

Promoción de inversiones y
políticas de apoyo:
EXPORTACIONES

Noviembre 2014

PROMOCIÓN DE INVERSIONES Y POLÍTICAS DE APOYO: EXPORTACIONES

Elaborado por las Áreas de Atención al Inversor e Inversiones y Competitividad
Unidad de Apoyo al Sector Privado (UnASeP)
Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)

RESUMEN EJECUTIVO

La economía uruguaya viene mostrando en los últimos años un proceso de crecimiento económico sin precedentes, basado fundamentalmente en el incremento de las exportaciones y de la inversión.

El Régimen de Promoción de Inversiones desde su origen con la reglamentación de la Ley 16.906 en el año 2007, como así luego con la reglamentación del año 2012, expone como uno de sus principales objetivos incentivar el aumento de las exportaciones.

En el periodo 2009 - 2013 fueron 402 proyectos de inversión recomendados por la COMAP que utilizaron el indicador de aumento de exportaciones, los cuales se han comprometido a generar exportaciones por U\$S 1.287 millones. Entre los años cerrados el promedio anual de este indicador es de 80 emprendimientos por un monto de exportaciones de 3,2 millones por proyecto.

Asimismo, en los últimos años se han impulsado una serie de programas de apoyo a la internacionalización de productos y servicios (tanto públicos como privados) que acompañan al crecimiento de las exportaciones.

Palabras claves: *Exportaciones, Régimen de Promoción de Inversiones, Programas de Apoyo a la Internacionalización.*

ÍNDICE - PROMOCIÓN DE INVERSIONES Y POLÍTICAS DE APOYO: EXPORTACIONES

1 - IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES	4
2 - DIFERENTES MECANISMOS DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES.....	5
Régimen General de Promoción de Inversiones - Ley 16.906, Decreto 002/012 del 3 de febrero de 2012	5
Financiamiento de exportaciones: Ley 16.492 de 18 de junio de 1994.....	6
Admisión Temporal - Toma de Stock - Drawback: Ley 18.184 del 27 de octubre del 2007, Decreto 505/009.	7
3 - HERRAMIENTAS DE FOMENTO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN.....	8
Uruguay XXI – Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Bienes y Servicios	8
Unión de Exportadores del Uruguay (UEU)	9
Unidad MYPE – Intendencia Municipal de Montevideo.....	9
Empretec.....	10
Cámara de Industrias del Uruguay (CIU)	11
Cámara Nacional de Comercio y Servicios (CNCS)	12
Cámara Uruguaya de Tecnología de la Información (CUTI)	13
Dirección de Inteligencia y Promoción Comercial e inversiones (DIPCI) - Ministerio de Relaciones Exteriores.....	13
El Correo.....	14
Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)	14
4 - PRINCIPALES RESULTADOS DEL AUMENTO DE EXPORTACIONES EN EL RÉGIMEN DE INVERSIONES	15
5- ANEXOS.....	18

1 - IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES

La economía uruguaya viene mostrando en los últimos años un proceso de crecimiento económico sin precedentes en la historia de nuestro país, basado fundamentalmente en el incremento de las exportaciones y de la inversión.

El Régimen de Promoción de Inversiones es una de las principales políticas activas impulsadas por el gobierno en el transcurso de los últimos 8 años. Desde la reglamentación de la Ley de Promoción de Inversiones del año 2007 (Decreto 455/007) el número de proyectos recomendados por la Comisión de Aplicaciones de la Ley 16.906 (COMAP) ha crecido significativamente.

Uno de los principales objetivos propuestos dentro de la mencionada reglamentación es el aumento de las exportaciones por parte de las empresas que solicitan exoneraciones tributarias por medio de proyectos de inversión.

A su vez, las empresas que pretenden comercializar sus productos al exterior tienen a disposición una serie de programas de apoyo ya fuera en el sector público como privado, los cuales se han impulsado en mayor medida en los últimos años.

En el presente informe se realiza un análisis de la normativa actual de la Ley 16.906 y su Decreto Reglamentario (Decreto 002/012), en particular la que involucra la promoción de inversiones y exportaciones. También se analiza el comportamiento de los proyectos de inversión recomendados que aplicaron el indicador en estudio, en el periodo 2009 - 2013.

Por último se efectúa un relevamiento de los programas de apoyo dirigidos a las empresas con perfil exportador por parte de instituciones públicas y privadas.

2 - DIFERENTES MECANISMOS DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES

Régimen General de Promoción de Inversiones - Ley 16.906, Decreto 002/012 del 3 de febrero de 2012

El régimen de promoción de inversiones constituye una política activa de particular importancia para atraer inversiones que aporten a los objetivos generales del desarrollo nacional. La Ley de Promoción de Inversiones 16.906 establece el marco jurídico para la promoción y protección de las inversiones realizadas dentro del territorio nacional, y en ella se establecen una serie de factores a ser considerados al momento de otorgar los beneficios, entre los que se encuentran, la incorporación de progreso tecnológico, generación de empleo, contribución con la descentralización geográfica, incremento de las exportaciones, entre otros.

En los 16 años que van de funcionamiento de la Ley 16.906 existieron tres reglamentaciones generales, las que procuraron adaptarse a los objetivos de desarrollo nacional que poseen necesariamente circunstancias históricas. La primera de las reglamentaciones fue el Decreto 92 del año 1998, la segunda fue la correspondiente al Decreto 455 del año 2007 y la última fue impulsada en el año 2012, Decreto 002/012.

Particularmente en relación al factor incremento de exportaciones, la Ley en su artículo 11 establece la consideración del mismo al momento del otorgamiento de los beneficios, respecto de aquellas inversiones que faciliten el aumento y la diversificación de las exportaciones, especialmente aquellas que incorporen mayor valor agregado nacional.

Con la reglamentación del Decreto 455/007 se definió el indicador Aumento de Exportaciones como la diferencia entre el monto exportado por el proyecto respecto a la situación sin proyecto, otorgándose 1 punto cada USD 200 mil de exportaciones generado en cada proyecto, otorgando un máximo de 10 puntos. La ponderación que se le otorgaba a dicho indicador en el cálculo de la matriz general que daba lugar al cálculo del beneficio sobre el impuesto a las ganancias, dependía del porte del proyecto, variando entre un 10% y un 15% según el tamaño del mismo.

Con la implementación del Decreto 002/012 se ajustan algunos aspectos del régimen, dada la nueva realidad socio-económica del país, buscando, entre otras cosas, hacer más estrecha la relación entre los objetivos a promover y los beneficios a otorgar. Al respecto, se establece una matriz única de indicadores para todos los proyectos de inversión que se amparen a este régimen. El indicador de Aumento de Exportaciones tiene una ponderación del 15% en dicha matriz y dada su forma de cálculo, a mayor inversión mayor es el monto de exportaciones que se exigen como contrapartida.

Aumento de exportaciones para actividades turísticas

Se tomará como exportaciones para este sector, todo ingreso por alojamiento que provenga de no residentes, así como cualquier otro ingreso proveniente de operadores turísticos que sea asimilado a exportaciones por la

legislación tributaria vigente. Dichas exportaciones, a los efectos del cálculo del indicador, se multiplicarán por un coeficiente de 2.55.

Aumento de exportaciones para actividades agropecuarias

Las empresas cuyo giro sea la producción agropecuaria y/o la forestación podrán computar como Exportaciones Indirectas un porcentaje de las ventas en plaza incrementales del producto/s agropecuario/s producido/s por la empresa, respecto a la situación sin proyecto. El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca es quien define el conjunto de productos agropecuarios calificables y determina el Coeficiente de Exportaciones Indirectas¹, que surge de realizar una división entre el volumen total de las exportaciones respecto a la producción total a nivel nacional para cada producto.

Financiamiento de exportaciones: Ley 16.492 de 18 de junio de 1994

Financiamiento de exportaciones es el régimen previsto en el Libro III de la Recopilación de Normas de Operaciones artículos 19 y siguientes. Dicho régimen fue desarrollado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y es administrado por el Banco Central del Uruguay (BCU).

El régimen financiamiento de exportaciones es aplicable a la adquisición o producción de mercaderías destinadas a la exportación tradicional y no tradicional, así como a la colocación de éstas en el exterior hasta el momento de su cobro según definición establecida en el artículo 8 del Decreto 67/975. Como vemos solo se consideran las exportaciones de bienes, no se incluyen las de servicios y destacando que además no todas las mercaderías están amparadas.

Los exportadores directos e indirectos pueden acceder al mismo a través de una institución financiera de plaza, constituyendo un depósito de 10% o 30% del total de la exportación a financiar, por un plazo de 180, 270 o 360 días. La presentación de la documentación de Aduana que acredita el cumplimiento de la exportación, habilita a los exportadores a percibir los intereses estipulados en función de la opción seleccionada, sobre el total del monto exportado.

Se admitirá para este régimen operaciones que superen los U\$S 10.000 (diez mil dólares americanos), por operación se entiende que puede ser una o mas de una exportación.

El 23 de mayo del 2014 se emite el Decreto 147/014 el cual restringe considerablemente las operaciones que pueden ampararse a este régimen, dejándolo finalmente sin efecto al 31 de diciembre del 2014.²

¹ Ver Anexo I

² Ver: http://archivo.presidencia.gub.uy/sci/decretos/2014/05/mef_2960.pdf

Quedara operativa solamente la devolución de tributos a las exportaciones, pasando de 2% a 3%, a partir de junio de 2014. Para el plazo comprendido entre el 1º junio de 2014 a 30 de noviembre 2014 la tasa variará según la mercadería exportable en un 3% ó 6%, reemplazando el 4% previsto por normas anteriores.

Admisión Temporal - Toma de Stock - Drawback: Ley 18.184 del 27 de octubre del 2007, Decreto 505/009.

Estos tres regimenes relacionados con el destino de bienes y servicios para exportar están regulados por la ley 18184 y su decreto reglamentario 505/009.

Según el artículo 1 del decreto 505/009, la Admisión Temporal es la introducción a plaza, exenta de tributos, de mercaderías extranjeras procedentes del exterior del territorio aduanero nacional, con un fin determinado ajeno al consumo, para ser reexpedidas, dentro determinado plazo, sea en el estado en que fueron introducidas o después de haber sido objeto de una transformación, elaboración, reparación o agregación de valor determinados, con efectiva ocupación de mano de obra.

El artículo 26 del decreto reglamentario define Toma de Stock como la posibilidad de reponer bienes importados en régimen general, por la importación de similares, libres de tributos y gravámenes, cuando los mismos se hayan utilizado como insumo para transformación, elaboración, reparación o agregación de valor determinados en el país, con efectiva ocupación de mano de obra de productos exportados.

Se entiende por similares aquellos bienes de iguales características técnicas, igual nivel de calidad e ítem arancelario. La importación a que refiere este artículo comprende tanto las realizadas en régimen general como a las nacionalizaciones de bienes ingresados en régimen de admisión temporal.

Por ultimo el artículo 32 define el régimen Devolutivo ó Drawback como la posibilidad de reclamar la restitución de tributos y gravámenes abonados por la importación en régimen general, con posterioridad a la exportación de las mercaderías correspondientes, de todas aquellas mercaderías que, por definición, puedan importarse en admisión temporal.

La importación a que se alude en el párrafo anterior refiere tanto a las realizadas en régimen general, a las nacionalizaciones de mercaderías ingresadas en régimen de admisión temporal y a las importaciones en régimen general que hubieren dado lugar a reposiciones de Toma de Stock.

En cualquiera de estos tres regimenes los organismos intervinientes para su efectivización son Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU) y la Dirección Nacional de Aduanas.



3 - HERRAMIENTAS DE FOMENTO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Con el objetivo de incrementar la participación de las empresas uruguayas en el comercio exterior es que existen diversas instituciones para brindar las herramientas necesarias para la preparación del proceso de internacionalización, simplificar los trámites, reducir los costos logísticos necesarios para efectuar la exportación, aumentar los niveles de exportaciones de aquellas empresas que ya se encuentran exportando, diversificar los mercados internacionales con la facilitación en el acceso a ferias, misiones comerciales y rondas de negocio. A continuación se exponen las instituciones del sector público y privado que se encuentran bajo el propósito de cumplir con dicha función:

Uruguay XXI – Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Bienes y Servicios

Tiene como cometido principal el apoyo a la internacionalización de la economía uruguaya, favoreciendo el proceso de internacionalización de las empresas instaladas en el país mediante la puesta en marcha, individual o conjuntamente, de programas orientados a la mejora de la competitividad. Fomenta la conectividad de empresarios e inversores internacionales, apoyándolos a transitar el proceso relacionado con hacer negocios “en” y “desde” nuestro país en la región y el mundo.

Dentro de los servicios que brindan se encuentran los siguientes:

- **Proexport**

ProExport es un programa destinado a preparar a la empresa hacia futuras exportaciones, aumentar sus exportaciones y diversificar los mercados internacionales a través del cofinanciamiento de actividades de promoción. Entre las actividades que pueden llegar a ser subsidiables se encuentran: las visitas a ferias, participación en ferias, misiones comerciales, rondas de negocio, misiones inversas o misiones tecnológicas.

Por más información: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones/programas-subsidios/programa-proexport/>

- **Creación de Páginas Web – Uruguay XXI**

Mediante este programa las empresas pueden acceder a un subsidio de la mitad del costo de diseño y construcción de sus páginas web, proporcionando asistencia para que las empresas puedan contar con una herramienta que es indispensable para promover la imagen y facilitar el contacto con potenciales clientes.

Por más información: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones/programas-subsidios/creacion-de-paginas-web/>

- **Fondo para la diversificación de mercados (FODIME)**

Es una herramienta coordinada por Uruguay XXI en conjunto con la Dirección Nacional de Industrias a través de la cual las empresas pueden cofinanciar consultorías para la realización de estudios de mercado que apunten a diversificar sus exportaciones o para el diseño e implementación de planes de internacionalización. A través de este programa se pueden obtener un subsidio de hasta el 80% del costo del estudio, existiendo montos máximos por estudio y por empresa.



JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY

UnASeP
Unidad de Apoyo al Sector Privado



República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas

Por más información: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones/fodime/>

- **Otros servicios brindados por Uruguay XXI**

- Informes estadísticos sobre el comercio exterior del Uruguay.
- Informes sobre la Evolución de Exportaciones de Uruguay, por producto y por país de destino.
- Informes sobre Acuerdos comerciales vigentes y barreras arancelarias para el comercio exterior.
- Informes económicos y comerciales de países.
- Informes Sectoriales.
- Estudios de Mercado.
- Difusión de Oportunidades de inversión.
- Información sobre marco legal y arancelario para el comercio exterior.
- Apoyo para la capacitación de empresarios uruguayos en temas relacionados con el comercio exterior.

Unión de Exportadores del Uruguay (UEU)

La UEU tiene entre sus objetivos promover el desarrollo y la competitividad del sector exportador así como defender sus intereses, a través del acercamiento de los actores públicos y privados al comercio exterior. Trabaja en conjunto con las empresas exportadoras en diferentes áreas para lograr una mejora en la posición competitiva.

A través del programa “Exportación Inteligente” apuesta a crear puentes entre la empresa y el mundo académico; intenta promover la creatividad y el emprendedurismo a través del programa “Innovación”; fomenta la eficiencia en la gestión de comercio exterior con el programa “Mejores Prácticas”; y busca un crecimiento sustentable y el aprovechamiento de las oportunidades que se pueden generar al cuidar el entorno por medio del Programa “Medioambiental”.

Cuenta con las siguientes líneas de apoyo:

- Búsqueda de contactos en el exterior
- Aranceles de ingreso de productos a mercados
- Requisitos de ingreso de producto a mercados
- Agendas de negocios
- Coordinación para presentación en Ferias y Misiones comerciales
- Estadísticas de exportaciones e importaciones

Por más información: <http://www.uruguayexporta.com/default.aspx>

Unidad MYPE – Intendencia Municipal de Montevideo

La Unidad MYPE ha sido creada con la finalidad de ejecutar políticas para la creación, desarrollo, sustento y sostenibilidad de emprendimientos productivos; promover el asociacionismo y las redes para fortalecer el tejido socio productivo e impulsar el desarrollo socio-económico en pro de la mejora de la calidad de vida.

- **Acceso a mercados regionales**

Se articula a través de la red de Mercociudades para que pequeñas empresas realicen sus primeras experiencias de internacionalización, participando en rondas de negocios, encuentros comerciales, visitas a empresas, exposición en stands, entre otros.

Por más información: <http://www.montevideo.gub.uy/empresas/mypes>

Empretec

En 1993 se crea la Asociación Empretec Uruguay, una asociación civil sin fines de lucro que tiene desde entonces la responsabilidad por el funcionamiento del Programa.

Sus funciones principales son: la identificación de oportunidades de inversión, el desarrollo de actividades tendientes al mejoramiento empresarial, y la constitución y desarrollo de empresas; la facilitación de las relaciones de los empresarios en el mercado local y externo, el apoyo a emprendimientos y actividades que fomenten la innovación, la tecnología y el óptimo aprovechamiento de recursos naturales y el mejoramiento de la calidad de productos y servicios.

Empretec se basa en cuatro pilares para llevar a cabo sus objetivos:

1. Apoyo a emprendedores
2. Programa de apoyo a la exportación de empresas
3. Programa de apoyo a la exportación de grupos
4. Capacitación

Los programas de apoyo a las exportación nacen en el año 2002 como resultado de la aprobación del proyecto de "Desarrollo de Consorcios de Exportación" presentado al Banco Interamericano de Desarrollo.

- **Proex Empresas**

El programa incluye tres fases diagnóstico, plan de exportación, implementación y control del plan. Concretamente el programa consiste en realizar un diagnóstico de la empresa para encontrar el camino más adecuado para iniciarse en el proceso de exportación. Se determinarán los mercados a ser abordados, el perfil del cliente objetivo, las acciones de promoción internacional, los controles de calidad, empaque del producto, formas de pago, medios de transporte a utilizar, seguros, herramientas de comunicación y el costeo de toda la operativa internacional.

Existen beneficios adicionales a este programa como el sistema de información de mercados disponible en forma gratuita para las empresas participantes, convenios preferenciales para envíos al exterior de catálogos y muestras, apoyo institucional, talleres y seminarios de apoyo en temas inherentes a la comercialización internacional entre otros

- **Proex Grupos**

La metodología empleada en este programa desarrolla la capacidad de organizarse en grupos para alcanzar negocios a nivel internacional; mejorando la calidad de sus productos y así adecuándolos a procesos y controles

que se exigen y enmarcan en diversas normas del mercado internacional.

Estos grupos reciben capacitación en diversas áreas, desarrollando habilidades y conocimientos que les permiten llevar adelante sus emprendimientos con mayor solidez y posibilidades de éxito.

Se busca así a través de la ejecución y promoción de acciones alcanzar un elevado grado de asociativismo entre todos los integrantes del rubro e incluso de la cadena, para la creación y fortalecimiento de grupos de micro, pequeñas y medianas empresas con potencial exportador.

Cada Departamento de Proex tiene su cometido a ejecutar, el Departamento de Inteligencia de Mercados confecciona un plan de exportación anual, el cual incluye hasta seis mercados de alta prioridad. El Departamento Comercial contacta clientes, arma las operaciones de exportación, colabora en la logística y asesora a los grupos en todos los aspectos que hacen a una operación de exportación.

Suplementariamente se realiza el nexo y coordinación entre el grupo exportador y todos los eslabones del comercio exterior.

El grupo recibirá apoyo para el desarrollo de herramientas de comunicación.

Los rubros con los cuales actualmente trabaja el programa PROEX GRUPOS son apicultura, fruticultura de hoja caduca, citricultura, horticultura, artesanías, Mujeres rurales, piedras semi-preciosas, quesería artesanal, tejidos artesanales, vitivinicultura, viveros de vid, cunicultura y arándanos.

Por más información: <http://empretec.org.uy/index.php/es/>

Cámara de Industrias del Uruguay (CIU)

La Cámara de Industrias del Uruguay es la entidad empresarial representativa del sector industrial del país, con el objetivo de promover los intereses de la industria nacional, la defensa de sus derechos y estimular el desarrollo industrial del país.

- **Centro Internacional de Negocios**

Tiene como objetivo principal promover, orientar y facilitar la inserción internacional de las empresas uruguayas. Las principales actividades del Centro se centran en: servicios de consultoría a través de “Programa de Desarrollo de Nuevos Exportadores” y “Avance en el proceso de internacionalización”; actividades de Promoción Comercial mediante la organización de Misiones Comerciales, Rondas de Negocios y participaciones en Ferias Internacionales.

- **Programa de Desarrollo de Nuevos Exportadores**

Este programa apoya a las empresas en la expansión de sus actividades hacia mercados externos, desarrollando sus capacidades de gestión en comercio exterior, mediante la aplicación de una metodología adaptada a las necesidades de las Pequeñas y Medianas empresas. Se centra en empresas con cierta trayectoria en plaza que cuenten con alguna experiencia exportadora en el pasado, pero que hayan perdido continuidad en el desarrollo de los mercados externos, o que si bien tienen una estructura y organización acorde para enfrentar un proceso de

esas características, no hayan comenzado el camino de internacionalización.

Por más información:

http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/34576/16/innova.front/programa_de_desarrollo_de_nuevos_exportadores.html

- **Avance en el proceso de internacionalización**

Consiste en proporcionar un servicio de asistencia técnica a medida, pensado en brindar asesoramiento en acciones referentes a: implementación del plan comercial de exportación de la empresa, seguimiento de los contactos comerciales en el exterior, investigación y desarrollo de nuevos mercados de exportación y análisis de otras alternativas de inserción internacional.

Por más información: www.ciu.com.uy

Cámara Nacional de Comercio y Servicios (CNCS)

La Cámara Nacional de Comercio y Servicios tiene entre sus fines el velar por el interés general del comercio y los servicios del sector privado, defendiendo, promoviendo y brindando asesoramiento a las empresas del sector comercial y de servicio. Brinda apoyo mediante información, asistencia técnica, capacitación, promoción en la formación de alianzas empresariales, entre otros servicios.

- **Asesoría en Comercio Exterior**

El Departamento de Comercio Exterior de la Cámara brinda a los socios asesoramiento en operaciones de comercio internacional, organización de misiones comerciales, base de datos normativa y documental de comercio exterior, seminarios internacionales, apoyo y promoción de las exportaciones de servicios, publicación de oportunidades comerciales, ferias internacionales y análisis de mercado.

- **Eurocentro**

Eurocentro de Internacionalización Empresarial es una oficina dentro de la CNCS, cuyo objetivo es promover la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas uruguayas. Para hacer esto posible la Cámara cuenta con el apoyo económico y técnico del programa AL-Invest (programa regional de cooperación económica de la Comisión Europea en Latinoamérica).

A través de este programa se puede acceder a los siguientes servicios: capacitación, organización de misiones para participar en ferias y encuentros sectoriales ofreciendo al empresario la posibilidad de definir su agenda de entrevistas, búsqueda y análisis de contrapartes, apoyo en la realización de planes de negocio, información necesaria para desarrollar negocios de calidad, acceso a tarifas preferenciales de pasaje aéreo y alojamiento, asesoramiento integral para efectuar con éxito el proceso de internacionalización.

- **Emisión de Certificados de Origen**

Los certificados de origen son documentos de valor internacional que certifican que determinada mercadería fue producida en un país y procede del mismo. Son fundamentales para permitir que se apliquen todos los beneficios

que surgen de los acuerdos internacionales firmados entre los estados partes. La Cámara se encarga de su emisión y de brindar asesoramiento técnico adecuado para proporcionar al usuario seguridad de estar utilizando este documento con todas las garantías. Los socios de la Cámara cuentan con un descuento en el costo de emisión de estos certificados.

Por más información: <http://www.cncs.com.uy/>

Cámara Uruguaya de Tecnología de la Información (CUTI)

CUTI es la organización que representa a la industria uruguaya de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs), reconocida y legitimada en el país y el exterior.

La organización es hoy centro de referencia y partner activo de instituciones relacionadas con las TI, como incubadoras de empresas, centros académico-industriales, universidades, parques tecnológicos, gremiales y asociaciones.

- **Internacionalización**

Las empresas socias de CUTI tienen la posibilidad de formar parte de iniciativas de desarrollo internacional que la Cámara promueve regularmente, tales como misiones comerciales, participación en ferias y congresos y acceder materiales de marketing sobre la industria TICs de Uruguay.

Asimismo, los socios se benefician del acceso a información sobre acceso a mercados externos, rondas de negocios en Uruguay y coordinación y apoyo para la participación de empresas socias en misiones comerciales al exterior.

- **Foro de Clubes de Internacionalización**

Las empresas socias de CUTI tienen la posibilidad de participar de los Foros de Discusión de los Clubes de Internacionalización, donde empresarios y emprendedores debaten y comparten información y sus impresiones y experiencias sobre diferentes mercados del mundo.

Por más información: <http://www.cuti.org.uy/>

Dirección de Inteligencia y Promoción Comercial e inversiones (DIPCI) - Ministerio de Relaciones Exteriores

Esta dirección apoya al sector privado en la identificación de nuevos mercados, poniendo a disposición del exportador información de mercados e inteligencia comercial con el apoyo de la red de agentes consulares y diplomáticos acreditados en el mundo. Ofrece también calendarios de ferias y exposiciones en todos los continentes y de variados rubros.

Por más información: <http://dpc.mrree.gub.uy/>

El Correo

- **Exporta Fácil**

Exporta Fácil es un servicio integral pensado especialmente para apoyar a los micro, pequeños y medianos empresarios a la hora de efectivizar y simplificar las exportaciones a realizar por vía postal.

Dicho sistema permitirá exportar los productos de una manera segura, sencilla y rápida, reduciendo los trámites burocráticos, así como los elevados costos logísticos y de transporte. Resumiendo, es la forma más ágil y simple de llegar a los mercados internacionales reduciendo los costos.

Se podrá exportar todo tipo de mercadería que no este prohibida para transporte aéreo o posea limitación en el país de destino.

Algunos beneficios que se adicionan a este programa son que las micro, pequeñas y medianas empresas tramitan su exportación sin costo de despachante de aduana, tendrán también entre un 80 % y 90 % de descuento en la emisión de los certificados de origen ofrecidos por las Cámaras Empresariales y obtendrán bonificaciones diferenciales en la tarifa postal.

Por más información: <http://www.exportafacil.com.uy>

Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)

La Ventanilla Única es un portal de internet diseñado para proporcionar un mecanismo de facilitación del comercio exterior. Es un mecanismo que permite optimizar y unificar, a través de medios electrónicos, la información y documentación en un solo punto de entrada, cumpliendo así con todos los trámites de importación, exportación y tránsito. Busca la integración de las operaciones, incorporando controles que colaboren en la toma de decisiones sobre el comercio exterior, la eficiencia en los procesos y con ello la reducción de costos en las transacciones como así una mayor transparencia a través de un acceso total a la información y a los servicios.

La inauguración del portal fue realizada el 6 de diciembre de 2013 y actualmente se encuentran operativos los siguientes procedimientos: importación de acero estructural; exoneración para empresas radiodifusoras; importación de equipos radioeléctricos; certificados para la importación, exportación y tránsito de equipos y sustancias agotadoras de la capa de ozono; importación de sistemas de retención infantil; importación de pinturas; importación de motores diesel; importación de productos contemplados en Decreto 152/013; importación de aparatos de TV Digital; importación de productos de pesca; exportación de cobre; exportación de productos de pesca; tránsito de productos de pesca y admisión temporaria de productos de pesca.

Por más información: <http://vuce.gub.uy/>

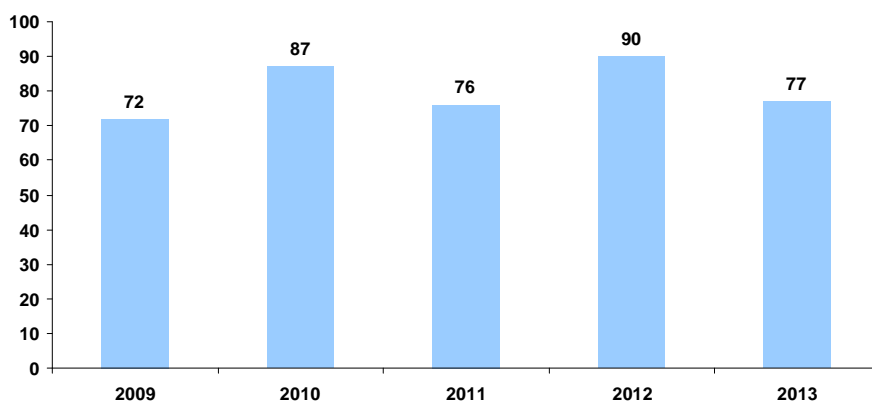
4 - PRINCIPALES RESULTADOS DEL AUMENTO DE EXPORTACIONES EN EL RÉGIMEN DE INVERSIONES

La economía uruguaya viene mostrando en los últimos años un proceso de crecimiento económico sin precedentes en la historia de nuestro país. Uruguay creció a una tasa promedio anual del entorno del 6% entre 2005 y 2013, lo que permitió que el Producto Interno Bruto alcanzara un nivel histórico de cerca de US\$ 50.000 millones. En el año 2013 el aumento del PIB respecto al año anterior fue 4,4%, superando el crecimiento del promedio de los países de América Latina. Este proceso estuvo sustentado en el aumento de las exportaciones y, fundamentalmente, de la inversión.

Desde la modificación de la reglamentación del Régimen de Promoción de Inversiones en el año 2007 el número de proyectos evaluados y aprobados por la Comisión de Aplicaciones de la Ley 16.906 (COMAP) ha crecido significativamente. El promedio de los proyectos recomendados anualmente al Poder Ejecutivo entre el año 2002 y el año 2007 fue cercano a los 46 proyectos de inversión. Desde la instauración del Decreto 455/007 el número de proyectos recomendados creció significativamente, con un promedio anual de 647 entre los años 2008 y 2013, y los montos de inversión mostraron un salto cuantitativo muy alto.

Como se mencionó anteriormente, uno de los propósitos más importantes de la Promoción de Inversiones es el aumento de exportaciones. Desde enero del año 2009 hasta diciembre del año 2013 fueron 402 proyectos de inversión recomendados por la COMAP que utilizaron el indicador de aumento de exportaciones (12% del total de proyectos). Entre los años cerrados el promedio anual es de 80 emprendimientos que apuntaron al cumplimiento de este objetivo. A continuación se presentan las principales características relacionadas a la evolución de este indicador.

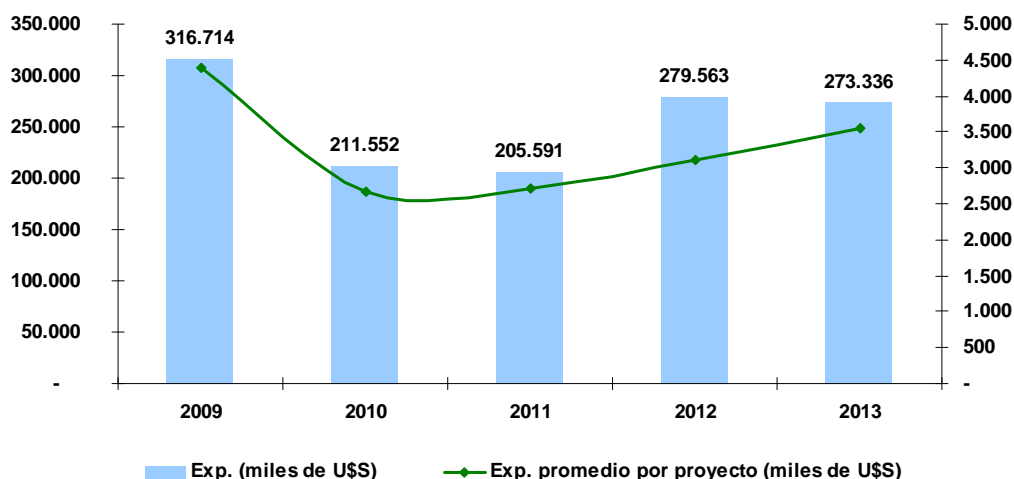
Gráfico 1: Número de proyectos que utilizaron el indicador de aumento de exportaciones. Años 2009 – 2013



En el siguiente gráfico se exhibe la evolución de las exportaciones comprometidas por las empresas con proyectos recomendados, tanto en valor acumulado por año y en promedio por proyecto que utilizó este indicador. En el agregado de los cinco años, el monto de las exportaciones comprometidas por las firmas alcanzó US\$ 1.287

millones, promediando en este período U\$S 3,2 millones por proyecto. La media del incremento de exportaciones por emprendimiento que utilizó este indicador en cada uno de los años analizados se mantuvo en el entorno de U\$S 4,4 millones y U\$S 2,6 millones.

Gráfico 2: Evolución de las exportaciones comprometidas, en valor y promedio por proyecto (en miles de U\$S). Años 2009 – 2013



Al analizar el comportamiento del indicador por sector de actividad se observa una elevada participación del sector industrial, ya que los proyectos del sector secundario plantearon el 78% del incremento de las exportaciones canalizadas por el Régimen de Promoción de inversiones.

Gráfico 3: Exportaciones comprometidas por sectores de actividad económica. Años 2009 – 2013



El 66% del incremento de las exportaciones comprometidas por las empresas con proyectos recomendados fueron en emprendimientos que se desarrollan o lo harán en departamentos del interior del país. En Montevideo se observó el 31% de las mismas, mientras que el 3% restante fue comprometido por empresas que desarrollan sus planes de inversión en varios departamentos del país a la vez.



Cuadro 1: Exportaciones comprometidas por las empresas con proyectos recomendados por Localización. Años 2009 –2013

Localización de los proyectos	Número de proyectos	Incremento de exportaciones (miles de U\$S)
Interior	229	852.745
Montevideo	155	393.220
Varios	18	40.789

Otro de los objetivos del régimen de promoción de inversiones es el fomento de empresas de menor porte. Como se mencionó en la Ficha Temática 2/2014, en la economía uruguaya las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES) cumplen un rol fundamental. Entre el año 2009 y diciembre del 2013, el 34% de las exportaciones incrementadas mediante el Régimen de Inversiones corresponden a empresas que son definidas como MiPyMES. Este valor corresponde al aumento de ventas al exterior de 220 empresas definidas dentro de esta categoría.

Cuadro 2: Exportaciones comprometidas por las empresas con proyectos recomendados por tipo de empresa. Años 2009 – 2013

Tamaño de las empresas	Número de proyectos	Incremento de exportaciones (miles de U\$S)
MyPYMES	220	439.921
Grandes	182	846.833

Si bien la mayor parte de las empresas que utilizaron el indicador en estudio son en marcha, se destaca la elevada presencia de empresas nuevas. Para esta variable se cuenta con información desde el año 2010 hasta 2013. En este período el 33% de los proyectos corresponden a firmas nuevas, con un monto de exportaciones acumulada asociada de U\$S 467 millones.

Cuadro 3: Exportaciones comprometidas por las empresas con proyectos recomendados por antigüedad de la empresa. Años 2010 –2013

En nuevo o en marcha	Número de proyectos	Incremento de exportaciones (miles de U\$S)
Nueva ³	108	467.073
En marcha	222	502.968

³ A los efectos de la inversión promovida, las empresas nuevas se definen como aquellas que en el ejercicio anterior a la presentación de su emprendimiento no tuvieron ingresos gravados.



5- ANEXOS

Anexo I

Cociente de exportaciones indirectas

	Export. / Producción
Ganado vacuno	72%
Ganado ovino	91%
Pollos	9%
Lana	100%
Leche	71%
Cebada	100%
Girasol	44%
Soja	100%
Trigo	79%
Arroz	88%
Maíz	25%
Cítricos	64%
Manzana	11%
Pera	21%
Arándanos	90%
Uva para vino	8%
Madera de montes cultivados	76%
Producción apícola	91%