

DETERMINANTES DEL ÉXITO DE EMPRESAS INSTALADAS EN LAS ZONAS FRANCAS URUGUAYAS

Febrero 2009

**TRABAJO MONOGRAFICO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO (PLAN 90) EN LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE LA
REPUBLICA**



Coordinador: Ec. Carlos Viera

Estudiantes: Lourdes Márquez

Guillermo González

Patricia Ferreira

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Agradecimientos

Deseamos dedicar este trabajo de investigación monográfico a todas aquellas personas que a lo largo de toda nuestra carrera universitaria estuvieron apoyándonos incondicionalmente a nuestro lado.

También deseamos destacar un especial agradecimiento a nuestro tutor, Ec. Carlos Viera, quien con gusto aceptó este cargo y nos apoyó en toda la realización de nuestro trabajo, además de brindarnos su asesoramiento técnico.

Lourdes, Guillermo y Patricia

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

INDICE

| | |
|---|----|
| Abstract | 6 |
| Capitulo I Éxito Empresarial | 7 |
| Capitulo II Marco Legal en Uruguay | 11 |
| 2.1 De las Zonas Francas | 11 |
| 2.1.1 Disposiciones Generales | 11 |
| 2.1.2 De la Administración, Supervisión, Control y Explotación de las Zonas Francas | 12 |
| 2.1.3 De los Usuarios de Zonas Francas | 13 |
| 2.1.4 De las Exenciones y Beneficios | 16 |
| 2.1.5 De los Espacios y Construcciones en Zonas Francas | 22 |
| 2.1.6 De los Bienes y Servicios en Zonas Francas | 23 |
| 2.1.7 De las Situaciones Especiales en Zonas Francas | 24 |
| 2.2 Del Puerto Libre | 29 |
| 2.2.1 Disposiciones Generales | 29 |
| 2.2.2 De los Bienes y Servicios en Puerto Libre | 29 |
| 2.2.3 De las Zonas Francas vs. Puerto Libre | 33 |
| 2.3 De la Admisión Temporal | 35 |
| 2.4 De la Ley de Inversiones | 39 |
| 2.5 De la Ley de Parques Industriales | 42 |
| Capitulo III Marco Conceptual | 47 |
| 3.1 Determinantes Estructurales de la Fuerza de la Competencia | 47 |
| 3.1.1 Amenaza de Nuevos Ingresos | 48 |
| 3.1.2 Intensidad de la Rivalidad entre los Competidores Existentes | 50 |
| 3.1.3 Amenaza de Ingreso de Productos Sustitutos | 53 |

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| | |
|---|----|
| 3.1.4 Poder Negociador de los Compradores | 53 |
| 3.1.5 Poder Negociador de los Proveedores | 55 |
| 3.2 Estrategias Competitivas Genéricas | 55 |
| 3.2.1 Liderazgo Total en Costos | 56 |
| 3.2.2 Diferenciación | 58 |
| 3.2.3 Enfoque o alta Segmentación | 59 |
| 3.3 Otros Requisitos de las Estrategias Genéricas | 60 |
| 3.4 Posicionamiento a la Mitad | 60 |
| 3.5 Riesgos de las Estrategias Genéricas | 61 |
| Capitulo IV Datos de Empresas | 62 |
| 4.1 Zonamerica | 62 |
| 4.2 Zona Franca Botnia Fray Bentos S.A | 65 |
| 4.3 Zona Franca de Colonia | 67 |
| 4.4 Zona Franca Colonia Suiza | 70 |
| 4.5 Floridasur | 73 |
| 4.6 Zona Franca Libertad | 75 |
| 4.7 Zona Franca M' Bopicua | 77 |
| 4.8 Zona Franca de Nueva Palmira | 79 |
| 4.9 Zona Franca Río Negro | 81 |
| 4.10 Zona Franca Rivera | 83 |
| 4.11 2º Censo Zonas Francas - Año 2006 | 85 |
| 4.11.1 Empresas en Zonas Francas | 85 |
| 4.11.2 Valor Bruto de Producción y Valor Agregado Bruto | 86 |
| 4.11.3 Personal Ocupado y Retribuciones | 90 |
| 4.11.4 Formación Bruta del Capital | 94 |

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| | |
|--|-----|
| Capitulo V | 98 |
| 5.1) Aporte de Datos sobre Empresas Instaladas en Zona Franca | 98 |
| 5.1.1) Transcarga | 99 |
| 5.1.2) RCI | 104 |
| 5.1.3) Tata | 106 |
| 5.1.4) L. Mazal Securities | 109 |
| 5.1.5) Pepsi | 111 |
| Capitulo VI | 113 |
| 6.1) Comparación con Zona no Franca | 113 |
| 6.1.1) Localización de la Empresa | 113 |
| 6.1.2) Factores determinantes de la Localización | 113 |
| 6.1.3) Ventajas de la Ubicación de las Zonas Francas Uruguayas | 114 |
| 6.2) Aporte de Datos de Empresas Instaladas en Zona no Franca | 117 |
| 6.2.1) Tiempost | 117 |
| 6.2.2) Quanam | 119 |
| 6.3) Análisis Cuantitativo | 121 |
| Capitulo VII Conclusiones | 131 |
| Anexos | 140 |
| Bibliografía | 223 |

ABSTRACT

Para que una organización logre alcanzar el éxito empresarial debe alcanzar una armonía empresarial a través de la interrelación equilibrada de todos sus componentes.

A las empresas instaladas en las Zonas Francas, se les aplica toda la normativa positiva uruguaya, a excepción del derecho aduanero y tributario.

El nuevo estatuto de Puerto Libre por el cual las mercaderías transitan dentro del predio portuario sin pago de impuestos aduaneros abrió nuevas posibilidades de prestación de servicios para mercaderías en tránsito para los países de la región

El régimen de Admisión Temporal es usado básicamente por los exportadores uruguayos para el aprovechamiento de insumos a bajo costo.

La esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente.

Se entiende por localización de la empresa el lugar elegido por el empresario para situar a ésta.

Uruguay posee una extensa y variada red de comunicaciones físicas, que conjuntamente con la competitividad de sus servicios financieros y de infraestructura de apoyo a la actividad empresarial, facilita el acceso al eje central de los negocios en el MERCOSUR y su proyección hacia otras regiones y países del mundo.

CAPITULO I

ÉXITO EMPRESARIAL

Una empresa es un todo, la cual se encuentra constituida por sus instalaciones, empleados, productos, servicios, tecnología, conocimientos.

Éste todo a su vez necesita mantener una interrelación equilibrada de todos sus elementos para obtener la armonía empresarial que se necesita para llegar al Éxito.

Una organización es un conjunto de elementos, es un sistema en el cual sus partes interactúan entre sí para llegar a un objetivo en común.

Éxito es obtener el resultado esperado, el cual se plantea en la planificación de cualquier actividad, es llegar al objetivo esperado y mantenerse ahí, gracias a estrategias empresariales, tecnológicas, personales, departamentales, etc.

La tecnología es todo, ya que esta tiene cabida hoy en la actualidad hasta en la más mínima actividad que se realice en la empresa e incluye los procesos, gente, insumos, conocimientos, herramientas, etc.

La tecnología esta presente en la organización desde la impresión de un reporte de ventas, hasta la interconexión de información con los proveedores de la empresa.

Los recursos tecnológicos dentro de una entidad contribuyen a su competitividad, tomando en cuenta que éstos requieren una planeación tecnológica previa a su aplicación en las actividades claves de la misma.

Si esta planeación es la adecuadamente correcta se puede llegar a obtener ventajas muy provechosas sobre la competencia.

El uso correcto de la tecnología en la empresa puede llegar a dar frutos favorecedores en la entidad como son:

- 1) La disminución de recurso humano y por ende reducción de pagos de sueldos, lo cual es un ahorro para la empresa.
- 2) Las operaciones se realizan de una manera más rápida gracias a la maquinaria tecnológica aplicada no solo en los procesos de producción.
- 3) Se reduce el ciclo de vida de los productos, su fase de diseño y la de producción.
- 4) Disminución de tiempo de producción y costos.
- 5) Un mejor servicio al cliente, y de mayor calidad.
- 6) Ahorro en materiales y su reutilización.
- 7) Mejora general de la calidad tanto de productos como servicios, provocando con esto el mayor tiempo de duración de los productos y su mejora continua.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Para darle el mejor manejo y aprovechar las ventajas de la tecnología es necesario la organización de recursos, saber cómo se van a manejar para la solución de problemas y realizar un plan de tecnología, que indique de manera objetiva con qué cuenta la empresa, cuanto esta dispuesta a invertir y todo lo requerido para la realización de cada actividad clave dentro de la organización, ya que si esto no se realiza correctamente, se pierde dinero y recursos.

La tecnología necesita de su actualización e innovación para seguir siendo tecnología competitiva ya que ésta es la parte del éxito de la empresa.

La empresa requiere de inversión continua para seguir y mantener su crecimiento en el mercado, por medio de las estrategias empresariales.

Toda empresa que desea tener éxito debe mantener una visión al futuro.

El objetivo de toda empresa es la satisfacción de sus clientes, ya que gracias a esto se puede estar casi seguro de que ese cliente volverá, el usuario final de hoy espera obtener en un producto o servicio la solución a sus necesidades, y la empresa debe estar preparada para ofrecerle esa solución.

Toda empresa que quiera crecer, ser competitiva, debe ser sensible al entorno tan cambiante al cual se enfrentará, debe estar preparada a las necesidades cambiantes del mercado.

Ello implica ser sagaz en el desarrollo de estrategias y tomar el constante cambio como una oportunidad de la cual obtener ventaja sobre los competidores.

Para poder cumplir con los requisitos de los clientes, se requiere de conocimientos profundos de los procesos de trabajo de la empresa.

Todo empleado tiene que disponer de técnicas especiales.

Calidad, certificaciones internacionales, hoy son una necesidad empresarial si se quiere llegar a ser una organización reconocida mundialmente y ser líder en el mercado, el cliente se va cada vez con mayor facilidad hacia las empresas que se encuentran con certificaciones de ISO9000 y otras.

Estas certificaciones no garantizan que el servicio o producto no presente fallas, pero sí muestran que la compañía tiene la documentación necesaria, que pasó por auditorías estrictas, y por lo tanto, aumentan las probabilidades de que el producto o servicio cumpla con los requisitos de los clientes.

Es muy importante tener conocimiento sobre el sistema financiero en una empresa, realizar revisiones sobre los costos entre actividades productivas y administrativas.

Ya que sin un sistema de esta índole la organización no sabrá a ciencia cierta el monto de las pérdidas, ni sus causas.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

El conocimiento de las economías nacionales de los clientes y proveedores es imprescindible en esta época de globalización.

El desconocimiento de ello implica una toma de decisiones basada en supuestos provocando con ello fatales errores lo cual provocaría grandes costos y pérdidas para la empresa.

Cabe mencionar que nada de lo anterior podría suceder sin la gran colaboración del recurso humano, es la parte más compleja de manejar en una empresa, sin las personas ninguna tecnología, ningún recurso podría tener resultados.

Hay que mantener un ambiente de respeto y apreciación en la organización por las personas que colaboran en el logro de objetivos de la entidad, impulsando a éstos en el trabajo colaborativo, inculcando siempre relaciones honestas, mejora continua y el interés en las actividades de la organización.

La conjugación Empresa y Tecnología se dan cuando:

- 1) Se logra mantener en circulación la información dentro de las organizaciones.
- 2) Se logra aumentar la productividad.
- 3) Se logra disminuir los costos.
- 4) Se logra mantenerse en mejora continua.
- 5) Se logra Calidad total.

Son solo algunos de los objetivos de las organizaciones por las cuales se aplica la tecnología en sus procesos y actividades.

La competitividad entre organizaciones día a día crece cada vez más y si no se esta a la altura del contrincante, se fracasa.

La aplicación correcta de la tecnología es ineludible.

En la actualidad existen muchos métodos e innovaciones tecnológicas, también hay mucha presión para utilizar lo último en telefonía, computación, robótica, administración integral, etc.

Antes de contemplar la inversión en tecnología los directivos y ejecutivos, deben de realizar y planear un análisis exhaustivo de ventajas, desventajas, necesidades, costos, recursos a incorporar en la organización.

Para que la tecnología pueda ofrecer oportunidades de competitividad en la empresa, se necesita reconocer el grado de madurez del sector donde se pretenda aplicar.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

El éxito de la industria no sólo depende de que la tecnología que se maneje sea emergente, ya que esto puede resultar contraproducente, aunque la tecnología de un pequeño impacto en la organización, si no se maneja adecuadamente puede cambiar totalmente el rendimiento de los procesos y las actividades, causando con ello pérdidas que la empresa nunca se imaginó.

La tecnología es un recurso que se conjuga con los demás para llegar a obtener resultados favorables en la organización.

Es cierto, que la tecnología hoy en día es muy importante, pero más importante es aún la estrategia a la cuál esta apoyará.

Los recursos tecnológicos contribuyen a la competitividad y también ofrecen muchas ventajas, pero no lo son todo.

En una organización sana la presencia de una cultura empresarial positiva y proactiva tiene mejores resultados que la empresa mejor especializada en tecnología y con falta de cultura empresarial.

Mantener una buena dirección, adaptarse a los cambios, saber distinguir las oportunidades de desarrollo, la tecnología, el recurso humano, dialogar, trabajar en equipo, son solo algunas cosas que involucran el éxito empresarial.

La actualización e innovación de la tecnología en el recurso humano, en los procesos, en las funciones, tecnología de información, de comunicación, de entrenamiento, investigación de motivaciones, debe de ser constante para mantenerse en la competencia, ello requiere de un gran esfuerzo por parte de toda la organización.

El éxito empresarial debe de ser diario, debe ser personal, grupal, familiar, y todo lo que involucre un esfuerzo para lograr un propósito.

CAPITULO II

2.1) MARCO LEGAL EN URUGUAY DE LAS ZONAS FRANCAS

Normativa Vigente: Ley 15921

2.1.1 Disposiciones Generales

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.

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".

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.

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.

El tratamiento fiscal de excepción establecida en la ley creadora del actual régimen de zonas francas Ley No. 15.921 del 17 de Diciembre de 1987, y demás leyes y decretos complementarios, se mantiene esencialmente vigente aun luego de la entrada en vigencia de la Ley de Reforma Tributaria No. 18083 del 27 de Diciembre de 2006.

2.1.2) De la Administración, Supervisión, Control y Explotación de las Zonas Francas

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.

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

Estos son:

1º nivel: Poder Ejecutivo.

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

3º nivel: Dirección General de Comercio.

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

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.

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.

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 actualmente dos zonas francas estatales: Colonia (de administración privada) y Nueva Palmira (de administración estatal), y seis zonas francas privadas.

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.

2.1.3) De los Usuarios de Zonas Francas

Los usuarios de zonas francas son las personas físicas o jurídicas autorizadas a operar dentro de los éxclaves. Estos deben restringir su actividad a las zonas francas, no siéndoles permitido el desarrollo de actividades en el territorio aduanero nacional.

Por otra parte, si bien el usuario de Zona Franca tiene restringida la prestación de servicios en Zona Franca para ser utilizados en territorio nacional no franco, la ley 17.292 autorizó expresamente la prestación de los siguientes servicios desde Zona Franca a territorio aduanero nacional:

- i) call center internacional,
- ii) educación a distancia,
- iii) certificación de firma electrónica y
- iv) casilla de correo electrónico.

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.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Es 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, 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), Zonamerica registra tres tipos de opciones:

- 1) aquellos usuarios que van a operar con ingreso de mercaderías a Zona Franca,
- 2) los usuarios off-shore y
- 3) los prestadores de servicios.

Todas las operaciones se instrumentan por medio de contratos que requieren la autorización de Zonamerica y aprobación por parte de 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 éxclaves. 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 sujetas al pago de todos los impuestos, a excepción del IP cuando se trate de empresas del exterior.

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 casi impracticable, por la limitación de actividades establecida en la propia ley para el usuario de Zona Franca.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

En la práctica, son tres las formas jurídicas entre las cuáles optará el futuro usuario:

- I) sociedad anónima,
- II) sociedad de responsabilidad limitada y
- III) 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 de Sociedades Comerciales No. 16060. Cabe destacar que, a la empresa del exterior que decida actuar en Zona Franca uruguaya por medio de una sucursal, alcanzará con que se constituya una sucursal cuyo objeto esté claramente restringido en Uruguay a la actuación en carácter de usuaria de Zona Franca.

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.

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. La consecuencia prevista para el caso de incumplimiento de esta disposición, es que la empresa puede llegar a perder los beneficios de la ley de zonas francas.

Sin embargo, se dispone también que en casos excepcionales, este porcentaje podrá ser reducido, previa solicitud fundada ante el Ministerio de Economía y Finanzas. En la práctica, muchas empresas usuarias han utilizado esta facultad, y obtenido autorización del Ministerio para aumentar el porcentaje de personal extranjero.

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.

Los usuarios de Zona Franca están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, respecto de las actividades que desarrollen en aquélla, esto se encuentra establecido en el Art. 19 de la Ley. Por ende, los usuarios de Zona Franca están exentos del Impuesto a la Renta de las Actividades Empresariales (IRAE) tal como antes lo estaban del Impuesto a la Renta de Industria y Comercio (IRIC), del Impuesto al Valor Agregado (IVA), del Impuesto Especifico Interno (IMESI) y del Impuesto al Patrimonio (IP), siempre en relación a las actividades desarrolladas en Zona Franca.

2.1.4) De las Exenciones y Beneficios

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, 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.

Conforme la Ley, a través del Art. 20 “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”.

O sea que los extranjeros que hicieren uso de la opción de no acogerse a los beneficios de la seguridad social en el Uruguay, se encuentran exentos de las contribuciones especiales a la seguridad social en el país, sin perjuicio de que la empresa empleadora usuaria de Zona Franca, se encuentra sujeta al aporte patronal jubilatorio al Banco de Previsión Social, cuya alícuota ha sido fijada por la LRT en un 7,5% según lo establece el Art. 87 de la misma.

Con la implantación del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF), la LRT ha establecido en favor de aquellos extranjeros exentos de aportes conforme a lo dispuesto en la Ley, es decir aquellos que han decidido no acogerse a los beneficios de la seguridad social en el Uruguay, la opción de tributar, en relación a las rentas de trabajo, por el Impuesto a la Renta de los No Residentes (IRNR).

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

De manera tal que si tal opción por el IRNR (12%) no fuera ejercida, tales extranjeros quedarán sujetos al IRPF con alícuotas progresivas, que, según se sabe, oscilan entre el 10% y el 25%.

Del mismo modo, el personal nacional y el personal extranjero que gozare de los beneficios de la seguridad social uruguaya, estarán también sujetos al IRPF.

La opción a que alude la LRT sólo refiere a las rentas del trabajo por servicios prestados en Zona Franca.

De manera tal que si el extranjero tuviera otro tipo de rentas en el país como por ejemplo: una renta por alquileres o rendimiento de capital inmobiliario, las respectivas rentas estarán atrapadas por el IRPF a la alícuota correspondiente (en el ejemplo: 12%).

De acuerdo con la Resolución de la Dirección General de Impositiva (DGI) No. 662/07 del 29 de Junio de 2007, ejercida la opción por el IRNR, éste deberá liquidarse al menos por tres ejercicios. Y el empleador será responsable sustituto del pago del impuesto.

Existen básicamente dos grupos de exenciones:

- 1) las de carácter aduanero y
- 2) 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.

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).

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Las exenciones impositivas, por su parte, son de carácter subjetivo, otorgándose en principio a las empresas que revistan el carácter de usuarias de Zona Franca. Estos están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, incluso aquellos cuya exoneración legal requiera de una autorización específica.

La ley de zonas francas consagra ventajas tributarias subjetivas.

Ello significa que dichas ventajas benefician a aquellas empresas (o eventualmente personas físicas), que tengan un Contrato de Usuario suscrito con alguna de las zonas francas existentes y aprobadas por el Área Zonas Francas de la Dirección General de Comercio.

Sin embargo, de acuerdo a lo establecido por dos leyes recientes (una aprobada en el año 2000 y la otra en el 2001), las mercaderías depositadas en las zonas francas y que sean propiedad de personas físicas o jurídicas radicadas en el exterior, quedan excluidas de la base de cálculo del IP y las rentas vinculadas a las mismas están exentas del IRAE, siempre que estén destinadas al exterior del país. Es decir que, en este caso, se concede un beneficio tributario no arancelario a sujetos que no revisten la calidad de usuario de Zona 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 aquellos bienes que requieran para su consumo en Zona Franca, la construcción edilicia y refacción de equipos industriales, instalaciones y edificios, sin más trámite que la sola intervención de la factura por la Dirección General de Comercio - Área Zonas Francas.

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. 34 del Decreto No. 220/98, y entre las cuales se destacan los servicios prestados en Zona Franca cuya prestación se considere que necesariamente debe realizarse en dicha área.

El Decreto No. 220/98 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.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

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.

La Ley No. 15921 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.

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.

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

En las zonas francas no rige ninguno de los monopolios estatales vigentes en el territorio no franco. En consecuencia, es posible el desarrollo de todos los servicios de 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.

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, incluyendo al Banco Central del Uruguay. Por lo tanto existen ilimitadas facultades para repatriar capitales y beneficios.

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

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

explotación, dicho terreno no puede ser desafectado de la actividad de Zona Franca. Esto constituye una garantía adicional para el usuario.

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

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.

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.

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° 06/94 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 uruguayana, si el valor agregado intra-zona supera el 60% del valor FOB total del producto final.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Cabe aclarar 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° 08/94 del Consejo Mercado Común. Por lo tanto, deberán abonar el Arancel Externo Común sobre el valor total del producto.

En relación a la acreditación del origen, la Cámara de Industrias del Uruguay tiene a su cargo la expedición de certificados de origen.

La Circular No. 1448, sancionada por el Banco Central del Uruguay el 15 de Abril de 1993, 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 off-shore, sólo pueden operar con firmas "no residentes" en el país.

Las actividades de las IFE se regulan por la Ley No. 15322 del 17 de Setiembre de 1982, su decreto reglamentario No. 381/89 del 16 de Agosto de 1989, así como una serie de circulares del Banco Central.

La sanción de la Circular No.1448 antes referida, fue el resultado de una gestión llevada a cabo por Zonamerica, a la luz del interés demostrado por varias instituciones financieras nacionales y extranjeras, de operar al amparo de la ley de zonas francas uruguayas.

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:

- 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.

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 IRAE ni el IP.

2.1.5) De los Espacios y Construcciones en Zonas Francas

El Decreto del Poder Ejecutivo No. 57/93 del 02 de Febrero de 1993 y su modificación por el Decreto 209/94 del 06 de Mayo de 1994, establecieron 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:

- i) localización,
- ii) inversión y
- iii) actividad.

La imposición más resistida al respecto, fue la de no aceptar nuevos proyectos cuyo monto de inversión no supere los diez millones de dólares americanos en obras de infraestructura.

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:

- 1) joint ventures,
- 2) licensing agreements,
- 3) franchising,
- 4) management contracts e
- 5) internacional subcontracting.

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

2.1.6) De los Bienes y Servicios en Zonas Francas

En relación a las mercaderías que entren al territorio de cualquiera de los países miembros del MERCOSUR provenientes de una Zona Franca uruguaya, de acuerdo a lo establecido en la Decisión No. 08/94, 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.

Las mercaderías que egresan de una Zona Franca al territorio no franco uruguayo, serán consideradas como:

- 1) una importación para el Uruguay.
- 2) una salida para Zona Franca.

Las mercaderías que egresan de la Zona Franca hacia el extranjero serán consideradas como:

- 1) una importación por parte del país destinatario.
- 2) un tránsito para el Uruguay.
- 3) una salida para Zona Franca.

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 una custodia de aduana hasta su regreso a Zona Franca.

La introducción a Zona Franca de mercaderías procedentes del exterior, está exenta de todo tributo a la importación o en ocasión de la misma, esto se encuentra establecido en el Art. 21 de la Ley.

La introducción a Zona Franca de mercaderías procedentes de territorio uruguayo no franco, recibirá el tratamiento propio de la exportación de bienes, esto es, no está gravada por tributos a la importación, y por añadidura el exportador recupera

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

el IVA compras asociado a las mercaderías introducidas en Zona Franca, según lo establece el Art. 21 de la Ley.

Los servicios que desde el exterior se prestan hacia Zona Franca, están exentos de todo tributo a la importación o en ocasión de la misma, esto también se encuentra establecido en el Art. 21 de la Ley.

Los servicios prestados desde territorio uruguayo no franco a Zona Franca, constituyen exportación de servicios, esto es: no están gravados por IVA y el exportador recupera el IVA compra asociado a las operaciones de exportación, en la medida en que se trate de alguno de los servicios taxativamente enumerados en la nómina de “exportaciones de servicios” establecida por el Poder Ejecutivo (ejemplo, la licencia del uso de soportes lógicos a personas físicas o jurídicas instaladas en Zona Franca).

En el Art. 43 del Decreto No. 454/88 del 08 de Julio de 1988 se establece que también se encuentran exentas de IVA la circulación de bienes y la prestación de servicios en Zona Franca.

En el Art. 46 del Decreto No. 454/88 se establece que también se encuentra exenta de IMESI la circulación de bienes en zonas francas.

El régimen tributario que se viene de describir se encuentra íntegramente vigente luego de sancionada la LRT.

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".

2.1.7) De las Situaciones Especiales en Zonas Francas

1) Dividendos y Utilidades

En el Art. No. 19 de la Ley estaba establecido que los dividendos o utilidades acreditados o pagados a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior por usuarios de zonas francas, estaban gravados por el Impuesto a las Rentas de Industria y Comercio (IRIC) cuando tales dividendos o utilidades “se hallen gravados en el país del domicilio del titular (esto es: del accionista en el exterior) y exista crédito fiscal en el mismo por el impuesto abonado en la República”

La LRT a través del Art. No. 26 del Decreto No. 208/07 del 18 de Junio de 2007 sustituyó el régimen del IRIC por el IRAE, y con ello se consideró derogado el denominado “IRIC instantáneo” que gravaba el pago o acreditación de dividendos y utilidades, cuando se verificaban las circunstancias anteriormente descriptas.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

A partir de la LRT, los dividendos y utilidades acreditados o pagados por contribuyentes del IRAE, a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior, están en principio alcanzados por el Impuesto a la Renta de los No Residentes (IRNR) creado por la LRT, a una alícuota del 7%. Excepto que la aplicación del gravamen queda condicionada a que el pago o acreditación corresponda a rentas gravadas por el IRAE.

Por tanto, en la medida en que las rentas de un usuario de Zona Franca exonerado de IRAE están exentas de éste último, fluye naturalmente que, como norma general, los dividendos distribuidos por un usuario de Zona Franca a una persona del exterior, estarán exentos del IRNR.

En el caso de aquellos usuarios de Zona Franca a quienes el Poder Ejecutivo hubiere autorizado el ejercicio de actividades en territorio uruguayo no franco (como es el caso de los international call centers).

Dado que las rentas correspondientes a tales actividades estarían gravadas por IRAE, los dividendos que pudieran distribuirse al o a los accionistas del exterior, atribuibles exclusivamente a esas rentas, estarían gravados por el IRNR, prorrateo mediante de manera tal que la retención del 7% incida exclusivamente respecto de las rentas fiscales gravadas.

2) Pago de Servicios Técnicos, Regalías y Derechos de Autor

En el Art. 23 del Decreto No. 149/07 del 26 de Abril de 2007 se establece que los pagos por tales conceptos realizados por usuarios de zonas francas a personas físicas o jurídicas residentes en el exterior se encuentran exentos del IRNR.

La “ley madre” en materia de zonas francas a través de su Art. 21, contempla a texto expreso que los bienes y servicios “cualquiera sea su origen, introducidos a las zonas francas, estarán exentos de todo tributo o cualquier instrumento equivalente sobre la importación o de aplicación en ocasión de la misma.

La exoneración que se comenta refiere exclusivamente al IRAE, luego de indagar acerca de la eventual incidencia del IP respecto de los créditos que personas del exterior podrían tener contra usuarios de Zona Franca en virtud de servicios técnicos prestados, o bien de regalías y/o derechos de autor adeudados a personas del exterior, y al amparo del Art. 03 del Decreto No. 311/05 del 19 de Setiembre de 2005, que establece que, hasta la entrada en vigencia de la LRT, tales créditos habían sido expresamente exonerados del IP. Dado que el mencionado Art. 03 no ha sido derogado, concluimos que la exoneración sobre los referidos créditos se mantiene plenamente vigente.

3) Intereses

La LRT exonera de IRNR los intereses de los préstamos otorgados a contribuyentes del IRAE cuyos activos afectados a la obtención de rentas no gravadas por ese tributo superen el 90% de sus activos valuados según normas fiscales. A tales efectos se considerará la composición de activos del ejercicio anterior.

Atento a que en la inmensa mayoría de los casos los activos de un usuario de Zona Franca afectados a la obtención de rentas no gravadas por el IRAE, seguramente supere el porcentaje del 90% del total de activos de tal usuario, parecería razonable inferir que los intereses cobrados a un usuario de Zona Franca difícilmente hayan de verse alcanzados por el IRNR, a la tasa del 12%.

Siendo los intereses la contraprestación de un servicio, el préstamo de dinero, creemos que su pago por un usuario de Zona Franca estaría amparado en la previsión exoneratoria del Art. 21 de la Ley.

4) Enajenación de Acciones o Cuotas Sociales

Las rentas originadas en la enajenación de cuotas sociales de una sociedad de responsabilidad limitada usuaria de Zona Franca, estarán gravadas en todos los casos.

Si la compañía usuaria de Zona Franca adoptare la forma de sociedad anónima, lo cual es la hipótesis más frecuente, esa enajenación sólo estará gravado cuando el capital de la sociedad esté representado en acciones nominativas. Ello se da porque la LRT exonera “las rentas originadas en la enajenación de acciones y demás participaciones en el capital de entidades contribuyentes del IRAE cuando ese capital está expresado en títulos al portador”.

Es importante subrayar que la cesión de cuotas sociales de una sociedad de responsabilidad limitada usuaria de Zona Franca, estará en todos los casos sujeta al IRNR a una alícuota del 12%.

5) Precios de Transferencia

Entre sus numerosas innovaciones, la LRT incorpora a la legislación nacional un conjunto de normas de alcance general en la materia, esto es, acerca de la reconstrucción del precio “óptimo” para operaciones celebradas entre partes vinculadas, de manera tal de mitigar la incidencia de esa vinculación sobre el precio de la transacción tal como si la vinculación no existiera. Las prestaciones entre entidades vinculadas que no se ajusten a las prácticas del mercado entre entidades independientes se ajustarán conforme los mecanismos de ajuste que establece la Ley de Reforma Tributaria.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

La LRT también toma en cuenta las operaciones que realicen los sujetos pasivos del IRAE con entidades que operen en exclaves aduaneros y se beneficien de un régimen de nula o baja tributación, ya que estas operaciones no se considerarán ajustadas a las prácticas y/o a los valores normales de mercado entre partes independientes, y en consecuencia deberán aplicarse los mecanismos de ajuste previstos en la LRT.

6) Rentas Derivadas de Actividades con Mercaderías de Origen Extranjero Manifestadas en Tránsito o Depositadas en Exclaves

La LRT exonera del IRNR las rentas “provenientes de actividades desarrolladas en el exterior, y en los recintos aduaneros, recintos aduaneros portuarios, depósitos aduaneros y zonas francas, por entidades no residentes, con mercaderías de origen extranjero manifestadas en tránsito o depositadas en dichos exclaves, cuando tales mercaderías no tengan origen en territorio aduanero nacional, ni estén destinadas al mismo”. Idéntica exoneración se establece en sede de IRAE.

Por intermedio del Art. 43 de la Ley No. 17243 del 29 de Junio de 2000, oportunamente el activo que estas mercaderías representan había sido objeto de exoneración a los efectos del IP.

Y a los efectos del IRIC, surgía la duda si existía en el Uruguay una combinación de capital y trabajo que determinara la imposición del IRIC.

En ese contexto, la Ley de Presupuesto de la Administración anterior, había facultado al Poder Ejecutivo a través del Decreto No. 532/01 del 31 de Diciembre de 2001 a “exonerar las rentas provenientes de actividades lucrativas desarrolladas en el extranjero por personas físicas o jurídicas del exterior, con mercaderías de procedencia extranjera que se movilicen en tránsito aduanero por el territorio nacional”, especificando que por tránsito se entendía asimismo también las mercaderías que se encontraran en recintos aduaneros portuarios, recintos y depósitos aduaneros y zonas francas.

La LRT mantuvo incambiado este esquema, puntualizando que la exoneración es también aplicable cuando “las citadas mercaderías tengan por destino el territorio aduanero nacional, siempre que tales operaciones no superen en el ejercicio el monto total de las enajenaciones de mercaderías en tránsito o depositadas en los exclaves, que se realicen en dicho período.

En tal caso será de aplicación al importador el régimen de precios de transferencia”.

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

7) Desarrollo de Actividades en el Exterior o Dentro de Otras Zonas Francas

La LRT en su Art. 102 dejó sentado que las sociedades usuarias de zonas francas “podrán desarrollar todo tipo de actividades fuera del territorio nacional o dentro de cualquier Zona Franca, en beneficio de usuarios directos o indirectos de cualquier Zona Franca”.

Cuadro Resumen

| Actividades | | Tratamiento de mercaderías | | Tratamiento tributario subjetivo | Régimen de origen |
|--|--|---|--|---|--|
| Permitidas | Prohibidas | Ingreso | Egreso | | |
| <p>A) Comercialización de bienes y actividades relacionadas.</p> <p>B) Instalación y funcionamiento de establecimientos fabriles.</p> <p>C) Prestación de todo tipo de servicios, tanto dentro de la zona franca como desde ella a terceros países.</p> <p>D) Prestación de los siguientes servicios hacia el territorio nacional no franco: internacional call centres, casillas de correo electrónico, educación a distancia y emisión de certificados de firma electrónica.</p> | <p>A) Desarrollo de actividades industriales, comerciales o de servicios en el territorio nacional no franco y prestación de servicios desde la zona franca para ser utilizados en el territorio nacional no franco, con la excepción de los explícitamente permitidos.</p> <p>B) Comercio al por menor.</p> <p>C) Introducción de armas, pólvora, municiones y demás materias destinadas a usos bélicos y las declaradas contrarias a los intereses del país.</p> | <p>A) Desde el exterior: exenta de tributos de importación.</p> <p>B) Desde territorio nacional: exportación.</p> | <p>A) Hacia el exterior: exenta de todo tributo.</p> <p>B) Hacia territorio nacional: importación.</p> | <p>A) Usuarios: exentos de todo tributo nacional.</p> <p>B) Explotador: no tienen exoneración genérica.</p> <p>C) Personas físicas y jurídicas del exterior: exoneradas de IRAE e IP.</p> <p>D) Personas físicas y jurídicas locales: no tienen exoneración genérica.</p> | <p>Se pierde el beneficio asociado al MERCOSUR (Decisión No. 08/94).</p> |

2.2) MARCO LEGAL EN URUGUAY DEL PUERTO LIBRE

Normativa Vigente: Ley 16246

2.2.1) Disposiciones Generales

La ley 16246 de Puertos del año 1992 termina con el régimen monopólico del estado en la actividad portuaria, introduce a los privados dentro de la actividad del puerto de Montevideo e introduce el concepto de "Puerto Libre". Esta ley ha significado un cambio trascendente para la actividad portuaria de Montevideo y se ha constituido en un factor multiplicador de la misma.

La aparición de la competitividad comercial en las operaciones portuarias ha llevado a mejorar la calidad de la presentación de los servicios y a la captación de nuevos tráficos.

Se han introducido mejoras en la infraestructura que responden a la necesidad creciente de los servicios.

Montevideo es la primera Terminal de la costa atlántica de América del Sur que opera bajo un régimen de "Puerto Libre". Este régimen se aplica también a los puertos de Nueva Palmira, Fray Bentos y Colonia.

El nuevo estatuto de Puerto Libre, por el cual las mercaderías transitan dentro del predio portuario sin pago de impuestos aduaneros abrió nuevas posibilidades de prestación de servicios para mercaderías en tránsito a los países de la región.

Hoy el puerto ha cambiado, se han reforzado sus muelles, se han demolido depósitos obsoletos, se han acondicionado explanadas pavimentadas y de circulación, se han realizado instalaciones de redes en potencia, agua, saneamiento, para seguridad y comunicaciones.

A través de la ley 17243 en su Art. No. 20 se autoriza a la Administración Nacional de Puertos a participar en sociedad con capitales privados, en la administración, construcción, conservación y explotación de una Terminal de contenedores en el Puerto de Montevideo.

2.2.2) De los Bienes y Servicios en Puerto Libre

Dentro de los respectivos recintos portuarios, el destino de las mercaderías podrá ser cambiado libremente, no estando sujeto en ningún caso a restricciones, limitaciones, permisos o denuncias previas.

La circulación de mercaderías en el Puerto de Montevideo será libre. No se exigirán para ello autorizaciones ni trámites formales.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Las actividades que se cumplan en dicho puerto no significarán modificaciones de la naturaleza del producto o mercaderías y quedarán limitadas a operaciones de depósito, reenvasado, remarcado, clasificado, agrupado y desagrupado, consolidado y desconsolidado, manipuleo y fraccionamiento que no signifiquen modificación de la naturaleza de la mercadería.

Se establece también que no hay límites para la duración del almacenaje de la mercadería en el puerto, ni en cuanto al volumen de los bienes almacenados.

Para la prestación de los servicios portuarios, el régimen legal ofrece variedad de soluciones bajo el principio rector de la intervención de las empresas privadas. Esta intervención se materializa a través del otorgamiento, bien de concesiones o permisos onerosos a las empresas privadas por el uso u ocupación de bienes públicos o mediante autorizaciones administrativas para el ejercicio de determinadas actividades, o mediante la constitución de sociedades comerciales con integración de la Administración Nacional de Puertos (ANP) en el capital y la dirección.

Existe en la actualidad una importante oferta de servicios portuarios, la que se complementa con los restantes servicios logísticos de importante desarrollo en el Uruguay.

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

Con una política de planificación a largo plazo, Montevideo, se desarrolla hoy en día como uno de los más grandes puertos concentradores de mercaderías de América del Sur.

La prestación de servicios portuarios eficientes y competitivos constituye un objetivo prioritario para el país.

Durante su permanencia en el recinto aduanero portuario, las mercaderías estarán exentas de todos los tributos y recargos aplicables a la importación o en ocasión de la misma. Cuando fueran introducidas desde el Puerto de Montevideo al territorio aduanero nacional, se considerarán importaciones o despachos de entrada procedentes del exterior a todos los efectos y deberán cumplir los trámites y pagos que correspondan.

La normativa vigente permite, dentro de los límites del exclave aduanero-portuario, la prestación de servicios a la mercadería, que puedan, sin modificar su naturaleza, añadir valor agregado (fraccionamiento), modificar su presentación o packing (reenvasado, remarcado) o instrumentar su libre disposición o destino

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

(agrupado, desagrupado, consolidación, desconsolidación, clasificado y manipuleo), en atención a exigencias logísticas y comerciales.

El fraccionamiento puede consistir en dos actividades diferentes:

1) Desde el punto de vista del transporte y almacenamiento, es el desglose de las mercaderías contenidas en una remesa, bulto o envase, para constituir otros diferentes, según lo establece el Art. No. 99 del Código Aduanero Uruguayo (CAU).

2) Desde el punto de vista de la mercadería o producto, consiste en la fragmentación o molienda de los mismos, sin modificar su naturaleza, esto se encuentra establecido en el Art. No. 02 de la Ley No. 16246.

Por reenvasado, agrupado, desagrupado, consolidado y desconsolidado se entienden las actividades de empaquetado y preparación para el transporte o la distribución, en unidades de carga o apropiadas para la expedición a venta, de mercaderías que entran, permanecen o abandonan el recinto portuario, independiente del tipo de aparatos de apoyo o envases (paletas, contenedores, bolsas, cajas, etc.), así como las tareas conexas de desempaqueo de otras unidades de carga en las que las mercaderías pudieran haberse transportado a puerto.

Remarcado es la operación de modificar el destino de una mercadería o las marcas o señales de los bultos. Requiere la expedición de la información aduanera correspondiente.

Clasificado es la separación o conjunción de mercaderías para su selección o mezcla por clases, tipos, familias o cualquier otro concepto, incluso el cumplimiento de lo especificado en documentos o manifiestos de cargas parciales o totales y sus desgloses.

Se consideran como manipuleo las actividades de movimiento físico de carga a cualquier ubicación dentro del puerto, sin incluir operaciones de carga o descarga y el reacondicionamiento de la misma tanto en buques que entran o salen, como en vagones o cualquier otro vehículo, con destino fuera del puerto.

Con respecto a las actividades relacionadas o asociadas con los servicios que se prestan a la mercadería, tenemos paralelamente a las convencionales de carga y descarga, estiba y desestiba y movilización de bulto, las siguientes: transporte, trasbordo, reembarque, tránsito, removido, depósito, almacenamiento, disposición y abastecimiento de buques, reparaciones navales y otros servicios conexas con las actividades portuarias y del Puerto Libre.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

El Puerto de Montevideo cuenta con empresas operadoras que se especializan en brindar este tipo de servicios logísticos.

Las actividades relacionadas con las mercaderías son aquellas que, sin modificar su naturaleza, puedan añadir valor a las mismas, modificar su presentación o instrumentar su libre disposición o destino, en el marco de los tratamientos que permite la Ley de Puertos, su reglamentación y demás leyes y normas aplicables.

Transporte es la actividad relacionada con el movimiento de bienes o mercaderías, así como los servicios relacionados a tal movimiento, incluyendo sistemas e interfaces que conecten diferentes medios o modos de transporte nacional o internacional. Requiere la expedición, por las personas autorizadas a ello, de la información aduanera y la relativa a la propia actividad, que corresponda.

Trasbordo en el Puerto Libre, consiste en el traslado de mercaderías de un medio de transporte a otro, dentro del recinto aduanero portuario. Requiere la expedición de la información aduanera y de transporte correspondiente, por las personas autorizadas a ello.

Reembarque consiste en el retiro, sin pago de derechos, de mercaderías o productos que se encuentren en puertos nacionales o depósitos fiscales y su embarque para el exterior u otros puertos nacionales o Zonas Francas.

Transito consiste en el pasaje de mercaderías de un país o recinto aduanero a otro. Requiere la expedición de la información aduanera correspondiente.

El tránsito puede ser Nacional o Internacional y se configura, en el caso de los puertos, en:

1) Tránsito Nacional, constituido por el pasaje de mercaderías o productos que, procedentes del extranjero, zonas o depósitos francos o exclaves aduaneros portuarios nacionales, arriban al Recinto Aduanero Portuario de un puerto uruguayo y son reembarcadas para otros puertos, zonas o depósitos francos uruguayos.

2) Tránsito Internacional, constituido por el pasaje de mercaderías o productos que, procedentes del extranjero, zonas o depósitos francos o exclaves aduaneros portuarios nacionales, arriban al Recinto Aduanero Portuario de un puerto uruguayo y son reembarcadas con destino a países extranjeros.

Removido está constituido por el embarque directo o desde depósito o rambla, de las mercaderías de orígenes nacionales o nacionalizados, desde un puerto uruguayo, para su desembarque directo o a depósito o rambla en otro puerto uruguayo.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Depósito es la actividad que comprende la estadía de las mercaderías al cuidado o custodia de la Administración Portuaria, operadores o concesionarios debidamente autorizados, dentro de los depósitos portuarios, según lo establece el Art. No. 98 del (CAU).

Por almacenamiento se consideran tales, las actividades de tratamiento, manejo o manipuleo de mercaderías y productos, conforme a lo establecido en el Art. No. 99 del (CAU).

Por disposición se entiende el acto de disponer el destino, movilización, etc., de mercaderías o productos incluyendo las actividades de planificación, preparación, cumplimentación y/o entrega de órdenes o instrucciones que habiliten el desarrollo de las actividades permitidas en el Puerto Libre.

Otros servicios relacionados o conexos con las actividades portuarias y del Puerto Libre comprenden actividades bancarias, seguros, de control de mercaderías y otras conexas con los negocios portuarios, navieros o del comercio exterior, siempre que se realicen para terceros países o para usuarios del Puerto Libre, en actividades dentro del mismo. En todo caso, estas actividades y las empresas que las presten estarán sujetas a los regímenes generales y particulares establecidos para ellas, en la normativa nacional vigente.

2.2.3) De las Zonas francas vs. Puerto Libre

Los recintos aduaneros portuarios se encuentran regulados por la Ley No. 16246 del 08 de abril de 1992 y su Decreto Reglamentario No. 412/992 del 01 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 IRAE 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

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

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.

Cuadro Resumen

| Actividades | | Tratamiento de mercaderías | | Tratamiento tributario subjetivo | Régimen de origen |
|---|--|--|--|--|--|
| Permitidas | Prohibidas | Ingreso | Egreso | | |
| <p>A) Actividades relacionadas con las mercaderías: son aquellas que sin modificar su naturaleza, pueden: añadir valor, modificar su presentación o instrumentar su libre disposición y destino.</p> <p>B) Actividades relacionadas a los servicios que se prestan a las mercaderías: carga, descarga, estiba, desestiba y movilización de bultos, transporte, trasbordo, reembarque, tránsito, removido, depósito, almacenamiento, disposición, abastecimiento de buques, reparaciones navales y otros servicios conexos a las actividades portuarias.</p> | <p>A) Modificar la naturaleza de las mercaderías.</p> <p>B) Comercio al por menor.</p> <p>C) Restaurantes.</p> <p>D) Consumo y uso de bienes no declarados ante la aduana.</p> <p>E) Cualquier venta o transacción comercial para buques o personas públicas o privadas en el exclave, por parte de capitanes al mando, tripulaciones y pasajeros de buques o de personas no expresamente autorizadas al efecto por la Administración portuaria.</p> | <p>A) Desde el exterior: están exentas de impuestos aduaneros, tasas y tributos aplicables a la importación.</p> <p>B) Desde territorio nacional: exportación.</p> | <p>A) Hacia el exterior: exenta de todo tributo.</p> <p>B) Hacia territorio nacional: importación.</p> | <p>A) No hay exoneración genérica.</p> <p>B) Personas físicas y jurídicas del exterior: exoneradas de IRAE e IP.</p> <p>C) Personas físicas o jurídicas domiciliadas en territorio no franco: se aplica el régimen general de IRAE e IP.</p> | <p>No se pierde el beneficio asociado al origen MERCOSUR</p> |

2.3) MARCO LEGAL EN URUGUAY DE ADMISION TEMPORARIA

Normativa Vigente: Decreto 380

En términos generales, la admisión temporaria es la posibilidad que tienen las empresas de proveerse de insumos de origen extranjero sin pagar aranceles, con la condición de que en determinado plazo repare, transforme o la utilice para, por ejemplo, contener otros productos y luego de procesados los reexporte.

Cabe señalar, que este régimen de incentivo es de los principales con que cuenta el país como herramienta de fomento y apoyo a la industria exportadora, generando mejoras reales en la capacidad de competencia de éstas en los mercados internacionales.

Este régimen viene siendo utilizado por los exportadores uruguayos para el aprovechamiento de insumos a bajo costo.

En los últimos años más de un setenta por ciento (70%) de las exportaciones uruguayas hicieron uso de insumos importados bajo este régimen.

Las importaciones de admisión temporaria representan un doce por ciento (12%) y un veintidós por ciento (22%) de las importaciones totales del Uruguay.

Los principales orígenes de las importaciones de insumos en admisión temporaria son el MERCOSUR y la Unión Europea.

Los más significativos insumos importados bajo este régimen desde el MERCOSUR son: cueros y pieles, plásticos, automóviles y sus partes, caucho y su manufactura, productos de papel y cartón, productos químicos orgánicos, lana, productos de industrias químicas diversas y fundición de hierro y acero.

Del resto del mundo los principales productos importados son: estratos curtientes o tintóreos, productos lubricantes, ceras, tejidos de punto, reactores, calderas, máquinas y partes, vehículos automotores, productos químicos, cauchos, entre otros.

Debemos tener en cuenta también la concentración de productos por sectores, de los cuales el noventa y cinco por ciento (95%) de las importaciones en admisión temporaria corresponden a veintidós (22) sectores de producción.

Es muy importante destacar que los sectores que más intensamente usan el régimen de admisión temporaria orientan sus exportaciones al MERCOSUR, ámbito en el que más se ha cuestionado este instrumento de política comercial.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Las ramas que procesan materia prima nacional y hacen uso del régimen son treinta y tres (33), principalmente de origen agropecuario con escaso nivel de elaboración, estando orientadas al mercado extra regional y representando un sesenta y ocho por ciento (68%) de las exportaciones totales que hacen uso de la admisión temporaria.

Este régimen viene siendo cuestionado desde el MERCOSUR y los plazos de aplicación se vienen prorrogando desde el año 1994, hoy está acordada su vigencia, en principio, hasta el año 2010.

Es importante destacar que los integrantes del MERCOSUR, en mayor o menor medida aplican regímenes similares y en algunos casos mucho más agresivos.

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

CUADRO COMPARATIVO: Zona Franca, Depósito Aduanero, Puerto Libre y Admisión Temporal.

| | ZONA FRANCA | DEP. ADUANEROS | PUERTO LIBRE | ADMISIÓN TEMPORARIA |
|----------------------------------|---|---|---|---|
| 1) Franquias Aduaneras | Franquias de carácter territorial y objetivo. Área de extraterritorialidad aduanera. | Franquias de carácter territorial y objetivo Área de extraterritorialidad aduanera. | Franquias de carácter territorial y objetivo Área de extraterritorialidad aduanera. | Franquias de carácter tributario. |
| Franquias tributarias | Franquias de carácter subjetivo: Ley Zona Franca: Beneficiarios de ventajas tributarias: Usuario. Otra legislación Personas del exterior. | Franquias de carácter subjetivo. | Franquias de carácter subjetivo. | Franquias aplicadas al ingreso temporal de mercaderías al territorio Nacional. |
| 2) Generalidades y objetivos | CAU - arts. 90 a 94 Ley 15921 - arts. 1 y 2 Áreas determinadas por el Estado, donde rige principio de extraterritorialidad aduanera. | CAU - arts. 95 a 102 Decreto 526/01 Art.1 Idem. | CAU - arts. 90,91,93.94 Ley N° 16.246 - arts. 1 a 4 Decreto 455/94 Art.1 Idem. | CAU-Ley 15.691 y 18.184 del 16 de octubre de 2007. Promoción de las exportaciones. |
| 3) Sujetos intervinientes | Explotador Usuario directo Usuario indirecto Terceros que contraten con usuarios. | Depositario Depositante | Depositario (Estado) Depositante u operador de PL | Exportador. |
| 4) Requerimientos para contratos | Usuario directo: firma contrato con determinados requisitos. Usuario indirecto: firma contrato con determinados requisitos. | Depositario: No hay requisitos | Depositario: No hay requisitos | No hay requisitos. |
| 5) Mejoras y construcciones | Solamente previstas para usuarios de ZF y deben respecto cumplirse determinados requisitos | No existe legislación al respecto | No existe legislación al respecto | No aplica. |
| 6) Ubicación | Zonamerica Zona Franca Botnia Fray Bentos S.A. Zona Franca Colonia Zona Franca Colonia Suiza Floridasur Zona Franca Libertad Zona Franca M' Bopicia Zona Franca Nueva Palmira Zona Franca Río Negro Zona Franca Rivera | Dep. cercanos a Puerto de Montevideo | Puertos donde estén definidos jurídicamente por el Poder Ejecutivo sus límites, y los de la terminal portuaria, teniendo que tener capacidad para manejar buques de ultramar. | No hay espacio físico específico relacionado. |
| 7) Abandono de mercadería | Se considera abandonada la mercadería cuyos propietarios tengan obligaciones vencidas por más de 180 días. La DNA efectuará el remate de las mismas | No se reglamentan condiciones de abandono | No se reglamentan condiciones de abandono | Las mercaderías deben ser utilizadas en el plazo máximo de 18 meses al ingreso en el país, de lo contrario está sujeto a las multas y sanciones previstas por la ley. |
| 8) Otras obligaciones | Aplicables al Usuario: Mínimo de 75% de personal constituido por ciudadanos uruguayos, naturales o legales (mediante autorización del PE puede disminuirse este porcentaje) No pueden realizar actividad en territorio no franco. Se establece a favor de la industria instalada en territorio no franco una preferencia en la utilización de cueros para la exportación. Aplicables a cualquier sujeto: Para el transporte de mercaderías de o hacia las Zonas Francas, deberán emplearse líneas de transporte autorizadas por la DNZF. Se prohíbe la introducción a las Zonas Francas de materiales de uso bélico o contrario a los intereses del país. No se permite dentro de las mismas el comercio al por menor. Los bultos que ingresen a zona franca deben lucir la leyenda: "Mercadería en tránsito a la Zona Franca de ...", salvo que los mismos arriben en un contenedor | No existe reglamentación. | No existe reglamentación. | No se puede utilizar las mercaderías para otra actividad diferente a la exportación, caso contrario deberá nacionalizarse, sujeto a las sanciones previstas por la normativa. |

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| | ZONA FRANCA | DEP. ADUANEROS | PUERTO LIBRE | ADMISIÓN TEMPORARIA |
|--|--|--|---|---|
| 9) Control de las actividades | DNZF DNA DGI | DNA | DNA ANP | LATU |
| 10) Documentación respaldante a) Ingreso de Mercadería a la Zona b) Egreso de Mercadería de la Zona o Depósito | Factura de origen Baja en factura de compra o (sólo para los usuarios) refacturación. | Factura de origen Baja en factura de compra o refacturación. | B.L. Baja en factura de compra o refacturación. | DUA de importación, según origen. DUA exportación, haciendo mención a la mercadería en AT utilizada. |
| 11) Confidencialidad | Queda registrada información detallada de los movimientos en los sistemas públicos de información de Comercio Exterior. | Queda registrada información detallada de los movimientos en los sistemas públicos de información de Comercio Exterior. | No queda registrada información detallada de los movimientos en sistemas públicos de información. | El LATU lleva un control estricto de la composición técnica de los diferentes productos. Dicha información es de carácter confidencial. |
| 12) Origen | Las mercaderías que ingresan a Zona Franca pierden el origen Mercosur. | No se pierde el origen. El plazo de 180 días de vigencia de los certificados de origen Mercosur se comienza a contar recién a partir del primer retiro parcial de mercadería amarrada en los mismos | No se pierde el origen. Ídem. | Si el producto final no posee más de un 50% de insumos importados bajo este régimen, no pierde |
| 13) Beneficios no tributarios | Aplicables al Usuario: Permanencia del régimen de zona franca, Régimen excepcional de constitución de Sociedades Anónimas. Organismos podrán establecer tarifas promocionales. Aplicables a cualquier sujeto: No rigen los monopolios de los servicios del Estado. ANP sólo cobrará por los servicios efectivamente prestados. En caso de producción de bienes, no hay, ni podrán establecerse, requisitos de integración mínima ni obligatoria de componentes nacionales en los mismos. Se le otorga el tratamiento de exportación de servicios (IVA tasa 0) a los servicios vinculados a soportes lógicos prestados a personas físicas o jurídicas instaladas en ZF. | No rigen otros beneficios | No rigen otros beneficios | No rigen otros beneficios |

2.4) DE LA LEY DE INVERSIONES

Régimen de Promoción de Inversiones

En Noviembre de 2007 el Poder Ejecutivo promulgó un nuevo decreto reglamentario de la ley de inversiones (16.906).

En el mismo se establecen disposiciones que traen cambios fundamentalmente en los siguientes aspectos:

1. Se incorpora a las actividades comerciales y de servicios, que anteriormente se encontraban discriminadas a los efectos de acceder a los beneficios de la ley.
2. Se pretende racionalizar los trámites de solicitud de beneficios fiscales.
3. Se establece una segmentación de los proyectos en función de su magnitud y establece un régimen diferenciado de tramitación y beneficios para cada uno de los segmentos.
4. Se fija un criterio objetivo para evaluar los proyectos y fijar los beneficios a otorgar.
5. Se establece un marco para el control de los proyectos promovidos.

1) Incorporación de las actividades comerciales y de servicios:

El objetivo de incorporar a las actividades comerciales y de servicios resulta muy bienvenido por la comunidad empresarial. Aunque el impacto que tendrá esta inclusión, será distinto, ya que estas empresas no realizan necesariamente inversiones en activo fijo, como si lo hacen las industriales, sino que sus inversiones se orientan al capital de trabajo, al desarrollo de marcas y del capital intelectual.

En el artículo 3 del decreto se define el alcance del término inversiones, entendiéndose por tales a:

- 1) Los bienes corporales muebles (menos los vehículos utilitarios).
- 2) Las Mejoras Fijas.
- 3) Los Bienes Incorporeales que Determine el Poder Ejecutivo.

De la definición respecto a los bienes incorporeales se desprenderá el beneficio real para las empresas PYMES comerciales y de servicios cuyas inversiones tienen las características que ya hemos mencionado.

2) Racionalización de los trámites:

En el decreto se establece que la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP) dispondrá de un plazo de 30 a 60 días, dependiendo del tamaño del proyecto, para expedirse. De no hacerlo en plazo se considerará el mismo aprobado de forma ficta.

Si bien esta disposición tiene un objetivo claro de agilizar el trámite, poniendo presión sobre la COMAP para se expida en tiempo y forma, no debemos olvidar que el trámite comprende también otros circuitos administrativos (como el BCU, la Oficina de Atención de Inversores, y el Poder Ejecutivo) dónde pueden también generarse dilaciones que afecte al tiempo total del procedimiento.

3) Segmentación de los Proyectos:

El decreto 455/07 fija un criterio de segmentación basado en el monto de la inversión a realizar.

Los beneficios a otorgar para cada proyecto se determinan atendiendo a la magnitud y al puntaje obtenido en la evaluación.

Asimismo el plazo de la promoción esta preestablecido para los proyectos pequeños y de gran magnitud, pero para los proyectos medianos y grandes se determina en función de una relación entre el plazo máximo (25 años) y los puntos obtenidos en la evaluación.

Tamaño, Montos, Exoneración, IRAE, Plazo

Pequeños, Hasta U\$S 270.000, Hasta 60%, Hasta 5 años

Medianos, 270.000 – 5.500.000, Hasta 80%

Grandes, 5.500.000 – 550.000.000, Hasta 100%

Relación entre plazo máximo y puntos obtenidos en evaluación del proyecto

Gran Magnitud, Mas de U\$S 550.000.0000, Hasta 100%, 25 años

Estos criterios objetivos aportan transparencia al proceso y por ende mayor seguridad al inversor.

4) Criterio Objetivo:

Los proyectos presentados serán calificados en función de las siguientes variables.

- 1) Generación de Empleo
- 2) Descentralización
- 3) Aumento de las exportaciones
- 4) Incremento del valor agregado
- 5) Utilización de tecnologías limpias
- 6) Incremento de Investigación y Desarrollo
- 7) Impacto en la Economía.

En los proyectos pequeños se atenderá principalmente a las variables de empleo e incremento en investigación y desarrollo.

5) Control de los Proyectos:

Los proyectos promovidos serán controlados por la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP).

Anualmente los beneficiarios deberán entregar sus estados contables acompañados de informes de auditoría, revisión limitada o compilación, según se trate de Grandes Contribuyentes, Contribuyentes CEDE o CODECO (según la clasificación de contribuyentes de la DGI). Se debe remarcar que estos informes son los mismos que exige la administración fiscal, por lo que no implicaría, en principio, un trabajo adicional para el beneficiario. Asimismo se deberá presentar una declaración complementaria donde se especifiquen los avances del proyecto (según como lo determine la COMAP)

Los proyectos que no cumplan con los deberes formales o con los objetivos preestablecidos en los mismos, perderán los beneficios a la vez que deberán reliquidar los impuestos devengados más las multas y los recargos.

En resumen, este decreto mejora algunos aspectos del régimen de promoción de inversiones hasta ahora vigentes buscando una mayor eficiencia y transparencia en el proceso.

2.5) DE LA LEY DE PARQUES INDUSTRIALES

1. Concepto de Parque Industrial

Complejo privado o público que cuenta con servicios e instalaciones adecuadas para permitir la instalación de establecimientos productivos y actividades conexas.

- Es una superficie geográficamente delimitada reservada para el asentamiento de plantas industriales, con localización cercana a vías de transporte y con una administración permanente para su operación.
- La infraestructura compartida permite reducir los costos de las empresas instaladas a la vez que facilita su operación.
- La delimitación de un área reduce el impacto ambiental y social de las industrias, permitiendo un mejor control ambiental de las mismas.

Importancia de los Parques Industriales

- Estimulan el establecimiento de empresas industriales en áreas que requieren generar desarrollo y por ende empleos y bienestar social y económico.
- Facilitan la atracción de inversiones.
- Catalizadores para el nacimiento de nuevas empresas.
- Alternativa de crecimiento para empresas ya estructuradas.
- Contribuyen a la generación de empleos.
- Favorecen la transferencia de tecnología.
- Contribuyen al desarrollo local y al ordenamiento territorial.

2. Marco Normativo

Ley No. 17547 y Decreto No.524/005

Requerimientos:

- Caminería interna
- Servicios de energía y agua
- Sistema de telecomunicaciones
- Tratamiento de efluentes, disposición adecuada de residuos y áreas verdes
- Galpones y depósitos
- Sistema de prevención y combate de incendios

Localización

- Ciudades con servicios complementarios o microregiones productivas
- Zonas de prioridad de acuerdo a desarrollo humano

Desarrolladores posibles

- Gobiernos Departamentales
- Empresarios privados
- CND

Actividades admitidas

- Industriales
- Conexas (almacenaje, clasificación, servicios productivos, etc.)

3. Beneficios Fiscales

Operadores: ley de inversiones No.16.906 y decretos reglamentarios

- Exoneración de IRAE
- Exoneración de Impuesto al Patrimonio
- Exoneración de Tributos a la importación
- Devolución de IVA
- Exoneración del Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales

Usuarios:

- Exoneración de IRAE hasta 5 años
- Beneficios Ley No. 16.906, presentando Proyecto de Inversión

Los artículos 71 y 72 del Título 4 del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE), en redacción dada por la Ley de Reforma Tributaria (LRT), definen a los Parques Industriales (PI) y establecen estímulos de carácter fiscal para la instalación de los mismos.

En rigor, lo mencionado no constituye una novedad introducida por la LRT sino una incorporación a la misma de lo consagrado oportunamente por la ley 17.547 del 21/07/02, reglamentada por el decreto 524/05 de 19/12/05.

De acuerdo a esta normativa, los PI constituyen una fracción de terreno adecuadamente delimitada, urbanizada y subdividida en parcelas, que debe asegurar el acceso a los servicios públicos y estar dotado de infraestructura y seguridad suficiente para permitir el desarrollo de actividades industriales.

Claramente, la ley tiene el objetivo de promover el desarrollo de la economía nacional mediante la realización de actividades industriales y afines en tales PI, los cuales pueden ser instalados tanto por privados como por la Corporación Nacional para el Desarrollo y los Gobiernos Departamentales.

Dado el objetivo de contribución a la descentralización geográfica y utilización significativa de mano de obra que la norma conlleva, el decreto reglamentario ha determinado determinadas zonas de instalación en orden de prioridad.

La normativa regula asimismo los requisitos necesarios a cumplir, por parte de los explotadores para la autorización del funcionamiento de los mismos, así como por parte de las empresas que soliciten su instalación en los PI en calidad de usuarios.

Beneficio fiscales

Tanto la normativa legal prevé que las personas físicas o jurídicas que instalen PI dentro del territorio nacional, así como las empresas que se radiquen dentro de los mismos (usuarios), podrán estar comprendidas en los beneficios establecidos por la ley 16.906 de promoción a la inversión.

Amén de ello, el decreto reglamentario prevé estímulos específicos para las empresas cuyos proyectos de inversión sean declarados promovidos por el Poder Ejecutivo, según su carácter sea el de instalador o usuario de PI.

Beneficios fiscales para los instaladores de PI

Se establecen en el artículo 15 del decreto 524/05, entre otros, los siguientes beneficios fiscales:

a. exoneración por un plazo de 7 años del Impuesto al Patrimonio (IP) respecto de los bienes de activo fijo instalados o utilizados exclusivamente en el PI, incluyendo maquinarias y equipos, obras civiles e instalaciones.

Estos bienes se considerarán en la liquidación del IP como activo gravado a los efectos de la deducción de pasivos

b. al solo efecto de la liquidación del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio (IRIC), las inversiones podrán ser amortizadas de acuerdo con su ubicación y su naturaleza en los siguientes plazos:

| Zona | Obras civiles | Equipamiento |
|-----------------------------|----------------------|---------------------|
| Centro, norte y este | 9 años | 2 años |
| Litoral oeste | 11 años | 3 años |
| Sur | 13 años | 4 años |
| Metropolitana | 15 años | 5 años |

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Lo establecido en el presente literal para los contribuyentes de IRIC es recogido en el artículo 152 del decreto 150/007 para contribuyentes del IRAE que sustituyó a aquel impuesto para ejercicios iniciados desde el 1/7/07

c. exoneración de tributos en ocasión de la importación de maquinaria y equipos, así como de bienes de activo fijo destinados a incorporarse a la obra civil, no competitivos con la industria nacional, destinados a los PI

d. crédito por el Impuesto al Valor Agregado (IVA) incluido en la compra de materiales y servicios a aplicar en la construcción de obras civiles, maquinarias y equipos destinados al cumplimiento del proyecto de instalación inicial respectivo

e. crédito por el IVA incluido en la compra de equipos para el procesamiento electrónico de datos a ser utilizados en los PI.

Beneficios fiscales para los usuarios de los PI

Los beneficios previstos para los usuarios de PI que se establecieron oportunamente en el decreto 524/05 refieren al beneficio de autocanalización del ahorro – AA - (exoneración total o parcial de tributación a la renta limitada temporal y cualitativamente a condición de reinversión de utilidades) y específicamente en relación a dos de sus aspectos principales.

En efecto, dicho decreto incrementa para los usuarios de PI tanto el plazo máximo de aprovechamiento del beneficio (3 en términos generales) y el porcentaje a exonerar sobre la inversión efectivamente realizada (50% en general) de acuerdo a la localización del emprendimiento y según el siguiente detalle:

| Zona | Plazo del beneficio | Porcentaje a exonerar |
|-----------------------------|----------------------------|------------------------------|
| Norte, este y centro | 6 años | 75,00% |
| Litoral oeste | 5 años | 68,75% |
| Sur | 4 años | 62,50% |
| Metropolitana | 3 años | 56,25% |

No obstante ello, debe señalarse que el régimen de canalización preveía el diferimiento en el tiempo (al quinto año siguiente) del cómputo de la parte de la renta no exonerada que, el decreto 524/005, solo lo mantiene para los proyectos promovidos antes de su vigencia, es decir, antes del 19/12/05.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Por su parte, con posterioridad a ello, se dictó el decreto 455/07 de fecha 26/11/07 que modificó, con carácter general, la reglamentación del referido beneficio de AA adoptando un régimen de graduación tanto del plazo del cómputo como del monto de la exoneración (cuya base viene siendo objeto de ciertas dudas interpretativas), acorde a la magnitud y efectos económicos de los proyectos de inversión, eliminado el diferimiento del cómputo en el tiempo de la renta no exonerada.

En cuanto a la transición de regímenes, el artículo 20 de dicho decreto, estableció que para los proyectos de inversión presentados entre el 20/12/06 y el 28/02/09 que soliciten la declaratoria de interés correspondiente pueden optar por aplicar el nuevo régimen de AA o el régimen anterior, que, para el caso de usuarios de PI, es el comentado previamente.

Asimismo, las empresas que hayan presentado proyectos luego del 20/12/06 y hubieran obtenido la declaratoria promocional antes de la vigencia del decreto (26/11/07) pueden solicitar que se adecuen los beneficios otorgados a las disposiciones del nuevo régimen.

En cuanto al inicio del momento de cómputo del plazo para la aplicación de la AA en el nuevo régimen, en términos generales, el decreto 455/07 otorga hasta 4 ejercicios, contando aquél de otorgamiento del beneficio. En lo que puede considerarse como una ventaja para el caso de empresas usuarias de PI, ese plazo se amplía a 5 ejercicios.

En base a ello, al menos para proyectos prestados por usuarios de PI con posterioridad al 28/2/09, las ventajas de éstos frente a los industriales instalados fuera de ellos (en territorio no franco), no resulta fiscalmente tan atractiva.

Por su parte, cabe también cuestionarse cuál sería la ventaja para una industria de instalarse como usuario del PI en comparación con usuario de Zona Franca (ZF), régimen en el cual, de acuerdo a la ley 15.921, la empresa se encuentra exenta de todo tributo nacional con la sola excepción de las contribuciones especiales de seguridad social.

Dejando aspectos de costos operativos de lado, entendemos que el aspecto diferencial radicaría en que, a diferencia de lo que ocurre en los PI, los bienes producidos en ZF carecen de origen MERCOSUR lo que impide su ingreso a los países miembros del bloque con arancel cero, debiéndose abonar el arancel Externo Común.

Fuente: Análisis del Departamento Tributario del Estudio Rueda, Abadi & Pereira

CAPITULO III

MARCO CONCEPTUAL

3.1) Determinantes Estructurales de la Fuerza de la Competencia

La esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente.

Las fuerzas externas son de importancia principalmente en un sentido relativo; dado que las mismas por lo general afectan a todas las empresas, la clave se encuentra en las distintas habilidades de las empresas para enfrentarse a ellas.

La situación de la competencia depende de cinco fuerzas competitivas básicas:

- 1) Amenaza de nuevos ingresos.
- 2) Rivalidad entre los actuales competidores.
- 3) Amenaza de productos o servicios sustitutos.
- 4) Poder negociador de los compradores.
- 5) Poder negociador de los proveedores.

El objetivo de la estrategia competitiva para una empresa, es encontrar una posición en dicho sector en la cual pueda defenderse mejor contra estas fuerzas competitivas o pueda inclinarlas a su favor.

El conocimiento de estas fuentes subyacentes de la presión competitiva, marca los puntos fuertes y débiles de la empresa, refuerza la posición en su sector industrial, aclara las áreas en donde los cambios de estrategia pueden producir los mejores resultados y señala las áreas en donde las tendencias prometen tener la máxima importancia, sea como oportunidades o como amenazas.

Las cinco fuerzas competitivas conjuntamente determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad, y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia.

Se utiliza el análisis de las 5 fuerzas de Porter:

- 1) Cuando se desea desarrollar una ventaja competitiva respecto a los rivales.
- 2) Cuando se desea entender mejor la dinámica que influye en la industria y/o cual es la posición en ella.
- 3) Cuando se analiza la posición estratégica y se buscan iniciativas que sean disruptivas y la hagan mejorar.

Las 5 diferentes tipos de fuerzas que marcan el éxito o el fracaso de un sector o de una empresa son:

3.1.1) Amenaza de Nuevos Ingresos

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

La amenaza de ingreso depende de las barreras para el ingreso que estén presentes, aunadas a la reacción de los competidores existentes que debe esperar el que ingresa.

Si las barreras de ingreso son altas la amenaza de ingreso es baja.

Existen siete factores principales que actúan como barreras para el ingreso:

1) Economías de escala

Se refieren a la reducción de los costos unitarios de un producto en tanto que aumenta el volumen absoluto por periodo. Las economías de escala frenan el ingreso obligando al que pretende hacerlo producir en gran escala y corre el peligro de una fuerte reacción por parte de las empresas existentes, o tiene que entrar en una escala pequeña y aceptar una desventaja en costos, ambas opciones indeseables.

2) Diferenciación del producto

La diferenciación del producto quiere decir que las empresas establecidas tienen identificación de marca y lealtad entre los clientes, lo cual se deriva de la publicidad del pasado, servicio al cliente, diferencias del producto o por ser el primero en el sector industrial. La diferenciación crea una barrera para el ingreso obligando a los que participan en él, a realizar grandes gastos para superar la lealtad existente del cliente. Tales inversiones no tienen valor de rescate si falla el ingreso.

3) Requisitos de capital

La necesidad de invertir grandes recursos financieros para competir crea una barrera de ingreso, en particular si se requiere el capital para publicidad riesgosa o agresiva e irrecuperable, o en investigación y desarrollo.

4) Costos cambiantes

Son los costos que tiene que hacer el comprador al cambiar de un proveedor a otro, pueden incluir los costos del reentrenamiento del empleado, el costo de nuevo equipo auxiliar, el costo y el tiempo para probar y calificar a una nueva fuente, la necesidad de ayuda técnica, rediseño del producto, costos psíquicos para terminar una relación.

5) Acceso a los canales de distribución

La nueva empresa debe persuadir a los canales de que acepten su producto mediante reducción de precios, asignaciones para publicidad compartida y similar, lo cual reduce las utilidades.

6) Desventajas en costo independientes de las economías de escala

Las empresas establecidas pueden tener ventajas de costo no igualables por los competidores de nuevo ingreso independiente de las economías de escala.

Las ventajas más críticas son factores tales como:

a) Tecnología de producto patentado: se mantiene la propiedad de los conocimientos del producto o de sus características de diseño mediante patentes o secreto.

b) Acceso favorable a materias primas: las empresas establecidas pueden haber contratado las fuentes más favorables y/o haber atado pronto sus necesidades previsibles a precios que reflejan una relación de la oferta y demanda menor a la real.

c) Ubicaciones favorables: las empresas establecidas pueden haber posesionado las ubicaciones favorables antes de que las fuerzas del mercado subieran los precios para captar su valor total.

d) Subsidios gubernamentales: los subsidios preferenciales pueden haber posesionado las ubicaciones favorables antes de que las fuerzas del mercado subieran los precios para captar su valor total.

e) Curva de aprendizaje o de experiencia: en algunos negocios, existe la tendencia observada de que los costos unitarios declinan en tanto la empresa adquiere más experiencia acumulada en la elaboración de un producto. Los costos bajan debido a que los trabajadores mejoran sus métodos y se vuelven más eficientes (la clásica curva de aprendizaje).

Las economías de escala dependen del volumen por periodo y no del volumen acumulado, y analíticamente son muy distas de la experiencia, aun cuando las dos suelen presentarse juntas y son difíciles de separar.

7) Política gubernamental:

El gobierno puede limitar o incluso impedir el ingreso a industrias con controles tales como los requisitos de licencia y limitaciones en cuanto al acceso a materias primas, normas sobre la contaminación del aire y del agua, seguridad y normas del producto.

3.1.2) Intensidad de la Rivalidad entre los Competidores Existentes

Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

La rivalidad entre los competidores existentes da origen a manipular su posición utilizando tácticas como la competencia en precios, batallas publicitarias, introducción de nuevos productos e incrementos en el servicio al cliente o de la garantía, buscando la oportunidad de mejorar su posición.

La rivalidad intensa es el resultado de diferentes factores estructurales que interactúan:

1) Gran número de competidores o igualmente equilibrados

Cuando el número de empresas es numeroso, la posible rebeldía es grande y por lo general algunas empresas creen que pueden hacer jugadas sin que se noten incluso cuando hay relativamente pocas empresas, si están mas o menos equilibradas en cuanto a tamaño y recursos percibidos, se crea inestabilidad debido a que están propensas a pelear con reciproca correspondencia y a tener los recursos para represalias sostenidas y enérgicas.

2) Crecimiento lento en el sector industrial

El crecimiento lento en el sector origina que la competencia se convierta en un juego por mayor participación en el mercado para las empresas que buscan expansión.

3) Costos fijos elevados o de almacenamiento

Los costos fijos elevados crean fuertes presiones para que las empresas operen a plena capacidad, lo cual suele conducir a una escala de precios descendentes cuando existe capacidad en exceso.

4) Falta de diferenciación o costos cambiantes

Cuando se percibe el producto o servicio como o casi sin diferencia, la elección por parte de los compradores está basada principalmente en el precio y servicio, y da como resultado una intensa competencia por precio y servicio.

5) Incrementos importantes de la capacidad

Cuando las economías de escala dictan que la capacidad debe ser aumentada en base a grandes incrementos, las adiciones a la capacidad pueden alterar crónicamente el equilibrio de la oferta y demanda del sector.

6) Competidores diversos

Los competidores difieren en estrategias, orígenes, personalidades y relaciones con sus compañías matrices, tienen diferentes objetivos y distintas estrategias sobre la forma de competir y pueden continuamente enfrentarse en el proceso el uno al otro.

Pueden tener dificultades al interpretar con precisión sus intenciones mutuamente, y para acordar un conjunto de “reglas de juego” para el sector.

Las decisiones estratégicas adecuadas para un competidor pueden estar equivocadas para otros.

7) Intereses estratégicos elevados

La rivalidad en un sector se vuelve aun más volátil si varias empresas tienen un gran interés en lograr el éxito. Por ejemplo una empresa diversificada puede dar gran importancia a tener éxito en determinado sector industrial para apoyar su estrategia corporativa general.

8) Fuertes barreras de salida

Las barreras de salida son factores económicos, estratégicos y emocionales que mantienen a las empresas compitiendo en los negocios aun cuando estén ganando rendimientos bajos o incluso negativos sobre la inversión.

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Las principales fuentes de barreras de salida para una industria son las siguientes:

a) Activos Especializados

Activos altamente especializados para el negocio o ubicación en particular que tienen poco valor de liquidación o costos elevados de transferencia o conversión.

b) Costos Fijos de Salida

Estos incluyen contratos laborales, costos de reinstalación, capacidades de mantenimiento para partes de repuesto, etc.

c) Interrelaciones Estratégicas

Interrelaciones entre la unidad comercial y otras en la compañía, en términos de imagen, habilidad mercadotécnica, acceso a los mercados financieros, instalaciones compartidas, etc.

d) Barreras Emocionales

La renuencia de la administración a tomar decisiones de salida económicamente justificadas es causada por identificación con el negocio en particular, lealtad hacia los empleados, temor por la propia carrera, orgullo y otras razones.

e) Restricciones Sociales y Gubernamentales

Estas comprenden la negociación o falta de apoyo gubernamental para la salida por la preocupación por pérdida de empleos y efectos económicos regionales.

Aunque las barreras de salida y las barreras de ingreso son conceptualmente distintas, su nivel conjunto es un aspecto importante del análisis de un sector industrial. A menudo, las barreras de ingreso y salida están relacionadas.

Por ejemplo, las economías sustanciales de escala en la producción, por lo general están asociadas con activos especializados, como es la presencia de tecnología patentada.

Tomando el caso simplificado en el cual las barreras de ingreso o salida pueden ser altas o bajas.

| | | Barreras de Salida | |
|---------------------|-------|----------------------------------|---------------------------------|
| | | Bajas | Altas |
| Barreras al Ingreso | Bajas | Rendimientos Bajos y Estables | Rendimientos Bajos Riesgosos |
| | Altas | Rendimientos Elevados y Estables | Rendimientos Elevados Riesgosos |

Las Barreras y la Rentabilidad

3.1.3) Amenaza de ingreso de Productos Sustitutos

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales.

Por otra parte, un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido.

La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria, si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo.

También se incrementara la situación crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia delante.

Los proveedores pueden ejercer su poder de negociación amenazando con elevar precios o reducir la calidad de los productos o servicios.

Los artículos sustitutos limitan los rendimientos potenciales de un sector colocando un tope sobre los precios que las empresas pueden cargar rentablemente.

Para identificar los productos sustitutos tenemos que buscar otros productos que puedan desempeñar la misma función que el producto ofrecido.

Los productos sustitutos que merecen la máxima atención son aquellos que están sujetos a tendencias que mejoran el desempeño y el precio y obtienen elevados rendimientos ya que aumentan la competencia y bajan los precios de mis productos.

3.1.4) Poder Negociador de los Compradores

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo.

A mayor organización de los compradores, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.

La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente sindicalizarse.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Los compradores compiten forzando la baja de precios, negociando por una calidad superior o más servicios y haciendo que los competidores compitan entre ellos.

El poder negociador de los compradores depende de varias características, de la situación del mercado, y de la importancia relativa de sus compras en comparación con el total de ventas.

Alguna de esas características son las siguientes:

- 1) Está concentrado o compra grandes volúmenes con relación a las ventas del proveedor.
- 2) Las materias primas que compra el sector representan una fracción importante de los costos o compras del comprador.
- 3) Los productos que se compran para el sector son estándar o no diferenciados.
- 4) Se enfrentan costos bajos por cambiar de proveedor.
- 5) Devengan bajas utilidades, las que presionan fuertemente para disminuir los costos de compra.
- 6) Los compradores plantean una real amenaza de integración hacia atrás.
- 7) El producto no es importante para la calidad de los productos o servicios del comprador.
- 8) El comprador tiene información total.

Los minoristas pueden obtener un importante poder de compra sobre los fabricantes cuando pueden influir en las decisiones de compras de los consumidores.

Alteración del Poder de Compra

Todos los factores descritos con anterioridad cambian con el tiempo o como resultado de las decisiones estratégicas de una empresa, el poder de los compradores puede aumentar o disminuir.

La elección de los grupos de compra de una empresa al vender debe considerarse como una decisión estratégica vital.

Una empresa puede mejorar su posición estratégica encontrando compradores que tengan un poder de compra mínimo para influirla en forma adversa, selección de compradores.

Rara vez todos los grupos de compradores a los que vende una empresa disfrutan de igual poder de compra.

3.1.5) Poder Negociador de los Proveedores

Los proveedores pueden ejercer su poder de negociación amenazando con elevar precios o reducir la calidad de los productos o servicios.

Las condiciones que hacen poderosos a los proveedores tienden a ser las mismas que hacen poderosos a los compradores:

- 1) Que esté dominado por pocas empresas y más concentrado que el sector al que vende.
- 2) Que no estén obligados a competir con otros productos sustitutos para la venta.
- 3) Que la empresa no es un cliente importante del grupo proveedor.
- 4) Que los proveedores vendan un producto que sea un insumo importante para el negocio del comprador.
- 5) Que los productos del grupo proveedor estén diferenciados o requieran costos por cambio de proveedor.
- 6) Que el grupo proveedor represente una amenaza real de integración hacia delante.

3.2) Estrategias Competitivas Genéricas

La estrategia competitiva, son las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que son la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que se indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión.

Aunque cada empresa buscaba por distintos caminos llegar a ése resultado final, la cuestión residía en que para una empresa su mejor estrategia debería reflejar que tan bien había comprendido y actuado en el escenario de las circunstancias que le correspondieron.

En forma general, esto comprende varios enfoques posibles:

- 1) Posicionamiento de la empresa de tal manera que sus capacidades proporcionen la mejor posición defensiva en función de las fuerzas competitivas existentes.
- 2) Influir en el equilibrio de fuerzas mediante movimientos estratégicos, mejorando así la posición relativa de la empresa; o
- 3) Anticipar los cambios en los factores que fundamentan las fuerzas y responder a dichos cambios con rapidez, aprovechando el cambio para elegir una estrategia adecuada al nuevo equilibrio competitivo antes de que los competidores lo reconozcan.

A un nivel amplio, podemos identificar tres estrategias genéricas, internamente consistentes, que pueden ser usadas una a una o en combinación, para crear dicha posición defendible a largo plazo y sobresalir por encima de los competidores.

Estas tres estrategias genéricas que pueden usarse para enfrentarse a las cinco fuerzas competitivas, individualmente o en conjunto, para crear en el largo plazo una posición defendible que sobrepase el desempeño de los competidores de una industria son:

- 1) Liderazgo Total en Costos.
- 2) Diferenciación
- 3) Enfoque o Alta Segmentación

3.2.1) Liderazgo Total en Costos

Mantener el costo más bajo frente a los competidores y lograr un volumen alto de ventas es el tema central de la estrategia.

Por lo tanto la calidad, el servicio, la reducción de costos mediante una mayor experiencia, la construcción eficiente de economías de escala, el rígido control de costos y muy particularmente de los costos variables, son materia de escrutinio férreo y constante.

Los clientes de rendimiento marginal se evitan y se busca la minimización de costos en las áreas de investigación y desarrollo, fuerza de ventas, publicidad, personal y en general en cada área de la operación de la empresa.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Si la empresa tiene una posición de costos bajos, se espera que esto la conduzca a obtener utilidades por encima del promedio de la industria y la proteja de las cinco fuerzas competitivas.

En la medida en que los competidores luchan mediante rebajas de precio, sus utilidades se erosionan hasta que aquellos que quedan en el nivel más próximo al competidor más eficiente son eliminados. Obviamente, los competidores menos eficientes son los primeros en sufrir las presiones competitivas.

Lograr una posición de costo total bajo, frecuentemente requiere una alta participación relativa de mercado de una empresa con relación a su competidor más importante u otro tipo de ventaja, como podría ser el acceso a las materias primas.

Podría exigir también un diseño del producto que facilitara su fabricación, mantener una amplia línea de productos relacionados para distribuir entre ellos el costo, así como servir a los segmentos más grandes de clientes para asegurar volumen de ventas.

Como contraprestación, implementar una estrategia de costo bajo podría implicar grandes inversiones de capital en tecnología de punta, precios agresivos y reducir los márgenes de utilidad para comprar una mayor participación en el mercado. Es decir, puede requerir de la construcción de instalaciones capaces de producir grandes volúmenes en forma eficiente, de rígidos controles de costo y de los gastos indirectos, evitar las cuentas marginales, servicio, fuerza de ventas, publicidad, etc.

Esto a su vez requiere de una fuerte atención administrativa al control de costos para alcanzar estos fines.

El bajo costo con relación a los competidores es el tema que recorre toda la estrategia, aunque la calidad, el servicio y otras áreas no pueden ser ignoradas.

Su posición en costos da a la empresa una defensa contra la rivalidad entre los competidores, ya que sus costos más bajos significan que todavía puede obtener rendimientos después de que sus competidores se deshicieron de sus utilidades por la fuerte competencia.

Una posición de bajos costos defiende a la empresa contra los compradores poderosos, ya que los compradores sólo pueden ejercer poder para hacer bajar los precios, al nivel del competidor que le sigue en eficiencia.

El costo bajo proporciona defensas contra los proveedores poderosos dando más flexibilidad para enfrentarse a los aumentos de costo de los insumos.

Los factores que conducen a una posición de bajo costo por lo general también ponen sustanciales barreras de ingreso en términos de economías de escala o ventajas de costo.

Una posición de costo bajo por lo general coloca a la empresa en una posición favorable con relación a sus competidores en el sector industrial frente a los posibles sustitutos.

En consecuencia, una posición de bajo costo protege a la empresa contra las cinco fuerzas competitivas porque la negociación sólo puede continuar para erosionar las utilidades hasta que las del competidor que siga en eficiencia sean eliminadas, y debido a que los competidores menos eficientes serán los primeros en sufrir ante las presiones competitivas.

3.2.2) Diferenciación

Una segunda estrategia consiste en la diferenciación del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que sea percibido en el mercado como único.

Diferenciarse significa sacrificar participación de mercado e involucrarse en actividades costosas como investigación, diseño del producto, materiales de alta calidad o incrementar el servicio al cliente.

Sin embargo, esta situación de incompatibilidad con la estrategia de liderazgo de costos bajos no se da en todas las industrias y hay negocios que pueden competir con costos bajos y precios comparables a los de la competencia.

Los métodos para la diferenciación pueden tomar muchas formas:

- i) diseño o
- ii) imagen de marca,
- iii) en tecnología,
- iv) en características muy particulares,
- v) en servicio al cliente,
- vi) cadena de distribuidores, o
- vii) en otras dimensiones.

La estrategia de diferenciación no permite que la empresa ignore los costos, sino que éstos no sean el objetivo estratégico primordial.

La diferenciación proporciona un aislamiento contra la rivalidad competitiva, debido a la lealtad de los clientes hacia la marca y a la menor sensibilidad al precio resultante. También aumenta utilidades, lo que evita la necesidad de una posición de costo bajo. La resultante lealtad del cliente y la necesidad del competidor de salvar el carácter único, proporciona barreras de ingreso.

La diferenciación produce márgenes más elevados para tratar con el poder del proveedor, y reduce el poder del comprador, ya que los compradores carecen de alternativas comparables y por lo tanto son menos sensibles al precio.

La empresa que se ha diferenciado para alcanzar la lealtad del cliente estaría mejor posicionada frente a los posibles sustitutos que sus competidores.

Es más común que para lograr la diferenciación se requiera un trueque con la posición del costo, puesto que las actividades requeridas para crearla son inherentemente costosas, como en el caso de una extensa investigación, diseño novedoso del producto, materiales de alta calidad o intenso apoyo del cliente.

3.2.3) Enfoque o Alta Segmentación

La tercera estrategia, consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea del producto, o en un mercado geográfico.

La estrategia se basaba en la premisa de que la empresa esta en condiciones de servir a un objetivo estratégico más reducido en forma más eficiente que los competidores de amplia cobertura.

Como resultado, la empresa se diferencia al atender mejor las necesidades de un mercado-meta específico, o reduciendo costos sirviendo a ése mercado, o ambas cosas.

El enfoque puede utilizarse para seleccionar objetivos menos vulnerables a los posibles sustitutos, o cuando los competidores son los más débiles

La estrategia de enfoque siempre implica ciertas limitaciones en cuanto a la participación total del mercado por alcanzar.

El enfoque implica necesariamente un trueque entre lo rentable y el volumen de ventas.

Igual que la estrategia de diferenciación, puede o no implicar un trueque con la posición general de costos.

VENTAJA COMPETITIVA

| | | | |
|----------------------|----------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|
| | | Exclusividad percibida por el cliente | Posición de bajo costo |
| OBJETIVO ESTRATEGICO | Todo un sector | DIFERENCIACION | LIDERAZGO GENERAL EN COSTOS |
| | Solo a un segmento en particular | ENFOQUE O ALTA SEGMENTACION | |

En definitiva las tres estrategias genéricas son alternativas, maneras viables de enfrentar a las fuerzas competitivas.

La empresa que falla en desarrollar su estrategia en por lo menos una de éstas directrices, queda atrapada en el centro, situada en una posición estratégica extremadamente pobre (una empresa con precio alto para productos percibidos como de baja calidad). A éste tipo de empresa se las describe con fallas en su participación de mercado, en su inversión de capital y con limitada capacidad de maniobra para ejecutar la estrategia del bajo costo, de la diferenciación o del enfoque.

Las tres estrategias genéricas aquí esbozadas, pertenecen a los modelos estáticos de estrategia que describen a la competencia en un momento específico.

Fueron útiles cuando en el mundo los cambios se daban lentamente y cuando el objetivo era sostener una ventaja competitiva.

La realidad es que las ventajas sólo duran hasta que nuestros competidores las copian o las superan.
Copiadas o superadas las ventajas se convierten en un costo.

El copiator o el innovador sólo podrán explotar su ventaja, durante un espacio de tiempo limitado antes que sus competidores reaccionen. Cuando los competidores reaccionan, la ventaja original empieza a debilitarse y se necesita una nueva iniciativa.

3.3) Otros requisitos de las Estrategias Genéricas

Las tres estrategias genéricas difieren en otras dimensiones distintas además de las diferencias funcionales anteriormente observadas.

El éxito de su implantación requiere diferentes recursos y habilidades.

Las estrategias genéricas también implican diferentes arreglos organizacionales, procedimientos de control y sistemas de incentivos.

Como resultado, la dedicación constante a una de las estrategias como el objetivo primario es generalmente necesaria para alcanzar el éxito.

3.4) Posicionamiento a la Mitad

Las tres estrategias genéricas son métodos alternativos, viables para enfrentar las fuerzas competitivas.

Lo inverso al estudio anterior es que la empresa que falle en el desarrollo de una estrategia por lo menos en una de las tres direcciones, queda posicionada a la mitad. La empresa posicionada a la mitad tiene casi garantizados beneficios bajos.

La empresa posicionada en la mitad debe tomar una decisión estratégica fundamental, es decir debe dar los pasos necesarios para lograr el liderazgo en costos, lo que por lo general implica inversiones agresivas para modernizarse y quizás la necesidad de comprar participación en el mercado, o se debe orientar hacia un objetivo particular o enfoque; o lograr algo único (diferenciación).

La elección entre estas opciones esta basada necesariamente en las capacidades y limitaciones de la empresa.

Una vez posicionada a la mitad, por lo general lleva tiempo y esfuerzos sostenidos sacar a la empresa de esta posición no envidiable.

3.5) Riesgos de las Estrategias Genéricas

Los riesgos al buscar las estrategias genéricas son dos:

- 1) Fallar en lograr o mantener la estrategia y
- 2) Que el valor de la ventaja estratégica por alcanzarse erosione con la evolución del sector industrial

CAPITULO IV

DATOS DE EMPRESAS

4.1) ZONAMERICA (1)



Aprovechando la renovada legislación de las Zonas francas uruguayas, aprobada en 1987, en el año 1989 se presentó ante el poder ejecutivo el proyecto Zona Franca Montevideo, obteniéndose luego la autorización para la explotación de una Zona Franca Industrial, comercial y de servicios.

Es así que comenzaron las obras, proyectándose hacia una Zona Franca orientada a operaciones de logística e implantando la infraestructura necesaria para desarrollar actividades industriales no agresivas al medio ambiente.

Ubicada en el departamento de Montevideo, es la única Zona Franca de Sudamérica situada en una capital, por lo que es posible disponer de abundante mano de obra calificada, de un puerto que otorga reconocidos servicios y beneficios, y de un moderno y ágil sistema financiero.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Cuenta además con un telepuerto, que permite unir Zona Franca Montevideo con New Cork, mediante una red satelital de gran capacidad, proporcionando de esta manera a sus usuarios la posibilidad de realizar transmisiones internacionales de dato, videoconferencias, entre otros. Este es un factor que ha resultado muy interesante y atractivo a empresas multinacionales de primer nivel que desean instalarse en el, o que estando ya instaladas requieren permanentemente de este tipo de servicios.

Zonamerica Parque de Negocios y Tecnología se distingue por su moderna concepción arquitectónica, robusta infraestructura tecnológica y servicios de valor agregado que ofrece a sus clientes.

Zonamerica se desarrolla sobre un área parquizada de aproximadamente 100 hectáreas, con más de 100.000 m² construidos divididos entre 23 edificios. Más de 180 empresas internacionales han decidido instalarse en el Parque, generando más de 4500 puestos de trabajo.

La moderna concepción de Zonamerica le permite brindar una completa oferta de soluciones para empresas internacionales que operan en las áreas de Logística, Servicios Financieros, Informática y Tecnología, Call Centers, Oficinas Regionales, Biotecnología, Consultoría y Comercio en general.

La misma incluye instalaciones e infraestructura de alta calidad, tecnología de última generación, una moderna arquitectura y la más amplia gama de opciones "a medida" para cumplir con las necesidades de sus clientes.

Zonamerica proporciona a sus clientes una variada gama de productos y servicios en materia de tecnología y telecomunicaciones con altos estándares de calidad.

El departamento de arquitectura brinda soluciones a medida para todo tipo de proyectos, ya sea urbanístico o edilicio a la realización de obras interiores dentro de locales ya existentes.

Con el fin de ofrecer a sus clientes una solución integral para el desarrollo competitivo de sus actividades, Zonamerica ha desarrollado una variada gama de servicios y productos.

Servicios especialmente diseñados para empresas vinculadas a las actividades de biotecnología y farmacia, tanto en áreas de I+D como procesos de producción.

Servicios destinados a cuidar y mantener los espacios de trabajo del Parque tanto para espacios verdes así como para los edificios ya construidos.

Una oferta variada de servicios posibilitan a las más de 6000 personas que trabajan en empresas instaladas en Zonamerica satisfacer necesidades esenciales relativas a su vida laboral y personal.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Hoy en día la mayoría de las actividades desarrolladas por los usuarios de Zonamerica son comerciales, quedando muy pocos usuarios que lleven acabo actividades industriales.

Esto se debe a que, las industrias que producían en Uruguay con destino al mercado regional, tuvieron que retirarse como consecuencia de la decisión No. 08/94 del acta de Oruro Preto, cláusula que fue considerada partida de defunción de los emprendimientos e inversiones que ya estaban operando aquí en el sector industrial.

Zonamerica se diferencia del resto básicamente por los segmentos de mercado a los que ha decidido apuntar su actividad. Basados en la localización, Montevideo ofrece personal calificado, muy buenos profesionales, acceso a infraestructuras tales como el aeropuerto internacional, el puerto regional, un buen sistema financiero, universidades y escuelas especializadas, y una comunidad de negocios relativamente desarrolladas. Esto ha derivado en la posibilidad de generar distintas plataformas de actividades como: la logística, el desarrollo de back-offices para bancos internacionales, el desarrollo de software para exportación, call centres aprovechando las habilidades de los uruguayos con conocimientos de idiomas y computación, centros de investigación y desarrollo de productos de base biotecnológica, entre otros.

(1) Fuente: www.zonamerica.com.uy

4.2) ZONA FRANCA BOTNIA FRAY BENTOS S.A. (2)



La Zona Franca Botnia Fray Bentos es el enclave aduanero donde se desarrolla gran parte del proyecto de Botnia 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.

Botnia es el segundo productor de celulosa en Europa. Tiene 5 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.

Generando 300 puestos de trabajo directos en planta y casi 8.000 puestos indirectos.

La empresa de procesamiento forestal Oy Metsä-Botnia Ab –comercialmente conocida como Botnia– fundada en 1973, produce diversos tipos de pasta blanqueada de alta calidad.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Botnia es propiedad de Metsäliitto, cooperativa de propietarios de bosques finlandeses, y de las papeleras M-Real Oyj y UPM-Kymmene Oyj.

Ha alcanzado la posición de fabricante de pasta más eficiente de los países Nórdicos mediante inversiones continuas en tecnologías y procedimientos innovadores, y también en su gente.

Están orgullosos de su desarrollo de productos gracias al cual la pasta de Botnia ha sido calificada como una de las mejores del mundo en propiedad de fibras.

Sus principales productos son las pastas blanqueadas de coníferas, abedul y álamo temblón.

Han desarrollado distintos tipos de pasta para la producción de papeles de impresión de alta calidad, cartón y cartulina para cajas plegables y papel tisú.

Botnia ofrece a sus clientes servicios integrales que incluyen:

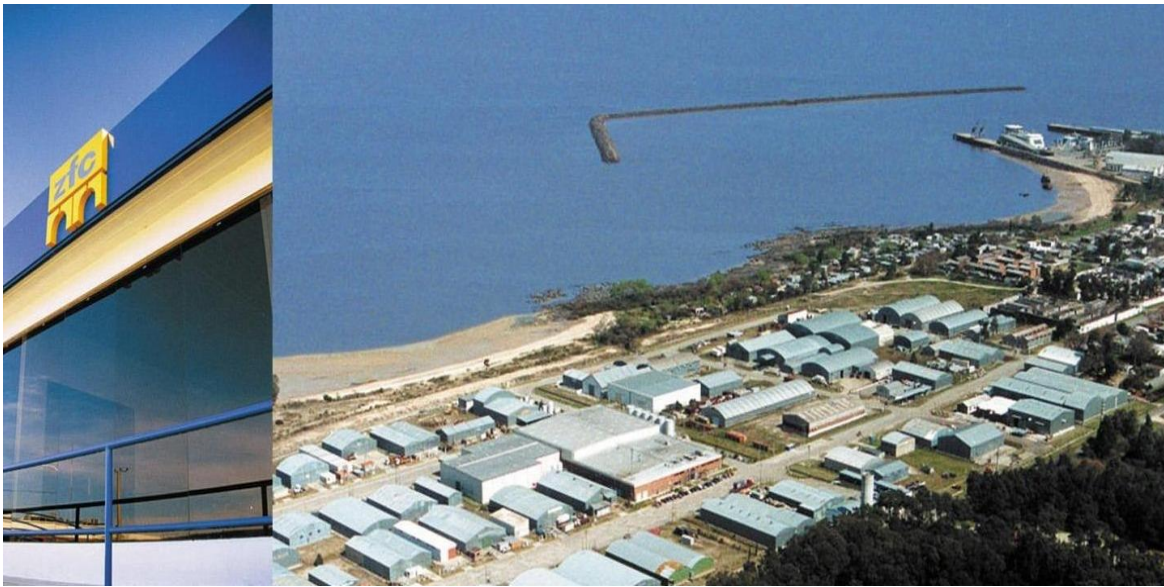
- 1) fibra y características de fibra diseñados para las necesidades de cada cliente
- 2) profunda tecnología de fibra, una labor de desarrollo de alto nivel
- 3) servicios de apoyo, como logística, depósito, etc.

Botnia está a la vanguardia en tecnologías, procesos y procedimientos que producen el mínimo impacto sobre el medio ambiente.

El nivel de protección medioambiental de todas las plantas de Botnia se cuenta entre los mejores del mundo.

(2) Fuente: www.zonafrancabotniafraybentos.com.uy

4.3) ZONA FRANCA DE COLONIA (3)



Zona Franca Colonia es un moderno parque internacional de 22 hectáreas con 130.000 m² construido con calles internas de 22 mts. de ancho con zonas de aparcamiento, en el cual se realiza una gran actividad comercial e industrial, cuenta con industrias, desarrollos logísticos y de negocios que de forma consolidada y dinámica ha venido impulsando proyectos económicos para la región.

Desde su creación en 1923, su situación estratégica a sólo 50 minutos de Buenos Aires, con acceso a diversidad de rutas, con una ley que ayuda a fortalecer la competitividad de sus usuarios y la declaración de Colonia por parte de la UNESCO como “Patrimonio Histórico de la Humanidad” desde 1995, hace un entorno donde la calidad de vida, la seguridad y el medio ambiente se conjugan para lograr un ámbito de trabajo privilegiado.

Por estas razones Zona Franca de Colonia es un punto de referencia para el acceso a los mercados de la región y de ultramar, convirtiéndola en un lugar propicio para el intercambio comercial y el asentamiento de su empresa.

Zona Franca Colonia es un área del territorio nacional administrada por la Empresa privada Grupo Continental Zona Franca S.A., la cual por licitación pública Nacional e Internacional tomó la concesión de la Zona Franca de Colonia el 24 de Marzo de 1994.

Aquí es posible desarrollar toda clase de actividades industriales, comerciales o de servicios dentro de un régimen legal de exenciones tributarias y aduaneras y otros beneficios muy favorables.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

En ella es posible encontrar mano de obra capacitada y fácilmente adaptable a los cambios tecnológicos.

Su infraestructura esta diseñada para satisfacer plenamente los requerimientos de los variados tipos de comercialización e industria, obteniendo sensibles reducciones en los costos de funcionamiento, y por lo tanto de tarifas.

Zona Franca Colonia apunta a impulsar el crecimiento regional, promover inversiones, expandir las importaciones, incrementar la utilización de mano de obra nacional e incentivar la integración internacional en función de la infraestructura existente, que integra los sistemas de transporte aéreo, vial y marítimo como así también los servicios básicos y de comunicación, convocando el mejor recurso que posee Grupo Continental Zona Franca S.A, su Recurso Humano.

Hoy en día, muchas empresas, dedicadas a producir y comercializar bienes y servicios, manejan sus operaciones y transacciones comerciales con todas las ventajas que le ofrece Zona Franca Colonia.

Con el objetivo de facilitar a los usuarios el desempeño de sus funciones, Zona Franca Colonia ha reubicado y definido sus servicios y productos centrados en la gerencia de negocios. De ella dependen cuatro grandes áreas de negocios: Gestión Comercial, Gestión Jurídica, Gestión Logística y Servicios Informáticos; contando con una organización especializada en la materia.

En este marco Zona Franca Colonia juega un papel de gran relevancia como centro de distribución logístico.

En lo que respecta a su operativa, ha habido un incremento del número de usuarios indirectos que operan en la misma.

Por su parte, en lo referido al área industrial, la posición que ha tomado el MERCOSUR en cuanto a las Zonas Francas, 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.

Cabe destacar que sus usuarios comenzaron desarrollando actividades industriales comerciales, salvo ciertos casos, como algunos laboratorios y la Pepsi Cola, que desarrollaron actividades industriales. Pero la aprobación de la Decisión No. 08/94 del MERCOSUR, desestimuló la actividad industrial de empresas ya instaladas, y sobre todo de muchos emprendimientos industriales que estaban por instalarse en ella. No sucedió lo mismo con los ejemplos mencionados mas arribas, que se mantuvieron a causa de la existencias de convenios de comercio internacional que Uruguay había firmado en el ámbito de ALADI (CAUCE y PEC). Pero esta situación solo se mantuvo durante la vigencia de dichos convenios.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Actualmente Zona Franca Colonia concentra la mayoría de las operaciones registradas en todas las Zonas Francas del País.

Las Empresas Comerciales instaladas en Zona Franca Colonia podrán realizar:

- 1) Importación de Bienes de Capital y Bienes transables de terceros países, exentos del pago de derechos de Importación.
- 2) Exportación a terceros países de las mercaderías en el mismo estado y con procesos de transformación.
- 3) Introducción al territorio nacional por la parte ya vendida, reduciendo el costo financiero de nacionalizar la mercadería para mantener stock.

En los últimos años se ha registrado un crecimiento continuo en las exportaciones de los productos industrializados desde Zona Franca Colonia a los mercados Internacionales.

Zona Franca Colonia ofrece una gama de servicios de primera calidad acorde con los requerimientos internacionales para el manejo de mercaderías, celeridad y confiabilidad en sus prestaciones con personal altamente calificado.

Los servicios públicos (agua, gas, electricidad) quedan exentos del pago de impuestos nacionales.

El suministro de energía eléctrica tiene un costo muy bajo dentro del área industrial en la Zona Franca Colonia y es otra ventaja importante para sus industrias.

También garantizan a sus usuarios un eficiente servicio telefónico nacional e internacional.

A través del Decreto 496/07 el Poder Ejecutivo autoriza a los Usuarios de Zona Franca a prestar nuevos servicios de gestión, administración y contabilidad. Los Usuarios de Zona Franca están habilitados a brindar servicios a terceros países.

Resulta importante destacar que los mencionados usuarios se encuentran limitados, en una primera instancia a prestar servicios para ser aprovechados en el territorio aduanero nacional.

(3) Fuente: www.zonafrancacolonia.com.uy

4.4) ZONA FRANCA COLONIA SUIZA (4)



Zona Franca Colonia Suiza S.A es una sociedad creada en 1991, explotada y administrada por el Grupo Temer, un grupo Empresarial de actividad comercial y fundamentalmente industrial, que se instaló en principio como un pequeño emprendimiento industrial metalúrgico.

Su creador, Andrés Constantino Temer Salud, de origen libanés, definió como principal giro de su industria, el automotriz con sentido integral, adquiriendo en poco tiempo el reconocimiento en todo el mercado nacional.

Este giro fue altamente desarrollado y dimensionado gracias al empuje y dinamismo que le proporcionaron quienes conformaron la segunda y tercera generación, plasmándolo en la fábrica de carrocerías de ómnibus más importante del Uruguay. Ellos además proyectaron y consolidaron un importante emprendimiento en la industria del plástico dirigido al mercado internacional.

Es así que grupo Temer se ha desarrollado a través de diferentes empresas, contando con un reconocido prestigio avalado por el respaldo que autoridades departamentales y nacionales han dado a todos sus emprendimientos industriales y comerciales, y en el orden internacional representando a importantes empresas argentinas y brasileñas.

En su afán de superación y adaptación a los nuevos tiempos, este grupo tomó a su cargo el desarrollo del proyecto Zona Franca Colonia Suiza (ZFCs), Parque Industrial, Comercial y de Servicios, proyecto que entendió le permitiría salir al encuentro del futuro, apostando a la idea de un Uruguay abierto y competitivo.

El proyecto fue presentado y aprobado por el Poder Ejecutivo, en el año 1991, al amparo de lo dispuesto en la Ley No. 15921 de Zonas Francas del Uruguay.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Se encuentra situada en Nueva Helvecia (Departamento de Colonia), en un estratégico y neurálgico punto geográfico, donde convergen las principales rutas nacionales que conducen a los más importantes puntos de acceso al país, sin tener que pasar por áreas congestionadas.

Además, por estar muy cerca de los puertos de Juan Lacaze y Colonia (directas y rápidas vías de comunicación con Buenos Aires - Argentina) y a la terminal de la Hidrovía Paraguay-Paraná, su ubicación geográfica es privilegiada.

Colonia Suiza cuenta con, una población estable, rica en tradiciones, descendiente en su mayoría de suizos, de los que ha recibido una valiosa herencia de aplicación al trabajo; mano de obra altamente calificada, con un muy bajo índice de ausentismo y sin conflictividad laboral; profesionales universitarios y técnicos de primer nivel que abarcan todas las áreas; abundantes recursos hídricos, energéticos y materias primas; excelente red de comunicaciones y transportes; producciones variadas: fruticultura, horticultura, viticultura, ganadería, agricultura, apicultura, etc.; y modernas plantas industrializadas de productos lácteos (Parmalat), fabricas de dulces y procesadoras de miel, bodegas, curtiembres, industrias metalúrgicas, textiles, etc.

Arraigada en la zona, supo proyectarse a todo el ámbito nacional, así como al internacional, con el empuje y dinamismo proporcionados por tres generaciones.

El origen industrial de este grupo, hace que todo emprendimiento de esta naturaleza que se genere, cuente con el fuerte respaldo que su experiencia y capacitación le permiten otorgar, asesorando, conduciendo o desarrollando proyectos, así como haciendo uso de los vínculos que en múltiples áreas, le han permitido atesorar el tiempo y una prestigiosa y reconocida trayectoria.

Entre las actividades mas destacadas se encuentran las de comercialización, deposito, almacenamiento, acondicionamiento, selección, clasificación, fraccionamiento, montaje, desmontaje, manipulación o mezcla de mercancías o materias primas de procedencia nacional o extranjera, logística, centros de distribución de mercaderías, etc.; instalación de establecimientos fabriles, servicios financieros, de informática, consultoría, comunicaciones, reparaciones y mantenimiento, profesionales, desarrollo de software, etc.; y otras que resulten beneficiosas para la economía nacional o para la integración económica y social de la región y el mundo.

Desde el punto de vista industrial, como bien se sabe este tipo de actividad se vio afectada por la Decisión No. 08/94 del MERCOSUR, y en menor medida la actividad comercial.

Para citar un ejemplo, una gran empresa multinacional había proyectado instalar un centro de distribución para Sudamérica en esta Zona Franca de Uruguay, y no

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

lo consiguió debido a que como posee planta industrial en Brasil, si ingresara sus productos a Zona Franca estos perderían el origen.

Si bien la gran mayoría de las actividades son comerciales y de servicios, existe desde 1996 un fabricante de electrodomésticos, que vende su producción a países del MERCOSUR (fundamentalmente a Brasil) amparándose en los convenios internacionales de comercio CAUCE y PEC.

(4) Fuente: www.zonafrancacolonia-suiza.com.uy

4.5) FLORIDASUR ⁽⁵⁾



Autorizada a funcionar en 1991, Zona Franca Florida esta ubicada en el interior del país, favoreciendo la descentralización y creando puestos de trabajo donde más se necesitan.

Zona Franca Florida S.A esta autorizada a explotar la Zona Franca hasta el 12 de Noviembre de 2041, lo que constituye el plazo máximo otorgado dentro del sistema.

Se encuentra ubicada a 93 kms. al Norte de Montevideo sobre Ruta Nacional N° 5, de camino a la ciudad de Rivera frontera con Brasil.

Con más de 15 años de actividad ininterrumpida, cuenta al día de hoy con más de 500 empresas las cuales desarrollan sus actividades logisticas para toda la región en distintas modalidades y más de 70000 m² construidos en aproximadamente 110 bodegas.

Cuatro puntos a tener en cuenta:

1) Asesoramiento

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Cuenta con un experimentado equipo de profesionales que estará en todo momento para brindar asesoramiento en operaciones comerciales, industriales y de servicios.

2) Control Administrativo

También posee, personal permanente y especializado para la recepción de documentos, consulta de stock y coordinación de servicios dentro del predio.

3) Control a distancia

Dispone de un moderno sistema de inventarios, con el cual los clientes pueden realizar órdenes de ingresos, egresos así como consultas de stock, en tiempo real por Internet.

4) Excelente servicio con el precio justo

Las más de 500 empresas que hoy operan en Zona Franca Florida, demuestran que la relación servicios-precios, es la mejor del mercado.

Cabe tener presente además que esta empresa cumple con todos los padrones de seguridad solicitados por compañías aseguradoras y Dirección Nacional de Bomberos, central computarizada con más de 700 sensores de humo en todas las bodegas, red de hidrantes en toda la zona con un soporte de 400000 lts. de agua, auto bomba propio dentro del predio y todas las bodegas aprobadas por Bomberos. A su vez, cuenta con un excelente sistema informático, en el cual se pueden realizar todos los movimientos y consultas, en tiempo real desde su website, en forma totalmente gratuita. Asimismo, todos los movimientos físicos que se desarrollen en la Zona Franca son sin cargo, a no ser lo que comúnmente se cobra, que es el almacenaje o arrendamiento de un depósito para uso exclusivo y los gastos de carga y descarga de las mercaderías.

Por todo lo anteriormente manifestado cabe expresar que también han elegido a Zona Franca Florida, sociedades multinacionales de gran renombre, que la utilizan como centro de distribución de sus productos hacia el MERCOSUR.

Las actividades que hoy en día en ella se desarrollan son en su totalidad comerciales, habiendo existido en su momento empresas industriales que luego desaparecieron por el ya conocido tratamiento que el MERCOSUR otorgo a las Zonas Francas.

(5) Fuente: www.zonafrancafloridasur.com.uy

4.6) ZONA FRANCA LIBERTAD (6)



Fue autorizada en 1994, Siendo una Zona Franca de administración y explotación privada.

Se encuentra emplazada en el kilómetro 49 de la ruta nacional N° 1 con frente al Rond Point de acceso a la ciudad de Libertad.

Su ubicación, se deriva de un riguroso y pormenorizado estudio de mercado, ya que no es casualidad que se halla instalado en una zona de franco desarrollo como lo es la ciudad de Libertad, cercana a la capital del país y a corta distancia de la ciudad de Colonia.

En esta pequeña ciudad del departamento de San José, se concentran todos los servicios indispensables y comunitarios, muy buena oferta cualitativa y cuantitativa de mano de obra como así también una excelente disposición de las autoridades pertinentes.

La ruta N° 1 es la principal carretera de nuestro país y forma parte del eje vial San Pablo – Buenos Aires constituyendo la vía natural de conexiones con Argentina, Brasil, Bolivia, Chile y Paraguay.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Por su ubicación cercana a nuestra capital y la excelencia de sus vías de acceso (ruta 1) el tiempo que insume llegar desde Montevideo es de aproximadamente 30 minutos.

Tras veinte años de actividad ininterrumpida como usuarios líderes de Zona Franca, abren su conocimiento poniendo a disposición de su empresa todo el know-how y experiencia acumulado durante su larga trayectoria.

Esto la hace una Zona Franca preparada para recibir, tanto empresas comerciales, industriales como de servicios.

En cuanto a los servicios, Zona Franca Libertad ofrece un servicio integral de logística y comercio internacional que incluye desde la recepción de mercaderías en frontera (puerto/ aeropuerto/ frontera-terrestre), su traslado y almacenamiento hasta su entrega.

Este servicio incluye una asistencia integral al inversor, como ser fletes y seguros internacionales y nacionales, trámites aduaneros, servicios de almacenaje, control de stocks, asesoramiento legal y arancelario, servicios administrativos y contables, formación de su sociedad y administración de la misma.

Zona Franca Libertad Ofrece esta alternativa en forma flexible, de forma que cada cliente decida el alcance del servicio que desea recibir.

(6) Fuente: www.zonafrancalibertad.com.uy

4.7) ZONA FRANCA M´BOPICUÁ (7)



Empresa establecida en el año 2004. Ocupa una superficie de 253 hás. linderas a la Terminal Logística M´Bopicuá y a 12 Km. de la ciudad de Fray Bentos, en Río Negro.

Está ubicada de forma tal que no genera impacto significativo en su entorno geográfico y, a su vez, cuenta con accesibilidad a recursos humanos y servicios en los centros urbanos próximos a la zona.

Parque industrial, único en Uruguay, que posibilita la instalación de nuevos emprendimientos, desde grandes proyectos hasta PYMES (pequeñas y medianas empresas).

Posee una infraestructura moderna, diseñada para emprendimientos exclusivamente industrial.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Allí pueden desarrollarse las siguientes actividades:

- 1) Fabricación de celulosa.
- 2) Fabricación de papel y otros derivados de la celulosa.
- 3) Operación de otras industrias dedicadas a la transformación de madera.
- 4) Instalación de industrias proveedoras de insumos relevantes para las plantas que se ubiquen en su predio.
- 5) Almacenamiento de insumos y materias primas utilizadas en las actividades enumeradas.
- 6) Producción de energía eléctrica.
- 7) Operaciones portuarias.

(7) Fuente: www.zonafrancam'bopicua.com.uy

4.8) ZONA FRANCA DE NUEVA PALMIRA (8)



Fundada el mismo año (1923) que Zona Franca Colonia, actualmente sigue siendo administrada y explotada por el Estado, a través del área de Zonas Francas de la Dirección General de Comercio.

Esta ubicada en una excelente posición, a escasos metros del puerto de Nueva Palmira y a la aduana de la ciudad del mismo nombre, cabe destacar que se encuentra ubicada próxima a la desembocadura del Río Uruguay, puerta de la Hidrovía, una de las arterias fluviales de salida del interior brasileño, a pocos kilómetros de la costa argentina, se accede a ella por las Rutas Nacionales 21, 53 y 12.

El puerto de Nueva Palmira brinda servicios a embarcaciones provenientes de puertos de Argentina, Paraguay, Brasil y Bolivia, ubicados río arriba.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Las ventajas de Zona Franca de Nueva Palmira son:

- 1) 100 hectáreas de extensión con depósitos cubiertos y predios libres, insertos en una zona agroindustrial y comercial con ubicación geográfica privilegiada.
- 2) Capacidad de almacenaje cubierto para granos (de 280.000 toneladas aproximadamente) en Zona Franca y playa de acopio de minerales (manganeso, mineral de hierro, carbón de coke, etc.).
- 3) Puerto privado con cinta transportadora de alta velocidad, con operativa poli modal.
- 4) Puerto estatal de 33 pies de calado, terminal de hidrovía.
- 5) Mano de obra calificada.
- 6) Servicios de transporte carretero, energía eléctrica y comunicaciones.
- 7) Terminal portuaria multipropósito en fase primaria de construcción, con playa de contenedores.

Por ultimo cabe señalar, que es una Zona Franca que no ha realizado inversiones suficientes en infraestructura, ya que siempre se apunto a que sean los propios usuarios quienes realicen la inversión, lo cual ha posibilitado su desarrollo.

A su vez, es necesario aclarar, que debido a su antigüedad en el mercado, es otra de las Zonas Francas con gran experiencia.

Al igual que Zona Franca Colonia, la mayoría de sus usuarios llevan a cabo actividades comerciales, salvo unos pocos, que desarrollan actividades industriales.

Un aspecto favorable ha sido, el desarrollo de la Hidrovia Paraguay-Paraná, la cual ha generado muy buenas perspectivas de crecimiento.

A su vez, un análisis realizado en su momento, por una comisión técnica de la Unión Europea, que abarco el estudio de 12 puertos ubicados sobre la Hidrovia, concluyo que el puerto de Nueva Palmira se perfilaba como uno de .los principales puntos de transferencia de la navegación fluvial a la navegación marítima.

El análisis de dicha comisión finalizo considerando como ventaja significativa el hecho de que el puerto de Nueva Palmira este situado cerca de una Zona Franca.

(8) Fuente: www.zonafrancanuevapalmira.com.uy

4.9) ZONA FRANCA RIO NEGRO (9)



Fue autorizada a operar en el año 1992, siendo de administración y explotación privada.

Está estratégicamente ubicada en la cabecera del Puente Internacional Lib. General José de San Martín, que une Fray Bentos de Uruguay con Puerto Unzué de Argentina.

Situada a sólo 340 kms de Montevideo y a 280 Kms de Buenos Aires, es el lugar ideal para atender los flujos de mercaderías cuyo destino son las ciudades más importantes de la región.

Gracias a encontrarse ubicada muy cerca de las provincias argentinas de Entre Ríos, Santa Fe y Córdoba, esto le otorga interesantes posibilidades de consumo.

Además, cuenta con acceso a la Hidrovia Paraguay-Paraná a través del puerto de Fray Bentos, el cual posee una intensa actividad mercantil.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Algunos de los servicios que brinda Zona Franca Río Negro son:

- 1) Espacios de reserva confirmada con las compañías transportistas.
- 2) Servicios de charter.
- 3) Depósitos.
- 4) Embalaje.
- 5) Etiquetado.
- 6) Asesoramiento en documentación.
- 7) Consolidación y desconsolidación.
- 8) Proyectos de logística.
- 9) Distribución.
- 10) Servicio de control de inventario on-line.
- 11) Seguros sobre mercaderías.

Es una Zona Franca donde no están claramente definidos los perfiles de sus usuarios. Si bien la idea radica en incentivar el desarrollo de todo tipo de actividades (comerciales, industriales y de servicios), hay muchísima expectativa en cuanto a lo que puede llegar a ser la actividad forestal, y mas ahora que esta instalado un gran emprendimiento industrial como Botnia. Todo esto, sin dejar de lado, lo que ha sucedido recientemente con la empresa Ence.

Desde el punto de vista operativo, si bien existen muchas empresas interesadas en instalarse en Zona Franca Río Negro (ZFRN), al igual que el resto de las Zonas Francas, la Decisión No. 08/94 del MERCOSUR, ha imposibilitado la instalación de muchos emprendimientos industriales.

Lo que se puede decir sobre las perspectivas a futuro, es que Zona Franca Río Negro dependerá mucho de dos factores que son considerados trascendentes, por un lado la ubicación estratégica de la misma a nivel mundial, y por otro la forestación y producción maderera que tanto ha promocionado la Zona Franca Río Negro (ZFRN).

(9) Fuente: www.zonafrancarionegro.com.uy

4.10) ZONA FRANCA RIVERA (10)



Fue creada en el año 1992, habiendo sido autorizada a funcionar durante un plazo de 30 años.

Cuenta con una extensión de 54 hectáreas y está ubicada en el entronque carretero y ferroviario que comunica a Uruguay con Brasil en el departamento de Rivera, a 7 kilómetros de centro de la ciudad de Rivera.

Se encuentra a 500 kilómetros del puerto de Montevideo y a 400 Km. del de Río Grande.

Linda además con la interconexión eléctrica Brasil – Uruguay.

Gracias a que su ubicación es muy ventajosa, porque comparándola con la Zona Franca de Manaus, Zona Franca Rivera (ZFR) se encuentra a tres días (vía terrestre) de San Pablo, mientras que Zona Franca Manaus esta a 25 días.

Dispone de 14.000 metros cuadrados de galpones para almacenaje de mercaderías.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

En cuanto al tipo de actividades desarrolladas por sus usuarios, se puede expresar que son básicamente comerciales, existiendo un gran número de empresas que venden sus productos a Brasil, así como también a Free-Shops de Rivera.

Sin embargo, cabe destacar que existe alguna industria, como ser una fábrica de tapones para botellas de champagne, una de envases y otra de calzados.

En la actualidad está administrada por el Estado y se impulsa un cambio radical en su imagen, como forma de que los inversores privados consideren atractiva la posibilidad de explotarla y además que se transformen en actores fundamentales en un proyecto de desarrollo de un complejo industrial y logístico fundado en la producción de la madera.

Se encuentra estratégicamente colocada dentro del área forestada que tiene como eje la Ruta No. 5 y el sistema férreo, lo que permite obtener rápidamente la materia prima con bajos costos de transporte y además acceder a varias opciones de conexión internacional para la salida del producto final.

Estas ventajas hacen de la zona la palanca que puede permitir en el corto plazo la conformación y desarrollo de un cluster en el norte del país.

En lo que respecta a sus perspectivas de futuro se refiere, es importante aclarar que desde un principio Zona Franca Rivera se ha propuesto promocionar las actividades industriales, lo que se debilitó luego de la Decisión No. 08/94 del MERCOSUR, aunque actualmente esta enfocada a incentivarla actividad comercial e industrial para la venta a países extra-MERCOSUR.

(10) Fuente: www.zonafrancarivera.com.uy

4.11) 2º CENSO ZONAS FRANCAS - AÑO 2006

4.11.1) Empresas en Zona Franca

De acuerdo a la información disponible, en el año 2006 existían 1.234 empresas en el total de las zonas francas del país. Este número puede incluir alguna empresa sin actividad en ese año.

El censo fue contestado por 1.036 empresas.

| EMPRESAS POR CATEGORIA DE USUARIO SEGÚN ZONA FRANCA | | | | |
|--|----------------|------------------|-------------------|--------------|
| Zona Franca | Usuario | | | Total |
| | Directo | Indirecto | Explotador | |
| Zonamerica | 119 | 522 | 1 | 642 |
| Botnia | 13 | 6 | 1 | 20 |
| Colonia | 36 | 62 | 1 | 99 |
| Florida | 65 | 123 | 1 | 189 |
| Nueva Helvecia | 5 | 13 | 1 | 19 |
| Libertad | 7 | 36 | 1 | 44 |
| Rio Negro | 3 | 1 | 1 | 5 |
| M´Bopicua | 2 | 0 | 1 | 3 |
| Nueva Palmira | 6 | 3 | 1 | 10 |
| Rivera | 4 | 0 | 1 | 5 |
| Total | 260 | 766 | 10 | 1036 |

| CANTIDAD DE EMPRESAS CON ACTIVIDAD POR SECCION SEGÚN ZONA FRANCA (AÑO 2006) | | | | | | | | | | |
|--|------------------|---------------------|-----------------|-------------------------------|----------------------------------|--------------------------|-----------------------------|---------------------------------|--------------|--|
| Zona Franca | Industria | Construcción | Comercio | Hoteles y Restaurantes | Transporte y Comunicación | Sector Financiero | Servicios a Empresas | Eliminacion Desperdicios | Total | |
| Zonamerica | 11 | 3 | 230 | 2 | 23 | 126 | 244 | 3 | 642 | |
| Botnia | 2 | 14 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 20 | |
| Colonia | 8 | 0 | 46 | 0 | 16 | 11 | 18 | 0 | 99 | |
| Florida | 3 | 0 | 127 | 1 | 20 | 18 | 18 | 2 | 189 | |
| Nueva Helvecia | 2 | 1 | 12 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 19 | |
| Libertad | 0 | 0 | 31 | 0 | 8 | 0 | 5 | 0 | 44 | |
| Rio Negro | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 | 5 | |
| M´Bopicua | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | |
| Nueva Palmira | 1 | 0 | 1 | 0 | 5 | 0 | 3 | 0 | 10 | |
| Rivera | 1 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 1 | 0 | 5 | |
| Total | 30 | 19 | 450 | 3 | 78 | 155 | 296 | 5 | 1036 | |

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

El 43% desarrollan actividades de comercio, 29% prestan servicios a las empresas y 15% realizan actividades de intermediación financiera. Entre los usuarios que proveen “servicios a las empresas” se encuentran las empresas de consultoría y call center.

4.11.2) Valor Bruto de Producción y Valor Agregado Bruto

El VAB generado en las zonas francas del país en el año 2006 supero los 17 mil millones pesos corrientes que equivale a 751 millones de dólares y significa 3,66 puntos porcentuales del PBI total del país.

| | | 2006 | | | | | 2005 | | | | |
|----------------|-------------|-----------|--------------|----------|-----------|--------|-----------|--------------|----------|-----------|--------|
| | | Industria | Construcción | Comercio | Servicios | Total | Industria | Construcción | Comercio | Servicios | Total |
| VBP | Sin Trading | 7.341 | 4.343 | 4.050 | 13.246 | 28.980 | 6.663 | 405 | 2.564 | 7.284 | 16.916 |
| | Trading | - | - | 2.014 | - | 2.014 | - | - | 2.214 | - | 2.214 |
| | Total | 7.341 | 4.343 | 6.064 | 13.246 | 30.994 | 6.663 | 405 | 4.778 | 7.284 | 19.130 |
| VAB | Sin Trading | 4.501 | 1.521 | 3.057 | 7.666 | 16.746 | 4.276 | 117 | 1.836 | 3.541 | 9.770 |
| | Trading | - | - | 268 | - | 268 | - | - | 754 | - | 754 |
| | Total | 4.501 | 1.521 | 3.325 | 7.666 | 17.014 | 4.276 | 117 | 2.590 | 3.541 | 10.523 |
| VAB/PBI (en %) | | 0,97 | 0,33 | 0,71 | 1,65 | 3,66 | 1,04 | 0,03 | 0,63 | 0,86 | 2,56 |

La estructura del VBP y VAB de las cuatro grandes actividades ha variado en el año 2006, como consecuencia del mayor peso que alcanzo la construcción, por la obra de la empresa Botnia.

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

VBP, VAB y relación VAB/PBI según Zona Franca (Año 2006)

| | VBP | | | VAB | | | VAB/PBI | | |
|----------------|------------------------|--------------|---------------|------------------------|------------|---------------|-------------|-------------|-------------|
| | (en millones de pesos) | | | (en millones de pesos) | | | (en %) | | |
| | Sin Trading | Trading | Total | Sin Trading | Trading | Total | Sin Trading | Trading | Total |
| Zonamerica | 18.868 | 1.859 | 20.727 | 10.786 | 240 | 11.026 | 2,32 | 0,05 | 2,37 |
| Botnia | 2.340 | - | 2.340 | 726 | - | 726 | 0,16 | 0 | 0,16 |
| Colonia | 6.246 | 16 | 6.262 | 4.449 | - | 4.449 | 0,96 | 0 | 0,96 |
| Florida | 860 | 132 | 992 | 698 | 26 | 724 | 0,15 | 0,01 | 0,16 |
| Nueva Helvecia | 168 | - | 168 | 99 | - | 99 | 0,02 | 0 | 0,02 |
| Libertad | 170 | 7 | 177 | 115 | 2 | 117 | 0,03 | 0 | 0,03 |
| Rio Negro | 19 | - | 19 | 6 | - | 6 | 0 | 0 | 0 |
| M´Bopicura | 18 | - | 18 | -179 | - | -179 | -0,04 | 0 | -0,04 |
| Nueva Palmira | 275 | - | 275 | 37 | - | 37 | 0,01 | 0 | 0,01 |
| Rivera | 15 | - | 15 | 9 | - | 9 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 28.980 | 2.014 | 30.994 | 16.746 | 268 | 17.014 | 3,61 | 0,06 | 3,66 |

Zonamérica concentra el 67% y 65% del VBP y el VAB respectivamente, con un aporte de 2,37% al PIB. La otra zona que le sigue en importancia respecto a su contribución al PIB es Colonia con un aporte de 0,96%.

Por su parte, la Zona Franca Florida, que tiene el 18% de las empresas encuestadas contribuye solo en 3% y 4% al VBP y VAB, respectivamente, del total de las zonas francas. Esta baja participación se debe a que una gran parte de las empresas no tienen actividad o se dedican al trading y, por ende, no contribuyen significativamente a la generación de valor.

Zonamérica y Zona Franca Florida concentran el 99% del trading, lo cual se condice con el volumen de empresas con actividad comercial, que es 51% y 28%, respectivamente, del total.

El valor negativo del VAB de Zona Franca M´Bopicuá es consecuencia de los gastos incurridos en la instalación de la infraestructura, sin contar con producción en el año 2006.

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| VALOR AGREGADO BRUTO (VAB) Año 2006 | | | | |
|---|--|--------------------|----------------|--------------|
| En millones de pesos corrientes. | | | | |
| | | | | |
| | | Sin Trading | Trading | Total |
| Industria Manufacturera | | 4.501 | - | 4.501 |
| | Elaboracion de alimentos y bebidas | 4.225 | - | 4.225 |
| | Fabricacion de sustancias y productos quimicos | 129 | - | 129 |
| | Resto de la industria | 147 | - | 147 |
| Construcción | | 1.521 | - | 1.521 |
| Comercio | | 3.057 | 268 | 3.325 |
| | Hoteles y Restoranes | 7 | - | 7 |
| Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones | | 266 | - | 266 |
| Sector Financiero | | 2.944 | - | 2.944 |
| Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler | | 4.443 | - | 4.443 |
| Eliminacion de desperdicios | | 7 | - | 7 |
| TOTAL | | 16.746 | 268 | 17.014 |
| | | | | |

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

N° DE EMPRESAS, VBP, VAB y relacion VAB/PBI según division. Año 2006

| | N° de empresas | | | VBP | | | VAB | | | VAB/PBI (en %) |
|--------------------------------------|----------------|------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|------------|--------------|-------------------|
| | Sin Trading | Trading | Total | Sin Trading | Trading | Total | Sin Trading | Trading | Total | |
| INDUSTRIA | 30 | 0 | 30 | 7341 | 0 | 7341 | 4503 | 0 | 4503 | 0,97 |
| Alimentos y Bebidas | 1 | 0 | 1 | 5758 | 0 | 5758 | 4225 | 0 | 4225 | 0,91 |
| Curtiembre y cueros | 1 | 0 | 1 | 237 | 0 | 237 | 40 | 0 | 40 | 0,01 |
| Madera, mimbre | 2 | 0 | 2 | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | - |
| Papel y proa. de papel | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | -52 | 0 | -52 | 0,01 |
| Encuadernacion, impresión | 3 | 0 | 3 | 90 | 0 | 90 | 43 | 0 | 43 | 0,01 |
| Sustancias y prod. quimicos | 8 | 0 | 8 | 328 | 0 | 328 | 129 | 0 | 129 | 0,03 |
| Caucho y plásticos | 2 | 0 | 2 | 4 | 0 | 4 | -1 | 0 | -1 | - |
| Minerales no metálicos | 3 | 0 | 3 | 276 | 0 | 276 | 63 | 0 | 63 | 0,01 |
| Maquinaria | 3 | 0 | 3 | 28 | 0 | 28 | 7 | 0 | 7 | - |
| Maquinaria de oficina | 2 | 0 | 2 | 596 | 0 | 596 | 39 | 0 | 39 | 0,01 |
| Maq. y aparatos eléctricos | 1 | 0 | 1 | 10 | 0 | 10 | 3 | 0 | 3 | - |
| Inst. medicos, opticos | 2 | 0 | 2 | 11 | 0 | 11 | 7 | 0 | 7 | - |
| Equipo de transporte | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| CONSTRUCCION | 19 | 0 | 19 | 4343 | 0 | 4343 | 1521 | 0 | 1521 | 0,33 |
| COMERCIO | 330 | 120 | 450 | 4050 | 2014 | 6064 | 3057 | 268 | 3325 | 0,72 |
| Comercio y rep. de vehiculos | 16 | 1 | 17 | 138 | 0 | 138 | 29 | 0 | 29 | 0,01 |
| Comercio al por mayor y a comision | 314 | 119 | 433 | 3912 | 2014 | 5926 | 3028 | 268 | 3296 | 0,71 |
| HOTELES Y RESTORANES | 3 | 0 | 3 | 17 | 0 | 17 | 7 | 0 | 7 | - |
| TRANSPORTE | 78 | 0 | 78 | 990 | 0 | 990 | 266 | 0 | 266 | 0,06 |
| Transporte terrestre | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Otro transporte y agencias de viajes | 71 | 0 | 71 | 644 | 0 | 644 | 201 | 0 | 201 | 0,04 |
| Correo y telecomunicacion | 6 | 0 | 6 | 347 | 0 | 347 | 65 | 0 | 65 | 0,01 |
| SECTOR FINANCIERO | 155 | 0 | 155 | 4530 | 0 | 4530 | 2945 | 0 | 2945 | 0,63 |
| Establecimientos Financieros | 72 | 0 | 72 | 1833 | 0 | 1833 | 1542 | 0 | 1542 | 0,33 |
| Seguros y pensiones | 4 | 0 | 4 | 2 | 0 | 2 | -1 | 0 | -1 | - |
| Act. Auxiliares Interm. Financ. | 79 | 0 | 79 | 2695 | 0 | 2695 | 1404 | 0 | 1404 | 0,30 |
| ACT. INMOBILIARIA | 296 | 0 | 296 | 7701 | 0 | 7701 | 4441 | 0 | 4441 | 0,96 |
| Act. Inmobiliarias | 31 | 0 | 31 | 1698 | 0 | 1698 | 1069 | 0 | 1069 | 0,23 |
| Alq. de maquinas y equipos | 11 | 0 | 11 | 89 | 0 | 89 | 56 | 0 | 56 | 0,01 |
| Informatica | 37 | 0 | 37 | 2521 | 0 | 2521 | 1421 | 0 | 1421 | 0,31 |
| Inv. y desarrollo | 8 | 0 | 8 | 20 | 0 | 20 | -25 | 0 | -25 | 0,01 |
| Servicio a empresas | 209 | 0 | 209 | 3373 | 0 | 3373 | 1920 | 0 | 1920 | 0,41 |
| OTROS | 5 | 0 | 5 | 7 | 0 | 7 | 7 | 0 | 7 | - |
| Elim. de desperdicios | 1 | 0 | 1 | 7 | 0 | 7 | 7 | 0 | 7 | - |
| Serv. diversion y esparcimiento | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Otras actividades de servicios | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| TOTAL GENERAL | 916 | 120 | 1036 | 28980 | 2014 | 30994 | 16746 | 268 | 17014 | 3,66 |

4.11.3) Personal Ocupado y Retribuciones

Personal ocupado dependiente y no dependiente según Zona Franca

| | Personal Ocupado 2006 (en millones de pesos) | | | Personal Ocupado 2005 (en millones de pesos) | | | Variación Personal Ocupado 2005-2006 (en%) | | |
|----------------|---|-------------------|--------------|---|-------------------|--------------|---|-------------------|-------------|
| | Dependiente | No Dependiente | Total | Dependiente | No Dependiente | Total | Dependiente | No Dependiente | Total |
| Zonamérica | 4.453 | 447 | 4.900 | 4.633 | 416 | 5.049 | -3,9 | 7,5 | -3,0 |
| Botnia | 2.006 | 48 | 2.054 | 329 | 10 | 339 | 509,7 | 380,0 | 505,9 |
| Colonia | 340 | 68 | 408 | 318 | 83 | 401 | 6,9 | -18,1 | 1,7 |
| Florida | 540 | 76 | 616 | 481 | 41 | 522 | 12,3 | 85,4 | 18,0 |
| Nueva Helvecia | 123 | 2 | 125 | 88 | 19 | 107 | 39,8 | -89,5 | 16,8 |
| Libertad | 181 | 33 | 214 | 106 | 16 | 122 | 70,8 | 106,3 | 74,4 |
| Río Negro | 12 | 2 | 14 | 77 | 8 | 85 | -84,4 | -75,0 | -83,5 |
| M' Bopucua | 7 | - | 7 | 2 | - | 2 | 250,0 | 0,0 | 250,0 |
| Nueva Palmira | 153 | 112 | 265 | 130 | 45 | 175 | 17,7 | 148,9 | 51,4 |
| Rivera | 9 | 16 | 25 | 4 | - | 4 | 125,0 | 0,0 | 525,0 |
| Total | 7.824 | 804 | 8.628 | 6.168 | 638 | 6.806 | 26,8 | 26,0 | 26,8 |

La variación del 26,8% en el total del personal dependiente, se explica en su mayoría por el aumento de 509,7% en la zona Botnia. Este incremento está claramente relacionado con la construcción de la planta Botnia que tuvo un fuerte crecimiento durante el año 2006-

La caída de 3% en el personal dependiente que trabaja en Zonamérica se explica en su mayoría por la evolución de una empresa que en el año 2005 tenía 315 empleados dependientes y en 2006 aparece como sin respuesta. Por su parte, el personal no dependiente presenta un aumento de 26% como resultado de aumentos en casi todas las zonas francas.

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| Distribución del personal ocupado dependiente por nacionalidad, sexo y nivel de calificación según Zona Franca. Año 2006 | | | | | | |
|---|------------------|------------|------------------|-------------|------------------|---------------|
| | Personal Ocupado | | Personal Ocupado | | Personal Ocupado | |
| | Dependiente | | Dependiente | | Dependiente | |
| | Nacional | Extranjero | Mujeres | Hombres | Calificado | No Calificado |
| Zonamérica | 90,3 | 9,7 | 45,7 | 54,3 | 14,6 | 85,4 |
| Botnia | 94,6 | 5,4 | 3,5 | 96,5 | 12,4 | 87,6 |
| Colonia | 93,8 | 6,2 | 27,7 | 72,3 | 16,2 | 83,8 |
| Florida | 95,4 | 4,6 | 23,5 | 76,5 | 0,7 | 99,3 |
| Nueva Helvecia | 96,7 | 3,3 | 30,1 | 69,9 | 1,6 | 98,4 |
| Libertad | 97,2 | 2,8 | 67,5 | 32,5 | 0,0 | 100,0 |
| Río Negro | 83,3 | 16,7 | - | 100,0 | 0,0 | 100,0 |
| M´Bopicia | 100,0 | - | 28,6 | 71,4 | 85,7 | 14,3 |
| Nueva Palmira | 98,7 | 1,3 | 21,8 | 78,2 | 3,3 | 96,7 |
| Rivera | 100,0 | - | 14,3 | 85,7 | 11,1 | 88,9 |
| Total | 92,3 | 7,7 | 32,3 | 67,7 | 12,4 | 87,6 |

- 1- El cuadro fue construido en base al personal ocupado dependiente para el cual se respondió el sexo.
- 2- Se considera personal calificado a los profesionales y técnicos que desempeñan tareas dentro de la empresa

En lo que respecta a la nacionalidad del personal dependiente, se observa que en la mayoría de las zonas francas el personal nacional supera el 90% del total, siendo Río Negro y Zonamérica la que presenta el mayor porcentaje de personal extranjero.

En relación al género del personal dependiente, se observa una amplia presencia de hombres en relación a las mujeres, que se agudiza en la Zona Franca de Botnia ya que en el 2006 tienen básicamente actividades relacionadas a la construcción. En Zonamérica existe la relación mas balanceada, debido a que las actividades que allí se desarrollan son principalmente de servicios.

El total del personal calificado es una pequeña parte del personal dependiente, representando solo el 12,4%.

El personal dependiente tiene su mayor concentración en el tramo de 25 a 35 años con el 46% del total; mientras que el de menores de 25 años representa el 18,1% del total.

| <u>Personal ocupado dependiente por Zona Franca según tramo de edad. Año 2006 (en porcentaje)</u> | | | | |
|--|--------------|-------------------|---------------|-------------------------------|
| Tramo de edad del personal ocupado dependiente | Total | Zonamérica | Botnia | Resto de Zonas Francas |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Menor de 25 años | 18,1 | 22,1 | 8,7 | 18,9 |
| Entre 25 y 35 años | 46,0 | 48,4 | 47,1 | 36,0 |
| Más de 35 años | 35,9 | 29,5 | 44,2 | 45,1 |

En Zonamérica estos dos tramos adquieren mayor relevancia con un 48.4% y 22.1%, respectivamente, mientras que en la Zona Franca Botnia el personal de mas de 35 años significa el 44,2%.

| <u>Cantidad y proporción de empresas con trading y personal ocupado según zona franca. Año 2006</u> | | | | |
|--|-----------------|----------------------|-------------------------|----------------------|
| | Empresas | | Personal Ocupado | |
| | Cantidad | En porcentaje | Cantidad | En porcentaje |
| Zonamérica | 68 | 10,5 | 508,0 | 10,3 |
| Botnia | - | - | - | - |
| Colonia | 11 | 11,2 | 19,0 | 4,7 |
| Florida | 34 | 18,0 | 125,0 | 20,3 |
| Nueva Helvecia | 2 | 10,5 | 2,0 | 1,6 |
| Libertad | 5 | 11,4 | 16,0 | 7,5 |
| Rio Negro | - | - | - | - |
| M´Bopicua | - | - | - | - |
| Nueva Palmira | - | - | - | - |
| Rivera | - | - | - | - |
| Total | 120 | 11,5 | 670 | 7,8 |

Las empresas con trading y el personal ocupado de las mismas son el 11,5% y el 7,8%, respectivamente, del total de las zonas francas.

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| <u>Personal ocupado dependiente y remuneración promedio mensual per cápita por nacionalidad según Zona Franca. Año 2006.</u> | | | | |
|---|---|-------------------|---|----------------------------|
| | Personal ocupado dependiente (en personas) | | Remuneración mensual per cápita (en pesos) | |
| | Nacional | Extranjero | Personal nacional | Personal extranjero |
| Zonamérica | 3.597 | 287 | 27.222 | 256.510 |
| Botnia | 1.890 | 109 | 12.761 | 11.847 |
| Colonia | 258 | 11 | 21.535 | 105.178 |
| Florida | 372 | 4 | 11.463 | - |
| Nueva Helvecia | 107 | - | 12.798 | - |
| Libertad | 145 | - | 7.708 | - |
| Rio Negro | 8 | 2 | 16.133 | - |
| M´Bopícuca | 6 | - | 92.643 | - |
| Nueva Palmira | 151 | 2 | 20.098 | - |
| Rivera | 8 | - | 8.518 | - |
| Total | 6.542 | 415 | 21.114 | 183.700 |

En lo referente a la remuneración, el personal nacional tuvo en el año 2006 una remuneración mensual de \$21.114 en promedio, para el personal extranjero la misma fue de \$183.700. La Zona Franca con mayor remuneración promedio es Zonamérica (\$27.222), mientras que la Zona Franca Libertad es la que tiene las remuneraciones promedio más bajas (\$7.708).

| Personal ocupado dependiente y remuneración promedio per cápita por nacionalidad según actividad. Año 2006 | | | | |
|---|-------------------------------------|-------------------|---|----------------------------|
| | Personal ocupado dependiente | | Remuneración mensual per cápita (en pesos) | |
| | Nacional | Extranjero | Personal nacional | Personal extranjero |
| Industria | 454 | 11 | 18.746 | 114.591 |
| Construcción | 1.854 | 92 | 12.128 | 10.480 |
| Comercio | 835 | 45 | 20.873 | 133.515 |
| Hoteles y Restaurantes | 34 | - | 3.936 | - |
| Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones | 611 | 1 | 14.137 | - |
| Sector Financiero | 293 | 109 | 53.072 | 500.979 |
| Actividades Inmobiliarias | 2.398 | 157 | 27.181 | 85.265 |
| Otras actividades | 63 | - | 3.225 | - |
| Total | 6.542 | 415 | 21.114 | 183.700 |

En cuanto a la comparación de la remuneración media entre distintas ramas de actividad, el cuadro anterior muestra que el personal que percibe mejores remuneraciones es el de las empresas de intermediación financiera con \$53.072 para el personal nacional y para el personal extranjero \$500.979. Esto es consecuente con los datos del cuadro anterior ya que la mayoría de las empresas de intermediación financiera operan en Zonamerica (81% del total).

4.11.4) Formación Bruta de Capital

De las 1.036 empresas que brindaron información, 229 declararon haber hecho algún tipo de inversión en el año 2006. La formación bruta de capital fijo (FBCF) fue 12.300 millones de pesos corrientes, que equivale a unos 512 millones de dólares. Este nivel significó un 72,5% del Producto Bruto Interno (PIB) de las actividades relevadas por el censo de Zona Franca y un 2,6% del PIB del total de la economía, pero estas cifras descienden a 8,7% y 0,3% respectivamente si se excluye la Zona Franca de Botnia. La estimación realizada por el BCU para el año 2006 de la FBCF del sector privado se ubicó en algo más de 61.040 millones de pesos corrientes, lo que significa que la FBCF realizada por las zonas francas representa el 20,2% de la misma.

La formación bruta de capital fijo del 2006 fue un 203% mayor a los niveles alcanzados en el 2005 (en pesos constantes), principalmente por el efecto de la construcción en la Zona Franca Botnia.

Formación Bruta de Capital Fijo según Zona Franca. Año 2005-2006

| | 2006 | 2005 |
|-----------------|-----------------|----------------|
| Zonamérica | 926,9 | 584,3 |
| Colonia | 106,3 | 223,2 |
| Florida | 34,1 | 36,8 |
| Nueva Helvecia | 34,6 | 3,1 |
| Libertad | 22,5 | 93,8 |
| Rio Negro | 92,0 | 177,5 |
| M´Bopicua | 1,1 | - |
| Nueva Palmira | 244,1 | 87,7 |
| Rivera | - | - |
| Subtotal | 1.461,5 | 1.206,5 |
| Botnia | 10.841,4 | 2.857,6 |
| Total | 12.302,9 | 4.064,1 |

Formación Bruta de Capital Fijo por tipo de empresa (incluye Botnia) según Zona Franca

Año 2006. En millones de pesos uruguayos de 2006

| | Empresas con trading | Empresas sin trading | Total | Empresas con trading | Empresas sin trading | Total |
|----------------|----------------------|----------------------|-----------------|----------------------|----------------------|-------------|
| Zonamerica | 107,7 | 819,2 | 926,9 | 0,9% | 6,7% | 7,6% |
| Botnia | - | 10.841,4 | 10.841,4 | 0,0% | 88,1% | 88,1% |
| Colonia | - | 106,3 | 106,3 | 0,0% | 0,9% | 0,9% |
| Florida | 0,4 | 33,7 | 34,1 | 0,0% | 0,3% | 0,3% |
| Nueva Helvecia | - | 34,6 | 34,6 | 0,0% | 0,3% | 0,3% |
| Libertad | 15,0 | 7,5 | 22,5 | 0,1% | 0,1% | 0,2% |
| Rio Negro | - | 1,1 | 1,1 | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| M´Bopicua | - | 92,0 | 92,0 | 0,0% | 0,7% | 0,7% |
| Nueva Palmira | - | 244,1 | 244,1 | 0,0% | 2,0% | 2,0% |
| Rivera | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Total | 123,1 | 12.179,8 | 12.303,0 | 1% | 99% | 100% |

Cuando se analiza la formación bruta de capital fijo por sección de actividad económica se constata que más del 87% de la misma estuvo concentrada en el sector de la construcción. Esto se debe a la gran inversión realizada por Botnia en

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

el 2006. En un segundo lugar, se ubica el sector de Actividades Inmobiliarias Empresariales y de Alquiler, el cual realizó una inversión de algo más de 820 millones de pesos. En este sector se destaca la inversión en activos intangibles realizada por empresas de call center.

FBC, Incorporaciones de Activo Fijo según sección de actividad.

Año 2006. En millones de pesos del año 2006

| | FBCF | Ventas | Incorporaciones | | | |
|--|----------------|--------------|-----------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------------|
| | | | Total Incorporaciones | Producidos por la empresa | Adquiridos en Uruguay | Adquiridos fuera de Uruguay |
| Industria Manufacturera | 283,2 | 0,1 | 283,3 | 0,0 | 205,6 | 77,7 |
| Construcción | 10771,6 | 268,0 | 11.039,6 | 208,6 | 10632,7 | 198,3 |
| Comercio al por mayor y al por menor | 151,4 | 0,7 | 152,1 | 0,0 | 104,4 | 47,7 |
| Hoteles y Restaurantes | 0,2 | 0,0 | 0,2 | 0,0 | 0,2 | 0,0 |
| Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones | 271,2 | 3,1 | 274,3 | 0,0 | 274,2 | 0,1 |
| Sector Financiero | -0,4 | 15,1 | 14,7 | 0,0 | 9,5 | 5,2 |
| Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler | 825,6 | 0,7 | 826,3 | 14,5 | 288,2 | 523,6 |
| Total | 12302,9 | 287,6 | 12590,5 | 223,1 | 11514,8 | 852,6 |

Formación Bruta de Capital Fijo según tipo de componente

Año 2006. En millones de pesos uruguayos de 2006.

| | Con Botnia | | Sin Botnia | |
|---------------------|-----------------|-------------|----------------|---------------|
| | | | | |
| Maquinaria y Equipo | 7.733,9 | 62,9% | 259,0 | 17,6% |
| Construcción | 3.758,6 | 30,6% | 402,0 | 27,3% |
| Activos Intangibles | 779,8 | 6,3% | 779,8 | 53,0% |
| Otros activos | 30,6 | 0,2% | 30,6 | 2,1% |
| Total | 12.302,9 | 100% | 1.471,4 | 100,0% |

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| Número de empresas con Formación Bruta de Capital Fijo según Zona Franca | | | |
|---|--|-------------------------------|-------------------------|
| Año 2006 | | | |
| | Total de empresas (cobertura censo) | Empresas con inversión | Monto FBCF/Total |
| Zonamérica | 642 | 145 | 7,5% |
| Botnia | 20 | 12 | 88,1% |
| Colonia | 99 | 15 | 0,9% |
| Florida | 189 | 32 | 0,3% |
| Nueva Helvecia | 19 | 6 | 0,3% |
| Libertad | 44 | 11 | 0,2% |
| Río Negro | 5 | 0 | 0,0% |
| M´Bopicuá | 3 | 2 | 0,7% |
| Nueva Palmira | 10 | 6 | 2,0% |
| Rivera | 5 | 0 | 0,0% |
| Total | 1.036 | 229 | 100,0% |

Si se observa la forma en que las empresas de Zona Franca financiaron sus inversiones se destaca que casi el 75% de inversión realizada en el 2006 provino de fondos propios de las empresas.

FBCF según tipo de financiación

En millones de pesos de 2006

| | | |
|---------------------------------------|------------------|----------------|
| Fondos de terceros de Uruguay | 113,10 | 0,92% |
| Fondos de terceros de exterior | 19,20 | 0,16% |
| Fondos propios | 9.166,80 | 74,51% |
| Fondos proporcionados por casa matriz | 3.003,70 | 24,41% |
| Total | 12.302,90 | 100,00% |

Fuente: Instituto Nacional y Estadística

CAPITULO V

5.1) APOORTE DE DATOS DE EMPRESAS INSTALADAS EN ZONAS FRANCAS

Nuestro trabajo de campo, realizado para obtener datos sobre cuales son los posibles determinantes del éxito de empresas instaladas en las zonas francas uruguayas, se baso en entrevistas que realizamos a cuatro empresas instaladas en zonamerica y una empresa instalada en Zona Franca colonia.

Las cinco empresas fueron:

- i) Transcargo
- ii) RCI
- iii) Tata
- iv) L. Mazal Securieties
- v) Pepsi

A las mismas les realizamos una serie de preguntas para conocer más al respecto de las mismas y a partir de ello llegar a la conclusión de si realmente se trataba de empresas exitosas instaladas en zonas francas uruguayas o no.

Aquí presentamos la información recopilada de estas cinco empresas, queremos aclarar que esta tarea tuvo algunas limitaciones en su alcance debido a que nos fue imposible acceder al total de las respuestas de nuestro cuestionario original, por entender los responsables de estas empresas, que esta información es confidencial.

Por otra parte, encontramos que aquellos responsables que se mostraron dispuestos a colaborar con este Trabajo de Investigación Monográfico, no disponían de la cantidad de datos que nos resultarían muy útiles, para nuestros intereses.

De todas maneras exponemos los registros obtenidos, considerando que los mismos son suficientes para aproximarnos a conclusiones certeras y válidas respecto a si se trata de empresas exitosas realmente o no.

5.1.1) Transcarga (11)

1) ¿En que rubro opera como usuario de Zona Franca?

Es una empresa usuaria directa, que se dedica a la distribución y logística.

Cuenta con un depósito en el cual sus diferentes clientes (usuarios indirectos o depositantes) dejan la mercadería que puede venir de diferentes lugares, y además también pueden programar desde allí los fletes, etc.

Luego a medida que van necesitando, según sus necesidades, se arman los packing y se manda después a los clientes.

Podemos decir que se trata básicamente de una distribución regional, aunque pueden enviar también a Estados Unidos o a Europa, pero la gran mayoría de los pedidos se mandan a América Latina.

2) ¿Qué actividades realiza la empresa como usuaria de Zona Franca?

La actividad principal que realiza la empresa es el almacenaje de las mercaderías que viene consignada a Transcarga y después según las necesidades de los clientes se van enviando, es decir, son principalmente el almacenaje y preparación de los pedidos.

En caso de ser necesario también se realiza el fraccionado, pero depende, según lo que pida el cliente.

Por ejemplo el cliente envía tres diferentes artículos en tres contenedores distintos pero después cuando tienen que armar el pedido necesitan algunos de un container y algunos de los otros.

Pero ellos en una primera instancia cuando llega el container lo depositan por producto y después lo envían fraccionados en caso de ser necesario.

3) ¿Desde que fecha están instalados en Zona Franca?

Desde el año 1994, somos de las primeras instaladas en Zonamerica.

4) ¿Han ido teniendo cada vez más espacio en esta Zona Franca?

Si, cuando empezó contábamos con un depósito chiquito que después fue creciendo. Aunque con la crisis del 2002 – 2003 no salía mucha cosa, ahora contamos con este depósito grande y tres depósitos chiquitos, y además estamos pensando en una ampliación a realizar también en Zonamerica.

Transcargo esta asociado con otra empresa en el Puerto de Montevideo, y a su vez tienen un depósito de mercadería nacionalizada.

5) ¿Cuales fueron las motivaciones que llevaron a la empresa instalarse en Zona Franca?

Esta empresa tiene relación con la empresa de Transcargo que esta en Zona no Franca en el Centro de Montevideo.

La misma se dedica a lo que son fletes de las mercaderías.

Debido a esta razón los directivos vieron como una necesidad y como una expansión del negocio directamente para los clientes, no solamente hacerles los fletes sino también que ellos puedan dejar la mercadería en recinto franco.

La empresa madre que tiene unos 30 años, vio la necesidad y a su vez el negocio de estar instalados dentro de Zona Franca.

6) ¿Las motivaciones fueron satisfechas?

Si, este negocio cumple las motivaciones porque esta dentro de Zona Franca, porque la gran mayoría de las mercaderías no se nacionalizan, ya que la mayoría de nuestros clientes son clientes del exterior, que a su vez envían la mercadería al exterior.

Solamente un 15% de nuestros clientes aproximadamente son clientes de plaza contra el resto de nuestros clientes que son del exterior.

Como a su vez esa mercadería no se nacionaliza, por ese mismo motivo fue la necesidad de un recinto del Puerto de Montevideo como de Zona Franca.

7) ¿La venta de servicios en los últimos 3 años ha ido creciendo?

Si, porque el momento de la crisis se sintió, porque obviamente no había un movimiento de mercadería dentro de la región como lo había antes o como lo hay hoy en día.

Hoy en día estamos en un nivel igual o superior al anterior de la crisis económica ocurrida en nuestro país.

8) ¿Cual es la cantidad de personal ocupado directo e indirecto en los últimos 3 años aproximadamente?

Creció, hace 3 años había 10 personas y hoy en día son 15 personas.

Muchas veces para la carga y descarga se precisa contratar peones y personal tercerizado.

Al incrementarse la actividad se necesita más personal, más administración y otros tipos de controles. El incremento del personal va aparejado con el nivel de ventas.

9) ¿Ustedes trabajando en Zona Franca encontraron oportunidades que no habían previsto?

En realidad como que ya se conoce bastante como es el negocio, entonces las posibilidades de los negocios que se concretaron estaban dentro de las previsiones.

Una de las ventajas de estar situado en Zonamerica con respecto a otras Zonas Francas, es que la gran mayoría de gente del exterior que viene se contacta con Zonamerica, y Zonamerica presenta a los diferentes clientes a los usuarios directos.

Y eso a lo mejor en otras Zonas Francas no se si pasa.

Además la infraestructura y todo lo referente a Zonamerica son distintos a las demás zonas francas existentes en nuestro país, creo que todo ello facilita poder llegar así a concretar negocios con gente que a lo mejor necesariamente no era tu cliente sino que te vino dado o presentado por un tercero.

Por ese lado podría ser que tuviera efecto porque era gente que no habría llegado a ser nuestros clientes si Zonamerica no contara con los atributos con los que cuenta con respecto a las demás zonas francas.

Realizar marketing acá es bastante difícil porque en realidad el mismo esta dirigido a captar clientes que son gente del exterior y además vender un servicio no es lo mismo que vender un producto.

Por ese lado podría ser una oportunidad.

10) ¿Cuales son los aranceles que abona esta empresa?

Si la mercadería sale al exterior no paga impuestos porque esta en transito.

En el único caso el que paga los impuestos solamente es el importador.

La empresa usuaria de Zona Franca no tiene ningún tipo de impuestos fiscales de la Dirección General de Impositiva (DGI).

Paga los impuestos al Banco de Previsión Social (BPS).

El cliente solamente paga los impuestos en el caso de nacionalizar la mercadería.

11) ¿Cómo influyo el aspecto de la localización empresarial a la hora de optar por la Zona Franca en que se encuentran instalados?

El cambio que ha tenido Zonamerica en los últimos años cada vez ha ido creciendo no solo en cantidad de clientes sino en calidad de servicios, tiene una presentación hacia afuera bastante importante que otras Zonas Francas no la tienen.

Las otras Zonas Francas son bastante mas rusticas, en el sentido que son depósitos.

En Zonamerica en los últimos años se ha desarrollado más que nada todo lo que son servicios, no tanto lo que es logístico, servicios como pueden ser Call Center, Banca Off Shore.

12) ¿Qué porcentaje ocupa el costo del piso en Zona Franca en el total de costos fijos que tiene la empresa?

Todos los usuarios pagan un determinado canon.

Al tener un edificio se paga el arrendamiento por metro cuadrado a parte de los gastos comunes y es el costo número uno que tiene la empresa en gastos fijos.

El costo que le sigue es el de referente al personal y mano de obra.

Pero es superior el costo del arrendamiento, ya que el local tiene casi 5.000 metros cuadrados. De los gastos fijos es de casi un 60%.

El gasto de sueldos es de casi un 40% de los gastos fijos más un valor chico que es para los extras que son fijos.

13) ¿Por que razones la empresa dejo la concesión en Puerto Libre, a pesar de ser este un negocio conexo?

La empresa dejo la concesión en Puerto Libre por temas inherente a la sociedad y no al tema del negocio. Seguramente en alguna otra oportunidad la empresa vuelva a apuntar a lo que es el Puerto Libre pero por ahora no.

Ahora básicamente esta dedicado a las tres ramas que se dedica la empresa: por un lado es la de fletes, por otro lado es la de Zona Franca y la tercera rama son los depósitos de mercadería nacionalizada.

Lo que estaría quedando para completar lo que es el círculo de la distribución de mercadería es el tema de Puerto Libre que por el momento se encuentra stand by.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Pero básicamente las diferencias con respecto a Puerto Libre es el tema de los tributos y ahí hay que ver que tipo de clientes tienes para ver a cual le sirve, porque para cada cliente tienes que analizar el negocio para ver qué le sirve más, si le sirve Puerto Libre o si le sirve Zona Franca; además hay que ver cuál es el destino de las mercaderías.

Hoy en día les sirve más a los clientes que tenemos Zona Franca, por un tema de costos y por el tema de las concesiones en el puerto.

En el puerto no hay muchas concesiones y muchas veces por más que quieras entrar no tienes depósito.

A fines del año pasado salió una nueva licitación para depósitos, pero tampoco es tan fácil poder llegar.

Zonamerica es una explotación privada y si hay lugar se puede arrendar.

(11) Fuente: Trabajo de Campo.

5.1.2) RCI ⁽¹²⁾

1) ¿Qué actividades realiza la empresa como usuaria de Zona Franca?

Esta empresa 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.

El socio llama para intercambiar la semana de tiempo compartido en otra parte del mundo.

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.

2) ¿Desde que fecha esta la empresa instalada en Zona Franca?

La empresa esta instalada en Zona Franca desde hace 3 años.

Primero estaba todo centralizado en México y luego se centralizo 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.

3) ¿Cuál es la cantidad de personal ocupado directo e indirecto en su empresa en los últimos tres años aproximadamente?

Actualmente trabajan 450 personas.

Cuando se instalo en Zona Franca contaban con 50 personas. Esto último se dio porque la cantidad de clientes fue creciendo y con ello también creció la cantidad de personal en la empresa.

El que le paga a RCI es el socio por tener el intercambio.

Por estar el socio afiliado al desarrollo y el desarrollo estar afiliado a RCI, al socio le corresponde el beneficio de RCI.

El intercambio de RCI se lo cobra al socio directamente, no al desarrollo, el desarrollo no paga por estar afiliado a RCI, es un beneficio.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

A RCI le sirve porque el socio después llama para intercambiar y viajar a otro lugar.

En el tiempo compartido tenes un tope de una semana, y esa semana RCI la intercambia; pero si el cliente se quiere ir una semana más (semana rentals), RCI se la vende directamente al socio más allá del desarrollo.

(12) Fuente: Trabajo de Campo.

5.1.3) Tata ⁽¹³⁾

1) ¿Qué actividades realiza la empresa como usuaria de Zona Franca?

La principal área es el desarrollo de software, la otra es el servicio de outsourcing para varios clientes.

Servicio de outsourcing se refiere a cuando a un cliente, por ejemplo un banco o una red importante de funcionamiento, desde acá se le brinda el servicio de soporte técnico.

2) ¿Desde qué fecha está la empresa instalada en Zona Franca?

Desde Julio de 2002.

3) ¿Cuáles fueron las motivaciones que llevaron a la empresa a instalarse en Zona Franca?

Los beneficios fiscales así como también las ventajas que presenta el hecho de estar instalado en un parque tecnológico como Zonamerica, el cual permite entre otras cosas el acceso a potenciales clientes. Además por la seguridad, y por lo que se le brinda al cliente cuando viene a Zonamerica. También por ser Zona Franca libre de impuestos, para la parte de software es más accesible trabajar desde acá.

4) ¿Fueron estas motivaciones satisfechas?

Si, cabe destacar que en particular la actividad que desarrolla la empresa posee beneficios fiscales más allá de los que genera la ley de zonas francas.

Los decretos 89/99 y 387/00 establecen que se exonera del IRIC (ahora IRAE) a las rentas derivadas de la actividad de producción de soportes lógicos.

5) ¿Cuál es la cantidad de personal ocupado directo e indirecto en su empresa en los últimos tres años aproximadamente?

La empresa ha presentado un crecimiento significativo en lo que a cantidad de personal respecta. TATA cuando arranco tenía 15 empleados y en la actualidad contamos con aproximadamente 800 personas en la nómina.

Algunos trabajan en otra sucursal, pero acá en Zona Franca debemos andar por el entorno de los 400 empleados.

Hasta los dos años no fueron más de 100 empleados. Al cuarto año (2006) fue un año despegue para la empresa.

6) ¿Cómo ha evolucionado el volumen de ventas de su empresa en los últimos tres años aproximadamente?

Dado que es una empresa que inició su actividad hace relativamente pocos años en el Uruguay, el volumen de ventas se ha incrementado en forma significativa en los últimos años.

Si por ser una empresa multinacional los clientes no son solo uruguayos, por lo tanto también va creciendo en función de como crece la empresa a nivel mundial.

Hay algunos clientes que se ganaron con el centro de desarrollo del Uruguay, con las visitas que se hicieron y con las propuestas, se ganaron acá.

Pero la gran mayoría y los más fuertes en realidad son clientes mundiales que tienen una base y producción acá.

Pero se va creciendo, aunque en realidad son clientes a termino, como son productos en desarrollo también tienen principio y fin. En realidad no es que se perdió sino que el trabajo va a hasta ahí, y se va acompasando el crecimiento y los clientes a nivel mundial.

7) ¿Cómo influyó el aspecto de la localización empresarial a la hora de optar por la Zona Franca en que se encuentran instalados?

En el caso de Zonamerica, es una Zona Franca que no se encuentra demasiado alejada del centro de Montevideo, y a su vez genera ventajas significativas a la hora de captar nuevos clientes.

8) ¿La inversión inicial realizada en tecnología fue la apropiada?

Debido a las características propias del rubro en el que opera la empresa, la inversión en tecnología es un factor crítico para el éxito, razón por la cual se evalúa y se mantiene actualizada en forma permanente.

9) ¿Trabajando en Zona Franca encontró oportunidades que no había previsto? ¿Cuáles?

Nuestras expectativas están siendo satisfechas.

10) ¿Qué tipo de impuestos paga su empresa? Con respecto a los aranceles, ¿Su actividad se encuentra gravada?, ¿En qué porcentajes?

De acuerdo al Art. No. 19 de la ley de zonas francas No. 15921: “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 se desarrollen en la misma.”

11) ¿Cuál es el costo número uno de su empresa? ¿Qué porcentaje ocupa en el total de costos fijos?

El mayor costo que presenta la empresa es el de sueldos, el cual representa aproximadamente el 70% del costo de ventas.

En lo que refiere a costos fijos, el más significativo es la amortización en activo fijo debido a las inversiones significativas que ha realizado la compañía tanto en tecnología (la cual debe ser renovada en forma permanente, razón por lo cual los plazos de amortización son muy cortos), así como también en las mejoras construidas para los edificios de Zonamerica.

12) ¿Qué porcentaje ocupa el costo del piso en Zona Franca en el total de costos fijos que tiene la empresa?

La renta que se abona a la Zona Franca más el gasto que corresponde a la amortización de las mejoras construidas en dicho lugar, constituyen aproximadamente un 25% del total de los costos fijos.

(13) Fuente: Trabajo de Campo

5.1.4) L. Mazal Securities S.A (14)

1) ¿En que rubro opera su empresa como usuaria de Zona Franca?

L. MAZAL SECURITIES S.A. es un grupo empresarial dedicado a la administración del pago de remesas a nivel mundial.

2) ¿Qué actividades realiza la empresa en Zona Franca?

Procesamiento de la información recibida vía mail u otro medio magnético, para ello cuenta con un sistema informático para procesar lo recibido y generar como salida una única base de datos, pagando así según los requerimientos de los distintos pagadores.

Controla además que los pagos se realicen en un plazo estimado de 24 horas de emitidos, dando también un servicio de administración y control de la aplicación de las órdenes y rechazos existentes.

Por otro lado, administra diariamente los recibos de pago suministrado por los pagadores para su control y posterior envío a la empresa de Remittance, y continúa el seguimiento de los rechazos hasta la aplicación de los fondos o devolución de los mismos.

3) ¿Cuales fueron las motivaciones que llevaron a la empresa instalarse en Zona Franca?

Porque Uruguay llegó a ser el principal centro financiero de América Latina, donde aún están establecidos todos los bancos de primera línea internacionales y la confidencialidad es absoluta.

Uruguay se ha convertido en una plaza financiera y las autoridades legales han proporcionado los marcos necesarios para que funcionen en esa forma, teniendo un estricto control llevado a cabo por la superintendencia de Bancos, principalmente después de la crisis financiera vivida en julio del 2002.

Además también por contar con:

- 1) total libertad de cambio en cualquier moneda sin impuestos,
- 2) por ser Uruguay el país clearing para los negocios ALADI, y
- 3) por el secreto y confidencialidad bancaria, profesional, tributaria y de correspondencia, los mismos están garantizados por la ley y por la constitución.

4) ¿Las motivaciones fueron satisfechas?

Muy satisfactoriamente.

5) ¿La venta de servicios en los últimos 3 años ha ido creciendo?

Si, al día de hoy y continuando con nuestro desarrollo comercial, estamos aumentando nuestros puntos de pago y nuestra cartera de clientes remesadores. A tales efectos, estamos viajando a Centroamérica y simultáneamente a Europa

6) ¿Cual es la cantidad de personal ocupado directo e indirecto en los últimos 3 años aproximadamente?

El mismo va acompasado con el crecimiento que se va produciendo en nuestra empresa.

7) ¿Cómo influyo el aspecto de la localización empresarial a la hora de optar por la Zona Franca en que se encuentran instalados?

Considerando el creciente desarrollo de este mercado a nivel mundial, nos encontramos en su momento, abocados a ampliar nuestros servicios, en una primera etapa de desarrollo, al mercado latinoamericano, y centroamericano y es por esa razón es que hemos constituido nuestra sede operativa en la Zona Franca de Montevideo, punto estratégico de acción y alcance continental.

(14) Fuente: Trabajo de Campo.

5.1.4) Pepsi ⁽¹⁵⁾

1) ¿En que rubro opera como usuario de Zona Franca?

Fabricación de concentrados para bebidas refrescantes.

2) ¿Qué actividades realiza la empresa en Zona Franca?

Manufactura y embarca dichos concentrados 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.

3) ¿Desde qué fecha está la empresa instalada en Zona Franca?

Comenzó a producir en setiembre de 1993.

4) ¿Cuáles fueron las motivaciones que llevaron a la empresa a instalarse en Zona Franca?

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.

5) ¿Fueron estas motivaciones satisfechas?

En gran parte no, 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 Arancel Externo Común correspondiente.

A pesar de que aun 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.

6) ¿Cómo influyó el aspecto de la localización empresarial a la hora de optar por la Zona Franca en que se encuentran instalados?

En aquel entonces, Zona Franca Colonia ya operaba regularmente mientras que Zona Franca Montevideo era un proyecto.

A título personal creo que si la decisión tendría que ser tomada nuevamente ahora, la elección sería Montevideo.

(15) Fuente: Trabajo de Campo.

CAPITULO VI

6.1) COMPARACION CON ZONA NO FRANCA

6.1.1) Localización de la Empresa

Se entiende por localización de la empresa el lugar elegido por el empresario para situar a ésta.

Las grandes empresas generalmente no se localizan en un solo lugar del espacio, manteniéndose la conveniencia de una descentralización de la planta, que puede ser horizontal o vertical, para facilitar la gestión de la empresa.

La descentralización horizontal supone sustituir una única fábrica grande por varias más pequeñas radicadas en distintos lugares.

La descentralización vertical consiste en dividir la producción de la empresa localizando en distintos puntos del espacio las fábricas productoras de las partes integrantes del producto total, llevándose a cabo el montaje en otra localización.

La política de descentralización de la empresa aparece limitada por las tendencias contrarias de concentración que buscan la mayor dimensión de la empresa para lograr así la reducción de costos inherentes a la producción masiva.

En relación a la localización de la empresa se plantean problemas tales:

- i) como la ordenación de la distribución de los productos,
- ii) el de la elección de proveedores o abastecedores de la misma,
- iii) el de la dimensión de la empresa en relación con la influencia espacial que pueda tener, y
- iv) el costo de producción y de distribución de los productos obtenidos por la empresa.

6.1.2) Factores determinantes de la localización

Los factores determinantes de la localización, llamados también factores locacionales, son el conjunto de circunstancias que aconsejan una determinada localización.

Algunos autores distinguen entre factor y motivo locacional, siendo el factor locacional la cualidad poseída por un determinado espacio geográfico, sea de carácter permanente o transitorio y sea natural o adquirida, mientras que el motivo locacional es la razón o fundamento por el que el factor u objeto se ha tenido en cuenta por el empresario al adoptar sus decisiones de localización.

Los factores locacionales se clasifican en directos o indirectos, según el grado de influencia que presentan sobre la localización.

Dentro de los factores locacionales podemos distinguir:

- 1) el mercado de consumo.
- 2) el mercado de abastecimiento (materias primas, energía y mano de obra, ya sea no calificada o especializada).
- 3) el transporte, con la consideración de los costos fijos (carga, descarga, trasbordo), como los costos variables en función de las distancias recorridas.
- 4) el terreno, su cualidad y su precio.
- 5) la posibilidad de obtención de capital.
- 6) hay una serie de factores tipos jurídicos, fiscales y sociales que también influyen en la localización.
- 7) el ambiente, la consideración del ambiente es fundamental en la práctica de la localización.

6.13) Ventajas de la Ubicación de las Zonas Francas Uruguayas

La República Oriental del Uruguay está situada en América del Sur, con su costa oriental sobre el océano Atlántico y comprendida entre los paralelos 30° y 35° de latitud Sur y los meridianos 53° y 58° de longitud Oeste. En consecuencia, se sitúa en la zona templada del hemisferio Sur, de predominio marítimo.

Limita al norte y al noroeste con la República Federativa del Brasil; al oeste con la República Argentina, a través del río Uruguay; al sur con el río de la Plata; y al este con el océano Atlántico.

Disfruta de una privilegiada posición estratégica en el cono Sur del continente, situación que favorece sustancialmente su política de integración regional como puerta de salida de los países del MERCOSUR.

Uruguay posee una extensa y variada red de comunicaciones físicas, que conjuntamente con la competitividad de sus servicios financieros y de infraestructura de apoyo a la actividad empresarial, facilita el acceso al eje central de los negocios en el MERCOSUR y su proyección hacia otras regiones y países del mundo.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Por otra parte, su larga estabilidad política y económica, y el carácter abierto y cosmopolita de su sociedad, le posicionan hoy como la plataforma ideal desde donde proyectar negocios hacia la región y el mundo.

La extensión territorial de Uruguay abarca 176.215 km², con unos 500 kilómetros de costa a lo largo del Océano Atlántico y del Río de la Plata.

Además hay que hacer constar la plena habitabilidad de su territorio, carente de zonas inhóspitas y siendo aprovechable el 90% de su superficie.

A la extensión continental hay que agregar otros 120.684 km² de mar territorial y las aguas jurisdiccionales de los importantes ríos y lagunas limítrofes.

Al encontrarse en la zona templada austral del hemisferio Sur, Uruguay disfruta de un clima moderado.

Su población es de aproximadamente tres millones doscientos cuarenta mil habitantes, de origen fundamentalmente europeo. con un alto índice de alfabetismo (97%), una importante cultura general y altamente capacitada desde el punto de vista técnico y profesional, con un índice de crecimiento del 0,3% anual y una esperanza de vida al nacer de 76 años.

El idioma oficial es el español.

Uruguay está organizado políticamente como una República con un sistema presidencial de gobierno consistente en tres poderes:

1) Poder Ejecutivo, 2) Poder Legislativo y 3) Poder Judicial, existiendo total independencia entre ellos.

El Poder Ejecutivo es ejercido por un presidente, electo cada 5 años, que actúa con el Consejo de Ministros.

El Poder Legislativo es ejercido por la Asamblea General, que se compone de dos cámaras: la Cámara de Representantes, compuesta por 99 diputados, y la Cámara de Senadores o Cámara Alta, integrada por 31 senadores, uno de los cuales ejerce la función de vicepresidente; ambas cámaras pueden actuar separada o conjuntamente.

El Poder Judicial es ejercido por la Suprema Corte de Justicia, integrada por cinco jueces elegidos por el Poder Legislativo, y los tribunales y juzgados.

La República Oriental del Uruguay se divide en 19 Departamentos.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

El gobierno y la administración de los departamentos, con excepción de los servicios de seguridad pública, son ejercidos por la Junta Departamental y el Intendente Municipal; éste último permanece cinco años en el ejercicio de sus funciones. La Junta Departamental ejerce las funciones legislativas y de control en el Gobierno Departamental.

6.2) APORTE DE DATOS DE EMPRESAS INSTALADAS EN ZONA NO FRANCA

6.2.1) Tiempost ⁽¹⁶⁾

1) ¿En que rubro opera su empresa?

Tiempost Logística es una empresa de distribución y administración de mercaderías de terceros.

2) ¿Qué actividades realiza?

En lo que tiene que ver con Logística, las actividades pueden ser alguna o algunas de las siguientes:

- 1) Recepción de la mercadería.
- 2) Almacenamiento.
- 3) Tareas de Valor Agregado Logístico, como ser:
 - i) Control de Documentos,
 - ii) Reempaque,
 - ii) Etiquetado,
 - iii) Armado de Promociones,
 - iv) Impresión de facturas,
 - v) Preparación y Armado de Pedidos,
 - vi) Distribución, y
 - vii) Cobranza.

Nuestros clientes tienen la certeza de que sus materiales son adecuadamente procesados desde el momento que nos son entregados para su custodia hasta el momento en que son entregados a los destinatarios, incluyendo las diferentes actividades de preparación que se hayan acordado.

Para cumplir con nuestros objetivos hemos diseñado los procedimientos para que todos los procesos aseguren un eficaz y eficiente manejo de los materiales desde los puntos de abastecimientos a los puntos de consumo en el menor tiempo posible.

Ya que un adecuado manejo de la Logística Directa minimiza los costos de la Logística Inversa, porque esta es mas cara, tediosa y sobre todo, la que genera insatisfacción de los clientes.

3) ¿Desde que fecha están instalados?

Desde 1991.

4) ¿Tiempost Logística ha tenido cada vez mas espacio?

Si, nuestro Centro Operativo Logístico cuenta al día de hoy con dos plantas (considerando el anexo), 16 docks de carga y descarga, aislación térmica, cámaras de frío, sensores de seguridad, control de temperatura y humedad, y un circuito cerrado de TV (on line via web).

5) ¿Cuales fueron las motivaciones que llevaron a la empresa a operar en este rubro?

Garantizar que los servicios requeridos por las empresas, se ajusten a sus necesidades, para ello nuestra empresa se somete a los más exigentes niveles de calidad demandados en la actualidad, desarrollando estrategias comerciales y operativas llevadas a cabo con ese fin.

6) ¿Las motivaciones fueron satisfechas?

Si, al día de hoy tenemos a nuestra disposición una flota de vehículos que recorren al mes, un promedio de 450.000 kilómetros en toda la capital y unen dos veces al día más de 160 locales comerciales en toda la República.

7) ¿Cual es la cantidad de personal ocupado con el que cuenta su empresa?

En la actualidad, entre personal administrativo, comercial y de desarrollo, superamos los 800 empleados.

8) ¿Cómo influyo el aspecto de la localización empresarial a la hora de optar por la ubicación de su casa central?

Nuestra Casa Central se ubica en el corazón del centro financiero de Montevideo (Ciudad Vieja), porque se considera el adecuado para concentrar las actividades administrativas, comerciales y de desarrollo, de nuestra empresa.

(16) Fuente: Trabajo de Campo.

6.2.2) Quanam

1) ¿Qué actividades realiza la empresa?

Quanam es una empresa de servicios profesionales especializada en tecnología informática, básicamente en desarrollo de Software, y hoy en día en el fenómeno de offshoring.

2) ¿Qué significa Offshoring?

Hay dos conceptos relacionados entre sí. El concepto de outsourcing o tercerización, el cual consiste en que cierto trabajo de una empresa sea hecho por otra empresa que no está ligada a la primera en forma directa, por una empresa de afuera. El fenómeno de offshoring es similar pero un poco diferente, puede ser un outsourcing, o sea trabajo hecho por una tercera empresa, o puede ser realizado por la misma empresa pero fuera del país.

Por ejemplo una empresa americana puede hacer parte de sus operaciones en la India, como lo hacen Citibank, General Motors y General Electric.

3) ¿Desde que fecha están instalados?

Desde 1979.

4) ¿Cuáles fueron las motivaciones que llevaron a la empresa a instalarse?

El desarrollo de Software de aplicaciones.

5) ¿Las motivaciones fueron satisfechas?

Ampliamente, nos encontramos en el nicho del software de aplicaciones de clase mundial. Es software desarrollado por grandes empresas, como Oracle, para empresas que facturan más de 300 o 500 millones de dólares al año. Lo que hacemos es implementar ese software en esas empresas y después darles servicios de mantenimiento, que se llaman de mantenimiento correctivo, mantenimiento evolutivo. Ese es básicamente el trabajo nuestro fuera de Uruguay.

En Uruguay hacemos muchas más cosas porque es una plaza más pequeña y tenemos mucha más raigambre.

6) ¿Cuál es la cantidad de personal ocupado en su empresa en los últimos tres años aproximadamente?

La cifra exacta de gente en total es 546, entre uruguayos y extranjeros, dentro de esta cifra hay más de 500 consultores.

Quanam tiene oficinas en México, Estados Unidos, Perú, Ecuador, Colombia, Argentina, Chile, Brasil y Uruguay; en este momento un poquito más de un tercio es uruguayo y el resto lo hemos tomado de distintos países. Hay una razón importante para ello: si yo quiero crecer en otros países, lo tengo que hacer con gente del lugar. Hemos desembarcado en cada uno de esos países con núcleos pequeños de uruguayos que han fundado la filial y han transmitido los valores y la forma de trabajo de nuestra empresa.

Pero para poder crecer en cada uno de los países después yo preciso tomar gente local, por varios temas, en particular porque a su vez no es posible seguir exportando uruguayos y lo que me interesa es exportar el conocimiento de los uruguayos.

7) ¿Cómo ha evolucionado el volumen de ventas de su empresa en los últimos tres años aproximadamente?

De junio de 2007 a mayo de 2008 cerramos en 16.000.000 de dólares. Pienso que vamos a cerrar el año 2009 en unos 20.000.000 de dólares.

Estamos en una época de oro para la economía en general en el mundo y nuestros negocios no son algo extraño a ello.

8) ¿La inversión inicial realizada en tecnología fue la apropiada?

Nuestra empresa se encuentra integrada para manejar recursos de alta tecnología, en ese sentido advierte que su propia organización no puede permanecer ajena a esa circunstancia, porque debe ser capaz de ejercer también puertas adentro, la capacidad de reinventar un negocio, y que esto debe ser una de sus fortalezas.

6.3) ANALISIS CUANTITATIVO

Analizaremos los determinantes de la conveniencia para la utilización de zonas francas, dada por el ahorro fiscal. Compararemos importación directa, ingreso por Zona Franca al mercado interno e ingreso en tránsito por Zona Franca y venta al mercado externo.

Tomaremos una empresa nacional dedicada a la comercialización mayorista de productos cosméticos y sus derivados.

La empresa recibe una interesante propuesta que consiste en importar bronceadores desde EEUU, envasados a granel en barriles de 200 litros (peso: 0.325 ton.).

Las condiciones de comercialización son las siguientes:

Precio unitario (Barril 200 litros): U\$S 3500 CIF Montevideo

Oferta: Contenedor de 20” (capacidad 80 Barriles)

Plazo de entrega: 45 días

Forma de pago: Carta de crédito a la vista

Mantenimiento de oferta: 15 de marzo

Si bien la empresa nacional no tendrá necesidad del producto hasta la próxima temporada que comienza el 30 de noviembre, la cantidad ofertada es óptima y el precio muy conveniente.

- Precio unitario (envase: 250 ml): U\$S 0.15 CIF Puerto Mdeo. o U\$S 0.16 CIP Zona Franca (en ambos casos el precio incluye todos los gastos y los envases son entregados dentro del depósito en Zona Franca)
- Oferta: 64.000 unidades (3 ton.)
- Plazo de entrega: 45 días
- Forma de pago: Cuenta corriente, contra entrega de la mercadería.
- Costo mano de obra reenvasado: U\$S 2.000.

La empresa tiene la política de vender solo a empresas y para el caso de este producto en particular estima viable un precio del triple del valor CIF Montevideo (Bronceador + envase), más IVA. Las condiciones de pago son: 30 días fecha de venta.

La importación de la mercadería está gravada con IVA a la tasa básica.

- TGA correspondiente a los siguientes ítems:

| Partida arancelaria | Detalle | AEC | TGA E/Z | TGA I/Z |
|---------------------|----------------|-----|---------|---------|
| 3304.99.90.00 | “bronceadores” | 18 | 18 | 0 |
| 3923.29.10.00 | “envases” | 18 | 18 | 0 |

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- El Despachante de Aduana cobra las siguientes tarifas:
 - Por operaciones de tránsito: 0.30% (sobre CIF)
 - Por Importaciones: 0.75% (sobre CIF)
 - En todos los casos mínimo U\$S 60
 - Otros gastos de despacho: U\$S 150 por cada trámite aduanero.
- La mercadería estará sujeta al pago de gastos portuarios según el siguiente criterio:
 - En tránsito.....U\$S 2 la tonelada.
 - Para importaciones.....U\$S 90 la tonelada, más Ley de Estiba: 0.25 % sobre valor CIF
- La mercadería se asegura contra los riesgos de incendio, hurto, etc., por el 100% del valor CIF o el costo en caso de ser importada. Se manejan las siguientes primas:
 - Para depósitos en zonas francas 0.06% mensual sobre valor CIF
 - Para depósitos en territorio no franco 0.08% mensual sobre el costoEn ambos casos la prima se paga en forma mensual por adelantado.
- Seguro internacional: 1%
- Tarifas de usuario de Zona Franca (la empresa no es usuaria de Zona Franca):
Almacenaje
Hasta U\$S 150.000 CIF.....0.30% mens.
Más de U\$S 150.000 CIF.....0.15% mens.
Mínima.....U\$S 100 mensuales
Recepción/Entrega del total de mercadería bajo análisis: U\$S 60
- Flete interno por el transporte de mercadería desde Montevideo a Zona Franca y viceversa: U\$S 250
- Flete internacional Montevideo a Buenos Aires: U\$S 850
- Tasa Extraordinaria cobrada por la DNA:
VAD < a U\$S 500 U\$S 0
De U\$S 500 a 1.000 U\$S 12
De U\$S 1.001 a 2.000 U\$S 30
De U\$S 2.001 a 8.000 U\$S 48
De U\$S 8.001 a 30.000 U\$S 108
De U\$S 30.001 a 100.000 U\$S 240
VAD > a U\$S 100.000 U\$S 600
- Costos bancarios: Carta de Crédito 1% por todo concepto - Giros al exterior: U\$S 50.
- El costo de los fondos para la empresa es de un 1% mensual en U\$S.
- Se supone tipo de cambio fijo durante el período (1U\$S = \$ 20), por lo que se pueden hacer los cálculos en U\$S.
- La empresa liquida los impuestos en forma mensual.
- No se consideran los gastos de Ag.Marítima ni Ag.de Cargas por considerar su efecto neutro.

Precio de compra: U\$S10.000 la tonelada CIF Montevideo.

Trabajo de Investigación Monográfico
 “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| Fecha | Concepto | Detalle | Datos | US\$ Histórico | Coef. | US\$ Actualizado |
|--|--|-------------------------------|----------------------|----------------|--------|------------------|
| OPCION 1: IMPORTACION DIRECTA | | | | | | |
| DIA 0 (1) | Bronceador granel: Miami - U.S.A. | | | | | |
| | Pago al exterior de 80 barriles de bronceador (CIF) | | barr. 80 USD 3.500 | USD 280.000 | | |
| | Comision y gastos bcarios apertura de L/C | | 1% | USD 2.800 | | |
| | A pagar con el DUA: Importación (2) | VAD: | USD 280.000 | | | |
| | ARANCEL | | 18,00% | | | |
| | TASA CONSULAR | | 2,00% | | | |
| | | | 20,00% | USD 56.000 | | |
| | EXTRAORDINARIO | | | USD 600 | | |
| | TS (0,2 % MAX US\$ 50) | | | USD 50 | | |
| | GUIA DE TRANSITO | | | USD 6,3 | | |
| | IVA no es costo | | | | | |
| | Total DUA | | | USD 56.656 | | USD 56.656 |
| | Gastos portuarios | 80 barriles / 0,325 ton.c/u | ton. 26,00 USD 90 | USD 2.340 | | |
| | | Ley de estiba s/CIF | 0,25% | USD 700 | | |
| | Despachante Aduana | Comisión | 0,75% | USD 2.100 | | |
| | | Otros gastos de despacho | | USD 150 | | USD 2.250 |
| | Material embalaje: Paraguay | | | | | |
| | Pago al exterior de 64,000 envases de 250 ml (CIF) (3) | | env. 64.000 USD 0,15 | USD 9.600 | | |
| | Gastos bancarios (giro al exterior) | | | USD 50 | | |
| | A pagar con el DUA: Importación (2) | VAD: | USD 9.600 | | | |
| | ARANCEL/TC | | 20,00% | USD 1.920 | | |
| | EXTRAORDINARIO | | | USD 108 | | |
| | TS (0,2 % MAX US\$ 50) | | 0,20% | USD 19 | | |
| | GUIA DE TRANSITO | | | USD 6 | | |
| | IVA: no es costo | | | | | |
| | Total DUA | | | USD 2.054 | | USD 2.054 |
| | Gastos portuarios | 64000 envases | ton. 3,00 USD 90 | USD 270 | | |
| | | Ley de estiba s/CIF | 0,25% | USD 24 | | |
| | Despachante Aduana | Comisión | 0,75% | USD 72 | | |
| | | Otros gastos de despacho | | USD 150 | | USD 222 |
| | Proceso de envasado (4): | | | | | |
| | Mano de obra envasado | | USD 2.000 | USD 2.000 | | |
| | Sub Total - Día 0 | | | USD 358.966 | | USD 358.966 |
| DIA 90 | Almacenaje Seguro (5) | (0+30+60+90+120+150+180)/7=90 | U\$S 800 p/ mes | 2.400 | 1,0303 | USD 2.329 |
| | | Prima: | 0,08% | 2.010 | 1,0303 | USD 1.951 |
| | | Valor Asegurado | USD 358.966 | | | |
| | | Meses | 7 | | | |
| Costo Financiero del IVA | | | | | | |
| Día 0: Iva Importación | | | | | | |
| | Monto imponible IVA: | USD 341.728 | 0,32 USD 109.353 | USD 109.353 | | USD 109.353 |
| Día 240: Iva Ventas | | | | | | |
| | Monto imponible IVA (6): | USD 868.800 | 0,22 USD 191.136 | USD 109.353 | 1,0829 | USD 100.982 |
| Recupero (7): | | | | | | |
| Total de Costos en la opción de Importación Directa | | | | 363.376 | | 371.617 |

(1): A los efectos de simplificar los cálculos se supone que todos los pagos se dan el día 0.

(2): VAD = CIF

(3): Mercadería se compro CIF Puerto de Montevideo

(4): Dado las características del producto el envasado debe hacerse lo antes posible

(5): El seguro se paga mensualmente por adelantado; suponderemos el pago de una sola partida

(6): Precio del triple del valor CIF Montevideo (Bronceador + envase)

(7): Recupero monto pagado en la importación

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| Fecha | Concepto | Detalle | Datos | US\$ Histórico | Coef. | US\$ Actualizado |
|---|--|---|--|----------------|--------|------------------|
| OPCION 2: MERCADERIA POR ZONA FRANCA | | | | | | |
| DIA 0 (1) | Bronceador granel: Miami - U.S.A. | | | | | |
| | Pago al exterior de 80 barriles de bronceador (CIF) | | barr. 80 1% | USD 3.500 | | USD 280.000 |
| | Comision y gastos bcarios apertura de L/C | | | | | USD 2.800 |
| | A pagar con el DUA: Tránsito a Zona Franca | | | | | |
| | GUIA DE TRANSITO | | | | | USD 6,3 |
| | Gastos portuarios | 80 barriles / 0,325 ton.c/u | ton. 26,00 | USD 2 | | USD 52 |
| | Despachante Aduana | Comisión | 0,30% | USD 840 | | |
| | | Otros gastos de despacho | | USD 150 | | USD 990 |
| | Flete interno: Puerto de Montrevideo - Zona Franca | | | | | USD 250 |
| | Recepción de la Mercadería en ZF | | | | | USD 60 |
| | Material embalaje: Paraguay | | | | | |
| | Pago al exterior de 64,000 envases de 250 ml (CIP) (2) | | env. 64.000 | USD 0,16 | | USD 10.240 |
| | Gastos bancarios (giro al exterior) | | | | | USD 50 |
| | Proceso de envasado (3): | | | | | |
| | Mano de obra envasado | | | USD 2.000 | | USD 2.000 |
| | Sub Total - Día 0 | | | | | USD 296.448 |
| DIA 90 | Almacenaje (4) | (0+30+60+90+120+150+180)/7=90 Costo mensual: | 0,15% | | | USD 3.048 |
| | | Valor CIF: | USD 290.240 | | | |
| | Seguro (5) | Meses | 7 | | | USD 1.219 |
| | | Prima: | 0,06% | | | |
| | | Valor Asegurado | USD 290.240 | | | |
| | | Meses | 7 | | | USD 4.267 |
| | Sub Total - Día 90 | | | | 1,0303 | 4.141 |
| DIA 210 | Entrega de la Mercadería ZF | | | | | USD 60 |
| | A pagar con el DUA: Importación (6) | VAD: ARANCEL TASA CONSULAR | USD 292.490 18,00% 2,00% | | | |
| | | EXTRAORDINARIO TS (0,2 % MAX US\$ 50) GUIA DE TRANSITO IVA no es costo | 20,00% USD 58.498 USD 600 USD 50 USD 6,3 | | | |
| | | Total DUA | | USD 59.154 | | USD 59.154 |
| | Gastos portuarios | 80 barriles / 0,325 ton.c/u (7) (90-2)=88 U\$\$/ton. | ton. 26,00 | USD 88 | | USD 2.288 |
| | Despachante Aduana | Comisión | 0,75% | USD 2.177 | | |
| | | Otros gastos de despacho | | USD 150 | | USD 2.327 |
| | Flete interno: Zona Franca - Montrevideo | | | | | USD 250 |
| | Sub Total - Día 210 | | | | | USD 64.079 |
| | | | | | 1,0721 | 59.768 |
| Costo Financiero del IVA | | | | | | |
| Día 210: Iva importación | | | | | | |
| | Monto imponible IVA: | USD 345.138 | 0,32 | USD 110.444 | | |
| | | | | | | USD 110.444 |
| Día 240: Iva Ventas | | | | | | |
| | Monto imponible IVA (8): | Producto: 80 barriles = 16,000 litros/0,25 litros = 64,000 unid, | | | | USD 103.017 |
| | Recupero (9): | USD 870.720 | 0,22 | USD 191.558 | | |
| | | | | | | -USD 110.444 |
| | | | | | 1,0829 | USD 101.989 |
| Total de Costos en la opción de mercadería por Zona Franca | | | | | | 364.794 |
| | | | | | | 361.385 |

- (1): A los efectos de simplificar los cálculos se supone que todos los pagos se dan el día 0.
- (2): Mercadería se compro CIP Zona Franca (entregada dentro del depósito con todos los gastos inc.)
- (3): Dado las características del producto el envasado debe hacerse lo antes posible
- (4): El almacenaje se paga mensualmente por adelantado; supondremos el pago de una sola partida
- (5): El seguro se paga mensualmente por adelantado; supondremos el pago de una sola partida
- (6): EL VAD incluye el flete a Zona Franca y el costo del envasado
- (7): Supone el ingreso de los envases vía terrestre, no correspondiendo el pago de ANP
- (8): Precio del triple del valor CIF Montevideo (Bronceador + envase)
- (9): Recupero monto pagado en la importación

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

| Fecha | Concepto | Detalle | Datos | U\$S Histórico | Coef. | US\$ Actualizado |
|---|---|---|----------------------|----------------|--------|------------------|
| OPCION 3: MERCADERIA POR ZONA FRANCA | | | | | | |
| DIA 0 | (1) Bronceador granel: Miami - U.S.A. | | | | | |
| | Pago al exterior de 80 barriles de bronceador (CIF) | | barr. 80 USD 3.500 | USD 280.000 | | |
| | Comisión y gastos bancarios apertura de L/C | | 1% | USD 2.800 | | |
| | A pagar con el DUA: Tránsito a Zona Franca | | | USD 6,3 | | |
| | GUIA DE TRANSITO | | | | | |
| | Gastos portuarios | 80 barriles / 0,325 ton.c/u | ton. 26,00 USD 2 | USD 52 | | |
| | Despachante Aduana Comisión | | 0,30% USD 840 | | | |
| | Otros gastos de despacho | | USD 150 | USD 990 | | |
| | Flete interno: Puerto de Montevideo - Zona Franca | | | USD 250 | | |
| | Recepción de la Mercadería en ZF | | | USD 60 | | |
| | Material embalaje: Paraguay | | | | | |
| | Pago al exterior de 64,000 envases de 250 ml (CIP) (2) | | env. 64.000 USD 0,16 | USD 10.240 | | |
| | Gastos bancarios (giro al exterior) | | | USD 50 | | |
| | Proceso de envasado (3): | | | | | |
| | Mano de obra envasado | | USD 2.000 | USD 2.000 | | |
| | Sub Total - Día 0 | | | USD 296.448 | | USD 296.448 |
| DIA 90 | Almacenaje (4) | (0+30+60+90+120+150+180)/7=90 Costo mensual: | 0,15% | USD 3.048 | | |
| | | Valor CIF: | USD 290.240 | | | |
| | | Meses | 7 | | | |
| | Seguro (5) | Prima: | 0,06% | USD 1.219 | | |
| | | Valor Asegurado | USD 290.240 | | | |
| | | Meses | 7 | | | |
| | Sub Total - Día 90 | | | USD 4.267 | 1,0303 | 4.141 |
| DIA 210 | Salida de la Mercadería ZF | | | USD 60 | | |
| | A pagar con el DUA (6): | | USD 868.800 | | | |
| | GUIA DE TRANSITO | | | USD 6,3 | | |
| | Total DUA | | | USD 6 | | |
| | Gastos portuarios | 80 barriles / 0,325 ton.c/u (7) | ton. 26,00 USD 2 | USD 52 | | |
| | Despachante Aduana Comisión | | 0,30% USD 2.606 | | | |
| | Otros gastos de despacho | | USD 150 | USD 2.756 | | |
| | Flete interno: Zona Franca - Montevideo | | | USD 250 | | |
| | Flete internacional: | | | USD 850 | | |
| | Seguro internacional: | | 1% s/ VAD | USD 8.688 | | |
| | Arancel | | 18% | USD 158.101 | | |
| | Sub Total - Día 210 | | | USD 170.764 | 1,0721 | 159.274 |
| Costo Financiero del IVA | | (no corresponde) | | | | |
| Total de Costos en la opción de mercadería por Zona Franca | | | | 471.478 | | 459.864 |

- (1):** A los efectos de simplificar los cálculos se supone que todos los pagos se dan el día 0.
- (2):** Mercadería se compra CIP Zona Franca (entregada dentro del depósito con todos los gastos inc.)
- (3):** Dado las características del producto el envasado debe hacerse lo antes posible
- (4):** El almacenaje se paga mensualmente por adelantado; suponderemos el pago de una sola partida
- (5):** El seguro se paga mensualmente por adelantado; suponderemos el pago de una sola partida
- (6):** EL VAD incluye el flete a Zona Franca y el costo del envasado
- (7):** Supone el ingreso de los envases vía terrestre, no correspondiendo el pago de ANP

COMPARACION DE OPCIONES

COSTO HISTORICO

| | OP.1: IMP. DIRECTA | OP.2:ZF - Mercado Local | OP.3:ZF - Mercado Externo |
|--------------|-----------------------|----------------------------|------------------------------|
| Ventas | USD 868.800 | USD 868.800 | USD 868.800 |
| Costo | <u>-USD 363.376</u> | <u>-USD 364.794</u> | <u>-USD 471.478</u> |
| Margen Bruto | USD 505.424 | USD 504.006 | USD 397.322 |
| IRAE (25%) | <u>USD 126.356</u> | <u>USD 126.002</u> | USD 0 |
| Margen Neto | <u>USD 379.068</u> | <u>USD 378.005</u> | <u>USD 397.322</u> |

COSTO ACTUALIZADO

| | OP.1: IMP. DIRECTA | OP.2:ZF - Mercado Local | OP.3:ZF - Mercado Externo |
|--------------|-----------------------|----------------------------|------------------------------|
| Ventas | USD 868.800 | USD 868.800 | USD 868.800 |
| Costo | <u>-USD 371.617</u> | <u>-USD 361.385</u> | <u>-USD 459.864</u> |
| Margen Bruto | USD 497.183 | USD 507.415 | USD 408.936 |
| IRAE (25%) | <u>USD 124.296</u> | <u>USD 126.854</u> | USD 0 |
| Margen Neto | <u>USD 372.887</u> | <u>USD 380.561</u> | <u>USD 408.936</u> |

Como lo muestra el cuadro, la introducción de esta mercadería por importación directa o por Zona Franca para la venta al mercado interno, nos conviene Zona Franca, tomando en cuenta los costos actualizados y los costos financieros, en cambio sino los consideramos, conviene la importación directa.

Si comparamos la opción de ingreso en tránsito por Zona Franca para su venta al mercado externo, es la más conveniente de las tres, tanto con los costos históricos como actualizados.

El resultado obtenido no siempre es válido, debido a las distintas tarifas de almacenamientos, seguro, fletes y aranceles.

COSTO: Existe diferencia de costos asociada a cada uno de los 3 regímenes, que esta dada por:

1) Diferencia de costos del régimen en sí (tarifa de almacenaje) debido a diferentes requisitos a los cuales están sometidos los exclaves:

- Procedimientos de autorización
- Inversiones
- Garantías
- Cánones

2) Diferencia de costos (almacenaje de la operación concreta, despachante, flete, seguro) asociada a las características de la operación específica, en función de:

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

2.1) Características de la mercadería:

- volumen
- peso
- granel o envase
- mercadería que debe mantenerse en condiciones especiales, a determinada temperatura o bajo ciertas normas de seguridad, por ejemplo mercadería explosiva.

2.2) Características de la operación:

- lugar de entrada y salida de la carga que contiene la mercadería
- medio de transporte de entrada y salida de los bienes
- periodo de permanencia en el exclave
- cantidad de veces en que se fracciona la salida de la mercadería

Hay casos donde será clara la conveniencia de alguno de los regímenes, mientras que en otros no.

COMPARACION DE COSTOS ENTRE LOS REGIMENES

A continuación expondremos distintas situaciones para evaluar las variables que inciden a la hora de ver los costos entre los regímenes (Zona Franca, Depósitos Aduaneros y Puerto Libre).

Analizaremos la incidencia de las siguientes variables (17):

- Tiempo de permanencia
- Egresos parciales

Contenedor completo de CDs procedente de MIAMI

VALOR FOB: U\$25.000

Flete prepago: U\$1.100

Seguro: U\$150

Otros gastos: U\$200

VALOR CIF: U\$26.450

20 bultos

9.000 kgs

25 m³

Consideremos por ejemplo las siguientes situaciones; el egreso total de esta mercadería a los 10 días vía terrestre a Argentina cruzando por Colonia, egreso total a los 30 días o varios egresos parciales en esos 30 días.

Los gastos en cualquiera de las zonas francas y en los depósitos aduaneros del Puerto Libre rondan en U\$1.130. En los depósitos aduaneros extraportuarios en este momento son un poco menores.

Dependiendo de la cantidad de veces en que se retire la mercadería, se dan variaciones de costos en:

- Trasmisiones Aduana (en depósitos), o Control de inventarios/ Facturación salida (en zonas francas). Este punto constituye un factor a favor del uso del depósito, dado que la transmisión aduanera (U\$ 5) es mas económica que el control de inventario/ facturación salida (U\$ 45/ doc de salida).
- Al aumentar la cantidad de DUAS (caso de salidas de Zona Franca y depósito extraportuario), aumentaran los gastos del despachante.
- Gastos de transporte y custodia (caso de salidas de Zona Franca y depósito extraportuario) de la mercadería. El aumento de los gastos de transporte y custodia se producirá en función de la cantidad de veces que se retire la mercadería, así como de la distancia del recinto a la aduana de salida.

Dependiendo del tiempo de permanencia de la mercadería en el exclave se dan variaciones de costos en:

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- Almacenamiento (U\$S 7 por tonelada) y seguro tiene un mínimo por mes, resulta indiferente que la mercadería se retire en 10 días o 30 días.

Resumiendo: cuanto más egresos deban realizarse se le debe prestar mayor atención a los costos de transporte y custodia de la mercadería, también se debe considerar la proximidad entre el exclave y la aduana de salida.

Por lo tanto a mayor cantidad de movimientos y menor tiempo de permanencia, menos conveniente es la Zona Franca por gastos de control de inventarios y facturación.

(17) Fuente: Taller “Comparación de los regímenes de Zona Franca, Depósitos Aduaneros y Puerto Libre” Colegio de Contadores julio 2004, Cra. Isabel Domínguez, Cr. Federico Esmite, Cr. Leonardo Sacramento.

COMPARACION DE BENEFICIOS TRIBUTARIOS OTORGADOS POR LA LEY DE INVERSIONES Y LOS OTORGADOS A USUARIOS DE ZONA FRANCA.

Si analizamos los beneficios que otorga la ley de promoción industrial y la ley de inversiones a las empresas declaradas de interés nacional y a las promovidas por el Poder Ejecutivo, destacamos los siguientes aspectos:

- Son exoneraciones parciales en relación al IRAE, el IP, dependiendo de la inversión realizada con fondos propios, también la exoneración de todo tributo a la importación para bienes de capital incorporados en el proyecto.
- El proyecto se evalúa atendiendo la incorporación de proceso técnico, diversificación de las exportaciones, mayor valor agregado nacional, generación de empleo productivo, entre otros aspectos.

Comparando en el régimen de Zona Franca, para acceder a la calidad de usuario, los interesados deberán presentar un proyecto de inversión ante la Dirección de Zonas Francas, el mismo contendrá información sobre los antecedentes de la empresa, su ubicación, instalaciones, maquinaria, materias primas, mano de obra, inversión, financiamiento, entre otros aspectos; tratándose de usuarios de zonas francas privadas deberán presentar además un proyecto del contrato a los efectos de su autorización previa. La solicitud se deberá realizar la reserva del área pretendida.

Con la aprobación del contrato se constituyen en usuarios y están exentos desde ese momento de todo tributo nacional creado o por crearse. La ley N° 15.921 establece que el Poder Ejecutivo adoptara las medidas necesarias para que sus actividades no perjudiquen la capacidad exportadora de las industrias ya instaladas en zona no franca.

Los beneficios tributarios que se obtienen en uno u otro caso son completamente distintos, siendo mayores para los usuarios de Zona Franca.

Otro punto a comparar es el periodo de tiempo por el que se otorgan estos beneficios: en Zona Franca se otorgan por el plazo del contrato, mientras que por la ley de inversiones establece periodos relacionados con la inversión.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES

El objetivo principal de este trabajo de Investigación Monográfico “Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”, es obtener una aproximación acerca de si la condición de ser usuario de Zona Franca es determinante o no, para que una empresa pueda lograr obtener una ventaja competitiva frente a sus competidores instalados en territorio no franco.

Luego de finalizar este trabajo, hemos llegado a una serie de conclusiones, consideramos que en las mismas se describen todos los hallazgos por nosotros encontrados a través de la realización del mismo:

Uno de los determinantes para que una organización logre alcanzar el éxito empresarial es si la empresa puede obtener una armonía a través de la interrelación equilibrada de todos sus componentes. Es decir que el éxito lo logra una empresa cuando llega a la determinación de que ha obtenido el resultado esperado por ella en la etapa de planificación, o sea, esta convencida de que ha llegado al objetivo esperado, lo cual es el fin principal de toda empresa.

La empresa buscara mantener ese éxito logrado a través de distintas estrategias, como por ejemplo:

- 1) empresariales,
- 2) tecnológicas,
- 3) personales,
- 4) departamentales, etc.

Uno de los factores estratégicos fundamentales en la mantención de ese éxito alcanzado es la realización adecuada de la planeación de los recursos tecnológicos, ya que con ello se llega a obtener ventajas muy provechosas sobre la competencia, dado que los mismos llevan a la empresa a obtener una mejor competitividad en el mercado.

Otro de los factores estratégicos fundamentales de los cuales depende la organización para la mantención del éxito alcanzado refiere a las estrategias empresariales que aplique, las mismas deben tener como objetivo primario una visión al futuro.

Aunque no menos importante también es lograr una adecuada colaboración del factor humano, por lo tanto es imprescindible capacitar a todos los empleados con que cuenta la empresa, ya que ello juega un rol muy importante en cualquier organización a la hora de lograr su objetivo.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Para esto último la organización debe tratar de lograr un ambiente de respeto y apreciación por las personas que allí trabajan, porque esto influye positivamente en todos sus empleados, y a su vez los estimula a llevar adelante los objetivos trazados por la organización.

Creemos a su vez, que otro de los aspectos relevantes que debe considerar la empresa a la hora de aunar todos sus esfuerzos a la consecución de su objetivo, es tener un profundo conocimiento sobre su sistema financiero, ello implica realizar controles sobre los costos entre actividades productivas y administrativas, para obtener un conocimiento cabal sobre los mismos.

Además también consideramos otro aspecto clave para lograr alcanzar el éxito empresarial, lograr obtener en la organización una cultura empresarial positiva y proactiva, ya que de esta forma se logra llegar a obtener excelentes resultados con respecto al objetivo trazado en una primera instancia en la organización.

No menos importante es que siempre, cabe tener presente que la competitividad entre organizaciones crece cada día mas y mas, y por lo tanto sino se esta por lo menos a la altura de los competidores se fracasa, lo cual implica el quiebre y final de la vida de la organización.

Por lo tanto, y como resumen final de todo lo anteriormente manifestado se entiende que el éxito empresarial se llega a alcanzar si diariamente se trabaja para ello manteniendo una correcta dirección, adaptándose y encarando los cambios que se produzcan en su entorno, logrando percibir a tiempo las oportunidades de desarrollo que se presenten, los cambios tecnológicos necesarios a la nueva situación, y la capacitación del recurso humano consecuencia de lo anterior, solo bajo estas condiciones logra una organización alcanzar y mantener su objetivo principal.

En cuanto a la instalación de las empresas en las zonas francas, cabe tener presente en una primera instancia que en las mismas se aplica toda la normativa positiva uruguaya, a excepción del derecho aduanero y tributario. Esto último ocurre porque desde el punto de vista aduanero las actividades que se desarrollan en Zona Franca se consideraran realizadas fuera del territorio nacional.

También cabe manifestar que cada una de las áreas delimitadas como Zona Franca es explotada o administrada por el Estado, o por particulares debidamente autorizados por el Poder Ejecutivo, y que dicha autorización es de carácter oneroso, es decir que mediante contrato oneroso celebrado con el explotador se adquiere la calidad de usuario de Zona Franca, en definitiva se adquiere el derecho a operar en Zona Franca, y a realizar las actividades que el usuario considere pertinente para sus desarrollar sus intereses.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Básicamente existen dos tipos de exenciones en nuestras zonas francas uruguayas:

- i) las exenciones de carácter aduanero, validas únicamente para las mercaderías, y
- ii) las exenciones de carácter impositivo, que son las que se les conceden a los sujetos que se hayan constituido en usuarios de Zona Franca, es decir que solamente se consideran validas respecto a dichos sujetos.

Otro de los aspectos relevantes es que existen una serie de condiciones en nuestro país, para la concesión de autorizaciones al emplazamiento de nuevas zonas francas, ellas son: 1) localización, 2) inversión y 3) actividad.

Cabe destacar también una serie de hechos que resultan muy relevantes en las zonas francas uruguayas, como son:

- a) la introducción a Zona Franca de mercadería procedente del exterior, esta exenta de todo tributo a la importación.
- b) la introducción a Zona Franca de mercadería procedente de territorio uruguayo no franco, recibirá el tratamiento propio de la exportación de bienes.
- c) los servicios que desde el exterior se prestan hacia Zona Franca, están exentos de todo tributo a la importación, y
- d) los servicios prestados desde zona no franca uruguayana hacia Zona Franca, constituyen exportación de servicios.

Por su parte, luego de la entrada en vigencia de la Ley de Reforma Tributaria (LRT), esta introduzco una serie de modificaciones en nuestra legislación, las mismas son:

- a) hizo considerar derogado el “IRIC Instantáneo”, por lo tanto ya no se grava más el pago o acreditación de dividendos o utilidades realizado a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior por parte de los usuarios de zonas francas uruguayas.
- b) los pagos por Servicios Técnicos, Regalías y Derechos de Autor realizados por usuarios de zonas francas a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior se encuentran exentos del Impuesto a la Renta de No Residentes (IRNR).
- c) se exonera también a través de la LRT de IRNR los intereses de los préstamos otorgados a los usuarios de zonas francas si sus activos afectados a la obtención de rentas no gravadas por el IRAE superan el 90% de sus activos valuados según normas fiscales, y

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- d) se incorpore a la legislación nacional un conjunto de normas acerca de precio “óptimo” para operaciones celebradas entre partes vinculadas.

Se debe considerar también dentro del régimen legal de Zonas Francas que:

1) si se enajena una empresa usuaria de Zona Franca que había adoptado la forma de sociedad anónima, lo cual es lo más común, esa enajenación solo estará gravada cuando el capital de la sociedad este representado en acciones nominativas.

2) se exonera las rentas provenientes de actividades lucrativas desarrolladas en el extranjero por personas físicas o jurídicas domiciliadas en el exterior, con mercaderías de procedencia extranjera que se movilicen en tránsito aduanero por el territorio nacional, y

3) las sociedades usuarias de Zona Franca podrán desarrollar todo tipo de actividades fuera del territorio nacional o dentro de cualquier Zona Franca.

En cuanto al régimen vigente de Puerto Libre, podemos manifestar que:

1) el nuevo estatuto de Puerto Libre por el cual las mercaderías transitan dentro del predio portuario sin pago de impuestos aduaneros, abrió nuevas posibilidades de prestación de servicios para mercaderías en tránsito para los países de la región, y

2) las actividades que se cumplan en dicho puerto no significan modificaciones de la naturaleza del producto o mercaderías.

Respecto al régimen de Admisión Temporal, queremos destacar que:

1) la Admisión Temporal es la posibilidad que tienen las empresas de proveerse de insumos de origen extranjero sin pagar aranceles, con la condición de que en determinado plazo repare, transforme o la utilice para contener otros productos y luego de procesados los reexporte, y

2) este régimen es usado básicamente por los exportadores uruguayos para el aprovechamiento de insumos a bajo costo.

Por otra parte, a lo largo de nuestro trabajo de Investigación Monográfico hemos llegado a determinar también una serie de condiciones relacionadas y referentes a todo lo que tiene que ver respecto a que:

a) un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

b) a mayor organización de los compradores, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.

c) los proveedores pueden ejercer su poder de negociación amenazando con elevar precios o reducir la calidad de los productos o servicios.

La estrategia competitiva de una organización son las acciones ofensivas o defensivas que lleva a cabo una organización, para crear una posición defendible dentro de una industria, es decir; son las acciones que son la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que se indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión.

En definitiva, la esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente.

Cabe tener presente que, el conocimiento de estas fuentes subyacentes de la presión competitiva, marca los puntos fuertes y débiles de la empresa, refuerza la posición en su sector industrial, aclara las áreas en donde los cambios de estrategia pueden producir los mejores resultados y señala las áreas en donde las tendencias prometen tener la máxima importancia, sea como oportunidades o como amenazas para la organización.

Cabe subrayar también que el éxito de la implantación de las estrategias genéricas requiere de diferentes recursos y habilidades, como a su vez que las estrategias genéricas también implican diferentes arreglos organizacionales, procedimientos de control y sistemas de incentivos.

Se desprende de lo anterior que la amenaza de ingreso de nuevos competidores depende de las barreras para el ingreso que estén presentes, aunadas a la reacción de los competidores existentes que debe esperar el que ingresa. Y que la rivalidad entre los competidores existentes da origen a manipular su posición utilizando tácticas como la competencia en precios, batallas publicitarias, introducción de nuevos productos e incrementos en el servicio al cliente o de la garantía de sus productos, buscando la oportunidad de mejorar su posición.

Con relación al análisis de costo efectuado considerando el plazo de permanencia de la mercadería en el exclave y cantidad de veces de veces que se fracciona la salida de mercadería ingresada bajo una misma factura, arribamos a las siguientes conclusiones:

- Almacenaje: Si el periodo de estadía es corto, los costos de almacenaje de los depósitos en régimen de Puerto Libre y depósitos aduaneros son menores debido a tarifas menores y de días libres de estadía. Sin embargo, ante periodos prolongados de estadía, la utilización de las zonas francas resulta

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

más rentable en tanto los precios se mantienen fijos en el tiempo, a diferencia de los otros dos regímenes en los cuales se produce un incremento gradual de los mismos en función del tiempo de permanencia. Adicionalmente habrá que considerar elementos como el peso y volumen a la hora de determinar la conveniencia de un régimen u otro, en tanto en Puerto Libre y depósitos aduaneros se cobra por tonelada o metro cubico y en Zona Francas por metros cuadrados. Otro elemento importante a tener en cuenta es la existencia de una tarifa mínima de almacenamiento en las zonas francas.

- Seguros: En los 3 regimenes se ofrecen seguros estándares sobre precio CIF, sin embargo en las zonas francas la contratación de seguros puede llegar a surgir de una negociación particular caso a caso.
- Gastos de despachantes: El depósito bajo el régimen de Puerto Libre evita la realización de una operación aduanera y por lo tanto de sus costos asociados (despachante, custodia), en función de que el movimiento de la mercadería se realiza dentro de los límites del recinto portuario.
- Logística: Si bien no existen grandes diferencias de costo de flete debido a las cortas distancias de nuestro país, la ubicación geográfica del exclave puede llegar a ser de importancia debido a la cantidad de movimientos a realizar y de la cercanía del recinto a la aduana de salida. Relevancia no solo en materia de costos sino también en tiempos de entrega.

Respecto a las diferentes zonas francas existentes en nuestro País, hemos arribado, luego de un estudio sobre las mismas a que:

1) Zonamérica, gracias a su moderna concepción, le permite brindar una completa oferta de soluciones a empresas internacionales que operan en las áreas de Logística, Servicios Financieros, Informática y Tecnología, Call Centers, Oficinas Regionales, Biotecnología, Consultoría y Comercio en general.

2) Zona Franca Botnia Fray Bentos S.A. 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.

3) Zona Franca de Colonia se caracteriza por poder desarrollar en ella toda clase de actividades industriales, comerciales o de servicios dentro de un régimen legal de exenciones tributarias y aduaneras, y otros beneficios muy favorables.

4) Zona Franca Colonia Suiza, gracias al origen industrial de este grupo, hace que todo emprendimiento de esta naturaleza que se genere, cuente con el fuerte respaldo que su experiencia y capacitación le permiten otorgar, asesorando, conduciendo o desarrollando proyectos, así como haciendo uso de los vínculos que en múltiples áreas, le han permitido atesorar el tiempo y una prestigiosa y reconocida trayectoria.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- 5) Florida sur cuenta al día de hoy con más de 500 empresas, las cuales desarrollan sus actividades logísticas para toda la región en distintas modalidades.
- 6) Zona Franca Libertad ofrece un servicio integral de logística y comercio internacional que incluye desde la recepción de mercaderías en frontera (puerto/ aeropuerto/ frontera-terrestre), su traslado y almacenamiento hasta su entrega.
- 7) Zona Franca M' Boricua Parque industrial, posibilita la instalación de nuevos emprendimientos, desde grandes proyectos hasta PYMES (pequeñas y medianas empresas). Posee una infraestructura moderna, diseñada para emprendimientos exclusivamente industriales.
- 8) Zona Franca de Nueva Palmira cuenta con 100 hectáreas de extensión con depósitos cubiertos y predios libres, insertos en una zona agroindustrial y comercial con ubicación geográfica privilegiada.
- 9) Zona Franca Río Negro es el lugar ideal para atender los flujos de mercaderías cuyo destino son las ciudades más importantes de la región, y
- 10) Zona Franca Rivera dispone de 14.000 metros cuadrados de galpones para almacenaje de mercaderías.

La Decisión 8/94 del Mercosur provoco una reestructuración de los fines para los que fueron creados nuestras zonas francas, si bien en un primer momento se crearon con el objetivo de que se transformaran en grandes centros de distribución logística para la región, hoy en día se han visto obligadas a enfocarse en la prestación de servicios. Las mercaderías una vez que ingresa a Zona Franca pierde su origen por lo tanto pierde la preferencia arancelaria que le otorga el origen de cualquiera de los países del MERCOSUR, por tanto las zonas francas como zonas francas industriales y eventualmente como zonas francas comerciales dejaron de tener la importancia y la relevancia incluso para la cual fueron ideadas. Las zonas francas sustancialmente se vieron obligadas a reciclarse en zonas francas de prestación de servicios.

Mas allá de ello ciertas zonas francas y ciertas mercaderías se ven exceptuadas de la decisión 8/94. El tratamiento que se le dio a nuestras Zonas Francas no fue el mismo que el dado a Manaus (Brasil) y Tierra del Fuego (Argentina), Zonas Francas estas que si fueron consideradas integrantes del MERCOSUR hasta el 2013, por lo cual Uruguay sufrió las consecuencias de ser económicamente mas pequeño que los países vecinos lo que repercute a la hora de tomar las decisiones.

Desde un punto de vista global, considerando la seriedad y seguridad jurídica que ofrece el estado uruguayo muchas de nuestras zonas francas se encontrarían en una posición muy favorable en lo que respecta a la competitividad en relación a otros países. Este régimen es una alternativa muy importante de evaluar al

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

momento de realizar una inversión ya sea por inversionistas extranjeros o nacionales, debido a que persisten una amplia gama de exoneraciones y garantías que los siguen posicionando como atractivo.

De la comparación que hemos realizado entre empresas que realizan las mismas actividades, estando estas instaladas en territorio franco y no franco, queremos dejar como precedente que no necesariamente una empresa es exitosa por estar instalada en Zona Franca.

Ya que como pudimos comprobar a través del estudio que realizamos en nuestro Trabajo de investigación Monográfico existen empresas exitosas que operan en el mismo rubro, y que se encuentran instaladas en territorio franco y no franco.

Es decir, las mismas son empresas exitosas por las cualidades que poseen, como por ejemplo: su tecnología, sus estrategias (comerciales, administrativas, etc.), y no por estar instaladas en un territorio u otro.

Resulta relevante manifestar que:

a) se entiende por localización de la empresa el lugar elegido por el empresario para situar a ésta.

b) se entiende por factor locacional la cualidad poseída por un determinado espacio geográfico, sea de carácter permanente o transitorio y sea natural o adquirida, mientras que motivo locacional es la razón o fundamento por el que el factor u objeto se ha tenido en cuenta por el empresario al adoptar sus decisiones de localización, y

c) que Uruguay posee una extensa y variada red de comunicaciones físicas, que conjuntamente con la competitividad de sus servicios financieros y de infraestructura de apoyo a la actividad empresarial, facilita el acceso al eje central de los negocios en el MERCOSUR y su proyección hacia otras regiones y países del mundo.

A modo de concluir los determinantes del éxito de las empresas instaladas en zonas francas podemos decir que:

Las empresas encuentran mejores posibilidades brindadas por las exenciones de carácter aduanero y las de carácter impositivo.

Depende de la actividad que desarrollen las empresas se verán beneficiadas o no por este régimen. Del análisis concluimos, que las actividades de comercio y de servicios a empresas (como lo son las empresas de consultoría y call centers) son las que tienen mayor concentración en nuestras zonas francas.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Vemos que son muy pocas las empresas que desarrollan actividades industriales, ya que según la Decisión 8/94 del Mercosur (salvo excepciones establecidas), las mercaderías ingresadas a zona franca pierden su origen como lo dijimos anteriormente. Una empresa con actividad industrial se ve beneficiada si exporta a países que están fuera del Mercosur; pero si en cambio quiere dedicarse a la distribución regional este régimen no le es conveniente.

Otro determinante que incide a la hora de optar por este régimen, es la garantía que el Estado otorga a los usuarios de mantener la normativa vinculada a las zonas francas durante toda la vigencia del contrato.

Asimismo consideramos importante al momento de tomar la decisión de instalarse en territorio franco es la localización de la empresa, como ser las características del país, la ubicación e infraestructura brindada por las mismas.

ANEXOS

Ley Nº 15.921
LEY DE ZONAS FRANCAS

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 4º.- 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 5º.- 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 6º.- 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 7º.- 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

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

caso, las cuales dispondrán del plazo de treinta días para expedirse. Vencido dicho plazo sin pronunciamiento, el Poder Ejecutivo podrá autorizar la solicitud.

Artículo 8º.- 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 9º.- 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 9º 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 2º. 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

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

domicilio del titular y exista crédito fiscal en el mismo por impuesto abonado en la República (literal d) del artículo 2º 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 registrarán 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, aún 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 co-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.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

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.

Facúltase 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.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

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.- Deróganse 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.

Presidente: Enrique E. Tarigo

Secretario: Mario Farachio

MERCOSUR CMC DECISION N°. 8/94

ZONAS FRANCAS, ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES Y AREAS ADUANERAS ESPECIALES

VISTO: El Art. 10 del Tratado de Asunción, las Decisiones N° 1/92 y N° 13/94 del Consejo del Mercado Común y la Resolución N° 39/94 del Grupo Mercado Común.

CONSIDERANDO:

Que los Estados Partes del Mercosur poseen disposiciones legales, reglamentarias y administrativas que permiten el establecimiento de zonas francas y áreas aduaneras especiales, en las cuales las mercaderías pueden tener un tratamiento distinto al registrado en el territorio aduanero general;

Que estas disposiciones presentan ciertas disparidades que, de subsistir con posterioridad al establecimiento de la Unión Aduanera, podrían provocar distorsiones en los flujos comerciales, de inversiones y en los ingresos aduaneros;

Que el tratamiento a ser otorgado a las mercaderías provenientes de dichos enclaves debe ser armonizado en el territorio del MERCOSUR.

EL CONSEJO DE MERCADO COMUN

DECIDE:

Artículo 1o.- La presente Decisión será de aplicación a las zonas francas comerciales, zonas francas industriales, zonas de procesamiento de exportaciones y áreas aduaneras especiales.

Artículo 2o.- Salvo decisión en contrario, los Estados Partes aplicaran el Arancel Externo Común o, en el caso de productos excepcionados, el arancel nacional vigente, a las mercaderías provenientes de zonas francas comerciales, de zonas francas industriales, de zonas de procesamiento de exportaciones y de áreas aduaneras especiales, sin perjuicio de las disposiciones legales vigentes en cada uno de ellos para el ingreso de dichos productos al propio país.

Artículo 3o.- Podrán aplicarse salvaguardias bajo el régimen jurídico del GATT cuando las importaciones provenientes de zonas francas comerciales, de zonas francas industriales, de zonas de procesamiento de exportaciones y de áreas aduaneras especiales, impliquen un aumento imprevisto de importaciones que cause daño o amenaza de daño para el país importador.

Artículo 4o.- En caso de incentivos concedidos a la producción de estas zonas francas, zonas de procesamiento de exportaciones y áreas aduaneras especiales

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

no compatibles con las normativas correspondientes del GATT, el país receptor de la importación podrá aplicar dicha normativa.

Artículo 5o.- Podrán operar en el Mercosur las zonas francas que actualmente se encuentran en funcionamiento y las que se instalen en virtud de normas legales vigentes o en trámite parlamentario.

Artículo 6o.- Las Areas Aduaneras Especiales existentes de Manaos y Tierra del Fuego, constituidas en razón de su particular situación geográfica, podrán funcionar bajo el régimen actual hasta el año 2013.

Ley Nº 16.246
LEY DE PUERTOS

CAPITULO I

Organización y servicios portuarios

Artículo 1º.- La prestación de servicios portuarios eficientes competitivos constituye un objetivo prioritario para el desarrollo del país.

Los servicios portuarios se prestarán en los puertos comerciales de la República durante las veinticuatro horas del día y durante todos los días del año, si la respectiva demanda así lo requiere.

Lo dispuesto en los dos incisos anteriores no implicará en ningún caso el desconocimiento de las reglas de remuneración de trabajos en horarios extraordinarios y en días feriados.

De la circulación de mercaderías

Artículo 2º.- La circulación de mercaderías en el Puerto de Montevideo será libre. No se exigirán para ello autorizaciones ni trámites formales. Las actividades que se cumplan en dicho puerto no significarán modificaciones de la naturaleza del producto o mercaderías y quedarán limitadas a operaciones de depósito, reenvasado, remarcado, clasificado, agrupado y desagrupado, consolidado y desconsolidado, manipuleo y fraccionamiento. El destino de las mercaderías que ingresen al puerto podrá ser cambiado libremente. No estarán sujetos en ningún caso a restricciones, limitaciones, permisos o denuncias previas.

Artículo 3º.- Durante su permanencia en el recinto aduanero portuario, las mercaderías estarán exentas de todos los tributos y recargos aplicables a la importación o en ocasión de la misma.

Cuando fueran introducidas desde el Puerto de Montevideo al territorio aduanero nacional, se considerarán importaciones o despachos de entrada procedentes del exterior a todos los efectos y deberán cumplir los trámites y pagos que correspondan.

Las mercaderías nacionales o nacionalizadas para ser introducidas al Puerto de Montevideo, deberán ajustarse a las normas que rigen para la importación o para el despacho de salida del país.

Artículo 4º.- El régimen establecido en los artículos 2º y 3º se aplicará en los demás puertos y terminales portuarias de la República con capacidad para recibir

naves de ultramar, cuyas áreas aduaneras y portuarias respectivas estén jurídicamente delimitadas.

Artículo 5º.- El Poder Ejecutivo fijará, dentro de los ciento veinte días de entrada en vigencia de la presente ley y a los efectos de su aplicación, los límites de los recintos aduaneros y portuarios que no estuvieran jurídicamente determinados.

Artículo 6º.- Apruébase el Convenio para facilitar el Tráfico Marítimo Internacional, firmado en Londres el 9 de abril de 1965, sus Anexos y Enmiendas de 1969, 1973, 1978 y 1986, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 255 de la ley 13.318, de 28 de diciembre de 1964.

De los servicios portuarios

Artículo 7º.- Compete al Poder Ejecutivo el establecimiento de la política portuaria y el control de su ejecución. Fomentará la descentralización de los diferentes puertos de la República, sin perjuicio de asegurar la debida coordinación de las actividades que se desarrollen en ellos. Asimismo, velará para que aquellos servicios que se presten en régimen de libre concurrencia se efectúen en condiciones tales que efectivamente la garanticen, reservándose en todo caso el derecho de fijar tarifas máximas para tales servicios.

Artículo 8º.- Los servicios de estiba, desestiba, carga, descarga y conexos se regirán por las disposiciones del Capítulo II de esta Ley.

De los servicios portuarios en el Puerto de Montevideo

Artículo 9º.- La prestación de servicios portuarios en el Puerto de Montevideo por parte de empresas privadas, se ejercerá en los términos y condiciones dispuestos por la reglamentación que a los efectos dictará el Poder Ejecutivo, con el asesoramiento de la Administración Nacional de Puertos.

Dicha reglamentación establecerá los requisitos técnicos y económicos que deberán poseer tales empresas. Estas podrán emplear equipos, utilaje y personal propios. También podrán contratar el uso de equipos y utilaje de la Administración Nacional de Puertos. Sin embargo, en ningún caso, el uso de los muelles y de las grúas estatales existentes podrá constituir un monopolio de hecho en manos de agentes privados.

Las empresas privadas que cumplan servicios portuarios, estarán sujetas a las normas de organización y funcionamiento del puerto y actuarán en todo conforme a las disposiciones de su Capitanía. Serán, asimismo, pasibles de las sanciones que procedan por el incumplimiento de dichas normas o disposiciones.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Las reglas de este artículo relativas a equipos y utilaje de la Administración Nacional de Puertos, son aplicables a las empresas privadas que prestaron servicios en función del literal B) del artículo 11.

Artículo 10.- Sustituyese el artículo 9º de la ley 5.495, del 21 de julio de 1916, el que quedará redactado de la siguiente manera:

"ARTICULO 9º. - Son cometidos de la Administración Nacional de Puertos:

- A) La administración, conservación y desarrollo del Puerto de Montevideo y de aquellos otros puertos que le encomiende el Poder Ejecutivo;
- B) Asesorar al Poder Ejecutivo en materia portuaria, pudiendo presentar iniciativas al respecto;
- C) Prestar servicios portuarios en forma directa o indirecta cuando así lo determine el Poder Ejecutivo".

Artículo 11.- El Directorio de la Administración Nacional de Puertos tendrá los poderes jurídicos necesarios para el cumplimiento de sus cometidos y, en particular, podrá:

- A) Construir las obras y adquirir los elementos que sean necesarios;
- B) Con la aprobación del Poder Ejecutivo:
 - 1) Otorgar concesiones, permisos o autorizaciones a personas físicas o jurídicas, de derecho público o privado, a los fines de que:
 - i) Realicen servicios portuarios tanto marítimos como terrestres;
 - ii) Utilicen determinados espacios abiertos o cerrados dentro del recinto portuario, para almacenar en ellos productos o mercaderías, revisarlas, clasificarlas, agruparlas o fraccionarlas;
 - iii) Construyan las obras necesarias para el cumplimiento de sus actividades;
 - 2) Contratar la prestación de servicios portuarios con terceros.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- 3) Asociarse con capitales privados para la prestación de servicios portuarios. La asociación se hará a través de la participación en sociedades comerciales, con integración de la Administración Nacional de Puertos en la dirección y capital, pudiendo ésta, aportar al efecto aquella parte de su patrimonio necesaria o conveniente a los fines de la empresa.

Artículo 12.- El otorgamiento de concesiones, permisos o autorizaciones, se hará por plazo determinado, reservándose la administración los más amplios poderes de control y verificación.

Los permisos o autorizaciones que se otorguen de acuerdo con las de la presente ley, no podrán implicar, en ningún caso, la atribución exclusiva a una o varias empresas de la explotación de los muelles comerciales de la Administración Nacional de Puertos.

Las concesiones que afecten un espacio territorial dentro del recinto portuario (muelles, explanadas, depósitos, rada, etc.), sólo podrán otorgarse si el concesionario realiza a su costo, nuevas obras que impliquen la prestación de nuevos servicios o la ampliación de los ya existentes. La reglamentación a dictarse y los pliegos de condiciones, especificarán la razonable relación entre el espacio asignado y las nuevas inversiones.

Artículo 13.- En las contrataciones que se lleven a cabo al amparo de lo dispuesto en el literal B) del artículo 11, la Administración Nacional de Puertos tomará las medidas jurídicas y prácticas pertinentes a efectos de:

- A) Promover el ejercicio de la libertad de elección de los consumidores;
- B) Evitar la formación de monopolios de hecho y, cuando ello no fuere posible, establecer garantías que aseguren su control;
- C) Evitar la concurrencia desleal por el otorgamiento de subsidios, subvenciones u otras prácticas análogas, particularmente en perjuicio de oferentes nacionales;
- D) Obtener niveles tecnológicos de excelencia;
- E) Contar con el asesoramiento adecuado, pudiendo para ello contratar a consultores o empresas consultoras independientes, preferentemente nacionales;
- F) Disponer, previamente a las transferencias de bienes, o el aporte a

sociedades comerciales, de avalúos practicados según las normas generalmente aceptadas en la materia

G) Resguardar que las diversas contrataciones estén revestidas de la publicidad adecuada para asegurar la debida transparencia de las operaciones y permitir el más amplio concurso de interesados (artículo 482 y siguientes de la ley 15.903, de 10 de noviembre de 1987 y artículos 653 y 655 de la ley 16.170, de 28 de diciembre de 1990);

H) Asegurar la máxima imparcialidad en los procedimientos.

Artículo 14.- Las empresas privadas que desearan prestar servicios portuarios en función del ejercicio de las facultades establecidas en el literal B) del artículo 11 deberán ajustarse a las condiciones siguientes, sin perjuicio de las demás que resulten de los respectivos pliegos de condiciones y contratos:

- i) Poseer las calificaciones técnicas y económicas que determine la reglamentación;
- ii) Podrán emplear equipos, utilaje y personal propios, dentro del marco contractual convenido y de las normas generales que se dicten para la administración de los puertos y la coordinación de las actividades portuarias;
- iii) Prestar en igualdad de condiciones los servicios a su cargo a todos quienes lo soliciten dentro de la autorización concedida;
- iv) Mantener la continuidad y regularidad de los servicios.

De la organización del Puerto de Montevideo

Artículo 15.- Créase la Capitanía del Puerto de Montevideo, que será la autoridad coordinadora de todas las actividades en dicho puerto. Funcionará como órgano desconcentrado de la Administración Nacional de Puertos, con autonomía funcional.

El cargo de Capitán del Puerto de Montevideo será de particular confianza y su titular será designado por el Poder Ejecutivo de una terna propuesta por la Administración Nacional de Puertos, con el voto conforme de cuatro de los integrantes de su Directorio. La designación deberá recaer en persona notoriamente versada en los temas portuarios.

El Capitán del Puerto de Montevideo tendrá la remuneración prevista en el literal c) del artículo 9º de la ley 15.809, de 8 de abril de 1986.

Artículo 16.- A la Capitanía del Puerto de Montevideo compete:

- A) Dirigir, coordinar y supervisar las actividades que se desarrollen en el Puerto de Montevideo, especialmente las relacionadas con:
 - 1) La entrada, visita y salida de buques:
 - 2) El embarque y desembarque de personas;
 - 3) La estiba y desestiba, carga y descarga, embarque y desembarque, transferencia y depósito de mercaderías, contenedores y demás objetos;
- B) Adoptar las medidas conducentes para que las diversas operaciones portuarias se desarrollen en todos sus aspectos con la mayor eficacia y eficiencia posibles;
- C) Coordinar con las autoridades competentes las condiciones de prestación de servicio, utilización de los sistemas, instalaciones y equipos y el mantenimiento de la infraestructura portuaria y, en especial, coordinar con aquéllas la racionalización en la realización de todas las operaciones, en materia de sanidad marítima, humana, animal y vegetal, migración y tramitación y formalidades de aduana, Banco de la República Oriental del Uruguay, de Prefectura Nacional Naval y de todo otro órgano u organismo actuante en lo relacionado con las diversas actividades portuarias.

Artículo 17.- El Capitán del Puerto de Montevideo proyectará las normas que regulen las actividades sujetas a su dirección, coordinación y supervisión. Las referidas normas serán comunicadas a los organismos o entidades intervinientes en dichas actividades y elevadas a consideración del Poder Ejecutivo para su aprobación.

Una vez aprobadas por éste, serán obligatorias para todos los organismos o entidades intervinientes.

Artículo 18.- La Capitanía del Puerto de Montevideo, para el cumplimiento de sus funciones se comunicará directamente con todos los órganos u organismos relacionados con las diversas actividades portuarias, los que deberán prestarle toda la colaboración y cooperación que aquélla les solicite.

La Administración Nacional de Puertos y las demás instituciones y organismos públicos intervinientes en la operativa portuaria, facilitarán a la referida autoridad

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

todos los recursos humanos y materiales que sean necesarios para el mejor cumplimiento de sus cometidos y funciones.

Artículo 19.- Créase una Comisión Honoraria para asistir y asesorar a la Capitanía del Puerto de Montevideo.

Dicha Comisión será presidida por el Capitán del Puerto de Montevideo y estará compuesta, además:

- 1) Por cuatro miembros del sector público designados por el Poder Ejecutivo a propuesta, respectivamente, de la Administración Nacional de Puertos, de la Dirección Nacional de Aduanas, de la Prefectura Nacional Naval y de ANSE y,
- 2) Por delegados de las instituciones prestadoras de servicios y de las usuarias del puerto, así como de aquellas más representativas de los trabajadores de dichos servicios que determine la reglamentación.

El Capitán convocará, total o parcialmente, a los integrantes según las circunstancias y las materias a tratar.

De la organización de los puertos del interior

Artículo 20.- Los puertos estatales existentes fuera del departamento de Montevideo a la fecha de esta ley, serán administrados por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, excepto aquellos que el Poder Ejecutivo asigne a la Administración Nacional de Puertos. Será aplicable a estos puertos lo dispuesto en el artículo 9º.

La autoridad de cada puerto tendrá, respecto de éste, los cometidos y poderes jurídicos establecidos en los artículos 10 y 11.

El Poder Ejecutivo determinará, para cada puerto, quién ejercerá las funciones de Capitán de Puerto. Este tendrá los cometidos y facultades establecidas en los artículos 15 a 18.

El Poder Ejecutivo, asimismo, determinará en qué puertos se constituirán Comisiones Honorarias, con las funciones señaladas en el artículo 19 y la integración que en cada caso se determine, incluyendo un representante de la Intendencia Municipal respectiva.

CAPITULO II

Mano de obra portuaria

Artículo 21.- Los servicios de estiba, desestiba, carga, descarga y conexos, así como las tareas de movilización de bultos en tierra que se realicen en los puertos

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

comerciales de la República, se desarrollarán bajo las normas organizativas de dichos puertos y las específicas a tales actividades que se estipulan en la presente ley y su reglamentación.

Artículo 22.- Los trabajos a bordo y en tierra se realizarán bajo una dirección única. Los poderes de dirección, así como los de organización del trabajo y de disciplina, corresponderán a los empleadores.

Artículo 23.- La prestación de los servicios referidos en el artículo 21 se realizará en régimen de libre competencia a partir de los ciento ochenta días de promulgada la presente ley.

El Poder Ejecutivo reglamentará dentro de los ciento veinte días de su entrada en vigencia los requisitos técnicos y económicos que deberán reunir las empresas prestadoras del servicio, así como el contralor de su cumplimiento posterior.

Las empresas privadas se regirán por las normas generales en materia laboral, tributaria y de la Seguridad Social, sin perjuicio de su obligación de cumplir, asimismo, con las disposiciones de organización y policía portuaria. Las autoridades competentes podrán impedir el acceso al puerto, en forma temporal o permanente, de aquellas empresas que infrinjan dichas normas, sin perjuicio de los correctivos o sanciones que se deban aplicar a las empresas consideradas como tales.

Artículo 24.- El Poder Ejecutivo, a través de ANSE, llevará un registro del personal de todas las categorías laborales empleados por las empresas privadas y controlará el cumplimiento de las obligaciones de dichas empresas en materia laboral, de Seguridad Social y de seguridad en el trabajo. A tales efectos dispondrá lo necesario para que las remuneraciones del personal jornalero de tales empresas y el pago de los aportes, se efectúen por intermedio de ANSE.

El ejercicio de las facultades establecidas en este artículo no menoscabará ni restringirá lo establecido en el artículo 22, ni interrumpirá la continuidad de los trabajos y operaciones a cargo de los empleados.

Parte I

Del Puerto de Montevideo

Artículo 25.- Las tareas de estiba, desestiba, carga, descarga y conexas que se cumplan en los buques surtos en dársenas, muelles, antepuerto y rada del Puerto de Montevideo, así como todas las tareas de movilización de bultos que se efectúen en sus muelles y ramblas (operaciones en tierra) estarán a cargo de personal provisto por ANSE, o por otras empresas, de acuerdo a la presente ley.

Se exceptúan de lo anterior, salvo solicitud expresa del empleador, los casos siguientes:

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- A) Los combustibles y demás productos líquidos a granel;
- B) El aprovisionamiento y suministro a buques, dentro de los límites que establezca la reglamentación;
- C) Las operaciones con explosivos que se efectúen en la rada;
- D) Las operaciones que por sus métodos de manipulación, sus características de automatización o mecanización, no requieran la contratación de personal;
- E) Aquellas en las que sea usual la utilización de la tripulación del buque;
- F) Las tareas que se realicen dentro de los depósitos portuarios;
- G) El manejo de medios mecánicos en tierra o a bordo que pertenezcan a la Administración Nacional de Puertos o a particulares (empresas, etc.);
- H) Las operaciones de estiba y desestiba en los buques de los productos refrigerados y congelados de la Industria frigorífica de carne, que no impliquen la utilización de contenedores;
- I) La carga y descarga de correspondencia;
- J) El trincado y destrincado de mercaderías y contenedores;
- K) El embarque y desembarque de animales en pie cuando se utilicen rampas o similares;
- L) La limpieza o preparación de bodegas, tanques y sentinas;
- M) Los casos de fuerza mayor.

SECCION 1

De los registros de ANSE y del personal de los mismos

Artículo 26.- Las normas que se establecen en esta sección serán aplicables únicamente al personal de los registros de ANSE.

Artículo 27.- La administración de los registros existentes en el Puerto de Montevideo será ejercida por la Administración Nacional de los Servicios de Estiba (ANSE).

ANSE será administrada por un Director designado por el Poder Ejecutivo quien podrá removerlo en cualquier momento y sin expresión de causa a cuyos efectos se declara el cargo de particular confianza (artículo 5º de la ley 15.900, de 21 de octubre de 1987).

ANSE se relacionará con el Poder Ejecutivo a través del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en lo que refiere a sus cometidos laborales y a través del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, en lo referente a sus funciones en la operativa portuaria.

Artículo 28.- La Bolsa de Trabajo de Estiba en el Puerto de Montevideo, estará integrada por los registros indicados en el artículo 7º del decreto ley especial 6, de 14 de marzo de 1983. Las de Capataces, Apuntadores y Guardianes estarán integradas por quienes revisten en los registros respectivos.

Decláranse cerrados a partir del 31 de agosto de 1990, todos los registros de las Bolsas de Trabajo antes mencionadas.

El Poder Ejecutivo a solicitud de los empleadores podrá reabrir el registro de Estiba "A" para proveer vacantes cuando el número de sus integrantes haya caído por debajo del 50% con relación al existente al 31 de agosto de 1990.

Del registro de estibadores y guincheros de ANSE

Artículo 29.- ANSE, previo asesoramiento de la Comisión Tripartita respectiva, propondrá al Poder Ejecutivo las normas reglamentarias de trabajo y condiciones en que éste se desarrollará, especialmente la cantidad mínima de trabajadores necesarios por mano, según el tipo de operación.

Artículo 30.- Los trabajadores integrantes de los Registros "A" y "B" tendrán, durante un plazo a que hace referencia el inciso final, la preferencia referida en los artículos 8º, 9º y 10º del decreto ley especial 6, de 14 de marzo de 1983, para ser seleccionados o convocados.

El empleador tendrá el derecho de seleccionar libremente, hasta un máximo de veinte operarios de los Registros de Estiba, en calidad de personal preferente, distribuyéndose el trabajo entre los demás operarios por el sistema de rotación.

A partir de los ciento ochenta días de la promulgación de esta ley, los empleadores podrán seleccionar libremente a la totalidad de los operarios entre los que integren el o los Registros de Estiba existentes a esa fecha, de acuerdo a lo que establezca la reglamentación. Esta preverá el derecho de todo trabajador, una vez en vigencia la libertad de selección, a percibir un monto mínimo de remuneraciones cuando no hubiera sido demandado en determinado período, de conformidad con lo establecido por las leyes y los convenios internacionales vigentes.

De los Capataces de ANSE

Artículo 31.- La selección de Capataces será libre a partir de la vigencia de esta ley.

Artículo 32.- Mientras existan Capataces integrantes del registro al 31 de agosto de 1990, el empleador deberá seleccionar uno por cada buque en operación, solicitándolo al registro para actuar en calidad de "Segundo" a bordo o en tierra.

Si el empleador hubiera designado otro al amparo del artículo 31, el seleccionado de la Bolsa actuará bajo las directivas de aquél, con la remuneración emergente de los convenios colectivos vigentes.

Artículo 33.- Los Capataces dependen del empleador mientras prestan servicios por cuenta de éste y actuarán en su nombre durante ese lapso.

Los Capataces serán responsables ante los empleadores por su gestión, sin perjuicio de su responsabilidad personal en lo relativo al cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias que regulan la actividad portuaria.

De los Apuntadores y Guardianes de ANSE

Artículo 34.- Mientras existan Apuntadores de los mencionados en el artículo 28, el empleador deberá seleccionar uno del registro por cada elemento (guinche, grúa o similar, u otros), sea o no éste del buque en operación, quien actuará siguiendo las instrucciones de aquél.

Asimismo, mientras existan Guardianes de los mencionados en dicho artículo, el empleador deberá proceder a la designación de un Guardián por buque de ultramar durante operaciones comerciales o industriales y, cuando se hallaren en operaciones, uno por buque de cabotaje, u otros, cuando así lo dispongan las normas reglamentarias.

De las normas generales aplicables a todo el personal de los Registros de ANSE

Artículo 35.- Declárase aplicable a los trabajadores integrantes de los registros lo dispuesto en los artículos 15, 16, 17, 24, 50, 51, 52, 53 y 55 del decreto ley especial 6, de 14 de marzo de 1983, en todo aquello que no contradiga las disposiciones de la presente ley.

Artículo 36.- Todos los conflictos y divergencias de trabajo serán fallados de inmediato y en el lugar, por los empleados de ANSE afectados a la dilucidación de los mismos.

En ningún caso las divergencias motivarán la detención de las tareas, las que deberán continuar sin perjuicio de la posterior tramitación del caso ante la Comisión Tripartita.

Artículo 37.- ANSE no suministrará personal ni permitirá el desempeño de tareas sin que se haya contratado el correspondiente seguro contra accidentes de trabajo en el Banco de Seguros del Estado. Las cuotas porcentuales correspondientes al pago de las primas por los trabajadores registrados o ajenos a las Bolsas, se abonarán por los empleadores a ANSE conjuntamente con los jornales, efectuando ésta la retroversión correspondiente.

SECCION 2

De las competencias de ANSE

Artículo 38.- Sin perjuicio de las facultades otorgadas en otros artículos de la presente ley, le compete:

- A) Administrar en el Puerto de Montevideo los registros de personal a su cargo para los servicios referidos en el artículo 21;
- B) Adoptar las medidas administrativas correspondientes, con el objeto de controlar el mantenimiento a la orden de las Bolsas de Trabajo bajo su competencia, así como la vinculación habitual y efectiva con las tareas por parte de los operarios integrantes de sus registros;
- C) Dirigir los servicios internos a su cargo y realizar toda la actividad necesaria para la recaudación y posterior versión de los salarios y adicionales al salario afectado al cumplimiento de las leyes sociales;
- D) Supervisar, dentro del ámbito de sus competencias y en coordinación con la Capitanía de Puerto, las tareas de estiba, desestiba, carga y descarga, conexas tanto a bordo como en tierra, que el personal a su cargo desarrolle en el Puerto de Montevideo, a efectos de que las mismas se efectúen en cumplimiento de lo dispuesto por esta ley. A tales fines tendrá facultades disciplinarias y sancionatorias sobre los empleadores y los trabajadores a su cargo, de acuerdo con lo que dispone la presente ley y las normas reglamentarias a dictarse;
- E) Informar al Poder Ejecutivo en todo lo relativo a los servicios a su cargo, proponiéndole el dictado de las normas reglamentarias de trabajo y condiciones en que se desarrollará el mismo;
- F) Unificar, racionalizar y depurar los registros de trabajadores que componen las Bolsas de Trabajo por ella administrada, con el asesoramiento previo de las

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Comisiones Tripartitas;

- G) Resolver como órgano de alzada las cuestiones legales y reglamentarias que supongan una divergencia interpretativa o un conflicto de intereses entre los empleadores y los trabajadores de sus registros, así como las cuestiones disciplinarias, sin perjuicio de la competencia de las Comisiones Tripartitas;
- H) Dictar en el caso de situaciones no previstas en las reglamentaciones, las normas provisorias correspondientes, las que, sin perjuicio de su ejecución inmediata, se someterán a la aprobación del Poder Ejecutivo;
- I) Controlar, en el ámbito de sus competencias, el cumplimiento de las leyes relativas a la prevención y reparación de accidentes de trabajo, horarios, descanso semanal, licencias, feriados, sueldo anual complementario y otras normas análogas;
- J) Propender el adiestramiento del personal integrante de sus registros, y en cuanto corresponda, a su readaptación profesional, proporcionándoles una adecuada formación profesional;
- K) Coordinar sus actividades con los demás servicios portuarios, en particular la Capitanía del Puerto, prestando toda la colaboración que se le requiera.

Artículo 39.- El personal integrante de los Registros "A", "B" y "C" y de Estiba y de las Bolsas referidos en el artículo 28 que desee retirarse definitivamente de los mismos, tendrá derecho a los siguientes beneficios:

- A) Los que no tuvieron derecho a jubilación percibirán una compensación extraordinaria, por única vez, de veinticuatro sueldos o los jornales equivalentes a los mismos;
- B) Los que tuvieron derecho a jubilación percibirán una compensación extraordinaria, por única vez, de doce sueldos o los jornales equivalentes a los mismos.

A los efectos de lo expresado anteriormente en este artículo, los interesados deberán presentarse ante ANSE dentro del término de ciento veinte días a partir de la publicación de la presente ley.

Los pagos de los beneficios correspondientes deberán hacerse efectivos dentro de los sesenta días siguientes a la desvinculación del trabajador. La reglamentación establecerá la forma en que se determinarán los beneficios a que se refiere el presente artículo.

Las erogaciones resultantes serán financiadas con cargo a los recursos de ANSE y Rentas Generales en la forma que determine la reglamentación.

SECCION 3

Del contralor de ANSE

Artículo 40.- Declárase aplicable lo dispuesto por los artículos 26 (incisos primero y segundo), 27 y 28, del decreto ley especial 6, de 14 de marzo de 1983.

SECCION 4

Del patrimonio y personal administrativo de ANSE

Artículo 41.- Los gastos de ANSE se solventarán con los aportes de los usuarios y los demás recursos previstos por los literales A) y C) del artículo 34 del decreto ley especial 6, de 14 de marzo de 1983. Los aportes de los usuarios se integrarán con los porcentajes que fije el Poder Ejecutivo y que se calcularán sobre los salarios que se abonen a los operarios.

Artículo 42.- ANSE preparará su presupuesto anualmente y lo someterá antes del 30 de setiembre de cada año, a la aprobación del Tribunal de Cuentas.

Antes del 1º de abril de cada año, rendirá cuenta al mismo Tribunal de la administración de los fondos.

El Presupuesto y las Rendiciones de Cuentas se publicarán en la forma que determine la reglamentación.

Artículo 43.- Decláranse aplicables al personal de ANSE las disposiciones de la ley 16.127, de 7 de agosto de 1990.

Para el ejercicio de los derechos conferidos en el artículo 32 de dicha ley, el plazo se contará desde la vigencia de la presente.

Los incentivos serán pagados con cargo a Rentas Generales.

SECCION 5

De las Comisiones Tripartitas

Artículo 44.- Las Comisiones Tripartitas a que hace referencia la presente ley serán integradas por ANSE para cada uno de los registros que administra. El Poder Ejecutivo, con el asesoramiento de ANSE, determinará el procedimiento de integración y reglamentará su funcionamiento.

SECCION 6

De los empleadores

Artículo 45.- Serán aplicables a los empleadores de personal provisto por ANSE los artículos 43 a 49 inclusive, del decreto ley especial 6, de 14 de marzo de 1983, en todo aquello que no contradiga las disposiciones de la presente ley.

Los empleadores de personal provisto por empresas privadas se regirán por las normas generales y por las disposiciones que, en materia de organización y policía portuaria, así como de control, les sean aplicables en virtud de esta ley y su reglamentación.

Parte II

De los puertos del Interior

Artículo 46.- La Administración de las Bolsas de Trabajo de Estiba en los Puertos de Salto, Paysandú, Fray Bentos y Nueva Palmira, será ejercida en cada uno de ellos por Comisiones Honorarias que estarán integradas por tres delegados: uno, designado por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas que la presidirá; otro designado por ANSE y un tercero por la Intendencia Municipal del departamento respectivo.

Las Comisiones Honorarias, en todo lo no modificado por esta ley, desempeñarán los cometidos y funciones establecidos en la ley 12.467, de 12 de diciembre de 1957, sus modificativas y concordantes.

Artículo 47.- Los Registros de Trabajadores de las listas "A", "B" y "C" en esos puertos, permanecerán cerrados, no proveyéndose por ningún concepto las bajas que se produzcan en los mismos.

El personal de los registros indicados continuará integrando el sistema de empleo establecido en la ley 12.467, de 12 de diciembre de 1957, hasta el vencimiento de un plazo de ciento ochenta días contados desde la promulgación de esta ley. Vencido dicho plazo o antes, en el supuesto de que los registros queden sin personal suficiente, a criterio de la Comisión Honoraria, los empleadores tendrán el derecho de convocar libremente a los operarios que necesiten para la realización de las tareas correspondientes.

El régimen de Bolsa de Trabajo y los beneficios de la ley 12.467, de 12 de diciembre de 1957, cesarán indefectiblemente al vencimiento del plazo referido, debiendo las Comisiones Honorarias adoptar las medidas conducentes para lograr la reubicación laboral de los trabajadores que a esa fecha permanezcan en actividad. Será aplicable en tal caso lo dispuesto en el artículo 39.

Cumplida la reubicación de los trabajadores, las Comisiones Honorarias cesarán en sus funciones y se disolverán.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Artículo 48.- Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, se reconoce a cada empleador el derecho de seleccionar libremente, hasta un máximo de diez operarios del Registro "A" de titulares, en calidad de personal preferente para la realización de las tareas de estiba y desestiba.

Artículo 49.- ANSE proporcionará todos los medios financieros, materiales y humanos necesarios para el funcionamiento y cumplimiento de los cometidos de las Comisiones Honorarias de los Puertos de Salto, Paysandú, Fray Bentos y Nueva Palmira.

Artículo 50.- Declárase aplicable en lo pertinente, al personal de los registros de los puertos del interior, lo dispuesto en esta ley para el personal de los registros de Montevideo.

Artículo 51.- La Administración de cada puerto (artículo 20) con respecto al personal afectado a los servicios referidos en el artículo 21, ejercerá las facultades otorgadas a ANSE por los artículos 24 y 46, sin perjuicio de sus demás competencias.

El Poder Ejecutivo, a propuesta de la autoridad portuaria respectiva (artículo 20) y atendiendo a las circunstancias de cada caso, podrá autorizar el funcionamiento de Registros de Personal administrados por la autoridad portuaria, aplicándose en ese caso, en lo pertinente, las normas referidas en esta ley para el Puerto de Montevideo.

Artículo 52.- Los funcionarios de la Administración Nacional de Puertos dependientes de su Oficina de Personal Obrero cuyos servicios pasan a regirse por el Capítulo II de esta ley, podrán optar entre:

- A) Constituir una empresa o empresas en los términos y condiciones del artículo 39;
- B) Ampararse al Capítulo IV de la ley 16.127, de 7 de agosto de 1990, a cuyo efecto el plazo indicado en el artículo 32 de dicha ley se contará desde la vigencia de la presente. Se exceptuarán de dicho plazo los casos de incorporación de trabajadores a empresas privadas que se constituyan con posterioridad a su vencimiento. La administración verificará los extremos de constitución de las empresas e ingreso efectivo a la misma del trabajador, previo al pago del incentivo.

El derecho al subsidio cesará definitivamente a los tres años de promulgada esta ley;

- C) Solicitar su redistribución, dentro de la Administración Nacional de Puertos o

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

en otras reparticiones estatales, de acuerdo con el Capítulo III de la ley citada en el literal anterior.

Salvo en el caso del inciso segundo del literal B), la opción deberá ser efectuada dentro de los noventa días de promulgada esta ley. Si no se ejerciere, se entenderá que se opta por la redistribución.

Artículo 53.- (Transitorio). - Concédese a los funcionarios de la Administración Nacional de Puertos un nuevo plazo de sesenta días a partir de la entrada en vigencia de esta ley, para ampararse a lo dispuesto por el Capítulo IV de la ley 16127, de 7 de agosto de 1990.

Sala de Sesiones de la Cámara de Representantes, en Montevideo, a 3 de abril de 1992.

Decreto 380/004 de 22/10/04

Regula Regímenes de Admisión Temporal y Toma de Stock

VISTO: el Decreto N° 420/990, de 11 de setiembre de 1990, que regula los regímenes de admisión temporal y toma de stock. –

RESULTANDO: que de las evaluaciones realizadas surge que dichos regímenes no han resultado eficientes para la adecuada administración de las referidas operaciones aduaneras y el debido control de la evasión fiscal.-

CONSIDERANDO: que corresponde, en consecuencia, definir un nuevo marco regulatorio de las importaciones en admisión temporal y toma de stock, a los efectos de que no se desvirtúe el objetivo de estos instrumentos, consistente en optimizar la competitividad del sector exportador.-

ATENTO: a lo expuesto y a lo dispuesto por las Leyes N° 3916, de 15 de julio de 1911, y N° 4269, de 12 de octubre de 1912.-

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA
DECRETA:

CAPÍTULO I:

De la Admisión Temporal

ARTÍCULO 1º.- Las importaciones en admisión temporal de los bienes indicados en el artículo 2º del presente decreto, con excepción de los contenedores, se cursarán libremente de acuerdo con el régimen general de importación vigente y según las normas que se indican a continuación.-

ARTÍCULO 2º.- Al amparo del régimen de admisión temporal, las empresas industriales, por sí o por intermedio de empresas comerciales, podrán introducir al país:

- A) Materias primas e insumos intermedios.-
- B) Partes, piezas, motores y material.-
- C) Envases y material para empaque.-
- D) Matrices, moldes y modelos.-
- E) Otros insumos.-

Se entienden comprendidos en el grupo A) aquellos bienes que entran en el proceso de elaboración y sufren una sustancial transformación de estado, quedando incorporados al producto a exportar; en el grupo B) quedan comprendidas todas aquellas partes de un conjunto que se importan para el

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

armado, ajuste y preparación del conjunto, debiendo quedar incorporadas al producto a exportar; en el grupo C) se incluyen los envases y los materiales empleados para su elaboración, que tienen como destino la exportación de mercancías, además de los cilindros de acero que se introduzcan al país conteniendo gases a presión; el grupo E) comprende los productos que se consumen en el proceso productivo sin incorporarse al producto terminado, pero que intervienen directamente en la elaboración y en contacto con el producto a exportar; se consideran incluidos los envases y materiales para empaque destinados al acondicionamiento de productos intermedios para exportación indirecta, que se comercialicen internamente con ese único y expreso fin.-

ARTÍCULO 3º.- Las empresas industriales interesadas presentarán las solicitudes de importación de bienes en admisión temporaria ante el Laboratorio Tecnológico del Uruguay, a los efectos de posibilitar el control de su posterior y oportuno egreso del país, debiendo cumplir con los requisitos y formalidades que dicho organismo establecerá a través de la reglamentación pertinente, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 164º de la Ley N° 13.640, de 26 de diciembre de 1967.-

Una vez que el Laboratorio Tecnológico del Uruguay haya verificado el cumplimiento de los requisitos y formalidades a que se refiere el párrafo anterior, y los que correspondan de conformidad a lo previsto en el presente decreto, emitirá la autorización de admisión temporaria, que comunicará de inmediato a la Dirección Nacional de Aduanas y a la empresa solicitante.-

Cuando el Laboratorio Tecnológico del Uruguay lo estime necesario, para otorgar la autorización establecida en el presente artículo, podrá requerir los antecedentes de exportación y de los stocks disponibles u otra información que considere pertinente.-

La Dirección Nacional de Aduanas no dará curso a las solicitudes de importación en admisión temporaria sin la previa intervención del Laboratorio Tecnológico del Uruguay.-

ARTÍCULO 4º.- Fijase un plazo improrrogable de dieciocho meses para el cumplimiento total de cada operación de admisión temporaria. Este plazo se contará a partir de la fecha de su autorización.-

ARTÍCULO 5º.- Las operaciones de importación en admisión temporaria podrán ser cumplidas mediante su descarga en la exportación del producto final, su importación definitiva en el plazo y las condiciones establecidas en los artículos 6º o 7º de este Decreto o la reexportación del insumo en el mismo estado en que fue importado en admisión temporaria, en el plazo y las condiciones previstas en los artículos 7º y 8º.-

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

A efectos de lo referido en el inciso anterior, las empresas deberán presentar ante el Laboratorio Tecnológico del Uruguay un detalle del cumplimiento de las admisiones temporarias, quien producirá un informe técnico preceptivo de cada operación de acuerdo a lo estipulado en el artículo 164 literal d) de la Ley N° 13.640, de 26 de diciembre de 1967, que comunicará a la Dirección Nacional de Aduanas a los efectos correspondientes.-

ARTÍCULO 6º.- Los bienes introducidos en admisión temporaria podrán ser importados en forma definitiva dentro de los primeros doce meses del plazo previsto en el artículo 4º. Dichas importaciones se considerarán realizadas en la fecha de numeración del despacho aduanero de los mencionados bienes introducidos en admisión temporaria, al solo efecto del pago de los tributos de importación y del cálculo de las actualizaciones, multas y recargos que correspondan, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo siguiente.-

ARTÍCULO 7º.- Los bienes introducidos en admisión temporaria podrán ser importados en forma definitiva dentro de los últimos seis meses del plazo previsto en el artículo 4º, abonando los tributos de importación según las normas y el tipo de cambio vigentes al día de la importación definitiva.-

Asimismo, en el mismo periodo, se admitirá la reexportación de los bienes, en el mismo estado en que fueron introducidos en el régimen de admisión temporaria, siempre que tengan como destino terceros países.-

Las solicitudes de importación definitiva y las de reexportación a que se refiere este artículo, deberán ser autorizadas por el Ministerio de Industria, Energía y Minería. A dichos efectos las empresas deberán efectuar la correspondiente solicitud, con fundamentación de motivos, ante el Laboratorio Tecnológico del Uruguay, quien luego de inspección conjunta con la Dirección Nacional de Aduanas, elevará los antecedentes al Ministerio de Industria, Energía y Minería para su resolución definitiva.-

Dichas operaciones serán tramitadas a los efectos de la verificación aduanera por canal rojo.-

Las operaciones anteriormente descriptas son de carácter excepcional y la reiteración de las mismas, por parte de una misma empresa, se considerará como una desviación del régimen.-

ARTÍCULO 8º.- El Ministerio de Industria, Energía y Minería, en casos excepcionales debidamente fundados, podrá autorizar por única vez a las empresas que lo soliciten la reexportación anticipada a terceros mercados, previa inspección conjunta del Laboratorio Tecnológico del Uruguay y la Dirección Nacional de Aduanas. –

Dichas operaciones serán tramitadas a los efectos de la verificación aduanera por canal rojo.-

ARTÍCULO 9º.- Las empresas que habiendo importado bienes en admisión temporaria, no hayan cancelado la misma dentro del plazo de cumplimiento previsto en el artículo 4º, serán objeto de una inspección conjunta de la Dirección Nacional de Aduanas y el Laboratorio Tecnológico del Uruguay.-

ARTÍCULO 10º.- Las empresas que se encuentren en la situación mencionada en el artículo anterior, deberán abonar los tributos de importación según las normas y el tipo de cambio vigentes al inicio del plazo establecido en el artículo 7º, con las actualizaciones, multas y recargos que correspondan, a calcularse desde la referida fecha y hasta la fecha en que los tributos fueran cancelados.-

El Laboratorio Tecnológico del Uruguay no autorizará nuevas admisiones temporarias hasta tanto las empresas no regularicen el pago de los tributos, recargos y multas establecidos en el inciso anterior.-

ARTÍCULO 11º.- Las empresas que comercialicen en el mercado interno los bienes importados en admisión temporaria, sin el previo cumplimiento de lo previsto en los artículos 5º, 6º o 7º de este Decreto, incurrirán en la infracción prevista en el artículo 6º del Decreto-Ley N° 14.629, de 5 de enero de 1977.-
Dichas empresas serán sancionadas con una multa equivalente al 100% del valor CIF, que será percibida por el Ministerio de Industria, Energía y Minería y vertida a Rentas Generales, sin perjuicio del pago de los tributos de importación, actualizaciones, multas y recargos que correspondan.-

Lo dispuesto en el inciso anterior será aplicable, asimismo, a las empresas con faltantes de stock no comprendidas en las situaciones previstas en el artículo 12º de este Decreto.-

La Dirección Nacional de Aduanas dentro del plazo de diez días de constatadas las situaciones a que se refiere este artículo, efectuará la denuncia ante la justicia competente a los efectos que pudieren corresponder.-

Las situaciones previstas en los incisos 1º y 3º del presente artículo, verificados por el Laboratorio Tecnológico del Uruguay, determinarán la inmediata suspensión preventiva del régimen de admisión temporaria, draw back y toma de stock.-

Cuando sucediere lo expresado anteriormente se comunicará en forma inmediata al Ministerio de Industria, Energía y Minería y a la Dirección Nacional de Aduanas.-

ARTÍCULO 12º.- Cuando por hechos fortuitos o razones de fuerza mayor, y siempre que el riesgo se encuentre cubierto por el seguro, se produjera un faltante

de stock, la empresa lo comunicará de inmediato a los organismos competentes, con las formalidades requeridas.-

En ningún caso el volumen físico a reducir del saldo pendiente de cancelación podrá ser mayor a la cantidad siniestrada que determine la compañía aseguradora.-

ARTÍCULO 13º.- Ninguna empresa podrá importar bajo los regímenes de admisión temporaria, toma de stock y draw back sin haber cancelado las operaciones según lo previsto en el artículo 5º, o abonado la totalidad de los tributos, multas y recargos resultantes de lo establecido en el artículo 11º.-

ARTÍCULO 14º.- Las empresas industriales que operen en admisión temporaria a cualquier título (importador o exportador directo o indirecto) llevarán libros foliados -certificados previamente por el Laboratorio Tecnológico del Uruguay y la Dirección Nacional de Aduanas, y en las condiciones y formalidades que éstos determinen actuando conjuntamente- donde se asentarán todos los movimientos (importación y exportación directa o indirecta), y serán mantenidos al día por las empresas. Asimismo, se registrarán los movimientos de volumen y destino de los productos obtenidos.-

Cuando el libro a que hace referencia el párrafo anterior no se encuentre al día con los movimientos de importación y exportación, o presente cualquier otro tipo de irregularidad, el Laboratorio Tecnológico del Uruguay no intervendrá las solicitudes de importación en admisión temporaria, y la Dirección Nacional de Aduanas no autorizará el despacho aduanero, hasta que el registro sea debidamente regularizado.-

ARTÍCULO 15º.- Las empresas industriales que operen en el régimen de admisión temporaria deberán presentar al Laboratorio Tecnológico del Uruguay, con la periodicidad que el mismo establezca, un informe sobre los medios de producción de que disponen para la elaboración de los artículos a exportar, los cuales serán verificados por dicho organismo.-

ARTÍCULO 16º.- El Laboratorio Tecnológico del Uruguay realizará inspecciones periódicas de los stocks de bienes importados en admisión temporaria y de los rendimientos de sus consumos. –

Las firmas industriales importadoras deberán dar las máximas facilidades para que esas inspecciones se realicen en forma inmediata. La falta de colaboración, o cualquier otra forma de obstaculización de tales tareas por parte de las empresas, determinará el no otorgamiento de nuevas autorizaciones por parte del Laboratorio Tecnológico del Uruguay, sin perjuicio de otras medidas legales o reglamentarias que puedan corresponder.-

ARTÍCULO 17º.- Ninguna empresa que opere en admisión temporaria podrá ceder a cualquier título:

- a) los bienes sin industrializar importados en dicho régimen, salvo los casos de los facones industriales que se reglamentan por el artículo 18º y los que el Laboratorio Tecnológico del Uruguay autorice expresamente.-
- b) los bienes industrializados para exportación indirecta sin la autorización del Laboratorio Tecnológico del Uruguay.-

Las infracciones a lo dispuesto en el presente artículo serán consideradas ventas en el mercado interno, resultando de aplicación lo dispuesto en el artículo 11º de este Decreto.-

ARTÍCULO 18º.- En el caso de los facones industriales que sea necesario realizar fuera de la planta de la firma industrial importadora, estos deberán presentarse en las solicitudes de importación en admisión temporaria y contar con la autorización del Laboratorio Tecnológico del Uruguay.-

Las empresas, una vez obtenida la autorización prevista en el inciso anterior y en los literales a) y b) del artículo 17º, efectuarán los movimientos de bienes mediante remitos y asentarán los mismos en los libros de admisión temporaria, debiendo mantener esos documentos a disposición del citado organismo para su contralor.-

ARTÍCULO 19º.- Las empresas que quieran actuar como titulares de admisión temporaria no contando con planta industrial habilitada, podrán hacerlo en la medida que tengan contrato de arrendamiento de servicios con una empresa industrial habilitada por el Laboratorio Tecnológico del Uruguay. Además, deberán garantizar el eventual pago de tributos suspendidos con la presentación de garantía bancaria, depósito bancario o seguro de caución por el valor de dichos tributos. Las garantías o similares que se presentaren avalando una operación, serán devueltas una vez que se haya verificado el correcto cumplimiento de la misma.-

ARTÍCULO 20º.- Cuando una empresa solicite autorización ante el Laboratorio Tecnológico del Uruguay para operar en el régimen de admisión temporaria y el procesamiento de los bienes a introducir sea realizado en un inmueble o con maquinaria perteneciente a cualquier título a una empresa morosa, se deberá:

- a) adjuntar contrato de arriendo, subarriendo o documentos que registre la relación jurídica que vincula las dos empresas.-
- b) prueba de la falta de vinculación patrimonial de la empresa arrendadora y sus titulares.-

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

c) presentación de garantía bancaria, depósito bancario o seguro de caución por el monto de los tributos que gravarían la importación. Las garantías o similares que se presentaren avalando una operación, serán devueltas una vez que se haya verificado el correcto cumplimiento de la misma.-

ARTÍCULO 21º.- A partir de la vigencia del presente Decreto sólo se autorizarán rectificaciones del Documento Único Aduanero, cuando se haya demostrado en forma documentada error u omisión en las imputaciones y que a la fecha de las exportaciones correspondientes existían saldos pendientes de admisión temporaria susceptibles de ser imputados.-

El titular de la admisión temporaria a efectos de que se autorice lo previsto en el inciso anterior, deberá solicitarlo ante el Laboratorio Tecnológico del Uruguay quién expedirá un dictamen técnico en el marco de lo dispuesto por el literal d) del artículo 164º de la Ley N° 13.640, de 26 de diciembre de 1967.-

Dicho dictamen técnico tendrá carácter preceptivo a efectos de la validez de las respectivas rectificaciones y deberá ser comunicado a la Dirección Nacional de Aduanas.-

La Dirección Nacional de Aduanas en un plazo no mayor a sesenta días corridos a partir de la recepción del aludido dictamen técnico comunicará la aceptación de las rectificaciones al Laboratorio Tecnológico del Uruguay y a la empresa involucrada, la que registrará la rectificación en el libro correspondiente. Asimismo esta Dirección incorporará, dentro del mismo plazo, las rectificaciones en su Sistema Informático.-

Sin perjuicio de lo anterior, las modificaciones técnicas que involucren cambios de modelos previamente autorizados o alteraciones en la relación insumo producto sólo serán autorizadas previo a la exportación y con la fundamentación que corresponda.-

El Laboratorio Tecnológico del Uruguay, al amparo de lo dispuesto por el literal d) del artículo 164º de la Ley N° 13.640, de 26 de diciembre de 1967, avalará y comunicará las Resoluciones que involucren las modificaciones técnicas resultantes en forma inmediata a la Dirección Nacional de Aduanas y a la empresa, la que registrará en el libro la modificación autorizada.-

ARTÍCULO 22º.- La responsabilidad de las operaciones en admisión temporaria recaerá primariamente en la firma industrial importadora y subsidiariamente en los exportadores autorizados por el Laboratorio Tecnológico del Uruguay, por las cantidades que se acredite hayan recibido.-

El titular de los bienes importados temporariamente en su factura de entrega de mercaderías al exportador, deberá hacer constar que se trata de productos

exclusivamente para la exportación, detallando, para cada producto facturado, la siguiente información:

- a) modelo registrado en el LATU.-
- b) NCM del producto entregado.-
- c) Para cada uno de los componentes a descargar en las exportaciones, indicar:
 - i. Número de admisión temporaria.-
 - ii. Fecha de vencimiento.-
 - iii. Ítem arancelario.-
 - iv. Volumen físico a descargar.-
 - v. Valor a descargar.-

Las copias de dichos documentos, firmadas de conformidad por la empresa receptora, determinan su responsabilidad y deberán ser conservadas por el titular de la operación.-

CAPÍTULO II

De la Toma de Stock

ARTÍCULO 23º.- El régimen de "toma de stock" (exportar antes de importar) permite cursar libremente, de acuerdo con el régimen general de importación vigente, los bienes importados con destino a reposición de otros que hayan sido importados en forma definitiva y utilizados en la elaboración de productos exportados.-

Cuando se realice la importación de un bien para reposición de stock, el mismo deberá ser de similares características y nivel de calidad que el utilizado para elaborar el producto exportado.-

ARTÍCULO 24º.- Los interesados en usufructuar el procedimiento de "toma de stock" deberán aportar en forma documentada al Laboratorio Tecnológico del Uruguay, previo a la exportación, los elementos que permitan verificar el cumplimiento de las condiciones mencionadas en el artículo anterior.-

ARTÍCULO 25º.- Previo a la importación de los bienes para la reposición de stock, los interesados deberán presentar al Laboratorio Tecnológico del Uruguay y a la Dirección Nacional de Aduanas, el/los DUA de importación definitiva, el/los DUA de exportación y el/los permisos aduaneros de importación numerado sin desaduanar, como elementos probatorios para respaldar el procedimiento de toma de stock.-

Una vez que el Laboratorio Tecnológico del Uruguay haya verificado que la documentación referida en el párrafo anterior cumple con lo dispuesto por los artículos 23º y 24º de este decreto, emitirá un permiso de toma de stock, que comunicará de inmediato a la Dirección Nacional de Aduanas y a la empresa solicitante. Los permisos de toma de stock serán numerados de forma tal que permita el control de la descarga de la exportación.-

ARTÍCULO 26º.- La importación de los bienes para reposición de stock deberá realizarse dentro de un plazo improrrogable de 18 meses, a contar desde la fecha de numeración del despacho de la importación definitiva.-

ARTÍCULO 27º.- Las empresas que operen con "toma de stock" deberán llevar libros foliados -certificados previamente por el Laboratorio Tecnológico del Uruguay y la Dirección Nacional de Aduanas, en las condiciones y formalidades que éstos determinen actuando conjuntamente- donde se asentarán todos los movimientos (importación y exportación directa o indirecta), y serán mantenidos al día por las empresas.-

Cuando el libro a que hace referencia el párrafo anterior no se encuentre al día con los registros o presente cualquier otro tipo de irregularidad, el Laboratorio Tecnológico del Uruguay no intervendrá las solicitudes de importación para reposición hasta tanto el registro sea debidamente regularizado.-

CAPÍTULO III

Disposiciones Generales

ARTÍCULO 28º.- Las comunicaciones entre los organismos encargados del control, del presente régimen, podrán efectuarse por medio electrónico.-

ARTÍCULO 29º.- Exceptúase de los regímenes que se establecen por el presente Decreto a las importaciones, de metales preciosos, piedras preciosas, materias primas para la fabricación de explosivos y cualquier otro elemento cuya importación esté sujeta a reglamentación especial de importación y contralor.-

ARTÍCULO 30º.- El presente Decreto regirá para las solicitudes de admisión temporaria y toma de stock autorizadas partir de la fecha de su vigencia.-

ARTÍCULO 31º.- Derógase el Decreto N° 420/990, de 11 de setiembre de 1990, y todas las disposiciones que se opongan a este Decreto.-

ARTÍCULO 32º.- (Disposición Transitoria) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, las solicitudes de admisión temporaria y toma de stock autorizada con anterioridad a la fecha de vigencia de este Decreto continuarán rigiéndose por lo dispuesto en el Decreto N° 420/990, de 11 de setiembre de 1990, concordantes y complementarios.-

Ley Nº 16.906

INTERES NACIONAL, PROMOCION Y PROTECCION

**DICTANSE NORMAS REFERIDAS A LA DECLARACION DE LAS
INVERSIONES REALIZADAS POR INVERSORES NACIONALES Y
EXTRANJEROS EN EL TERRITORIO NACIONAL**

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

DECRETAN:

CAPITULO I

PRINCIPIOS Y GARANTIAS

Artículo 1º.- (Interés nacional).- Declárase de interés nacional la promoción y protección de las inversiones realizadas por inversores nacionales y extranjeros en el territorio nacional.

Artículo 2º.- (Igualdad).- 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.

Artículo 3º.- (Requisitos).- Las inversiones serán admitidas sin necesidad de autorización previa o registro.

Artículo 4º.- (Tratamiento).- El Estado otorgará un tratamiento justo a las inversiones, comprometiéndose a no perjudicar su instalación, gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición a través de medidas injustificadas o discriminatorias.

Artículo 5º.- (Libre transferencia de capitales).- El Estado garantiza la libre transferencia al exterior de capitales y de utilidades, así como de otras sumas vinculadas con la inversión, la que se efectuará en moneda de libre convertibilidad.

CAPITULO II

ESTIMULOS DE ORDEN GENERAL PARA LA INVERSION

Sección I

Ambito de aplicación

Artículo 6º.- (Alcance subjetivo).- Son beneficiarios de las franquicias establecidas en este Capítulo, los contribuyentes del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, del Impuesto a las Rentas Agropecuarias y del Impuesto a la

Enajenación de Bienes Agropecuarios, que realicen actividades industriales o agropecuarias.

Los beneficios establecidos en el presente Capítulo y los que otorgue el Poder Ejecutivo, en aplicación de las facultades legales que se le confieren en el mismo, operarán en forma general y automática para todos los sujetos a que refiere el inciso anterior.

Artículo 7º.- (Alcance objetivo).- Se entiende por inversión a los efectos de este Capítulo, la adquisición de los siguientes bienes destinados a integrar el activo fijo o el activo intangible:

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

Sección II **Beneficios fiscales**

Artículo 8º.- (Beneficios fiscales).- Otorgase a los sujetos a que refiere el artículo 6º, los siguientes beneficios:

- A) Exoneración del Impuesto al Patrimonio de los bienes de activo fijo comprendidos en los literales A) y B) del artículo 7º, adquiridos a partir de la vigencia de la presente ley. Los referidos bienes se considerarán como activo gravado a los efectos de la deducción de pasivos.

La presente exoneración no operará en el caso de que los bienes referidos deban valuarse en forma ficta.

- B) Exoneración de los Impuestos al Valor Agregado y Específico Interno, correspondientes a la importación de los bienes a que refiere el literal anterior,

y devolución del Impuesto al Valor Agregado incluido en las adquisiciones en plaza de los mismos.

Artículo 9º.- (Beneficios fiscales).- Facúltase al Poder Ejecutivo a otorgar en forma general, para los sujetos definidos en el artículo 6º, los siguientes beneficios:

- A) Exoneración del Impuesto al Patrimonio, en las condiciones establecidas en el literal A) del artículo anterior, a los bienes comprendidos en los literales C) a E) del artículo 7º.
- B) Establecimiento, a los efectos de los Impuestos a las Rentas de la Industria y Comercio, a las Rentas Agropecuarias y al Patrimonio, de un régimen de depreciación acelerada, para los bienes comprendidos en los literales A) a E) del artículo 7º.

Artículo 10.- Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 25 de la Ley Nº 16.697, de 25 de abril de 1995, facúltase al Poder Ejecutivo a disminuir hasta tres puntos de la alícuota de aportes patronales a la seguridad social a la industria manufacturera.

CAPITULO III

ESTIMULOS RESPECTO A INVERSIONES ESPECIFICAS

Sección I

Ambito de aplicación y órganos competentes

Artículo 11.- (Actividades y empresas promovidas).- Podrán acceder al régimen de beneficios que establece este Capítulo, las empresas cuyos proyectos de inversión sean declarados promovidos por el Poder Ejecutivo, de acuerdo con lo dispuesto en la presente ley.

Asimismo, la declaratoria promocional podrá recaer en una actividad sectorial específica, entendiéndose por tal, el conjunto de emprendimientos conducentes a producir, comercializar o prestar, según corresponda, determinados bienes o servicios.

Se tendrán especialmente en cuenta a efectos del otorgamiento de los beneficios, aquellas inversiones que:

- A) Incorporen progreso técnico que permita mejorar la competitividad.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- B) Faciliten el aumento y la diversificación de las exportaciones, especialmente aquellas que incorporen mayor valor agregado nacional.
- C) Generen empleo productivo directa o indirectamente.
- D) Faciliten la integración productiva, incorporando valor agregado nacional en los distintos eslabones de la cadena productiva.
- E) Fomenten las actividades de las micro, las pequeñas y las medianas empresas, por su capacidad efectiva de innovación tecnológica y de generación de empleo productivo.
- F) Contribuyan a la descentralización geográfica y se orienten a actividades industriales, agroindustriales y de servicios, con una utilización significativa de mano de obra e insumos locales.

Artículo 12.- (Asesoramiento).- A los efectos del otorgamiento de las franquicias previstas en el presente Capítulo, el Poder Ejecutivo actuará asesorado por una Comisión de Aplicación, integrada por un representante del Ministerio de Economía y Finanzas, que la coordinará, así como por representantes del Ministerio de Industria, Energía y Minería, del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto y de la Comisión de Descentralización prevista en el artículo 230 de la Constitución de la República, pudiendo, en casos especiales, integrarse con miembros de otros Ministerios u organismos con competencia en el sector de actividad del solicitante.

En el caso de proyectos de inversión, los mismos se presentarán a la Comisión de Aplicación la que determinará cuál será el Ministerio u organismo al que corresponda su evaluación, en función de la naturaleza del proyecto y de la actividad al que éste corresponda.

La citada evaluación, conjuntamente con un informe en el que se detallarán los beneficios que se entiende corresponde otorgar, será elevada por el Ministerio u organismo designado a la Comisión a la que refiere el inciso primero. La reglamentación fijará los procedimientos y los plazos máximos en los que deberá expedirse el Ministerio y organismo referido.

La Comisión de Aplicación establecerá las correspondientes recomendaciones respecto al caso de que se trate. En la citada recomendación, de corresponder, se expresará además cuál será el Ministerio u organismo encargado de seguimiento de otorgamiento, total o parcial, de la exoneración establecida en este Capítulo.

Artículo 13.- (Uniformidad de procedimientos).- Los procedimientos administrativos previstos en el artículo anterior serán, asimismo, aplicables a los beneficios que se otorguen en el marco de los Decretos-Leyes N° 14.178, de 28 de marzo de 1974, y N° 14.335, de 23 de diciembre de 1974, y sus normas modificativas y complementarias. A tales efectos, facúltase al Poder Ejecutivo a modificar los cometidos y funciones o a suprimir las Comisiones asesoras creadas en virtud de las referidas disposiciones.

Artículo 14.- (Incumplimiento).- En todos los caso, el Poder Ejecutivo podrá requerir las garantías que entienda pertinentes, en relación al efectivo cumplimiento por parte de los beneficiarios de las obligaciones vinculadas al otorgamiento de las franquicias, sin perjuicio de la reliquidación de tributos, multas y recargos que puedan corresponder en caso de verificarse el incumplimiento.

Sección II **Beneficios fiscales**

Artículo 15.- (Beneficios fiscales).- Se entenderán aplicables a las actividades o proyectos de inversión comprendidos en lo dispuesto por el artículo 11, las facultades conferidas al Poder Ejecutivo de otorgar los beneficios fiscales establecidos en el Decreto-Ley N° 14.178, de 28 de marzo de 1974, y sus normas modificativas y complementarias.

No se incluye en la citada extensión de facultades, el otorgamiento de exoneraciones arancelarias que contravengan los compromisos asumidos por el país en el marco de los acuerdos del MERCOSUR.

Artículo 16.- (Situaciones especialmente beneficiadas).- En el caso de proyectos o actividades declaradas promovidas en virtud de la importancia de su aporte al proceso de descentralización geográfica de la actividad económica, los beneficios a otorgar de acuerdo a lo establecido en el artículo anterior serán superiores en plazo a cuantía a los otorgados a proyectos equivalentes o actividades similares localizados en el departamento de Montevideo.

Asimismo, podrán otorgarse beneficios especiales en lo relativo a la determinación de los tributos a exonerar y al plazo y cuantía de las franquicias a las inversiones que, estando comprendidas en la definición del inciso tercero del artículo 11, alcancen un monto de \$ 500.000.000 (quinientos millones de pesos uruguayos) en el plazo previsto en el plan de inversión respectivo. Esta cifra será actualizada anualmente por el Poder Ejecutivo en base a la variación operada en el Índice de Precios al Consumo que fija el Instituto Nacional de Estadística.

Artículo 17.- (Impuesto al Patrimonio).- Si por aplicación de lo dispuesto en el presente Capítulo, se otorgaran exoneraciones del Impuesto al Patrimonio, los

bienes objeto de la exención se considerarán activos gravados a los efectos del cálculo del pasivo computable para la determinación de patrimonio gravado.

Sección III

Régimen de especialización productiva

Artículo 18.- Créase un régimen de aceleración de la adecuación, destinado a facilitar la reconversión de las empresas en el marco del proceso de integración regional.

De acuerdo a dicho régimen, las empresas podrán importar exoneradas del Impuesto Aduanero Unico a la Importación y de recargos, bienes originarios de los Estados Miembros del MERCOSUR, de la misma naturaleza y con el mismo destino económico que aquellos cuya producción discontinúan o reducen. Dicha exoneración estará sujeta al cumplimiento de un programa de exportación por parte de las beneficiarias.

Encomiéndase al Poder Ejecutivo la reglamentación del régimen que se crea y el otorgamiento, total o parcial, de la exoneración establecida en este artículo, de acuerdo a las siguientes bases:

- A) El beneficio podrá otorgarse a aquellas empresas que discontinuado o reduciendo la producción de bienes alcanzados por el régimen de adecuación a la unión aduanera del MERCOSUR presenten un proyecto de aumento de exportaciones de otros bienes que produzcan.
- B) El Poder Ejecutivo podrá otorgar la exoneración parcial o total de los tributos a la importación de bienes originarios de los Estados parte del MERCOSUR para un bien o bienes de la misma naturaleza y con el mismo destino económico que aquéllos cuya producción se reduce y con monto máximo de importaciones determinado por dicha reducción.

Los industriales beneficiados por esta exoneración no podrán, durante la vigencia de la misma, incrementar el volumen de importaciones de los bienes mencionados por el régimen tributario común que realicen al 1º de enero de 1998.

- C) Los beneficiarios de este régimen deberán someter el Proyecto de Reconversión Productiva a consideración de la Comisión de Aplicación creada por el artículo 12 de la presente ley, la que previa consulta con las cámaras del sector empresario dará el asesoramiento correspondiente al Poder Ejecutivo para su aprobación.
Será tomada especialmente en cuenta a los efectos del referido asesoramiento, entre otros criterios, la estabilidad en la plantilla de trabajadores.

Sección IV

Estabilidad Jurídica

Artículo 19.- (Garantía del Estado).- El Estado, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, asegura a los inversores amparados a los regímenes establecidos en la presente ley y por los plazos establecidos en cada caso, las exoneraciones tributarias, beneficios y derechos que la presente ley les acuerda.

CAPITULO IV

NORMAS DE APLICACION GENERAL

Sección I

Contrato de crédito de uso

Artículo 20.- Sustitúyese el artículo 45 de la Ley N° 16.072, de 9 de octubre de 1989, con la redacción dada por el artículo 5° de la Ley N° 16.205, de 6 de setiembre de 1991, por el siguiente:

"ARTICULO 45.- Las contraprestaciones resultantes de contratos de crédito de uso, estarán exoneradas del Impuesto al Valor Agregado, siempre que se cumplan simultáneamente las siguientes condiciones:

- A) Que el contrato tenga un plazo no menor a tres años.
- B) Que los bienes objeto del contrato no sean vehículos no utilitarios, ni bienes muebles destinados a la casa-habitación.
- C) Que el usuario sea sujeto pasivo del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, Impuesto a las Rentas Agropecuarias o Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios.

En caso de que no se cumpla alguna de las condiciones establecidas en los apartados anteriores, el Impuesto al Valor Agregado se aplicará sobre la amortización financiera de la colocación, salvo que el bien objeto de la operación se encuentre exonerado por otras disposiciones.

La diferencia entre las prestaciones pactadas y la amortización financiera de la colocación y los reajustes de precio estarán exentos del Impuesto al Valor Agregado, salvo que la operación estuviera pactada con quien no sea sujeto pasivo del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, del Impuesto a las Rentas Agropecuarias o del Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios".

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Artículo 21.- Sustitúyese el artículo 46 de la Ley N° 16.072, de 9 de octubre de 1989, con la redacción dada por el artículo 5° de la Ley N° 16.205, de 6 de setiembre de 1991, por el siguiente:

"ARTICULO 46.- Acuérdate a las instituciones acreditantes un crédito por el Impuesto al Valor Agregado incluido en las adquisiciones de los bienes que sean objeto de contratos de crédito de uso, siempre que los citados contratos cumplan con las condiciones establecidas en el inciso primero del artículo anterior. El crédito se anulará cuando el contrato pierda la exoneración del Impuesto al Valor Agregado. El Poder Ejecutivo establecerá la forma y condiciones en que las instituciones acreditantes harán efectivo el crédito anteriormente indicado o su pérdida cuando corresponda.

En caso de cancelaciones anticipadas que reduzcan el plazo a menos de tres años, el Impuesto al Valor Agregado deberá liquidarse de conformidad con lo establecido en el artículo 45 de la presente ley. En tales casos deberá abonarse dicho impuesto más el recargo mensual indemnizatorio a que hace referencia el inciso segundo del artículo 94 del Código Tributario.

En caso de rescisiones judiciales y homologadas judicialmente que signifiquen una reducción del plazo pactado a períodos de menos de tres años, se mantendrá la exoneración del Impuesto al Valor Agregado, aplicable a los contratos de más de tres años de plazo".

Artículo 22.- Sustitúyese el artículo 27 de la Ley N° 16.072, de 9 de octubre de 1989, por el siguiente:

"ARTICULO 27.- La restitución forzada de la cosa por falta de pago de las cuotas periódicas estipuladas, no podrá requerirse sino cuando el usuario cayere en mora en el pago de dos cuotas consecutivas, si fueren por períodos no mayores de un mes y de una cuota en los demás casos".

Artículo 23.- Sustitúyese el artículo 32 de la Ley N° 16.072, de 9 de octubre de 1989, con la redacción dada por el artículo 4° de la Ley N° 16.205, de 6 de setiembre de 1991, por el siguiente:

"ARTICULO 32.- El procedimiento para obtener la restitución forzada en los casos previstos en los artículos 27 y 29 de la presente ley, será el del proceso de entrega de la cosa. Sólo serán admitidas como excepciones: la de falsedad del instrumento en que se funda la acción; la falta de algunos de los requisitos esenciales para la validez de los contratos; pago o compensación de crédito líquido y exigible que se prueben por escritura pública o por documento privado emanado del actor; prescripción; caducidad; espera o quita concedidas por el demandante que se prueben por escritura pública o por documento privado

emanado del actor y la excepción de haberse ejercido válidamente alguna de las opciones previstas por el artículo 29 de la presente ley. Las excepciones inadmisibles serán rechazadas sin sustanciación (artículo 355.2 del Código General del Proceso).

Si los escritos en que se deduzcan las excepciones no van acompañados de los documentos probatorios respectivos, se procederá conforme a lo dispuesto en el artículo 355.2 del Código General del Proceso”.

Artículo 24.- Las normas a que refieren los artículos 20 a 23, se aplicarán a los contratos que se celebren a partir de la vigencia de la presente ley.

Sección II

Disposiciones varias

Artículo 25.- (Solución de controversias).- Toda controversia relativa a la interpretación o aplicación de la presente ley que se suscite entre el Estado y un inversor que hubiere obtenido del Poder Ejecutivo la Declaratoria Promocional, podrá ser sometida, a elección de cualquiera de los mismos, a alguno de los siguientes procedimientos:

A) Al del Tribunal competente.

B) Al del Tribunal Arbitral, que fallará siempre con arreglo a derecho, conforme con lo establecido en los artículos 480 a 502 del Código General del Proceso.

Cuando se haya optado por someter la controversia a uno de los procedimientos previstos precedentemente la elección será definitiva.

Lo dispuesto en los párrafos precedentes será de aplicación con relación a los inversores extranjeros en caso de ausencia de tratado, protocolo o convención internacional en materia de solución de controversias, en vigor a la fecha de suscitarse las mismas.

Artículo 26.- (Fusiones y escisiones).- Facúltase al Poder Ejecutivo a exonerar del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales que graven las fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades, siempre que las mismas permitan expandir o fortalecer a la empresa solicitante.

En el caso de que el Poder Ejecutivo ejerza la facultad a que refiere el inciso anterior, no será exigible la escritura pública para la transferencia de bienes, derechos, obligaciones o gravámenes comprendidos en la trasmisión patrimonial operada como consecuencia de los referidos actos (artículo 122 de la Ley N° 16.060, de 5 de diciembre de 1989).

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Artículo 27.- (Impuesto a las hipotecas).- Derógase el Impuesto a las hipotecas establecido por el artículo 7° de la Ley N° 10.976, de 4 de diciembre de 1947, en su redacción modificada por la Ley N° 12.011, de 16 de octubre de 1953, y por el artículo 200 de la Ley N° 13.728, de 17 de diciembre de 1968.

Artículo 28.- (Prendas sin desplazamiento).- Las prendas sin desplazamiento previstas en las Leyes N° 5.649, de 21 de marzo de 1918, N° 8.292, de 24 de setiembre de 1928, y N° 12.367, de 8 de enero de 1957, y en los artículos 58 y siguientes de la Ley N° 15.939, de 28 de diciembre de 1987, podrán constituirse a favor de cualquier acreedor para garantizar todo tipo de obligaciones del propietario del bien que se da en prenda o de terceros.

Artículo 29.- (Prescripción y aplicabilidad de la misma).- Las acciones originadas en las relaciones de trabajo prescriben al año, a partir del día siguiente a aquél en que haya cesado la relación laboral en que se fundan.

La audiencia de tentativa de conciliación, con presencia del citante, interrumpirá la prescripción, siempre que sea seguida de demanda judicial interpuesta dentro de los treinta días calendario siguientes a la fecha del acta o del testimonio de la no comparecencia del citado.

En ningún caso podrán reclamarse créditos o prestaciones laborales que se hubieran hecho exigibles con más de dos años de anticipación a la fecha en que se presente la demanda judicial correspondiente.

Las disposiciones anteriores serán aplicables a los créditos o prestaciones existentes a la fecha de promulgación de la presente ley, salvo que en un plazo de sesenta días calendario contados a partir de la mencionada fecha se hubiere presentado demanda judicial válida.

Artículo 30.- (Trasmisión de títulos valores y facilitación de la circulación de las garantías que les acceden).- Agrégase al artículo 10 del Decreto-Ley N° 14.701, de 12 de setiembre de 1977:

"Los derechos emergentes de las garantías reales o personales que accedan a un título valor, se transferirán de pleno derecho por la sola trasmisión del título valor en el que conste la garantía que le accede, sin necesidad de inscripción alguna. Para la trasmisión de garantías que respaldan títulos valores objeto de oferta pública se estará a lo que disponga la legislación específica en la materia.

Las garantías reales que se constituyan para asegurar el cumplimiento de obligaciones cartulares se inscribirán en los Registro Públicos correspondientes individualizando el título valor garantizado, su emisor, objeto, monto, vencimiento y demás elementos que correspondan a su naturaleza. A los efectos de la referida inscripción registral no será necesario identificar a los sucesivos tenedores del título garantizado.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Las garantías se cancelarán por declaración unilateral del deudor y la exhibición del título valor. En defecto de la exhibición del título, para obtener la cancelación de la garantía deberá acreditarse ante el Registro, o ante el depositario, en su caso, la consignación judicial de los importes”.

Artículo 31.- El Poder Ejecutivo informará anualmente a la Asamblea General sobre la aplicación de la presente ley.

Artículo 32.- (Derogaciones).- Deróganse la Ley N° 15.837, de 28 de octubre de 1986, y los Decretos-Leyes N° 14.179, de 28 de marzo de 1974, y N° 14.244, de 26 de julio de 1974.

Sala de Sesiones de la Cámara de Representantes, en Montevideo, a 22 de diciembre de 1997.

DECRETO 92/998

Se reglamentan disposiciones de la ley 16.906 (ley de inversiones).

Visto: la Ley N° 16.906, de 7 de enero de 1998, que establece el marco jurídico para la promoción y protección de las inversiones que se realicen en el territorio nacional.

Resultando: I) que por Decreto N° 59/998, de 4 de marzo de 1998, se ha reglamentado el Capítulo II de la Ley precitada.

II) que deben ser reglamentadas otras disposiciones de la mencionada Ley, particularmente su Capítulo III en lo que concierne a la declaratoria promocional de los proyectos de inversión y de los planes de reconversión.

Considerando: que corresponde proceder a la reglamentación de las normas referidas, de conformidad a lo establecido por el numeral 4° del artículo 168 de la Constitución de la República.

Atento: a lo expuesto.

El Presidente de la República

DECRETA:

CAPITULO I

DECLARATORIA PROMOCIONAL COMISION DE APLICACION -
PROCEDIMIENTOS

Art. 1°.- Podrán acceder a los beneficios de la Sección I del Capítulo III de la Ley N° 16.906, de 7 de enero de 1998, las empresas cuyos proyectos de inversión o la actividad del sector en el que desarrollan su giro, se declaren promovidos por el Poder Ejecutivo de acuerdo a lo dispuesto por la Ley citada, la presente reglamentación y, en su caso, la normativa interna e instructivos que dicte la Comisión de Aplicación.

Art. 2°.- Corresponderá al Poder Ejecutivo declarar promovidas las actividades sectoriales específicas.

Las empresas que proyecten realizar inversiones con destino a su giro, podrán solicitar se las considere a los efectos de obtener los beneficios de la declaratoria promocional, presentándose a tal fin a la Comisión de Aplicación. Quedan comprendidas en la previsión de este artículo las empresas que desarrollan su actividad en un sector que ya haya sido declarado promovido por el Poder Ejecutivo, para la obtención de beneficios complementarios a los ya otorgados a dicho sector.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Art. 3º.- Las solicitantes se presentarán a la Comisión de Aplicación explicitando y adjuntando los siguientes elementos:

- a) El proyecto de inversión. que incluye el análisis de su factibilidad, así como el estudio de la viabilidad de la empresa, detallando la actividad que realiza o proyecta realizar y los demás elementos que establezca la normativa técnica e instructivos que dicte la Comisión de Aplicación.
- b) Las circunstancias previstas en el artículo 11 párrafo 3º o en el artículo 16 de la Ley N° 16.906, fundamentándolas en la documentación que acompañe la presentación.
- c) Si el proyecto de inversión implicara operaciones de fusiones, escisiones y transformaciones respecto de las que se solicitara el amparo al régimen del artículo 26º de la Ley N° 16.906, tales elementos deberán señalarse y justificarse en la presentación y documentación que la acompañe.

Art. 4º.- A los efectos del otorgamiento de la declaratoria promocional serán consideradas las inversiones previstas en el artículo 7º de la Ley que se reglamenta.

Art. 5º.- La Comisión de Aplicación dispondrá de un plazo de 30 días desde la fecha de designación de sus miembros para dictar las normas de funcionamiento e instructivos que correspondan para regular su actividad de asesoramiento al Poder Ejecutivo de conformidad a lo dispuesto por los artículos 12 y siguientes de la Ley N° 16.906, de acuerdo a las siguientes bases:

- a) Se propenderá a la simplicidad y transparencia de los procedimientos.
- b) Para la evaluación de un proyecto de inversión la Comisión de Aplicación dispondrá de un plazo máximo de 5 días hábiles a partir de la recepción del mismo para derivarlo al Ministerio u organismo que corresponda. Dicha entidad, a su vez, dispondrá de un plazo máximo de 60 días para realizar la evaluación y remitirla a la Comisión de Aplicación adjuntando, de corresponder, su recomendación en relación a los beneficios a otorgar y al seguimiento del proyecto. La mencionada Comisión, a su vez, deberá formular y elevar su dictamen al Poder Ejecutivo dentro de los 10 días hábiles desde la fecha de recepción de la evaluación del proyecto y de la recomendación en su caso.
- c) Para la evaluación de los proyectos de inversión los solicitantes podrán optar por la contratación de personas con notoria idoneidad en la materia de que se trate. seleccionando un consultor del Registro de Consultores que llevará la Oficina de Planeamiento y Presupuesto. En caso de ser necesario, la Comisión de Aplicación podrá utilizar el mismo procedimiento para evaluar la puesta en práctica de un proyecto declarado promovido en cuyo seguimiento participe la referida Comisión. Los aspectos técnicos centrales que deban ser analizados en la evaluación de los proyectos podrán ser delineados por la Comisión de Aplicación. La administración del Registro de Consultores será de cargo de la Oficina de

Planeamiento y Presupuesto. La mencionada Oficina reglamenta los aspectos referentes al funcionamiento del Registro referido; los requisitos para la inscripción, modificación y actualización de la información y los procedimientos para la formulación de los dictámenes de los evaluadores y para realizar el seguimiento de los Proyectos. En caso que la solicitante optara por la contratación de un consultor, conforme a previsto precedentemente, el costo de la evaluación del respectivo proyecto de inversión será abonado por la empresa que solicita los beneficios de la declaratoria promocional.

d) En todos los casos en que la Comisión de Aplicación deba expedirse asesorando al Poder Ejecutivo, tal dictamen deberá emitirse y elevarse en un plazo máximo de 10 días hábiles contados desde que se hayan suministrado y completado todos los antecedentes y elementos respaldatorios de la solicitud, incluso la evaluación del proyecto.

e) La Comisión de Aplicación establecerá los sistemas de coordinación que correspondan con las Comisiones Asesoras existentes, para la aplicación de los regímenes de promoción de inversiones vigentes en el país.

f) La Comisión de Aplicación registrará sus recomendaciones y las resoluciones que dicte el Poder Ejecutivo respecto de los proyectos considerados.

Las solicitantes presentarán los antecedentes y elementos requeridos en este Decreto en la forma que la Comisión de Aplicación especifique en la normativa que dicte.

Art. 6º.- A los efectos del seguimiento del proyecto que se declare promovido, la Comisión de Aplicación podrá recomendar que en la declaratoria promocional se establezca la obligación, de cargo de la empresa que ejecuta dicho proyecto, de presentar periódicamente informes técnicos de su puesta en marcha. Tales informes se entregarán al Ministerio u organismo designado para el seguimiento y a la Comisión de Aplicación. La resolución de declaratoria promocional necesariamente contendrá la obligación de la empresa amparada de presentar los informes técnicos aquí referidos periódicamente, cuando se otorguen beneficios especiales de conformidad al inciso final del artículo 16 de la Ley Nº 16.906.

CAPÍTULO II

REGIMEN DE ESPECIALIZACION PRODUCTIVA

Art. 7º.- Podrán acceder a los beneficios del régimen de aceleración de la adecuación para facilitar la reconversión de las empresas en el marco del proceso de integración regional, establecido por la Sección III del Capítulo III de la Ley Nº 16.906, las empresas que presenten programas de reconversión que la Comisión de Aplicación califique como viables en su asesoramiento al Poder Ejecutivo y que se encuentren al día en el pago de los tributos nacionales.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Art. 8º.- El programa de reconversión estará orientado a adecuar la situación de la empresa a la nueva situación impuesta por los Acuerdos del MERCOSUR. Dicho programa contemplará la especialización de la producción para atender la demanda del mercado ampliado.

El referido programa incluirá el compromiso de aumentar las exportaciones y de discontinuar parcial o totalmente la producción de otros bienes, a partir del cual se otorgará el beneficio de la desgravación arancelaria de las importaciones incrementales de los bienes cuya producción se discontinúa, según se especifica en el artículo siguiente.

Art. 9º.- El beneficio consistirá en la reducción hasta el cero por ciento de los gravámenes vigentes para los bienes incluidos en el régimen de adecuación uruguayo a la Unión Aduanera y que sean originarios de las Estados partes del MERCOSUR, que se introduzcan al país de conformidad al compromiso incluido en el programa de reconversión referido en el artículo precedente. La desgravación aquí dispuesta se aplicará respecto de los aranceles pagados por las importaciones incrementales de un bien que el beneficiario produce y efectivamente comercializa siempre que discontinúe total o parcialmente su producción, a la vez que aumente las exportaciones de otros bienes en los cuales proyecte su especialización.

El monto de importaciones pasibles de beneficio no podrá superar la menor de las siguientes dos cantidades: el incremento de exportaciones alcanzado o el monto de la reducción de la producción del bien en cuestión.

Las exportaciones cursadas por las empresas al amparo del Decreto N° 316/992, de 7 de julio de 1992, con las modificaciones dispuestas por el Decreto N° 340/996, de 28 de agosto de 1996, no podrán aplicar simultáneamente para obtener la desgravación explicitada en el presente artículo.

Art. 10º.- Los solicitantes de los referidos beneficios deberán presentar el programa de reconversión productiva a la Comisión de Aplicación, quien actuará asesorando al Poder Ejecutivo, acompañándolo de los siguientes elementos:

- a) La conformidad de la cámara empresarial que agrupe al sector específico de actividad al que pertenezca la solicitante.
- b) Justificación de la viabilidad del programa de reconversión.
- c) Los antecedentes de exportación, producción e importación que fundamentan el compromiso de exportaciones e importaciones incrementales planteado.

En el caso de que, al momento de su presentación la solicitante aún no contara con la conformidad de la cámara empresarial que agrupe a su sector de actividad, documentando haber gestionado la misma, la Comisión de Aplicación recabará la respuesta fundada de dicha cámara. Transcurrido un plazo de 15 días desde la formulación de la consulta sin que se reciba el pronunciamiento de la cámara referida, se entenderá que la misma se manifiesta de conformidad al planteo efectuado por la solicitante. En el caso de que la cámara empresarial se expresara en contra de la solicitud formulada por la empresa, la Comisión de Aplicación

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

valorará los fundamentos esgrimidos por aquélla para emitir su propio pronunciamiento.

El incremento de las exportaciones e importaciones de la solicitante así como la reducción de la producción de los bienes que efectivamente se comercializan y que se discontinúan, se cuantificará a partir de las operaciones, producción y comercialización registradas en los últimos 18 meses previos a la presentación del programa.

El programa de reconversión presentado contemplará metas trimestrales para las exportaciones e importaciones incrementales, así como para la reducción de la producción correspondiente.

Art. 11.- Para el estudio de los planes de reconversión se solicitará el asesoramiento del Ministerio u organismo sectorial que corresponda. Sin perjuicio de lo anterior, la Comisión de Aplicación podrá contratar la evaluación de los mencionados programas de reconversión, seleccionando un técnico con notoria idoneidad en la materia de que se trate de entre aquellos que estén inscriptos en el Registro de Consultores que llevará la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (artículo 5º del presente Decreto).

La Comisión de Aplicación deberá emitir su dictamen de asesoramiento al Poder Ejecutivo en un plazo máximo de 10 días hábiles contados desde que se haya realizado la evaluación del plan por la Comisión de Aplicación o por el técnico contratado al efecto y se hayan suministrado los antecedentes y elementos respaldatorios del plan de reconversión que haya requerido la referida Comisión de acuerdo al artículo 10º del presente Decreto.

En lo no previsto en el presente artículo, la forma de actuación y plazos que regirán a la Comisión de Aplicación serán los que ésta disponga de conformidad a las bases previstas en el artículo 5º del presente Decreto.

Art. 12.- No serán computadas a los efectos de la determinación de exportaciones totales a los efectos de este régimen, las destinadas a zona franca u otros exclaves aduaneros.

Art. 13.- Para la aprobación de los beneficios, el Poder Ejecutivo tendrá en cuenta que el programa de reconversión sea consistente y que coloque a la empresa en condiciones competitivas en el marco previsto para la Unión Aduanera.

Art. 14.- Será de cargo de la Comisión de Aplicación el análisis de la documentación de exportaciones e importaciones a los efectos de la extensión de los certificados de crédito fiscal por efecto del arancel diferencial según las exportaciones realmente realizadas.

La Comisión de Aplicación, trimestralmente y contra la presentación de la información de las importaciones y exportaciones cumplidas por el beneficiario en el período, expedirá una constancia para la Dirección General Impositiva para la emisión de los certificados de crédito que correspondan.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Los certificados de crédito fiscal por derecho a la importación con arancel diferencial serán otorgados por la Dirección General Impositiva trimestralmente, contra la justificación del cumplimiento del programa en la forma prevista en el inciso precedente.

Art. 15.- Si las metas parciales trimestrales del programa comprometido se vieran superadas la Comisión de Aplicación podrá proponer el otorgamiento de certificados por montos mayores a los planificados para ese trimestre y a lo sumo iguales a los de las operaciones realizadas en ese mismo período, siempre que el total de los certificados de crédito que se emitan no superen los montos totales previstos en el plan de reconversión aprobado.

A fin de cada año la Comisión de Aplicación verificará que el beneficio fiscal otorgado sea compatible con la restricción del artículo 9º inciso 2º del presente Decreto, de forma de ajustar el beneficio ya otorgado a lo que efectivamente corresponda.

Concluido el período total por el que se otorga el beneficio la Comisión de Aplicación verificará que las importaciones incrementales que realizara la empresa, con o sin el beneficio fiscal que confiere el presente régimen, no superen el monto de la reducción de la producción del mismo bien en ese período. De no cumplirse esta restricción, caerán retroactivamente los beneficios que se le otorgaran, dándose cuenta de esta circunstancia a la Dirección Nacional de Aduanas para la reliquidación de los aranceles que hubieran correspondido, actualizando los importes así liquidados. No se calcularán multas ni recargos.

Art. 16.- La Comisión de Aplicación podrá recabar asistencia a los Ministerios y organismos especializados a todos los efectos previstos en el presente Capítulo

CAPÍTULO III

NORMAS GENERALES

Art. 17.- La previsión contenida en los incisos 3º y 4º agregados al artículo 10º del Decreto Ley Nº 14.701, de 12 de setiembre de 1977, por el artículo 30 de la Ley que se reglamenta no será aplicable a las garantías reales o personales que accedan a una línea de crédito que cubra diversas operaciones, siempre que esta circunstancia se haga constar en el documento de la respectiva garantía.

Art. 18.- Comuníquese, publíquese, etc.

Decreto N° 386/007

**INVERSIONES – IVA – IMESI – EXONERACIÓN – SE SUSTITUYE ART. 5º
DTO. N° 59/998 DE 04.03.998.**

Visto: el artículo 5º del Decreto 59/998 de 4 de marzo de 1998.

Resultando: que dicha norma reglamentó diversos aspectos vinculados a la exoneración de los Impuestos al Valor Agregado y Específico Interno, otorgada por la Ley N° 16.906 de 7 de enero de 1998.

Considerando: conveniente que sea la Dirección General Impositiva el organismo que conforme la constancia emitida por el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

Atento: a lo expuesto.

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DECRETA:

Artículo 1º.- Sustitúyese el artículo 5º del Decreto 59/998 de 4 de marzo de 1998, por el siguiente:

“Artículo 5º.- Exoneración de IVA e IMESI. La exoneración de los Impuestos al Valor Agregado y Específico Interno, correspondiente a la importación de los bienes a que refiere el literal B) del artículo 8 de la Ley N° 16.906, de 7 de enero de 1998, se hará efectiva mediante un certificado de exoneración que expedirá la Dirección General Impositiva.

Cuando se trate de los bienes establecidos en los literales a) y b) del artículo 3 de este Decreto, los interesados deberán obtener, previo a la solicitud del referido certificado una constancia del Ministerio de Industria, Energía y Minería, la cual deberá estar conformada por la Dirección General Impositiva, y en la que se establecerá:

a) la actividad de la empresa solicitante.

b) que el bien importado o adquirido en plaza es de utilización específica y normal en la rama de actividad de que se trata.”

Artículo 2º.- Comuníquese, publíquese, etc. **Dr. TABARÉ VÁZQUEZ, Presidente de la República;** DANILO ASTORI; MARÍA B. HERRERA; MARTÍN PONCE DE LEÓN; EDUARDO BONOMI; JOSÉ MUJICA

Decreto N° 455/007 de 26 de noviembre de 2007 (D.O. 06/12/07)

Reglamentación a la promoción y protección de inversiones

VISTO: la Ley N° 16.906 de 7 de enero de 1998, de Promoción y Protección de Inversiones.

RESULTANDO: I) que el Capítulo III de dicha disposición regula los beneficios tributarios a otorgar a proyectos de inversión y a actividades sectoriales específicas.

II) que tales beneficios están claramente vinculados al cumplimiento de objetivos en materia de progreso técnico, aumento y diversificación de las exportaciones, generación de empleo productivo facilitación de la integración, fomento de las pequeñas y medianas empresas, mejora del proceso de descentralización, y utilización de tecnologías limpias.

CONSIDERANDO: I) que el crecimiento de la inversión constituye la piedra angular para consolidar el proceso de desarrollo del sistema productivo, lo que habrá de generar una mejora sustancial en el empleo tanto en la cantidad de las personas ocupadas como en sus retribuciones.

II) que a tal fin es necesario adoptar todas aquellas medidas que permitan estimular dicho proceso, tanto por la vía del mejoramiento de los aspectos institucionales de atención al inversor, como por el establecimiento de un sistema de exoneraciones caracterizado por la aplicación de criterios objetivos, explícitos y compatibles con los fines establecidos en el texto legal referido.

III) que en lo que respecta a los aspectos de relacionamiento con el inversor, el presente decreto racionaliza los trámites de solicitudes de exoneraciones, estableciendo plazos perentorios de pronunciamiento por parte de la COMAP, regulando en forma precisa los requisitos que habrán de solicitarse en las distintas etapas de ejecución y operación de los proyectos, y designado a la Oficina de Atención al Inversor del Ministerio de Economía y Finanzas como entidad de enlace y facilitación de dichos trámites.

IV) que en lo atinente al alcance de los beneficios a otorgar, la nueva reglamentación se orienta al cumplimiento estricto de lo dispuesto por la Ley estableciendo una segmentación de los proyectos de inversión en función de su magnitud, disponiendo un régimen simplificado para los proyectos pequeños y favoreciendo la aplicación de los beneficios a las pequeñas y medianas empresas, lo que resultaba inaccesible hasta el presente, dados los costos propios de la formulación de los proyectos. En el caso de los proyectos medianos y grandes, se establece la incorporación de una matriz de indicadores que permitirá cuantificar el cumplimiento de los objetivos establecidos en la ley. En función de dicha matriz, y del puntaje específico que logre el proyecto, se determinarán los beneficios tributarios aplicables. Debe destacarse asimismo la ampliación del ámbito objetivo de las exoneraciones beneficiadas, ya que se incorpora a las destinadas a las

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

actividades comerciales y de servicios, de modo de consolidar el proceso de equidad intersectorial iniciado en la Reforma Tributaria.

ATENTO: a lo expuesto.

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

DECRETA:

ART. 1º.- (Beneficiarios).- Podrán acceder a los beneficios previstos en la Sección I del Capítulo III de la Ley Nº 16.906, de 7 de enero de 1998, las empresas cuyos proyectos de inversión o la actividad del sector en que desarrollan su giro, sean declarados promovidos por el Poder Ejecutivo, de acuerdo a lo dispuesto por la Ley citada, la presente reglamentación y, en su caso, la normativa interna e instructivos que dicte la Comisión de Aplicación.

ART. 2º.- (Declaratoria promocional).- Corresponderá al Poder Ejecutivo declarar promovidas las actividades sectoriales específicas.

Las empresas que proyecten realizar inversiones con destino a su giro podrán solicitar se las considere a los efectos de obtener los beneficios de la declaratoria promocional presentándose a tal fin a la Comisión de Aplicación a través de la Oficina de Atención al Inversor. Quedan comprendidas en la previsión de este artículo las empresas que desarrollan su actividad en un sector que ya haya sido declarado promovido por el Poder Ejecutivo, para la obtención de beneficios complementarios a los ya otorgados a dicho sector.

ART. 3º.- (Alcance objetivo).- Se entenderá por inversión, a los efectos de lo dispuesto en la presente reglamentación, la adquisición de los siguientes bienes destinados a integrar el activo fijo o intangible:

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

ART. 4º.- (Proyectos promovidos: clasificación).- A los efectos de la presentación de la solicitud de declaratoria promocional y de los beneficios a aplicar, los proyectos se clasificarán en:

- a) Pequeños: con una inversión menor a (tres millones quinientas mil unidades indexadas) U.I. 3:500.000
- b) Medianos Tramo 1: con una inversión igual o mayor a (tres millones quinientas mil unidades indexadas) U.I. 3:500.000 y menor a (catorce millones de unidades indexadas) U.I. 14:000.000

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- c) Medianos Tramo 2: con una inversión igual o mayor a (catorce millones de unidades indexadas) U.I. 14:000.000 y menor a (setenta millones de unidades indexadas) U.I. 70:000.000
- d) Grandes Tramo 1: con una inversión igual o mayor a (setenta millones de unidades indexadas) U.I. 70:000.000 y menor a (ciento cuarenta millones de unidades indexadas) U.I. 140:000.000
- e) Grandes Tramo 2: con una inversión igual o mayor de (ciento cuarenta millones de unidades indexadas) U.I. 140:000.000 y menor a (quinientos millones de unidades indexadas) U.I. 500:000.000
- f) Grandes Tramo 3: con una inversión igual o mayor a (quinientos millones de unidades indexadas) U.I. 500:000.000 y menor a (siete mil millones de unidades indexadas) U.I. 7.000:000.000

Para determinar los montos de inversión a que refieren los literales anteriores, se aplicará la cotización de la Unidad Indexada al último día del mes anterior al momento en que se efectúe la inversión.

ART. 5º.- (Criterios para otorgar los beneficios).- Al realizar la recomendación a que refiere el último inciso del artículo 12 de la Ley N° 16.906 de 7 de enero de 1998, la Comisión de Aplicación deberá tener en cuenta los criterios establecidos en los artículos 11 y 15 de la citada Ley.

A tal fin, dictará los correspondientes instructivos y demás normativa interna tendientes a establecer una metodología de evaluación que permita ponderar adecuadamente el cumplimiento de los objetivos establecidos en dichas normas, adecuándolos a la dimensión y naturaleza de los proyectos.

Para los proyectos de inversión definidos en el literal a) del artículo 4º la reglamentación tomará en cuenta a los efectos del otorgamiento de beneficios, la generación de empleo y el desarrollo tecnológico, fijando un mínimo de beneficios y plazos en función de estos objetivos, considerados individual o conjuntamente.

Para los proyectos de inversión definidos en los literales b) a f) del artículo 4º la reglamentación establecerá una matriz de indicadores para cada uno de los tipos de proyectos, ponderando la participación de los objetivos referidos en el artículo 11 de la Ley N° 16.906 de 7 de enero de 1998, y asignando, a partir de dicha matriz un puntaje a los solicitantes en función de los resultados esperados del proyecto. En virtud de la clasificación del proyecto, y del puntaje asignado al mismo sobre el total de puntaje máximo obtenible, se determinarán los beneficios a otorgar, de acuerdo a los criterios generales previamente establecidos y a lo que se establece en el artículo 15 del presente decreto.

ART. 6º.- (Requisitos para la solicitud).- Las empresas que deseen obtener la declaratoria promocional deberán presentar ante la Oficina de la Atención al Inversor los siguientes elementos:

- a) Los datos identificatorios de la empresa y sus titulares y los antecedentes de la firma.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- b) La información contable y económica necesaria para la evaluación del proyecto de inversión.
- c) Una carta compromiso, que tendrá carácter de declaración jurada, en la que el solicitante se comprometerá a cumplir con las condiciones que den mérito al otorgamiento de los beneficios tributarios.
- d) Los datos identificatorios de las empresas que pertenecen al mismo grupo económico.

La Comisión de Aplicación reglamentará en sus instructivos lo dispuesto en el presente artículo, estableciendo los diversos requisitos de documentación e información contable y económica que deberán suministrar los solicitantes en función de la categorización a que refiere el artículo 4°.

En el caso de que la declaratoria promocional recaiga sobre fusiones, escisiones o transformaciones de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 26 de la Ley N° 16.906, la empresa deberá justificar el cumplimiento de las condiciones establecidas en dicha norma.

ART. 7°.- (Oficina de Atención al Inversor).- La Oficina de Atención al Inversor actuará como enlace entre los solicitantes y la Comisión de Aplicación a efectos de gestionar las solicitudes de declaratoria promocional.

ART. 8°.- (Procedimiento).- La Comisión de Aplicación propenderá a la simplicidad y transparencia de los procedimientos.

Los beneficiarios presentarán ante la Oficina de Atención al Inversor la solicitud acompañada de la documentación a que refiere el artículo 5° a efectos de su remisión a la Comisión de Aplicación.

Una vez recibida dicha documentación, la Comisión de Aplicación efectuará al Poder Ejecutivo la correspondiente recomendación, para que éste, si resultare procedente, emita la Resolución estableciendo la Declaración de Proyecto Promovido, especificando la finalidad del mismo, los criterios, montos máximos y plazos de los beneficios fiscales otorgados.

ART. 9°.- (Plazos).- Para efectuar la recomendación a que refiere el artículo anterior, la Comisión de Aplicación dispondrá de los siguientes plazos, contados a partir de la fecha en que la Oficina de Atención al Inversor le remita la documentación correspondiente:

- a) Treinta días en el caso de los proyectos comprendidos en el literal a) del artículo 4° (proyectos pequeños),
- b) Cuarenta y cinco días en el caso de los proyectos comprendidos en los literales b) y c) (proyectos medianos),
- c) Sesenta días para los proyectos comprendidos en los literales d), e) y f) (proyectos grandes).

Los plazos podrán ser suspendidos para solicitar ampliación de información. Dicha suspensión no podrá superar los treinta días en el caso de los proyectos a que refiere el literal a) del presente artículo, cuarenta y cinco días para los del literal b) y sesenta días para los del literal c).

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

ART. 10.- (Aprobación ficta y desistimiento).- Si vencido los plazos a que refiere el artículo anterior la Comisión no se hubiera expedido, se entenderá que ésta recomienda al Poder Ejecutivo el otorgamiento de los beneficios establecidos en el instructivo de dicho órgano para el proyecto objeto de análisis.

Del mismo modo, si el solicitante no suministrara en plazo la ampliación de información que la Comisión le requiera, se entenderá por desistida la solicitud de los beneficios.

ART. 11.- (Seguimiento).- Una vez aprobada la inversión, y dictada la Resolución respectiva, los beneficiarios deberán presentar a la COMAP dentro de los cuatro meses del cierre de cada ejercicio económico, sus Estados Contables con informe de Auditoría para los contribuyentes incluidos en la División de Grandes Contribuyentes de la Dirección General Impositiva, de Revisión Limitada para los contribuyentes del Sector CEDE del citado organismo y de compilación para los restantes.

En el caso de los contribuyentes comprendidos en los literales b) a f) del artículo 4° (proyectos medianos y grandes), deberán además presentar en el plazo a que refiere el inciso anterior, una declaración jurada complementaria en la que conste toda la información no incluida en los estados contables que sirva de base para el análisis del cumplimiento de los indicadores para la aplicación de los beneficios, de acuerdo a la reglamentación que dicte la Comisión de Aplicación.

ART. 12.- (Pérdida de los beneficios).- La Comisión de Aplicación realizará el contralor de la efectiva ejecución de los proyectos y del cumplimiento de los compromisos asumidos por los beneficiarios.

Dicho control podrá efectuarse en cualquier momento del proceso de ejecución y operación del proyecto.

Si se verificara el incumplimiento de las obligaciones asumidas por los beneficiarios, tanto en el suministro de información como en los aspectos sustanciales de ejecución y operación del proyecto se procederá a reliquidar los tributos exonerados.

A tales efectos:

a) El incumplimiento de la entrega de información a la COMAP necesaria para el seguimiento del proyecto, se considerará configurado cuando transcurran treinta días hábiles desde el vencimiento de los plazos otorgados a tal fin por las disposiciones generales o por las particulares dictadas por el Poder Ejecutivo o la COMAP. Mediando resolución fundada, la COMAP podrá extender el referido plazo.

b) El incumplimiento en la ejecución de la inversión se considerará configurado al vencimiento del plazo otorgado por la Resolución del Poder Ejecutivo para su efectiva realización o de la respectiva prórroga si es que la misma se hubiera otorgado.

c) El incumplimiento en la obtención cumplimiento de las metas comprometidas en la operación del proyecto de inversión se controlará cada dos años, y se considerará configurado al final del segundo año.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

En el caso de los incumplimientos a que refieren los literales a) y b), los beneficiarios deberán reliquidar los tributos exonerados, más las multas y recargos correspondientes.

En el caso de los incumplimientos a que refiere el literal c), los beneficiarios deberán reliquidar los tributos exonerados, actualizados por la evolución de la Unidad Indexada entre la fecha de su acaecimiento y la de la configuración del incumplimiento. La Dirección General Impositiva establecerá el plazo para el pago de tales obligaciones.

Si la empresa beneficiaria perteneciera a un mismo grupo económico la Comisión de Aplicación controlará que los resultados esperados del proyecto que dieron lugar al otorgamiento de los beneficios no se relacionen con resultados de signo contrario originados en actividades similares a las que son objeto del beneficio desarrolladas por otras empresas integrantes del mismo grupo económico. Si se verificara que los resultados positivos del proyecto se relacionan con resultados de signo contrario en otras empresas del mismo grupo económico se procederá a reliquidar los beneficios. A los efectos de determinar los criterios de vinculación a que refiere el presente inciso, se aplicarán las normas del Banco Central del Uruguay.

La Comisión de Aplicación tendrá la facultad de realizar la auditoría de la información suministrada y comunicar a la Dirección General Impositiva, mediante resolución, los eventuales incumplimientos a efectos de la reliquidación de los tributos. Sin perjuicio de ello, las empresas beneficiarias tendrán la obligación de dejar de aplicar los beneficios y proceder a su reliquidación, si se verificaran las condiciones objetivas del incumplimiento, con independencia del pronunciamiento de la Comisión.

ART. 13.- (Márgenes de tolerancia).- En el caso de los proyectos comprendidos en los literales a), b) y c) del artículo 4°, se admitirá durante el período de ejecución y operación del proyecto establecido en la Resolución respectiva, un margen de tolerancia del 30% (treinta por ciento) respecto a la obtención del puntaje proyectado de conformidad a lo dispuesto en el artículo 5°.

En el caso de los proyectos grandes, se podrán establecer márgenes de tolerancia variables y decrecientes en función del período de ejecución y operación del proyecto. Dichos márgenes no podrán ser superiores al 30% (treinta por ciento) para los primeros dos años, 40% (cuarenta por ciento) para los tres años subsiguientes y 50% (cincuenta por ciento) para el resto del período.

Los márgenes de tolerancia se calcularán en relación con el puntaje total de la matriz de indicadores, por lo que podrán existir márgenes mayores para cada uno de los indicadores considerados individualmente.

En todos los casos, razones ajenas a la empresa debidamente fundadas como excepcionales y por tanto no previsibles a la hora de presentación del proyecto podrán dar mérito a establecer un período de suspensión en el cronograma de cumplimiento de los resultados del proyecto y por tanto de reliquidación de los plazos y beneficios.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

ART. 14.- (Recategorización).- En caso de que el inversor demuestre que ha cumplido los requisitos exigidos para una categoría o puntaje superior, podrá solicitar que se le otorguen las exoneraciones correspondientes a dicha categoría o puntaje.

Del mismo modo, en caso de incumplimiento por encima de los márgenes de tolerancia a que refiere el artículo anterior, podrá solicitarse el amparo de los beneficios aplicables a la categoría o puntaje que se cumpla efectivamente, sin perjuicio de las reliquidaciones de tributos que correspondan.

ART. 15.- (Exoneración de Impuesto a la Renta).- Las empresas cuyos proyectos de inversión hayan sido declarados promovidos al amparo de la presente reglamentación, gozarán de una exoneración de los Impuestos a las Rentas de la Industria y Comercio, y a las Rentas de las Actividades Económicas.

La renta fiscal exonerada no podrá exceder los siguientes porcentajes del monto efectivamente invertido en los activos fijos o intangibles comprendidos en la declaratoria promocional:

- a) 60% (sesenta por ciento) del monto invertido en el caso de los proyectos comprendidos en el literal a) del artículo 4° del presente decreto.
- b) 70% (setenta por ciento) en el caso de los proyectos comprendidos en el literal c)
- c) 80% (ochenta por ciento) en el caso de los proyectos comprendidos en el literal d)
- d) 90% (noventa por ciento) en el caso de los proyectos comprendidos en los literales d) y e).
- e) 100% (cien por ciento) en el caso de los proyectos comprendidos en el literal f).

Para determinar el monto efectivamente invertido, no se tendrán en cuenta aquellas inversiones que se amparen en otros beneficios promocionales por los que se otorguen exoneraciones de los impuestos a las Rentas de las Actividades Económicas, a las Rentas de la Industria y Comercio y a las Rentas Agropecuarias.

A efectos de la comparación, las inversiones se actualizarán considerando la cotización de la Unidad Indexada vigente al inicio de cada ejercicio.

ART. 16.- (Plazos).- Los plazos máximos para la aplicación de las exoneraciones a que refiere el artículo 15 del presente decreto variarán en virtud de la categorización a que refiere el artículo 4° y del puntaje otorgado. A tal fin, el plazo de la exoneración a cada proyecto resultará de aplicar la relación del puntaje obtenido por el proyecto respecto al puntaje total posible en la matriz de indicadores utilizadas para los proyectos comprendidos en el literal f) del artículo 4°, al plazo máximo de exoneración. Lo dispuesto en el presente inciso es sin perjuicio de lo establecido en el artículo 5° para los proyectos de inversión comprendidos en el literal a) del artículo 4°.

El plazo se computará a partir del ejercicio en que se obtenga renta fiscal, incluyendo a este último en dicho cómputo, siempre que no hayan transcurrido cuatro ejercicios de la declaratoria promocional. En este caso, el referido plazo máximo se incrementará en cuatro años y se computará desde el ejercicio en que se haya dictado la citada declaratoria.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

En el caso de inversiones realizadas por las empresas que revistan la calidad de usuarios de parques industriales, el plazo máximo a que refiere el inciso anterior podrá extenderse hasta cinco años.

La exoneración no podrá superar los siguientes porcentajes de la renta neta fiscal:

- a) 90% (noventa por ciento) de la renta neta fiscal, para los ejercicios comprendidos en el primer 50% (cincuenta por ciento) del plazo máximo otorgado.
- b) 80% (ochenta por ciento) para los ejercicios subsiguientes correspondientes al 10% (diez por ciento) del plazo máximo.
- c) 60% (sesenta por ciento) para los ejercicios subsiguientes correspondientes al 10% (diez por ciento) del plazo máximo.
- d) 40% (cuarenta por ciento) para los ejercicios subsiguientes correspondientes al 10% (diez por ciento) del plazo máximo.
- e) 20% (veinte por ciento) para los ejercicios subsiguientes correspondientes al 10% (diez por ciento) del plazo máximo.
- f) 10% (diez por ciento) para los ejercicios subsiguientes correspondientes al 10% (diez por ciento) del plazo máximo.

Si la aplicación del 10% del plazo máximo a que refieren los literales b) a f) diera como resultado períodos que incluyesen ejercicios fraccionados, la Comisión de Aplicación adecuará mediante prorrateo los porcentajes máximos de renta exonerada en dichos períodos.

ART. 17.- (Nuevas inversiones dentro de los plazos).- Las nuevas inversiones que realicen las empresas en los períodos en los que estén gozando de los beneficios establecidos en el artículo 16, se evaluarán como incrementales de forma que el recálculo de la matriz podrá dar lugar a recategorización y extensión de plazos en las condiciones establecidas en los artículos 5°, 15 y 16.

ART. 18.- (Sector Turismo).- Los proyectos de inversión referidos a hoteles y complejos turísticos podrán aplicar a los beneficios establecidos en el presente decreto de acuerdo a las condiciones establecidas.

Los proyectos de inversión referidos a hoteles y complejos turísticos que alcancen de acuerdo a lo establecido en el artículo 5 del presente decreto un puntaje superior al 60% del puntaje total posible en la matriz de indicadores utilizadas para los proyectos comprendidos en el literal e) del artículo 4°, podrán solicitar la autorización para que operen salas de Casinos del Estado en dichos hoteles o complejos turísticos en la medida que la viabilidad de la inversión proyectada se relacione con tal autorización. El Ministerio de Economía y Finanzas tomará en cuenta los impactos esperados del proyecto sobre los objetivos de desarrollo a los efectos de proceder a tal autorización.

ART. 19.- (Inversiones de gran significación económica).- En el caso de los proyectos de inversión por montos iguales o superiores a U.I. 7.000:000.000 (siete mil millones de unidades indexadas), se otorgará una exoneración del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas por un período máximo de veinticinco años, hasta la concurrencia de la renta neta fiscal con el monto de la inversión.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

ART. 20.- (Régimen opcional).- Las empresas que hayan presentado o presenten en el futuro proyectos de inversión solicitando la declaración promocional prevista en la Ley N° 16.906, de 7 de enero de 1998, podrán optar por el nuevo régimen establecido en la presente reglamentación o por el último vigente antes de la aprobación de aquél. Dicha opción regirá para los proyectos de inversión presentados entre el día 20 de diciembre de 2006 y el día 28 de febrero de 2009. Las empresas que hayan presentado proyectos luego del 20 de diciembre de 2006 y hayan obtenido la declaración promocional antes de la entrada en vigencia del presente decreto, podrán solicitar se adecuen los beneficios otorgados a las disposiciones del nuevo régimen.

Para hacer uso de la opción a que hace referencia el inciso anterior, las empresas deberán presentar una nota a la Comisión de Aplicación y la documentación que ésta solicite a tales efectos.

ART. 21.- Comuníquese, publíquese, etc.

Ley Nº 17.547
PARQUES INDUSTRIALES

CAPÍTULO I
DE LA DEFINICIÓN

Artículo 1º. (Denominación).- A los efectos de la presente ley se denomina parque industrial a una fracción de terreno que cuente con la siguiente infraestructura instalada dentro de la misma:

- A) caminería interna, retiros frontales y veredas aptas para el destino del predio, igualmente que caminería de acceso al sistema de transporte nacional que permitan un tránsito seguro y fluido;
- B) energía suficiente y adecuada a las necesidades de las industrias que se instalen dentro del parque industrial;
- C) agua en cantidad suficiente para las necesidades del parque y para el mantenimiento de la calidad del medio ambiente;
- D) sistemas básicos de telecomunicaciones;
- E) sistema de tratamiento y disposición adecuada de residuos;
- F) galpones o depósitos de dimensiones apropiadas;
- G) sistema de prevención y combate de incendios;
- H) áreas verdes.

El Poder Ejecutivo reglamentará los requisitos establecidos en los literales del presente artículo, quedando habilitado a agregar otros que considere indispensables para proceder a la habilitación de los parques industriales.

CAPÍTULO II
DE LA UBICACIÓN

Artículo 2º. (Aspectos generales de la misma).- Se establecerán en todo el territorio nacional áreas o zonas que por sus características generales cumplan con la presente ley y con el decreto reglamentario correspondiente.

Artículo 3º.- Para la determinación de estas áreas o zonas se tendrá en cuenta:

- A) las disposiciones vinculadas al ordenamiento territorial y al medio ambiente

vigentes, tanto en lo nacional como en lo departamental, y las que específicamente se establezcan a estos efectos;

- B) la existencia de un centro urbano cercano (centro urbano referente) a efectos de facilitar las prestaciones de servicios adicionales a los que el parque posea, siempre y cuando no exista perjuicio para la calidad de vida en dicho centro;
- C) la radicación familiar por vinculación directa o indirecta con las industrias que se instalan.

Artículo 4º. (Prioridades).- A efectos de determinar un ordenamiento entre las zonas a definirse, se tendrán en cuenta sus contribuciones a la descentralización geográfica y a la utilización significativa de mano de obra.

CAPÍTULO III DE LA COMISIÓN ASESORA

Artículo 5º. (Comisión asesora).- Créase en la órbita del Ministerio de Industria, Energía y Minería, una Comisión cuyo cometido será asesorar preceptivamente al Poder Ejecutivo sobre la presente ley y sus disposiciones reglamentarias. Estará integrada por siete miembros: un representante del Ministerio de Industria, Energía y Minería que la presidirá; uno del Congreso de Intendentes; uno del Ministerio de Economía y Finanzas; uno del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente; uno de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto; uno de la Cámara de Industrias del Uruguay y uno del PIT-CNT.

CAPÍTULO IV DE LOS ESTÍMULOS FISCALES

Artículo 6º. (Estímulos de carácter nacional).- Las personas físicas o jurídicas que instalen parques industriales dentro del territorio nacional, así como las empresas que se radiquen dentro de los mismos, podrán estar comprendidas en los beneficios y las obligaciones establecidos en la Ley N° 16.906, de 7 de enero de 1998.

CAPÍTULO V DE LOS PARQUES INDUSTRIALES ESTATALES

Artículo 7º. (Parques de carácter nacional).- La Corporación Nacional para el Desarrollo podrá instalar parques industriales debiendo destinar uno de ellos o una parte sustancial de uno a las micro y pequeñas empresas.

Artículo 8º. (Parques de carácter departamental).- Los Gobiernos Departamentales podrán por sí, o asociados entre sí, instalar parques industriales en el territorio de su jurisdicción. En estas situaciones podrán gozar de los mismos estímulos referidos en el artículo 6º de la presente ley.

CAPÍTULO VI

DE LAS INDUSTRIAS QUE SE INSTALEN EN LOS PARQUES INDUSTRIALES

Artículo 9º.- A los efectos de conceder la correspondiente autorización a las empresas que deseen instalarse en parques industriales, se tendrá en cuenta sus contribuciones a la creación de puestos de trabajo, a la ocupación de mano de obra radicada en el centro urbano referente, a la sustitución de importaciones, al progreso tecnológico, al crecimiento de las exportaciones y a la apertura de nuevos mercados.

Artículo 10. (De las parcelas).- Las definiciones relativas a tamaño, disposición y servicios específicos de las parcelas, tanto como a las formas de tenencia y de transmisión de dominio, serán establecidas por el estatuto del parque industrial, de acuerdo con lo que establezca la reglamentación de la presente ley al respecto.

Artículo 11. (Destino).- Las construcciones que existan dentro de cada parque industrial no podrán ser destinadas a casa-habitación, salvo cuando ello se requiera para asegurar el funcionamiento y el mantenimiento del parque y de las empresas que allí se instalen.

Sala de Sesiones de la Cámara de Representantes, en Montevideo, a 7 de agosto de 2002.

Decreto Nº 524/005 - Promoción y Desarrollo de Parques Industriales. Se declara de Interés Nacional.

VISTO: La Ley Nº 17.547, de 7 de agosto de 2002 relativa a parques industriales y la Ley Nº 16.906, de 7 de enero de 1998, sobre promoción de inversiones.

RESULTANDO: I) la necesidad de reglamentar la actividad de los referidos parques industriales en lo relacionado con los procedimientos para su habilitación, funcionamiento y controles pertinentes.

II) que es oportuno, concomitantemente, utilizar los mecanismos previstos en la citada ley de inversiones a efectos de lograr la descentralización, objetivo ya anunciado, de la totalidad de las inversiones que se realicen dentro del territorio aduanero nacional.

CONSIDERANDO: I) que corresponde, declarar promovida la actividad de explotación de parques industriales como sector específico.

II) que, resulta oportuno graduar, los beneficios que se otorguen por Ley de inversiones en el marco de la Ley Nº 16.906 citada con miras al cumplimiento del objetivo de descentralización, para la totalidad de las inversiones dentro del territorio aduanero nacional, siendo de estricta legalidad y conveniencia, no discriminar en los beneficios a otorgar a las inversiones, salvo en lo que tenga relación con la radicación en función de zonas geográficas, previa y convenientemente definidas.

III) que es adecuado prolongar el período máximo en el cual se pueda deducir, a los efectos del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, el monto de las inversiones realizadas, así como aumentar el porcentaje máximo deducible.

ATENCIÓN: a lo expuesto.

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DECRETA:

CAPITULO I

DE LA PROMOCION Y DEFINICION DE PARQUES INDUSTRIALES

ART. 1º.-

Declárase de Interés Nacional la promoción y el desarrollo de parques industriales, en los términos de la Ley Nº 17.547, de 7 de agosto de 2002 y de la presente reglamentación, con el propósito de estimular el crecimiento de la industria nacional, el incremento de la inversión, la creación de puestos de trabajo, la sustitución de importaciones, el crecimiento de las exportaciones, la apertura de nuevos mercados, el progreso tecnológico y la descentralización geográfica.(Reforma tributaria)

ART. 2º.-

Se entiende por parque industrial una fracción de terreno de propiedad pública o privada, urbanizada y subdividida en parcelas conforme a un plan general, dotada

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

de servicios públicos y privados e instalaciones comunes, con fines de instalación y explotación de establecimientos productivos y servicios conexos.

ART. 3º.-

El área habilitada como parque industrial deberá estar delimitada y amojonada en sus límites.

ART. 4º.-

Los parques industriales deberán contar con la infraestructura referida en el artículo 1º de la Ley N° 17.547, la que deberá cumplir los siguientes requisitos:

- a) la caminería interna deberá tener una resistencia suficiente para soportar el tránsito de camiones de por lo menos diez toneladas por eje y con un ancho mínimo de siete metros;
- b) la energía eléctrica deberá ser prevista en el proyecto de creación del parque industrial, atendiendo los potenciales requerimientos de las instalaciones industriales a radicarse y las posibilidades reales de conexión de la carga;
- c) el suministro de agua requerido para el uso humano, seguridad, riego e industria, deberá cumplir con las normativas vigentes en los organismos competentes: Obras Sanitarias del Estado (OSE), Dirección General de Bomberos e Intendencias Municipales respectivas;
- d) los sistemas básicos de telecomunicaciones deberán permitir que las instalaciones industriales y de servicios del parque tengan acceso a discado directo internacional y conexión a Internet;
- e) el sistema de tratamiento y disposición de residuos deberá ser aprobado por la Dirección Nacional de Medio Ambiente del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente y por la Intendencia Municipal respectiva;
- f) los galpones y los depósitos deberán tener dimensiones apropiadas a sus fines específicos;
- g) el sistema de prevención y combate de incendios deberá contar con la previa aprobación de la Dirección Nacional de Bomberos, que tendrá en cuenta los riesgos de los productos y procesos industriales a utilizarse en el parque;
- h) las áreas verdes deberán ocupar no menos de un 20% (veinte por ciento) de la superficie total del predio del parque industrial;
- i) el funcionamiento de un servicio de emergencia médico permanente;

j) una inserción en el entorno urbano o suburbano inmediato, acorde con las normas y las directrices establecidas o a establecer por el Gobierno Departamental;

k) condiciones de accesibilidad, mediante una conexión directa, existente o a crear con cargo al proyecto, con el sistema viario principal de la ciudad o las rutas nacionales;

l) una adecuada red de iluminación nocturna dentro del parque y de su perímetro que deberá ser superior a veinte lúmenes.

Los requisitos establecidos en el presente artículo se podrán adaptar a la naturaleza de las actividades que se desarrollan en los respectivos parques, a la infraestructura preexistente y a su ejecución gradual en el tiempo, de acuerdo con el cronograma previsto en la habilitación otorgada.

ART. 5º.-

Los tenedores a cualquier título de predios en los que se instalen parques industriales deberán constituir sobre ellos, en beneficio de los usuarios de esos parques, derechos de uso, de tránsito de personas y de paso de instalaciones, tanto en el caso de los lotes afectados a la explotación como en el caso de los lotes afectados al uso productivo. Estos derechos se estipularán en los respectivos estatutos de los parques industriales, sin perjuicio de su inclusión en los respectivos contratos entre explotadores y usuarios.

ART. 6º.-

Además de operaciones industriales podrán realizarse operaciones de almacenaje, acondicionamiento, selección, clasificación, fraccionamiento, armado, desarmado, manipulación o mezcla de mercaderías o materias primas, siempre que estén exclusivamente asociadas a las actividades industriales instaladas en los parques.

ART. 7º.-

Queda prohibido a las industrias que se instalen, el comercio al por menor dentro de los parques industriales amparados por la presente reglamentación, salvo aquél destinado al funcionamiento de los propios parques.

CAPITULO II

DE LA MACROLOCALIZACION DE PARQUES

INDUSTRIALES

ART. 8º.-

A los efectos de ampararse en la Ley Nº 17.547 que se reglamenta, los parques industriales y sus empresas deberán localizarse en ciudades que por sus

características faciliten la prestación de servicios adicionales a los que el parque posea o localizarse en microregiones productivas, en áreas urbanas o suburbanas potencialmente urbanizables previstas por el Gobierno Departamental.

Las microregiones serán determinadas por el Poder Ejecutivo, previa consulta con el Gobierno Departamental e informe de la Comisión Asesora a que refiere el Capítulo III.

ART. 9º.-

En cumplimiento del artículo 4º de la Ley N° 17.547, que requiere diferenciar zonas de acuerdo con su contribución a la descentralización geográfica y a la utilización significativa de mano de obra, se determinan las siguientes zonas según el siguiente orden de prioridad: zona Norte, Este y Centro: Artigas, Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo, Treinta y Tres, Rocha, Lavalleja, Flores, Florida, Durazno; zona Litoral Oeste: Soriano, Río Negro, Paysandú, Salto; zona Sur: Colonia, San José (excluida zona metropolitana), Canelones (excluida zona metropolitana) y Maldonado; zona Metropolitana: Montevideo, zona metropolitana de Canelones, Rincón de la Bolsa de San José.

CAPITULO III

DE LA COMISION ASESORA

ART. 10.-

La Comisión Asesora creada por el artículo 5º de la Ley N° 17.547 que se reglamenta funcionará en la órbita del Ministerio de Industria, Energía y Minería, por medio del cual se comunicará con el Poder Ejecutivo, con las atribuciones que le confiere la ley. Dicho Ministerio proveerá a la Comisión los recursos humanos, técnicos y materiales que requiera para el cumplimiento de sus objetivos.

ART. 11.-

La Comisión Asesora dictará su reglamento interno de funcionamiento. Sus decisiones se adoptarán conforme al voto de la mayoría simple de sus componentes.

CAPITULO IV

DE LOS BENEFICIOS FISCALES

ART. 12.-

Declárase promovida, en el marco de la Ley N° 16.906 de 7 de enero de 1998, la actividad de las personas físicas y jurídicas contribuyentes del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, así como en lo pertinente las actividades de la Corporación Nacional para el Desarrollo y los Gobiernos Departamentales de la República, que al amparo de la presente reglamentación instalen parques industriales dentro del territorio nacional.

ART. 13.-

Una vez que hayan obtenido la autorización, de acuerdo con el procedimiento establecido en el artículo 26 del presente Decreto, los usuarios de parques industriales de la Ley N° 17.547 que se reglamenta podrán solicitar para sus emprendimientos, los beneficios previstos en la Ley N° 16.906 y su reglamentación.

Aquellos que soliciten los beneficios mencionados en el inciso anterior, cuyos ingresos anuales estimados no superen las U.I. 3:000.000,00 (unidades indexadas tres millones), sólo deberán proyectar, a los efectos pertinentes, la siguiente información anual por el período de ejecución de la inversión y, como mínimo, por 5 (cinco) años:

- a) ingresos totales, discriminando los de naturaleza operativa;
- b) remuneraciones y cargas sociales de producción;
- c) adquisiciones de materias primas por tipo;
- d) gastos de producción;
- e) gastos de distribución;
- f) gastos de administración;
- g) utilidad estimada.

Además deberán presentar, con referencia al período de ejecución de la inversión:

- a) cronograma de implantación del proyecto, incluyendo maquinarias, equipos e instalaciones industriales; bienes inmuebles, discriminando las mejoras a realizar; obras de infraestructura, y capital de trabajo estimado;
- b) modalidad prevista de financiamiento para cada concepto de los establecidos en el precedente literal a);
- c) estimación anual de ingresos y egresos.

La Dirección Nacional de Industrias deberá evacuar todas las consultas referentes a la presentación de la información referida antes.

En los casos de empresas preexistentes que amplíen sus actividades instalándose en parques industriales, el cálculo de sus ingresos operativos se efectuará teniendo en cuenta conjuntamente las actividades previa y proyectada.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

La calificación de empresa comprendida en el tramo de ingresos operativos habilitante a los efectos del procedimiento establecido precedentemente, será realizada en cada caso específico por el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

ART. 14.-

Elévase hasta 6 (seis) ejercicios el plazo establecido en el artículo 1° del Decreto N° 508/003, de 10 de diciembre de 2003, a efectos de estimular el proceso de descentralización geográfica en virtud de la facultad conferida por el inciso primero del artículo 16 de la Ley N° 16.906. El incremento de dicho plazo beneficiará a las inversiones en función de su localización de acuerdo con el siguiente detalle:

- a) zona norte, este y centro 6 (seis) años
- b) zona litoral oeste 5 (cinco) años
- c) zona sur 4 (cuatro) años
- d) zona metropolitana 3 (tres) años.

Asimismo, auméntase hasta 75% (setenta y cinco por ciento) el porcentaje a exonerar sobre la inversión efectivamente realizada, financiada con fondos propios o utilidades del mismo proyecto, establecido en el literal a) del artículo 2° del mencionado Decreto N° 508/003, de 10 de diciembre de 2003, determinándose a los efectos de su aplicación las siguientes proporciones por zona:

- a) zona norte, este y centro 75% (setenta y cinco por ciento)
- b) zona litoral oeste 68.75% (sesenta y ocho con setenta y cinco por ciento)
- c) zona sur 62,50% (sesenta y dos con cincuenta por ciento)
- d) zona metropolitana 56,25% (cincuenta y seis con veinticinco por ciento)

El diferimiento de imputación previsto en el literal b) del artículo referido precedentemente sólo se aplicará a proyectos promovidos antes de la vigencia del presente Decreto.

ART. 15.-

Otórgase a los instaladores de parques industriales, de acuerdo con el artículo 11 inciso segundo de la Ley 16.906 y en mérito a la declaratoria promocional establecida en el artículo 12 del presente Decreto, que sean habilitados de acuerdo con los procedimientos previstos en los artículos 16 a 25 del mismo, los siguientes beneficios:

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

a) exoneración por un plazo de 7 (siete) años del impuesto al patrimonio respecto de los bienes de activo fijo instalados o utilizados exclusivamente en el parque, incluyendo maquinarias y equipos, obras civiles e instalaciones. Estos bienes se considerarán en la liquidación de este impuesto como activo gravado a los efectos de la deducción de pasivos;

b) al solo efecto de la liquidación del impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, las inversiones podrán ser amortizadas de acuerdo con su ubicación y su naturaleza en los siguientes plazos:

| | Obras Civiles | Equipamiento |
|----------------------------|------------------|-----------------|
| Zonas centro, norte y este | 9 (nueve años) | 2 (dos) años |
| Zona litoral oeste | 11 (once) años | 3 (tres) años |
| Zona sur | 13 (trece) años | 4 (cuatro) años |
| Zona metropolitana | 15 (quince) años | 5 (cinco) años |

Esta exoneración será excluyente de todo otro beneficio del contribuyente sobre Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio en relación al emprendimiento en cuestión, al amparo de la Ley N° 16.906.

c) exoneración total de tributos cuya aplicación corresponda en ocasión de la importación de maquinarias y equipos, así como los bienes de activo fijo destinados a incorporarse a la obra civil, no competitivos con la industria nacional, destinados a parques industriales;

d) crédito por el Impuesto al Valor Agregado incluido en la compra de materiales y servicios a aplicar en la construcción de obras civiles, maquinarias y equipos destinados al cumplimiento del proyecto de instalación inicial respectivo. Dicho crédito se hará efectivo mediante el mismo sistema que rige para las exportaciones;

e) crédito por el Impuesto al Valor Agregado incluido en la compra de equipos para el procesamiento electrónico de datos a ser utilizados en los parques industriales. Dicho crédito se hará efectivo mediante el mismo sistema que rige para las exportaciones;

f) crédito por el Impuesto al Valor Agregado incluido en la compra de bienes y servicios que requiera la operativa de los parques industriales a que refiere el artículo 12 del presente Decreto, cuando se trate de emprendimientos de los Gobiernos Departamentales no comprendidos por tales actividades en el Título X

del Texto Ordenado 1996. Dicho crédito se hará efectivo mediante el mismo sistema que rige para las exportaciones.

g) consideración de los bienes de activo fijo y los materiales necesarios para su construcción como bienes de capital a los efectos de la aplicación del artículo 79, Título X del Texto Ordenado de 1996, en el caso de los Gobiernos Departamentales a que refiere el artículo 12 del presente Decreto. Otórgase en dicho caso un crédito por el Impuesto al Valor Agregado incluido en su adquisición para la explotación de parques industriales. Dicho crédito se hará efectivo mediante el mismo sistema que rige para las exportaciones.

Para obtener los beneficios que anteceden deberá cumplirse con lo establecido en los literales b), c), d) y e) del artículo 2° del Decreto N° 154/003, de 11 de abril de 2003.

CAPITULO V

DE LA HABILITACION DE PARQUES INDUSTRIALES

ART. 16.-

La iniciativa para la habilitación de parques industriales corresponderá indistintamente a los sujetos de derecho privado, a la Corporación Nacional para el Desarrollo, de acuerdo con el artículo 7° de la Ley N° 17.547 que se reglamenta, y a los Gobiernos Departamentales, de acuerdo con el artículo 8° de la misma Ley.

ART. 17.-

La habilitación de parques industriales en las zonas definidas por el artículo 9° de esta reglamentación corresponderá en todos los casos al Poder Ejecutivo mediante resolución fundada, previo informe de la Comisión Asesora creada por el artículo 5° de la Ley N° 17.547 que se reglamenta, con la conformidad del Gobierno Departamental respectivo.

La Comisión Asesora tendrá en cuenta la contribución que los parques industriales en análisis pueden realizar para lograr el cumplimiento de los objetivos definidos en el artículo 1° del presente Decreto.

ART. 18.-

La Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas asesorará al Poder Ejecutivo en la toma de decisiones a que refiere el primer inciso del artículo 17 del presente Decreto, en cuanto a políticas de promoción regional de parques industriales en los que se radiquen pequeñas y medianas empresas. Asimismo, en cumplimiento del literal f) del artículo 3° de la Ley N° 16.170, de 28 de diciembre de 1990, promoverá la instalación de parques industriales en el interior del país para la radicación de pequeñas y medianas empresas de su competencia.

ART. 19.-

La solicitud de habilitación de parques industriales deberá presentarse ante el Ministerio de Industria, Energía y Minería, que la trasladará a la Comisión Asesora creada por el artículo 5° de la Ley N° 17.547 que se reglamenta. Junto a la misma deberá presentarse el Estatuto y el Reglamento de Operaciones previstos para el parque industrial, así como un proyecto de inversión que refiera a los aspectos técnicos, financieros, económicos, sociales y ambientales del emprendimiento. La Comisión Asesora podrá sugerir al interesado las modificaciones al Estatuto y al Reglamento de Operaciones que estime convenientes.

La Dirección Nacional de Industrias tomará registro notarial del Estatuto y el Reglamento de Operaciones aprobados una vez habilitado el parque industrial de que se trate.

ART. 20.-

El Estatuto deberá contener, al menos, las siguientes previsiones:

- a) plazo del emprendimiento;
- b) forma de administración, votos y funciones del órgano rector;
- c) integración, mandato, organización y funciones del órgano de administración;
- d) órgano de control;
- e) órgano de solución de controversias;
- f) régimen de tenencia de parcelas y mejoras (propiedad, arriendo, arriendo con opción a compra);
- g) régimen de transferencia de parcelas, mejoras e instalaciones;
- h) requisitos para integración al parque industrial;
- i) derechos y obligaciones de los usuarios;
- j) servicios mínimos a proveer, comunes y no comunes, adicionales a los servicios públicos previstos;
- k) forma de contribución a los gastos comunes del parque industrial;
- l) sanciones; derechos de uso, tránsito y paso sobre lote de explotación y lotes de usuarios.

ART. 21.-

El proyecto de inversión deberá contener, como mínimo, los siguientes aspectos:

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

- a) antecedentes jurídicos de la empresa a través de la cual se realizará la instalación y la explotación del parque industrial;
- b) localización dimensión y metraje del área donde se propone la instalación, así como las piezas gráficas necesarias para la completa comprensión del proyecto y la memoria descriptiva;
- c) justificación de la propiedad del predio asiento del parque industrial y el título al que se posee en los casos en que corresponda;
- d) justificación ambiental de su emplazamiento;
- e) disponibilidad de agua y recursos energéticos;
- f) proyectos sobre tratamiento de efluentes;
- g) posibilidades de expansión futura;
- h) servicios que se propone suministrar;
- i) monto de la inversión, fuentes de financiamiento, estimación del personal a utilizar y su nacionalidad;
- j) descripción de las inversiones en infraestructura;
- k) cronograma de implementación del proyecto;
- l) plazo por el cual se solicita la habilitación como parque industrial;
- m) habilitaciones correspondientes (Dirección Nacional de Medio Ambiente, Gobierno Departamental, Dirección Nacional de Bomberos);
- n) estudio de ordenamiento territorial, indicando los impactos de su emplazamiento para el desarrollo urbano y el ajuste a la planificación vigente.

ART. 22.-

Los informes técnicos de evaluación de los correspondientes proyectos de inversión se emitirán en un plazo no mayor a 60 (sesenta) días por la Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria, Energía y Minería, que podrá comunicarse directamente, si fuera necesario, con los organismos involucrados.

ART. 23.-

En caso de revocación de la habilitación, el Poder Ejecutivo podrá llamar a interesados para la explotación de parques industriales por el plazo remanente de la habilitación concedida.

ART. 24.-

Las personas jurídicas de derecho privado que pretendan explotar parques industriales bajo el régimen de la Ley N° 17.547 que se reglamenta, deberán tener objeto único y exclusivo referido a dicha actividad.

ART. 25.-

Las habilitaciones de ampliaciones de parques industriales deberán cumplir, en lo pertinente, con los requisitos de los artículos anteriores.

CAPITULO VI

DE LA HABILITACION DE RADICACION DE EMPRESAS EN PARQUES INDUSTRIALES

ART. 26.-

La autorización para radicación de empresas en parques industriales prevista en el artículo 9° de la Ley N° 17.547 que se reglamenta, corresponderá al Ministerio de Industria, Energía y Minería. La misma se resolverá, previo informe preceptivo de la Comisión Asesora creada por el artículo 5° de la Ley N° 17.547. La solicitud de autorización, junto con el proyecto o las proyecciones previstas en el artículo 13 para las microempresas y las pequeñas empresas, deberán presentarse en el Ministerio de Industria Energía y Minería, que le dará traslado a la Comisión Asesora para que informe sobre si dicho emprendimiento cumple con los objetivos establecidos en el artículo 1° de este Decreto y a efectos de la procedencia del otorgamiento por parte del Ministerio de Industria, Energía y Minería de la mencionada autorización para radicarse en el parque industrial.

ART. 27.-

Deberá remitirse a la Dirección Nacional de Industrias copia fehaciente de los contratos suscritos de radicación de usuarios, a los efectos de su registro, controlando previamente que dichos contratos se ajusten al estatuto del parque de que se trate.

ART. 28.-

La instalación y la explotación de parques industriales, así como la realización en ellos de actividades industriales están sujetas al régimen general y particular que las normas nacionales y departamentales establecen respectivamente para dichas actividades.

ART. 29.-

Las habilitaciones de ampliaciones de inversiones en parques industriales deberán cumplir, en lo pertinente, con los requisitos de los artículos anteriores.

CAPITULO VII

DEL ASESORAMIENTO

ART. 30.-

La Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas asesorará a las empresas de su competencia sobre el régimen establecido en la presente reglamentación.

Asimismo, asesorará a las unidades artesanales, microempresas y pequeñas empresas definidas por los Decretos N° 54/992, de 7 de febrero de 1992 y N° 266/995, de 19 de julio de 1995, acerca de los estatutos, reglamento de operaciones y contratos de radicación en parques industriales de su interés.

CAPITULO VIII

DEL DESTINO DE LAS CONSTRUCCIONES

ART. 31.-

Las construcciones que existan dentro de cada parque industrial no podrán ser destinadas a casa habitación, salvo cuando ello se requiera para asegurar el funcionamiento, el mantenimiento y la seguridad del parque industrial y de las empresas que allí se instalen.

CAPITULO IX

DE LA SUPERVISION Y CONTROL

ART. 32.-

La supervisión y el control de la instalación y el funcionamiento de los parques industriales, estará a cargo del Ministerio de Industria, Energía y Minería a través de la Dirección Nacional de Industrias, sin perjuicio de otras potestades nacionales y municipales en la materia.

ART. 33.-

La Dirección Nacional de Industrias, actuando conjuntamente con la Dirección General Impositiva, determinará con alcance general los recaudos previos, concomitantes y posteriores, exigibles a instaladores y usuarios de parques industriales, a efectos del contralor por la Dirección Nacional de Industrias, del uso de las franquicias fiscales que se otorguen al amparo de la Ley N° 17.547 que se reglamenta.

Lo dispuesto precedentemente será sin perjuicio de los cometidos propios de gestión y contralor de la Dirección General Impositiva en relación a los contribuyentes instaladores y usuarios de parques industriales, para lo que podrá recabar la colaboración de la Dirección Nacional de Industrias.

ART. 34.-

Cuando la Dirección Nacional de Industrias constate la existencia de situaciones irregulares que afecten o puedan afectar el normal funcionamiento de un parque industrial o de las actividades en que él se desarrollan, podrán intimar la adopción

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

de las medidas que estime necesarias o adecuadas a los efectos de que cesen o se corrijan dichas situaciones.

Esa Dirección vigilará el cumplimiento de las obligaciones legales, reglamentarias, estatutarias y contractuales relativas a parques industriales, proponiendo las medidas necesarias en caso de incumplimiento.

Estas medidas podrán alcanzar al retiro de los beneficios promocionales otorgados oportunamente y a las reliquidaciones correspondientes.

A los fines indicados, dicha Dirección podrá comunicarse directamente con cualquier autoridad nacional o departamental.

CAPITULO X
DE LA OBLIGACION DE INFORMAR

ART. 35.-

Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 34 del presente Decreto, las personas físicas o jurídicas, de derecho privado o público, que se acojan a este régimen de parques industriales, deberán suministrar anualmente a la Dirección Nacional de Industrias, o cuando ésta lo disponga, datos relevantes acerca de su actividad: avance de inversiones, situación económico-financiera, niveles de producción, ventas, ocupación y estímulos fiscales usufructuados.

La reiteración del incumplimiento de esta obligación podrá dar lugar al retiro de los beneficios promocionales otorgados oportunamente y a las reliquidaciones correspondientes.

ART. 36.-

El presente Decreto regirá desde su publicación en el Diario Oficial.

ART. 37.-

Comuníquese, publíquese, etc.

BIBLIOGRAFIA

Ley 15921 del 17 de diciembre de 1987.

Ley 18083 del 27 de diciembre de 2006.

Ley 17292.

Ley 16060.

Resolución 662/07 del 29 de junio de 2007.

Decreto 220/98 del 12 de agosto de 1998.

Decisión 06/94 del Consejo de Mercado Común.

Decisión 08/94 del Consejo de Mercado Común.

Circular 1448 BCU del 15 de abril de 1993.

Ley 15322 del 17 de setiembre de 1982.

Decreto 381/89 del 16 de agosto de 1989.

Decreto 57/93 del 02 de febrero de 1993.

Decreto 209/94 del 06 de mayo de 1994.

Decreto 207/07 del 27 de junio de 2007.

Decreto 454/88 del 08 de julio de 1998.

Decreto 208/07 del 18 de junio de 2007.

Texto Ordenado 1996.

Ley 17992 del 25 de enero de 2001.

Decreto 149/07 del 26 de abril de 2007.

Decreto 311/05 del 19 de setiembre de 2005.

Ley 17243 del 29 de junio de 2000.

Trabajo de Investigación Monográfico
“Determinantes del éxito de empresas instaladas en las Zonas Francas uruguayas”

Decreto 532/01 del 31 de diciembre de 2001.

Ley 16246 del 08 de abril de 1992.

Código Aduanero Uruguayo.

Decreto 412/92 del 01 de setiembre de 1992.

Decreto 380/04.

Economía y gestión de la empresa, José María Fernández Pirla.

Ventaja Competitiva, Michael Porter.

Estrategia Competitiva, Michael Porter.

Material teórico del curso de Negocios con el Exterior (Año 2008).

Comparación de los regímenes de zona franca, depósitos aduaneros y puerto libre. Colegio de Contadores, Montevideo, julio 2004.

2º Censo de zonas francas 2006. Instituto Nacional de Estadística