

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN
TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

**TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, ZONAS FRANCAS Y CONDICIONES DE ORIGEN
COMO FUENTE DE ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)**



TUTOR: CR. JOSÉ LUIS REY



Página de Aprobación

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRACION

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

Título:

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, ZONAS FRANCAS Y CONDICIONES DE ORIGEN COMO FUENTE DE ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Autor/es:

Natalia Makovsky C.I.: 2.938.624-7
Virginia Menta C.I.: 4.256.231-7

Tutor:

José Luis Rey

Carrera:

Contador Público

Cátedra:

Negocios con el Exterior

Puntaje:

.....

Tribunal

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer a nuestras familias, parejas y amigos, por el apoyo incondicional a lo largo de nuestros años de carrera.

También queremos agradecer a la Cátedra Negocios con el Exterior, por confiar en nosotras y darnos la oportunidad de realizar nuestro trabajo de investigación, especialmente al Cr. José Luis Rey quien nos ha guiado en la realización del mismo.

Al Ing. Juan Operti por su excelente disposición y colaboración, quien nos ha transmitido generosamente su vasta experiencia en el tema.

Por último deseamos mencionar y reconocer el valioso aporte realizado por todas aquellas empresas e instituciones que nos han brindado su testimonio, información esencial para la presente investigación, y en general a todas aquellas personas no mencionadas aquí pero que de alguna u otra forma han colaborado con nosotros en el transcurso de la misma.

ABSTRACT

El propósito de la presente investigación es establecer si, los acuerdos comerciales celebrados por Uruguay, ya sea como parte integrante del MERCOSUR o como estado independiente; las condiciones de origen; y el régimen de zonas francas del Uruguay, representan una fuente de atracción de la inversión extranjera directa, o sea, si las empresas extranjeras que se han instalado en las distintas zonas francas de nuestro país han venido atraídas por dichos factores. A lo largo del presente trabajo se analizan cada una de dichas variables y cómo estas influyen en la instalación de empresas extranjeras en las zonas francas. Se realiza un relevamiento de los factores que son tomados en cuenta por los inversores al decidir si invertir en nuestro país, poniendo especial atención en algunos casos de éxito de inversión extranjera en las zonas francas uruguayas. Dada toda la información disponible se extraen las distintas conclusiones.

TABLA DE CONTENIDO

	Página
INTRODUCCIÓN	1
1. URUGUAY	4
1.1. Características que hacen de Uruguay un buen lugar para invertir	4
1.1.1. Ubicación geográfica	6
1.1.2. Situación política	6
1.1.3. Situación socio-económica	8
1.1.4. Situación tributaria	11
1.1.5. Marco normativo para promoción de inversiones	12
1.1.5.1. Ley 16.906: Interés Nacional, Promoción y Protección	13
1.1.5.2. Ley 15.921: Ley de Zonas Francas	14
2. ACUERDOS COMERCIALES CELEBRADOS POR URUGUAY	24
2.1. ¿Por qué Uruguay firma acuerdos comerciales?	24
2.2. Tratados comerciales	25
2.2.1. ALADI	25
2.2.2. Organización Mundial del Comercio	26
2.2.3. Acuerdos de libre comercio	27
2.2.3.1. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	29
2.2.3.2. Tratado de Libre Comercio Uruguay – México	31
2.2.3.3. Acuerdo MERCOSUR – Chile	37
2.2.3.4. Acuerdo MERCOSUR – Israel	38
2.2.3.5. Acuerdo MERCOSUR – India	40

3. ZONAS FRANCAS EN EL URUGUAY	41
3.1. Zonas francas instaladas en el Uruguay	41
3.2. Análisis FODA de la IED en las zonas francas uruguayas	45
3.3. Zonas francas en cifras	47
3.3.1. Cantidad de zonas francas	47
3.3.2. Cantidad de empresas por zona franca	48
3.3.3. Cantidad de empresas por sector de actividad	50
3.3.4. Formación bruta de capital por zona franca	53
4. CONDICIONES DE ORIGEN	56
4.1. Concepto de condiciones o reglas de origen	56
4.2. Reglas de origen vigentes en los Acuerdos suscritos al amparo del Tratado de Montevideo 1980	57
4.3. Reconocimiento del origen en zonas francas uruguayas	58
5. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	63
5.1. Definición y tipos de IED	63
5.2. IED en la región	67
5.3. Casos de IED en zonas francas uruguayas	73
5.3.1. Casos de IED en manufactura	73
5.3.2. Casos de IED en logística	78
5.3.3. Casos de IED en BPO	81

6. TRABAJO DE CAMPO	83
6.1. Población objetivo	83
6.2. La muestra	84
6.3. Las entrevistas	85
6.4. Información obtenida	85
7. CONCLUSIONES	88
ANEXOS	93
Anexo A Ley 15.921: Ley de Zonas Francas	94
Anexo B El ABC de las Zonas Francas	103
Anexo C ALADI/SUBSE-LC 426/09	116
Anexo D Entrevistas para el trabajo de campo	119
BIBLIOGRAFÍA	137

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1.1 Distancias a las principales ciudades de la región	6
Figura 1.2 Organización jerárquica de las zonas francas uruguayas	17
Figura 3.1 Factores determinantes para instalación empresas internacionales en otro país	45
Figura 5.1 Logística “ <i>Speed to Market</i> ” utilizando zonas francas	79

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 1.1 Uruguay en los rankings internacionales	7
Cuadro 1.2 Estabilidad política y social	8
Cuadro 1.3 Principales indicadores Uruguay – MERCOSUR	9
Cuadro 3.1 Zonas francas instaladas en Uruguay	42
Cuadro 3.2 Ventajas de las zonas francas uruguayas	44
Cuadro 3.3 Cantidad de Zonas Francas por año	48
Cuadro 3.4 Cantidad de empresas por año por zona franca	49
Cuadro 3.5 Cantidad de empresas por sector de actividad según zona franca	51
Cuadro 3.6 Evolución de sectores de actividad por año	51
Cuadro 3.7 Formación bruta de capital fijo en millones de pesos uruguayos por zona franca por año (2005-2008)	53

Cuadro 3.8 Resumen formación bruta de capital fijo total en millones de pesos uruguayos por año (con y sin zona franca Botnia)	54
Cuadro 5.1 América Latina y el Caribe: ingresos de IED en millones de dólares	69
Cuadro 5.2 IED en Uruguay según país de origen 2001-2009	70
Cuadro 6.1 Motivos que llevaron a los inversores a instalarse en las zonas francas uruguayas	86

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Página
Gráfico 1.1 Tasa de crecimiento real del PIB-Uruguay (Var % anual)	10
Gráfico 1.2 Tasa de crecimiento real del PIB en 2010 (Var % anual)	11
Gráfico 3.1 Evolución del número de empresas instaladas en zonas francas uruguayas	49
Gráfico 3.2 Concentración de empresas por zonas francas (Año 2008)	50
Gráfico 3.3 Evolución de sectores de actividad por año (2006-2008)	52
Gráfico 3.4 Concentración por principales sectores año 2008	52
Gráfico 3.5 Formación bruta de capital fijo total en millones de pesos por año (con y sin zona franca Botnia)	55
Gráfico 5.1 Evolución IED en Uruguay 2002-2010	71
Gráfico 5.2 IED en América del sur por país	71
Gráfico 6.1 Motivos para instalación de IED	86

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

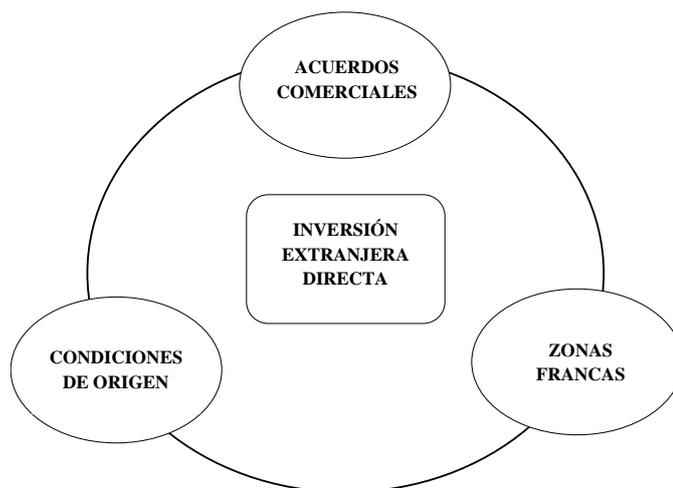
ACE	Acuerdo de Complementación Económica
AEC	Arancel Externo Común
ALADI	Asociación Interamericana de Integración
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión para América Latina y el Caribe
FBCF	Formación Bruta de Capital Fijo
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
GATT	Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles
IED	Inversión Extranjera Directa
IMEBA	Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios
IMESI	Impuesto Específico Interno
INE	Instituto Nacional de Estadística
IP	Impuesto al Patrimonio
IPC	Índice de Percepción de la Corrupción
IRAE	Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas
IVA	Impuesto al Valor Agregado
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
PAR	Preferencia Arancelaria Regional
PIB	Producto Interno Bruto
TLC	Tratados de Libre Comercio
UnASeP	Unidad de Apoyo al Sector Privado
VAL	Valor Agregado Logístico

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación monográfica tiene como objetivo establecer si existe una correlación entre los acuerdos comerciales celebrados entre Uruguay y otros países, las condiciones de origen y la inversión extranjera directa (en adelante IED) en nuestro país a través de la utilización de zonas francas.

Es de nuestro interés que el mismo sea de utilidad, para los estudiantes de la materia Negocios con el exterior, futuros profesionales; para profesionales ya egresados que, en el ejercicio de su profesión puedan verse enfrentados a ciertas interrogantes, y que, a la hora asesorar a clientes tomen la decisión más acertada posible y en general, para todas aquellas personas que tengan interés en alguno de los temas aquí tratados.

El trabajo se divide en siete capítulos y a medida que vamos avanzando en ellos intentaremos explicar cómo se relacionan las siguientes variables.



En el capítulo 1 hablaremos de Uruguay, poniendo especial énfasis en aquellas características que hacen que nuestro país sea una elección de los inversores, entre ellas la situación geográfica, la situación política, la situación socio-económica y la situación tributaria; y el marco normativo que puede influir a la hora de tomar la decisión de invertir o no en nuestro país (Ley 16.906 Interés Nacional, Promoción y Protección y Ley 15.921 Zonas Francas).

En el capítulo 2 se define el alcance de los acuerdos celebrados por Uruguay que se tendrán en cuenta para el presente trabajo, incluimos una breve reseña de cada uno de ellos poniendo énfasis en el tratamiento de los mismos con respecto a las condiciones de origen de los bienes provenientes de las zonas francas uruguayas.

El capítulo 3 refiere a las zonas francas en el Uruguay, presentaremos el análisis FODA de las zonas francas uruguayas y expondremos las variables más relevantes para nuestra investigación basándonos en los censos de zonas francas llevados a cabo por Instituto Nacional de Estadística (INE), haciendo un análisis de la evolución de dichas variables.

En el capítulo 4 definiremos las condiciones de origen y la normativa existente basándonos en la consulta ALADI/SUBSE-LC 426/09 que refiere a las condiciones de origen en las zonas francas uruguayas.

En el capítulo 5 analizaremos la IED en el Uruguay, iremos de lo general a lo particular, comenzaremos hablando de algunos indicadores de la IED en nuestro país e intentaremos explicar las razones por las que la IED se instala en las zonas francas uruguayas.

En el Capítulo 6 describiremos el trabajo de campo, el mismo lo llevaremos a cabo a fin de recabar la información que, junto con lo analizado en los capítulos precedentes, nos permitirá extraer las conclusiones que se expondrán en el capítulo 7, intentaremos responder a la pregunta inicial: ¿Los tratados de libre comercio y las condiciones de origen son una fuente de atracción para que la IED se instale en las zonas francas uruguayas?

Acompañando a los capítulos expuestos anteriormente detallaremos la bibliografía y las distintas fuentes de información utilizadas a la hora de confeccionar el presente trabajo e incluiremos en los anexos toda información adicional para quienes deseen profundizar algún aspecto en particular.

1. URUGUAY

1.1. Características que hacen de Uruguay un buen lugar para invertir

En la actualidad existe en el Uruguay un instituto que provee orientación, asesoramiento e información actualizada y calificada, cuya misión es brindar servicio a todas las personas y organizaciones que trabajan para crear nuevos negocios en Uruguay y la región. Este es el Instituto Uruguay XXI que, desde 1996 hace posible una comunicación rápida y fluida entre Uruguay y el mundo.

Podemos destacar los siguientes servicios de este instituto, entre otros:

- informes sobre acuerdos comerciales vigentes y barreras arancelarias para el comercio exterior
- estudios de mercado
- difusión de oportunidades de inversión
- apoyo logístico para inversores extranjeros
- información sobre el marco legal para el comercio exterior y las inversiones

Con el fin de atraer inversores a nuestro país el Instituto Uruguay XXI destaca como ventajas de hacer negocios en Uruguay las siguientes:

- “convenientes características geográficas naturales, económicas, políticas y de ambiente de negocios, destacándose en América Latina por la apertura y seguridad ofrecidas
- atractivas condiciones culturales y educativas de la población, incluyendo el uso de varios idiomas además del español
- avanzado nivel de infraestructura en comunicaciones y conectividad
- costos salariales razonables” (URUGUAY XXI (2010a)).

Por otra parte y en ocasión de un informe especial sobre Latinoamérica “*The United States and Latin America: Nobody's backyard*” el 9 de setiembre de 2010, en el marco de una campaña para atraer inversores, el Instituto Uruguay XXI, coordinado con funcionarios del BID y un asesor internacional, publicó, en el semanario británico “*The Economist*”, un aviso titulado “*Now Team Uruguay Can Also Win For You!*”.

A fin de responder a los requerimientos que pudiera despertar dicho aviso, el mencionado instituto diseñó la página web: www.teamuruguay.net. En dicha página podemos encontrar las siguientes razones para invertir en nuestro país:

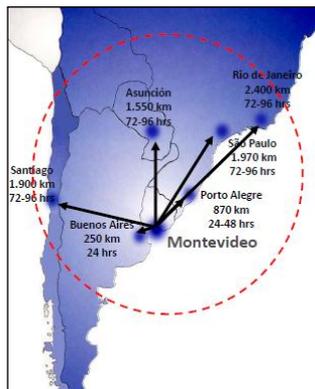
- “estabilidad política y social más alta de América Latina
 - continuo crecimiento económico e inversión pese a la crisis global
 - atractivos regímenes de zonas francas, puertos libres y aeropuertos libres y amplias exenciones fiscales a las inversiones
 - acceso al MERCOSUR, una zona de libre comercio con un PIB de más de US\$ 2 billones, que también incluye a Argentina, Brasil y Paraguay
 - mejor relación costo-beneficio de la mano de obra en la región
 - más alta penetración de internet, banda ancha y PC de América Latina
 - suministro eléctrico más confiable de América Latina
 - infraestructura portuaria de primer nivel en Montevideo, siendo ya un "hub" regional por excelencia para el Cono Sur de América del Sur
 - clima agradable y ausencia de desastres naturales; abundancia de agua
 - los costos empresariales más bajos por crimen y violencia en América Latina”
- (URUGUAY XXI (a)).

A continuación profundizaremos en las ventajas o razones más relevantes expuestas anteriormente.

1.1.1. Ubicación geográfica

La ubicación geográfica de Uruguay en el continente es muy ventajosa: por un lado cuenta con una ubicación estratégica con buenas conexiones para establecer una base logística en el corazón de la región más rica del continente y por otro el océano Atlántico al sureste permite la salida de sus producciones hacia Europa, África, Brasil, los países del Caribe y los grandes puertos de América del Norte.

Figura 1.1 – Distancias a las principales ciudades de la región



Fuente: Invierta en Uruguay, Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones, Mayo 2011.

Uruguay se ubica en el corredor económico Santiago – Río de Janeiro, fuertemente conectado por una sólida infraestructura vial y de servicios.

1.1.2. Situación política

La principal característica de la situación política uruguaya es la estabilidad, que puede incidir en la decisión de invertir o no en nuestro país. Lo que hace a la estabilidad es un buen clima de negocios y las políticas aplicadas por el gobierno.

Uruguay, junto con Chile, lidera el ranking de países con menor corrupción en el sector público según el índice de la percepción de la corrupción (IPC).

De acuerdo al índice de libertad económica, nuestro país es el primero en la región. Este indicador incluye: corrupción, barreras no arancelarias al comercio, carga impositiva del gobierno, el estado de derecho, carga regulatoria, restricciones a los bancos, regulaciones del mercado laboral, y actividades del mercado negro.

Cuadro 1.1 – Uruguay en los rankings internacionales

Ranking	Uruguay en América del Sur
Baja Corrupción (Transparencia Internacional 2010)	2
Índice de Democracia (The Economist Intelligence Unit 2010)	1
Libertad Económica (Heritage Foundation 2011)	2
Índice de Prosperidad (Legatum Institute 2010)	1
Estabilidad Política (Banco Mundial [WGI] 2010)	1
Calidad de Vida (Mercer Eco-City Ranking 2010)	1
Bajo Costo de Vida (Mercer Cost of Living City Ranking 2010)	4

Fuente: Invierta en Uruguay, Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones, Mayo 2011.

El mercado financiero es totalmente libre y no es necesaria una autorización previa para la entrada y salida de moneda extranjera/divisas.

No hay restricciones para la entrada o repatriación de capitales, transferencia de ganancias, dividendos, intereses, etc.

Uruguay tiene un ágil sistema bancario, donde están presentes los bancos internacionales de primera línea, que constituye un importante mercado financiero

internacional para canalizar negocios en la región. El secreto bancario está garantizado por ley.

No se imponen requisitos previos para la instalación de compañías extranjeras. Las personas y las corporaciones podrán crear empresas en Uruguay sin ningún tipo de formalidad previa o permisos especiales del gobierno. (EMBAJADA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY EN PANAMÁ)

Cuadro 1.2 – Estabilidad política y social

Baja Corrupción (Transparencia Internacional 2010)		Índice de Democracia (Economist Intelligence Unit 2010)		Libertad Económica (Heritage Foundation 2011)	
Nueva Zelanda	1	Noruega	1	Nueva Zelanda	4
Noruega	10	Nueva Zelanda	5	Irlanda	7
Irlanda	14	Irlanda	12	EE.UU.	9
Chile	21	EE.UU.	17	Chile	11
EE.UU.	22	España	18	Noruega	30
Uruguay	24	Corea del Sur	20	España	31
Francia	25	Uruguay	21	Uruguay	33
España	30	Costa Rica	24	Corea del Sur	35
Portugal	32	Portugal	26	Colombia	45
Corea del Sur	39	Italia	29	Costa Rica	49
Costa Rica	41	Sudáfrica	30	Francia	64
Sudáfrica	54	Francia	31	Portugal	69
Italia	67	Chile	34	Sudáfrica	74
Brasil	69	Brasil	47	Italia	87
Colombia	78	Argentina	51	Brasil	113
Argentina	105	Colombia	57	Argentina	138

Fuente: Invierta en Uruguay, Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones, Mayo 2011.

1.1.3. Situación socio-económica

El país ofrece el mayor grado de seguridad de América del sur. El índice de criminalidad es muy bajo comparado a los demás países de la región. No existen conflictos raciales, religiosos ni de otro orden y las reuniones políticas se desarrollan en forma pacífica.

No existen restricciones para emplear personal extranjero, salvo para empresas localizadas en zona franca, donde se exige un mínimo de 75% de personal local.

La obtención del permiso de residencia es rápida y cualquier persona que haya ingresado legalmente al país puede obtenerlo, comenzando a trabajar incluso mientras se encuentra en proceso la solicitud. Los ciudadanos de la mayoría de los países occidentales no requieren visa para ingresar al país.

El español es el idioma oficial, siendo el inglés el idioma más usado por la comunidad de negocios. También el portugués se está consolidado como consecuencia del proceso de integración en el MERCOSUR.

Cuadro 1.3 – Principales indicadores Uruguay - MERCOSUR¹

	Uruguay	MERCOSUR
Población (millones)	3,4	241
Área (km ²)	176.215	11.878.244
PIB 2010 (US\$, miles de millones)	40,3	2.460
PIB per cápita 2010 (US\$)	11.996	10.197
Crecimiento del PIB 2010 (%)	8,5	7,5

Fuente: Invierta en Uruguay, Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones, Mayo 2011.

Con respecto a la economía uruguaya es pequeña y abierta, con proyección hacia el mercado externo regional e internacional, donde las exportaciones juegan un papel muy importante para el desarrollo productivo local.

El mercado de cambios es libre, no hay limitaciones para comprar o vender divisas. Las inversiones pueden realizarse en cualquier moneda.

¹ Consultada la página del INE, la población según el censo del año 2004 asciende a 3.2 millones y no 3.4 como figura en el cuadro anterior.

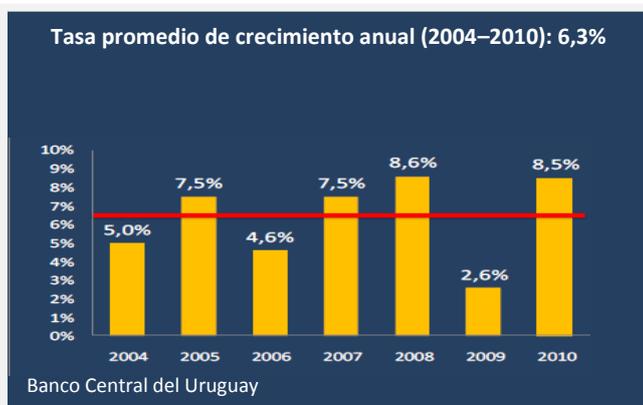
El mantenimiento de un sistema financiero abierto, la liberalización de las transacciones financieras internacionales y el secreto bancario garantizado por ley, han convertido al Uruguay en el mayor centro financiero de la región.

El sector con mayor participación en el PIB es el de servicios, dentro de los cuales se destacan el comercio, transporte y comunicaciones, los servicios financieros, seguros, bienes inmuebles y otros servicios a las empresas.

La estabilidad macroeconómica y la fijación de un marco institucional estable con reglas claras para los inversores y respeto a los contratos, junto a un régimen promocional atractivo, constituyeron un factor importante para el impulso de la inversión productiva en los últimos años.

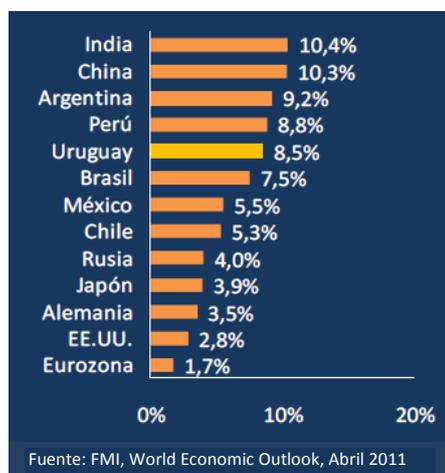
La inversión bruta fija ha crecido a buen ritmo acompañada de una expansión del consumo de magnitud importante. En los últimos años, el país se ha caracterizado por recibir un abundante flujo de inversión extranjera directa, radicada en diversos sectores de actividad.

Gráfico 1.1 – Tasa de crecimiento real del PIB-Uruguay (Var % anual)



Fuente: Invierta en Uruguay, Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones, Mayo 2011.

Gráfico 1.2 – Tasa de crecimiento real del PIB en 2010 (Var % anual)



Fuente: Invierta en Uruguay, Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones, Mayo 2011.

1.1.4. Situación Tributaria

A continuación exponemos brevemente los impuestos que se aplican a las empresas en el régimen tributario actual:

- Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)

Es un tributo anual que grava a la tasa del 25% las rentas de fuente uruguaya derivadas de actividades económicas de cualquier naturaleza. También se encuentran gravadas por este impuesto las rentas derivadas de actividades agropecuarias aunque en algunos casos el contribuyente puede optar por tributar el Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios – IMEBA.

- Impuesto al Patrimonio (IP)

Este impuesto grava los activos en el país -deducidos ciertos pasivos- al cierre del ejercicio económico anual con tasas del 3,5% para las obligaciones y debentures, títulos de ahorro y otros valores similares emitidos al portador, del 2,8% para el

patrimonio de los bancos y casas financieras y del 1,5% para el resto de las personas jurídicas.

- Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR)

Es un impuesto anual que grava las rentas de fuente uruguaya obtenida por personas físicas y jurídicas no residentes. El tributo se aplica a tasas proporcionales que oscilan entre el 3% y el 12% dependiendo del tipo de renta.

- Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Es un impuesto que grava la circulación interna de bienes y servicios, las importaciones y la agregación de valor originada en la construcción realizada sobre inmuebles; la tasa básica es del 22% y existe una tasa mínima del 10% aplicable a ciertos bienes y servicios, así como una serie de bienes y servicios exonerados del impuesto.

- Impuesto Específico Interno (IMESI)

Grava la primera enajenación realizada por los productores o importadores de ciertos productos en el mercado local. Las exportaciones no están gravadas. La tasa varía por cada artículo gravado y es fijada generalmente por el gobierno dentro de parámetros establecidos por la ley. (URUGUAY XXI (b)).

1.1.5. Marco normativo para promoción de inversiones

A continuación haremos un resumen de las principales leyes dictadas por el gobierno uruguayo que podrían influir a la hora de tomar la decisión de invertir o no en las zonas francas de nuestro país.

1.1.5.1. Ley 16.906: Interés Nacional, Promoción y Protección

Esta ley, aprobada por el parlamento el 7 de enero de 1998, declara de interés nacional, la promoción y protección de las inversiones realizadas en el territorio nacional, ya sea por inversores nacionales como por extranjeros.

Establece que el régimen de admisión y tratamiento de las inversiones realizadas por inversores extranjeros será el mismo que el que se concede a los inversores nacionales. Este es un punto positivo a destacar de esta ley, no hace distinción en el tratamiento de los inversores extranjeros, motivo que puede ser atractivo para quien esté pensando invertir en el Uruguay.

Otro punto destacable que establece esta ley es que el estado debe dar un tratamiento justo a las inversiones, se compromete a no perjudicar su instalación, gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición a través de medidas injustificadas o discriminatorias. Mediante esta ley el estado garantiza la libre transferencia al exterior de capitales y de utilidades.

Esta ley aplicaría a los explotadores o desarrolladores de parques de zonas francas en los cuales se instalarán los usuarios.

El alcance del presente trabajo de investigación es ver, una vez habilitadas las zonas francas, cómo los usuarios instalados en las mismas pueden beneficiarse de los acuerdos comerciales o tratados de libre comercio y/o las condiciones de origen y si las mismas son para el Uruguay una fuente de atracción de IED.

1.1.5.2. Ley 15.921: Ley de Zonas Francas

En el caso de la ley de zonas francas, se profundizará sobre las ventajas de la misma en lo referente a términos fiscales, condiciones de origen y los tratados de libre comercio (TLC) en los cuales se encuentran incluidas las mismas como parte integrante del tratado.

El 17 de diciembre de 1987 se aprueba la ley de zonas francas. La misma declara de interés nacional la promoción y desarrollo de las zonas francas, con los objetivos de promover inversiones, expandir las exportaciones, incrementar la utilización de mano de obra nacional e incentivar la integración económica internacional.

Las zonas francas son áreas del territorio nacional de propiedad pública o privada, cercadas y aisladas eficientemente, que son determinadas por el Poder Ejecutivo previo asesoramiento de la Comisión Honoraria Asesora de Zonas Francas.

En las zonas francas se aplica toda la normativa positiva uruguaya a excepción del derecho aduanero y tributario por cuanto, como surge de la definición antes mencionada, estamos dentro del territorio político uruguayo.

El objetivo principal es que se desarrollen en ellas, con exoneraciones aduaneras y fiscales y otros beneficios, toda clase de actividades industriales, comerciales o de servicios.

Podemos citar algunos ejemplos:

1. actividades comerciales:

- como centro de distribución regional de mercaderías
- como depósito para importadores de Uruguay o la región que traen cantidades importantes de mercadería y la van importando de a poco, a medida que la tienen vendida, con el efecto financiero favorable de diferir el pago de aranceles, impuestos y demás gastos de importación

2. actividades industriales:

- históricamente han sido pocos casos y con volúmenes medios o bajos, con la excepción de la planta de Pepsi Cola en zona franca Colonia (aunque es intensiva en tecnología y demanda poco personal)
- el caso emblemático es Botnia (hoy UPM) y todo indica que a mediano plazo tal vez le siga alguna otra planta de celulosa

3. actividades de servicios

- todo tipo de servicio logístico a las mercaderías (además de actuar como depósito: clasificación, re-embalado, etiquetado, contratación de fletes y seguros hacia los lugares de destino final, etc.)
- creación de polos tecnológicos que estimulen el desarrollo de servicios informáticos (por ejemplo: Tata Consultancy Service)
- *call centers* para atención mundial (por ejemplo: Sabre en reservas aéreas y RCI en intercambio vacacional)
- financieros / *back office* (por ejemplo: Merrill & Lynch) (CECEA (2009 b)).

Históricamente hubo fuerte apuesta de Zonamérica en el área de servicios. Actualmente están instaladas dos nuevas zonas francas en Montevideo que se dedican exclusivamente a servicios (Aguada Park y World Trade Center)

Para tratar los temas que veremos a continuación, nos basamos en El ABC de las zonas francas en el Uruguay (URUGUAY XXI (c))², una selección del material más ilustrativo que existe en la materia que nos sirve de guía para tratar ciertos temas, tales como: administración, supervisión y control, así como explotación y usuarios de las zonas francas.

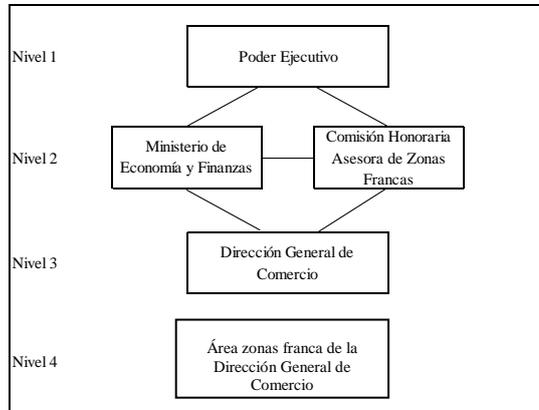
Administración de las zonas francas

El régimen de zonas francas se basa en la normativa uruguaya vigente en la materia, implica la intervención estatal a distintos niveles y cumpliendo diversas funciones, conjuntamente con la participación de agentes económicos privados, los cuales intervienen tanto en carácter de explotadores como de usuarios (directos e indirectos).

En la Figura 1.2 se puede visualizar la organización jerárquica de las zonas francas uruguayas.

² Otro sitio de referencia es <http://www.zonamerica.com/gxpfiles/ws001/content/image/source0000000328/s/IMA0000030000000118.pdf>

Figura 1.2 – Organización jerárquica de las zonas francas uruguayas



Fuente: El ABC de las Zonas Francas en el Uruguay

Supervisión y control de las zonas francas

A diferencia de lo que sucede en las zonas francas del resto de América Latina, la Dirección Nacional de Aduanas no tiene competencia alguna en el interior de las zonas francas uruguayas. Su competencia se limita al control de entrada y salida de mercaderías a y desde las zonas francas.

La supervisión y control de las zonas francas está a cargo del Ministerio de Economía y Finanzas a través de la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas.

La Comisión Honoraria Asesora de Zonas Francas tiene por único cometido asesorar al Ministerio de Economía y Finanzas en la determinación de las áreas del territorio nacional donde habrán de instalarse nuevas zonas francas.

Explotación de zonas francas

Cada área delimitada como zona franca es explotada o administrada por el Estado o por particulares debidamente autorizados por el Poder Ejecutivo. Dicha

autorización es de carácter oneroso, es decir, el explotador deberá abonar por dicho concepto un canon, que podrá consistir en una suma única o en cantidades periódicas.

El explotador de una zona franca es la persona pública o privada, física o jurídica, que suministrará la infraestructura adecuada a cada uno de los usuarios para que puedan desarrollar sus actividades de una manera eficiente. A cambio de ello, los usuarios deberán pagar un precio al explotador.

La Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas desempeña una doble función: por un lado, ejerce la supervisión y el control de las zonas francas del Uruguay, función que por ley no puede delegar; por otro lado, se desempeña como explotador de las zonas francas estatales: Colonia y Nueva Palmira, siendo, en este último caso, además, su administrador.

Usuarios de zonas francas

Los usuarios de zonas francas son las personas físicas o jurídicas autorizadas a operar dentro de los exclaves. Adquieren su derecho a operar en zona franca mediante contrato oneroso celebrado con el explotador o con otro usuario existente, utilizando o aprovechando sus instalaciones.

En general, esta última modalidad de usuario da muchas facilidades a las empresas para operar al amparo del régimen de zonas francas. Les permite el desarrollo de actividades en forma transitoria y sin la realización de grandes inversiones, así como una oportunidad de probar el funcionamiento del régimen antes de asumir compromisos de mediano o largo plazo.

A su vez, en la modalidad de usuarios que arriendan espacios a terceros (con contrato vigente con la explotadora), existen dos tipos de opciones, aquellos usuarios que van a operar con ingreso de mercaderías a zona franca, y los usuarios *off-shore*.

Ambos tipos de operaciones se instrumentan por medio de contratos que requieren la autorización por la zona franca y aprobación por la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas.

No sólo los usuarios pueden operar dentro de las zonas francas del Uruguay, cualquier empresa nacional o extranjera puede desarrollar operaciones comerciales dentro de los exclaves, puede ingresar mercadería de su propiedad consignándola a nombre de un usuario, sin transferirle la propiedad de la misma.

La diferencia básica entre ser usuario y operar bajo la modalidad referida, radica en que los usuarios, son los únicos amparados en la totalidad de los beneficios que otorga la ley, mientras que las empresas que ingresen mercadería en una zona franca, no abonarán los recargos aduaneros pero sí estarán sujetos al pago de todos los impuestos.

La ley permite adquirir la calidad de usuario de zona franca tanto a personas físicas como jurídicas; sin embargo, la primera de estas hipótesis resulta impracticable, por la limitación de actividades establecida en la propia ley para el usuario de zona franca (en los hechos nunca se ha otorgado la calidad de usuario a una persona física). Entre las personas jurídicas se admite la adopción de cualquiera de los tipos sociales previstos en la legislación vigente en materia de

sociedades comerciales, aunque en la práctica son tres las formas jurídicas entre las cuáles optará el futuro usuario: sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada y sucursal de persona jurídica del exterior. Sea cual sea el tipo social adoptado por la persona jurídica, la sociedad podrá tener como accionistas o socios, según el caso, tanto a personas físicas como a otras personas jurídicas, nacionales o del exterior. Las personas jurídicas podrán incluso ser propietarias del 100% del capital social.

Si se trata de una sociedad del exterior, podrá actuar o bien por medio de una sucursal con objeto exclusivo de ser usuaria de zona franca, o bien constituyéndose en accionista de una sociedad uruguaya que tenga el objeto antes referido. Si opta por la sucursal, la misma deberá inscribirse en el Registro Público y General de Comercio de acuerdo al procedimiento establecido en la ley 16.060 Ley de sociedades comerciales. Cabe destacar que a la empresa del exterior que decida actuar en zona franca uruguaya por medio de una sucursal, no se le requerirá que modifique los estatutos de su casa matriz, alcanzará con que se constituya una sucursal cuyo objeto esté claramente restringido en Uruguay a la actuación en carácter de usuaria de zona franca.

Los usuarios de zona franca, ya sean directos o indirectos, tienen la obligación de emplear en las actividades que desarrollen dentro de las mismas, un mínimo de 75% de personal constituido por ciudadanos uruguayos, naturales o legales, a fin de mantener su calidad de tales y las exoneraciones tributarias, franquicias, beneficios y derechos que esta ley les concede. Este porcentaje podrá ser reducido con autorización del Poder Ejecutivo.

En cuanto a las exoneraciones, los usuarios de las zonas francas están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, respecto de las actividades que desarrollen en la misma.

No se incluyen las contribuciones especiales a la seguridad social y las prestaciones legales de carácter pecuniario establecidas a favor de personas de derecho público no estatales de seguridad social.

No existirá la obligación de realizar aportes a la seguridad social, cuando el personal extranjero que trabaje en la zona franca exprese por escrito su deseo de no beneficiarse de dicho sistema.

Con respecto a los dividendos o utilidades acreditados o pagados a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior, si están gravados en el país del domicilio del titular y existe crédito fiscal en el mismo por impuesto abonado en la república, no estarán exonerados del IRAE.

Los bienes, servicios, mercancías y las materias primas introducidos en zona franca, sea cual sea su origen, estarán exonerados de todo tributo.

Podrán salir de las zonas francas, en cualquier momento, exentos de todo tributo, o cualquier otro instrumento de efecto equivalente, gravámenes y recargos; todos los bienes, servicios, mercancías y materias primas introducidos en las zonas francas y los productos elaborados en ellas.

Cuando fueren introducidos desde zonas francas al territorio no franco, bienes, servicios, mercancías y materias primas existentes en ellas o elaborados en las mismas se considerarán importaciones a todos sus efectos.

Otro beneficio que podrán tener los usuarios de zonas francas es que, los organismos públicos que les suministren insumos o servicios, podrán establecer para ellos tarifas promocionales especiales.

Según el artículo 38° serán enteramente libres el ingreso y egreso a las zonas francas de títulos valores, moneda nacional y extranjera, metales preciosos por cualquier concepto, su tenencia, comercialización, circulación y conversación o transferencia.

Del mismo modo que la Ley 16.906 Interés Nacional, Promoción y Protección, asegura a los inversores amparados a los regímenes establecidos en la misma, y por los plazos establecidos en cada caso, las exoneraciones tributarias, beneficios y derechos; la presente ley establece que el estado uruguayo, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, asegura al usuario, durante la vigencia de su contrato las exoneraciones tributarias, beneficios y derechos que la misma acuerda.

El régimen de zonas francas en el Uruguay tiene más de 30 años y actualmente existen trece zonas francas autorizadas bajo gobiernos de distintos partidos políticos, esto demuestra que la tendencia de los diferentes gobiernos ha sido la de reforzar cada día más este régimen.

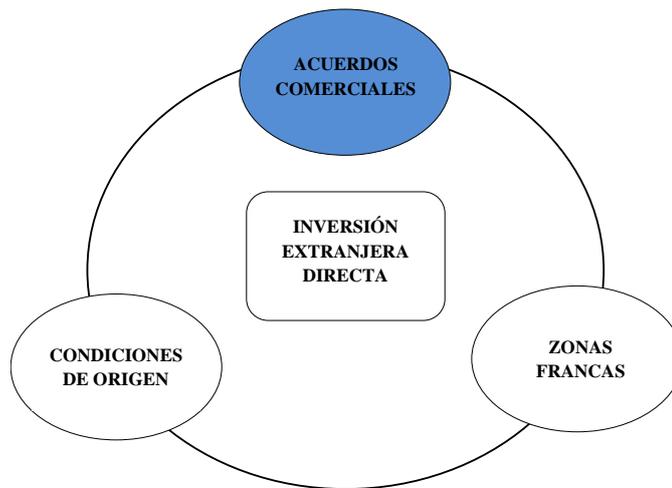
“Otra prueba del compromiso político asumido por el estado uruguayo con el régimen de zonas francas, ha sido la inalterabilidad de las ventajas tributarias a los

usuarios de zonas francas a pesar de los cambios introducidos por la reciente ley de reforma tributaria implementada en el 2007.” (FERRERE ABOGADOS, 2009).

En el capítulo 3 realizamos una breve presentación de cada una de las zonas francas de nuestro país y presentamos el análisis FODA de la IED en las mismas.

2. ACUERDOS COMERCIALES CELEBRADOS POR URUGUAY

A continuación enumeraremos los principales acuerdos o tratados suscritos por Uruguay poniendo énfasis en el tratamiento de los mismos con respecto a las condiciones de origen de los bienes provenientes de las zonas francas uruguayas.



2.1. ¿Por qué Uruguay firma acuerdos comerciales?

Dado el reducido tamaño del mercado interno, Uruguay necesita constantemente de las relaciones comerciales con otros países de la región, ya sea para colocar sus productos mediante la exportación, o para abastecerse de productos de otros países mediante la importación.

La participación activa en el mercado internacional puede ser beneficiosa para nuestro país sólo si se realiza tomando los recaudos necesarios, de lo contrario podría verse perjudicado.

Debe existir un equilibrio entre la apertura comercial y la protección de los intereses del propio país.

Y es así que, para garantizar este equilibrio Uruguay ha decidido formar parte de distintas asociaciones y organizaciones y a su vez ha suscrito algunos acuerdos de libre comercio, ya sea como estado independiente o como país miembro del MERCOSUR.

2.2. Tratados comerciales³

2.2.1. ALADI

Uruguay integra la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual está conformada por: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Fue constituida el 12 de agosto de 1980 a través del Tratado de Montevideo, el cual regula su funcionamiento y donde se establecen sus principios generales: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad y tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros.

La ALADI favorece la creación de un área de preferencias económicas en la región a través de los siguientes mecanismos: una preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial. Ya sean acuerdos de alcance regional o parcial, los mismos pueden incluir: desgravación arancelaria y

³ URUGUAY XXI (d)

promoción del comercio; complementación económica; comercio agropecuario; cooperación financiera, tributaria, aduanera, sanitaria; preservación del medio ambiente; cooperación científica y tecnológica; promoción el turismo; normas técnicas; y muchos otros campos previstos a título expreso o no en el Tratado de Montevideo.

2.2.2. Organización Mundial del Comercio

Teniendo como antecedente al GATT, fue creada en Ginebra (Suiza), ciudad donde aún mantiene su sede. Formada por 153 países, la OMC basa su funcionamiento en un mecanismo de rondas de negociación de las conferencias ministeriales, congregando a los países firmantes al menos una vez cada dos años.

Entre los principios más relevantes de la OMC, se destacan el código de conducta que incluye una serie de compromisos legales tendientes a disminuir las barreras al comercio; la norma de la nación más favorecida que requiere que un bien producido por un estado miembro sea tratado en forma no menos favorecida que un producto similar originario de cualquier otro país (quedan excluidas las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras); y el principio de trato nacional (una vez los productos extranjeros hayan satisfecho los requisitos nacionales necesarios para poder ser importados, deben ser tratados de manera no menos favorable que productos similares o competitivos de origen nacional). La OMC también actúa como órgano de solución de diferencias.

Uruguay es miembro de la OMC desde la fecha de su creación el 1 de enero de 1995.

2.2.3. Acuerdos de libre comercio

Antes de comenzar a hablar de cada uno de los acuerdos, describiremos brevemente las principales formas de integración:

- a) área de preferencia arancelaria: los países miembros gravan todo o parte del comercio recíproco con impuestos inferiores a los que tributan las mercaderías de terceros países
- b) zona de libre comercio: los países miembros eliminan todas las trabas arancelarias y para-arancelarias al comercio recíproco, pero cada uno mantiene su arancel propio frente a terceros países
- c) unión aduanera: parte de una zona de libre comercio entre los países miembros e incluye un arancel externo común frente a terceros países, así como una política comercial y estrategias de negociación comunes frente al resto del mundo
- d) mercado común: parte de una unión aduanera a la que se le agregan la libre movilidad de los factores productivos (mercaderías, personas, capitales) entre los países miembros; contempla la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los miembros; requiere la armonización de las legislaciones nacionales
- e) unión económica y monetaria: parte de un mercado común que ya transita por etapas más avanzadas, tales como:
 - los países ceden parte de su soberanía ante la aparición de organismos supranacionales, cuyas decisiones son obligatorias para todos los países

miembros en forma automática (sin necesidad de aprobación por los organismos nacionales, tales como Parlamento, Poder Ejecutivo, etc.)

- se utiliza una moneda común

A la fecha, Uruguay ha suscrito los siguientes acuerdos de libre comercio, ya sea como estado independiente o como país miembro del MERCOSUR:

- **Mercado Común del Sur (unión aduanera)**
- **Uruguay - México (zona de libre comercio)**
- **MERCOSUR - Chile (zona de libre comercio)**
- MERCOSUR - Bolivia (zona de libre comercio)
- MERCOSUR - Colombia/Ecuador/Venezuela (zona de libre comercio)
- MERCOSUR - Perú (zona de libre comercio)
- **MERCOSUR - Israel (zona de libre comercio)**
- **MERCOSUR - India (zona de libre comercio)**

A continuación presentamos una breve reseña de aquellos acuerdos que hacen referencia a los bienes provenientes de zonas francas uruguayas, o sea, que reconocen o no el origen de los bienes producidos en las mismas, tema que será profundizado en el capítulo 4.

2.2.3.1. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)



En la ciudad de Asunción el 26 de Marzo de 1991 se suscribió el Tratado de Asunción entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay con el objetivo de crear el Mercado Común del Sur, en adelante MERCOSUR.

Los estados partes buscaron la ampliación de las dimensiones de sus mercados nacionales, por medio de la integración, condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social y teniendo en cuenta la importancia de lograr una adecuada inserción internacional para sus países.

Éstos se integran mediante la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, estableciendo un Arancel Externo Común (AEC) y una política comercial común, coordinando las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio y la armonización de sus legislaciones en las áreas pertinentes.

En lo que respecta al tema principal de nuestro trabajo de investigación, la IED en el Uruguay a través de la utilización de las zonas francas, es importante hacer referencia a que, cuando los bienes procedentes de zona franca tengan como destino final alguno de los países del MERCOSUR, si bien no pierden el origen, a los efectos de la tributación recibirán el mismo tratamiento que los bienes de origen extra-MERCOSUR, en virtud de lo establecido en la Decisión N° 8/94 del Consejo Mercado Común. Por lo tanto, deberán abonar el AEC sobre el valor total del producto. Esto ha llevado a que se vean disminuidas las posibilidades de que

se inserten nuevas industrias, así como también ha perjudicado las perspectivas de las industrias ya instaladas.

Nos parece interesante en este capítulo, incluir el análisis FODA del MERCOSUR

a) Fortalezas:

- amplia liberalización del comercio intrarregional y adopción de políticas comerciales comunes
- sustitución de acuerdos preferenciales bilaterales entre los miembros por una unión aduanera

b) Oportunidades:

- ampliación de las dimensiones del mercado para nuestro país, por medio de la integración
- inserción internacional a través de los acuerdos firmados entre el bloque y otros países
- incremento del comercio intrarregional acompañado por crecimiento del comercio con el resto del mundo y por la apertura de las economías regionales
- algunos sectores de la industria han sido favorecidos por ejemplo los vinculados a la actividad primaria (por ejemplo lácteos, carne, etc.)
- atracción de inversiones hacia nuestro país
- exportación de productos hacia el MERCOSUR con valor agregado
- acceso a productos del MERCOSUR con arancel cero

c) Debilidades:

- por su dimensión Uruguay no posee gran poder de negociación, por lo que debe necesariamente procurar una integración lo más profunda que pueda con Brasil, Argentina y con otros países de la región
- Uruguay tiene gran dependencia de Brasil en materia de maquinaria
- Decisión N° 8/94 desestimuló las inversiones de empresas industriales en las zonas francas uruguayas

d) Amenazas:

- no cumplimiento de los acuerdos por los demás miembros del bloque que puedan tomar medidas arancelarias unilaterales y de barreras para-arancelarias tanto como para comercio extra como intrarregional
- perjuicio para algunos sectores industriales que incluso pueden llegar a desaparecer debido a la competencia que genera la apertura del mercado y el arancel cero para el comercio intrarregional (por ejemplo el rubro bicicletas)

2.2.3.2. Tratado de Libre Comercio Uruguay – México



El 29 de diciembre del año 1999, los Estados Unidos de México y la República Oriental del Uruguay suscriben un Acuerdo de Complementación Económica, en adelante ACE, el cual fue registrado en ALADI como ACE N° 5 entrando en vigor el 1 de marzo del año 2001. El 5 de julio de 2002 México y los estados parte del MERCOSUR firmaron un acuerdo marco, con el objetivo de crear un Área de Libre Comercio, registrado en ALADI como ACE N° 54. En agosto del mismo año México y Uruguay tomando como base las condiciones y preferencias

arancelarias convenidas en el ACE N° 5, comenzaron la negociación del TLC suscribiendo el mismo el 15 de noviembre del año 2003 al celebrarse la decimotercera cumbre Iberoamericana en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. La entrada en vigor del tratado fue el 15 de julio del año 2004.

A continuación se enumeran los objetivos desarrollados en el presente tratado:

- estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes,
- eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes;
- promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes;
- aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte;
- establecer lineamientos para la cooperación entre las partes, en el ámbito regional y multilateral, a fin de ampliar y mejorar los beneficios del tratado;
- crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Siguiendo la estructura del tratado mencionaremos los temas importantes que el mismo desarrolla, enfatizando principalmente las reglas de origen.

- ✓ Acceso a los mercados: las partes suprimen todos los aranceles aduaneros que existen sobre los bienes originarios a la fecha de entrada en vigor del mismo, con algunas excepciones.

De esta manera promueven una mayor desgravación aumentando el universo de bienes en los que el régimen arancelario se reduce o libera de restricciones, tomando como base los acuerdos precedentes entre ambos países.

✓ Sector agropecuario e industrial: se promueve una liberalización recíproca de bienes, en especial la carne bovina donde México siguiendo el programa de desgravación reduciría progresivamente la misma situándose el arancel en un 7% en 3 años. Uruguay obtiene de esta manera un incremento en el cupo existente a la fecha del tratado para tejidos de lana y quesos. En el sector industrial para el caso del calzado, la reducción también sería progresiva y lineal alcanzando en diez años el 100% de desgravación.

✓ Origen: las disposiciones en esta materia corresponden a las necesidades de los acuerdos de nueva generación; por ello, se incluyeron normas claras y lineamientos precisos, con el objeto de evitar, en la mayor medida posible, diferencias de interpretación entre los usuarios y las autoridades de ambos países.

Reglas de Origen:

- definen claramente las disposiciones que los bienes deben cumplir para ser considerados como originarios de la región, a fin de poder gozar del trato arancelario que prevé el Tratado.
- contemplan conceptos importantes (de minimis, materiales intermedios, acumulación, bienes fungibles, envases y materiales de empaque, entre otros) que otorgan a los productores diversas alternativas para que los bienes producidos califiquen como originarios

- buscan integrar los procesos productivos en la región, promoviendo el establecimiento de cadenas productivas y el consumo de insumos originarios de la misma.

- ✓ Servicios: contiene disciplinas y principios básicos para el intercambio de todos los servicios, excepto los gubernamentales, aéreos y financieros. Estos últimos contarán con un capítulo específico en el futuro. Se establece el compromiso de no discriminación entre proveedores nacionales y extranjeros. Se otorga un trato de nación más favorecida. No es obligatorio el establecimiento en el territorio del otro país, como requisito para la prestación de servicios. Los países se comprometen a no hacer más restrictivas sus legislaciones en materia de servicios. Se tiene plazo de un año para especificar las actividades a las que se aplican las medidas disconformes con los principios básicos. Se establecen reglas para reducir y eliminar gradualmente barreras a la prestación de servicios profesionales, así como mecanismos para el reconocimiento mutuo de licencias y certificados de los profesionales de las dos Partes.

- ✓ Inversión: Se establecen condiciones de seguridad jurídica y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones, bajo las disciplinas de trato nacional; trato de nación más favorecida; libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiación. No se podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión, como condición de un establecimiento de la inversión o el otorgamiento de un incentivo. Contiene un mecanismo eficiente de solución de controversias entre un inversionista y el Estado, para proteger las inversiones.

✓ Negociaciones futuras: las partes disponen negociar en un plazo de 2 años a contar de la entrada en vigor del tratado un capítulo en materia de Compras del Sector Público o de Servicios Financieros, en tales casos la Comisión será la encargada de establecer los procedimientos para llevarlo a cabo.

Se establece la posibilidad de que otro país se incorpore al tratado siempre que se sujete a los términos y condiciones convenidas entre el o los países adeptos y la Comisión. Por el momento no ha contado con incorporaciones. (SICE (2011a)).

A continuación presentamos el análisis FODA del TLC Uruguay – México

a) Fortalezas:

- se profundiza la integración entre dos economías sustancialmente complementarias.
- mayor desgravación que hace que aumente el universo de bienes en los que el régimen arancelario se reduce o libera restricciones, para lo cual se basa en acuerdos precedentes entre ambos países.
- permite estar preparado metodológicamente para futuras negociaciones (bilaterales o multilaterales) que mantengan la misma estructura.
- se crea una comisión administradora encargada entre otras cosas debe velar por el correcto cumplimiento y adecuada aplicación del tratado.

b) Oportunidades:

- se amplía el acceso recíproco a ambos mercados estimulando la expansión y diversificación del comercio entre las partes.

- mayor facilidad en la circulación de bienes y servicios entre las partes a través de la eliminación de las barreras al comercio.
- aumentan las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- al promoverse la liberación recíproca de bienes México sigue un programa de desgravación progresiva que en 3 años llevaría el arancel de la carne bovina a un 7%.
- Uruguay obtiene un incremento en los cupos para tejidos de lana y quesos.
- habilita un acceso sustancial al mercado e todos los sectores de servicios, con excepción de algunos considerados “sensibles”.

c) Debilidades:

- al ser Uruguay un país tan pequeño puede no tener mucho poder de decisión en futuras negociaciones.

d) Amenazas:

- el acceso recíproco a ambos mercados y la desgravación pueden ocasionar que algunos productos mexicanos entren a competir con productos nacionales y se reduzca la demanda en el mercado interno de estos últimos.

2.2.3.3. Acuerdo MERCOSUR – Chile



El 25 de junio de 1996 las partes firman el acuerdo entrando en vigencia el 1 de octubre del mismo año. Según la nomenclatura de ALADI se conoce como ACE N° 35. Los objetivos principales del mismo son:

- establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física para la creación de un espacio económico amplificado que facilite la libre circulación de bienes y servicios y el uso total de los factores productivos.
- configurar un área de libre comercio entre las partes estableciendo un plazo máximo de 10 años por medio de la expansión y diversificación del intercambio comercial, eliminando restricciones que perjudican el intercambio.
- impulsar el desarrollo y el uso de infraestructura física poniendo énfasis en la implantación de interconexiones bioceánicas.
- impulsar y promover inversiones entre las partes apoyados en la cooperación y complementación a nivel económico, energético, científico y tecnológico.

Las partes contratantes conformarán una zona de libre comercio a través de un programa de liberación comercial que se aplicará a los productos originarios de los territorios de las partes que consistirá en desgravaciones progresivas y automáticas hasta el año 2004 a excepción de los productos catalogados como sensibles, en la que la liberación no podría exceder el año 2014. (SICE (2011b)).

2.2.3.4. Acuerdo MERCOSUR – Israel



El 8 de diciembre de 2005 los Gobiernos integrantes del MERCOSUR suscriben un Acuerdo Marco de Comercio con el Estado de Israel.

En consecuencia resuelven entablar negociaciones estableciendo a tal fin un Comité de Negociación donde se formulen medidas para alcanzar los objetivos propuestos y sirva de base para intercambiar informaciones sobre aranceles, normativas y reglas de origen, entre otras.

Posteriormente se llevaron a cabo 5 rondas de negociaciones durante el año 2006 las cuales culminaron el 18 de diciembre de 2007 con la suscripción de un Tratado de Libre Comercio entre las partes.

El capítulo XIII establece la entrada en vigor del tratado de forma bilateral para aquellos países que ratifiquen el mismo siendo Israel uno de entre los países parte que presente el instrumento de ratificación. Nuestro país fue el primer integrante del MERCOSUR en ratificar el Tratado de Libre Comercio con Israel el 21 de mayo de 2009. Por su parte, Israel lo ratificó en diciembre del mismo año comenzando a regir para ambos países a los 30 días del anuncio.

Los objetivos del tratado se desarrollan en concordancia con las disposiciones estipuladas en su acuerdo marco, considerando los vínculos e intereses existentes al momento de negociar el tratado. Los mismos radican en:

- eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación de bienes entre las partes.

- promover las condiciones para una competencia equitativa en la zona de libre comercio.
- incrementar de modo sustancial las oportunidades de inversión y la cooperación en áreas de interés mutuo.
- crear procedimientos efectivos para la implementación, aplicación, cumplimiento y administración conjunta del presente tratado.
- constituir un marco con el fin de lograr una mayor cooperación tanto bilateral como multilateral de modo de incrementar y fortalecer los beneficios que se esperan obtener con el presente tratado.

Las partes acuerdan otorgar trato nacional a las mercaderías originarias de ambas partes contratantes en forma recíproca, sean estos bienes originarios del MERCOSUR o de alguno de los países integrantes del bloque.

En relación a la aplicación de medidas antidumping, subvenciones y derechos compensatorios las partes se rigen por sus propias legislaciones a la vez que deberán ser consistentes con los acuerdos de la OMC. Por otra parte reafirman sus obligaciones referentes al acuerdo sobre agricultura perteneciente a la misma. (SICE (2011c)).

2.2.3.5. Acuerdo MERCOSUR – India



En enero de 2004 se formalizó un Acuerdo de Comercio Preferencial entre el MERCOSUR y la India. En virtud del mismo se han negociado y concedido preferencias arancelarias fijas a los efectos de establecer una disciplina de comercio entre las partes.

El artículo 5° del presente tratado establece que las preferencias arancelarias se aplicarán a todos los derechos aduaneros vigentes en cada parte signataria en el momento de la importación del producto de que se trate.

Los productos comprendidos en los Anexos I y II cumplirán con las reglas de origen de conformidad con lo establecido en el Anexo III de este acuerdo para obtener las preferencias arancelarias.

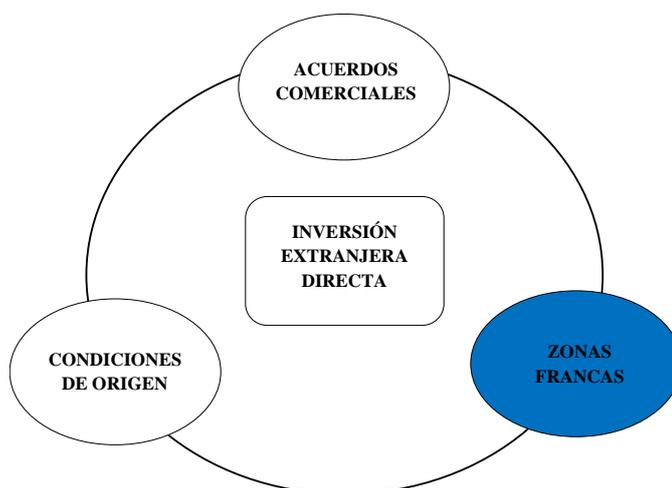
En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de cualquiera de las partes signatarias gozarán en el territorio de las otras partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional, de conformidad a lo establecido en el Artículo III del Acuerdo GATT 1994. (SICE (2011d)).

Nos parece importante mencionar en este punto, que, con el fin de promover y proteger las inversiones bilaterales, en el 2008 la India y Uruguay firmaron un acuerdo de protección recíproca de inversiones, el mismo contiene entre otros: compromiso de otorgar “trato nacional” y “trato de nación más favorecida” a las inversiones.

3. ZONAS FRANCAS EN EL URUGUAY

En el capítulo 1 hicimos referencia al marco normativo de las zonas francas en el Uruguay y a los principales aspectos de las mismas, entre ellos la organización jerárquica, actividades que se pueden desarrollar, definiciones de usuarios, etc.

En este capítulo nos detendremos en las ventajas de la instalación de empresas en las zonas francas uruguayas, y trataremos de analizar si las mismas representan una fuente de atracción de la IED.



3.1. Zonas francas instaladas en el Uruguay

A continuación presentaremos en forma resumida las zonas francas que están autorizadas a funcionar en nuestro país.

En la actualidad hay autorizadas trece zonas francas de las cuales once están en funcionamiento y dos en proceso de instalación.

Cuadro 3.1 – Zonas francas instaladas en Uruguay

ZONA FRANCA	PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS	IMAGEN
<p>1. Zonamérica</p> 	<p>Ubicación: Montevideo Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: 1989 Ventajas: por estar ubicado en la capital del país se dispone de mano de obra calificada, puerto que otorga reconocidos servicios y sistema financiero ágil Actividades desarrolladas: logística, servicios financieros, informática tecnología, call centers, oficinas regionales, consultoría y comercio en general</p>	 <p>www.zonamerica.com</p>
<p>2. Zona Franca Colonia</p> 	<p>Ubicación: Colonia Explotación: Estatal / Administración: Privada Inicio actividades: 1923 (en 1994 pasó a ser administrada por el Grupo Continental) Ventajas: ubicación estratégica a sólo 50 minutos de Buenos Aires con acceso a diversidad de rutas Actividades desarrolladas: comerciales e industriales (*)</p>	 <p>www.zonafrancacolonia.com</p>
<p>3. Zona Franca Colonia Suiza</p> 	<p>Ubicación: Nueva Helvecia - Colonia Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: 1991 Ventajas: estratégico y neurálgico punto geográfico donde convergen las principales rutas nacionales que conducen a los más importantes puntos de acceso al país Actividades desarrolladas: comercialización, depósito, acondicionamiento, distribución, entre otras</p>	 <p>www.zonafrancacolonia-suiza.com</p>
<p>4. Zona Franca Florida</p> 	<p>Ubicación: Florida Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: 1991 Ventajas: ubicada en el interior del país favorece la descentralización y la creación de puestos de trabajo Actividades desarrolladas: comerciales, habiendo existido en su momento empresas industriales (*)</p>	 <p>www.floridasur.com.uy</p>
<p>5. Zona Franca Libertad</p> 	<p>Ubicación: Libertad - San José Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: 1994 Ventajas: ubicación cercana a la capital y excelentes vías de acceso, la ruta 1 forma parte del eje San Pablo-Buenos Aires Actividades desarrolladas: comerciales, industriales (*) y de servicios</p>	 <p>www.zonafranca.com.uy</p>
<p>6. Zona Franca Nueva Palmira</p> 	<p>Ubicación: Nueva Palmira - Colonia Explotación: Estatal / Administración: Estatal Inicio actividades: 1923 Ventajas: próxima a la desembocadura del Río Uruguay, puerta de la Hidrovía, que es una salida del interior brasileño, y a pocos kilómetros de la costa argentina Actividades desarrolladas: mayoritariamente comercial, algunos pocos desarrollan actividades industriales (*)</p>	 <p>no posee página web</p>
<p>7. Zona Franca Río Negro</p> 	<p>Ubicación: Río Negro Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: 1992 Ventajas: estratégicamente ubicada en la cabecera del puente internacional San Martín. Situada a 340 km de Montevideo y 280 de Buenos Aires es ideal para atender flujos de mercaderías Actividades desarrolladas: comerciales, industriales (*) y de servicios, con expectativas en cuanto a la actividad forestal</p>	 <p>www.zonafrancarionegro.com.uy</p>

Tratados de libre comercio, zonas francas y condiciones de origen como fuente de atracción de la inversión extranjera directa (IED)

<p>8. Zona Franca Rivera</p>	<p>Ubicación: Rivera Explotación: Privada / Administración: Estatal Inicio actividades: 1992 Ventajas: estratégicamente colocada dentro del área forestada que tiene como eje la ruta 5 y el sistema férreo, permite obtener rápidamente materias primas con bajos costos de transporte Actividades desarrolladas: básicamente comerciales, cabe destacar que existe alguna industria (*)</p>	 no posee página web
<p>9. Zona Franca UPM</p> 	<p>Ubicación: Fray Bentos Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: 2009 (Botnia reestructuró su paquete accionario, el cual pasó a manos de la empresa finlandesa UPM Ventajas: genera 300 puestos de trabajo directo y casi 8000 puestos indirectos Actividades desarrolladas: fabricación de celulosa, papel, la instalación de otras industrias vinculadas y operaciones portuarias</p>	 www.upmuruway.com.uy
<p>10. Aguada Park</p> 	<p>Ubicación: Montevideo Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: 2010 Ventajas: estratégicamente ubicada, cuenta con infraestructura del primer mundo: comunicaciones por fibra óptica, tecnología Actividades desarrolladas: servicios</p>	 www.aguadapark.com.uy
<p>11. WTC Free Zone</p> 	<p>Ubicación: Montevideo Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: 2011 Ventajas: situada a solo 15 minutos del aeropuerto internacional de Carrasco y del puerto de Montevideo, rodeada de avenidas de ágil circulación Actividades desarrolladas: servicios</p>	 www.wtcfreezone.com
<p>12. Zona Franca Punta Pereira</p> 	<p>Ubicación: Punta Pereira - Colonia Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: zona franca en construcción Ventajas: incluirá industrias transformadoras de la madera y una terminal portuaria para la entrada y salida de materias primas y la exportación de productos Actividades desarrolladas: fabricación de celulosa y papel</p>	 no posee página web
<p>13. Parque de las Ciencias</p> 	<p>Ubicación: Canelones Explotación: Privada / Administración: Privada Inicio actividades: zona franca en construcción Ventajas: mayor nivel de avance tecnológico y eficiencia de los servicios. Ubicado a corta distancia del aeropuerto de Carrasco Actividades desarrolladas: servicios (orientado a recibir empresas que se enmarquen en los sectores de ciencia y tecnología)</p>	 www.zonapdc.com

Fuente: Elaboración propia.

(*) La Decisión N° 8/94 del Consejo Mercado Común ha llevado a que se vean disminuidas las posibilidades de que se inserten nuevas industrias, así como también ha perjudicado las perspectivas de las industrias ya instaladas.

En el cuadro siguiente podemos ver las ventajas que ofrecen las zonas francas uruguayas para quienes decidan instalarse en ellas.

Cuadro 3.2 – Ventajas de las zonas francas uruguayas

	Zonas Francas del Uruguay
Autoridad Regulatoria.	Dirección General de Comercio - Área de Zonas Francas.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Media a Baja -Al no estar las ZFFF bajo una Dirección dependiente directamente del Ministro de Economía, muchas veces los reguladores estatales de las ZFFF no cuentan con los recursos suficientes para facilitar las operaciones logísticas por Uruguay.
Responsabilidad.	Doble Responsabilidad con opción de interés Explotador y Usuario.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Media a Alta -Garantiza a las empresa especialmente internacionales que han optado por Uruguay como CDR contar con controles cruzados con oposición de intereses (explotador y usuario) y comunicados e informado en línea a la Aduana (DNA).
Beneficio Aduanero.	Arancel cero para las mercaderías que se encuentran en ZFFF. Se destaca que las mercaderías en ZFFF de origen Mercosur pagan arancel externo común al salir de las mismas.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Media a Alta -Las mercaderías en tránsito internacional no pagan ninguna tasa de importación mientras las misma permanecen en los CD en ZFFF. Esto es aplicable a usuarias y empresas extranjeras.
Exoneración Fiscal.	Los explotadores o desarrolladores de ZFFF pagan impuestos pero los usuarios no pagan ningún tipo de impuesto por las operaciones desarrolladas en ZFFF.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Alta -La exoneración de impuestos a los usuarios de ZFFF y sus actividades desarrolladas en Zonas Francas es total. Por otro lado los explotadores desarrolladores de ZFFF pagan los mismos impuestos que cualquier empresa local nacional además de un canon al estado.
Actividades Excluidas.	Ninguna.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Alta -Dentro de las ZFFF se pueden desarrollar actividades de logística, industrial y de servicios (BPOs). Las ZFFF ofrecen un "One Stop Shop" de localización operativa y administrativa.
Condiciones para la Exoneración.	Ser usuario de ZFFF (directo o indirecto) y empresas del exterior.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Alta -Dentro de las ZFFF pueden operar tanto usuarias directas e indirectas, así como empresas extranjeras las cuales cuentan con total exoneraciones tanto fiscales como aduaneras.
Control de Inventarios.	Obligatorio por unidades e ítems, siendo responsabilidad del Explotador (Desarrollador) el control de los inventarios, debiendo comunicar las diferencia a la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas del Ministerio de Economía.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Alta -Dentro de las ZFFF el explotador desarrollador al ser responsable solidario de los inventarios ante las autoridades (Aduana e Impositiva), debe llevar un estricto control y conteo cíclico de los inventarios e informarlos regularmente a la Aduana y Área de Zonas Francas sobre status y diferencias. El inventario se lleva por parte del explotador desarrollador con un importante grado de detalle y niveles de exactitud apuntando desde la Cámara de Zonas Francas del Uruguay a una exactitud de 99,7% (estándar tomado de APICS).
Auditorías.	Privadas con doble control del Explotador y Usuario así como por entidades de fiscalización del Estado.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Alta -Las empresas que mantengan su CD en ZFFF sus inventarios pueden ser sometidos a inspecciones obligatorias por parte de las autoridades aduaneras (DNA) y fiscales (DGI).
Comunicación Informática	En línea con el Sistema Lucia de la Dirección Nacional de Aduana (DNA).
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Alta -Las empresa que mantengan su CD en ZFFF tanto a nivel del operador logísticos, explotador desarrollador de la ZF así como la autoridad aduanera tendrá visibilidad de los inventarios, lo cual garantiza transparencia a las a operaciones.
Naturaleza del territorio.	Exclave Aduanero.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Alta -Al ser las ZFFF un exclave aduanero la Aduana se encuentra en las puertas de ingreso y egreso a las mismas, brindando dentro de los parques de ZFFF gran flexibilidad operativa.
Despacho Aduanero.	Obligatorio.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Media a Baja -El traslado dentro de territorio uruguayo de mercaderías que ingresen o egresen de ZFFF es obligatorio que sean acompañadas con un documento o tramite de despacho aduanero lo cual genera un encarecimiento de las operativas. Cuando la mercadería egresa de Puerto con destino a otro país, en ese caso se emite un documento o tramite de despacho aduanero.
Presencia de la Aduana.	En los accesos y egresos de las ZFFF.
Ranking de la Ventaja para posicionar a Uruguay como Hub Regional.	Ventaja Alta -Garantiza la confiabilidad y transparencia de las operativas la presencia de la aduana en los accesos a las ZFFF sumado a la flexibilidad operativa.

Fuente: Puerto libre vs zonas francas. Informe Banco Mundial Marzo 2009. Ing. Juan Opertti

Por otra parte nos interesa resaltar que según la consultora *A.T. Kearney* los factores determinantes que empresas internacionales requieren para su instalación en otro país son:

Figura 3.1 - Factores determinantes para la instalación de empresas internacionales en otro país

Factor	Categorías	VARIABLES	Ponderación
Costos	Costos Laborales Costos de Infraestructura Impuestos y costos de regulación	Salarios, costos medios de infraestructura, instalaciones y material, telecomunicaciones, viajes, impuestos, tasas, aduanas, cambio de moneda, etc.	40%
Entorno	Riesgos socioeconómicos Infraestructura del país Compatibilidad cultural Proximidad geográfica Seguridad de la propiedad intelectual	Situación económica, política y social; apoyos y corruptibilidad del gobierno, infraestructuras e inversiones relevantes, distancias entre país emisor y receptor, burocracia, telecomunicaciones, transportes, etc	30%
RRHH	Tamaño del mercado laboral Grado de educación Experiencia Barreras idiomáticas Políticas de RRHH	Calificaciones y nivel educacional, nivel de retención de empleados, dominio de idiomas, desgaste de los trabajadores, fuerza laboral, disponibilidad del personal, experiencia de los trabajadores, etc.	30%

Fuente: Aguada Park

Las empresas internacionales encuentran en Uruguay y su ley de zonas francas una solución a estos requerimientos. (AGUADA PARK).

3.2. Análisis FODA de la IED en las zonas francas uruguayas

a) Fortalezas:

- consenso político para promocionar el régimen de zonas francas
- disponibilidad de recursos humanos calificados
- mapa diversificado de zonas francas en el Uruguay (servicios, logística y manufactura)
- exenciones totales de impuestos creados y a crearse, garantizadas por ley

- zonas francas amparadas en los tratados de protección de inversiones que celebra el Uruguay con terceros países.

b) Oportunidades:

- ambiente de negocios estable en el Uruguay
- ausencia de corrupción
- Latinoamérica como destino atractivo para la instalación de centros de distribución regionales
- tendencia de empresas internacionales para instalación de *offshoring*

c) Debilidades:

- cantidad de recursos humanos disponibles acota a empresas de gran porte arribar a Uruguay
- el origen de los bienes producidos dentro de las zonas francas no están contemplados en todos los TLC que celebró Uruguay (ejemplo Decisión N° 8/94 MERCOSUR)
- exceso de requerimientos de información y controles para los usuarios de zonas francas (revisión limitada, auditorias, INE, que no le piden a empresas uruguayas)
- altos costos de las zonas francas (por ejemplo arrendamiento y mano de obra) con respecto a otras de América Latina
- la ley de zonas francas no permite la prestación de servicios a territorio no franco (salvo excepciones)

d) Amenazas:

- nuevas decisiones unilaterales del MERCOSUR sobre zonas francas
- excesiva presión de la OCDE sobre la temática paraísos fiscales
- tratamiento de los servicios desde zonas francas por parte de la OMC
- no incluir a las zonas francas en futuras negociaciones por ejemplo TLC con Unión Europea

3.3. Zonas francas en cifras

En base al primer, segundo y tercer censo de zonas francas, llevados a cabo por el Instituto Nacional de Estadística (INE), con el fin de relevar información que le permitiera medir el nivel de actividad económica e inversión en las zonas francas del Uruguay durante los años: 2005, 2006 y 2007-2008 respectivamente; armamos cuadros comparativos para reflejar la evolución de determinadas variables tales como: cantidad de zonas francas, cantidad de empresas instaladas, actividades económicas desarrolladas en zonas francas y formación bruta de capital en las distintas zonas francas del Uruguay.

3.3.1. Cantidad de zonas francas

En el Cuadro 3.3 exponemos la cantidad de zonas francas por año desde el año 2005 al 2011, el primer censo disponible data del año 2005.

Cuadro 3.3 – Cantidad de Zonas Francas por año

Año	Cant. Zonas Francas
2005	10
2006	10
2007	10
2008	10
2009	10
2010	11
2011	13

Fuente: Elaboración propia.

Algunos comentarios al respecto:

- En el año 2007 la empresa ENCE desistió del emprendimiento en la zona franca M'Bopicuá (no incluida en las zonas francas analizadas en los puntos anteriores) y solicitó el otorgamiento de la zona franca Punta Pereira, la misma se encuentra en construcción por la empresa Montes del Plata.
- En el año 2009 Botnia reestructuró su paquete accionario, el cual pasó a manos de la empresa finlandesa UPM.
- En marzo de 2010 se inauguró la zona franca Aguada Park.
- En julio de 2011 se inauguró la zona franca WTC Free Zone.
- La zona franca Parque de las Ciencias – Mega Pharma se encuentra en construcción desde abril de 2010.

3.3.2. Cantidad de empresas por zona franca

En el cuadro siguiente se detalla la estructura de los establecimientos por tipo de usuario según zona franca.

Cuadro 3.4 – Cantidad de empresas por año por zona franca

	2005				2006				2007				2008			
	E	UD	UI	Total	E	UD	UI	Total	E	UD	UI	Total	E	UD	UI	Total
Zonamérica				766	1	119	522	642	1	108	688	797	1	114	730	845
Botnia Fray Bentos (ahora UPM)				23	1	13	6	20	1	8	8	17	1	6	6	13
Colonia				121	1	36	62	99	1	35	91	127	1	35	91	127
Florida				163	1	65	126	192	1	66	181	248	1	68	198	267
Nueva Helvecia				18	1	5	13	19	1	4	21	26	1	4	23	28
Libertad				51	1	7	36	44	1	12	56	69	1	14	58	73
Río Negro				10	1	3	1	5	1	3	2	6	1	3	2	6
M'Bopicuá (ahora Punta Pereira)				3	1	2	0	3	1	1	0	2	1	0	0	1
Nueva Palmira				12	1	6	3	10	1	7	4	12	1	6	5	12
Rivera				6	1	4	0	5	0	4	3	7	0	4	3	7
Totales por año				1173				1039				1311				1379

Referencias:

E: Explotadores
UD: Usuarios Directos
UI: Usuarios Indirectos

Fuente: Elaboración propia. *

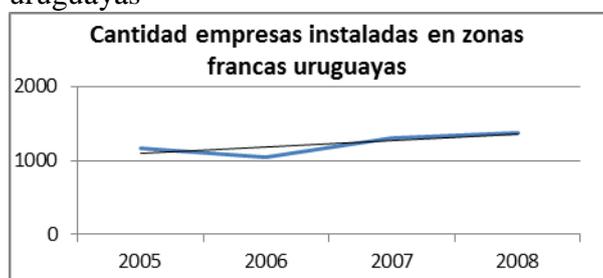
Se puede observar un aumento del 5,2% de usuarios entre los años 2007 y 2008.

Esto se debe fundamentalmente a un aumento del 5,9% en los usuarios indirectos.

En particular las zonas francas Floridasur y Zonamérica ven incrementado el número de usuarios en un 7,7% y un 6% respectivamente.

En base a los datos extraídos de los censos de zonas francas, podemos comentar que, la zona franca Rivera no tiene explotador debido a que se encuentra intervenida por el Poder Ejecutivo desde el año 2001.

Gráfico 3.1 – Evolución del número de empresas instaladas en zonas francas uruguayas



Fuente: Elaboración propia.

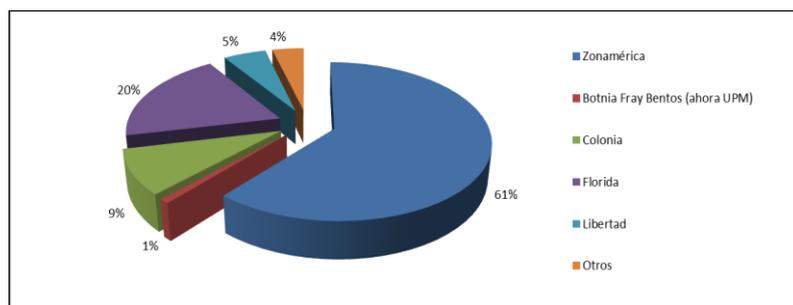
* Comentario: en el primer censo de zonas francas del año 2005 no se encuentran los datos discriminados por tipo de usuarios.

Si bien entre los años 2005 y 2006 se observa una caída en el número de empresas instaladas en las zonas francas uruguayas, la línea de tendencia nos muestra que este número va en ascenso.

Lo que no podemos afirmar es que el aumento en el número de empresas se deba a la instalación de empresas extranjeras, dado que no logramos acceder a la información de datos de las empresas instaladas en las zonas francas uruguayas. Al solicitar los datos a la Cámara de Zonas Francas del Uruguay nos informaron que es información confidencial que no nos pueden proporcionar.

Por otra parte, si observamos la concentración por zona franca, en el Gráfico 3.2 podemos ver que en el año 2008 (último dato disponible) se evidencia una gran concentración en Zonamérica (61%), seguido en importancia por Floridasur (20%)

Gráfico 3.2 – Concentración de empresas por zonas francas (Año 2008)



Fuente: Elaboración propia.

3.3.3. Cantidad de empresas por sector de actividad

En el Cuadro 3.5 se presenta el número de establecimientos por sección de actividad.

Al no contar con apertura del año 2005 solo exponemos la información del 2006 al 2008 inclusive.

Cuadro 3.5 – Cantidad de empresas por sector de actividad según zona franca

	Industrias			Construcción			Comercio			Hoteles y Restaurantes			Transportes y Comunicaciones			Sector Financiero			Servicio a Empresas			Otras Actividades (1)		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Zonamérica	11	11	11	3	2	2	230	286	303	2	3	3	23	37	40	126	153	154	244	295	321	3	10	11
Botnia Fray Bentos (ahora UPM)	2	3	3	14	8	5	2	2	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2	3	4	0	0	0	0
Colonia	8	8	9	0	1	0	46	69	69	0	0	0	16	17	15	11	7	6	18	25	28	0	0	0
Florida (2)	3	1	1	0	0	0	127	181	196	1	0	0	20	25	27	18	19	21	18	21	21	2	1	1
Nueva Helvecia	2	2	4	1	2	2	12	16	17	0	0	0	2	4	3	0	0	0	2	2	2	0	0	0
Libertad	0	1	1	0	0	1	31	51	52	0	0	0	8	11	13	0	0	0	5	6	6	0	0	0
Río Negro	0	0	0	1	0	1	3	3	0	0	0	1	1	1	0	0	0	2	2	2	0	0	0	0
MBopicuá (ahora Punta Pereira)	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0
Nueva Palmira	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	5	9	9	0	0	0	3	1	2	0	0	0
Rivera	1	0	1	0	0	0	4	4	0	0	0	3	3	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Total	30	28	30	19	14	11	450	612	644	3	3	3	78	108	111	155	179	181	296	356	387	5	11	12

(1) Otras Actividades incluye servicios sociales y de salud y otras actividades de servicios (en el año 2006 no estaban por separado por lo que los datos de 2007 y 2008 los agrupamos para hacerlos comparables)

(2) El Total de empresas por sector de actividad de Zona Franca Florida no coincide con el total por año del cuadro N° 1. Esto se debe a un error detectado en la suma del Cuadro N° 3 del 2° Censo de Zonas Francas Año 2006

Fuente: Elaboración propia.

En el Cuadro 3.6 presentamos la información resumida por año y por sector de actividad sin tener en cuenta en qué zona franca se encuentran instalados dichos establecimientos

Cuadro 3.6 – Evolución de sectores de actividad por año

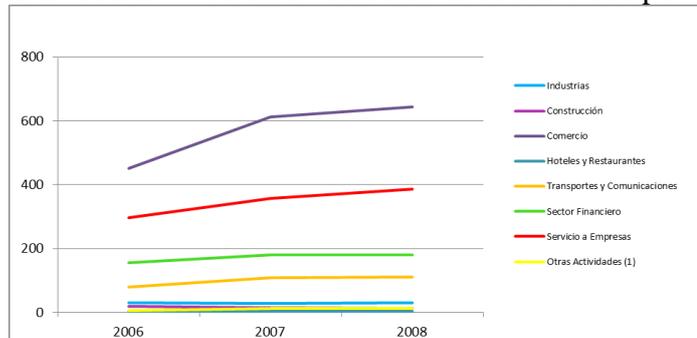
Sector Actividad	2006	2007	2008
Industrias	30	28	30
Construcción	19	14	11
Comercio	450	612	644
Hoteles y Restaurantes	3	3	3
Transportes y Comunicaciones	78	108	111
Sector Financiero	155	179	181
Servicio a Empresas	296	356	387
Otras Actividades (1)	5	11	12
Total	1036	1311	1379

Fuente: Elaboración propia.

Si a su vez miramos gráficamente dicha evolución, podemos extraer como conclusión que en estos tres últimos años en la mayoría de los sectores la cantidad

de empresas tiende a aumentar. Esto coincide con lo visto en las empresas instaladas por zona franca.

Gráfico 3.3 – Evolución de sectores de actividad por año (2006-2008)

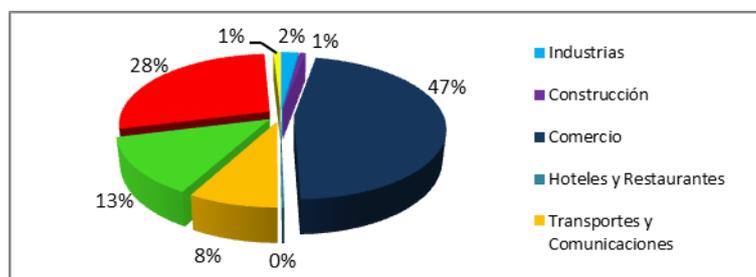


Fuente: Elaboración propia.

Por último podemos observar que, durante los años 2006 a 2008 el mayor aumento en proporción, así como la mayor concentración de empresas por sector de actividad se constata en el sector comercio, el cual aumentó un 43% aproximadamente.

En el Gráfico 3.4 podemos ver que el sector comercio durante el año 2008 concentró el 47% de los establecimientos instalados en zonas francas, constatando la mayor agrupación.

Gráfico 3.4 – Concentración por principales sectores año 2008



Fuente: Elaboración propia.

3.3.4. Formación bruta de capital por zona franca

Además de los elementos vistos anteriormente, es importante, a la hora de analizar la actividad económica desarrollada en las zonas francas, analizar el proceso de inversión.

El incentivo que genera la exoneración de impuestos, tiene como objetivo la instalación de empresas con el fin de aumentar el empleo y generar inversión.

La inversión se mide a través de la formación bruta de capital fijo (FBCF), y equivale al valor de los bienes adquiridos por las unidades productivas residentes a fin de ser usados, por lo menos durante un año, en el proceso de producción de otros bienes o servicios sin agotarse en su uso.

El cuadro siguiente resume la información sobre inversión por zona franca a través de los años.

Cuadro 3.7 – Formación bruta de capital fijo en millones de pesos por zona franca por año (2005-2008)

	2005 (1)	2006	2007	2008
Zonamérica	564,6	926,9	1.440,6	3.074,8
Botnia Fray Bentos (ahora UPM)	2.736,6	10.841,4	11.550,3	3.113,7
Colonia	215,7	106,3	120,9	116,7
Florida	35,5	34,1	8,5	18,6
Nueva Helvecia	3,0	34,6	17,7	118,9
Libertad	90,7	22,5	3,8	45,9
Río Negro	24,8	1,1	-	-
M'Bopicuá (ahora Punta Pereira)	171,5	92,0	- 247,3	- 0,1
Nueva Palmira	84,7	244,1	255,5	130,0
Rivera	-	-	53,4	25,4
Total	3.927,2	12.303,0	13.203,4	6.643,9

(1) En el Censo de Zonas Francas correspondiente al Año 2005 no se cuenta con la información en Pesos Corrientes como en el resto de los Censos, por dicho motivo utilizamos los datos en USD y los convertimos a Pesos Uruguayos al tipo de cambio promedio del Año 2005 ((TC Dic 04+TC Dic 05)/2 = 25,25)

Fuente: Elaboración propia.

Es preciso destacar la importancia que tiene la inversión realizada en la zona franca Botnia Fray Bentos en el año 2005, que supera los 2.700 millones de pesos, y que se explica fundamentalmente por la obra civil. Esto corresponde a etapas iniciales de construcción de la planta de celulosa. La inversión en obra civil es una de las más importantes para todas las zonas francas, excepto en las zonas francas Colonia y Nueva Palmira, donde se destaca la inversión en maquinaria.

En el año 2006 la FBCF alcanzó un nivel muy superior al año anterior, esto se debió principalmente al efecto de la construcción en la zona franca Botnia.

En el 2007 la inversión en la construcción de la planta de celulosa impulsa el indicador a niveles extraordinarios. La FBCF de las zonas francas representa en el año 2007 un 13,4% del total de la economía siendo la zona franca de Botnia la gran mayoría (11,7%)

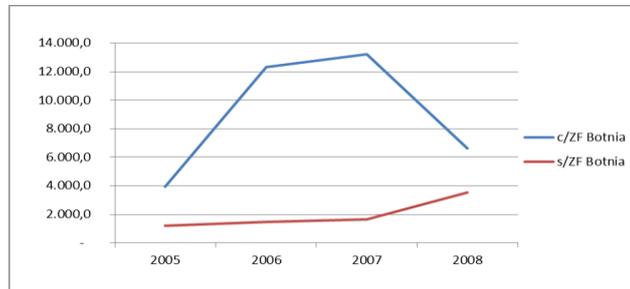
Las zonas francas que incrementaron su FBCF entre los años 2007 y 2008 son: Florida, Libertad, Nueva Helvecia y Zonamérica.

Cuadro 3.8 – Resumen formación bruta de capital fijo total en millones de pesos por año (con y sin zona franca Botnia)

Año	c/ZF Botnia	s/ZF Botnia
2005	3.927,2	1.190,6
2006	12.303,0	1.461,6
2007	13.203,4	1.653,1
2008	6.643,9	3.530,2

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3.5 - Formación bruta de capital fijo total en millones de pesos por año (con y sin zona franca Botnia)



Fuente: Elaboración propia.

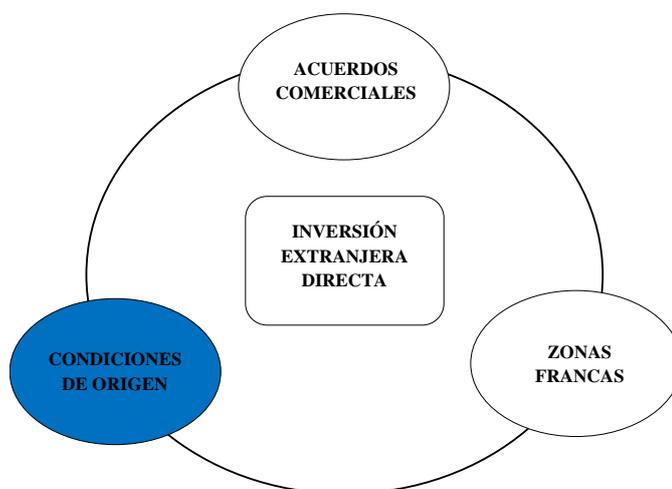
La trayectoria de la FBCF del Gráfico 3.5 desde el año 2005 permite visualizar una fuerte expansión entre los años 2005 y 2007, para contraerse en el año 2008.

Si se excluye la zona franca Botnia se verifica que la FBCF ha registrado un crecimiento (medido a precios corrientes de cada año) mayormente entre los años 2007 y 2008.

Finalmente queremos aclarar que, al no disponer de datos posteriores al año 2008 decidimos consultar al INE acerca de las razones, recibiendo como respuesta que los datos posteriores al año 2008 no están disponibles debido a que aún no ha comenzado el censo de los años 2009 y 2010. Se estimaba que el mismo comenzaría en el correr del mes de junio de 2011, pero los datos se publicarán a principios del año 2012.

4. CONDICIONES DE ORIGEN

En este capítulo veremos cómo puede llegar a influir el tratamiento con respecto al origen de los bienes provenientes de las zonas francas uruguayas, previsto en los diferentes tratados vistos en el capítulo 2, a la hora en que un inversor evalúe instalar su empresa en alguna de las zonas francas de nuestro país.



4.1. Concepto de condiciones o reglas de origen

Según la ALADI las reglas de origen son disposiciones que establecen en qué casos las mercaderías cumplen con la correspondiente “transformación sustancial”, es decir con determinados criterios y condiciones en su producción que les dan el carácter de “mercadería originaria” de un país, denominado “país de origen”.

Existen dos tipos de reglas de origen:

- a) reglas de origen no preferenciales: son necesarias para determinar el país de origen de una mercadería por motivos diferentes a la aplicación de una

preferencia arancelaria, tales como la aplicación de medidas de defensa comercial (por ejemplo: derechos antidumping, derechos compensatorios) o la aplicación de contingentes arancelarios, entre otras.

Su objetivo es que la medida de que se trate pueda ser aplicada al país para la cual fue establecida.

- b) reglas de origen preferenciales: son necesarias para determinar el país de origen a efectos de la aplicación de la preferencia arancelaria que corresponda en el marco de un acuerdo comercial. Son las partes signatarias de un acuerdo comercial las que disponen los criterios y condiciones que consideran apropiados para determinar que las mercaderías que se benefician de preferencias arancelarias fueron obtenidas o producidas en dichos países. (ALADI (a)).

4.2. Reglas de origen vigentes en los Acuerdos suscritos al amparo del Tratado de Montevideo 1980

Los países miembros de la ALADI han establecido reglas de origen preferenciales, aplicables a las mercaderías sujetas a las preferencias arancelarias establecidas en los acuerdos suscritos al amparo del Tratado de Montevideo 1980.

Dichas reglas de origen constan en los regímenes de origen de los acuerdos, los cuales contienen disposiciones referidas a:

- los criterios de calificación de origen y otras condiciones que deben cumplir las mercaderías para gozar de la correspondiente preferencia arancelaria;

- los mecanismos de certificación o prueba del cumplimiento de las reglas de origen establecidas;
- los mecanismos o procedimientos aduaneros para la verificación y control del origen.

4.3. Reconocimiento del origen en zonas francas uruguayas

A raíz de una consulta efectuada en noviembre del 2009, por el Jefe de Estadísticas del Instituto de Promoción e Inversiones y Exportaciones – Uruguay XXI, referente a las condiciones de origen para instalar una planta industrial en las zonas francas de Uruguay; el entonces subsecretario Ricardo Hartstein, el 10 de diciembre del mismo año procedió a dar una respuesta a través del documento ALADI/SUBSE-LC 426/09⁴.

A continuación expondremos los puntos principales de dicho documento en función del acuerdo del que trate:

A) Respecto a los acuerdos comerciales suscritos por Uruguay y México en el marco del TM 80, se encuentran vigentes:

- el Acuerdo Regional N° 4 – Preferencia Arancelaria Regional (AR 4 – PAR) suscrito por todos los países miembros de la ALADI (si bien este acuerdo no forma parte del alcance del presente trabajo de investigación monográfica y no fue incluido en el capítulo 3, podemos mencionar que, la preferencia arancelaria regional se aplica a la importación de toda clase de productos originarios del territorio de los países miembros, quedando

⁴ Véase Anexo C

excluidos los productos que figuran en las listas de excepciones). (ALADI (b)).

- el Acuerdo de Complementación N° 60 (ACE 60) suscrito entre Uruguay y México (trata sobre procedimientos aduaneros para el manejo del origen de los bienes, el mismo tampoco se incluye en el capítulo 3 del presente trabajo de investigación).

Cabe destacar que en ninguno de estos acuerdos se hace referencia específica a las zonas francas. Por otra parte, en cuanto al concepto de “territorio”, en lo que refiere al AR 4 – PAR, el régimen de origen aplicable es el régimen general de origen de la ALADI, cuyo texto consolidado y ordenado se encuentra recogido en la Resolución 252 del comité de representantes. (SICE (2011e)).

Cuando se hace referencia al “territorio” se incluyen las zonas francas ubicadas dentro de los límites geográficos de cualquiera de los países participantes.

Por otra parte el ACE 60, en el anexo 2 – 01 del acuerdo establece: “para efectos de este tratado, salvo que se especifique otra cosa, se entenderá por territorio... b) respecto a Uruguay: las aguas, el espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía, la zona económica exclusiva, la zona común de pesca...”. (SICE (2011f)).

B) Respecto a la relación comercial preferencial entre Uruguay y Chile en el marco de la ALADI se encuentran vigentes dos acuerdos:

- el Acuerdo Regional N° 4 – Preferencia Arancelaria Regional (AR 4 – PAR) ya visto en el punto A).
- el Acuerdo de Complementación Económica N° 35, en adelante ACE 35, suscrito entre los estados partes del MERCOSUR y Chile.

En el caso de éste último, el mismo incluye una disposición referente a las zonas francas:

“Artículo 12º: las partes signatarias aplicarán el arancel vigentes para terceros países que corresponda, a todas las mercaderías elaboradas o provenientes de zonas francas de cualquier naturaleza situadas en los territorios de los países signatarios, de conformidad con sus respectivas legislaciones nacionales. Esas mercaderías deberán estar debidamente identificadas.

Son resguardadas las disposiciones legales vigentes, para el ingreso, en el mercado de las partes signatarias, de las mercaderías provenientes de zonas francas situadas en sus propios territorios”. (SICE (2011g)).

C) En cuanto a los acuerdos suscritos por Uruguay con India e Israel, Uruguay no había iniciado hasta diciembre de 2009, el proceso de protocolización ante la ALADI.

En lo que respecta al acuerdo MERCOSUR – India, el artículo 36º del Anexo III “Reglas de Origen” del acuerdo, dispone con relación a las zonas francas:

“Artículo 36°:

1. Las disposiciones establecidas en el presente anexo se aplicarán a las zonas francas y a las zonas aduaneras especiales y las autoridades competentes de cada parte signataria serán responsables del control de origen con respecto a las actividades comprendidas en el presente artículo
2. Los estados partes del MERCOSUR y la India tomarán todas las medidas necesarias para garantizar que los productos comercializados con un certificado de origen, que durante su transporte usen una zona franca ubicada en su territorio, no sean sustituidos por otros bienes y no sean sometidos a otras operaciones que aquellas destinadas a prevenir su deterioro.
3. Cuando los productos originarios de las partes signatarias se importen a una zona franca con el certificado de origen mencionado en el artículo 16 y se fraccionen, las entidades certificantes habilitadas o las instituciones mencionadas en el artículo 16.5 podrán emitir un nuevo certificado de origen basado en el original por la cantidad requerida hasta cubrir la cantidad total de bienes.” (SICE (2011h)).

Por otra parte, en el capítulo XIII “Disposiciones finales” del acuerdo Uruguay – Israel consta una disposición que hace mención a las zonas francas:

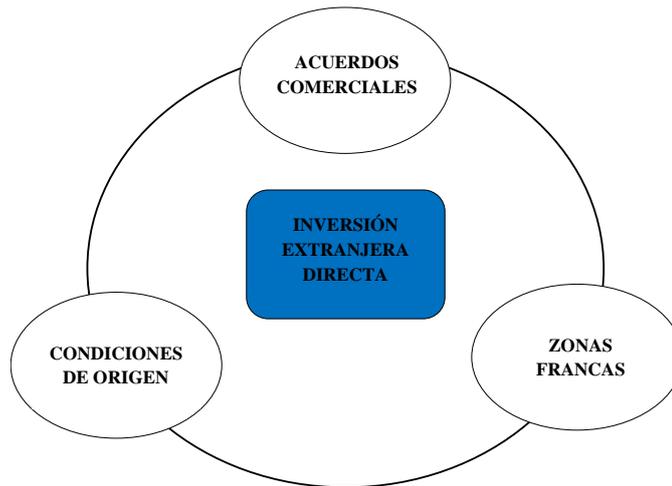
“Artículo 4° (aplicación del acuerdo): este acuerdo se aplicará a los territorios donde son aplicadas las legislaciones aduaneras de las partes signatarias, así como a las zonas francas.” (SICE (2011i)).

En resumen: si bien todos los acuerdos comerciales celebrados por Uruguay, ya sea como estado independiente (como es el caso del MERCOSUR y TLC Uruguay – México) o como integrante del MERCOSUR (ACE N° 35, Acuerdo MERCOSUR – Israel y Acuerdo MERCOSUR – India), reconocen el origen de los bienes producidos dentro de las zonas francas uruguayas; el MERCOSUR, a través de la Decisión N° 8/94 puede llegar a desincentivar la IED en el Uruguay a través de la utilización de las zonas francas por empresas industriales. (SECRETARÍA DEL MERCOSUR).

El resto de los acuerdos mencionados anteriormente sí reconocen el origen de los bienes provenientes de zonas francas uruguayas por lo que esto es un estímulo a que se instalen empresas industriales que deseen exportar bienes a países como México, Chile, Israel e India.

5. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Una vez definido el alcance de la ley de zonas francas en el Uruguay y los beneficios para los usuarios de las mismas, nos referiremos a la IED.



Los inversores extranjeros para decidir invertir en las zonas francas del Uruguay miran entre otras cosas:

- con qué países tiene tratados
- qué zonas francas hay
- si los tratados reconocen el origen en las zonas francas

A continuación definiremos la IED y hablaremos de la evolución de la misma en el Uruguay y la región.

5.1. Definición y tipos de IED

Se denomina inversión extranjera directa (IED) a los flujos de capital provenientes del extranjero que se destinan a la instalación de cierta infraestructura productiva en el país o la compra significativa (en términos de participación) del paquete accionario de una firma nacional.

Debido a la fuerte correlación de las inversiones productivas con el desarrollo de la economía receptora, ésta debe presentar un marco de crecimiento estable como principal herramienta de atracción de la IED.

A continuación expondremos los aspectos positivos y negativos resultantes de la IED:

- Aspectos Positivos:
 - acumulación del stock de capital: la inversión extranjera incrementa la capacidad productiva del país receptor que a su vez provoca una expansión de la demanda agregada elevando así el producto de la economía. Asociado a la misma línea de pensamiento, la IED aumenta el PIB per cápita, lo que puede entenderse como un aumento del bienestar social.
 - competitividad: la inserción de empresas extranjeras en la economía de un país obliga a las demás firmas de dicho mercado a ser más eficientes. Esta mejora en el uso de los recursos disponibles y de los bienes producidos en sí, al igual que la caída de los precios derivada de la mayor eficiencia, impacta directamente en la sociedad aumentando el tamaño de los mercados y generando una redistribución de los beneficios dentro del mismo (por ejemplo: los productores menos eficientes quedan fuera del mercado, aquellos que logran competir deben bajar sus costos al igual que sus precios o mejorar la calidad de sus productos, lo que redundará en mayor beneficio por parte del consumidor)

- innovación y desarrollo tecnológico: la IED introduce procesos de producción modernos y/o únicos al igual que nuevas técnicas de gestión y mayor calificación de la mano de obra.
- generación de empleo: no sólo aumentan los puestos de trabajo, sino que suelen estar mejor remunerados que en otras alternativas laborales.
- Aspectos negativos:
 - lavado de dinero: los individuos que se dedican a operaciones ilegales constituyen empresas “fantasma” tanto en economías domésticas como extranjeras entre las cuales giran dinero “sucio” para su legalización.
 - poder de mercado: es posible que al invertir en una empresa de carácter multinacional en una economía local ésta pueda ejercer grandes presiones sobre las firmas nacionales, dado que goza de ciertas ventajas derivadas de su tamaño (rendimientos constantes o crecientes a escala) y su tecnología superior.
 - externalidades negativas: puede darse el caso donde ciertas empresas migren desde los países donde existen mayores regulaciones (en términos ambientales, laborales, etc.) a aquellos donde éstas son más laxas generando así serios impactos negativos en el bienestar del país receptor (contaminación, explotación infantil entre otros). (CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DEL URUGUAY)

Podemos distinguir tres tipos de IED:

- i) IED en busca de acceso a nuevos mercados: por ejemplo una empresa que se radica en una zona franca en el Uruguay para acceder al mercado de México o

al de Chile (los tratados celebrados con estos países reconocen el origen de los bienes provenientes de zonas francas uruguayas)

ii) IED en busca de recursos naturales (por ejemplo UPM donde la exportación no es para el MERCOSUR sino para terceros países)

iii) IED en busca de eficiencia y optimización de costos a través de la modalidad de *Offshoring* de operaciones y servicios globales

Este último tipo de inversores busca la reducción de sus costos operativos al establecerse en una economía extranjera. El costo laboral y el capital humano juegan un papel importante en este aspecto ya que implican gran parte del costo de producción en varios sectores, en particular en el de los servicios. Una buena relación capital humano-costo de mano de obra es atractiva para este tipo de inversiones.

Los flujos de *offshoring* se separan en:

- la deslocalización de las actividades del sector manufacturero u operaciones globales, que busca reducción costos laborales (por ejemplo caso de dispositivos médicos en Costa Rica donde empresas de Estados Unidos para bajar sus costos trasladaron sus operaciones globales de manufacturas a zonas francas de Costa Rica para optimizar costo, en dicho caso el TLC entre ambos países reconoce el origen de los bienes producidos dentro de las zonas francas).

En el caso de Uruguay, esto podría aplicar a empresas extranjeras que desean acceder al mercado chileno o mexicano donde en el caso de las zonas francas uruguayas es reconocido el origen)

- el *offshoring* de los servicios globales (*Information Technology Outsourcing* (ITO) – *Information Technology Infrastructure* (ITIS), *Business Process Outsource* (BPO), *Knowledge Process Outsource* (KPO)), que buscan capital humano con capacidades profesionales altas a costos competitivos.

5.2. IED en la región

Según informes de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) sobre IED en los flujos recibidos por América del Sur en el año 2008 aumentaron un 24%, ascendiendo a un total de 89.862 millones de dólares. Este resultado es aún más notable si se tiene en cuenta que las corrientes de IED a nivel mundial cayeron un 15% en el mismo período.

En 2009, la economía mundial sufrió las consecuencias de la mayor crisis económica desde la gran depresión de los años treinta. Ante la caída de la producción y el comercio internacional de las mayores economías del mundo, cabía esperar una intensa reducción de las corrientes de IED, con los consiguientes efectos negativos en la instalación de nueva capacidad productiva y la modernización tecnológica de activos existentes.

A diferencia de 2008, cuando la IED solo se contrajo en los países desarrollados, en 2009 la crisis mundial afectó también las corrientes hacia las regiones en desarrollo y América Latina y el Caribe no fueron la excepción. La recepción de IED en esta región alcanzó los 76.681 millones de dólares, cifra que implica una disminución del 42% respecto del récord histórico alcanzado en 2008.

En el año 2010 la IED en América Latina y el Caribe ha mostrado una importante recuperación con respecto a la caída anotada en 2009 como consecuencia de la crisis financiera internacional.

Los países de América Latina y el Caribe han mostrado un fuerte dinamismo en sus inversiones en el exterior, pasando de 5,5 millones en el primer semestre de 2009 a 20,8 millones en igual período del año 2010.

De acuerdo con estos resultados, la CEPAL estimó que la IED tendría un crecimiento moderado en todo 2010, sin superar los niveles récord obtenidos en 2007 y 2008.

El incremento en la IED se explica en primer lugar por la estabilidad y crecimiento económico mostrado por la mayoría de los países de la región. En el caso de Sudamérica, los altos precios de las materias primas han seguido estimulando la IED en minería e hidrocarburos. A esto se suman la recuperación del comercio mundial y las mejores perspectivas en los mercados financieros internacionales. (CEPAL (2010b)).

En 2010 México muestra una recuperación importante como receptor de IED, al igual que Chile y Perú. En Centroamérica, Costa Rica y Panamá -los dos principales receptores de IED en la subregión- también experimentaron un repunte respecto de 2009.

En el primer semestre de 2010 Brasil continuó siendo el mayor receptor de IED de la región, con 17,1 millones. Esto se explica en gran medida por el alto interés que

existe por invertir en el país, ya sea en actividades tradicionales como en sectores emergentes (prospección petrolera y fabricación de etanol), y por las repatriaciones que realizan las subsidiarias brasileñas de empresas transnacionales por concepto de préstamos con sus casas matrices. (CEPAL (2010c)).

En el cuadro siguiente podemos observar la evolución de la IED entre el 2009-2010 por país.

Cuadro 5.1 - América Latina y el Caribe: ingresos de IED en millones de dólares

País	2009						2010		
	I T	II T	I sem	III T	IV T	Total	IT	IIT	I sem
Argentina	1,670	346	2,016	693	1,193	3,902	1,850	324	2,174
Brasil ^a	.	.	15,856	.	.	25,949	.	.	17,130
Chile	3,854	2,351	6,205	3,503	2,993	12,702	5,523	2,506	8,029
Colombia	2,223	2,820	5,043	1,253	873	7,169	1,972	2,144	4,115
México	4,088	5,499	9,587	1,852	2,537	13,976	4,875	7,363	12,238
Perú	.	.	2,802	.	.	4,760	1,804	1,640	3,444
Uruguay	309	270	579	376	303	1,258	383	401	784.0
Venezuela	-1,913	442	-1,471	-63	-1,571	-3,105	-6	-101	-107
Rep. Dominicana	.	.	1,082	.	.	2,067	.	.	650.3
Costa Rica	366	268	633	355	351	1,339	424	318	741.9
Panamá	.	.	908	.	.	1,773	.	.	1,144.5
Total			43,241			71,789			50,345

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL (2010a)), sobre la base de cifras oficiales al 18 de octubre de 2010.

^aDatos semestrales corresponden al período enero-agosto de cada año.

La IED que recibe el Uruguay alcanzó los 1,6 millones de dólares durante 2010, según el informe de balanza de pagos del cuarto trimestre del año, publicado por el BCU. De esta forma, en 2010 la IED se recuperó en gran medida de la caída registrada en 2009 producto de la crisis que afectó a la economía mundial.

En efecto, registró un incremento de 29% el año pasado con respecto al año anterior, al pasar de 1,26 millones en 2009 a 1,63 millones en 2010.

Cabe resaltar que este aumento en los niveles de inversión provino principalmente de la reinversión de utilidades, producto de los mejores resultados que viene experimentando este tipo de inversión. (EL PAÍS).

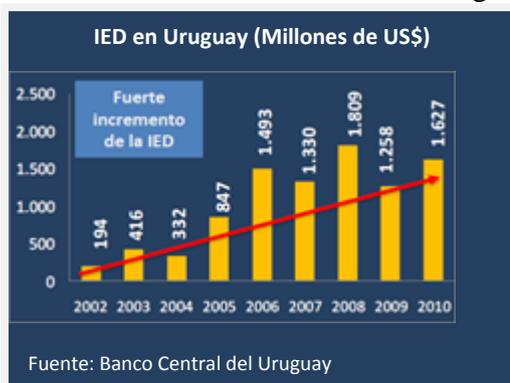
Cuadro 5.2 – IED en Uruguay según país de origen 2001-2009

 IED EN URUGUAY POR PAÍS 2001 a 2009									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
TOTAL	296,8	193,7	416,4	332,4	847,4	1.493,5	1.329,5	2.105,7	1.592,7
MERCOSUR	106,6	41,1	30,8	42,4	131,0	348,2	473,6	748,1	604,3
Argentina	102,8	36,9	31,2	28,4	105,6	281,9	372,6	533,9	463,8
Brasil	2,2	2,9	-1,2	12,4	20,4	55,8	85,5	183,2	112,0
Paraguay	1,6	1,2	0,8	1,5	5,1	10,6	15,5	31,0	28,5
EUROPA	37,5	113,2	97,2	84,5	268,8	111,1	327,6	376,4	277,1
Alemania	-1,2	1,1	1,3	14,0	0,8	5,0	16,2	4,3	0,5
Bélgica	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	46,0	-2,3	53,1
Dinamarca	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	0,0	-0,6	0,4
España	-6,1	40,0	-0,1	38,3	202,9	81,5	153,5	232,2	54,7
Francia	-0,7	32,5	43,8	12,1	9,8	6,9	25,3	17,2	23,4
Holanda	19,8	29,4	8,3	0,2	29,4	-18,0	10,1	14,4	110,4
Luxemburgo	22,6	8,9	1,5	2,6	0,8	0,0	2,9	4,2	12,2
Inglaterra	2,4	4,1	38,3	20,2	21,7	32,9	66,3	82,1	14,1
Italia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	3,9	-0,2
Suecia	0,0	0,0	-1,1	-3,4	0,6	0,9	2,0	0,3	2,6
Suiza	0,9	-2,8	5,2	0,4	2,8	-4,4	5,2	20,7	5,9
NAFTA	76,7	13,9	-2,8	1,6	35,4	66,7	46,0	170,6	167,2
Estados Unidos	76,7	13,9	-2,8	1,6	35,4	66,7	42,5	143,5	167,2
Canada	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	2,8	0,0
México	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24,2	0,0
OTROS PAÍSES	61,9	54,0	21,1	21,8	14,7	-9,6	41,2	105,8	299,7
Bahamas	60,3	54,0	17,9	16,9	11,7	-12,9	12,2	34,1	44,1
Bermudas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,2	223,5
Caimán	1,5	0,0	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0	2,2	2,3
Chile	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6	21,3	3,4	-42,9
Ecuador	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,4	0,0
Islas Vírgenes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6	7,8
Israel	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Japón	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	39,0
Nueva Zelanda	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,8	0,0
Panamá	0,0	0,0	2,5	4,2	3,0	-0,3	2,3	10,5	5,8
Perú	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0
Venezuela	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,4	18,8	20,1
OTROS ¹⁾	14,1	-28,4	270,1	182,1	397,4	977,0	441,0	704,7	244,4

1) Incluyen aquellas empresas que resultaron ser únicas para un país a efectos de respetar el secreto estadístico

Fuente: B.C.U.

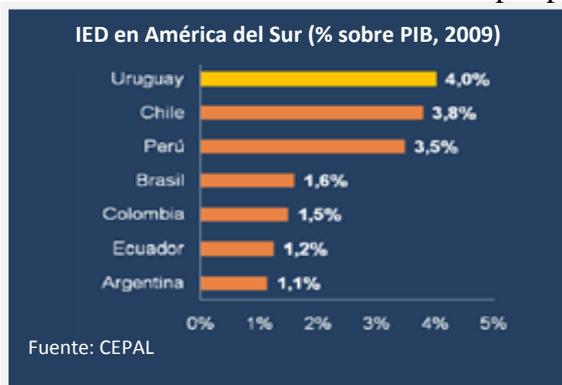
Gráfico 5.1 - Evolución IED en Uruguay 2002-2010



Fuente: Invierta en Uruguay, Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones, Mayo 2011.

Comentario: Las cifras de IED de los años 2008 y 2009 que figuran en el gráfico precedente, así como en el Cuadro 5.1, tienen una diferencia con la información reflejada en el Cuadro 5.2. Igualmente nos pareció interesante incluir dicho cuadro ya que el mismo tiene la apertura por país de origen de la IED, dato relevante para nuestro trabajo de investigación.

Gráfico 5.2 - IED en América del sur por país



Fuente: Invierta en Uruguay, Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones, Mayo 2011.

“La IED en Uruguay se estima teniendo en cuenta los aportes de capital, la reinversión de utilidades y las transacciones netas de instrumentos de deuda entre las matrices y sus sucursales o subsidiarias, tanto para las empresas financieras como para las no financieras. El análisis sobre la IED establecida en Uruguay, tiene como sustento la información obtenida del trabajo de campo en las empresas

no financieras que con periodicidad anual lleva a cabo el Departamento de Programación Financiera del BCU, y los balances contables que las instituciones financieras envían al mismo.

Dada la normativa vigente y la metodología utilizada por el organismo responsable de relevar las estadísticas de IED, nos es muy dificultoso analizar los factores que pueden explicar el comportamiento de esta variable. A su vez, dentro de las inversiones realizadas en zonas francas no se puede distinguir el origen de los capitales.”⁵

En la entrevista realizada en ocasión del trabajo de campo de la cual extrajimos la información del párrafo precedente, nos aportaron datos acerca de la IED que en el año 2008 se canalizó a través del Régimen de Promoción de Inversiones un 28% de la IED total; y de acuerdo al tercer censo de zonas francas en el mismo año la inversión que se desarrolló dentro de las mismas representa un 8,3% del total de la IED en el Uruguay.

Para contrastar dicha información con la que disponemos en la elaboración del presente trabajo, decidimos cruzar los datos de la IED del BCU (Cuadro 5.2) con los datos de la FBCF de las zonas francas en el año 2008 (Cuadro 3.8 tomando un tipo de cambio promedio del año 2008 \$ 22,88 pesos por dólar) podemos ver que la misma representó aproximadamente un 7,3% del total de la IED en el Uruguay. La diferencia perfectamente puede deberse al tipo de cambio tomado para el cálculo (si tomamos un dólar a \$ 20 nos da el mismo porcentaje)

⁵ Entrevista realizada como parte del trabajo de campo a Ignacio Gervaz y Fernando Infante (UnASeP) – MEF (véase Anexo D)

5.3. Casos de IED en zonas francas uruguayas

A fin de basarnos en evidencia empírica acerca de si las zonas francas son fuente de atracción de IED hacia nuestro país, a continuación presentamos brevemente algunos casos de IED exitosa dentro de las mismas.

5.3.1. Casos de IED en manufactura

- **UPM:**

“Botnia se estableció en Uruguay por las condiciones climáticas, buenas para el establecimiento y desarrollo de eucaliptus, y los buenos recursos humanos para desarrollar y manejar proyectos intensivos en el uso del capital. Desde 1987, cuando se aprobó la ley forestal, los diferentes gobiernos han dejado estables las condiciones para el desarrollo de la industria forestal, lo que ha permitido que ésta se desarrolle y madure.”(URUGUAY XXI (e)).

“La zona franca UPM Fray Bentos S.A. es el enclave aduanero donde se desarrolla gran parte del proyecto de UPM en Uruguay, contando con una superficie total de 458 hectáreas 7999 metros cuadrados, incluyendo la Terminal portuaria asociada a la misma.

Esta zona franca tiene por objeto la fabricación de celulosa, papel, así como la instalación de otras industrias vinculadas con estos procesos y la realización de operaciones portuarias.

UPM es el segundo productor de celulosa en Europa. Tiene tres plantas de producción en Finlandia y su planta en Uruguay es la primera que instalan en otro país. El proyecto constituye la mayor inversión de carácter industrial en la historia

del Uruguay, siendo de 1.200 millones de dólares. La construcción de la planta comenzó en abril de 2005 y finalizó el último trimestre de 2007.” (ÁREA ZONAS FRANCAS (2010b)).

- **Montes del Plata:**

“La potencialidad del sector forestal uruguayo y los regímenes de promoción de inversiones y zonas francas fueron los motivos que llevaron a Montes del Plata a desarrollar en Uruguay un proyecto que implicará 1.900 millones de dólares, aseguró el gerente de la firma, Erwin Kaufmann. Igualmente, criticó “la falta de experiencia” en el tratamiento de proyectos de gran dimensión, las necesidades de infraestructura, las demoras en otorgar permisos de obra y el relacionamiento sindical. Camino a ser la inversión más importante en la historia del país, Montes del Plata, el consorcio formado por la compañía chilena Arauco y la sueco-finlandesa Stora Enso se apronta a construir una fábrica de producción de celulosa, obra que estaría en funcionamiento en marzo de 2013.

Kaufmann afirmó que decidieron invertir en Uruguay porque tiene un clima económico favorable, ubicándose a la vanguardia de la región en baja corrupción, democracia, prosperidad, libertad de prensa y desarrollo humano, entre otros indicadores.

También ponderó el potencial local para el negocio forestal y los regímenes de promoción de inversiones y de zonas francas, que hacen al país sumamente atractivo para traer capitales. “Lo más probable es que si no fuese por el régimen

de zonas francas, no se hubiese hecho la inversión”, debido a los costos logísticos y laborales que deben pagarse aquí.” (DELGADO, R. (2011)).

- **Pepsi:**

Manufactura y embarca concentrados para bebidas refrescantes a las embotelladoras del sistema Pepsi en Uruguay, Argentina, Chile y Paraguay (ocasionalmente a Costa Rica y México) así como también provee productos semielaborados a otras plantas de concentrados de Pepsi.

La empresa está instalada en la zona franca de Colonia, comenzó a producir en setiembre de 1993.

Las motivaciones que llevaron a la empresa a instalarse en la zona franca uruguaya fueron fundamentalmente las ventajas impositivas y la ubicación geográfica estratégica cercana a las embotelladoras de Argentina y Brasil que estaban teniendo un crecimiento importante en la época.

También estaba proyectado para esta planta el abastecer mercados extra regionales como el Pacto Andino, el Cono Sur Africano y el Lejano Oriente.

Las motivaciones no fueron satisfechas debido al decreto de la Ronda MERCOSUR de agosto de 1994, por el cual las zonas francas del Uruguay quedaban fuera del MERCOSUR con lo cual automáticamente los productos elaborados pasaron a pagar el AEC correspondiente.

A pesar de que aún siguen vigentes los convenios bilaterales con Brasil y Argentina, PEC y CAUCE respectivamente, este decreto llevo a la corporación a

mantener abierta la antigua planta de concentrados de Buenos Aires la cual abastece el 50 % del mercado argentino y a abrir una nueva planta en la zona franca industrial de Manaus que actualmente cubre el 100 % del mercado brasileño.

En parte esto llevo a la compañía a dejar *stand by* los otros volúmenes proyectados para la planta de Colonia y seguir abasteciéndolo desde otras plantas internacionales. (FERREIRA, P.; GONZÁLEZ, G.; MÁRQUEZ, L. (2009)).

- **Mega Pharma (Parque de las Ciencias):**

“Mega Pharma, la impulsora y al mismo tiempo primer cliente de la zona franca, es un grupo de laboratorios internacionales, de capitales alemanes. Está integrado por los laboratorios Roemmers (con presencia en Uruguay), Rowe, Poen, Medihealth, Panalab, Raymos, entre otros. En su catálogo tienen más de 1.800 productos que comercializan en Latinoamérica. “Uruguay es un país que respeta al inversor y vimos la posibilidad de desarrollar este emprendimiento para otros colegas que también están buscando instalarse por aquí”, dijo el director financiero de Mega Pharma, Gianclaudio Broggi.

En la primera etapa se invertirán 93 millones de dólares en infraestructura y equipamientos. Se proyecta que la inversión alcanzará los 150 millones de dólares mediante la incorporación de nuevos clientes.

En la etapa de construcción, los responsables de Parque de las Ciencias proyectan crear 2.500 puestos de trabajo y emplearán a 700 personas durante la primera

etapa de funcionamiento. El 35% de los puestos de trabajo serán de alta calificación.” (FARÍAS, G. (2010)).

En este caso, si bien el explotador no tiene régimen de promoción de inversiones, esta zona franca sigue siendo una inversión atractiva debido a los bajos aranceles de los productos farmacéuticos, a su vez posee la ventaja de la centralización productiva en un solo punto y el abatimiento de los costos que ellos genera.

- **Compac Latin America**

La empresa Compac, cuyo origen es Nueva Zelanda, se encuentra instalada en la zona franca de Colonia desde el año 2006. Consta de una planta de producción y ensamblado de maquinaria para empaque de frutas y verduras, creada para diseñar y proveer soluciones a la región.

“Después de desarrollar operaciones en Argentina y Brasil, decidimos instalar una fábrica en Uruguay debido a la muy atractiva legislación de zonas francas, la flexibilidad del sistema financiero y el gobierno, que es comparativamente más estable y menos burocrático. Estas condiciones, junto con el muy buen nivel educativo de la población, hacen que Uruguay tenga un mix difícil de igualar por los demás países de la región.”(URUGUAY XXI (f)).

5.3.2. Casos de IED en logística

- **Costa Oriental⁶:**

Las empresas internacionales utilizan el Uruguay como centro de distribución regional (CDR), o sea, centralizan el inventario en Uruguay, en tránsito (sin pagar impuestos) para llegar rápidamente a los países de la región. Este caso de éxito de mayor uso de las zonas francas uruguayas se denomina modelo “*speed to market*”.

El modelo “*speed to market*” se sustenta en la centralización del inventario de la región en una localización segura y accesible garantizando una distribución rápida en tiempos de auge económico o una distribución cautelosa en escenarios turbulentos o tiempos de crisis económicas.

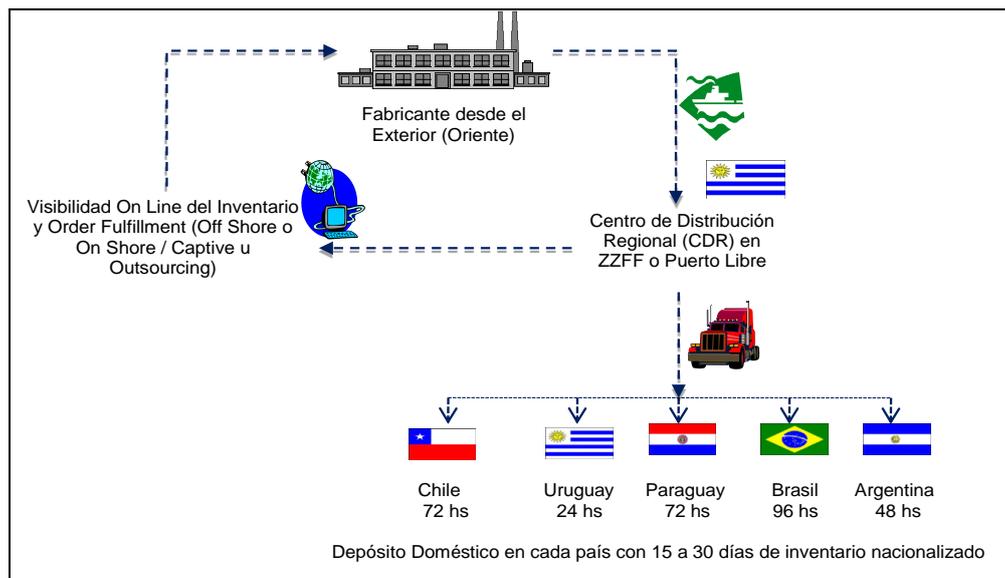
Uruguay se ha preparado a nivel público - privado para convertirse en una localización atractiva para la centralización de operaciones logísticas con alcance regional. Dicha atracción se sustenta en los marcos legales de zonas francas y puerto libre, procesos de concesión de infraestructuras portuarias y aeroportuarias, así como la consolidación y desarrollo de una comunidad logístico público-privada (PP), con una fuerte vocación de presentar al Uruguay como plataforma logística regional siendo conscientes que el mercado de consumo uruguayo es acotado pero si muy atractivo el de la región (MERCOSUR y Chile), pudiéndose constituir Uruguay en el centro de concentración y distribución regional de mercaderías.

⁶Información recabada en entrevistas personales a Martín López de la empresa Costa Oriental (véase Anexo C) y al Ing. Juan Operti (Director Ejecutivo de la Cámara de zonas francas del Uruguay)

La aplicación del modelo de centralización logística de mercaderías en tránsito internacional en Uruguay en CDR, está asociado a:

- *lead time* de suministros desde CD a cliente finales veloces
- optimización de costos unitarios de fletes
- intensidad media en capital de trabajo y flujo de fondos
- alto poder negociador con proveedores logísticos
- optimización de los niveles de inventarios nacionalizados
- niveles de compra negociados y en conjunto entre varios países
- alta flexibilidad en volumen y diseño de los inventarios
- factibilidad de *cross-selling* entre filiales
- intensivo en VAL (Valor Agregado Logístico)
- optimización de los costos fijos logísticos en las filiales de la región.

Figura 5.1 – Logística “*Speed to Market*” utilizando zonas francas



Fuente: Juan Operti para cursos de Logística Internacional de la Universidad ORT del Uruguay.

- **Lexmark⁷**

Inicialmente Lexmark comenzó con una operativa en zona franca de productos que iban con destino a Argentina, para hacer uso de los beneficios que da la zona de no tener que pagar los derecho de importación al país, entonces tenían el producto muy cerca de la demanda sin haberlo nacionalizado, esto da la posibilidad de pagar los impuestos cuando se precisa el producto; además de proteger el inventario contra las incertidumbres regionales.

Al ser buena la experiencia con Argentina se decidió extenderse a otros países como ser Chile, Perú, Bolivia, Paraguay y Uruguay; haciendo uso de la ventaja de consolidar inventario. Esto significó un ahorro en el nivel de inventarios lo que significó reducciones de costos.

La filosofía de Lexmark es que en algunas tareas que consideran que hay empresas que lo pueden hacer mejor como es el caso del operador logístico que se especializa en eso, tercerizando algunas funciones se logra flexibilidad y reacción rápida.

Hay otras tareas que la empresa considera que deben ser realizadas por ellos como ejemplo la planificación del producto. En Uruguay se realizan básicamente dos tipos de tareas, por un lado se controlan la operativa logística de los países mencionados anteriormente; y por otro está la función de planificación para todo América Latina, básicamente se define que producto se va a mandar a que país.

⁷ Entrevista realizada al Ing. Mauricio Papa (Gerente Planificación LATAM) por el Ing. Juan Operti (Director Ejecutivo de la Cámara de zonas francas del Uruguay)

5.3.3. Casos de IED en BPO

- **Sabre Holdings**

“Vinimos a Uruguay para crear un centro de atención al cliente mundial. Hicimos una búsqueda exhaustiva de muchos países. Algunos de los criterios clave que miramos son la estabilidad económica, la seguridad, la estructura jurídica y la capacidad de hacer negocios en el país. La diversidad lingüística es muy importante para nosotros. Nuestra operación acá se ha convertido en el sitio más grande después de nuestra casa matriz.” (URUGUAY XXI (g))

- **Tata Consultancy Services**

"Decidimos instalarnos en Uruguay por las garantías que el país da de los puntos de vista de estabilidad, legal y de protección de la información. Estamos realmente satisfechos en estos años que hemos trabajado ya que no hemos encontrado problemas en ninguna de estas áreas. Los recursos humanos han sido muy productivos. El nivel de inglés y de otros idiomas ha sido muy bueno. Seguimos planeando nuestro crecimiento en este país." (URUGUAY XXI (h))

- **RCI**

Esta empresa, de capitales mexicanos, se dedica básicamente al intercambio de tiempos compartidos, tiene contacto con los socios directamente a través de venta telefónica por intermedio de call center, y con los desarrollos (resorts). Cubren el 70% del mercado a nivel mundial. La empresa nació en EEUU como una empresa familiar y se fue expandiendo, pero se dedica básicamente a los intercambios de tiempos compartidos y trata directamente con los socios y con los desarrollos.

Está instalada en Zona Franca desde hace 3 años.

Primero estaba todo centralizado en México y luego se centralizó todo acá en Uruguay. Desde acá se trabaja con todo Sudamérica y México; y desde México se trabaja con EEUU que es la parte central del negocio.

Cuando se instaló en Zonamérica contaba con 50 personas, actualmente trabajan 450 personas aproximadamente, esto se dio porque la cantidad de clientes fue creciendo y con ello también creció la cantidad de personal en la empresa. (FERREIRA, P.; GONZÁLEZ, G.; MÁRQUEZ, L. (2009)).

“El poder estar en una zona franca tiene una serie de beneficios económicos, sin embargo los beneficios económicos que vemos son para invertir en tecnología y desarrollo de los recursos humanos. Nosotros necesitamos es ir mejorando el servicio e ir un paso más allá y en esa medida vamos a apoyar el crecimiento de la industria en la región. Los otros puntos importantes son definitivamente tecnología, hay países muy avanzados en tecnología en la región pero Uruguay es uno de los más avanzados, fue el primer país en América del Sur en tener todas sus líneas digitalizadas, el 100 por ciento de las líneas digitalizadas. Además, como decía antes, uno de nuestros principales activos son recursos humanos y tecnología, y el recurso humano tuvo un papel importante. También la zona geográfica.”⁸

⁸ Entrevista realizada por El Espectador al gerente regional de RCI Ricardo Montaudón (transcripción en http://www.espectador.com/1v4_contenido.php?m=&id=43897&ipag=2)

6. TRABAJO DE CAMPO⁹

Una de las fases que debe llevarse a cabo en cualquier trabajo de investigación es la selección de la población objetivo.

6.1 Población objetivo

Cuando se plantea una pregunta de investigación, al mismo tiempo se está definiendo el universo que será estudiado.

Nuestra pregunta ¿los tratados de libre comercio y las condiciones de origen, son una fuente de atracción de la IED a través de la utilización de las zonas francas uruguayas? nos permite definir el universo restringido de objetos a los que apunta la investigación, o sea, la población meta u objetivo.

Queremos analizar cuál o cuáles son los motivos que han impulsado a los inversores extranjeros a invertir en las zonas francas del Uruguay, por lo que podemos decir que nuestra población meta se compone de todas las empresas extranjeras que han decidido invertir en las diferentes zonas francas uruguayas.

En nuestro caso, no logramos conocer la población meta ya que no pudimos acceder a ningún registro completo de empresas de capitales extranjeros instaladas en las zonas francas uruguayas, en las oportunidades que solicitamos dicha información a ciertos organismos de nuestro país nos comunicaron que es información confidencial.

⁹ CECEA (2009a)

6.2 La muestra

Generalmente la población meta es demasiado grande como para verificar las hipótesis de investigación, esto hace necesario que se elija una muestra.

La muestra es un subconjunto de elementos de la población meta. Para el caso de esta investigación en particular, sería un conjunto de empresas extranjeras que invierten en las zonas francas del Uruguay.

Al no tener un registro completo de empresas extranjeras que estén invirtiendo en las zonas francas de nuestro país, no nos fue posible seleccionar la muestra de la forma que hubiésemos deseado.

En su lugar optamos por contactarnos con empresas que sabíamos que eran de capitales extranjeros, empresas que figuraban en las páginas web de las zonas francas como usuarias o mediante contactos personales. De esta forma llegamos a contactar a cuarenta empresas aproximadamente, obteniendo respuesta de un total de seis que actualmente se encuentran instaladas en zonas francas.

Por otra parte nos pareció importante incluir la opinión de expertos que, actualmente asesoran a empresarios extranjeros, cuando éstos están evaluando la posibilidad de invertir en nuestro país y principalmente en las zonas francas. Fue así que decidimos realizar entrevistas al Director Ejecutivo de la Cámara de Zonas Francas del Uruguay, al Gerente de Promoción de Inversiones de Uruguay XXI, a dos Analistas de Inversiones de la UnASeP del MEF, y a empresas que, entre otras cosas también se dedican a asesorar inversores extranjeros como es el caso de Guyer & Regules y United Shipping Rimex.

Tanto las entrevistas realizadas a las empresas de capitales extranjeros que están invirtiendo en las zonas francas de nuestro país, como los organismos o empresas que asesoran a los inversores se incluyen en el Anexo D correspondiente al trabajo de campo.

A fin de contar con más información de la recabada en las entrevistas realizadas a empresas, de forma que las conclusiones a las que arribemos tengan una base empírica más sólida, decidimos incluir datos recabados en otras investigaciones, como ser el trabajo de investigación monográfico “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las zonas francas uruguayas”; y a su vez tomar en cuenta testimonios brindados por algunas empresas extranjeras instaladas en Uruguay, algunos de los cuales fueron incluidos en el capítulo anterior como casos de éxito de la IED en las zonas francas uruguayas

6.3 Las entrevistas

Para la realización de las entrevistas diseñamos dos tipos de cuestionarios, los cuales se incluirán en el Anexo D correspondiente al trabajo de campo. Tratamos de que sean sencillos para quienes tuvieran que responderlos, pero con preguntas abiertas a fin de no acotar la información que las empresas y/o asesores pudieran brindarnos para enriquecer nuestro trabajo de investigación o permitarnos extraer conclusiones.

6.4 Información obtenida

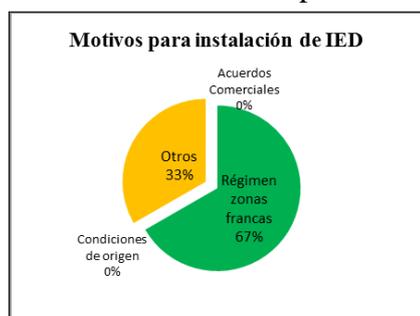
De las empresas que logramos entrevistar el 100% ya conocía a Uruguay o tenía nociones básicas sobre nuestro país.

A continuación se exponen los principales motivos que llevaron a dichas empresas a invertir en el Uruguay:

Cuadro 6.1 – Motivos que llevaron a los inversores a instalarse en las zonas francas uruguayas

Motivos	Respuestas
Acuerdos Comerciales	0%
Régimen zonas francas	67%
Condiciones de origen	0%
Otros	33%

Gráfico 6.1 – Motivos para instalación de IED



Dentro de la categoría “Otros” se destacan los siguientes:

- ley de promoción de inversiones
- ubicación geográfica estratégica como puerta de entrada al mercado regional
- recursos calificados a bajo costo
- clima de negocios del país comparado con los demás países de la región
- estabilidad jurídica y social
- motivos propios como ser política expansión de la empresa
- para cubrir necesidades existentes en el Uruguay

Es importante destacar que el 83% de las empresas entrevistadas está conforme con los beneficios obtenidos a través de la inversión en nuestro país y el restante 17% siente molestia por la demora del proceso, han tenido que pagar importantes

valores de canon que aún no podrán recuperar debido a la burocracia del estado uruguayo.

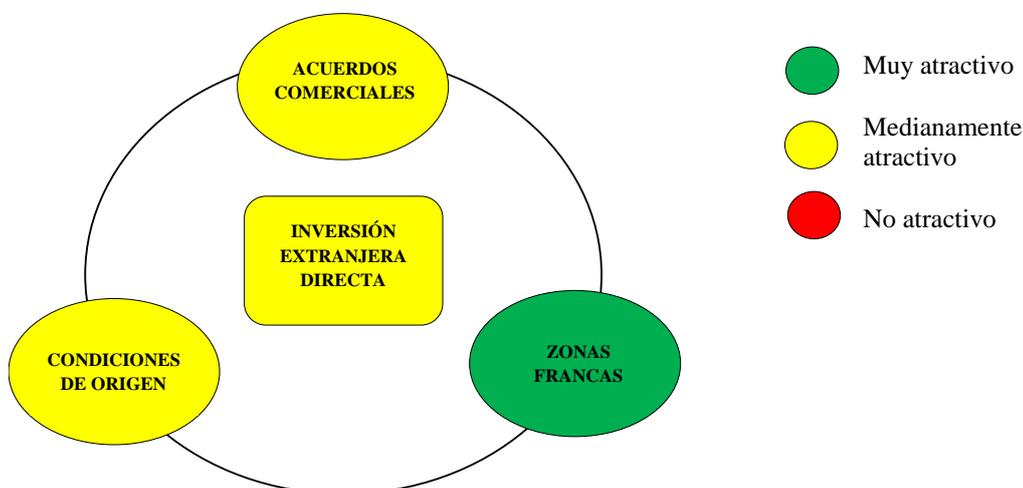
Al consultarlas acerca de si tuvieran que tomar la decisión de invertir nuevamente en Uruguay, el 100% afirmó que lo haría.

En lo que respecta a los aspectos que destacan del Uruguay quienes asesoran a los inversores extranjeros podemos citar los siguientes como los más relevantes en lo que tiene que ver con el alcance de nuestro trabajo de investigación:

- incentivos a la inversión (ley de promoción de inversiones, zonas francas, entre otros)
- localización y propuestas de valor de cada una de las zonas francas
- experiencias exitosas de otras empresas
- ambiente de negocios en el país, baja corrupción, fortaleza institucional, certeza jurídica, entre otros
- acceso a los mercados de Argentina y Brasil mediante la IED de empresas extranjeras en el Uruguay, a través de los tratados con el MERCOSUR.

7. CONCLUSIONES

Antes de extraer una conclusión general y responder a la pregunta inicial de nuestro trabajo de investigación: ¿Los tratados de libre comercio y las condiciones de origen son una fuente de atracción para que la IED se instale en las zonas francas uruguayas?, intentaremos explicar el comportamiento de cada una de las variables que hemos ido analizando a lo largo de los capítulos precedentes.



La IED que pretende instalarse en las zonas francas uruguayas sin duda va a analizar los TLC, la legislación de las zonas francas y las condiciones de origen. Veamos cómo se posiciona el Uruguay frente a la IED.

Con respecto a los acuerdos comerciales los catalogamos como un factor “Medianamente atractivo” para la IED en el Uruguay a través de la utilización de las zonas francas, esto se debe a que no todos los acuerdos comerciales firmados por nuestro país admiten preferencias arancelarias a los bienes producidos dentro de las zonas francas uruguayas, por lo que también estaría en amarillo la variable

condiciones de origen. Algunos de los tratados analizados (Uruguay-México, MERCOSUR-Chile, MERCOSUR-Israel y MERCOSUR-India) reconocen el origen de los bienes producidos dentro de las zonas francas uruguayas y admiten la preferencia arancelaria de los mismos, por lo que propiciarían la IED en zonas francas a través de empresas industriales. En lo que respecta específicamente al MERCOSUR, si bien se reconoce el origen de los bienes producidos en las zonas francas uruguayas, al ser exportados los países del bloque, los mismos deben pagar AEC como si fueran de extra zona. (Decisión N° 8/94 del MERCOSUR)

A pesar de ello, nuestro país ofrece otros instrumentos que pueden resultar atractivos para la IED como ser la ley de promoción de inversiones. Según información proporcionada por la UnASeP del MEF en ocasión de la entrevista realizada para nuestro trabajo de campo, en el año 2008, a través de este régimen se canalizó el 28% de la IED.

También nos parece interesante incluir en este punto, parte de la información recabada durante las entrevistas a quienes asesoran inversores: “los TLC son fuente de atracción de la IED, existen casos de empresas extranjeras que se han instalado en Uruguay para venderle a México, y esto es posible debido a que vivimos en un mundo globalizado con abundancia de información.”¹⁰

¹⁰ Entrevista realizada como parte del trabajo de campo – Gerente de Promoción de Inversiones Uruguay XXI (véase Anexo D)

El **régimen de zonas francas** es “Muy atractivo”

Por los beneficios tributarios a través de las exoneraciones fiscales que obtienen los usuarios de las mismas.

Pero también por otras ventajas como ser: reglas claras y estables en el tiempo, mano de obra calificada, posibilidad de centralización del stock que permite minimizar los costos de mantenimientos de stocks y reducción de los costos de transporte, producción, entre otros. En este punto podemos citar como ejemplo el caso de Mega Pharma – Parque de las Ciencias en el que, si bien el explotador no tiene régimen de promoción de inversiones, esta zona franca sigue siendo una inversión atractiva debido a los bajos aranceles de los productos farmacéuticos, a su vez posee la ventaja de la centralización productiva en un solo punto y el abatimiento de los costos que ellos genera.

Las zonas francas en los últimos tiempos se han diversificado y comenzaron a ofrecer una gama de servicios a quienes ven en ellas una opción para instalar su IED. En la actualidad las zonas francas se presentan como una opción competitiva para el desarrollo y servicios globales en las áreas de manufactura, logística, servicios de consultoría, servicios financieros, aseguradoras, laboratorios, telemedicina, software, call centers, entre otras.

En lo que tiene que ver con las **Condiciones de Origen** sería un factor “Medianamente atractivo”.

Si bien la Decisión N° 8/94 del MERCOSUR puede llegar a desestimular la IED industrial en las zonas francas uruguayas, esto es solo cuando las empresas tengan intenciones de exportar a los países del MERCOSUR, existen casos exitosos de instalación de empresas industriales en las zonas francas como ser UPM, Montes del Plata, Compac Latin America (vistas en el capítulo de IED) cuyo destino de las exportaciones no son específicamente los países del MERCOSUR, o cuando el AEC que deban pagar sea tan bajo que igualmente les conviene instalarse en las zonas francas y hacer uso de las ventajas de las mismas.

Por otra parte, como dato obtenido en el transcurso de las entrevistas podemos mencionar que varias empresas que utilizan los servicios de operadores logísticos dentro de zonas francas, obtienen como ventaja que las mercaderías que ingresan a zona franca para después distribuir a la región, al no nacionalizarse, mantienen el origen, esto representa una ventaja para los usuarios.

Más allá de las zonas francas como fuente de atracción de la IED hacia nuestro país, “la excepcionalidad al origen está generando una enorme inversión industrial. Es de público conocimiento la instalación de las empresas Yasaki, Takata y Faurecia en territorio no franco del Uruguay, las mismas fabrican autopartes que luego exportan hacia Brasil y Argentina con arancel cero.”¹¹

¹¹ Entrevista realizada como parte del trabajo de campo – Gerente Promoción de Inversiones Uruguay XXI (véase Anexo D)

A lo largo del desarrollo de la presente investigación hemos podido observar que tanto los TLC como las condiciones de origen y el régimen de zonas francas constituyen sin duda, un conjunto de factores que son atractivos para la IED a través de la instalación de empresas extranjeras en las zonas francas uruguayas. “Sin embargo, es difícil cuantificar, dada la normativa vigente en Uruguay y la forma de estudiarla, cuánto representan cada uno de éstos en la atracción de IED”¹²

Entendemos que, el no disponer de dicha información, significaría una limitación al alcance de nuestro trabajo, dado que no pudimos establecer qué proporción de las empresas extranjeras que se han instalado en las zonas francas uruguayas, llegaron a nuestro país atraídos por los factores que venimos analizando. Sin embargo sabemos que un amplio porcentaje de las empresas entrevistadas así como los casos presentados como casos de éxito de la IED en las zonas francas uruguayas, han invertido en las zonas francas atraídos por alguno de dichos factores.

¹² Entrevista realizada como parte del trabajo de campo - Analistas de Inversiones UnASeP – MEF (véase Anexo D)

ANEXOS

ANEXO A – Ley 15.921: Ley de Zonas Francas

Ley N° 15.921

SE APRUEBA LA LEY DE ZONAS FRANCAS

El Senado y la Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay, reunidos en Asamblea General,

DECRETAN:

CAPITULO I

Disposiciones Generales

Artículo 1º.- Declárase de Interés Nacional la promoción y desarrollo de las zonas francas, con los objetivos de promover inversiones, expandir las exportaciones, incrementar la utilización de mano de obra nacional e incentivar la integración económica internacional.

Artículo 2º.- Las zonas francas son áreas del territorio nacional de propiedad pública o privada, cercadas y aisladas eficientemente, las que serán determinadas por el Poder Ejecutivo previo asesoramiento de la Comisión Honoraria Asesora de Zonas Francas, con el fin de que se desarrollen en ellas con las exenciones tributarias y demás beneficios que se detallan en esta ley, toda clase de actividades industriales, comerciales o de servicios y entre ellas:

- A) Comercialización, depósito, almacenamiento, acondicionamiento, selección, clasificación, fraccionamiento, armado, desarmado, manipulación o mezcla de mercancías o materias primas de procedencia extranjera o nacional.
- B) Instalación y funcionamiento de establecimientos fabriles.
- C) Prestación de servicios financieros, de informática, reparaciones y mantenimiento, profesionales y otros que se requieran para el mejor funcionamiento de las actividades instaladas y la venta de dichos servicios a terceros países.
- D) Otras que a juicio del Poder Ejecutivo resultaren beneficiosas para la economía nacional o para la integración económica y social de los Estados.

El Poder Ejecutivo adoptará las medidas necesarias a los efectos de que estas actividades no perjudiquen la capacidad exportadora de las industrias ya instaladas en zonas no franca.

Artículo 3º.- Declárase de utilidad pública la expropiación de los inmuebles de propiedad privada para el establecimiento de las zonas francas y sus accesos.

Autorízase al Poder Ejecutivo para permutar inmuebles del dominio fiscal del Estado por inmuebles de propiedad municipal o de otras personas públicas estatales que sean adecuados para el establecimiento y acceso de las zonas francas o para ampliación de las ya existentes.

Artículo 4°.- Solamente podrán habitar dentro de las zonas francas las personas destinadas a la vigilancia y al mantenimiento de los servicios necesarios a las actividades allí desarrolladas y los funcionarios que determine por su parte el Poder Ejecutivo.

CAPITULO II

De la Administración, Control y Explotación de las Zonas Francas

Artículo 5°.- La administración, supervisión y control de las zonas francas estará a cargo del Ministerio de Economía y Finanzas a través de la Dirección de Zonas Francas a la cual se podrá conceder la desconcentración adecuada para el mejor cumplimiento de sus funciones.

Artículo 6°.- Créase una Comisión Honoraria Asesora en materia de Zonas Francas integrada por cinco miembros, designados de la siguiente forma:

- A) Uno por el Poder Ejecutivo, que presidirá.
- B) Los cuatro restantes serán elegidos por los integrantes del Directorio de la Corporación Nacional para el Desarrollo que representen al Estado, los cuales, a estos efectos, se constituirán en órgano elector y su decisión deberá ser adoptada con un mínimo de cuatro votos conformes. Conjuntamente con la designación de los titulares, se designará por los mismos procedimientos igual número de suplentes respectivos.

Artículo 7°.- La Comisión Honoraria Asesora será convocada por el Ministerio de Economía y Finanzas o por su Presidente y tendrá el exclusivo cometido de asesorar en la determinación de las áreas del territorio nacional donde habrán de instalarse las zonas francas de explotación estatal o particular. La iniciativa corresponderá exclusivamente al Poder Ejecutivo, ante quien se presentarán las solicitudes, debiendo someter preceptivamente a consideración de la citada Comisión las solicitudes que considere convenientes.

La Comisión deberá expedirse fundadamente en el plazo perentorio de treinta días corridos contados a partir del momento en que el Poder Ejecutivo ponga la solicitud a su consideración. La misma será acompañada de la opinión fundada de la Dirección de Zonas Francas.

El asesoramiento de la Comisión deberá contar con un mínimo de cuatro votos conformes. En su defecto, en caso omiso, o en caso de pronunciamiento en contrario a la opinión del Poder Ejecutivo, los antecedentes deberán ser remitidos a consideración de la Asamblea General o de la Comisión Permanente en su caso, las cuales dispondrán del plazo de treinta días para expedirse. Vencido dicho plazo sin pronunciamiento, el Poder Ejecutivo podrá autorizar la solicitud.

Artículo 8°.- Cada área delimitada como zona franca podrá ser explotada por el Estado o por particulares debidamente autorizados.

A estos efectos entiéndese por explotación la operación por la cual a cambio de un precio convenido con cada usuario, una persona física o jurídica provee la infraestructura necesaria y suficiente para la instalación y funcionamiento de una zona franca.

Artículo 9°.- Las empresas particulares autorizadas a explotar una zona franca no estarán amparadas en las exenciones y beneficios que esta ley concede a los usuarios. Sin perjuicio de que puedan obtener -si correspondiere- la declaración a que se refiere el decreto ley [14.178](#), de 28 de marzo de 1974, (Promoción Industrial).

Artículo 10.- La solicitud de autorización para explotación de zona franca por particulares deberá ser presentada al Poder Ejecutivo, acompañada de un proyecto de inversión que demuestre fehacientemente la viabilidad económica del mismo y los beneficios que reportará al país.

La autorización será onerosa, ya sea mediante el pago al Estado de una suma única o mediante el pago de un canon periódico según se convenga, sin perjuicio de lo establecido en el [artículo 30](#) de esta ley.

Artículo 11.- Las empresas a que se refiere el [artículo 9°](#) deberán realizar su explotación en los términos que resulten de su autorización y su violación o falta de cumplimiento podrán ser objeto de una multa, que se graduará de conformidad con la gravedad de la infracción, de hasta un máximo de N\$ 50:000.000 (cincuenta millones de nuevos pesos) que se reajustarán por el Índice de los Precios al Consumo establecido por la Dirección General de Estadística y Censos, sin perjuicio de la revocación de la autorización cuando correspondiere según la naturaleza de la violación.

Artículo 12.- En caso de revocación de autorización u otras situaciones cuya gravedad así lo determine, el Poder Ejecutivo podrá disponer a través de la Dirección de Zonas Francas la adopción de las medidas necesarias a los efectos del mantenimiento y suministro de la infraestructura indispensable para el correcto funcionamiento de la zona franca.

Las resoluciones adoptadas para dicho fin no tendrán efecto suspensivo.

Artículo 13.- En los propietarios de los predios en que se instalen zonas francas privadas deberán constituir en ellos una servidumbre que tendrá por objeto la afectación del o de los inmuebles a tal destino. Dicha servidumbre se constituirá por un plazo igual al establecido en la autorización de explotación de la zona franca y se otorgará por el o los propietarios de los predios, compareciendo, en representación del Estado, el Director de Zonas Francas.

La servidumbre se mantendrá por el plazo estipulado aun en el caso en que se revoque la autorización.

CAPITULO III

De los usuarios de Zonas Francas

Artículo 14.- Son usuarios de zonas francas todas las personas físicas o jurídicas que adquieran derecho a desarrollar en ellas cualquiera de las actividades a que se refiere el [artículo 2°](#). Las empresas instaladas en zonas francas no podrán desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios, fuera de las mismas.

Artículo 15.- Es usuario directo aquel que adquiere su derecho a operar en zona franca mediante contrato celebrado con quien explota la misma, sea el Estado o particular debidamente autorizado. En toda circunstancia, a estos efectos, el Estado podrá contratar directamente a través de la Dirección de Zonas Francas y el usuario prestar garantía.

Es usuario indirecto aquel que adquiere su derecho a operar en zona franca mediante contrato celebrado con el usuario directo utilizando o aprovechando sus instalaciones.

Los contratos por los cuales se adquiere la calidad de usuario, deberán ser registrados en la Dirección de Zonas Francas y una vez inscriptos serán oponibles a terceros.

Artículo 16.- Las contratos que suscriban quienes exploten zonas francas con los usuarios directos, o los que suscriban los usuarios directos con los indirectos y que regulen derechos de uso de la zona franca se tendrán por inexistentes si no han sido aprobados previamente por la Dirección de Zonas Francas.

Artículo 17.- Los fundadores de las sociedades anónimas cuyo único objeto sea el de realizar operaciones en calidad de usuarios de la zona franca podrán inscribir directamente ante el Registro Público y General de Comercio el acta de constitución y el estatuto, adjuntando a la solicitud de inscripción la constancia expedida por la Inspección General de Hacienda de que se ha suscrito como mínimo el 50% (cincuenta por ciento) del capital social por tres o más personas físicas o jurídicas y que se ha integrado en dinero o bienes susceptibles de estimación pecuniaria por lo menos un 60% (sesenta por ciento) del capital accionario suscrito. Hecha la inscripción y publicado por una sola vez en el "Diario Oficial" un extracto de dichos instrumentos, la sociedad se considerará legalmente constituida y podrá solicitar directamente ante el Director del Registro Público y General de Comercio su inscripción en la Matrícula de Comerciante. El Banco de la República Oriental del Uruguay liberará el depósito que se hubiera efectuado por integración en dinero, justificándose la inscripción del estatuto en el Registro Público y General de Comercio. De la misma manera procederá en el caso en que se desistiera de la constitución de la sociedad. No regirá respecto de estas sociedades la exigencia de integración de un nuevo 20% (veinte por ciento) de las acciones suscritas, prevista en el inciso segundo del [artículo 405 del Código de Comercio](#), en la redacción dada por el [artículo 208 de la ley 13.318](#), de 28 de diciembre de 1964.

Artículo 18.- Los usuarios de las zonas francas emplearán en las actividades que desarrollen en las mismas, un mínimo de 75% (setenta y cinco por ciento) de personal constituido por ciudadanos uruguayos, naturales o legales, a fin de poder mantener su calidad de tales y las exoneraciones tributarias, franquicias, beneficios y derechos que esta ley les acuerda.

En casos excepcionales, este porcentaje podrá ser reducido previa autorización del Poder Ejecutivo, atendiendo a características especiales de la actividad a desarrollar y razones de interés general.

CAPITULO IV

De las exenciones y beneficios

Artículo 19.- Los usuarios de las zonas francas están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, incluso de aquellos en que por ley se requiera exoneración específica, respecto de las actividades que desarrollen en la misma.

Artículo 20.- No estarán comprendidas en las precedentes exenciones tributarias las contribuciones especiales de seguridad social y las prestaciones legales de carácter pecuniario establecidas a favor de personas de derecho público no estatales de seguridad social.

Cuando el personal extranjero que trabaje en la zona franca exprese por escrito su deseo de no beneficiarse del sistema de seguridad social vigente en la República, no existirá obligación de realizar los aportes correspondientes.

Asimismo no estarán exonerados del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio los dividendos o utilidades acreditados o pagados a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior, cuando se hallen gravados en el país del domicilio del titular y exista crédito fiscal en el mismo por impuesto abonado en la República (literal d) del [artículo 2° del Título 4 del Texto Ordenado 1987](#)).

Artículo 21.- Los bienes, servicios, mercancías y las materias primas, cualquiera sea su origen, introducidos a las zonas francas estarán exentos de todo tributo o cualquier otro instrumento de efecto equivalente sobre la importación o de aplicación en ocasión de la misma, aun aquellos en que por ley se requiera exoneración específica cualquiera fuera su naturaleza.

Los bienes, servicios, mercancías y materias primas que procedan de territorio nacional no franco y sean introducidos a las zonas francas, lo serán de acuerdo a todas las normas vigentes para la exportación en ese momento.

Artículo 22.- Los bienes, servicios, mercancías y materias primas introducidos en las zonas francas y los productos elaborados en ellas, podrán salir de las mismas en cualquier tiempo, exentos de todo tributo, o cualquier otro instrumento de efecto equivalente, gravámenes y recargos creados o a crearse, incluso aquellos en que por ley se requiera exoneración específica cualquiera fuera su naturaleza.

Cuando fueren introducidos desde las zonas francas al territorio nacional no franco, bienes, servicios, mercancías y materias primas existentes en ellas o elaborados en las mismas se considerarán importaciones a todos sus efectos.

Artículo 23.- La Administración Nacional de Puertos percibirá el importe de los servicios efectivamente prestados, por todos los bienes que tengan destino o provengan de la zona franca, no pudiendo las tarifas exceder del costo directo del servicio.

A los efectos de la aplicación de las tarifas de la Administración Nacional de Puertos, el ingreso o egreso de los bienes y su traslado a o desde las zonas francas, se considerará tránsito internacional pudiendo cobrarse el ingreso o egreso por tan sólo una vez.

Artículo 24.- Los organismos públicos que suministren insumos o servicios a los usuarios de las zonas francas podrán establecer para éstos tarifas promocionales especiales.

Los monopolios de los servicios del dominio industrial y comercial del Estado no regirán en las zonas francas.

Artículo 25.- El Estado, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, asegura al usuario, durante la vigencia de su contrato, las exoneraciones tributarias, beneficios y derechos que

esta ley le acuerda.

CAPITULO V

De los espacios y construcciones en zonas francas

Artículo 26.- Las construcciones que realice el usuario directo se regirán por las reglas y condiciones técnicas que se establezcan por la Dirección de Zonas Francas.

Las mismas sólo podrán destinarse al cumplimiento de las actividades del usuario.

Artículo 27.- Las prestaciones pecuniarias en moneda nacional o extranjera que deban abonar los usuarios a quienes exploten las mismas -ya sea el Estado o particulares autorizados- podrán ser reajustables de conformidad con lo que se establezca por las partes en el respectivo contrato; las mismas deberán ser abonadas por el usuario por todo el tiempo que dure su ocupación, aun cuando ésta se extienda más allá del plazo contractual y sus prórrogas.

Artículo 28.- La falta de pago de tres prestaciones consecutivas si el mismo fuere mensual, o de una si lo fuere por períodos mayores, dará derecho al explotador -sea el Estado o un particular- a solicitar directamente la desocupación de la zona franca al usuario, previa intimación de pago con plazo de tres días mediante telegrama colacionado.

Se seguirá el procedimiento de entrega de la cosa previsto en los [artículos 1309 y siguientes del Código de Procedimiento Civil](#), sin perjuicio de las sanciones que pudiere aplicar la Dirección de Zonas Francas.

Artículo 29.- El cobro de las prestaciones adeudadas se tramitará por la vía del juicio ejecutivo, previa intimación mediante telegrama colacionado y no podrán oponerse otras excepciones que las previstas en el [artículo 108 del decreto-ley 14.701](#), de 12 de setiembre de 1977, sin perjuicio de las sanciones a que alude el artículo anterior.

Artículo 30.- La Dirección de Zonas Francas podrá convenir con el o los usuarios y los explotadores particulares, la compensación de las prestaciones pecuniarias establecidas, con obras de infraestructura y servicios prestados por éstos, que propendan a la mejora y al desarrollo de las zonas francas, pero en ningún caso podrá el usuario o el explotador particular invocar compensación alguna si así no se hubiera acordado por escrito.

Artículo 31.- El producido de las prestaciones pecuniarias obtenidas por la Dirección de Zonas Francas de parte de los usuarios se destinará al mejoramiento de los servicios, promoción y publicidad y a obras para el desarrollo y mejoras de las mismas.

Artículo 32.- El usuario directo podrá, durante el período de vigencia del contrato o sus prórrogas, ceder el mismo a un tercero, con el consentimiento de la Dirección de Zonas Francas y de su con-contratante en caso de explotación particular. Sólo se podrán enajenar las construcciones y las instalaciones realizadas o adquiridas al cesionario del referido contrato o a otros usuarios o al Estado.

Dichos contratos se considerarán inexistentes si no hubiesen sido aprobados previamente por la Dirección de Zonas Francas.

Artículo 33.- Finalizado el plazo contractual o sus prórrogas, el usuario directo o indirecto deberá desocupar la zona franca. En caso negativo se seguirá el procedimiento de entrega de la cosa, previsto en los [artículos 1309 y siguientes del Código de Procedimiento Civil](#). El mismo procedimiento se seguirá en todos los casos que corresponda la desocupación.

Artículo 34.- El usuario sólo podrá realizar mejoras y construcciones con la autorización escrita de quien explote la zona.

Las realizadas sin autorización quedarán en beneficio del explotador, sin derecho del usuario a compensación o reembolso alguno, salvo la opción de aquél de compeler el retiro a costo del usuario y sin perjuicio de las sanciones que resulten aplicables. No regirán en las zonas francas las disposiciones del decreto ley [14.219](#), de 4 de julio de 1974, sus modificativos y concordantes.

Artículo 35.- A falta de acuerdo entre las partes, las construcciones y mejoras realizadas por el usuario con autorización de quien explote la zona franca, sea el Estado o particular, deberán ser abonadas por éste al valor de la fecha de desocupación.

Las partes, incluso del Estado, podrán pactar que todos los conflictos que entre ellos se susciten en materia de mejoras, se diriman por la solución del arbitraje.

CAPITULO VI

De los bienes en zonas francas

Artículo 36.- Los bienes, mercancías y materias primas de procedencia extranjera con destino a zonas francas deberán cumplir de inmediato con dicho destino una vez llegados al país. No podrán permanecer en ningún depósito, salvo en aquellos ubicados dentro de los recintos aduaneros y durante el lapso máximo que la reglamentación fije para cumplir con su introducción a la respectiva zona franca.

Artículo 37.- No se permitirá dentro de las zonas francas el comercio al por menor.

Los usuarios de zonas francas podrán expedir "warrants" y certificados de depósito de las mercaderías, materias primas y productos depositados en las zonas que les hubieran sido asignadas.

Dichos certificados sólo serán negociables una vez refrendados por la Dirección de Zonas Francas.

Artículo 38.- Serán enteramente libres el ingreso y egreso a las zonas francas de títulos valores, moneda nacional y extranjera, metales preciosos por cualquier concepto, su tenencia, comercialización, circulación y conversación o transferencia.

Artículo 39.- En la reglamentación que establezca el Poder Ejecutivo se dictarán normas tendientes a resolver el caso de los bienes, mercaderías o materias primas, abandonados por los usuarios en las zonas francas o por los propietarios o consignatarios de los mismos, en los predios o galpones de los usuarios. Se entenderá que hay abandono una vez transcurrido el plazo de seis meses del vencimiento de la última obligación pecuniaria incumplida.

Facúltese al Poder Ejecutivo para vender dichos bienes, mercaderías o materias primas en subasta pública o directamente previa tasación. Si los bienes, mercaderías o materias primas fueran de propiedad de un usuario directo, las sumas obtenidas se aplicarán en primer lugar a la cancelación de las prestaciones pecuniarias pendientes de pago con el Estado o con el explotador privado; si fueran de propiedad de un usuario indirecto, a la cancelación de sus obligaciones con el respectivo usuario directo, originadas en el contrato a que se refiere el inciso segundo del [artículo 15](#) de esta ley; si fueran de propiedad de terceros la cancelación de las obligaciones contraídas con el usuario como consecuencia de los respectivos contratos de depósito o consignación. El excedente, si lo hubiera, se depositará en el Banco de la República Oriental del Uruguay a la orden de los propietarios de los bienes vendidos según correspondiere. Los acreedores de cualquier naturaleza podrán hacer valer sus derechos sobre la suma depositada.

En el caso de introducirse a plaza dichos bienes, mercaderías o materias primas, abonarán los tributos, gravámenes o recargos, vigentes en el momento de su importación. El valor imponible será el que resulte de la tasación o subasta pública, certificado por el Poder Ejecutivo.

Artículo 40.- No regirán para las actividades a desarrollarse en zonas francas los requisitos establecidos o que pudieren establecerse en materia de integración obligatoria de componentes nacionales a los bienes que allí se elaboren, así como cualquier otra exigencia que condicione o pudiere condicionar el ingreso o egreso de bienes en zona franca, salvo los relativos a su control.

Artículo 41.- El Ministerio de Economía y Finanzas expedirá los certificados de origen en las condiciones y formalidades que establezca el Poder Ejecutivo, sin que pueda efectuarse en dichos certificados discriminación alguna en cuanto al origen de los productos elaborados en territorio no franco.

Los tratamientos preferenciales concedidos a las exportaciones uruguayas por otros países con relación a determinados productos y en volúmenes o valores limitados, serán aprovechados con preferencia por las industrias exportadoras de dichos productos ya instaladas en la zona no franca. El Poder Ejecutivo deberá adoptar las medidas necesarias a tal propósito.

CAPITULO VII

De las sanciones y disposiciones finales

Artículo 42.- Las violaciones e infracciones de la presente ley, sus reglamentos y estipulaciones contractuales, serán sancionadas por el Poder Ejecutivo.

- A) Con multa de hasta N\$ 50:000.000.00 (cincuenta millones de nuevos pesos) que se reajustarán por el Índice de los Precios al Consumo establecido por la Dirección General de Estadística y Censos.
- B) Con prohibición de ingresos y egresos de mercaderías y/o la realización de cualquier operación en calidad de usuario por un tiempo determinado; y

C) Con la pérdida de las exenciones y demás beneficios que esta ley concede.

Artículo 43.- El Poder Ejecutivo reglamentará la presente ley y dispondrá las medidas necesarias a los efectos de procurar la sencillez y simplificación de todos los servicios y trámites relativos a la exportación e importación de bienes de zonas francas, adoptando aquellas que, acordes con los beneficios que esta ley concede y los controles indispensables, permitan alcanzar la mayor eficiencia y celeridad de dichas operaciones.

Artículo 44.- Declárase que las zonas francas de Colonia y Nueva Palmira, creadas por la [ley 7.593](#), de 20 de junio de 1923, se encuentran comprendidas en las disposiciones de la presente ley.

Artículo 45.- Los actuales usuarios de las zonas francas de Colonia y Nueva Palmira quedan sometidos a las disposiciones de la presente ley.

Los que desarrollen actividades simultáneamente fuera de zonas francas dispondrán de un plazo de ciento ochenta días desde la vigencia de esta ley para adecuarse a lo previsto en el [artículo 14](#).

Artículo 46.- El Poder Ejecutivo velará por la preservación del medio ambiente.

Artículo 47.- Prohíbese la introducción a zonas francas de armas, pólvora, municiones y demás materias destinadas a usos bélicos, como así también las declaradas contrarias a los intereses del país por el Poder Ejecutivo.

Artículo 48.- Deróguense los decretos leyes [14.498](#), de 19 de febrero de 1976 y [15.121](#), de 10 de abril de 1981, así como toda otra disposición que se oponga a la presente ley.

Artículo 49.- Comuníquese, etc..

Sala de Sesiones de la Cámara de Senadores, en Montevideo, a 10 de diciembre de 1987.

ENRIQUE E. TARIGO,
Presidente.
Mario Farachio,
Secretario.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS
MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA

Montevideo, 17 de diciembre de 1987.

Cumplase, acútese recibo, comuníquese, publíquese e insértese en el Registro Nacional de Leyes y Decretos.

SANGUINETTI.
LUIS MOSCA.
JORGE PRESNO HARAN.

ANEXO B – EL ABC DE LAS ZONAS FRANCAS

INTRODUCCIÓN



«El ABC de las Zonas Francas en el Uruguay» es una selección del material más ilustrativo que existe en la materia. Contempla todas las cuestionantes que puedan surgir entre los interesados en los exclaves de excepción aduanera y fiscal. Está orientado a officiar de manual de consulta para empresarios y asesores profesionales.

Trata el tema en forma vertical, explicando primero las características globales para luego profundizar en los puntos de mayor interés.

«El ABC de las zonas francas en el Uruguay» explica las actividades que se pueden desarrollar en las zonas francas; analiza el marco de incentivos y estudia la estabilidad jurídica de los usuarios del régimen y de sus explotadores. Finalmente transcribe toda la normativa vigente, incluyendo la Ley N° 15.921 (Ley de Zonas Francas) y sus posteriores decretos reglamentarios.

I. Qué son las zonas francas en el Uruguay?

La ley N° 15.921 - sancionada el 17 de diciembre de 1987 - establece que las zonas francas son áreas aisladas del territorio nacional, donde se estimula la actividad económica a través de una normativa particular.

En Uruguay, estas zonas de economía especial gozan de excepciones aduaneras y fiscales, además de estar excluidas de la jurisdicción de los monopolios estatales. Esto las diferencia de la mayoría de zonas francas del mundo, donde en general, sólo se contemplan beneficios aduaneros y algunas exenciones fiscales de carácter limitado.

En las zonas francas, en principio, se aplica toda la normativa positiva uruguaya, a excepción del derecho aduanero y tributario por cuanto, como surge de la definición antes mencionada, estamos dentro del territorio político uruguayo.

Cuando se habla de zona franca se hace insoslayable la referencia al resto del territorio nacional. La denominación que surge por defecto y tal vez la más adecuada sea: “zona no franca”.

No obstante, es común que en textos específicos se hable de “territorio aduanero nacional”, aunque se haga referencia a espacios donde no existe una normativa particular, para la regulación de la economía.

II. Qué actividades se pueden desarrollar?

En las zonas francas del Uruguay se puede desarrollar cualquier tipo de actividad comercial, industrial y de servicios.

Desde el punto de vista aduanero, las actividades que se desarrollan en zona franca se considerarán realizadas fuera del territorio nacional. Vale decir que la introducción de

mercaderías desde la zona franca a la zona no franca se considerará “importación”, debiéndose abonar las tasas y aranceles pertinentes de acuerdo a la normativa imperante.

De igual forma la introducción de mercaderías desde la zona no franca a la zona franca será considerada “exportación” del Uruguay a todos sus efectos.

III. Sujetos intervinientes?

El régimen de zonas francas estatuido por la normativa uruguaya vigente en la materia, implica la intervención estatal a distintos niveles y cumpliendo diversas funciones, conjuntamente con la participación de agentes económicos privados, los cuales intervienen tanto en carácter de explotadores como de usuarios - directos e indirectos - de las zonas francas.

IV. Intervención estatal. Cómo es la organización jerárquica?

La organización jerárquica en las zonas francas uruguayas se compone de una estructura vertical de cuatro niveles.

Estos son:

1° nivel: Poder Ejecutivo

2° nivel: Ministerio de Economía y Finanzas; y la Comisión Honoraria Asesora de Zonas Francas.

3° nivel: Dirección General de Comercio.

4° nivel: Área Zonas Francas de la Dirección General de Comercio.

IV.1. Supervisión y control

A diferencia de lo que sucede en las zonas francas del resto de América Latina, la Dirección Nacional de Aduanas no tiene competencia alguna en el interior de las zonas francas uruguayas.

Su competencia se limita al control de entrada y salida de mercaderías a y desde las zonas francas.

La supervisión y control de las zonas francas está a cargo del Ministerio de Economía y Finanzas, a través de la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas. El Ministerio de Economía y Finanzas se reserva la dirección política de las zonas francas.

IV.2. Comisión honoraria asesora de Zonas Francas

La Comisión Honoraria Asesora de Zonas Francas, integrada por cinco miembros, tiene por único cometido asesorar al Ministerio de Economía y Finanzas en la determinación de las áreas del territorio nacional donde habrán de instalarse nuevas zonas francas.

La Comisión Honoraria Asesora se reunió por primera vez en 1989 para analizar el proyecto de Zona Franca de Montevideo, dándole la aprobación definitiva en febrero de 1990.

V. Explotación

Cada área delimitada como zona franca es explotada o administrada por el Estado o por particulares debidamente autorizados por el Poder Ejecutivo. Dicha autorización es de carácter oneroso. El explotador deberá abonar por dicho concepto un canon, el cual podrá consistir en una suma única o en cantidades periódicas.

El explotador de una zona franca es la persona pública o privada, física o jurídica, que suministrará la infraestructura adecuada a cada uno de los usuarios para que puedan desarrollar sus actividades de una manera eficiente.

A cambio de ello, los usuarios deberán pagar un precio al explotador.

Existen hasta el momento dos zonas francas estatales: Colonia (de administración privada) y Nueva Palmira (de administración estatal), y se ha autorizado la instalación de siete zonas francas privadas: Zona Franca de Montevideo S.A. fue la primera de ellas, autorizada por Resolución del Poder Ejecutivo del 16 de febrero de 1990.

Actualmente la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas desempeña una doble función: por un lado, ejerce la supervisión y el control de las Zonas Francas del Uruguay, función ésta no delegable por ley; por otro lado, se desempeña como explotador de las zonas francas estatales: Colonia y Nueva Palmira, siendo, en este último caso, además, su administrador.

VI. Qué son los “usuarios”?

Los usuarios de zonas francas son las personas físicas o jurídicas autorizadas a operar dentro de los exclaves.

Estos deben restringir su actividad a las zonas francas, no siéndoles permitido el desarrollo de actividades en el territorio aduanero nacional.

A mediados de 1997 Zona Franca de Montevideo contaba con una nómina de 300 usuarios.

VI. 1 Usuarios de zona franca

Los usuarios de zona franca son aquellos que adquieren su derecho a operar en zona franca mediante contrato oneroso celebrado con el explotador, ya sea el Estado o un particular debidamente autorizado.

El usuario puede tener instalaciones propias dentro de la zona franca; de acuerdo a sus necesidades e inquietudes, se le concede un terreno y el usuario construye el edificio, o se le concede el uso de un edificio ya construido.

Por otra parte, los usuarios pueden también adquirir su derecho a operar en zona franca mediante contrato oneroso celebrado con otro usuario existente, utilizando o aprovechando sus instalaciones.

Vale decir, que pueden existir usuarios que no dispongan de instalaciones propias sino que utilicen aquellas de usuarios existentes que ya hayan adquirido o arrendado un edificio, oficina o depósito con el explotador de la zona franca.

Este usuario que arrienda espacio de otro existente, puede disponer, en las mismas, de maquinarias y herramientas, así como de personal propio para desarrollar actividades comerciales, industriales o de servicios.

En general, esta modalidad de usuario da muchas facilidades a las empresas para operar al amparo del régimen de zonas francas. Les permite el desarrollo de actividades en forma transitoria y sin la realización de grandes inversiones, así como una oportunidad de probar el funcionamiento del régimen antes de asumir compromisos de mediano o largo plazo.

A su vez, en la modalidad de usuarios que arriendan espacios a terceros (con contrato vigente con la explotadora), existen dos tipos de opciones, aquellos usuarios que van a operar con ingreso de mercaderías a zona franca, y los usuarios off-shore.

Ambos tipos de operaciones se instrumentan por medio de contratos que requieren la autorización por la zona franca y aprobación por la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas.

VII. Sólo los usuarios pueden operar?

No sólo los usuarios pueden operar dentro de las zonas francas del Uruguay.

Cualquier empresa nacional o extranjera puede desarrollar operaciones comerciales dentro de los exclaves.

Es decir, cualquier empresa puede ingresar mercadería de su propiedad consignándola a nombre de un usuario, sin transferirle la propiedad de la misma.

La diferencia básica entre ser usuario y operar bajo la modalidad referida, radica en que los usuarios, son los únicos amparados en la totalidad de los beneficios que otorga la ley, mientras que las empresas que ingresen mercadería en una zona franca, no abonarán los recargos aduaneros pero sí estarán sujetos al pago de todos los impuestos.

VIII. Qué formas societarias pueden adoptar los usuarios?

La ley permite adquirir la calidad de usuario de zona franca tanto a personas físicas como jurídicas; sin embargo, la primera de estas hipótesis resulta impracticable, por la limitación de actividades establecida en la propia ley para el usuario de zona franca. Más aún, en los hechos, nunca se ha otorgado la calidad de usuario a una persona física. Y entre las personas jurídicas, se admite la adopción de cualquiera de los tipos sociales previstos en la legislación vigente en materia de sociedades comerciales. Sin embargo, en la práctica, son tres las formas jurídicas entre las cuáles optará el futuro usuario: sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada y sucursal de persona jurídica del exterior. Sea cual sea el tipo social adoptado por la persona jurídica, la sociedad podrá tener como accionistas o socios, según el caso, tanto a personas físicas como a otras personas jurídicas, nacionales o del exterior. Las personas jurídicas podrán incluso ser propietarias del 100% del capital social.

Si se trata de una sociedad del exterior, podrá actuar o bien por medio de una sucursal con objeto exclusivo de ser usuaria de zona franca, o bien constituyéndose en accionista de una sociedad uruguaya que tenga el objeto antes referido. Si opta por la sucursal, la misma deberá inscribirse en el Registro Público y General de Comercio de acuerdo al procedimiento establecido en la ley 16.060 (ley de sociedades comerciales). Por otra parte, cabe destacar que a la empresa del exterior que decida actuar en zona franca uruguaya por medio de una sucursal, no se le requerirá que modifique los estatutos de su casa matriz. Alcanzará con que se constituya una sucursal cuyo objeto esté claramente restringido en Uruguay a la actuación en carácter de usuaria de zona franca. Este criterio ha sido aceptado expresamente por las autoridades nacionales en la materia.

Tanto el objeto de las sociedades como el contrato de usuario deberán en todos los casos establecer claramente que se constituyen para operar dentro de las zonas francas y en terceros países.

Se establece un régimen excepcional de constitución de Sociedades Anónimas usuarias de zonas francas, por medio del cual es posible aprobar nuevas sociedades o reformar sus estatutos en plazos cortos.

IX. Pueden los usuarios de zonas francas contratar personal extranjero?

La ley uruguaya establece que los usuarios de zonas francas deberán emplear como mínimo a un 75% de personal nacional para el desarrollo de sus actividades.

Se dispone luego que en casos excepcionales, este porcentaje podrá ser reducido, previa solicitud fundada ante la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas.

IX.1. Habitantes

También en materia de personal se expresa que solamente pueden habitar dentro de las zonas francas las personas destinadas a la vigilancia y al mantenimiento de los servicios vinculados a las actividades allí desarrolladas. Asimismo, podrán habitar aquellos funcionarios autorizados por el Poder Ejecutivo.

Cabe aclarar, sin embargo que, con el término «habitar», la ley de zonas francas está haciendo referencia a la residencia con ánimo de permanencia.

X. Cuál es el régimen de aportes al sistema de seguridad social?

El régimen de aportes al sistema de previsión social que rige en las zonas francas uruguayas es el mismo que rige en el resto del territorio nacional. Vale decir que no existe excepción en relación al régimen regular a que está sometido el trabajador uruguayo.

Sin embargo, el personal extranjero que trabaja en zona franca, cuyo número no sea superior al 25% del personal de la empresa usuaria, puede expresar por escrito su deseo de no ampararse en el sistema de seguridad social vigente en la República Oriental del Uruguay. En ese caso, empleador y empleado quedarán exonerados de las obligaciones tributarias correspondientes.

XI. Cuáles son los beneficios tributarios?

Existen básicamente dos grupos de exenciones: las de carácter aduanero y las de carácter impositivo. Las primeras valen para las mercaderías, mientras que las segundas se conceden exclusivamente a los sujetos que se hayan constituido en usuarios de zona franca y cuyo contrato haya sido aprobado por la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas.

XI.1 Exenciones aduaneras

Los bienes, servicios, mercaderías y materias primas - cualquiera sea su origen – introducidos a las zonas francas, estarán exentos de todo gravamen aduanero de importación e impuestos que se generen en ocasión de la misma, por cuanto la importación recién se configuraría cuando el bien sale de zona franca e ingresa a territorio nacional no franco. Esta exoneración es de carácter objetivo, es decir, se aplicará en todos los casos, sin importar si el adquirente posee o no el carácter de usuario. También se establece que los bienes y servicios podrán salir de las zonas francas hacia terceros países en cualquier momento, exentos de todo tributo que eventualmente grave las operaciones de exportación.

Asimismo, la circulación de bienes y prestación de servicios realizados dentro de la zona franca, se encuentran siempre exonerados del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Estas exenciones son las propias y naturales de las zonas francas, comunes a la generalidad de las zonas francas del mundo.

XI.2 Exenciones impositivas

Las exenciones impositivas, por su parte, son de carácter subjetivo, otorgándose exclusivamente a los usuarios.

Estos están exentos de todo tributo nacional, incluso aquellos cuya exoneración legal requiera de una autorización específica.

Dentro de esta exoneración de carácter general y amplio, se comprende al Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio (IRIC) y el Impuesto al Patrimonio (IP). En relación al IRIC se excluye, sin embargo, a los dividendos y utilidades pagados o acreditados a personas del exterior cuando se encuentren gravadas en su país de origen y exista crédito fiscal por el impuesto que abonaren en Uruguay.

La existencia de las exenciones aduaneras y fiscales antes descritas, transforman a las zonas francas uruguayas en verdaderos paraísos fiscales.

XII. Se establecen incentivos para comprar en la zona no franca?

El régimen de zonas francas prevé que la adquisición de bienes y servicios en territorio no franco, para introducirlos en zona franca, se regirá por las normas aplicables a la exportación.

Por lo tanto, dichas operaciones realizadas por el usuario no se encuentran alcanzadas por el IVA ni el Impuesto Específico Interno (IMESI).

A los efectos de facilitar la tramitación, las normas reglamentarias prevén que los usuarios podrán ingresar a zona franca, sin más trámite que la sola intervención de la factura por la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas, aquellos bienes que requieran para su consumo en zona franca, la construcción edilicia y refacción de equipos industriales, instalaciones y edificios.

Por otra parte, en el caso particular de los servicios, y de acuerdo a la normativa vigente, se deberá tener en cuenta la nómina de operaciones que la reglamentación ha considerado como exportaciones de servicios, la cual consta en el art.13 del Decreto N° 39/ 90, y entre las cuales se destacan los servicios prestados en zona franca cuya prestación se considere que necesariamente debe realizarse en dicha área.

XIII. Pueden los usuarios contratar servicios industriales fuera de los exclaves?

El Decreto N° 332/ 992 establece la exoneración de IVA a los servicios industriales (façon) prestados desde el territorio nacional a usuarios de zonas francas.

Esos servicios se prestarán sobre bienes que ingresan en régimen de admisión temporaria.

O sea, que los bienes introducidos al territorio aduanero nacional deberán ser reexportados en el plazo y forma que establece el referido régimen.

Se exige además que no existan operaciones de cambio y que el consignador de la mercadería mantenga su propiedad mientras ésta permanezca en el territorio aduanero.

Las mercaderías reexportadas no podrán ser introducidas en ningún caso en el territorio aduanero nacional, ni en el mismo estado, ni transformadas formando parte de otro bien.

XIV. Existen otros incentivos?

La ley N° 15.921 establece, además de las exenciones fiscales y aduaneras, una serie de beneficios adicionales.

Principalmente, éstos hacen referencia a aquellas ramas de la economía donde el Estado tiene una injerencia directa.

XIV. 1. Servicios portuarios

Se establece que la Administración Nacional de Puertos cobrará exclusivamente por aquellos servicios que hayan sido efectivamente prestados.

Asimismo el ingreso y egreso a zonas francas, se considerará Tránsito Internacional, debiéndose cobrar una sola vez.

XIV. 2. Servicios públicos

Para la prestación de los servicios públicos en general, se prevé el establecimiento de tarifas promocionales de carácter especial.

XIV. 3. Monopolios estatales

En las zonas francas no rige ninguno de los monopolios estatales vigentes en el territorio no franco. En consecuencia, es posible el desarrollo de las telecomunicaciones fuera del ámbito de ANTEL, así como la libre compra de combustible, beneficiándose los usuarios de las ventajas derivadas de un régimen de libre competencia.

XIV. 4. Circulación de divisas

Es libre la entrada y salida de divisas, metales preciosos y títulos valores de cualquier especie.

El pago o cobro de operaciones comerciales - compras o ventas realizadas desde zona franca - no requieren intervención de las autoridades económicas uruguayas.

El Banco Central del Uruguay no interviene en ninguna operación financiera o comercial que se realice en zona franca.

Por lo tanto existen ilimitadas facultades para repatriar capitales y beneficios.

XIV.5. Garantías estatales

A los efectos de dar mayor seguridad al régimen, el Estado uruguayo asume la responsabilidad por daños y perjuicios que puedan ocasionar a los usuarios eventuales cambios en la normativa vinculada a las zonas francas.

Esta garantía establecida por ley se prolonga durante toda la vigencia del contrato.

Además, se ha establecido la obligatoriedad de constituir una servidumbre de destino en el terreno afectado a zona franca, por lo que durante el término de la explotación, dicho terreno no puede ser desafectado de la actividad de zona franca. Esto constituye una garantía adicional para el usuario.

XV. Se puede emitir warrants y certificados de depósito?

Los usuarios podrán emitir warrants y certificados de depósito por mercaderías, materias primas y productos depositados en las zonas francas.

XV.1. Certificados de depósito

El certificado de depósito es un documento representativo de la mercadería, firmado por el depositario, y entregado al depositante en el momento de recibir la mercadería.

En él consta la recepción, así como el compromiso de su restitución sólo a quien presente el referido documento, ya que el legítimo tenedor del certificado es considerado propietario de la mercadería a todos los efectos.

De esta manera se hace factible que el depositante, que normalmente es el propietario de la mercadería, la comercialice sin movilizarla físicamente, mediante la sola transmisión del certificado.

XV.2. Warrants

El warrant es un documento normalmente accesorio al certificado de depósito. En relación a las zonas francas, permite que el usuario obtenga créditos con garantía en la mercadería depositada. Lo emite el depositario de la mercadería.

El warrant es entregado por el depositario al depositante conjuntamente con el certificado de depósito, cumpliendo una función diferente: documenta un crédito con la garantía de la mercadería depositada. Como instrumento de garantía tiene la ventaja de permitir, ante el incumplimiento, la ejecución extrajudicial de la mercadería, evitando las complejidades inherentes a todo trámite judicial.

La mercadería quedará inmovilizada en el depósito hasta tanto el titular no entregue al depositario el certificado conjuntamente con el warrant acreditando así, o bien haber cancelado las obligaciones pendientes, o bien no haber utilizado el warrant como garantía para un préstamo.

Para que los warrants se puedan negociar, deberán ser refrendados por la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas, la cual certifica simplemente la calidad de usuario del emisor del warrant.

XVI. Cuál es el régimen de origen aplicable?

El régimen de origen vigente en las zonas francas es el mismo que se aplica en todo el territorio del MERCOSUR.

Los requisitos de determinación de origen actualmente vigentes, son los establecidos por la Decisión N° 6/ 94 del Consejo Mercado Común en el ámbito del MERCOSUR. Dicha norma establece un criterio porcentual, por el cual, el bien es considerado de origen MERCOSUR – para el caso que nos interesa, origen zona franca uruguaya - , si el valor de los insumos no supera el 50% del valor FOB total del producto final. Este es un régimen de transición, el cual culminará en el año 2001, exigiéndose un 60% de valor agregado intra-zona para concederse el origen MERCOSUR.

Sin embargo, cuando los bienes procedentes de zona franca, tengan como destino final alguno de los países del MERCOSUR, si bien no pierden el origen, a los efectos de la tributación recibirán el mismo tratamiento que los bienes de origen extra-MERCOSUR, en virtud de lo

establecido en la Decisión N° 8/ 94 del Consejo Mercado Común. Por lo tanto, deberán abonar el Arancel Externo Común sobre el valor total del producto.

Lo mencionado anteriormente no es de aplicación para los productos incluidos en los convenios bilaterales de comercio, tales como CAUCE (Argentina) y PEC (Brasil) , los cuales continuarán vigentes, a pesar de lo establecido precedentemente, durante un período de transición, el cual culminará en el 2001. Los productos manufacturados en zona franca pueden beneficiarse de dichos convenios, como cualquier producto de origen nacional. Sin embargo, los productos manufacturados en la zona no franca, tendrán preferencia en lo atinente a las cuotas establecidas en el marco de dichos convenios bilaterales de comercio.

En relación a la acreditación del origen, la Cámara de Industrias del Uruguay tiene a su cargo la expedición de certificados de origen. Existen asimismo otras entidades que cumplen dicha función, pero en relación a determinados productos específicos.

XVII. Pueden operar Instituciones financieras en las zonas francas?

Sí pueden. La Circular N° 1448, sancionada por el Banco Central del Uruguay el 15/ 4/ 93, autorizó a las Instituciones Financieras Externas (IFE) instaladas en zona franca en carácter de usuarias, a considerar a los usuarios de zona franca “no residentes” .

Con ello se habilita la realización de cualquier operación financiera entre ambos tipos de empresas, ya que la legislación vigente establece que las IFE - más conocidas como banca offshore - sólo pueden operar con firmas “no residentes” en el país.

Las actividades de las IFE se regulan por la ley N° 15.322 del 17/ 9/ 82, su decreto reglamentario N° 381/ 89 del 16/ 8/ 89, así como una serie de circulares del Banco Central.

La sanción de la Circular N° 1448 antes referida, fue el resultado de una gestión llevada a cabo por Zona Franca de Montevideo, a la luz del interés demostrado por varias instituciones financieras nacionales y extranjeras, de operar al amparo de la ley de zonas francas uruguayas. Para la concreción de la medida, la Institución Monetaria Central entendió menester la revisión del artículo 390 del texto de la Recopilación de Normas de Regulación del Sistema Financiero, considerando a los usuarios como no residentes en relación a las IFE que se instalen en una zona franca.

La posibilidad de una IFE de instalarse en una zona franca en carácter de usuario reporta ventajas tanto a la IFE como a los usuarios instalados:

XVII.1. Ventajas para la IFE

1. Amplía su mercado posibilitando la venta de sus servicios a los usuarios de zona franca.
2. Se exonera del pago del IVA en plaza por las compras de los bienes en comercios instalados en la zona no franca.
3. Se exonera del pago del IVA sobre la prestación de servicios profesionales dentro de la zona franca.
4. Se exonera del pago del IVA sobre los servicios de telecomunicaciones y energía eléctrica.
5. Se le posibilita la adquisición de servicios de telecomunicaciones desregulados que son suministrados por el explotador o un usuario de la zona franca.

6. Se exonera del pago de los aranceles de importación por la adquisición en el exterior de equipos de activo fijo para su oficina.

7. Se exonera del pago de los aportes a la seguridad social por su personal extranjero de acuerdo a condiciones señaladas en el Capítulo X.

XVII.2. Ventajas de zona franca

Los usuarios de zona franca podrán acceder al crédito y demás servicios de las IFE a costos inferiores, debido a que no están gravados por el IVA, el Impuesto a los Activos Bancarios, el IRIC ni el IP.

XVIII. Existe alguna prohibición?

En efecto, la ley de zonas francas establece prohibiciones a la introducción y fabricación de material de uso bélico, así como al desarrollo del “comercio al por menor”.

XIX. Qué condiciones básicas se imponen al emplazamiento de nuevas zonas francas?

El Decreto del Poder Ejecutivo N° 57/ 93 del 2 de febrero de 1993, estableció una serie de condiciones para la concesión de autorizaciones al emplazamiento de nuevas zonas francas.

Las condiciones dispuestas en esa norma se refieren a tres grandes temas: localización, inversión y actividad.

La imposición más resistida del decreto en cuestión, fue la de no aceptar nuevos proyectos cuyo monto de inversión no supere los cuatro millones de dólares americanos en obras de infraestructura.

XX. Cuáles son las principales formas de inversión extranjera en las zonas francas?

Si bien la instalación de empresas subsidiarias (sucursales o filiales) sigue siendo la principal forma de expansión de las compañías multinacionales, una variedad de nuevas formas ha emergido desde fines de los sesenta, y desempeña hoy en día un rol importante en las actividades off-shore.

Estas nuevas formas de inversión comprenden entre otras: joint ventures, licensing agreements, franchising, management contracts e international subcontracting.

El joint venture es la forma más conocida de asociación entre empresas de diferentes países.

XXI. Las zonas francas y el MERCOSUR

Habiendo suscrito el Tratado de Asunción y los Protocolos de Brasilia y Ouro Preto, Uruguay integra el MERCOSUR desde marzo de 1991.

En lo que refiere a las zonas francas, el MERCOSUR, a través de la Decisión N° 8/ 94 del Consejo Mercado Común, ha reconocido el funcionamiento de las zonas francas que existían en sus países miembros al momento del dictado de dicha norma, así como aquellas zonas francas que se crearan al amparo de la normativa vigente en dicho momento.

Por consiguiente, nuestras zonas francas se seguirán rigiendo por las normas internas uruguayas, en coordinación con las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR, en particular la referida Decisión N° 8 y el Código Aduanero del MERCOSUR, el cual aún no ha entrado en vigencia.

En relación a las mercaderías que entren al territorio de cualquiera de los países miembros provenientes de una zona franca uruguaya, de acuerdo a lo establecido en la Decisión N° 8/94, las mismas deberán pagar el Arancel Externo Común.

De tratarse de alguno de los bienes incluidos en las listas de excepciones, deberá abonar el arancel aduanero vigente en el país de destino al momento de la importación. Ello significa que a los efectos arancelarios, no se discrimina entre las materias primas e insumos originarios de la región y los de origen extrazona, gravándose con aranceles al producto final en su totalidad.

XXII. Cuáles son las principales diferencias entre las zonas francas y otros regímenes aduaneros especiales?

XXII.1. Zonas franca vs puerto libre

Los recintos aduaneros portuarios se encuentran regulados por la ley N° 16.246 del 8 de abril de 1992 y su Decreto Reglamentario N° 412/ 992 del 1° de setiembre de 1992. Dichas normas establecen que las mercaderías están exentas de todo arancel aduanero o tributo aplicable en ocasión de la importación (actualmente IVA e IMESI) durante su permanencia en los recintos aduaneros portuarios. Por otra parte, a diferencia del usuario de zona franca, la empresa que opere en un recinto aduanero portuario, no goza de exoneraciones tributarias genéricas por las actividades que realice en estas áreas. Por lo tanto, dichas empresas, se encuentran gravadas por el IRIC por las rentas derivadas de las actividades allí realizadas e IP por los bienes situados en dichas áreas; incluso las sociedades del exterior, actúen o no por medio de sucursal u otra forma de representación permanente. La regla general es que tanto la empresa nacional como la extranjera serán las únicas responsables por el pago de los impuestos respectivos. Sin embargo, existe una excepción en el caso de las empresas extranjeras que operen en el recinto portuario: cuando una empresa extranjera realice venta a crédito de bienes y/ o servicios a empresas locales y sea por lo tanto titular de un crédito contra las mismas, la empresa local será designada agente de retención responsable del pago del impuesto.

Otra diferencia que existe entre ambos exclaves aduaneros, es en cuanto a las actividades que la ley permite desarrollar en unos y otros. Mientras en las zonas francas se puede realizar todo tipo de actividad industrial, comercial y de servicios, en los puertos no se puede realizar actividad industrial ni ninguna actividad que signifique un cambio en la naturaleza de la mercadería, lo que restringe la operativa portuaria a actividades de depósito, reenvasado, remarcado, clasificado, agrupado y desagrupado, consolidado y desconsolidado, manipuleo y fraccionamiento.

XXII.2. Zonas francas vs depósitos aduaneros

El Código Aduanero Nacional establece que los depósitos aduaneros en general constituyen franquicias de carácter territorial, lo que significa que la mercadería procedente del exterior destinada a dichos depósitos podrá ser ingresada a los mismos libre de aranceles aduaneros y demás tributos aplicables en ocasión de la importación (actualmente el IVA y el IMESI). El Art .96 del Código Aduanero reconoce la existencia de dos tipos de depósitos aduaneros: los depósitos fiscales y los depósitos particulares, siendo los primeros los de propiedad del Estado o arrendados por éste, y los últimos, de propiedad de particulares.

El régimen tributario aplicable en los depósitos aduaneros es, en términos generales, igual al de los puertos libres. Al igual que las zonas francas y puertos libres, los depósitos aduaneros constituyen una franquicia aduanera territorial con las consecuencias tributarias ya explicitadas. Por otra parte, a diferencia del usuario de zona franca, la empresa que opere en

un depósito aduanero, no goza de exoneraciones tributarias genéricas por las actividades que realice en estas áreas.

Otras diferencias a destacar entre los depósitos aduaneros y las zonas francas, tienen relación con las actividades autorizadas en unos y otras y la permanencia de la mercadería en ambas áreas. En cuanto a las actividades que se pueden realizar en los depósitos aduaneros, variarán dependiendo de cuál de las siguientes categorías de depósitos se trate: depósitos comerciales, francos o industriales. Sin embargo, si bien el Código Aduanero reconoce estas tres categorías de depósitos aduaneros, las normas establecen que tanto los depósitos que funcionan en el recinto aduanero portuario como en las terminales o playas privadas de contenedores, son de carácter comercial (según lo dispuesto por el Decreto N° 455/ 994 del 6 de octubre de 1994 para los depósitos en los recintos aduaneros portuarios y por el Decreto 331/ 992 del 16 de julio de 1992 y una Resolución del Ministerio de Economía y Finanzas del 20 de octubre de 1992 para los depósitos particulares que funcionen en playas o terminales de contenedores).

Lo que significa que en estos depósitos solo se pueden realizar aquellas actividades necesarias para asegurar la conservación de la mercadería, impedir su deterioro y facilitar su despacho, tales como revisar, pesar y sacar muestras, reparar, sustituir y remarcar bultos y toda operación análoga que no signifique aumento de valor ni cambio de la naturaleza de las mercaderías. En el caso de los depósitos aduaneros dentro del régimen de puerto libre, sin embargo, los mismos están especialmente habilitados para el fraccionamiento de bultos. En cambio, en el caso de los depósitos habilitados en playas o terminales privadas de contenedores, se excluye la posibilidad de fraccionar la mercadería, así como toda actividad que pueda aumentar el valor o alterar la naturaleza de la mercadería; la mercadería debe ser despachada en la misma forma en que entró. En lo que respecta a la permanencia de mercadería en los depósitos, el régimen aplicable en los mismos establece la necesidad de limitar dicho plazo. Si bien el Poder Ejecutivo aún no ha establecido dichos plazos, los arts. 180 y 181 de la ley N° 16.736 del 5 de enero de 1996, facultan al Poder Ejecutivo a determinar los plazos y condiciones de permanencia de la mercadería sometida a control aduanero en depósitos particulares y playas de contenedores, por lo que cabe esperar el pronto dictado de la reglamentación correspondiente.

Situación Aduanera de las mercaderías que circulan por las zonas francas uruguayas

Caso 1

-Las mercaderías que ingresen desde el extranjero a una zona franca uruguaya serán consideradas como:

- a) una exportación por parte del país de origen
- b) un tránsito para el Uruguay
- c) una entrada para zona franca

Caso 2

-Las mercaderías que ingresen desde el territorio no franco uruguayo a una zona franca, serán consideradas como:

- a) una exportación para el Uruguay
- b) una entrada para zona franca

Caso 3

-Las mercaderías que egresan de una zona franca al territorio no franco uruguayo, serán consideradas como:

- a) una importación para el Uruguay
- b) una salida para zona franca

Caso 4

-Las mercaderías que egresan de la zona franca hacia el extranjero serán consideradas como:

- a) una importación por parte del país destinatario
- b) un tránsito para el Uruguay
- c) una salida para zona franca

Caso 5

-Los usuarios industriales de zonas francas que deban complementar procesos en fábricas especializadas, localizadas en territorio no franco, introducirán materias primas o productos semiterminados al territorio aduanero uruguayo a través de un trámite gestionado en la Dirección Nacional de Aduanas. La mercadería en cuestión será considerada en tránsito mientras permanezca en el territorio aduanero uruguayo. Durante su traslado y procesamiento, ésta estará bajo la vigilancia de un custodia de aduana hasta su regreso a zona franca. Este es un instrumento de gran ayuda para las industrias instaladas en zona franca en sus primeros años de vida.

ANEXO C - ALADI/SUBSE-LC 426/09



ALADI/SUBSE-LC 426/09

Montevideo, 10 de diciembre de 2009

Sra. Claudia Peisino
Jefe de Estadísticas
URUGUAY XXI – Instituto de Promoción
de Inversiones y Exportaciones
Montevideo

De nuestra mayor consideración:

Por medio de la presente hacemos referencia a su correo electrónico de fecha 19 de noviembre del corriente mediante el cual solicitaba información sobre las condiciones de origen para instalar una planta industrial en las Zonas Francas de Uruguay.

En respuesta a dicha consulta, le informamos que respecto a los acuerdos comerciales suscritos por Uruguay y México, se encuentran en vigor dos de ellos en el marco del Tratado de Montevideo 1980 (TM80): el Acuerdo Regional N° 4 – Preferencia Arancelaria Regional (AR 4 - PAR), suscrito por todos los países miembros de la ALADI y el Acuerdo de Complementación N° 60 (ACE 60) suscrito entre Uruguay y México.

Cabe destacar que en ninguno de los Acuerdos mencionados se hace referencia específica a las Zonas Francas. Por otra parte, en cuanto al concepto de "territorio", en lo que refiere al AR 4 – PAR, el Régimen de Origen aplicable es el Régimen General de Origen de la ALADI, cuyo texto consolidado y ordenado se encuentra recogido en la Resolución 252 del Comité de Representantes, cuyo Artículo Quinto establece:

*" QUINTO.- A los efectos de la presente Resolución se entenderá:
a) Que la expresión "territorio" comprende las zonas francas ubicadas dentro de los límites geográficos de cualquiera de los países participantes;...".*

En cuanto al ACE 60, en el Anexo 2 – 01 del Acuerdo se establece:

"Definiciones específicas por país:

*Para efectos de este Tratado, salvo que se especifique otra cosa, se entenderá por:
territorio:*

...//...

Página 1 de 3

Cebollati 1461 Montevideo, Uruguay - C. P. 11200 - Teléfonos 410-1121 - Fax: 419-0649 - Casilla de Correo 20005
Correo electrónico: sgaladi@aladi.org - Internet: <http://www.aladi.org>

ALADI

...//...

...
b) respecto a Uruguay: las aguas, el espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía, la zona económica exclusiva, la zona común de pesca establecida por el artículo 73 del Tratado del Río de la Plata y su Frente Marítimo y la plataforma continental sobre las cuales ejerce derechos soberanos y jurisdicción de acuerdo con el derecho internacional y su derecho interno.”

Respecto a la relación comercial preferencial entre Uruguay y Chile en el marco de la ALADI, se encuentran en vigor dos acuerdos: el Acuerdo Regional N° 4 – Preferencia Arancelaria Regional (AR 4 - PAR) y el Acuerdo de Complementación Económica N° 35 (ACE 35), suscrito entre los Estados Partes del Mercosur y Chile.

En cuanto al AR 4 – PAR, es de aplicación lo ya expresado en los párrafos precedentes.

En lo que refiere al ACE 35, el mismo contiene una disposición (Artículo 12 del Acuerdo) referida específicamente a Zonas Francas, que se encuentra vigente, en la que se establece:

“Artículo 12.- Las Partes Signatarias aplicarán el arancel vigente para terceros países que corresponda, a todas las mercaderías elaboradas o provenientes de zonas francas de cualquier naturaleza situadas en los territorios de las Partes Signatarias, de conformidad con sus respectivas legislaciones nacionales. Esas mercaderías deberán estar debidamente identificadas.

Son resguardadas las disposiciones legales vigentes, para el ingreso, en el mercado de las Partes Signatarias, de las mercaderías provenientes de zonas francas situadas en sus propios territorios.”

Asimismo, corresponde informar que las Partes Signatarias del ACE 35 suscribieron con fecha 7 de octubre de 2009, el 55° Protocolo Adicional al Acuerdo, el cual que se adjunta a la presente.

Según lo establecido en la cláusula de vigencia del mencionado Protocolo, el mismo entrará en vigor 30 días después de la fecha en que la República Oriental del Uruguay y la República de Chile informen a la Secretaría General de la ALADI que lo han incorporado a su derecho interno, en los términos de sus respectivas legislaciones. Hasta la fecha la información con que cuenta esta Secretaría General es que ninguna de las Partes Signatarias ha incorporado el mencionado Protocolo en sus legislaciones internas.

Por otra parte, en cuanto a los acuerdos suscritos por Uruguay con India e Israel, Uruguay no ha iniciado, hasta la fecha, el proceso de protocolización ante ALADI.

A efectos informativos les indicamos que en el Capítulo XIII “Disposiciones Finales” del Acuerdo suscrito por Uruguay con Israel consta una disposición referida a Zonas Francas:

...//...

ALADI

...//...

"Artículo 4 – Aplicación del Acuerdo

Este Acuerdo se aplicará a los territorios donde son aplicadas las legislaciones aduaneras de las Partes Signatarias, así como a las zonas francas. "

En lo que refiere al Acuerdo MERCOSUR – India, el Artículo 36 del Anexo II, "Reglas de Origen", del Acuerdo dispone con relación a las Zonas Francas:

"Artículo 36

1. *Las disposiciones establecidas en el presente Anexo se aplicarán a las Zonas Francas y a las Zonas Aduaneras Especiales y las autoridades competentes de cada Parte Signataria serán responsables del control de origen con respecto a las actividades comprendidas en el presente Artículo.*

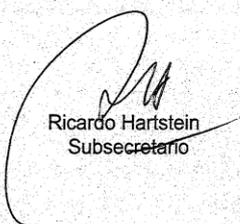
2. *Los Estados Partes del MERCOSUR y la India tomarán todas las medidas necesarias para garantizar que los productos comercializados con un certificado de origen, que durante su transporte usen una Zona Franca ubicada en su territorio, no sean sustituidos por otros bienes y no sean sometidos a otras operaciones que aquellas destinadas a prevenir su deterioro.*

3. *Cuando los productos originarios de las Partes Signatarias se importen a una Zona Franca con el certificado de origen mencionado en el Artículo 16 y se fraccionen, las entidades certificantes habilitadas o las instituciones mencionadas en el Artículo 16.5 podrán emitir un nuevo certificado de origen basado en el original por la cantidad requerida hasta cubrir la cantidad total de bienes.*

Finalmente, se indican a continuación los sitios Web para acceder a los textos de los Acuerdos suscritos con países que no son miembros de ALADI:

- Acuerdo MERCOSUR – India:
<file:///H:/DOCUME~1/PSILVE~1/CONFIG~1/Temp/notesF7E202/~0036805.htm>
- Acuerdo Mercosur – Israel:
www.mercosur.int, Decisión del CMC N° 50/07

Sin otro particular, quedamos a sus órdenes a la vez que le hacemos llegar las seguridades de nuestra más alta y distinguida consideración.


Ricardo Hartstein
Subsecretario

Anexo: Lo indicado

 FSM/PS/ap

ANEXO D – ENTREVISTAS PARA EL TRABAJO DE CAMPO

D.1 Entrevistas a empresas instaladas en zonas francas

Entrevista N° 1

Nombre empresa: Blusens

País origen: España

Respondido por: Diego Antelo

1. ¿Conocía nuestro país antes de decidir invertir en él? ¿Cómo lo conoció? ¿Desde cuándo está instalado en Uruguay?

Los socios fundadores de Blusens conocían Uruguay desde antes, ya que existe una afinidad importante entre Galicia (lugar donde está la casa matriz de Blusens) y Sudamérica, destacándose Uruguay entre los países con más vínculos con esa región de España. La empresa está instalada en Uruguay desde julio de 2008.

2. ¿Cuáles fueron los motivos que lo llevaron a tomar la decisión de instalarse en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen, otros?

Hubieron tres motivos fundamentales que llevaron a Blusens a tomar la decisión de instalarse en Uruguay: la ubicación geográfica estratégica en la región; el clima de negocios general en comparación con el resto de los países de la región; los beneficios que brindan las zonas francas para el tipo de empresa como la nuestra.

3. Los beneficios obtenidos mediante la inversión en nuestro país ¿colmaron las expectativas que la empresa tenía al decidir instalarse en Uruguay? ¿En qué nivel?

Blusens está saliendo de una primera etapa que es la de instalación en la región y el desarrollo de los contactos comerciales en los distintos países en donde opera, entrando ya a la etapa siguiente de énfasis en el volumen de negocios propiamente dicho. Las expectativas que la empresa se fijó para cada una de las etapas están siendo colmadas en su totalidad.

4. Si tuviera que decidir invertir nuevamente en Uruguay ¿lo haría? ¿por qué? ¿cambiaría algo?

La llegada de Blusens a Sudamérica es el resultado de una planificada expansión desde su casa matriz. La decisión de instalarse en Uruguay se tomó entre varias opciones que la empresa tenía estudiadas que incluía distintos países de la región. Estamos muy satisfechos de haber tomado la decisión correcta y estamos atentos a que no se cambien las condiciones que llevaron a instalar la empresa en Uruguay.

5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica.

Uruguay posee unas condiciones particulares que hacen interesante la llegada de empresas internacionales a la región. Dentro de estas condiciones se destacan un marco legal estable y unas reglas de juego propicias y duraderas. Manteniendo esto, las empresas actualmente instaladas aumentarán sus inversiones y llegarán empresas nuevas a invertir en Uruguay.

Entrevista N° 2

Nombre empresa: Cartisur S.A.

País origen: Uruguayo/Suizo

Respondido por: Ing. Quím. Diego Moltini

1. ¿Conocía nuestro país antes de decidir invertir en él? ¿Cómo lo conoció? ¿Desde cuándo está instalado en Uruguay?

Conocíamos Uruguay por la larga actividad del socio Uruguayo en la esfera logística y de comercialización de combustibles. La empresa fue adquirida en 2004, pero el socio Uruguayo (Grupo Christophersen) tiene más de 110 años de actividad en Uruguay.

2. ¿Cuáles fueron los motivos que lo llevaron a tomar la decisión de instalarse en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen, otros?

Los motivos principales pueden ser listados de la siguiente manera : 1) necesidades energéticas del país en cuanto a la importación de derivados de petróleo 2) carencias logísticas existentes para la recepción de graneles líquidos en puertos de gran calado 3) el régimen de zona franca, que permite desarrollar actividades enfocadas a la recepción, acopio y re-exportación de bienes sin agregado de impuestos locales. Efectivamente Cartisur apunta a ser espacio para la recepción de una gama de productos líquidos a granel, parte de los cuales serán introducidos al mercado según su demanda, y otra parte importante será re-exportado a terceros países o embarcado como combustible de consumo para embarcaciones internacionales

3. Los beneficios obtenidos mediante la inversión en nuestro país ¿colmaron las expectativas que la empresa tenía al decidir instalarse en Uruguay? ¿En qué nivel?

Nuestra inversión aún está en proceso, y debemos de suponer que las ventajas de la zona franca ayudarán, así como las reglas inherentes a la ley de inversiones, lamentablemente el proceso se ha demorado por una suerte de gran burocracia del Estado Uruguayo para resolver aspectos de permisos tales como autorizaciones para la construcción de un puerto, y también en la ineficacia del

Estado para resolver permisos que dependen de organismos internacionales, como ser la Comisión Administradora del Río Uruguay. Para ilustrar, nuestra empresa se encuentra bajo contrato con Zona Franca desde 2005, habiendo pagado importantes valores de canon, e infelizmente aún no tenemos el VºBº para avanzar con las obras por un problema no resuelto a nivel de Cancillería y CARU.

4. Si tuviera que decidir invertir nuevamente en Uruguay ¿lo haría? ¿por qué? ¿cambiaría algo?

Nuestro Grupo económico se encuentra en etapa de desarrollo de otros proyectos, uno de ellos también en Zona Franca. Seguimos creyendo que el país requiere de la inversión en infraestructura y ese es el campo donde nos estamos enfocando. Pero requerimos que se armonicen las intenciones de los inversionistas y las respuestas de las Autoridades correspondientes para que las iniciativas se conviertan en una realidad

5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica:

Entiendo que es extremadamente positivo que el país gane en educación en todos los aspectos, desde el mejoramiento de la educación primaria y sobre todo la secundaria, y que a nivel terciario se avance definitivamente en la elevación del nivel de los profesionales que serán los responsables de liderar los cambios en el futuro. Sin educación es imposible pensar que la discusión y el análisis de oportunidades puedan darse adecuadamente. Uruguay es un país chico pero con las mismas posibilidades intactas que vieron quienes nos crearon como “un lugar estratégico entre dos gigantes y con buena salida al mar”.

Entrevista N° 3

Nombre empresa: Finning

País origen: Canadá

Respondido por: confidencial

1. ¿Conocía nuestro país antes de decidir invertir en él? ¿Cómo lo conoció? ¿Desde cuándo está instalado en Uruguay?

La empresa está instalada en Uruguay desde 2002.

Se decidió invertir en Uruguay como parte de una política de expansión en la región y al comprar Argentina se compró Uruguay al mismo dueño

2. ¿Cuáles fueron los motivos que lo llevaron a tomar la decisión de instalarse en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen, otros?

La inversión como distribuidor fue parte de la política de expansión.

La inversión en el backoffice se basó en la estabilidad jurídica y social, disponibilidad de recursos calificados a bajo costo relativo, buenas comunicaciones y beneficios del régimen de zonas francas

3. Los beneficios obtenidos mediante la inversión en nuestro país ¿colmaron las expectativas que la empresa tenía al decidir instalarse en Uruguay? ¿En qué nivel?
Si, tanto en cuanto al nivel de recursos calificados como en cuanto a la estabilidad jurídica
4. Si tuviera que decidir invertir nuevamente en Uruguay ¿lo haría? ¿por qué? ¿cambiaría algo?
Sí, es un mercado estable y de entrada al mercado regional
5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica
Uruguay debería profundizar las redes de tratados, tanto de libre comercio como para evitar la doble tributación

Entrevista N° 4

Nombre empresa: Katoen Natie Uruguay

País origen: Bélgica

Respondido por: Fernando Correa

1. ¿Conocía nuestro país antes de decidir invertir en él? ¿Cómo lo conoció? ¿Desde cuándo está instalado en Uruguay?
*Si, Katoen Natie las primeras incursiones que hizo en el Uruguay fueron a finales de los años 80, exploró el mercado logístico en Uruguay y su primera inversión la hizo en el año 96. Tenemos unidades de negocios, una de las unidades de negocio es Operaciones Portuarias y el sub gerente asiste negocios en Brasil y decide explorar Uruguay. Comenzó haciendo viajes y buenos contactos. Estamos instalados desde el año 1996.
Somos una empresa mixta, público-privada. Terminal Cuenca del Plata está compuesta 80% del paquete accionario por el Grupo Katoen Natie que es el operador especializado. El otro 20% es el estado uruguayo a través de la Administración Nacional de Puertos.*
2. ¿Cuáles fueron los motivos que lo llevaron a tomar la decisión de instalarse en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen, otros?
Otros

3. Los beneficios obtenidos mediante la inversión en nuestro país ¿colmaron las expectativas que la empresa tenía al decidir instalarse en Uruguay? ¿En qué nivel?
Por la Ley de Inversiones sí, a un nivel máximo puede decirse.
4. Si tuviera que decidir invertir nuevamente en Uruguay ¿lo haría? ¿por qué? ¿cambiaría algo?
*Tenemos 3 inversiones importantes en Uruguay que son Costa Oriental, Zonamérica y el Puerto de Montevideo. Siempre en la rama logística porque somos una empresa logística.
Además tenemos planes de inversión en Uruguay de mediano y largo plazo.*
5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica
*En mi opinión particular, los Tratados de Libre Comercio crean comercio y desvío de comercio. Los TLC por lo menos el que tenemos que es MERCOSUR ha generado comercio y según mi entender toda creación de comercio va vinculado al desarrollo de inversiones, la situación está donde hay desarrollo del comercio, si hay comercio hay inversiones y Uruguay ha trabajado para posicionarse como lugar ideal para que esas inversiones se instalen en un foco del MERCOSUR, en países inestables como somos nosotros (Uruguay), con una Argentina bastante inestable, un Brasil bastante inestable en el principio y ahora afianzándose.
Cuando hablo de inestable es desde el punto de vista económico por supuesto, con variaciones del tipo de cambio importantes, inflación que te hacen bastante débil a la hora de hacer proyecciones financieras propias y económicas también. También refiero a la inestabilidad política sin duda dada la alta rotación de gobiernos con distintos signos de visiones económicas sobre el aspecto integración del MERCOSUR, verdad, que en este caso te generan inestabilidad.*

Entrevista N° 5

Nombre empresa: Confidencial

País origen: Confidencial

Respondido por: Confidencial

1. ¿Conocía nuestro país antes de decidir invertir en él? ¿Cómo lo conoció? ¿Desde cuándo está instalado en Uruguay?
Sí. Ya lo conocíamos debido a que nuestra empresa tenía una sucursal comercial en Uruguay. En base a ello, conocimos el proyecto de Zona Francas y solicitamos entrevistas. Al momento de analizar el proyecto, las posibilidades, etc. vimos que tanto el país como la Zona Franca reunía los requisitos que estábamos buscando. Estamos en Uruguay desde el año 2004.

2. ¿Cuáles fueron los motivos que lo llevaron a tomar la decisión de instalarse en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen, otros?

Básicamente estábamos buscando un régimen de zonas francas que nos permita obtener beneficios económicos, y a su vez que contara con las instalaciones adecuadas como para poder llevar adelante un proyecto estratégico. Dentro de esas instalaciones, estaban un lugar adecuado de trabajo, tecnología acorde, desarrollo de comunicaciones y un buen servicio de soporte para dicha estructura. A su vez, la elección de Uruguay fue condicionada también por el nivel educacional y las posibilidades de acceder a personal calificado dentro de determinado nivel remunerativo.

3. Los beneficios obtenidos mediante la inversión en nuestro país ¿colmaron las expectativas que la empresa tenía al decidir instalarse en Uruguay? ¿En qué nivel?

Efectivamente. Desde el punto de vista económico ya hemos alcanzado un 75% de los resultados esperados a mediano plazo, teniendo la perspectiva de superarlos en los próximos años. Desde el punto de vista de la infraestructura y el nivel educacional del personal hemos contado con personal que nos ha permitido llevar adelante un proyecto con muchas dificultades, como ser estar lejos de la operativa, diferencias culturales, etc.

4. Si tuviera que decidir invertir nuevamente en Uruguay ¿lo haría? ¿por qué? ¿cambiaría algo?

Si, lo haríamos. Creo que ajustes siempre se pueden hacer, y de hecho hasta el día de hoy los estamos realizando. Sin embargo considero que el proceso realizado fue exitoso. Quizás tendríamos en cuenta que hay áreas que es más fácil que otras para descentralizar, y en base a las dificultades encontradas ajustariamos en ese sentido.

5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica

Creo que Uruguay cuenta con una buena base para la atracción de inversiones extranjeras. Esto se ve claramente potenciado con el período de expansión económica que comenzó en el año 2004 y se ha mantenido en base a gobiernos que han dado prioridad a estos aspectos. Uruguay cuenta con un equilibrio económico, social y político que lo hace un polo de competencia respecto a otros mercados, sobre todo teniendo en cuenta que toda inversión extranjera requiere que personal extranjero venga a vivir en el país.

A su vez, hay algunas limitantes que se han hecho evidentes y sobre las cuales hay que trabajar:

- a) Al día de hoy se está empezando a notar la carencia de personal calificado en varias áreas*
- b) Hay falta de personal con manejo de idioma inglés*
- c) Falta desarrollar el concepto de “Calidad de Servicio”. Esta es una de las principales limitaciones que podemos observar y que se puede ver en casi todos los rubros sin excepciones*
- d) Falta de conocimiento en trabajo en mega empresas o multinacionales (ya que no hay dicho tipo de empresas en el mercado local). Esto implica un proceso de adaptación extra para los empleados, ya que trabajar en este tipo de Cías. no es lo mismo que trabajar en una Pyme.*

Entrevista N° 6

Nombre empresa: Costa Oriental

País origen: varios

Respondido por: Martín López

1. ¿Conocía nuestro país antes de decidir invertir en él? ¿Cómo lo conoció? ¿Desde cuándo está instalado en Uruguay?

Nuestros clientes tienen nociones básicas o referencias generales de nuestro país, pero desconocen las potencialidades de los distintos regímenes vigentes (Zonas Francas, Puerto Libre y Promoción de Inversiones, por nombrar los 3 más representativos). En nuestra experiencia, tras interiorizarse de las ventajas y beneficios que el régimen de Zonas Francas ofrece, deciden invertir y establecer sus Centros de Distribución Regional.

2. ¿Cuáles fueron los motivos que lo llevaron a tomar la decisión de instalarse en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen, otros?

A la hora de decidir dónde instalarse, nuestros clientes toman en cuenta una serie de factores. Una enumeración no taxativa y sin orden de prelación incluye: la ubicación estratégica del país en la región, la calidad de vida, un marco legal que estimule las inversiones, la disponibilidad de recursos humanos calificados, una estructura de costos competitivos, una estabilidad que les permita planificar en el largo plazo y un operador logístico de clase mundial que ofrezca las mayores garantías en el manejo de sus stocks.

3. Los beneficios obtenidos mediante la inversión en nuestro país ¿colmaron las expectativas que la empresa tenía al decidir instalarse en Uruguay? ¿En qué nivel? Es difícil generalizar y hablar por todos nuestros clientes, pero nuestra relación de largo plazo con muchos de ellos es una evidencia concreta que las empresas

que eligen a Uruguay para el desarrollo de sus negocios, colman sus expectativas. De hecho, nos consta que en algunos clientes las expectativas se superaron, y expandieron sus operaciones o inversiones más allá de los planes iniciales.

4. Si tuviera que decidir invertir nuevamente en Uruguay ¿lo haría? ¿por qué? ¿cambiaría algo?

Siempre hay espacio para mejorar, pero la inmensa mayoría de nuestros clientes volvería a invertir en nuestro país. Las razones fundamentales son 2: las reglas son claras y los inversores extranjeros se encuentran en pie de igualdad con respecto a los inversores locales.

5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica

La empresa trabaja con más de 100 clientes y en el cuestionario se trató de homogeneizar el criterio y dar respuestas más generales

D.2 Entrevistas a asesores de inversores extranjeros

Entrevista N° 1

Organismo asesor: Cámara de Zonas Francas del Uruguay

Respondido por: Ing. Juan Operti (MBA) Director Ejecutivo de la Cámara de Zonas Francas del Uruguay

1. ¿Qué resaltan del Uruguay a la hora de asesorar a un inversor extranjero para que invierta en nuestro país?

Se resalta el Marco Legal de la ley 15.921 de Zonas Francas del Uruguay así como el mapa de Zonas Francas presente en Uruguay, localización y la propuesta de valor de cada una de ellas.

2. ¿Qué factores considera que los inversores toman más en cuenta a la hora de decidirse a invertir en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen?

Al momento de invertir las empresas del exterior en ZZFF evalúan:

- *Ambiente de negocios en el país y tomas como referencia muchas veces el ranking del Doing Business del Banco Mundial (www.doingbusiness.org).*

Dicho ranking evalúa:

PERSPECTIVA GENERAL DEL PAÍS				
REGIÓN	América Latina y el Caribe	DOING BUSINESS 2011 CLASIFICACIÓN	DOING BUSINESS 2010 CLASIFICACIÓN	CAMBIO
CATEGORÍA DE INGRESO	Ingreso alto medio	124	122	↓ -2
POBLACIÓN	3.344.938			
INB PER CÁPITA (US\$)	9.400,00			

CLASIFICACIÓN DE LA CATEGORÍA	DB 2011 Clasificación	DB 2010 Clasificación	Cambio
Apertura de un negocio	139	135	↑ -4
Manejo de permisos de construcción	141	141	No cambio
Registro de propiedades	159	165	↓ 6
Obtención de crédito	46	44	↑ -2
Protección de los inversores	93	92	↑ -1
Pago de impuestos	155	150	↑ -5
Comercio transfronterizo	132	132	No cambio
Cumplimiento de contratos	102	101	↑ -1
Cierre de una empresa	57	46	↑ -11

- Luego se evalúa el marco legal de ZZFF y su certidumbre frente a la Inversión Extranjera Directa (IED) o Foreign Direct Investment (FDI). Se evalúa si existen tratados de protección de inversiones y herramientas del tipo arbitraje para la resolución de controversias.
 - Disponibilidad de mano de obra, costos de los utilities (electricidad, agua, gas, telecomunicaciones).
 - Costos país.
3. ¿Considera que, además de los factores indicados anteriormente, los inversores toman en cuenta otros? ¿cuáles?
- Acceso a crédito.
 - Conflictividad laboral.
 - Acceso a autoridades.
4. Considera que existe un antes y un después por ejemplo de la firma de los TLC, la instalación de zonas francas, etc. a nivel de la IED, es decir ¿estos elementos han tenido repercusiones en la IED?
- Están comenzando a ser considerados especialmente en lo referente a TLC con México y Chile donde las ZZFF es reconocido el origen de las mercaderías generadas en ellas y son parte integrante de los TLC.*
5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica
- Hoy las ZZFF del Uruguay se presentan como una opción competitiva para el desarrollo de operaciones y servicios globales en las áreas de:*
- *Manufactura.*
 - *Logística.*
 - *Servicios de consultoría.*
 - *Telemedicina.*
 - *Software.*
 - *Call Centers.*

Entrevista N° 2

Organismo asesor: Instituto Uruguay XXI Promoción de Inversiones y Exportaciones
Respondido por: Gerente Promoción de Inversiones

1. ¿Qué resaltan del Uruguay a la hora de asesorar a un inversor extranjero para que invierta en nuestro país?

Los principales factores que se resaltan son:

- *fortaleza institucional*
- *certeza jurídica*
- *apego a la democracia*
- *baja corrupción*

El inversor hace un proceso similar al que hace una persona cuando tiene un excedente y quiere colocarlo en un banco.

Lo primero que quiere saber que su inversión va a estar segura, que no se la van a expropiar, que no va a tener dificultades, que la justicia es seria, en definitiva que el país “funciona bien”

En un segundo escalón estarían las zonas francas, los tratados, la ley de promoción de inversiones.

2. ¿Qué factores considera que los inversores toman más en cuenta a la hora de decidirse a invertir en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen?

Además de los mencionados en la pregunta anterior, los factores a tener en cuenta dependen mucho del tipo de negocio que sea, por ejemplo empresas industriales tienen la limitante que acceden al MERCOSUR como provenientes de extra zona y además no pueden comerciar en Uruguay, que si bien no es un mercado muy grande lo tienen al lado y no pueden comerciar.

Las zonas francas se están utilizando mucho para los servicios de ahí que las últimas dos otorgadas (sacando Montes del Plata y UPM) son Aguada Park y Word Trade Center son específicamente de servicios.

3. Considera que, además de los factores indicados anteriormente, los inversores toman en cuenta otros? ¿cuáles?

Respondido en la pregunta anterior

4. Considera que existe un antes y un después por ejemplo de la firma de los TLC, la instalación de zonas francas, etc. a nivel de la IED, es decir ¿estos elementos han tenido repercusiones en la IED?

Los TLC ayudan, si miramos el intercambio comercial de Uruguay con México ha tenido una evolución espectacular después de la firma del TLC, básicamente por la caída de los aranceles.

A nivel de inversiones es a más largo plazo, lo que hacen básicamente los TLC es fomentar muy rápidamente el comercio, no fomentan la inversión de manera directa.

Existen casos de empresas de otros países que se han instalado en Uruguay para venderle a México. Esto es posible debido a que vivimos en un mundo globalizado con sobre abundancia de información, esto hace que las grandes compañías conozcan todos los tratados de todos los países, y a la hora de querer venderle a México por ejemplo y no quieran instalarse directamente en dicho país, se preguntan ¿quién tiene TLC con México? Y Uruguay está en la lista... seguramente nos vengán a visitar.

5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica

Las zonas francas generan inversión pero a nivel de servicios, no cuantificable en dólares sino en generación de puestos de trabajo en general y de puestos de trabajo de calidad.

Por ejemplo Parque de las Ciencias es una zona franca que genera inversión pero básicamente genera una gran cantidad de puestos de trabajo de buen nivel (científicos, ingenieros, etc.)

La inversión en zonas francas es menos intensiva en capital y mucho más intensiva en mano de obra y en infraestructura tecnológica.

La excepcionalidad al origen está generando una enorme inversión industrial. Uruguay tiene un ejemplo muy claro con las excepciones a las condiciones de origen en el sector de autopartes; eso ha generado inversiones industriales fuertes.

Es de público conocimiento la instalación de las empresas: Yasaki, Takata y Faurecia, entre esas tres compañías facturan más que el PBI de Uruguay. Son compañías gigantescas que se están instalando en Uruguay a partir de una excepcionalidad al origen que le hace producir de manera mucho más competitiva. Estas empresas fabrican autopartes en Uruguay que luego las venden a Brasil y Argentina. Su producción en Uruguay es de origen MERCOSUR por lo que al exportarlos hacia Brasil y Argentina salen con arancel cero; si produjeran en esos países tienen que tener un 60% de valor agregado regional, a partir de los tratados que tiene Uruguay pueden empezar con un 30% de valor agregado regional e igual ingresan con arancel cero.

Entrevista N° 3

Organismo asesor: Unidad de Apoyo al Sector Privado (UnASeP) – MEF

Respondido por: Ignacio Gervaz y Fernando Infante

1. ¿Qué resaltan del Uruguay a la hora de asesorar a un inversor extranjero para que invierta en nuestro país?

A la hora de asesorar inversores extranjeros algunos de los aspectos de Uruguay que más destacamos son:

- *Marco institucional (Estabilidad de las instituciones, estabilidad política, situación jurídica, entre otros)*
- *Situación macroeconómica (evolución de las principales variables: PIB, FBKF, tasa de desempleo, entre otros)*
- *Marco para las inversiones – clima de negocios (libertad económica, política y civil de nuestra población, indicadores internacionales que muestran el clima de negocios, entre otros)*
- *Incentivos a la inversión (Ley General de Promoción de Inversiones; Zonas Francas; Parques Industriales; Depósitos Aduaneros Particulares; Depósitos Portuarios; y Admisión Temporal).*
- *Experiencias exitosas de otras empresas*

2. ¿Qué factores considera que los inversores toman más en cuenta a la hora de decidirse a invertir en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen?

Desde nuestra experiencia, los factores que toman en cuenta los inversores para desarrollar un emprendimiento en nuestro país depende del sector de actividad económica en el cual se desempeñan.

Dentro de los acuerdos bilaterales que tiene el país identificamos los siguientes:

- *TIFA Uruguay-EE. UU.: Acuerdo Comercial, parte del tratado de protección de inversiones entre ambos países.*
- *TLC Uruguay-México: Proporciona ventajas al 90% de los productos que se comercializan entre México y Uruguay. Incluye inversiones y servicios.*
- *Acuerdo Mercosur-Chile en eliminación de aranceles en bienes y servicios.*
- *Acuerdo Mercosur-Israel en bajas arancelarias en bienes.*

Consideramos que estos tratados tienen una importancia relativa al momento que una empresa extranjera se instala en Uruguay. De acuerdo a los comentarios de las firmas del exterior, el poder acceder a los mercados de Argentina y Brasil a través de los tratados con el MERCOSUR es uno de los principales incentivos para instalarse en Uruguay.

A su vez, algunas empresas encuentran conveniente invertir en Uruguay a través del mecanismo de Zona Franca, sin embargo estos regímenes también se encuentran vigentes en otros países de la región.

3. Considera que, además de los factores indicados anteriormente, los inversores toman en cuenta otros? ¿cuáles?

Como se mencionó anteriormente, los factores determinantes dependen del tipo de empresa y de la actividad económica donde se desempeñan éstas. Algunas de los más destacados son:

- *Beneficios fiscales de los diferentes mecanismos de promoción de inversiones*
- *Accesos a recursos naturales*
- *Calificación de los recursos humanos*
- *Condiciones del mercado de trabajo*
- *Condiciones tributarias*
- *Costos de los insumos y la mano de obra*
- *Situación energética*
- *Evolución a futuro de las variables macro y micro económicas*

4. Considera que existe un antes y un después por ejemplo de la firma de los TLC, la instalación de zonas francas, etc. a nivel de la IED, es decir ¿estos elementos han tenido repercusiones en la IED?

En 1998, la aprobación de la Ley 16.906 (Ley de Protección y Promoción de Inversiones Nacionales y Extranjeras) explicita la filosofía que consagra el principio de igualdad de tratamiento para el capital nacional y el extranjero. La Ley 16.906, actualmente vigente, unifica en un sólo texto normativo el régimen aplicable a las inversiones, sin discriminación de origen del patrimonio, estableciendo: i) el principio de trato nacional por el cual las inversiones realizadas por extranjeros tendrán el mismo régimen de admisión, incentivos y obligaciones que las que realicen inversores nacionales; ii) exclusión explícita de requisitos de autorización y registro de Inversión Extranjera Directa (IED); iii) libertad cambiaria, garantizando el Estado la libre transferencia al exterior de capitales y utilidades en la moneda que el inversor prefiera a la cotización determinada por el mercado, sin necesidad de autorización para realizar la operación; iv) estabilidad jurídica, lo que implica la continuidad de los beneficios y exoneraciones fiscales pactados en el proyecto de inversión de acuerdo a las condiciones establecidas, bajo responsabilidad de daños y perjuicios para el Estado, en caso de modificar alguna de dichas condiciones; v) la solución de controversias entre el Estado y los inversores en la aplicación o interpretación de esta Ley puede dirigirse a un Tribunal de arbitraje independiente.

La Inversión Extranjera Directa (IED) en Uruguay se estima teniendo en cuenta los aportes de capital, la reinversión de utilidades y las transacciones netas de instrumentos de deuda entre las matrices y sus sucursales o subsidiarias, tanto para las empresas financieras como para las no financieras. El análisis sobre la IED establecida en Uruguay, tiene como sustento la información obtenida del trabajo de campo en las empresas no financieras que con periodicidad anual lleva a cabo el Departamento de Programación Financiera, del Banco Central

del Uruguay (BCU), y los balances contables que las Instituciones Financieras envían al BCU.

Dada la normativa vigente y la metodología utilizada por el organismo responsable de relevar las estadísticas de IED, nos es muy dificultoso analizar los factores que pueden explicar el comportamiento de esta variable. A su vez, dentro de las inversiones realizadas en Zonas Francas no se puede distinguir el origen de los capitales.

En un estudio preliminar, se observa que, de acuerdo al Tercer Censo de Zonas Francas, la inversión que se desarrolló dentro de éstas (excluida la empresa Botnia, la cual tiene un tratamiento tributario particular) significó en el año 2007 el 2,7% de la totalidad de inversiones realizadas en nuestro país y en el 2008 el 8,3%. Sin embargo, a través del Régimen de Promoción de Inversiones se canalizaron el 18% de las inversiones del 2007 y el 28% de las del 2008. Ambos comportamientos parecen mostrar que las Zonas Francas no fueron determinantes en estos 2 años. No tenemos información sobre el impacto de los TLC.

5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica

Desde nuestro punto de vista, los tratados de libre comercio, el mecanismo de zonas francas y la condiciones de origen que se obtienen al producir en Uruguay y exportar al MERCOSUR son parte del conjunto de factores que cuenta nuestro país para atraer inversión extranjera directa. Sin embargo, es difícil cuantificar, dada la normativa vigente en Uruguay y la forma de estudiarla, cuanto representan cada uno de éstos en la atracción de IED.

(Las respuestas incluidas en este cuestionario corresponden a expresiones y/u opiniones técnicas brindadas por quienes lo respondieron; por lo que no representan, necesariamente, la posición o criterio del organismo).

Entrevista N° 4

Organismo asesor: Empresa United Shipping Rimex

Respondido por: Confidencial

1. ¿Qué resaltan del Uruguay a la hora de asesorar a un inversor extranjero para que invierta en nuestro país?

Puerto libre (distribución a la región)

Excelente nivel de servicios (seguros, banco, operadores)

Free shops de la frontera con Brasil

2. ¿Qué factores considera que los inversores toman más en cuenta a la hora de decidirse a invertir en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen?

Seguridad jurídica, si bien estamos lejos de lo ideal, Uruguay es el mejor en ese sentido dentro del MERCOSUR.

El puerto libre es modelo en la región, permite tener stocks dentro de un exclave aduanero, lo cual a un bajo costo facilita el desarrollo de logística y distribución en la región.

3. ¿Considera que, además de los factores indicados anteriormente, los inversores toman en cuenta otros? ¿cuáles?

No responde.

4. Considera que existe un antes y un después por ejemplo de la firma de los TLC, la instalación de zonas francas, etc. a nivel de la IED, es decir ¿estos elementos han tenido repercusiones en la IED?

Las zonas francas existen hace muchos años, en los últimos tiempos se han diversificado (servicios) y han desarrollado más su actividad. Eso ha acercado muchas empresas que desarrollan sus actividades en zonas francas (call centers, bancos, seguros, laboratorios, etc.). Sin duda la ampliación de las posibilidades de ofrecer servicios por las zonas francas ha favorecido el ingreso de nuevas empresas al Uruguay.

Sobre los TLC, Uruguay solo tienen operativos el TLC con México, y recientemente con Israel. Se han instalado automotrices con proyección al mercado mexicano, ese es un claro ejemplo de una inversión que llego motivada por un TLC.

5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica

No responde.

Entrevista N° 5

Organismo asesor: Empresa Guyer & Regules

Respondido por: Diego Licio

1. ¿Qué resaltan del Uruguay a la hora de asesorar a un inversor extranjero para que invierta en nuestro país?

Los aspectos que se destacan son:

- *Seguridad jurídica, el régimen de zonas francas es un régimen estable que además tiene una garantía estatal por daños y perjuicios en caso de que cambien las reglas de juego*

- *El país en general, la educación, la cultura, la seguridad civil y tradición democrática*
- *El régimen de territorialidad del resto de los impuestos que rigen en el Uruguay, que muchas veces hacen beneficiosa la realización de algunas operaciones en el exterior a través de compañías uruguayas*
- *El régimen de puertos y las ventajas tributarias que hay para realizar algunas actividades sin transformación de mercaderías bajo el régimen de puerto libre y de depósitos aduaneros francos*

2. *¿Qué factores considera que los inversores toman más en cuenta a la hora de decidirse a invertir en Uruguay? Tratados de libre comercio, beneficios otorgados por regímenes de zonas francas, condiciones de origen?*

Los TLC hasta el momento no han sido una atracción importante a las inversiones, son muy pocos (actualmente tenemos TLC con México)

Dentro del MERCOSUR el régimen de origen es el mismo para todos los países y no significa una ventaja especial para instalarse en Uruguay, tampoco una desventaja.

Las empresas que vienen a instalarse a Uruguay de fuera del continente y tienen que elegir entre Brasil, Uruguay y Argentina van a mirar:

1º) la energía (cómo es? cuánto cuesta? disponibilidad) sobre todo si es una industria

2º) la disponibilidad de mano de obra calificada y su costo respecto de los países vecinos

3º) motivos fiscales. Si bien no son los más definitorios son muy importantes:

- *el régimen de promoción de inversiones fuera de lo que es la zona franca*
- *el propio régimen de zona franca*
- *el régimen de puerto libre*

son opciones interesantes y ventajas que los inversores miran con mucha atención

4º) factores logísticos (ubicación de donde se va a situar su planta respecto de los mercados que van a atender). Ahí Uruguay tiene algunas carencias:

- *no tiene trenes baratos y/o ágiles*
- *hay que mejorar bastante los servicios y los costos portuarios*
- *falta mucha inversión en el sistema vial de transporte*

para hacer que el país en el ámbito logístico sea más competitivo. Igual, pesar de todas esas carencias, Uruguay es bastante competitivo en materia logística

3. *¿Considera que, además de los factores indicados anteriormente, los inversores toman en cuenta otros? ¿cuáles?*

Además de los factores enumerados en la pregunta anterior, los inversores también toman en cuenta por ejemplo la cercanía de las materias primas aunque tampoco significa una gran ventaja frente a otros países, ya que difícilmente una materia prima que se encuentre en Uruguay no se encuentre en los países vecinos

4. Considera que existe un antes y un después por ejemplo de la firma de los TLC, la instalación de zonas francas, etc. a nivel de la IED, es decir ¿estos elementos han tenido repercusiones en la IED?

Si tuviéramos TLC con países desarrollados con economías importantes sin lugar a dudas habría un antes y un después, por ejemplo el TLC con Estados Unidos que no llegó a firmarse, hubiese sido un hito histórico y existiría un antes y un después sin lugar a dudas, ya que había bastante entusiasmo por parte de los inversores extranjeros.

En el caso del TLC con México no creo que haya generado un impacto demasiado importante.

Con respecto a las zonas francas por supuesto que hay un antes y un después. Antes de las zonas francas el país era menos competitivo, ahora es mucho más competitivo en servicios intelectuales, logísticos, materiales, etc. La prueba está en la cantidad de zonas francas que hay, la cantidad de producto bruto que se genera dentro de las zonas francas.

Todo eso no sería posible si no existieran esos regímenes, los mismos son saludables para el país si son bien utilizados y pueden generar desarrollo, empleo y pueden aumentar las exportaciones de bienes y servicios

5. Comentarios que considere de interés para nuestro trabajo de investigación monográfica

Actualmente, está siendo analizada en el Parlamento, una normativa para restringir a las empresas de zona franca a que realicen actividades en el exterior. Eso no es positivo porque va a restringir la competitividad de las empresas que se podrían llegar a instalar en las zonas francas del Uruguay, o sea, quita una ventaja competitiva.

En cuanto a las condiciones de origen, a partir de la existencia del MERCOSUR, son iguales entre los países de la región, por lo tanto no sería algo que haga inclinarse a una empresa a instalarse en un país u otros. Una empresa decide instalarse en la parte sur de América del Sur por distintos motivos (comerciales o de estrategia de crecimiento internacional), no por las condiciones de origen en sí.

Una de las cosas que más motiva a cualquier inversor a invertir en Uruguay es la estabilidad jurídica, respecto de lo que sucede en países vecinos. Es visto como un país más seguro, donde hay cambios razonables, donde no hay violentas modificaciones.

A pesar de que últimamente han habido cambios tributarios y de otra índole bastante importantes, sobretudo en el ámbito laboral que está mucho más conflictivo, con los consejos de salarios que son bastante rechazados por el empresariado y por los inversores; Uruguay es visto como un lugar bastante atractivo para “poner un pie” porque se considera un lugar bastante seguro, o

sea, se confía mucho más en las instituciones públicas y el nivel de corrupción es mínimo. En otros países eso tiene un impacto mayor, los inversores se sienten mucho más inseguros al colocar capital, no saben si lo van a poder sacar. Acá no existen trabas para colocar o sacar capitales, no existen controles cambiarios de ingreso y salida de divisas (ventaja importante respecto de Argentina y Brasil) Lamentablemente, la legislación laboral, cada vez se parece más a lo que es Brasil y Argentina, lo cual nos quita ventaja competitiva. Con una legislación laboral un poco más equilibrada, sin posibilidad de ocupación por ejemplo, podríamos mantener una cierta ventaja respecto a los países vecinos.

BIBLIOGRAFÍA

- **AGUADA PARK.** *Factores Críticos del Éxito.* [En línea]. [Consultado el: 26 de julio de 2011]. Disponible en: <http://aguadapark.com/aguada-park/factores-criticos-de-exito/>
- **ALADI (a).** *Concepto de Reglas de Origen.* [En línea]. [Consultado el: 20 de setiembre de 2010]. Disponible en: http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSTITIOWEB/regimenes_de_origen
- **ALADI (b).** *Disposiciones de Internalización, Sumarios y Textos Actuales.* [En línea]. [Consultado el: 20 de julio de 2011]. Disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/textados.nsf/6de700ceb7fe34a3032567f200721748/a29fe9639410d6bf03256825006b8fa8?OpenDocument>
- **ALADI.** (2009). *ALADI/SUBSE-LC 426/09.* Ver Anexo C
- **ÁREA ZONAS FRANCAS** (2010a). *Zonas Francas en Uruguay.* [En línea]. [Consultado el: 23 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.zfrancas.gub.uy/espanol/zfuruguay/index.html>
- **ÁREA ZONAS FRANCAS** (2010b). *Zona Franca UPM (UPM Fray Bentos S.A.).* [En línea]. [Consultado el: 2 de febrero de 2011]. Disponible en: <http://www.zfrancas.gub.uy/espanol/zfuruguay/upm/index.htm>
- **BCU.** (2011). *Estadísticas Económicas.* [En línea]. [Consultado el: 28 de julio de 2011]. Disponible en: <http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Paginas/Default.aspx>
- **CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO Y SERVICIOS DEL URUGUAY.**(2009). *Análisis Inversión Extranjera Directa – Uruguay.* En línea]. [Consultado el: 24 de julio de 2010]. Disponible en: <http://www.cnccs.com.uy/docs/Informe%2032%20Análisis%20Inversion%20Extranjera%20Directa.pdf>
- **CECEA** (2009a). *Tomo teórico Contador-Lic. en Adm. Cátedra Metodología de la Investigación.* UdelaR.
- **CECEA** (2009b). *Repartido teórico N° 2. Cátedra Negocios con el Exterior.* UdelaR.

- **CEPAL.** (2010a). *UNIDAD DE INFORMACIÓN PÚBLICA E INTERNET* [En línea]. [Consultado el: 10 de diciembre de 2010]. Disponible en: http://www.eclac.org/prensa/noticias/comunicados/0/41480/cuadrosIED_p_rimersemestre.pdf
- **CEPAL.** (2010b). *LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 2009* [En línea]. [Consultado el: 10 de diciembre de 2010]. Disponible en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/39419/P39419.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/ddpe/tpl-i/top-bottomudiee.xslt>
- **CEPAL.** (2010c). *COMUNICADOS DE PRENSA*. [En línea]. [Consultado el: 10 de diciembre de 2010]. Disponible en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/0/41480/P41480.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/prensa/tpl/top-bottom.xsl>
- **DELGADO, R.** (2011). *Ser franco es lo mejor*. La Diaria. [En línea]. [Consultado el: 13 de junio de 2011]. Disponible en: <http://ladiaria.com/articulo/2011/6/ser-franco-es-lo-mejor/>
- **EL PAÍS.** *IED se recuperó y creció 28% en 2010*. [En línea]. [Consultado el: 10 de junio de 2011]. Disponible en: <http://www.elpais.com.uy/110331/pecono-556866/economia/IED-se-recupero-y-crecio-28-en-2010/>
- **EMBAJADA DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY EN PANAMÁ.** *¿Por qué Uruguay?*. [En línea]. [Consultado el: 22 de setiembre de 2010]. Disponible en: http://www.urupana.org/porque_uruguay.html
- **FARIÁS, G.** (2010). *Zona Franca para la Ciencia*. Portal 180. [En línea]. [Consultado el: 20 de agosto de 2010]. Disponible en: <http://www.180.com.uy/articulo/13236>
- **FERREIRA, P.; GONZÁLEZ, G.; MÁRQUEZ, L.** (2009). *Determinantes del éxito de empresas instaladas en las zonas francas uruguayas*. Trabajo de Investigación Monográfica. U.delar.
- **FERRERE ABOGADOS** (2009). *Guía práctica de zonas francas en el Uruguay*. [En línea]. [Consultado el: 15 de noviembre de 2010]. Disponible en: http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/file/998/1/guia_practica_del_regimen_de_zonas_francas_en_el_uruguay.pdf

- **INE** (2008). *2º Censo de Zonas Francas Año 2006*. [En línea]. [Consultado el: 26 de julio de 2011]. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/zonas%20francas/informe%20zona%20franca.pdf>
- **INE** (2010). *3º Censo de Zonas Francas Años 2007 – 2008*. [En línea]. [Consultado el: 26 de julio de 2011]. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/zonas%20francas/3er.%20Censo%20de%20ZZFF.pdf>
- **SECRETARÍA DEL MERCOSUR**. *Mercosur/CMC/Dec N°8/94. Zonas Francas, Zonas de Procesamiento de Exportaciones y Áreas Aduaneras Especiales*. [En línea]. [Consultado el: 23 de junio de 2010]. Disponible en: http://www.mercosur.int/msweb/Normas/normas_web/Decisiones/ES/CMC_DEC_1994-008_ES_Zonas%20Francas.PDF
- **SICE** (2011a). *México-Uruguay*. [En línea]. [Consultado el: 15 de enero de 2011]. Disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_URY/MEX_URY_s.asp
- **SICE** (2011b). *Tratado de Libre Comercio entre Chile y MERCOSUR (ACE N°35)*. [En línea]. [Consultado el: 17 de enero de 2011]. Disponible en: <http://www.sice.oas.org/Trade/msch/mschind.asp>
- **SICE** (2011c). *MERCOSUR-Israel*. [En línea]. [Consultado el: 18 de enero de 2011]. Disponible en: http://www.sice.oas.org/tpd/mer_isr/mer_isr_s.asp#Sources
- **SICE** (2011d). *Acuerdo Preferencial de Comercio MERCOSUR-India*. [En línea]. [Consultado el: 20 de enero de 2011]. Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRIndia/Index_s.asp
- **SICE** (2011e). *Resolución del Comité de Representantes 252*. [En línea]. [Consultado el: 26 de julio de 2011]. Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/montev_tr/recr252s.asp
- **SICE** (2011f). *Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República Oriental del Uruguay y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos*. [En línea]. [Consultado el: 21 de setiembre de 2010]. Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/mexurufta_s/Text_s.asp#Artículo_20-01

- **SICE (2011g).** *Tratado de Libre Comercio entre Chile y MERCOSUR (ACE 35)*. [En línea]. [Consultado el: 26 de julio de 2011]. Disponible en: <http://www.sice.oas.org/Trade/msch/mschind.asp>
- **SICE (2011h).** *Acuerdo Preferencial de Comercio MERCOSUR – India*. [En línea]. [Consultado el: 26 de julio de 2011]. Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/MRCSRIndia/Index_s.asp
- **SICE (2011i).** *Tratado de Libre Comercio en el MERCOSUR y el Estado de Israel*. [En línea]. [Consultado el: 26 de julio de 2011]. Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/MER_ISR/Core_Text_s.pdf
- **URUGUAY XXI (2010c).** *Bienvenido a Uruguay. Bienvenido al mundo*. [En línea]. [Consultado el: 4 de julio de 2010].
- **URUGUAY XXI (a).** *10 Reasons to invest in Uruguay*. [En línea]. [Consultado el: 6 de octubre de 2010]. Disponible en: <http://www.teamuruguay.net/>
- **URUGUAY XXI (b).** *Sistema Tributario*. [En línea]. [Consultado el: 3 de julio de 2010]. Disponible en: http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/58/1/innova.front/sistema_tributario
- **URUGUAY XXI (c).** *El ABC de las Zonas Francas*. [En línea]. [Consultado el: 3 febrero de 2011]. Disponible en: <http://www.espectador.com/uruguayos/uruguay/espanol/downloads/inversiones/ABC.pdf>
- **URUGUAY XXI (d).** *Tratados Comerciales*. [En línea]. [Consultado el: 9 de setiembre de 2010]. Disponible en: http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/35/1/innova.front/tratados_comerciales.html
- **URUGUAY XXI (e).** *UPM - Celulosa y forestal – Finlandia*. [En línea]. [Consultado el: 30 de julio de 2011]. Disponible en: http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/597/1/innova.front/upm_-_celulosa_y_forestal_-_finlandia.html
- **URUGUAY XXI (f).** *Compac - Producción de tecnología para la calibración de fruta - Nueva Zelanda*. [En línea]. [Consultado el: 30 de julio de 2011]. Disponible en: http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/985/1/innova.front/compac_-_produccion_de_tecnologia_para_la_calibracion_de_fruta_-_nueva_zelanda.html

- **URUGUAY XXI** (g). *Sabre Holdings - Centro de servicios compartidos de agencias de viajes - EE.UU.* [En línea]. [Consultado el: 30 de julio de 2011]. Disponible en:
http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/599/1/innova.front/sabre_holdings_-_centro_de_servicios_compartidos_de_agencias_de_viajes_-_eeuu.html
- **URUGUAY XXI** (h). *Tata Consultancy Services - Outsourcing – India.* [En línea]. [Consultado el: 30 de julio de 2011]. Disponible en:
http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/598/1/innova.front/tata_consultancy_services_-_outsourcing_-_india.html
- **URUGUAY XXI**. (2010a). *Servicios Logísticos: Uruguay como puerta de entrada al MERCOSUR.* [En línea]. [Consultado el: 30 de julio de 2011]. Disponible en:
http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/file/991/1/servicios_logisticos_informe_adicional_-_uruguay_xxi_-_agosto_2010.pdf
- **URUGUAY XXI**. (2010b). *Invierta en Uruguay.* [En línea]. [Consultado el: 28 de mayo de 2011].
- **ZIPITRÍA, L.** (2007). *Informe Preliminar Censo de Actividad Económica en Zonas Francas 2005.* [En línea]. [Consultado el: 26 de julio de 2011]. Disponible en:
http://www.zfrancas.gub.uy/espanol/estadisticas/encuesta_ZZFF%202005.pdf