 empleados.

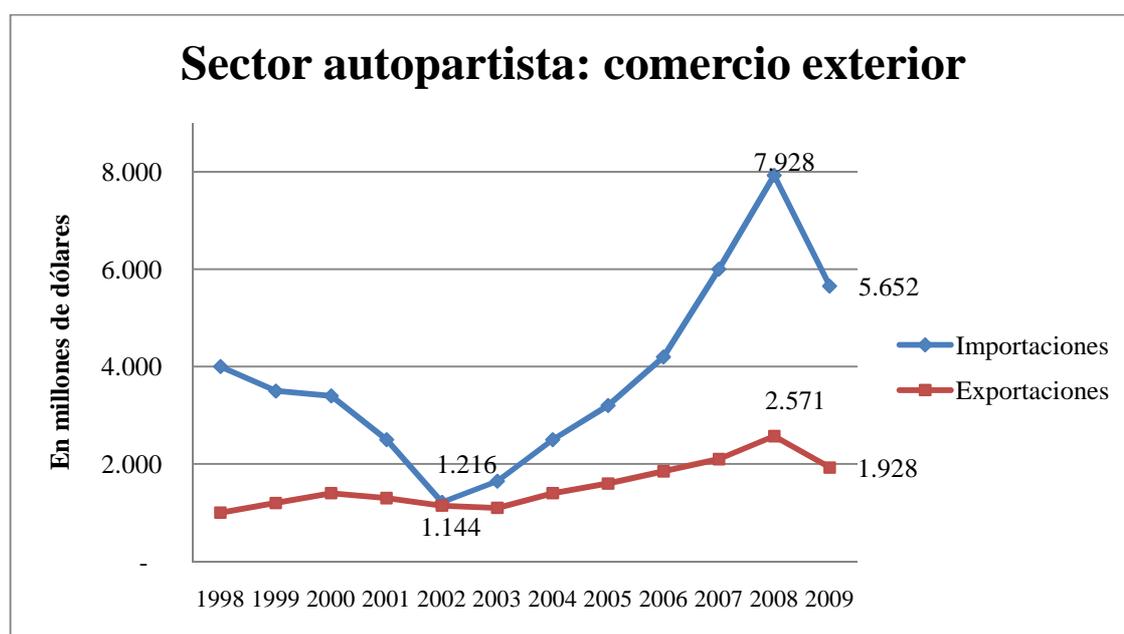


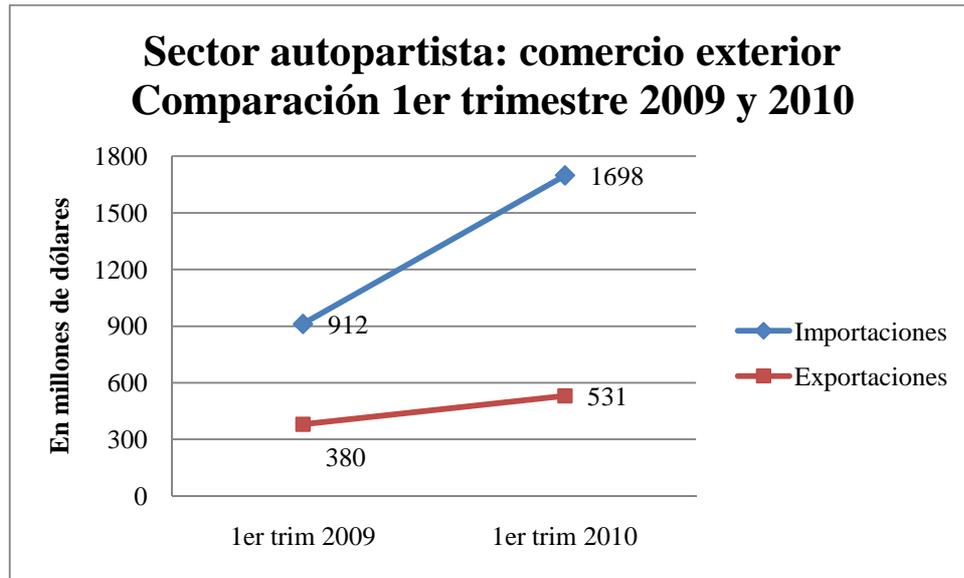
Fuente: Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC)

7.2.3 Comercio Exterior

En materia externa el sector ha resultado históricamente deficitario. Pero esta tendencia, que se había agudizado de forma constante en los últimos años, pareció revertirse en 2009. Este cambio en la dinámica externa obedeció al desplome sufrido por las importaciones del sector durante los primeros nueve meses del

2009, producto de la contracción registrada en la producción de automotores. Sin embargo durante el período enero- marzo 2010 las importaciones habían alcanzado USD 1.698 millones, un 86.2% por encima del registro de igual período del 2009, USD 912 millones. Las exportaciones también se incrementaron pero en menor cuantía: totalizaron USD 531 millones frente a los USD 380 millones registrados en idéntico período de 2009, lo que representa un incremento de 39.7%. Como consecuencia, el déficit comercial externo acumulado durante los primeros tres meses del año 2010 resultó de USD 1.167 millones, un 119,4% mayor que en idéntico período de 2009.

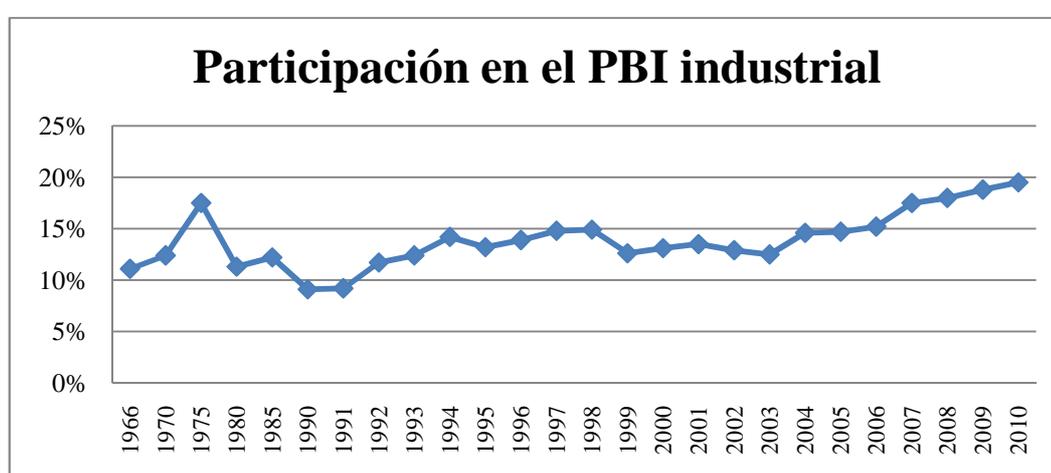




Fuente: Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC)

7.3 Principales Indicadores de la Industria Automotriz en Brasil

La industria automotriz brasilera viene incrementando participación en el PBI de este país año a año, llegando a alcanzar en el 2010 una participación en el PBI del 5.2%, lo que representa una participación dentro del PBI industrial del 20%.



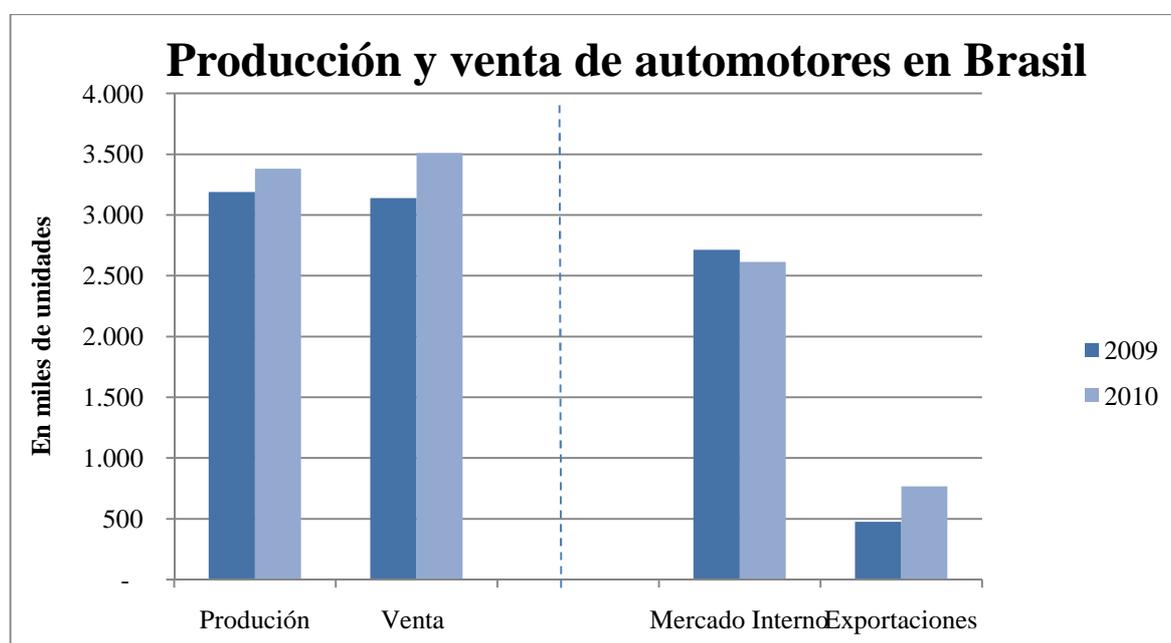
Fuente: Anuario da Industria Automovilistica Brasileira

7.3.1 Producción y ventas

El mercado automotriz brasileño tuvo un buen desempeño durante el 2010. La venta de vehículos alcanzó los 3.51 millones de vehículos, lo que representa un crecimiento del 11,9% con respecto al año 2009. En cuanto a la producción, la

misma alcanzó los 3.38 millones de unidades, lo que representa un aumento del 10% con respecto al año 2009. En lo que refiere al crecimiento acumulado en el periodo 2005 – 2010, el mercado creció un 105%, en tanto que la producción alcanzó un crecimiento acumulado del 43%.

El hecho de que el mercado crezca casi el doble más que la producción revela que este crecimiento ha sido fuertemente impulsado por las importaciones, alcanzando en 2010 a los 660.000 vehículos importados. Al mismo tiempo que aumentan las importaciones, las exportaciones brasileñas de vehículos vienen perdiendo participación en la producción. En 2005, las exportaciones de vehículos representaron el 31% de la producción, esta proporción cayó hasta 15% en el año 2010.

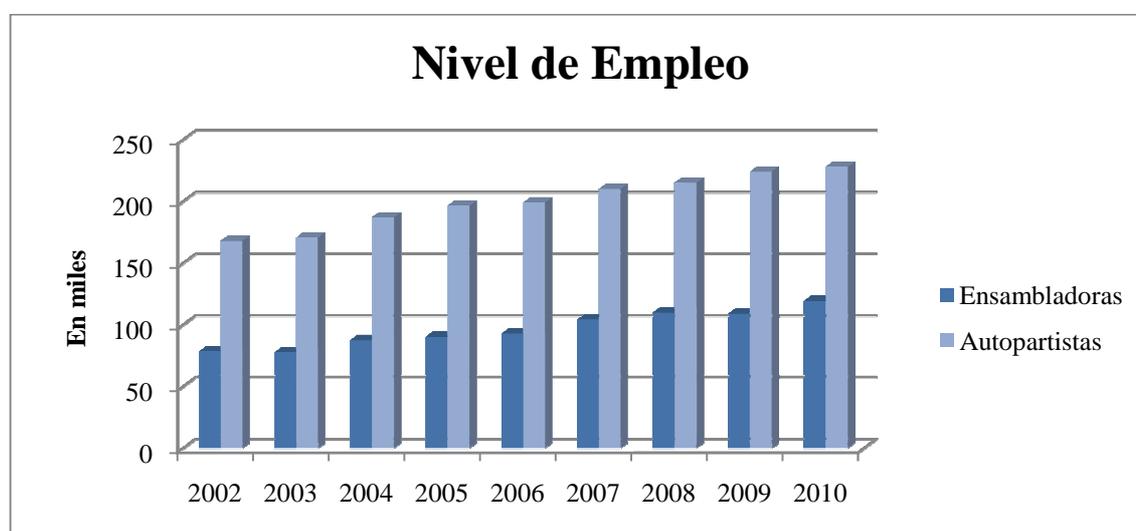


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Anuario de la Industria Automovilística
Brasileira

7.3.2 Empleo

En 2009 la industria autopartista y ensambladora estaba compuesta por aproximadamente 340.00 empleados, de los cuales el 33% estaban empleados en ensambladoras, y el restante 67% correspondían a empresas autopartistas.

En el 2010 Brasil alcanzó las 526 fábricas, de las cuales 26 eran ensambladoras y las restantes 500 eran autopartistas. En materia de ocupación durante 2010 se alcanzaron las 350.000 empleados directos entre ensambladoras y autopartistas. La tendencia de crecimiento continúa en lo que va del año 2011.



Fuente: Características del sector de autopartes en Brasil

8.1 Presión Fiscal y Gasto Tributario de la Industria en la Región

Hasta ahora hemos analizado los beneficios fiscales otorgados a la industria automotriz en nuestro país y la región. En este capítulo analizaremos dos indicadores representativos del impacto que ocasionan los tributos en las empresas del sector automotriz por un lado, y de la renuncia fiscal que representa para los gobiernos el otorgar beneficios impositivos al sector, por el otro. Estos indicadores son los denominados presión fiscal y gasto tributario respectivamente. A su vez analizaremos la relación que existe entre ambos indicadores.

8.1.1 Presión Fiscal

Este indicador ha sido calculado teniendo en cuenta los tributos directos²⁶ que pagan las empresas del sector automotriz, sobre los ingresos que perciben por venta, tomando como base un año. Si bien también se podría tomar en cuenta para dicho cálculo el PIB del sector o de la economía en su conjunto, entendemos que considerar la facturación aporta claridad de interpretación del indicador, contribuyendo a que éste sea demostrativo del peso que ejercen los tributos en los ingresos de las empresas, por ello nos inclinamos por considerar en el

²⁶ No se consideran los impuestos al consumo por ser impuestos indirectos donde el que soporta la carga económica es el consumidor final.

denominador de este indicador, la facturación por venta anual de las empresas del sector, tanto autopartistas como ensambladoras.

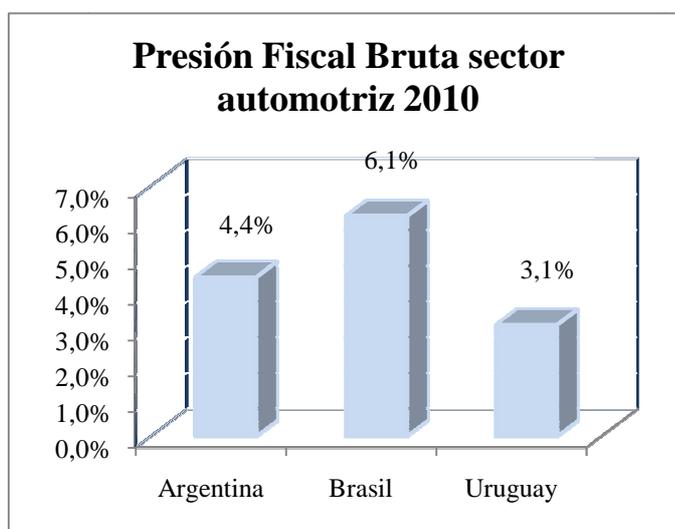
Los tributos directos considerados en el numerador de este indicador son para el caso de Uruguay, el Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE), el Impuesto al Patrimonio de las Personas Jurídicas (IP), el Impuesto a la Constitución de las Sociedades Anónimas (ICOSA) y los Aportes Patronales a la Seguridad Social; en el caso de Argentina son el Impuesto a las Ganancias de las Sociedades, aportes y contribuciones previsionales, y los derechos pagos por las empresas exportadoras; en el caso de Brasil los tributos considerados son el Impuesto a la Renta de las Personas Jurídicas, impuestos sobre el patrimonio, impuestos sobre el comercio exterior y las contribuciones sociales.

Si a los impuestos directos pagados por el sector incluidos en el numerador de este indicador, deducimos las devoluciones o reintegros de tributos que el sector percibe, obtenemos lo que se denomina presión fiscal neta, siendo la presión fiscal bruta la determinada antes de considerar dichas devoluciones o reintegros.

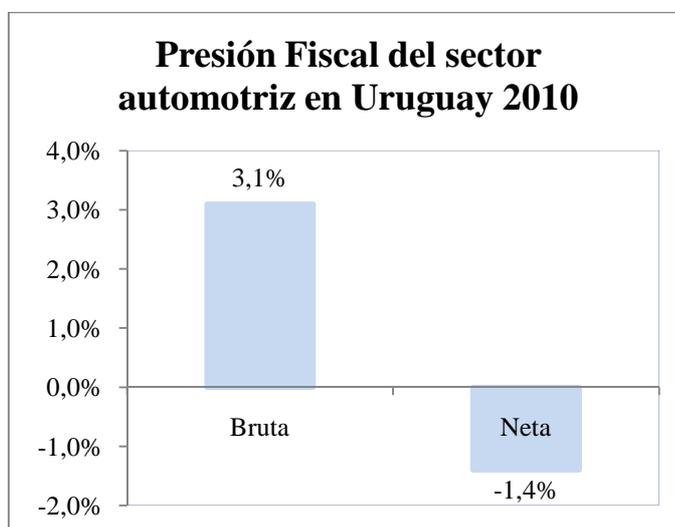
En el caso particular de Uruguay hemos analizado los dos indicadores mencionados, presión fiscal bruta y presión fiscal neta. Los resultados obtenidos mostraron que Uruguay es el país con menor presión fiscal en comparación con Argentina y Brasil. En base a datos proporcionados por la Asesoría Económica de la Dirección General Impositiva, tomando como base una muestra representativa de las empresas del sector automotriz, realizamos el cálculo del indicador antes descrito. La presión fiscal bruta del sector en el año 2010, alcanzó un 3,1%, pero

si a esto le restamos los derechos de exportación compensatorios establecidos en el decreto 316/992, la misma disminuye hasta un -1,4%. Esto significa que las empresas que se instalan en Uruguay no sólo no pagan tributos, sino que además están obteniendo ingresos por el reintegro establecido en el mencionado decreto tal cual está vigente hoy día. Es decir que tomando como referencia un ejercicio fiscal, la devolución de derechos compensatorios obtenidos por las empresas por las exportaciones realizadas, superan los tributos que éstas deben pagar en dicho período. Como ya se mencionó en el capítulo referido a los beneficios fiscales en Uruguay, los certificados de crédito obtenidos por el mencionado decreto no solo se pueden utilizar para pagar impuestos y obligaciones con BPS, sino que también se pueden vender en el mercado a otras empresas, si bien se venden por debajo de su valor nominal, significa un ingreso real de efectivo para las empresas, que luego de cubrir los tributos correspondientes quedan con un excedente de los mismos.

En Argentina y Brasil la presión fiscal bruta del sector es un poco más elevada que la de Uruguay, la misma asciende al 4,4% y 6,1% respectivamente. En lo que refiere a la presión fiscal neta de estos países, no contamos con la información suficiente para realizar dicho cálculo.



Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia en base a Datos de DGI

8.1.2 Gasto Tributario

Los tratamientos fiscales especiales procuran favorecer a un sector o grupo, no a través de un aumento de gasto público directo, sino a través de la disminución de los ingresos por impuestos que cargan esa actividad. Por esta característica, a ese sacrificio fiscal se lo suele denominar Gasto Tributario.

Para cuantificar el gasto tributario es necesario definir cuál sería la estructura tributaria que determinado sector o grupo enfrentaría en caso de no existir el tratamiento diferencial. A esa estructura, que depende del ámbito de aplicación general de cada impuesto se le denomina “estructura normal”, la cual puede ser definida en función de las normas legales que regulan el tributo o de lo que se cree que debería ser una estructura ideal de ese tipo de imposición. El gasto tributario en este marco, será aquella pérdida de recaudación que se generaría por un tratamiento impositivo desviado de la estructura normal de un impuesto.²⁷

²⁷ Según estudio realizado por la Asesoría Económica de la DGI (Estimación del Gasto Tributario en el Uruguay 2005-2008)

En base a información obtenida del gasto tributario en Argentina²⁸ y en Brasil²⁹ hemos calculado un indicador que refleja el peso de los beneficios tributarios otorgados al sector automotriz (autopartistas y ensambladoras) en la economía total del país, como cociente entre el gasto tributario del sector automotriz en los referidos países, sobre el PBI total de cada país. También consideramos el peso de dichos beneficios en la contribución que tal sector realiza al producto bruto de la economía, como cociente entre el gasto tributario y el PBI sectorial.

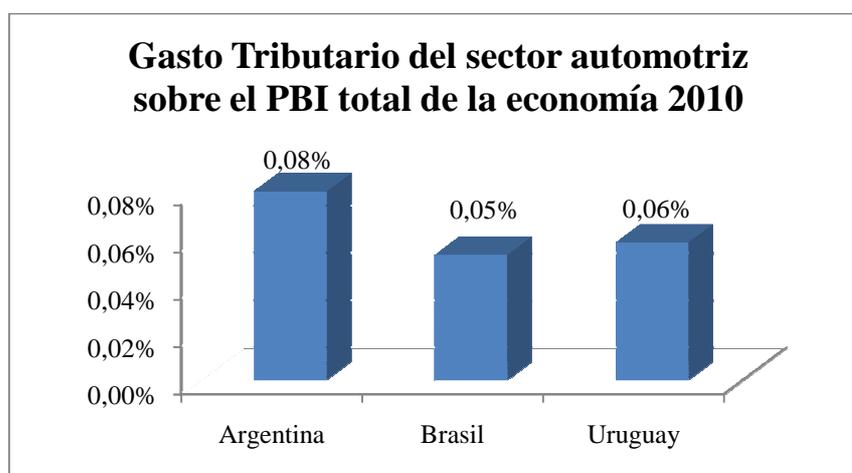
En el caso de Uruguay para estimar el gasto tributario del sector consideramos las exoneraciones de IP e IRAE obtenidas por las empresas del sector, que cuentan con proyectos promovidos por el Poder Ejecutivo según decreto 455/007, exoneración de IRAE por inversiones realizadas según lo establecido en el Título 4 de IRAE y su decreto reglamentario ,exoneración de IP por inversiones realizadas al amparo del régimen de beneficios automáticos establecidos en la ley 16.906, abatimiento de IP y los derechos compensatorios obtenidos por las exportaciones realizadas según decreto 316/992. De igual manera que en

²⁸ Estudio Realizado por el Licenciado en Economía Juan José Llach, ex ministro de economía argentino.

²⁹ Según estudio de la Receita Federal “Demonstrativo dos gastos tributarios” (Estimativas 2010)

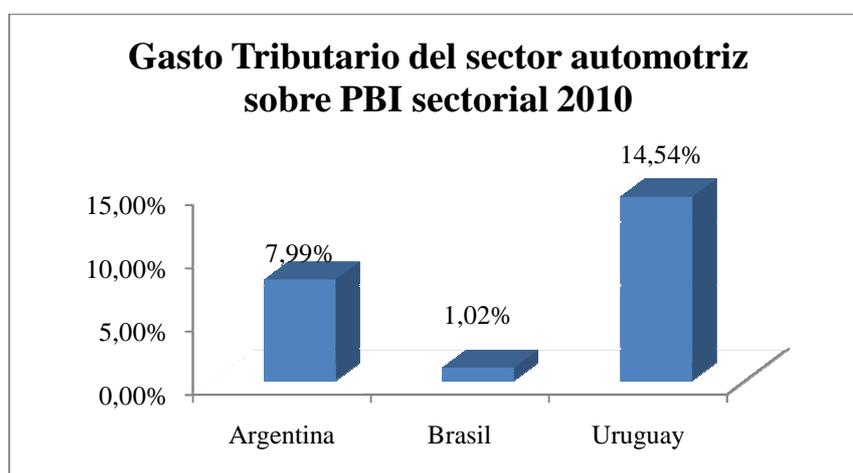
Argentina y Brasil en el denominador del coeficiente calculado consideramos el PBI total de la economía del país y el PBI sectorial. La información para determinar el gasto tributario en nuestro país al igual que en el caso de la presión fiscal, fue proporcionada por la Asesoría Económica de la Dirección General Impositiva, tomando como base una muestra representativa de las empresas del sector automotriz

El indicador obtenido considerando el PBI total de la economía fue similar en Brasil y Uruguay, el cual ascendió al 0.05% y 0.06% respectivamente, mientras que en Argentina, el mismo ascendió a 0.08%.



Fuente: Elaboración propia.

El indicador obtenido, tomando como denominador el PBI sectorial fue superior en Uruguay, representando un 14.54%. En Argentina, dicho indicador ascendió a 7.99%, siendo sensiblemente menor en el caso de Brasil que representa un 1.02%. Las diferencias obtenidas al considerar como denominador del indicador el PBI sectorial se explican por el aporte que el sector realiza a la economía total de cada país. En Uruguay el sector representa un 0.4% del PBI total de la economía, mientras que en Argentina representa un 2.2% y en Brasil un 5.4%. La baja contribución que el sector automotriz realiza a la economía uruguaya en términos del PBI, en comparación con Argentina y Brasil, sumado al elevado gasto tributario que representan para el país los beneficios otorgados al sector, ocasionan que el indicador calculado sea notoriamente más elevado que en los otros dos países.



Fuente: Elaboración propia.

A priori sería razonable suponer que los países que poseen un gasto tributario elevado, tendrían una menor presión fiscal, tal como es el caso de Uruguay, pero lo cierto es que dicho razonamiento no es lineal, pues esto depende también, entre otras cosas, de la forma en que se otorguen los beneficios.

En el caso de Uruguay, casi la totalidad de los beneficios se dan a través de una reducción de los impuestos o algún tipo de reintegro o devolución. A diferencia de esto, en Brasil, gran parte de los incentivos consisten en beneficios que van más allá del ámbito tributario, como por ejemplo donaciones de terrenos, instalaciones portuarias, realización de obras de infraestructura, beneficios crediticios, rebajas de tarifas municipales, entre otros, estos beneficios así concedidos, no se ven reflejados en la presión fiscal ni en el gasto tributario de las empresas.

9.1 Conclusiones

En América Latina la industria automotriz ha venido en constante crecimiento en los últimos años y Uruguay no ha quedado al margen de esto. Los principales productores en América Latina son Brasil y México, concentrando cerca del 90% de la producción de vehículos. En Brasil el principal mercado lo constituye el mercado interno y el 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 que nuclea. Actualmente se produce el 4% de la producción mundial de automotores y la relación vehículo por habitante continúa en constante crecimiento.

En Uruguay, a partir de los noventa la actividad del sector se orientó básicamente a satisfacer la demanda regional, dejando de lado el mercado interno el cual pasó a satisfacerse por unidades importadas. En el año 1992 con el decreto 316/992 se buscó propiciar una reconversión hacia la exportación. Esto se enmarcó en la orientación seguida por las políticas económicas aplicadas, que significó un real aumento en la exportación de vehículos, en general en lo que corresponde a nichos de mercados previamente identificados.

En la actualidad las empresas autopartistas exportan tres veces más que el resto de la industria automotriz. Se puede observar un crecimiento importante 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.

En materia de incentivos fiscales, Uruguay ha tratado de desarrollar un cuerpo normativo que trate de atraer hacia el país el interés de los empresarios extranjeros y dentro de este marco han proliferado numerosas leyes y decretos.

En la actualidad, en la legislación uruguaya encontramos dos grupos de beneficios fiscales. Dentro del primero, podemos incluir los beneficios que se dan a todos los sectores de actividad, como por ejemplo la ley de Promoción y Protección de Inversiones, el régimen de Admisión Temporal y la Financiación de Exportaciones. Dentro del segundo grupo de beneficios fiscales se encuentran aquellos que se otorgan a algunos sectores de actividad en particular, para el caso de la industria automotriz, el principal beneficio proviene del decreto 316/992.

El mencionado decreto es muy valorado por las empresas, ya que genera un gran impacto financiero en los resultados de las mismas, debido a que el porcentaje de beneficio otorgado es muy elevado y los requerimientos de obtención del mismo son alcanzables sin demasiadas dificultades, destacándose además entre los restantes beneficios principalmente por la posibilidad de contribuir a la generación de efectivo.

Es importante destacar que este decreto se encuentra en proceso de modificación, debido a que la forma en que se están otorgando los beneficios, es considerada como una subvención prohibida en los términos de la OMC. El Ing. Bernardo

Aguerre nos mencionaba al respecto que el nuevo decreto tendría como base tres pilares fundamentales. El primero de ellos está relacionado al valor agregado que las empresas incorporen en el proceso productivo; el segundo pilar tendrá en cuenta la fidelización de los clientes, premiando la existencia de contratos a largo plazo, y el tercer factor a tener en cuenta será la calidad de las relaciones entre empleados y empleadores.

A partir del trabajo de campo realizado³⁰ concluimos que los beneficios del decreto 316/992 y el régimen de Admisión Temporal son considerados los más importantes por las empresas del sector. Las modificaciones que se prevé introducir al régimen afectarían en distinto grado dependiendo de las características de cada empresa en particular, mientras que para algunas no tendrían un impacto significativo, en otras, este beneficio puede verse disminuido considerablemente.

En lo que refiere a los países de la región, la República Argentina posee una ley de Fortalecimiento del Autopartismo Argentino, a través de la cual se otorga un reintegro en efectivo sobre el valor de las compras de autopartes locales, que sean adquiridas para la producción de plataformas nuevas por las empresas fabricantes

³⁰ Se realizaron entrevistas a empresas autopartistas y ensambladoras y a representantes de la Cámara de Autopartes y de la Dirección Nacional de Industrias.

de automóviles, utilitarios, camiones, chasis, ómnibus, ejes con diferencial y matrices y moldes.

En Brasil, la situación es un poco más compleja, fundamentalmente por la forma política de organización de este país, pues los beneficios fiscales que se otorgan, difieren significativamente dependiendo del Estado que estemos analizando. Además de los beneficios fiscales propiamente dichos, los Estados Brasileños otorgan también otros tipos de beneficios como ser la donación de parte o todo el terreno necesario para instalarse, provisión de infraestructura y otorgamiento de créditos.

No se debe perder de vista, que las empresas a la hora de instalarse en un país, además de los beneficios fiscales que éste pueda otorgarle, también tiene en consideración otros aspectos tales como el mercado, la estabilidad laboral, política y financiera del país.

Uruguay no cuenta con la ventaja de estar cerca de los clientes y proveedores porque el mercado hoy en día está concentrado en Brasil y Argentina, pero sí cuenta con la ventaja comparativa de estar logísticamente en el medio de los dos mercados más importantes de América del Sur, negociando acuerdos bilaterales con estos países, lo que le permite acceder a dichos mercados con arancel 0%. Además Uruguay intenta compensar las carencias antes mencionadas con una importante batería de beneficios fiscales que otorga a las empresas del sector.

A partir de los indicadores económicos de la industria automotriz, observamos que se viene registrando en los últimos años, una tendencia al crecimiento tanto en la cantidad de empresas instaladas, inversiones realizadas, así como en la producción y cantidad de empleados, por lo que se puede concluir que los beneficios fiscales otorgados en Uruguay están cumpliendo sus objetivos, ello se debe fundamentalmente a la existencia del régimen establecido en el decreto 316/992, el cual ha logrado que algunas empresas decidan instalarse en nuestro país, debido a los beneficios que ofrece el mismo, y a la baja presión fiscal que enfrenta el sector, la cual ronda en un 3.1% de su facturación anual. Si tomamos en cuenta el efecto conjunto de los dos factores antes mencionados, dicha presión fiscal se ve disminuida a un -1.4%.

Sin embargo, y a pesar de lo antes mencionado, es importante destacar que los beneficios que otorga Uruguay tienen un costo fiscal elevado para el gobierno. El costo fiscal de mantener esta industria en nuestro país asciende al 14.54% del Producto Bruto Interno del sector automotriz, lo cual representa una pérdida de recaudación del 0.3%, calculando la misma como porcentaje del total de la recaudación efectiva anual del año 2010. Solamente el decreto 316/992 le cuesta a nuestro país aproximadamente USD 30 millones anuales. Esto representa que cada uruguayo aporta unos USD 10 anuales para el financiamiento de la industria automotriz.

En conclusión, 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 estratégica 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 y se puede decir que los beneficios otorgados por Uruguay son importantes a la hora de atraer nuevas inversiones en el sector. Sin embargo, también hay que destacar el elevado costo fiscal que le genera al país mantener esta batería de incentivos.

Anexo - Entrevistas

Entrevista al Lic. Sebastián Giráldez, representante de la Cámara de Autopartes.

De los beneficios fiscales otorgados al sector automotriz: Decreto. 316/992, AT, Decreto 455/007, devolución de tributos, prefinanciación de exportaciones, etc. ¿cuáles tienen más importancia para promocionar la inversión en el sector?

Es un todo, es un combo que es interesante, pero lo que más vende es el decreto 316, y la ley es un atractivo para inversiones, es muy importante para los que van a instalarse ahora en Uruguay. El decreto 455 es muy importante para los que se van a instalar porque pueden deducir en 100% de impuesto a la renta. El 316 es el que tiene más fuerza. Prefinanciación también es un incentivo muy importante, que ahora no sabemos porque lo sacaron, tenía una tasa preferencial para el sector automotriz hasta el 30/6/2011, ahora no se prolongó, eso puede ser un problema, no sabemos porque no se prolongó, el gobierno sacó un par de sectores entre ellos el nuestro y agrego otros sectores.

¿El régimen de AT también es un beneficio interesante para el sector?

Es fundamental para las empresas que vengan a instalarse acá, las empresas no tienen red de proveedores, materias primas suficientes para generar partes y piezas, entonces este régimen es fundamental, no solo para la industria nuestra, sino para las demás industrias que exportan. Más vale ni tocarlo. Actualmente se prorroga hasta 2015, La idea es que se siga negociando hasta que se negocie Tierra del Fuego y Manaos. Brasil tiene el Draw Back que ellos le llaman, tienen 3 tipos de Draw back, uno que es el Draw back integrado, que funciona como AT, se quejan, pero tienen los mismos beneficios.

En orden de prelación es principalmente el decreto 316 el más importante a la hora de instalarse, influye que los vecinos están teniendo auge en la industria, y no están haciendo las cosas políticamente bien. Es una válvula de escape instalarse aquí, tienen producción acá y allá. Pueden manejar producciones con más flexibilidad, no están pendientes de un paro acá, y un paro allá, el problema de la industria es que no pueden parar. Básicamente el gran problema es que la línea de ensamble no puede parar, si la línea de ensamble para, si el proveedor no le manda la parte, le cobran todos los costos que están perdiendo por ese paro. Si se tuvo un error y la línea de ensamble demoró 1 minuto más, 2 min más, te lo van a cobrar a vos. Me debes 3000 dólares por parada de línea, o 5 o lo que sea, el problema es que no puede parar, es por eso que hacen estrategia de estar en varios lados, para suplir las partes y asegurarse.

¿Los beneficios tributarios que ofrece Uruguay compiten de buena manera con los que ofrece Argentina y Brasil?

No, no compiten de igual forma, nosotros tenemos un tema que no tenemos mercado, no tenemos clientes, no tenemos partes y piezas, entonces ¿cómo hacer para sostener la industria automotriz?, tampoco es tan dramático, no tenemos partes y piezas, pero para eso está la AT, y bueno, no tengo materias primas pero de alguna manera por el régimen de AT suplo esta carencia, no tengo mercado de clientes, porque el mercado hoy por hoy está en Brasil y Argentina, y los clientes también están ahí, porque las automotrices están en Brasil y Argentina, pero entonces Uruguay negocia ACE, acuerdos de ingresos preferenciales. Tenemos acceso a Brasil y Argentina a través de acuerdos bilaterales, nos permiten entrar a Brasil y Argentina como si estuviéramos ahí, porque entramos con arancel 0%, podemos decir q tenemos mercados y clientes porque entramos con arancel 0%, aunque estamos más lejos y tenemos 2 aduanas de por medio que eso siempre complica. Entonces lo q nos queda como ventaja competitiva es tener una herramienta, una batería de beneficios que nos haga que esa ecuación cierre, es un poco lo que está haciendo Uruguay, o debería, generar esos regímenes, duraderos en el tiempo, previsibles, y dar seguridad y así generar una ventaja competitiva que Uruguay por sí solo no la tiene, sí puede tener la ventaja comparativa de estar logísticamente en el medio de los dos mercados más importantes de América del Sur, sí puede tener la ventaja comparativa de tener un puerto muy accesible, acceso por carretera y demás, pero igual estamos lejos del cliente, tenemos que

generar de alguna manera esas ventajas competitivas que se sustentan en distintos regímenes, más que nada, y en un entorno político y laboral seguro, esos son los plus que tiene el país, el inversor viene a Uruguay, ya que sabe que las reglas son claras, las políticas son claras, no hay problemas laborales bruscos, ni cambios políticos bruscos, entre comillas, porque en los últimos meses hay problemas laborales, de seguridad, problemas como pasó con el impuesto a la tierra, montes del plata por ej., ahora le cambian las reglas del juego, esas cosas generan incertidumbre, que no está bueno. Uruguay tiene que generar su competitividad que no la tiene de por sí.

¿Es suficiente la existencia del decreto 316 como política para poder competir?

No es suficiente, porque lo primero que dice el inversor es que el 10 % está bueno, pero una vez que cambie el gobierno de turno no se sabe si me lo cambia, entonces hay q darle un plus de seguridad, transparencia.

Qué opinión le merece los cambios que se están discutiendo introducir al decreto 316/992? ¿Las empresas tienen conocimiento de dichos cambios?

En este momento hay incertidumbre porque no sabemos cuál va a ser el nuevo régimen, genera incertidumbre, lo que está seguro son los plazos permitidos por la OMC, hasta 2013 con 2 años de desregulación del régimen actual, en esos 2 años se tiene que ir llevando a su eliminación. La buena noticia es que el gobierno

quiere que haya un régimen que continúe con este, lo que genera incertidumbre es que no sabemos cómo va a ser, que contrapartida va a tener.

Hubo comunicación oficial de la DNI, de Torres, las empresas están enteradas. La OMC obliga a que 2 años antes de desmantelar el régimen, se diga en qué año se va a desmantelar. Es público para todas las empresas, y las negociaciones se están haciendo en conjunto, los privados están participando. Se está trabajando en ello, el gobierno muestra las ideas y permite sugerir modificaciones, en sentido de dialogo está bien, se crearon consejos sectoriales, y en ese ámbito se discute o se elabora el nuevo régimen, estamos al tanto de cuáles son las ideas del gobierno y podemos participar antes.

¿El cambio obedece a cuestionamientos de la OMC, no?

La OMC tiene subsidios prohibidos, permitidos y recurribles, entonces el actual es prohibido, se permite a los países que tienen una per cápita anual de 5 mil dólares, Uruguay está en 12 mil, muy por encima de lo permitido. En la última negociación en 2007 se dio prorroga hasta 2013, pero ya es la última. Uruguay siempre fue muy respetuoso con el derecho internacional porque es lo único que te pone en igualdad de condiciones con los vecinos o con el resto de los países del mundo. Somos todos iguales ante la ley, se cuida mucho de respetar ese derecho, Brasil por ej. Tiene beneficios q no están a tono con lo que dice la ley pero nadie va a decir nada a Brasil. Nosotros sí tenemos que hacer los deberes. Ahora se está buscando un cambio para que el subsidio pase de prohibido a recurrible, lo cual

quiere decir que puede estar vigente mientras nadie se queje, lo cual estimamos que no va a pasar, porque nuestros socios tienen baterías de incentivos y no creo vayan a recurrir ese beneficio, además la mayoría de las empresas tienen actividad en Brasil y Argentina, entonces usan el beneficio acá, y también están en Brasil y Argentina, lo cual sería como auto castigarse.

¿Conoce cuál son los principales beneficios otorgados en Brasil y Argentina?

Por arriba, Brasil anunció un plan de incentivo para revitalizar la industria, el cual fue aprobado ahora hace 15 días y todavía no está reglamentado, tiene muchas de las cosas como la ley de inversiones, Decreto 316.

Argentina tiene un decreto que da un 8 % de reintegro en dinero, a las empresas que compren autopartes localmente, entonces eso es competencia desleal, ya que hay empresas de acá que abastecen a Argentina, entonces los argentinos dicen esa parte que estás haciendo en Uruguay, instálate en Argentina y véndemela de acá, así cobro el 8 % de reintegro, eso llevó a que empresas de acá pierdan un proyecto porque se van para Argentina. Argentina está ahora con una batería de medidas importantes y agresivas para localizar partes, agresiva al punto de venir acá y decir: ¿por qué si estas vendiendo en Argentina no fabricas allá?, ¿por qué compras materias primas en otro lugar que no sea Argentina?

En Brasil cada estado tiene independencia para crear tributos o para poner tributos, por ej. Fiat estaba en Bahía y se está mudando para Retil, porque el Estado le dio más cosas. En Sorocaba lo mismo, le dan terrenos, a Chery, la

empresa china que esta acá le dieron terrenos, galpones para q se instalen ahí. Los números son muchos, generan mucho movimiento y capacitan mano de obra que el día de mañana va a ser muy útil para otras industrias sobre todo, por la lógica de cómo funcionan.

¿Qué opinión le merece el crecimiento que ha tenido el sector en los últimos años? ¿Cuál es la perspectiva a futuro?

La tendencia es que siga aumentando, Brasil es uno de los mercados en el mundo de los que más está creciendo, Europa está decayendo y están los ojos cada vez más puestos en Brasil. Brasil lleva fabricados 3:400 autos en lo que va del año, Argentina 800 mil, y va a llegar a 1 millón. El Mercosur va a llegar a 5:00 de autos en pocos años. La tendencia es captar inversiones, porque toda la industria automotriz que se instala trae acarreada las autopartistas, no hay tanto automotriz en Uruguay, pero sí una cadena de proveedores autopartistas que están integrados en la región. La idea es que siga creciendo.

El gran problema que tiene Uruguay son los uruguayos, estamos en momento de auge en el país y la economía crece, nos distraemos en cosas que hacen que los inversores no nos miren con los ojos que quisiéramos. La ley de inversiones cambia, hay problemas laborales, y si realmente queremos cambiar, las discusiones internas se tienen que quedar internas, y que no generen incertidumbre a los inversores, sino que tengamos una buena cosa para mostrar, estamos errando en la estrategia.

¿Qué utilización le dan las empresas a los certificados? ¿En qué proporción es utilizado por las mismas y en qué proporción se venden?

Las empresas pagan el 100 % de impuestos, porque tiene un costo financiero más bajo. Si tienen sobrante lo venden al mercado a veces, algunos tiene stock, está claro que pagan 100 % primero de los impuestos.

*¿Cuántas empresas autopartistas están instaladas actualmente en Uruguay?
¿Cuánta mano de obra ocupa el sector?*

Hay instaladas unas 30 empresas autopartistas, la gran mayoría están asociadas a la gremial. Ocupan más de 3000 empleados las autopartistas y las armadoras 1000 aproximadamente, alrededor de 4000 en toda la industria automotriz (MO directa).

Entrevista al Ingeniero Bernardo Aguerre

De los beneficios fiscales otorgados al sector automotriz: Decreto 316/992, Decreto 455/007, AT, prefinanciación de exportaciones, etc. ¿Cuáles a su entender tienen mayor importancia para promocionar la industria en el sector?

Yo te diría que hay dos. El 455 y el 316, principalmente esos dos. El decreto 455 no es sólo para la industria automotriz, pero obviamente, en empresas que son intensivas en mano de obra premia mucho, y por lo tanto la exoneración de impuesto a la renta es muy importante.

Yo creo que en Uruguay también hay un factor que no es un beneficio fiscal directamente, que es la libre circulación de capitales. Creo que eso es un elemento a considerar. La ley de sociedades anónimas que permite por ahora que las acciones puedan ser al portador, que tú puedas retirar las utilidades y llevártelas del país libremente, no es un beneficio fiscal, pero es una herramienta fuerte. Hay países que delimitan ese tema de la libre circulación.

¿Este es otro aspecto que se toma en cuenta a la hora de instalarse entonces?

Sí, se toma en cuenta también, voy a comentarte algo que fue hace 15 días atrás.

.....

(El entrevistado pidió que no incluyéramos este comentario en la Monografía)

.....

Nosotros respecto a eso, veíamos que en Brasil pasa algo similar, los Estados al tener potestades tributarias individuales, ocasiona la existencia de una guerra fiscal entre ellos para atraer la inversión.

Acá un poco también que capaz pasa, si voy a la intendencia de Colonia, seguramente ehh...

Brasil en ese sentido se maneja como si fueran países independientes, tratan de atraer a los inversores de esa manera, le dan desde el terreno hasta el propio galpón.

Ayer estuvimos con Sebastián Giráldez y le preguntamos si los beneficios que ofrece Uruguay compiten de buena manera a la hora de atraer inversiones. Nos decía que sí, pero que a la hora de vender el país le decías a los inversores que tenías muy buenos beneficios, pero ellos acotaban que esos beneficios dependían de la estructura política del país. Si cambian los gobiernos de turno, pueden cambiar los beneficios.

Es correcto, pero eso pasa en todos los países. El 455 es para todas las ramas de actividad y no está dirigida a ningún sector. El 316 está dirigido a los automotrices, pero tiene un problema y es que no es OMC compatible, por lo tanto el Uruguay lo tiene que modificar y estamos modificándolo, de tal forma que la industria automotriz no solo va a tener subsidio por la exportación sino que va a tener subsidio por las ventas del mercado interno también. La única manera

de que sea OMC compatible es que sea al barrer, porque al ser al barrer tú le estás diciendo a la OMC que estas sacrificando este dinero para desarrollar una industria y no va a ser un subsidio directo.

¿Ahí está el problema no? ¿Es que el subsidio se está dando a la exportación?

Hoy día, el subsidio es a la exportación, pero en el 2013 ya no puede estar. Entonces, el 316 va a tener dos cambios significativos.

Uno, va a ser no solo para la exportación sino que también va a ser para la venta al mercado local.

EJ: Baterías

Ya la OMC no puede argumentar que sea un subsidio a la exportación, es un subsidio que está dando Uruguay para desarrollar una industria.

El Mercado Interno es chico, pero....

El 316 es un decreto que hoy en día es todo o nada, si exportas, tienes un 10%, independientemente del valor agregado que tengas, no exportas no tienes nada. El porcentaje de subsidio es del 10 % para cualquier pieza.

Que es lo que se va a cambiar ahora, ese 10% ahora va a ser proporcional, en el sentido de que cuanto más valor agregado le pongas al producto más cerca del 10% vas a estar. El porcentaje va a estar entre el 0 y el 10%, ahora todas las empresas llevan el 10 %, exportaste te llevas el 10%.

A partir de lo que se está reglamentado, no va a pasar que por exportar tenes el 10 %, se va a tener en cuenta 3 factores.

El primer factor es el valor agregado. Va a haber toda una tabla que de acuerdo a cuanto más atrás empieces en la cadena, más cerca del 10 % vas a estar.

Ej.: Empresa Fabrica de Pistones.

El segundo factor a tener en cuenta son los acuerdos con los clientes. Se va a premiar que trates fidelizar el cliente, tener contratos con suministros de largo plazo o tener una cadena exportadora de años..... Es un poco más complejo de valorar, estamos de acuerdo que no va a ser fácil pero bueno... La idea es tratar de buscar una fidelizacion. En cuanto al mercado de reposición que es lo más difícil, lo que se va a tomar es la historia. No solo se va a tener en cuenta los contratos a futuro sino también se va a tener en cuenta la historia.

El tercer elemento que se va a premiar, porque lamentablemente el sector automotriz tiene mucha conflictividad, es la relación empleado-empleador, es decir, que haya buenas relaciones laborales en la empresa, que el personal este informado de los planes de la empresa, sea de las buenas y las malas. (Ejemplos)

Todo esto va a juntar puntitos y de acuerdo a estos puntitos se va a obtener un beneficio que va a estar entre el 0 y el 10%.

Si puntuaste todo bien, te va a tocar el 10%. En realidad técnicamente para facilitarlo, la suma total de los puntos daría más de 10, de repente capaz que la

suma total da 14, pero el tope va a ser 10. Se puede llegar al máximo de 10 sin tener el máximo en todo, porque la suma total va a dar más de 10.

¿Sería como una batería que le va a estar dando un empuje bastante grande a la Industria?

La idea es que no pase como pasa ahora que todo el mundo se lleva el 10 al barrer, la idea es premiar aquellos que mas inviertan, que mas califiquen al personal, etc., etc.

Al darle el 10% a las ventas locales, también implica una renuncia fiscal por parte del gobierno.

Mira, te voy decir algo. Trabajo en la industria automotriz desde el año 79 y adoro a la industria automotriz, pero hay una realidad, todos los uruguayos ponemos USD 10 por año para mantener la industria. La industria exporta unos USD 300 millones, el 10% es USD 30 millones, dividido 3 millones de habitantes son USD 10 por persona. Es bueno, es una de las industrias punta, pero las empresas tienen que tratar de aprovechar los subsidios que van a estar por un tiempo.

Hoy día en el sector hay dos tipos de empresas autopartistas, las multinacionales y las nacionales.

Las multinacionales exportan a terminales automotrices. (Ejemplos de multinacionales en Uruguay)

Las nacionales exportan a mercados de reposición porque no tienen acceso al otro mercado, por las inversiones que requiere, por los estándares de calidad, si no se tienen altas producciones es imposible llegar a las terminales y por eso se vende al mercado de reposición

A nivel de armado de vehículos ha habido un repunte importante, ahora esta Nordex, Chery, Liffan. Hay otro proyecto de armar un vehículo de baja serie. Se ha hablado de que Nissan se quiere instalar en Uruguay para armar una camioneta Top de baja serie.

¿Entre autopartes y Armadoras cuantas empresas hay?

Hay en total entre 35 y 40 empresas.

Respecto a las modificaciones del 316, ¿las empresas tienen conocimientos de los cambios que se vienen?

El decreto 316 se ha estado manejando en un comité el cual está debatiendo, dialogando, viendo los pros y los contras, comité integrado por la Cámara de Armadoras, de Autopartes, el UNTMRA y el Ministro de Industria. Después el que tome la decisión va a ser el Ministro de Economía, el Ministerio de Industria o el consejo de Ministros pero que se le ha dado participación se les ha dado, podrán estar de acuerdo o no, pero participación se les ha dado.

¿Se está buscando pasar de un subsidio prohibido a uno recurrible?

Se está buscando salir de un subsidio prohibido a un subsidio que teóricamente va a ser OMC compatible. El mismo tiene que ser con un plazo, para el despegue, después de 7 años que la reme sola como las demás actividades. Lo que pasa que el Poder Ejecutivo determinó que hay ciertas actividades que aportan al crecimiento del Uruguay más que otras, la industria automotriz en su máxima expresión, (acá estamos muy lejos) es una industria que genera mano de obra calificada.

Además de estos beneficios que mencionamos, ¿el régimen de Admisión Temporal es fundamental no?

La AT es fundamental, es fantástico, inclusive puedes hacerlo con máquinas, no es solo para la materia prima.

¿Se está discutiendo en el MERCOSUR este régimen?

No, no se está discutiendo en el Mercosur, esta desde los años 80 y no ha habido cambios y no creo que haya.

Sí se está planteando por las empresas un tema que refiere al envío de muestras, el proceso normal es te mando una exportación, pero sin valor comercial, no tengo factura, no tengo una orden de compra, esto es algo que las empresas han marcado que hay que mejorar dentro del Mercosur.

(Ejemplo de autos para testeos o muestras)

¿A qué piensa se debe el crecimiento de la industria en los últimos años?

Son muchos motivos, en definitiva América paso a ser un mercado interesante porque los otros cayeron en crisis, entonces hoy en día el vehículo es un artículo semi suntuario, en la medida que la economía empieza a crecer y la gente tiene más dinero, la gente empieza a adquirir autos.

Brasil está batiendo records año a año de matriculación de vehículos, Argentina y Uruguay lo mismo. El año pasado Uruguay vendió 42.000 vehículos y se podía haber vendido más si no fuera por problemas de entrega.

(Ejemplos)

Entrevista al Ingeniero Ramón Cataneo (Nordex S.A.)

¿Cuál fue el móvil que llevó a Nordex a instalarse en nuestro país?

Es muy especial, hasta temas personales, gente que le gustaban los autos por ejemplo. Con respecto a Nordex estuvo presente el decreto 316, y la ley de inversiones más que nada. El decreto 316 fue un poco el sustento en los momentos de más crisis, porque hay una cosa que pasa en la región que ustedes lo habrán visto, es un poco mentira la integración, el Mercosur tiene continuas trabas, continuos problemas, entonces el tener un sustento es importante... el 316 ha servido un poco como base para soportar los momentos peores, en definitiva tienen un 10% plano de beneficios sobre lo que se exporta, ha permitido que se sobreviviera en los momentos peores. Lo que ha pasado con lo que debería ser un subsidio, según lo que todos entendemos, es que la cosa cuando viene un poquito mejor después viene mal, porque las cosas nunca están demasiado bien, mucho tiempo, entonces después no se puede sacar porque hay crisis, problemas, y está todo muy deteriorado.

En términos generales se puede decir que el decreto 316 ha sido un incentivo para la instalación de empresas, en algunos casos creo que ha sido razón de la instalación de éstas, cosa que tampoco debería ser, que una empresa se instale en función de eso, no es bueno.

Con respecto al nivel de producción, vimos que ensambla, Renault, Aeolux, Kia Bongo; ¿cuánto es el nivel de producción anual de la empresa, en general y en cada uno de los productos?

Lejos la mayor parte son los Kia Bongo, que van a ser este año unos 8 mil, en cantidad y se exportan a unos 11 mil dólares cada uno.

¿Es todo para exportación lo que se produce?

Todo no, pero ustedes habrán visto que el mercado interno es muy poco. También viví la época en que la producción nacional era para el mercado interno, y era imposible, porque el mercado interno es muy chico y los clientes quieren tener toda la oferta, todas los tipos de posibilidades. Entonces hacer series muy pequeñas es altamente improductivo, y había temas de calidad, temas de toda índole. Para que funcione el mercado automotriz tiene ser complementado, tiene que haber una complementación industrial con la región, hacer unos productos acá, Argentina hace otros, Brasil otros. No se justifica hacer economías de escala en Uruguay, de hecho hoy por hoy el 95% es exportación en todos los casos. Siempre hablando de las plantas fabricantes de vehículos, las autopartistas pueden vender también al mercado local, pero las armadoras la mayoría es para exportación, a Brasil y Argentina, tampoco podemos llegar más lejos por un tema hasta logístico, las cosas que son caras de transporte tiene sentido que sean cerca sino alguien siempre tiene a uno fabricando más cerca del mercado, o sea que los destinos son Brasil y Argentina básicamente, o eventualmente Chile, pero ahí es

más difícil competir porque tiene aranceles muy bajos y las distancias son mayores.

Respecto al acuerdo que realizaron con Kia, ¿en que consta el mismo?, ¿cual son los detalles del mismo?

Se decidió ensamblar el camión acá, amparado en un acuerdo bilateral con Brasil, el ACE 2, por el cual si se consigue un contenido regional determinado, se entra sin pagar arancel a Brasil. Corea, está entrando, tiene un arancel del 25%, o sea que es un beneficio enorme entrar en la región. Si entra de Corea como estaba entrando, paga un 35%, eso es una ventaja, vale la protección arancelaria de la región; y es un contrato a fazón, que es lo que se trata de hacer ahora, quiere decir que la gente de Kia que es quien nos contrató, entrega todas las partes, para hacer el camión, e incluso todas las partes regionales, las compran en la región y las provee una empresa subsidiaria de Kia de Brasil que esta acá, es Kia Motors Uruguay, son 5 tipos, una empresa chiquita, se ocupa solo de lo que es logística, compra las cosas, se las da a Nordex, Nordex hace el camión y ellos lo exportan. Le pagan una parte a Nordex por armar el camión, y después se negocia el subsidio a la exportación, se vuelca parte al proceso industrial, y parte se baja el precio de exportación, eso se negocia, en definitiva el que cobra el subsidio es el exportador, por lo menos en este caso es así.

En el caso de Aeolux, Nordex hace toda la exportación, importa las piezas de china, hace el camión y lo vende, que dicho sea de paso, la experiencia indica que

la planta industrial mejor que se dedique a la actividad industrial, y tener otro que sepa vender, porque cuando se quieren hacer las dos cosas no es tan fácil, en el caso de Kia se encontraba con la base muy fuerte en Brasil que estaba vendiendo Kia, vende más del doble de lo que es el mercado uruguayo, debe vender 80 mil autos, en ese caso en Brasil, Kia vende y vos fabricas y nada más. Cuando se pretende fabricar y vender, se complica porque hay que tener más capital de giro, hay que hacer publicidad, la modalidad que le da mejor resultado del punto de vista industrial es asociarse con alguien que haga un trabajo comercial bien hecho, y Nordex ensamble. De las 3 cosas hay 2 que son del estilo fazón, Renault Trucks, es lo mismo, está instalado en Uruguay, nos da todas las partes y nosotros ensamblamos y la que es distinta es el caso de Aeolux que hace tiempo tenemos todo, hacemos todo, importamos de China, compramos las partes; en el caso de Aeolux el 10 % lo recibe directamente Nordex y en los otros casos se discute cuando se hace el negocio, cuando se hace la fazón; como se entiende que eso está en el negocio, entonces parte se baja del costo si el precio está medio justo, en fin, se negocia como se trabaja con el que te da las partes.

En el caso de los certificados de crédito, cuando se recibe la totalidad o una parte, ¿cuál es la utilización que se le da?

La mayoría es para pagar impuestos, depende de la empresa, también sirve para importar autos bajando la TGA, depende de la actividad. En la actividad nuestra pasa otra cosa, Nordex tiene vinculación con Santa Rosa, donde están ahora,

venden Renault, y tienen muchos impuestos a pagar, mucho IMESI, mucho BPS, entonces se usa para pagar esos tributos. Les diría que no tiene un valor de mercado, el aprovechamiento del uso propio es bastante alto, un 85 % les diría. En el caso nuestro se usa todo para pagar, no se negocia porque hay muchos tributos para pagar, pero puede haber otras empresas que si lo hagan.

Con respecto al decreto 455 referido al régimen de promoción de inversiones, ¿han utilizado los beneficios?

Sí, se ha utilizado en todos los últimos proyectos que hemos realizado. En caso de proyecto Kia por ejemplo se usó, por ambas partes, que incluyó cambios a nivel de planta, inversiones grandes a través de tamaños específicos que solo sirven para hacer el camión, herramientas específicas que solo sirven para hacer el camión, que las provee el cliente, cuando terminan ese producto se las devuelven porque no sirven para hacer otra cosa. Después están las inversiones en capacidad, para hacer galpones, las instalaciones de ese tipo que sirven para cualquier producto. En este caso hubo por parte de las dos, inversiones de Kia e inversiones de Nordex.

¿Qué nos puede decir respecto a la utilización del beneficio de la prefinanciación de exportaciones?

La prefinanciación también se ha usado, pero solo en algunos casos. En el caso de Kia no lo usa, aunque podría tener una repercusión económica grande, no lo usa

por temas contables, entiende que eso implica endeudarse, no sé decirles exactamente como es, pero es por un tema contable más que nada, por lo cual consideran que no entra dentro de sus esquemas de operación, lo tienen que contar como riesgo financiero. Nordex lo usa, para Aeolux y para Renault Trucks.

Respecto a la importación de autopartes, ¿manejan el régimen de AT?

Para tener un vehículo con contenido regional, con origen uruguayo, hay que tener 50% de contenido regional, que puede ser valor agregado, que no puede ser más de un 12%, porque el armado nunca es más de eso, y el resto son piezas, son partes, y en general Uruguay tiene poco suministro de cosas porque no hay muchas, acá hay asientos que son locales y 3 o 4 piezas metálicas, las cubiertas son importadas, FUNSA no hace más, las baterías también son importadas ahora, todo lo que sean productos mecánicos, son importados brasileros y argentinos, que entran en AT, son de Argentina y Brasil para no perder el origen Mercosur. Cuando se exporta el vehículo se da baja la AT.

Con respecto a los acuerdos que hay con Argentina y Brasil, los ACE, ¿qué repercusión tienen en el negocio de Nordex?

Hasta el año 1992 se había discutido una PAM, una política que nunca llegó a nada, ahora hay 3 acuerdos bilaterales, Argentina y Brasil, Uruguay y Argentina tienen el ACE 57 y Uruguay con Brasil tienen el ACE 2 que son parecidos, la única diferencia es que en el acuerdo con Brasil, se incluyó una cláusula con

cierta compensación porque había un déficit, exportábamos 20 millones e importábamos 400, entonces se puso una condición con tendencia a equilibrar, implica que lo que Brasil puede entrar a Uruguay sin pagar arancel está vinculado con lo que compra, si Brasil no compra más cosas a Uruguay tiene un tope, antes no existía ese tope por lo que podía exportarnos más sin arancel y eso está en el ACE 2. Ahora la cosa se está revirtiendo rápidamente porque hay exportación de Uruguay a Brasil por estos proyectos, está Lifan, tenemos lo de Kia ahora, están subiendo las exportaciones, pero si lo miramos fríamente, no por la cláusula del acuerdo, sino por el hecho de que el mercado brasilero está en un boom, en los efectos prácticos está pasando que va a quedar un comercio más equilibrado. Con Argentina no se pudo discutir mas después de lo de Botnia, se cortó la negociación y nunca se retomó, y está el acuerdo tal cual con la salvedad que hay una guerra comercial, los argentinos piden cosas que no están en el acuerdo, al importador argentino le piden que exporte cosas de forma compensatoria que no están en el acuerdo. Hay unos acuerdos que desde el punto de vista económico no sé como cierran, son más bien “patoteros”, por ejemplo el importador de los camiones Renault se asocia con uno que vende vino, y con eso van y dicen en la Secretaría de Comercio Argentina, “estoy trayendo de Uruguay una determinada cosa y estoy exportando acá aceite de oliva”, y con eso le sirve. Son cosas para desanimar el comercio en definitiva.

Respecto a los cambios que se están discutiendo en lo que refiere al decreto 316, hemos tenido entrevistas y nos han dicho que son de público conocimiento, que el

decreto tal cual esta no sigue así. ¿Cómo cree que impactarían a las empresas los nuevos cambios que se vienen?

En principio pasó lo siguiente; el decreto 316 anterior tenía 2 baches, uno que era el beneficio plano 10% sin discriminar el tipo de industria, cosa que no es razonable vincularlo con la integración de la cadena productiva, si es mas vertical, si no... etc.; se prestaba a ser una cosa plana que cumpliendo condiciones, por ejemplo trayendo tres cosas de Brasil y dos de Argentina y poniendo una cosa menor acá, se podía llegar al 10% sin tener una incorporación de valor nacional realmente, entonces a veces se estaba subsidiando una compra en el exterior en definitiva sin significar un desarrollo industrial de verdad, además de todo, era una cosa a otorgar solamente a la exportación, lo que pasó fue que la OMC puso un plazo perentorio de empezar a dismantelar en 2013 y con vigencia hasta 2016, porque entiende que los subsidios que son la exportación no son OMC compatibles, están prohibidos, entonces ahí se planteó una primera cosa que intentaron hacer, que fue asociar, apoyar el subsidio al Valor Agregado Neto, pero tampoco se puede, no se puede hacer un subsidio de acuerdo a valor agregado, lo que parecería más lógico. Porque se podría decir, “fenómeno, que se importe lo que se quiere de la región pero el subsidio se daría por el valor nacional que se agregue”; comprando cosas o con gente trabajando, eso también se frustró, porque se hizo un proyecto con eso, se llevó a la OMC hace unos años, y tampoco se puede subsidiar al VAN, tampoco es OMC compatible, entonces ahora hay una tercer propuesta, en lo que refiere a nosotros tiene 3 componentes. También está el

tema que como está el Ministerio de Economía en el medio va a ser menos del 10 %, porque van a recortar, o llegar al 10% va a estar complicado. En el caso de nosotros puede hacerse una distinción más simple desde el punto de vista del proceso productivo, que se puede hacer un auto partiendo de todo un despiece completo, o trayendo una carrocería totalmente armada. Se puede discriminar en cual es proceso industrial que se hace para otorgar el beneficio, después se agregó un componente de incorporación de valor, calidad de los contratos y otras cosas bien intencionados que tienen que ver con la perdurabilidad del negocio, si se lo está teniendo actualizado desde el punto de vista tecnológico, si se tienen contratos a nivel externo que garantiza que se va a tener una vida más o menos importante, que no son contratos muy efímeros. Y después se incorpora un factor que es de relacionamiento sindical, refiere al intercambio de información con los operarios. Parece sensato, parece ser que si se hace una cosa razonable de esos indicadores, va a ser otorgado un poco mas sensatamente que un 10% plano de lo que se exporte, pero eso está ahora en discusión y pasa otra vez lo mismo que había pasado. El anterior proyecto era más fácil de transmitir, porque se tenía un 10% de exoneración, era solo eso. Ahora es más difícil ya que es una cosa que de antemano no se puede saber , con lo que se está estudiando, parece que va a ser más complicado el trámite de decir si a tal o cual proyecto le corresponde tanto de exoneración, es un poco lo que preocupa de lo que se está discutiendo. Por ahora está siendo complejo, la forma de hacer los cálculos es engorrosa, pero se está estudiando, negociando desde el punto de vista sectorial, la Comisión Sectorial se reúne todas las semanas para discutir el tema.

A los efectos de Nordex ¿considera que los beneficios sean alcanzables y que los impactos no serian tan significativos?

Yo creo que en el caso de Nordex se supone que sería alcanzable, porque son procesos más verticales, pero acá interviene Industria y Economía, y siempre que interviene este último la idea es “retacear”, siempre se sale más recortado, pero Nordex si hace las cosas bien, capaz que no obtiene un 10% pero si un 8% o un 9%. Otra cosa a tener en cuenta, es que lo lógico del subsidio, es que en algún momento no existe más y hay que aprender a navegar sin él; el problema es que la región nunca va demasiado tiempo bien.

En los hechos este tipo de beneficio es lo que hace que otras empresas vengan a instalarse, y en realidad tenemos que tener batería de beneficios para atraer entre 2 potencias; que las empresas se instalen acá en Uruguay.

¿Cuántos empleados hay actualmente en Nordex?

Alrededor de 350 personas, sólo industria.

Está claro que en los últimos años se ha dado un crecimiento importante, ¿a qué le parece que obedece ese crecimiento?

A que toda la región anda mejor, Brasil que es a quien más le vendemos, esta sobre demandado, precisan comprar autos en cualquier mercado porque las

condiciones internas no le dan, en sí, es porque el mercado anda bien, por eso es el crecimiento. La otra razón del crecimiento es que habían inversiones hechas previamente y estaban subutilizadas porque hasta las crisis 2001 y 2002 se había invertido mucho en una serie de cosas enormes que estaban por debajo del potencial de fabricación, entonces fue fácil dar una respuesta, se hicieron pocas inversiones y se pudo triplicar la producción.

¿Qué papel juega en su producción el IMESI?

Solo impacta en la venta interna, para nosotros eso no es importante, no cambia nada, los vehículos nacionales pagan lo mismo. Ha jugado otro papel el IMESI, que es re direccionar el uso del gas oil a nafta y después dentro de la nafta, los vehículos más pequeños, han sido las dos cosas muy eficaces, en cuanto al objetivo del impuesto, no estoy diciendo si la política es adecuada o no, en todo el mundo se usan vehículos gasoleros y nafteros, solo acá se están practicando esas políticas por temas de ANCAP. A efectos prácticos funcionó, se re direccionó de gas oil a nafta y hacia los autos chicos, pero a nosotros no nos toca demasiado desde el punto de vista industrial.

¿Cuál es la proporción de importación dirigida a Brasil y cuanto a Argentina?

70% a Brasil y 30% para Argentina, más o menos, en otro tiempo fue mucho más Argentina, en épocas anteriores a la crisis, después se empezó a desinflar Argentina y aparecieron contratos con Brasil, también puntualmente se ha

exportado a Chile, camiones; o cuando surge a veces algún negocio particular, se ha exportado a Ghana, a África, algunos modelos más viejos que en Francia no los hacen más, los hacemos nosotros, pero un tema básico, es el tema logístico, porque hay lugares más cercanos para mandar a África, que mandarlos desde acá porque implica un sobre costo de flete y transporte. Más que nada los mercados son los regionales, es el sentido de la industria automotriz acá en Uruguay. La integración en algunos productos, Uruguay produce cantidades más pequeñas, productos algo distintos, las cosas más masivas las fabrica Brasil y Argentina debería ser las gamas medias, esto es la teoría de lo que era la PAM. En la práctica no es tan así, sino que es vender lo que se pueda.

El nuevo acuerdo con Kia, ¿qué incremento en empleados trajo?

Más que duplicaron, había 150 y ahora hay 350. Fue importante porque es una producción muy grande, es un vehículo muy simple, de baja cantidad de horas por vehículo, porque es un camioncito muy simple y sencillo. En el caso de Bongo lleva 30 horas hombre de fabricación, uno Renault lleva 90 horas hombre, Aeolux 70 horas; pero se hacen 32 por día ahora y se van a pasar a 40 por día y de los otros se hacen 4 o 5, por lo cual a pesar de ser menos intensivos en mano de obra se hacen muchos, lo que ha llevado a tener buena cantidad de gente.

¿Cuánto es la producción de Kia, cuánto Renault y cuánto Aeolux?

Hoy en día 35 Kia, 5 o 6 Renault y 5 o 6 Aeolux por día. Pero a nivel de valor los Renault vale 5 o 6 veces lo que sale un Kia.

A nivel de retribución sobre la producción, ¿con cuál producto se obtiene más rendimiento? ¿Con Renault?

Claro, si se ve en cuanto al valor sí, es el vehículo más caro, más complejo, siempre deja más margen.

Renault ronda en 70 u 80 mil USD, el Kia es un aparato de 20 mil dólares; en los primeros se obtiene más margen, el mejor negocio es hacer cosas caras. Lo ideal sería hacer nichos acá de algunos productos de baja cadencia, pero después uno hace lo que le cae. Los de Kia querían hacer un aparato así, no más complicado ni caro, por lo que hay que hacer lo que el cliente necesita. En el caso de Kia paso así, porque es la primera vez que hacían algo en Uruguay, en este caso Kia de Corea es quien debe autorizar a Kia de Brasil, y normalmente ellos autorizan a hacer el vehículo acá en Uruguay, que para ellos es menos riesgoso en cuanto a imagen de marca. Porque al ser primerizos, es preferible que hagan desastre o se equivoquen en un camioncito y no en uno de alta gama; es un poco el derecho de entrada, el hacer primero una cosa así, y si todo funciona bien, puede ser que se dé para realizar un vehículo mayor en nivel de imagen de la marca de la empresa.

Respecto a los beneficios fiscales en general, reintegros, beneficios que se puedan llegar a dar, ¿consideras que el incentivo fiscal otorgado por el Gobierno es significativo de los resultados de la empresa?

Creo que sí es significativo, comparto que tampoco se puede dar demasiado más, y de repente, habría que tomar calificados los mecanismos para que no sea una cosa demasiado indiscriminada, aplicándose de una forma tal que se califiquen los proyectos. Me parece que pasa más por ese lado que por otorgar más.

Entrevista Karina Castelgrande (Dana- Talesol S.A.)

¿Cuáles fueron las razones que llevaron a la empresa a instalarse en Uruguay?

Los beneficios son algunos de los motivos, si bien al momento que se instaló no estaba la ley de promoción de inversiones como esta hoy en día, tan beneficiosa, igual había ley de inversiones y nos acogimos a ella, al momento de la instalación y, sí se ponderaron. El 316 sin duda tuvo una importancia relevante y todo lo que correspondiente a admisión temporaria, porque en el rubro automotriz muchas de las materias primas son importadas, así que fueron básicamente esos los motivos. A lo que se suma la fuente laboral, mano de obra, tema de costos; en aquel momento, o sea muchos años atrás. Después a medida que todo siguió, que los marcos jurídicos se mantuvieron, las leyes de promoción al sector automotriz siguieron y aun crecieron, la empresa siguió, ya hace 15 años que estamos trabajando.

¿La mayoría de la producción de Dana es exportación?, ¿en qué porcentaje?

Sí, no es para mercado local, porque se vende a terminales automotrices que no tenemos en Uruguay.

¿Y cuáles son los destinos?

Y... básicamente MERCOSUR, o sea, se distribuye en algunos países de la región y ahí se va para otros, depende de los segmentos automotrices, hay muchas pick up, camionetas, hay muchas terminales en Argentina, y de ahí se exporta a Brasil y bueno depende, todo lo que es más bien, auto, estamos concentrados en Brasil, mucho más en Brasil que en Argentina, todo depende, nosotros lo que hacemos son ejes diferenciales, concretamente para camionetas, hay otras empresas por ejemplo GKN, lo que hace son juntas homocinéticas que son para autos, entonces ahí tienen más diversidad, pero es MERCOSUR, básicamente MERCOSUR.

¿Al mercado interno no se vende nada?

Bueno, el mercado interno vuelve, o sea todo lo que son camionetas, a su vez se importan después de Argentina, o sea de las terminales.

¿Cuánto es el volumen de exportación y el monto en USD?

En USD depende, pero puede andar entre 25 y 40 millones de dólares, depende del año, modelo, momento, pero más o menos en ese orden andan, entre 35 y 45 mil unidades al año.

¿Respecto al reintegro de la exportación otorgado por el decreto 316, tal cual está hoy en día, Dana lo aprovecha en su totalidad? ¿Obtiene el 10% de todo lo que exporta?

Sí, en cuanto cumpla los requisitos del 20 % de valor agregado, sí.

¿Tiene conocimiento de los nuevos cambios que se vienen al régimen establecido en el decreto 316, de los nuevos objetivos que se están manejando? ¿Resultan viables de alcanzar?

Bueno sí, sin duda no es lo mismo, o sea el 10 % va a ser difícil de alcanzarlo tal como está planteado, por diversos motivos, básicamente porque nosotros somos armadoras, no hacemos línea de montaje, no fabricamos la materia prima, porque en nuestro rubro no es tan sencillo conseguir proveedores locales, o sea hay algunas trabas ahí, además somos bastante eficientes y nos es una línea que demande mucha mano de obra, de hecho, todo ese volumen lo hacemos con 12 operarios en la líneas, y estamos trabajando un turno solo, o sea que tenemos capacidad ociosa, pero es más complicado tal como está planteado hoy día; es difícil de monitorear, difícil de llevar a la práctica, hoy día es relativamente sencillo controlar cumplido por cumplido en valor agregado, ahora que se controle ya más de una variable, en un cuadro y esas matrices, no sé.... Yo tengo reuniones con la cámara bastante seguido para tratar este tema, el gobierno está bastante abierto a escuchar , algún cambio que nosotros proponemos, ajustarnos a nuestras

realidades, estas cosas las plantean economistas que no tienen conocimiento de cómo es realmente nuestra realidad, nos planteamos, hacemos contra propuestas, pero vamos a ver qué pasa con ese decreto.

¿Considera que los cambios que pueden llegar a haber, van a impactar de forma significativa?

De hecho si, en realidad después que una empresa está instalada, o sea uno no se instala solamente por ese beneficio, se invierte por un conjunto de cosas, no es que se retiren del país, que retiren su inversión, o su producción solo por ese cambio, entonces se buscarán maneras de llegar o aproximarse si no es al 10%, al 8% o al 7% no se... pero lo que sí, debería ser algo fluido, y que hoy por hoy no le veo fluido, porque tal como está planteado debería tener un departamento entero para monitorear estas cosas, entonces no es muy práctico digamos, hay que ver como se ajusta.

En lo que refiere a los certificados de crédito que les otorgan por las exportaciones, ¿qué utilidad se le da?, ¿se pagan impuestos?, ¿se canjean en el mercado local?

En realidad nosotros utilizamos la moneda, la vendemos en plaza y parte la usamos para pagar impuestos, las dos cosas, se hace la sesión y pagamos impuestos, los usos son los dos,

¿Cuánto porcentaje del total de certificados se utiliza para una cosa y la otra?

Depende de los impuestos a pagar, pero pónganle que sea un 60% que se vende en plaza y un 40% para impuestos.

Tenemos conocimiento que en plaza no se venden a 100%, ¿en qué porcentaje se descuentan?

Eso depende porque es un valor que se regula por el mercado, por la oferta y demanda. En buenos momentos cuando hay mucha demanda, se puede vender a un 8% o 9%. Hemos vendido a un 7%, pero depende. Lo que pasa es que tampoco podemos descuidar el mercado, tenemos que buscar un equilibrio, nos cubrimos, impuestos primero porque es más rentable, porque ahí se usa el 10%, pero hay que buscar un poco de equilibrio, porque en los momentos que no se generan impuestos, no se generan tantas utilidades o por el motivo que sea, el mercado te salva, lo sacas por esa otra vía.

En lo que respecta al decreto 455 de promoción de inversiones, ¿han realizado inversiones que hayan sido amparadas por ese decreto?

No, no hemos hecho. Ya la habíamos hecho antes a la plataforma que estamos trabajando actualmente.

En lo que respecta al régimen de prefinanciación de exportaciones, ¿la empresa hace uso del mismo?

No tampoco,

¿Más que nada entonces la utilización se centralizaría en los beneficios otorgados por el decreto 316?

Sí

Y además el régimen de AT, que es muy favorable para todos los importadores...

Si lógico, ese sí, es fundamental, y marca una diferencia con el Mercosur, porque ellos tienen también regímenes similares, no sé si es el draw back, pero el AT está muy aceitado y es relativamente sencillo de aplicar, porque acá directamente no se paga, creo que ellos tienen que pagar primero y luego les reembolsan, el mecanismo es diferente, un poco más complejo, tengo idea de que es así; y acá es relativamente sencillo, se requiere un monitoreo, seguimiento, hay auditorías de LATU, pero está bastante aceitado, y el hecho que no se tenga que desembolsar efectivo, sino que directamente poder importar sin aranceles está bueno.

¿Esto es uno de los regímenes que es vital para el sector, no?

Sí esto para cualquier exportador.

¿Tiene idea cuánto es más o menos la presión fiscal de la empresa?

La tasa efectiva del impuesto a la renta anda en el entorno del 25-30%

¿Qué opinión le merece la actual situación laboral del país, en lo referente al vínculo empleado-empleador, y el rol que juegan los sindicatos?

Conflictos laborales hay, no es lo mismo que hace 15 años atrás; todo el tema sindical ha evolucionado, ha madurado en algunos sectores. Nosotros no tenemos conflictos laborales, porque no están adheridos al sindicato, no es una planta grande por eso tenemos mucha comunicación interna que es importante, la empresa siempre otorga algún beneficio superior a lo que se establece por consejo de salarios, entonces no hemos tenido esa traba pero entiendo que es un problema, es un tema a buscar un equilibrio, yo creo que en algunas áreas, hay excesos, hay un tema de invasión a los derechos de propiedad, o al menos esa es la sensación que tiene el empresario, entonces de esos excesos nos tenemos que cuidar un poco, por lo menos en nuestro sector, que es difícil para negociar, siempre se está pidiendo más y a veces no se contemplan algunas situaciones externas, o posibles riesgos que haya. Nosotros no lo vivimos, pero por lo que escucho de otros sectores ha crecido el tema de conflictos sindicales.

¿Cuál es la cantidad de empleados que tienen actualmente en Dana?

En Uruguay hay 19 empleados directos, en planilla, y después tenemos alguna tercerización de servicios, de fábrica son 12 directos.

¿Utilizan algún otro beneficio fiscal aparte de lo que nosotros le hemos mencionado?

En algún momento se utilizaron los certificados B para pagar a proveedores, después se dejó de usar. Había un efecto financiero pero era más un trabajo que generaba y realmente no tenemos una estructura muy grande entonces no nos parecía que la relación costo beneficio fuera favorable. Básicamente se trata de usar todo lo que nos sirve en el momento, tenemos financiamiento propio, somos generadores de caja, no necesitamos financiamiento externo. El objetivo en Uruguay no es especulativo financiero, no es nuestra misión acá, para eso hay departamentos en Dana que se encargan de estas cuestiones, por eso no jugamos a un tema de “bueno hago pre financiamiento de exportaciones, aunque no necesitamos financiarnos, igual se usa como rentabilidad financiera”; todo ese tipo de cosas tienen que estar analizadas por la corporación, no las resolvemos nosotros, estamos acá para optimizar todo lo que es productivo, y en su defecto el 316 que ayuda a absorber nuestros costos, pero básicamente es eso. Obviamente, si se vienen inversiones nuevas, se presentarían proyectos en la ley de inversiones,

hay algunos proyectos en plaza pero todavía no está definido, entonces no lo hemos usado porque no lo necesitamos, pero evidentemente es una cosa interesantísima.

¿Considera que las empresas a la hora de instalarse, evalúan el paquete de beneficios que ofrece Uruguay?

Sí, sin duda, pero no es lo único, también se evalúa la posibilidad de conseguir mano de obra calificada, los costos salariales... son cosas que preguntan, hemos tenido reuniones por ejemplo con representantes de la cámara de inversores, que vienen a invertir en el sector autopartista, vienen a conocer un poco, a ver como se mueve Dana, y básicamente preguntan por todo esto, no es solo el tema fiscal, que está claro que influye, pero también hay otros aspectos que miran los inversores al momento de venir a instalarse a Uruguay.

¿Tiene conocimiento de los beneficios que se otorgan en Brasil y Argentina?

Sí tengo conocimiento, del sector automotriz, algo sí, hemos logrado que la cámara nos mantenga informados, porque es difícil acceder a veces a esas informaciones, no es una cosa que es muy abierta, entonces en alguna reunión de la cámara hemos planteado que como estamos también compitiendo en el conjunto regional necesitamos saber, para tener claro, el Uruguay que movimiento va a hacer, y tener cuidado que los vecinos están con determinados planes; todo lo

que está pasando ahora, las trabas para ingresar a Argentina; Brasil con este nuevo impuesto que afectó al sector automotriz, o sea, ante amenazas de crisis mundiales, los países se vuelven más proteccionistas, creo que Uruguay debe tener bien claro el planteo porque depende de las exportaciones, no tiene mercado interno, nosotros no podemos ser proteccionistas sino que tenemos que abrirnos y ver qué es lo que traman los socios para ver de qué manera nos podemos posicionar, incluso hasta la cámara manejó no modificar el decreto 316. Más allá de estar contra OMC, pero bueno, como se dan las circunstancias no es el momento ideal, pero a veces escapa a lo que uno quiere.

¿Considera que los Acuerdos de Complementación Económica con Argentina y Brasil, se están respetando hoy por hoy?

Pienso que sí, no estoy empapada en el tema pero, nosotros tratamos de respetar siempre todo, los socios no sé. Nosotros siempre nos ajustamos a todo, los socios hay cosas que me parece que no tanto, pero bueno. Crean sus propios decretos y hacen sus propias perforaciones al sistema.

¿Cree que los beneficios que otorga Uruguay compiten con los que otorga Argentina y Brasil?

Para captar inversiones sí, igual creo que debiera promoverse buscar un poco más, inversiones de terminales automotrices, porque son inversiones pesadas,

inversiones estructurales que llevan tiempo, son inversiones para quedarse, no para levantarse e irse, entonces ahora hay todo un boom acá en Uruguay, hemos tenido problemas con los socios, traemos materia prima asiática, entonces bueno triangulas e introducís a Brasil, y eso genera todos esos conflictos que no es bueno, porque nosotros somos tan chicos que esas empresas generan fuentes de trabajo, son importantes, yo creo que se debería mas apuntar a desarrollar proveedores para abastecer la región, solidificar mas la parte que es planta de producción, o terminarles de automotrices de armado con todas la partes, abastecerse del MERCOSUR pero lograr desarrollar algo localmente, eso quizá todavía falta, nuestro gran problema es que no tenemos mercado, entonces nuestros socios regionales tienen prioridad, son países más grandes, con mercados más grandes, pero bueno ellos también tienen beneficios, por ejemplo en Brasil sucede que depende el Estado hay determinado beneficios, los beneficios son más que lo mínimo legal que se conoce, por ejemplo, la tarifa eléctrica mínima por un año, o le dan el predio , al plus que generan, a parte que tienen mercados potenciales muy importantes, pero es difícil, porque somos chicos y dependemos de ellos, pero quizá abrirse más para el resto de la región, al resto de América.

En lo que refiere al crecimiento del sector en los últimos años, según datos que hemos visto, ha venido en constante crecimiento, en caso de Brasil está en pleno auge, ¿a qué cree se debe el crecimiento de la actividad del sector?

En Brasil por ejemplo, es el que más ha crecido, ahí creo que hay un tema a apuntar, a dar soporte y a que crezcan sectores sociales que antes estaban debajo de cierta línea, que no accedían a los vehículos, ahora pueden hacerlo, mas fuentes de trabajo, mejores salarios, se ha inyectado mucho dinero en todo lo que es asistencia social. Sectores que estaban sumergidos, avancen y accedan al crédito bancario y pueden comprar auto a crédito, se ha dado un boom en general de la economía y políticas sociales que se han incrementado, eso ha favorecido al consumo y el crecimiento de Uruguay está de la mano con el crecimiento de Brasil, en nuestro caso particular muchos de los vehículos que se arman en Argentina van a Brasil, la mayoría, entonces sin lugar a dudas también el tema agropecuario que ha impulsado todos los sectores y sin duda el tema más importante, el agro y todo lo que son los comoditties, la demanda internacional, la demanda asiática, todo eso ha permitido que el gobierno tenga sus ingresos y que los apliquen a sectores que tal vez antes no tenían acceso, que capten inversiones que generen fuentes de trabajo, y permita a los empleados mediante crédito comprarse un auto, una casa; es todo una cadena.

¿Respecto a presión fiscal que nos decías que era 25 % de resultados, manejas algún número de cuanto es sobre facturación?

No manejo el número pero es igual. EL Impuesto al Patrimonio no es significativo, y contribuciones a seguridad social tampoco porque tenemos una planilla de muy pocos empleados.

IP es más bien simbólico, el inmueble no es nuestro, es alquilado, no ha habido grandes inversiones, se hacen planeamientos fiscales para fin de año. La valuación y exoneración del equipo industrial.

Bibliografía

Documentos varios

- (2008). *Base del nuevo Régimen de estímulo a la Industria Automotriz.*
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), (2011). *44° Informe Sectorial de Industria Automotriz*. Gabinete Productivo, (2008). *Cadena de valor (I), Cadena Automotriz, Etapa 2, Fase I.* Uruguay
- Asesoría Económica DGI, (2010). *Estimación del gasto tributario en Uruguay. 2005-2009.*
- Asesoría Económica DGI, (2011). *Recaudación total Anual de DGI.*
- Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores-Brasil (Anfavea), (2011). *Anuario da Industria Automovilística Brasileira.*
- Bartesaghi, I. y Pérez, S. (2009). *Análisis del sector Automotriz.* Dpto. de Estudios Económicos. Cámara de Industrias del Uruguay,
- Bittencourt, G. Domingo, R. y Reig, N. (2007). *Complementación productiva de la industria automotriz en el Mercosur. El Caso uruguayo.* Borrador para discusión.
- Cantarela, J.E. Katz, L. y de Guzman, G. (2008). *La industria Automotriz Argentina: limitantes a la Integración local de autocomponentes.*
- Comisión de Aplicación (COMAP), (2008). *Criterios Básicos Generales de funcionamiento del Régimen de Promoción de Inversiones.*
- Comisión de Aplicación (COMAP), (2011). *Anexo IX: Guía para el control y seguimiento.*

- Deloitte, (2011). *Informe Sector Manufacturing Argentina*.
- Fraga, A. (2010) *Negocios con el Exterior-Curso 2010, Repartido Teórico N° 2*.
- Oficina Económica de la Embajada de España en Brasilia, (2010). *Incentivos fiscales estatales en Brasil*
- Receita Federal, (2008). *Demonstrativo dos gastos tributarios*.
- Riet, G., (2010) *Industria Automotriz exportó USD 25 millones en el primer cuatrimestre*. La República
- *South American Automotive Industry Forecas Report*.
- Subsecretaría de Desarrollo e inversiones, (2010). *Incentivos a la Inversión. Ventajas de invertir hoy en Argentina*.
- Terra, MI. (2006). *Régimen de Admisión Temporaria en Uruguay*. Documento de discusión. CEPAL
- Uruguay XXI, (2011). *Sector Automotor y Autopartes- Oportunidades de Inversión en Uruguay*.
- WTS do Brasil Consultoria e Assessoria Empresarial, (2010). *Incentivos Fiscais para desenvolvimento Regional e Nacional*.

Monografías

- Bonjour, F. Corbo, F. y González, A. (2006). *Estructura, conducta y resultados del sector autopartista en el Uruguay en el período 2001-2005: ventajas competitivas nacionales e innovación en el sector.*
- Castro, C. Antenucci, N. y Geymonat, A. (2011). *Beneficio a las exportaciones del sector automotor de Uruguay.*
- Perez, F. Perez, P. y Reboulaz, E. (2010). *Estudio de las ventajas competitivas Nacionales actuales de la Industria automotriz en Uruguay.*
- Vallaran Navarro, D. (2009). *¿Incentivos u Obstáculos a la Inversión Industrial?: La promoción industrial y la promoción de las inversiones en la segunda etapa de crecimiento hacia afuera del Uruguay.(1974-2009)*
- Vargas, R.K. y Zavala, M.E. (2004). *Estructura, Performance y resultados de la Industria armadora de automóviles en Uruguay.* Montevideo

Leyes, Decretos y otros.

- Ley 15921, 7 de enero de 1988.
- Ley 16906, 20 de enero de 1998.
- Ley 18083, 18 de enero de 2007. Título 4. IRAE. TO 1996.
- Ley 18184., 6 de noviembre de 2007.
- Ley 26393. (Argentina), 25 de junio de 2008
- Decreto 316/992, 25 de setiembre de 1992.
- Decreto 558/994, 4 de enero de 1995.
- Decreto 340/996, 6 de setiembre de 1996.

- Decreto 60/999, 12 de marzo de 1999.
- Decreto 253/004, 27 de julio de 2004.
- Decreto 150 /007, 4 de mayo de 2007.
- Decreto 455/007, 26 de noviembre de 2007.
- Decreto 505/009, 17 de noviembre de 2009.
- Decreto 142/011, 9 de mayo de 2011.
- Acuerdo de alcance parcial de Complementación Económica N°2 celebrado entre Brasil y Uruguay.
- Acuerdo de alcance parcial de Complementación Económica N°57 celebrado entre Argentina y Uruguay.
- Acuerdo de alcance parcial de Complementación Económica N°14 celebrado entre Argentina y Brasil.

Sitios Web

- Administración Federal de Ingresos Públicos: <http://www.afip.com.ar>
- Asociación de Fábricas de automotores: <http://www.adefa.com.ar>
- Asociación del Comercio Automotor del Uruguay:
<http://www.acau.com.uy>
- Asociación Latinoamericana de Integración: <http://www.aladi.org.uy>
- Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores-Brasil:
<http://www.anfavea.com.br>
- Cámara de Autopartes del Uruguay: <http://www.autopartes.org.uy>
- Cámara de Industrias del Uruguay: <http://www.ciu.com.uy>

- Consultax: <http://www.consultax.com>
- Dirección General Impositiva: <http://www.dgi.gub.uy>
- Infonecta: <http://www.infonecta.com>
- Instituto Nacional de Estadística: <http://www.ine.gub.uy>
- Invierta en Argentina: <http://www.prosperar.gov.ar>
- Ministerio de Economía y Finanzas: <http://www.mef.gub.uy>
- Presidencia del Uruguay: <http://www.presidencia.gub.uy>
- Receita Federal do Brasil: <http://www.receita.fazenda.gov.br/>
- Uruguay XXI: <http://www.uruguayxxi.gub.uy>