



**Unión de
Exportadores
del Uruguay**

Agenda de prioridades para el desarrollo del sector exportador

Mayo 2024

Contexto de este documento

A partir de un trabajo extenso, con participación de empresas exportadoras de diferentes sectores y tamaños, desde la Unión de Exportadores del Uruguay (UEU) elaboramos el presente documento, que contiene los temas considerados más relevantes para el desarrollo exportador.

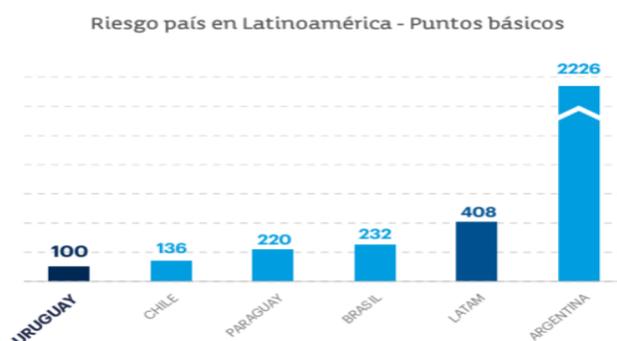
Se trata de ofrecer un aporte constructivo para el diálogo, para la política pública y para el análisis del sistema político e integrantes de la cadena exportadora. Entendemos que el país requiere de avances en aspectos clave, algunos puntuales y de corto plazo, otros que implican consensos y políticas de Estado, que permitan cambios estructurales hacia el futuro.

Uruguay es reconocido internacionalmente como un país serio, creíble, estable política y económicamente, que cumple con los contratos, que cuenta con instituciones sólidas y una democracia plena. Se encuentra en los primeros lugares de rankings mundiales de libertad económica, democracia, transparencia y anticorrupción. Se trata de activos valorados por la mayoría de los países y que es importante mantener.



Fuente: Uruguay XXI (en América Latina)

Las fortalezas institucionales y una macroeconomía estable han permitido tener el riesgo país más bajo de la región, mantener el grado inversor y contar con costos de financiamiento internacional menores a los de otros países. Este también es un activo que defender.



Fuente: Uruguay XXI (en América Latina)

A su vez, Uruguay viene avanzando en materia de sostenibilidad, enfoque que cada vez tiene mayor presencia en los mercados internacionales. El cuidado del medio ambiente, la generación de energías limpias y la afianzada normativa en aspectos sociales e institucionales, representan un diferencial que puede transformarse en una ventaja competitiva.



Fuente: Bluebay Asset Management – Verisk Maplecroft (2022) en Uruguay XXI

Sin embargo, hay indicadores que requieren de especial atención, a modo ejemplo, mejorar los niveles educativos y reducir la pobreza. Para lograr avances sustantivos en el nivel de vida de la población, es necesario superar el histórico crecimiento promedio anual de 2%.

Desde la UEU consideramos que la exportación es fundamental para alcanzar los niveles de crecimiento requeridos, porque no está limitada a un mercado interno pequeño, da impulso a la inversión –que se instala mayoritariamente para exportar– y genera empleo de calidad. Para lograr un desarrollo exportador sostenible, se hace primordial mejorar las condiciones de competitividad y de inserción internacional del país.

En el presente documento proponemos algunos aspectos que creemos relevantes para lograr un aumento sustancial y sostenible de la exportación, que impulse a la economía en su conjunto.

Índice de propuestas y sus contenidos

Mejorar la inserción internacional del país.....5

Avanzar en acuerdos comerciales preferenciales, modernizar el Mercosur y facilitar el comercio intrabloque, fortalecer o reformular la institucionalidad vigente, mantener, mejorar y facilitar el uso de instrumentos que potencian el comercio exterior, mejorar la medición de la exportación de servicios.

Reducir costos logísticos y mejorar la conectividad..... 10

Costos de terminales portuarias, implementar Unidad Reguladora de Servicios Portuarios, evitar interrupciones en los servicios portuarios, reducir los costos de la terminal aérea, mejorar la conectividad aérea y mejorar la conectividad e infraestructura terrestre.

Bajar costos de producción y promover la competencia12

Lograr un tipo de cambio real competitivo, fomentar la formación de mercados de cobertura profundos y transparentes, mantener y/o mejorar mecanismos que alivian cargas tributarias, reducir cargas tributarias y tarifas públicas, prepararse para la implementación del impuesto mínimo global y trabajar en reformas que fomenten la competencia.

Cuidar la estabilidad macroeconómica y consolidar mejoras.....20

Potenciar la nueva Institucionalidad fiscal y cuidar las cuentas públicas, consolidar la reforma de la seguridad social, consolidar una tasa de inflación reducida, gobernanza e independencia del BCU.

Promover un desarrollo sostenible para empresas y personas.....22

Apoyar e incentivar la sostenibilidad en empresas, apoyar a las pymes en su internacionalización y supervivencia, continuar la reforma educativa, fomentar la innovación y la productividad, definir una estrategia clara y participativa para el desarrollo exportador.

Anexo 1.....25

Anexo 2.....29

Anexo 3.....35

Mejorar la inserción internacional del país

***Avanzar en acuerdos comerciales preferenciales, modernizar el Mercosur y facilitar el comercio intrabloque**

El mundo ha tendido en los últimos años a avanzar en acuerdos comerciales preferenciales entre países y entre bloques. Sin embargo, el Mercosur no ha logrado acuerdos relevantes, en profundidad, en productos abarcados e incidencia en nuestras exportaciones. Esto deja a sus países miembro más vulnerables ante la fuerte competencia internacional. En particular para Uruguay, que por el tamaño de su mercado necesita exportar para crecer, es fundamental la mejora de la inserción internacional y la firma de la mayor cantidad posible de tratados comerciales preferenciales.

Desde la UEU venimos trabajando fuertemente en sensibilizar sobre la importancia de una buena inserción internacional, promoviendo el diálogo con referentes de partidos políticos, academia, sindicatos, organismos internacionales y demás actores involucrados. Entendemos que, de esta forma, estamos contribuyendo a la necesaria construcción de una **política de Estado** en la materia, con participación de públicos y privados en su discusión.

Si bien actualmente nuestras exportaciones llegan a más de 170 países¹, estamos compitiendo con países que tienen acuerdos e ingresan a los mismos mercados de forma preferencial. Solamente el 32% de las exportaciones de bienes ingresa a destino bajo algún acuerdo comercial. Si se toma en cuenta también el ingreso de productos a través de cuotas, la cifra asciende a 36%. El 22% de los bienes entran a destino libres de impuestos, lo que significa una mayor vulnerabilidad porque sin un acuerdo comercial las condiciones de acceso pueden cambiar².

Uruguay pagó USD 538 millones en aranceles 2022 para ingresar sus productos a los distintos mercados, según un informe realizado por Uruguay XXI. El 49% (USD 263,8 millones) correspondió a China, el 13,5% a la Unión Europea y el 8,6% a Estados Unidos. Por lo tanto, el 71% de los aranceles pagados en 2022 se destinaron a China, la Unión Europea y Estados Unidos, gravando al 49% de las exportaciones de bienes. A su vez, mirado desde el punto de vista de los productos exportados, el 56% correspondió a la carne bovina y un 23% se reparte entre soja, productos lácteos, arroz y subproductos cárnicos.

Alcanzar una mayor cantidad de acuerdos comerciales preferenciales nos permitirá afianzar los mercados que tenemos, diversificar la exportación de bienes y servicios, y competir en igualdad de condiciones con respecto a otros países que ya cuentan con acuerdos. Es de particular importancia para la exportación de

¹ Ver anexo 1 con detalle de exportación de bienes y servicios

² Informe de exportaciones de enero 2024, Uruguay XXI

servicios firmar más convenios para evitar la doble imposición, que permitiría lograr negocios que hoy no se pueden concretar.

Mercosur: El bloque continúa siendo relevante para Uruguay, en 2023 representó el 25% del total exportado en bienes y fue destino de 514 empresas³. Para 301 empresas, el bloque representó más del 50% de su exportación.

Necesitamos un bloque modernizado para trabajar de forma coordinada en la apertura comercial o avanzar en distintas velocidades. Debemos insistir en el acuerdo Mercosur–Unión Europea y otros posibles acuerdos con terceros. A su vez, es importante trabajar en la relación bilateral con los países miembro de forma de impulsar el comercio intrabloque.

Grado de exposición de las empresas que exportan bienes al Mercosur			
	% de exportación al Mercosur de cada empresa	Cantidad de empresas	
Exporta al Mercosur	100%	156	514
	75-99%	97	
	50-74%	48	
	25-49%	67	
	1-24%	146	
No exporta al Mercosur	0%	308	
Total de empresas exportadoras		822	

Fuente: UEU en base a Aduanas. Empresas que exportaron más de USD 50.000 en 2023, sin incluir zonas francas.

Argentina: El comercio bilateral atraviesa dificultades desde hace muchos años, sin embargo, sigue siendo un destino relevante para la exportación uruguaya y nos ocupa el seguimiento permanente de los cambios de normativa y procedimientos. Es necesario generar una facilitación de las operaciones, que permita el normal desarrollo del flujo comercial.

Actualmente la principal dificultad está vinculada con el cobro de la deuda por exportaciones de bienes y servicios con anterioridad al 13 de diciembre de 2023. Para lo exportado con posterioridad a esa fecha, se aplica un cronograma de pagos escalonados cuyo cumplimiento estamos monitoreando.

Brasil: Las demoras en los pasos de frontera con Brasil son un problema recurrente para los exportadores, debido fundamentalmente a los tiempos de intervención del Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) de Brasil. Es importante el diálogo binacional para agilizar estos controles y evitar las demoras, que redundan en mayores costos y afectación de la calidad de la mercadería exportada, en especial cuando se trata de productos perecederos.

Resto del mundo: Uruguay debe continuar en la búsqueda de oportunidades comerciales con todas las regiones y países que sea posible, además de propiciar

³ Empresas que exportaron más de USD 50.000 en 2023, sin incluir zonas francas.

condiciones internas que generen una mayor apertura⁴. La solicitud de ingreso al Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) fue un paso muy relevante, por lo que significa el bloque a nivel de producto y comercio mundial. Ahora es necesario trabajar a nivel internacional con las contrapartes de cada país, para acelerar la integración al bloque. A su vez, se requiere de un avance a nivel nacional en las condiciones que hay que cumplir para integrarse, por ejemplo, adherir al Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT), del que forman parte 157 países.

Es importante continuar las conversaciones con China y Estados Unidos para lograr acuerdos puntuales o mejoras en el ingreso de nuestros productos y servicios. Esto sin dejar de prestar atención a otros mercados, como Centroamérica, o aquellos con crecimiento considerable, como ser India⁵ y países de Medio Oriente y África.

Paralelamente a la concreción de acuerdos preferenciales, son fundamentales los avances que se puedan dar en materia de habilitaciones fitosanitarias, permisos, habilitaciones halal y kosher, requisitos técnicos, entre otros. Estas gestiones demandan importantes esfuerzos y tienen un impacto concreto para el ingreso de nuestros productos a nuevos mercados, más allá de los aspectos arancelarios.

***Fortalecer o reformular la institucionalidad vigente**

Los países que avanzan eficazmente en su inserción internacional cuentan con ministerios de Comercio Exterior o direcciones especializadas con fuerte jerarquización en el Poder Ejecutivo. Uruguay aplica un modelo de liderazgo compartido entre el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRREE) y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), y un ámbito de coordinación interministerial: la Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior (CIACEX).

Desde la UEU convocamos a un diálogo abierto, con referentes académicos, políticos, sindicales y empresariales, en el que surgió como oportunidad la revisión y el fortalecimiento de la institucionalidad en comercio exterior, en el sentido de contar con equipos técnicos permanentes, de modo de aprovechar la experiencia acumulada en materia negociadora. Además, se mencionó la importancia de concretar la convocatoria de la CIACEX periódicamente y que se le dé participación al sector privado.

A su vez, entendemos necesario mejorar la estrategia de promoción comercial del país, por ejemplo, fortaleciendo las funciones y competencias del Instituto Uruguay XXI. Paralelamente, es importante reincorporar al sector privado a su directorio, de forma de alinear los objetivos y potenciar las acciones.

⁴ Más información en página 17.

⁵ El Mercosur cuenta con un TLC con India, pero es poco profundo.

Consideramos de suma importancia realizar la mayor cantidad de misiones oficiales al exterior, preferentemente presidenciales con participación del sector privado. Entendemos que es fundamental para Uruguay salir a conseguir nuevos mercados e inversiones.

***Mantener, mejorar y facilitar el uso de instrumentos que potencian el comercio exterior**

Admisión Temporal (AT)⁶: Es un instrumento que aporta competitividad, diversificación de las exportaciones y atracción de inversiones productivas. Si bien los montos autorizados bajo este régimen crecieron en los últimos años, la cantidad de empresas usuarias disminuyó. Entendemos que hay potencial para que el mecanismo llegue a más usuarios, especialmente a las pymes, y fomente una mayor cantidad de exportaciones.

Presentamos al Poder Ejecutivo un listado de oportunidades de mejora, principalmente referidas a plazos que acompañen las realidades comerciales, simplificación de los procesos administrativos y utilización en exportaciones cursadas bajo el régimen Tu Exporta.

Admisión temporal para perfeccionamiento activo - registros estadísticos						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Operaciones autorizadas	14.929	14.767	12.151	9.951	20.460	24.954
Importe USD autorizado	754.059.893	892.138.213	749.950.281	605.093.261	1.141.540.288	1.255.431.823
Empresas	234	230	217	198	198	190

Fuente: LATU

Drawback o régimen devolutivo⁷: Actualmente este régimen no se está utilizando por falta de un mecanismo para la restitución de los tributos y gravámenes. Entendemos que sería un instrumento adecuado para aquellas empresas que tienen incertidumbre sobre la concreción de sus exportaciones, en particular las pymes. Por lo que solicitamos al Poder Ejecutivo dar operatividad al instrumento.

Facilitación de trámites vinculados al comercio exterior: Identificamos la existencia de trámites que podrían simplificarse. Proponemos revisar la operativa documental de la cadena exportadora, promoviendo su simplificación y digitalización, utilizando como canal la plataforma de Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

⁶La Admisión Temporal (AT) es la introducción a plaza, exenta de tributos, de mercaderías extranjeras procedentes del exterior del territorio aduanero nacional con un fin determinado, ajeno al consumo, para ser reexpedidas, dentro del plazo que fije la reglamentación, sea en el estado en que fueron introducidas o después de haber sido objeto de una transformación, elaboración, reparación o agregación de valor determinadas, con efectiva ocupación de mano de obra (MEF).

⁷ 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, según LATU.

Es importante aplicar criterios de riesgo en los controles relacionados con operativa de comercio exterior. Esto significaría por ejemplo no intervenir el 100% de los trámites, sino aplicar controles en forma aleatoria y direccionada a aquellos que representan riesgos.

Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP): Detectamos oportunidades de mejora en los trámites ante la COMAP para obtener exoneraciones fiscales sobre las inversiones. De acuerdo con un informe de la Auditoría Interna de la Nación (AIN) de 2022, se dan demoras principalmente en los procesos de control y valoración técnica para la aprobación de proyectos. Es necesario agilizar los tiempos de resolución y acompañar las necesidades de la industria y el sector exportador.

Trámites de legalización y apostillado: Diversos documentos necesarios en el proceso de exportación requieren de la intervención de la Dirección de Asuntos Consulares del MRREE para legalización y apostillado. Si bien se implementó un sistema de agendamiento online, consideramos que se requiere aún agilizar la asignación de fecha de modo de acompañar el normal flujo de la exportación.

Mayores beneficios para OEC⁸: A pesar de los beneficios existentes por acceder al OEC, el número de exportadores e importadores que forman parte del programa sigue siendo bajo. Creemos que los beneficios podrían no ser lo suficientemente atractivos para incentivar a los exportadores a ser usuarios OEC. En ese sentido, sería importante que ministerios como el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) y MIEM se unieran al programa y ofrezcan facilitaciones para que más exportadores se sumen.

***Mejorar medición de la exportación de servicios**

La exportación de servicios tiene cada vez más relevancia en el total exportado por Uruguay, pasando de USD 1.276 millones en 2000 hasta los USD 6.073 millones de 2023, representando el 28,7% del total exportado de bienes y servicios. Sin embargo, a diferencia de la exportación de bienes, no hay información pública detallada de sectores y destinos de exportación de servicios. Consideramos relevante dar acceso a esa información, de forma de poder detectar oportunidades, proponer normativa y/o promover servicios o destinos que hoy no estén en el radar. A partir del cruzamiento de información de diferentes dependencias del Estado, como ser DGI, BPS, BCU, MEF e INE, se podrían elaborar estadísticas más completas⁹.

⁸ La certificación de OEC es otorgada por la DNA y tiene como objetivo facilitar y asegurar el comercio internacional a través de alianzas entre Aduanas y el sector privado. Esta certificación permite acceder a ciertos beneficios como facilitación y agilización de procedimientos aduaneros y por ende permite reducir costos asociados a las operaciones.

⁹ Hoy la información disponible es la que surge de la balanza de pagos del BCU, que se presenta de forma trimestral, con un trimestre de rezago, tiene grandes agrupaciones de sectores, pero no cuenta con información de destinos. Ver anexo 1.

Reducir costos logísticos y mejorar la conectividad

*** Costos de terminales portuarias – competitividad de costos terminales**

Los costos de los servicios portuarios son un tema de especial preocupación del sector exportador, en particular los de terminales portuarias, por su incidencia en el costo logístico total. De acuerdo con un estudio realizado por la UEU¹⁰, entre 2013 y 2018 se registraron aumentos del entorno de 300% en tarifas de terminales, sin justificación frente a la evolución de las distintas variables macroeconómicas del país.

Cuando se extendió la concesión a Terminal Cuenca del Plata (TCP) por 60 años en 2021, se acordó una rebaja del 26% en dos etapas sobre las tarifas básicas, lo cual se concretó, pero la consideramos insuficiente en relación con la evolución previa de las tarifas de TCP y la brecha con puertos comparativos. Con posterioridad se registraron nuevos incrementos tarifarios.

Para lograr la competitividad del servicio de la terminal portuaria es necesario contar con un cronograma de rebajas asociado al incremento de volumen de carga, de manera que la mayor eficiencia por la ganancia de escala derrame hacia el comercio exterior y a todo el país, además de hacer un monitoreo permanente de la evolución tarifaria.

De acuerdo con informes técnicos contratados por la UEU, los costos de operar en cualquiera de las terminales son cuatro veces más caros frente a puertos regionales comparativos, como ser Río Grande en Brasil o San Antonio en Chile.

***Implementar Unidad Reguladora de Servicios Portuarios**

Desde la UEU entendemos que el Poder Ejecutivo y la Administración Nacional de Puertos (ANP) deben asegurar que los servicios portuarios sean competitivos. La ANP tiene potestades de control, pero la principal dificultad es que tiene un doble rol de administrador y administrado, en la medida que es accionista minoritario de TCP. Es por esto que, consideramos que debe haber algún mecanismo de control independiente, que asegure la competitividad en el mediano y largo plazo.

Realizamos un análisis jurídico del proyecto de Ley de creación de una Unidad Reguladora de Servicios Portuarios (URSEP) y presentamos una redacción alternativa, que incluye potestades de control, fiscalización, denuncia y sanción, que no fueron contempladas en el proyecto original.

***Evitar interrupciones en los servicios portuarios**

Los últimos años, y en particular los años 2022 y 2023, han sido de alta conflictividad en los servicios portuarios, con paralizaciones que enlentecieron y

¹⁰ Ver anexo 2.

dificultaron el comercio exterior. Esto implicó un diálogo permanente de la UEU con autoridades y partes involucradas, sensibilizando acerca de los impactos que generan las interrupciones en los servicios en toda la cadena de comercio exterior.

Estas situaciones afectan a los exportadores porque les impide cumplir con sus clientes; se generan demoras e incertidumbre; implica mayores costos de almacenaje y transporte; y perjudica a quienes trabajan en la cadena.

Consideramos importante atender este aspecto, a fin de cuidar el estatus de Uruguay como proveedor serio y confiable.

***Reducir los costos de la terminal aérea**

En 2023 comenzamos a trabajar en materia de costos de terminal aérea, motivados por la preocupación de los exportadores ante las altas tarifas que aplica la terminal de cargas en el Aeropuerto Internacional de Carrasco¹¹.

Encontramos que los costos básicos para la exportación aérea llegan a ser 10 veces más caros que en las terminales aéreas de Buenos Aires y San Pablo.

Los conceptos que tienen mayor peso en el costo, como los cargos por refrigeración, son fijados libremente por el contratista, sin una paramétrica definida que determine su evolución. Esto sí ocurre con el ajuste de los conceptos básicos como el cargo fijo o la tasa de seguridad, a las que se aplica un Índice Global de ajuste atado a la variación del Índice de Precios al Consumo (IPC) de Uruguay y de Estados Unidos y la evolución del tipo de cambio.

Al igual que para el transporte marítimo, estimamos necesario el mayor control de las tarifas aéreas, con un enfoque de la competitividad de la carga.

***Mejorar conectividad aérea**

Además de los costos, la conectividad aérea es un tema de preocupación de los exportadores, debido a las insuficientes frecuencias de algunas rutas. En particular, sería importante buscar la forma de contar con el servicio Montevideo – Miami durante todo el año.

***Mejorar conectividad e infraestructura terrestre**

Es fundamental continuar el trabajo de mejora de la infraestructura vial del país, de modo que las cargas de exportación terrestre circulen por rutas, caminos y puentes que provean agilidad y seguridad.

La mejora de la infraestructura vial permitirá ampliar los corredores habilitados para Vehículos de Alto Desempeño (VAD): bitrenes y tritrenes. Esta es una tendencia que se está consolidando en el transporte terrestre de mercaderías. Actualmente estos

¹¹ Ver Anexo 3.

corredores se encuentran desconectados, impidiendo la circulación por tramos importantes para el transporte de cargas. A nivel de Mercosur solo está permitida la circulación en el territorio de cada país. En ese sentido, serían valiosos los esfuerzos para tratar el tema en ese ámbito.

A su vez, como parte de la mejora de la conectividad terrestre, es relevante potenciar el uso y ampliación de la nueva infraestructura ferroviaria.

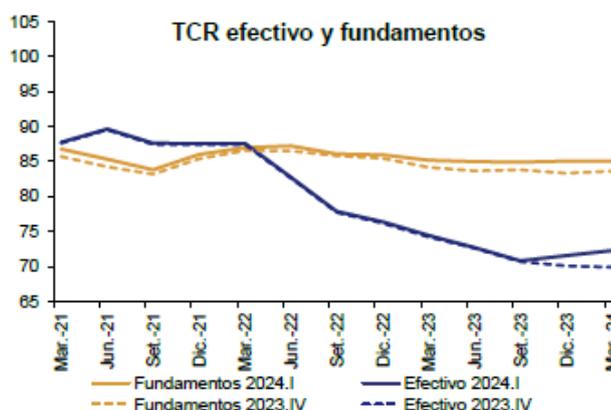
Bajar costos de producción y promover la competencia

Uruguay acumula varios años de pérdidas de competitividad. El alto costo de producir y agregar valor incidió en el recorte de procesos productivos que antes se realizaban en Uruguay, condicionó inversiones y contratación de personal y la permanencia en la actividad de algunas empresas.

La competitividad es un concepto complejo con varias aristas, lo que determina la dificultad para medirlo. En este apartado comentaremos aspectos vinculados al tipo de cambio real (TCR), tributos, tarifas públicas y otros costos.

***Lograr un tipo de cambio real alineado a los fundamentos**

Una de las mediciones más sencillas y prácticas para evaluar la competitividad de precios de un país es el tipo de cambio real (TCR)¹². Uruguay viene mostrando un TCR por debajo de los niveles que debería tener dadas otras variables económicas (fundamentos¹³). El desalineamiento del TCR, reconocido por parte del BCU en su Informe de Política Monetaria, es de 12%¹⁴. Ese desalineamiento se generó en buena medida en el año 2022, cuando el tipo de cambio nominal (dólar) bajó en el mercado local, mientras que el dólar se fortaleció frente a la mayoría de las monedas. En 2023 y 2024 la brecha se profundizó. En términos prácticos, significa que el exportador recibió menos pesos por cada dólar exportado, para pagar impuestos, sueldos y tarifas públicas.



Fuente BCU

La reducción de la tasa de inflación hasta niveles inferiores a 5%, lograda a partir de 2023, es una buena noticia para la estabilidad macroeconómica. Sin embargo, a ese guarismo se llegó en buena medida a partir de un tipo de cambio deprimido,

¹² El TCR compara los precios de Uruguay medidos en dólares, con los de países competidores o socios comerciales. Un TCR bajo indica el encarecimiento relativo de Uruguay frente a los otros países, un TCR alto indica el abaratamiento relativo de Uruguay frente a esos países.

¹³ Los fundamentos considerados por el BCU son: los términos de intercambio (precio relativo de las exportaciones con relación a las importaciones), el gasto público y privado en relación al producto de la economía y la productividad relativa de Uruguay con respecto al resto del mundo.

¹⁴ Informe de Política Monetaria del BCU a marzo 2024 (publicado mayo 2024).

según se puede analizar en los componentes del IPC que más incidieron, según la información publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

El debilitamiento del dólar en 2022 respondió en parte al aumento de 5,5 puntos básicos de la Tasa de Política Monetaria (TPM), que incentivó a los agentes a colocarse en pesos y vender o no comprar dólares¹⁵. A su vez, en 2022 se registraron compras directas de dólares al BCU por parte de empresas públicas, lo que significó que parte de los jugadores no operaron en el mercado. Si bien esto último se comenzó a corregir en 2023, pero la política monetaria siguió siendo contractiva, con una TPM por encima de los niveles de neutralidad¹⁶. Esto tuvo una incidencia negativa para el sector exportador, en momentos de caída de actividad y fuertes efectos de la sequía.

Hacia adelante consideramos que la política monetaria debe estar en sintonía con la situación macroeconómica local e internacional, evitando desalineamientos cambiarios que perjudican al sector productivo exportador. Esto va de la mano de un cambio en la gobernanza e independencia del BCU¹⁷.

A su vez, estimamos necesario definir mecanismos para gestionar el ingreso masivo de dólares, ya sea por inversión extranjera directa o por colocaciones de títulos públicos, para que no deprima el mercado cambiario. Esto no significa de ninguna manera aplicar una política de control de cambios o de movimiento de capitales, sino buscar referencias internacionales para evitar que movimientos bruscos aparten al tipo de cambio de su valor de fundamentos de largo plazo. Entendemos que esas distorsiones pueden hacer que se tomen decisiones de consumo, inversión y empleo que no sean las óptimas.

***Fomentar la formación de mercados de cobertura profundos y transparentes**

En un contexto de incertidumbre cambiaria y exposición permanente a factores externos como lo fue la pandemia, conflictos bélicos o situaciones geopolíticas, se requiere de un mercado de cobertura del tipo de cambio más profundo y transparente, para que todas las empresas exportadoras puedan utilizarlo. Si bien se han dado pasos para la generación de este mercado, todavía es insuficiente.

Desde la UEU nos hemos reunido con los diferentes actores involucrados en busca de promover la generación del mercado de futuros. Para lograrlo se requiere de una activa participación de grandes jugadores, como ser empresas públicas, en particular el Banco República, de forma de contar con suficientes oferentes y demandantes, que a su vez sea un incentivo para la participación de otros actores.

¹⁵ Una TPM alta hace más atractivas las colocaciones en pesos y, si bien no hubo un carry trade o ingreso de capitales de corto plazo del exterior, se generaron incentivos para no comprar dólares o para venderlos. En un mercado cambiario pequeño, como el de Uruguay, esos movimientos se sintieron en la cotización.

¹⁶ Se considera una política monetaria neutral la que ubica a la TPM dos puntos porcentuales por encima de las expectativas de inflación para los siguientes 24 meses.

¹⁷ Ampliado en página 22.

Además, sería deseable contar con la visualización en tiempo real de transacciones y sus cotizaciones, principalmente para pymes, que generalmente no cuentan con personal especializado o capacidad de negociación con diferentes instituciones financieras.

***Mantener y/o mejorar mecanismos que alivian cargas tributarias**

Devolución de Tributos¹⁸: La devolución de tributos a la exportación apunta a reintegrar a los exportadores los tributos nacionales que debieron pagar para obtener el producto final y que cargan sus costos unitarios. El mecanismo es de suma importancia para lograr situarse, en este aspecto, en igualdad de condiciones que sus competidores.

Es fundamental para el sector exportador mantener y/o mejorar las tasas actuales, ya que algunos sectores consideran que los tributos devueltos no cubren las erogaciones realizadas.

Flexibilización en casos especiales: el Decreto 487/997 establece como requisito para acceder a la devolución de tributos, que el valor CIF de los insumos importados no supere el 80% del valor FOB del producto final. Los exportadores se enfrentan a contingencias que exceden su control. A modo de ejemplo, el aumento de los fletes marítimos, que se dio producto de la crisis global de los contenedores iniciada en 2021, se sumó a stocks de insumos con precios elevados y productos de exportación con precios a la baja. Entendemos que, en estas situaciones excepcionales, con la debida justificación, se deberían contemplar flexibilidades temporales.

***Reducir cargas tributarias y tarifas públicas**

Uruguay tiene una alta carga tributaria global en comparación con el resto de América Latina, tomando en cuenta impuestos, tasas y aportes a la seguridad social. De acuerdo con el último estudio de Presión Fiscal Equivalente (PFE) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Uruguay es el tercer país con mayor PFE de la región, con 35% del PIB, luego de Brasil y Argentina (ver gráfico).

Impuestos ciegos: Los impuestos que no guardan relación con el resultado económico de la empresa, se consideran impuestos ciegos y deberían reducirse. A modo de ejemplo, el Impuesto al Patrimonio se incrementa sin guardar relación alguna con la situación de la empresa¹⁹. En particular, hay momentos en que las empresas atraviesan dificultades por temas climáticos o de mercados y deben

¹⁸ La alícuota general de la devolución de tributos es del 3% del valor FOB y algunos sectores cuentan con el 6% (Decreto 147/014) que se prorroga anualmente.

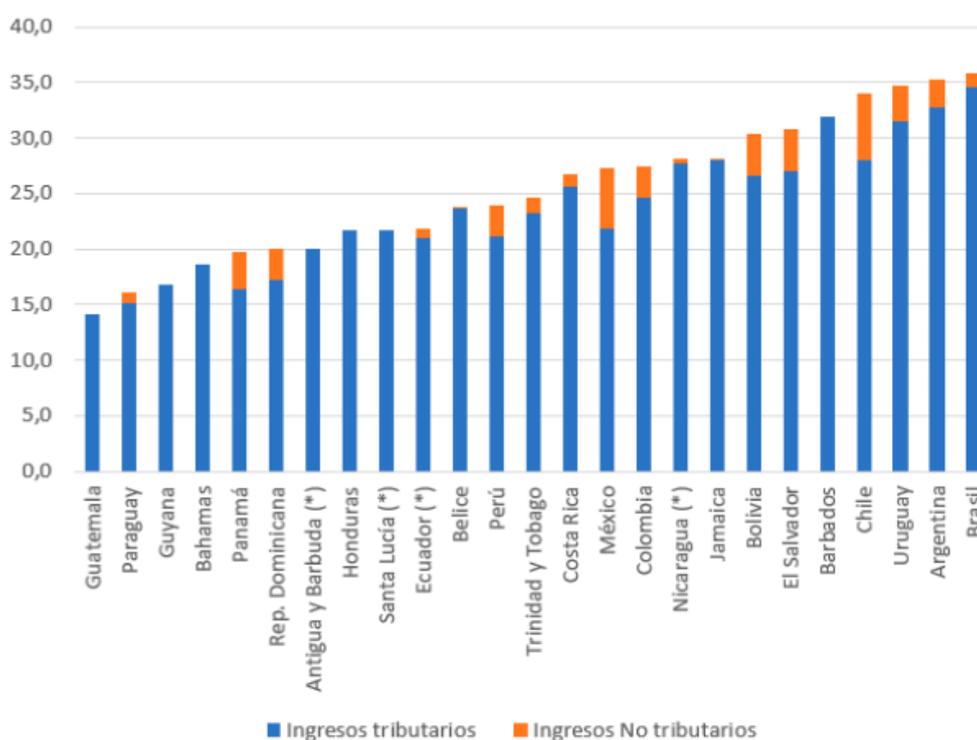
¹⁹ En el caso de inmuebles o tierras adquiridas previo a la reforma tributaria, se basa en el valor catastral. En tanto, en el caso de empresas nuevas o activos que se hayan adquirido posteriormente a la reforma y que estén a nombre de sociedades anónimas, se calcula sobre el costo de adquisición revaluado.

asumir un incremento impositivo a nivel de este impuesto. A su vez, en el caso de empresas rurales, se le agrega la sobretasa del Impuesto al Patrimonio.

Impuesto a la Renta de la Actividad Empresarial (IRAE): Revisar las tasas de IRAE, analizar posibles modificaciones en función de la casuística de diferentes sectores, dependiendo de los tiempos de los procesos productivos; dar la posibilidad de descontar pérdidas más años; reinstaurar el ajuste por inflación; incentivar la reinversión a través de ajustes en la distribución de dividendos; habilitar la amortización acelerada para bienes de capital.

Gráfico 2. Estructura de la Presión Fiscal Equivalente, países de América Latina y el Caribe, 2021

(como porcentaje del PIB)



Fuente: BID. <https://blogs.iadb.org/gestion-fiscal/es/presion-fiscal-equivalente/>

LATU: La ley 16.226 en el año 1991 estableció un gravamen de 3 o/oo sobre las exportaciones no tradicionales con destino al LATU. Desde esa fecha al presente la base imponible se ha quintuplicado, en parte por la incorporación de nuevos sectores como ser soja o madera.

Si bien la alícuota se redujo en 2021 al 2,5 o/oo²⁰, entendemos que aún hay margen para una reducción adicional sin afectar los ingresos del LATU, necesarios para el cumplimiento de sus cometidos.

²⁰ La UEU solicitó inicialmente su reducción al 50%, es decir 1,5‰ (uno con cinco por mil).

Es importante mencionar que los exportadores pagan al LATU por los servicios de certificación, análisis y AT que les presta. En ese sentido, consideramos que hay una oportunidad de revisar los costos de los servicios prestados y adecuarlos a las necesidades del sector exportador, área en la que estamos trabajando en conjunto.

El LATU es un socio estratégico de la exportación del país, que comparte con la UEU el objetivo de mejorar la competitividad de las exportaciones. Consideramos pertinente que el directorio del LATU cuente con la representación de la UEU, como institución especializada en la exportación y concedora de sus oportunidades y necesidades.

Aranceles de importación: Uruguay tiene un coeficiente de apertura comercial²¹ relativamente bajo en la comparación internacional, de acuerdo con la medición del Banco Mundial. Para tener un país más abierto e integrado es imprescindible abrir la economía tanto hacia afuera como hacia adentro.

Actualmente el arancel promedio de importación que pagan los productos de extrazona es muy superior al que aplican los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Tasa Consular: Uruguay cobra una tasa de 3% a los países del Mercosur y 5% a extrarregionales, con algunas excepciones. El monto total percibido por este concepto representó USD 302 millones en el año 2023. Debemos transitar hacia su reducción paulatina, con el objetivo de lograr una mayor apertura de la economía.

A su vez, algunas tasas que se cobran al comercio exterior han quedado obsoletas o ya no tienen servicios asociados. A modo de ejemplo, sigue existiendo la tasa ANSE, que correspondía a la estiba del Puerto que ya no existe. Eliminar esta tasa y reducir otras, es algo que viene planteando la UEU desde hace años.

Tarifas públicas: Uruguay tiene tarifas energéticas y de combustible más caras que las de la región, lo que representa una menor competitividad. La transformación de la matriz energética hacia una matriz de energía renovable es algo muy positivo en materia de sostenibilidad, pero no ha redundado en tarifas más bajas.

Tarifas de combustible: Para bajar tarifas, es necesario analizar los sobrecostos a lo largo de la cadena de distribución y eliminar distorsiones.

Tarifas energéticas: En relación con la energía eléctrica, desde la UEU hemos señalado en numerosas oportunidades la importancia de contar con tarifas más bajas. Entre los años 2015 y 2018 se otorgaron beneficios tarifarios impulsados por el MIEM bajo determinadas condiciones. Fue un atenuante importante mientras estuvo vigente, pero es necesario contar con soluciones de fondo.

²¹ El coeficiente se calcula como exportaciones e importaciones de bienes y servicios sobre PBI.

Mercado de energía entre privados: Desde la UEU promovemos la creación de un mercado de energía eléctrica entre privados para que, quienes tienen excedentes, lo puedan vender directamente a otros usuarios, buscando obtener precios más bajos. Sin embargo, la creación de este mercado ha sido difícil, debido a los costos de peaje que las empresas deben pagar a UTE para la utilización de la red. A modo de ejemplo, aquellos clientes de UTE en 15 kV que decidieran pasar a ser cliente libre y contratar con privados, deben pagar de peaje montos mayores a los que pagan hoy por la energía de UTE. En ese sentido consideramos relevante bajar los peajes y facilitar la creación del mercado entre privados. UTE debería adecuarse a un mercado competitivo y dejar espacios para que haya inversiones de privados en generación de energía.

***Prepararse para la implementación del impuesto mínimo global (IMG)²²:** El IMG implica un desafío para países como Uruguay, ya que puede poner en riesgo la efectividad futura de ciertos regímenes y mecanismos de estímulo a la inversión con los que cuenta el país, entre ellos el de Zonas Francas y los beneficios vinculados a Ley de Promoción de Inversiones.

Desde la UEU, entendemos que este es un tema que debe ser discutido en profundidad, de forma de buscar alternativas para mitigar los efectos negativos de este impuesto y mantener el atractivo de Uruguay como destino de inversión extranjera directa.

La OCDE ha manifestado que los países tienen el derecho de establecer medidas compensatorias a nivel local, por ejemplo, reconocer a la empresa créditos y beneficios fiscales por generación de empleo, por crear centros de investigación y desarrollo, por inversión en tecnología o economía verde, etc. Son temas a analizar.

***Trabajar en reformas que fomenten la competencia:**

Fomentar la competencia en los mercados: Uno de los motivos por el que Uruguay se considera un país caro, tiene que ver con los sobrepuestos que generan situaciones monopólicas u oligopólicas. Esto sucede en la cadena de suministro del mercado de combustibles, pero también está presente en productos importados que tienen un solo distribuidor o en la imposibilidad de importar rápidamente productos, que por razones climáticas son escasos en el mercado. La falta de competencia hace que algunos bienes o servicios tengan precios superiores a los que presentarían de otra forma y suman a los costos de producción

²² El IMG una imposición efectiva mínima global del impuesto a la renta del 15% a las empresas multinacionales que facturen más de 750 millones de euros anuales, sobre los beneficios obtenidos en todas las jurisdicciones en la que tengan presencia. A estos efectos, la tasa efectiva de una multinacional será calculada individualmente para cada jurisdicción en la que opere, como la proporción entre el impuesto abonado y la base imponible. Esta última será determinada por la renta contable. El marco normativo fue aprobado por 142 países, que consintieron llegar a implementar las reformas domésticas necesarias para llevar este impuesto a la práctica.

del país. Este es un tema para trabajar desde diferentes ministerios y organismos del Estado.

En ese sentido, creemos que la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia debería tener un rol más preponderante, para esto se necesita que cuente con una mayor independencia y un presupuesto adecuado.

Modernizar el mercado laboral: El mundo del trabajo se encuentra transitando profundas transformaciones debido a la globalización y el desarrollo tecnológico, entre otros cambios.

En el caso de Uruguay, el mercado laboral presenta desajustes como ser bajos niveles de productividad, desempleo juvenil y dificultades de reubicación para personas mayores.

Se requiere revisar la normativa, procedimientos y prácticas, con una mirada integral que permita tener en cuenta la heterogeneidad de empresas por tamaño, por sector y por ubicación geográfica.

Proponemos revisar algunos aspectos de la negociación colectiva tales como las categorías laborales (necesidad de flexibilización: hoy las dinámicas de trabajo necesitan de una polivalencia continua); la participación del Estado en los Consejos de Salarios; y los mecanismos de descuelgue, que hoy son sumamente complejos para las pymes. A su vez, entendemos oportuno modificar el orden de los grupos de negociación, dando prioridad a los transables (exportadores), de forma que se genere una referencia de aumentos salariales para los no transables.

Asimismo, se requiere de un análisis acerca de temas como la flexibilización de la jornada laboral y la fijación de licencias, entre otros.

Consideramos fundamental defender el derecho al trabajo y profundizar en la normativa que evita las ocupaciones de empresas. Para esto es necesario implementar protocolos y procedimientos.

Por otra parte, es necesario tener presente que los altos costos que afrontan los empleadores en la contratación de personal resultan un desincentivo, en tiempos en que la automatización va ganando la carrera a la generación de puestos de trabajo.

Cuidar la estabilidad macroeconómica y consolidar mejoras

La estabilidad macroeconómica de Uruguay ha sido un sello de distinción en las últimas décadas, que se mantuvo a pesar de los vaivenes internacionales y las crisis regionales, y permite al país contar con grado inversor y acceder a financiamiento internacional menos oneroso. Sin embargo, aún existen desafíos.

***Potenciar la nueva institucionalidad fiscal y cuidar las cuentas públicas**

La institucionalidad fiscal vigente es una forma de mejorar la transparencia y establecer criterios en el uso de los fondos públicos. Se trata de un logro a mantener, aunque para mejorar los resultados y sostenibilidad de las cuentas públicas, proponemos revisar la eficiencia del gasto público, evaluando la pertinencia y efectividad de las erogaciones.

El foco debe estar puesto en los egresos, ya que la carga tributaria es alta y proponemos bajarla. Creemos que esa es la forma de reducir el déficit fiscal y lograr una trayectoria controlada de la deuda pública.

A su vez, en la medida en que se mejoren aspectos de competitividad e inserción internacional, que redunden en una mayor exportación, se generarán ingresos fiscales a través de más actividad y empleo. Ese es el círculo virtuoso que esperamos generar con todas nuestras propuestas.

***Consolidar la reforma de la seguridad social**

Una de las razones por las que Uruguay tiene un déficit fiscal estructural es debido al peso que tiene la seguridad social, relacionado a los cambios demográficos del país y una mejor expectativa de vida. Esto se buscó resolver o aminorar en el mediano plazo con la reciente reforma de la seguridad social de 2023.

La consideramos una reforma necesaria y positiva en términos de sostenibilidad y creemos conveniente consolidarla. En ese sentido, es importante evitar las modificaciones que proponen en el plebiscito de la seguridad social.

***Consolidar una tasa de inflación reducida**

Alcanzar y mantener la tasa de inflación en niveles bajos, es un tema relevante para la estabilidad macroeconómica y la previsibilidad en los negocios. Sin embargo, desde la UEU consideramos que no debe lograrse a costa del tipo de cambio, como sucedió desde 2022, principalmente con una política monetaria contractiva.

Es necesario revisar políticas que han contribuido en la persistencia de la inflación, como ser la fuerte indexación de la economía o normativa que habilita mercados monopólicos u oligopólicos o restricciones al comercio.

***Gobernanza e independencia del BCU**

Es deseable contar con un BCU independiente y revisar su gobernanza, con autoridades que tengan períodos desfasados de las Administraciones nacionales, siguiendo las buenas prácticas internacionales, y con objetivos que permitan cuidar los equilibrios entre la estabilidad de precios y los niveles de actividad y empleo.

Los cambios estructurales deben ir en línea con alcanzar una consistencia de las políticas macroeconómicas.

Promover un desarrollo sostenible para empresas y personas

***Apoyar e incentivar la sostenibilidad en las empresas**

Los desafíos globales vinculados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas y otros acuerdos a los que ha suscripto Uruguay, como el Pacto de París, requieren de grandes esfuerzos de toda la sociedad. Las empresas, como parte de esa sociedad, están llamadas a actuar, no solo por el compromiso con el planeta, sino para mantenerse en mercados internacionales más exigentes.

Desde la UEU creamos la Unidad Exportación Verde, un área especializada en sostenibilidad, que asesora y acompaña a las empresas. Para lograrlo, desarrollamos junto al LATU el sello Gestión Sostenible UEU-LATU, una herramienta que permite mostrar los avances en la implementación de acciones en los ejes ambiental, social y de gobernanza (ASG²³).

Para que más empresas se sumen a esta iniciativa, necesitamos del apoyo del sector público, reconociendo e incentivando a aquellas empresas que tengan el sello Gestión Sostenible UEU-LATU:

- i. Tasas y/o condiciones más beneficiosas por parte de sistema financiero y empresas públicas
- ii. Puntaje adicional al presentarse en instrumentos gubernamentales (Comap, compras públicas o programas de ANDE, MIEM o ANII)
- iii. Beneficios por la generación de empleo verde (MTSS/BPS)



En el año 2022, cuando lanzamos la Unidad Exportación Verde en el marco del Día de la Exportación, logramos la adhesión de todos los partidos políticos con representación parlamentaria, en una carta de compromiso en política de Estado de sostenibilidad.

Esperamos que ese compromiso de largo plazo con la sostenibilidad se traduzca en el reconocimiento a las empresas que trabajan en la gestión sostenible y aporten, de esta forma, a los compromisos del país.

²³ ESG por su sigla en inglés.

*Apoyar a las mipymes en su internacionalización y supervivencia

La mayoría de las empresas del país, incluyendo a las exportadoras, son mipymes²⁴. Según el último informe de Uruguay XXI, el 83% del núcleo exportador estuvo conformado en 2023 por mipymes, es decir 901 empresas, que participaron solamente del 6% del valor total exportado.

Cuadro N°4
Núcleo de empresas exportadoras de bienes (2023)

Tamaño	Numero Empresas	Part. % Total empresas	Export. Mill. US\$	Part. % Total Export
Grande	187	17%	10.649	94%
Mediana	269	25%	537	5%
Pequeña	318	29%	97	1%
Micro	318	29%	16	0,1%
Total	1.088	100%	11.298	100%

Fuente: Uruguay XXI con base en DNA, BCU, Montes del Plata, Nueva Palmira, DGI, INE y MTSS.

El informe de UXXI señala que las mipymes tienen una mayor diversificación de productos, en relación a las empresas grandes, y que tienen una mayor concentración en países de la región. A su vez, la supervivencia y la internacionalización son una dificultad. Solamente el 13% de las mipymes exportadoras lograron mantenerse en los mercados internacionales en forma ininterrumpida en los últimos 20 años.

Para que más pymes logren exportar y permanezcan en los mercados, desde la UEU contamos con un servicio especializado de apoyo, que reforzamos con programas de diferentes organismos (ANDE, Uruguay XXI, ANII). Consideramos que es necesario potenciar los programas de apoyo a la internacionalización de las pymes, de forma de seguir impulsando el desarrollo exportador.

A su vez, se hace necesario rever los criterios para definir a las pymes. De acuerdo con el Decreto 504/2007, una empresa mediana puede tener hasta 99 empleados y una facturación anual de 75 millones de UI. Se trata de un criterio restrictivo, ya que hay empresas que facturan como pyme, pero pueden necesitar contratar más personal, perdiendo los beneficios y programas desarrollados para pymes.

*Continuar la reforma educativa, fomentar la innovación y la productividad

Contar con personas capacitadas para los desafíos actuales, es fundamental para el desarrollo del país. En ese sentido, resulta relevante continuar trabajando en la adecuación de los programas educativos, alineados a las necesidades del sector productivo.

²⁴ Micro, pequeñas y medianas empresas.

A su vez, es necesario promover mayores niveles de innovación y productividad en toda la economía, y en particular en el sector exportador. La inversión en I+D es relativamente baja en Uruguay y debe tener un diálogo mucho mayor con el sector productivo, de forma de establecer sinergias entre los desarrollos científico-tecnológicos y su aplicación a nivel empresarial. En este sentido la ANII tiene un rol esencial para generar sinergias e impulso a la transformación empresarial.

***Definir una estrategia clara y participativa para el desarrollo exportador**

Es necesario contar con una hoja de ruta clara en relación a la inserción internacional del Uruguay, con una fuerte participación del sector exportador, que es el que conoce los cuellos de botella existentes y puede aportar ideas para incrementar las exportaciones en el mediano y largo plazo.

A su vez, debemos pensar cómo posicionar al país en las próximas décadas, para eso debemos realizar un trabajo prospectivo acerca de qué consumirá el mundo, qué ventajas comparativas podemos tener y cuáles hay que desarrollar, qué cambios debemos realizar para generar más y mejores bienes y servicios, que promuevan inversiones, empleo y una mejor calidad de vida para Uruguay.

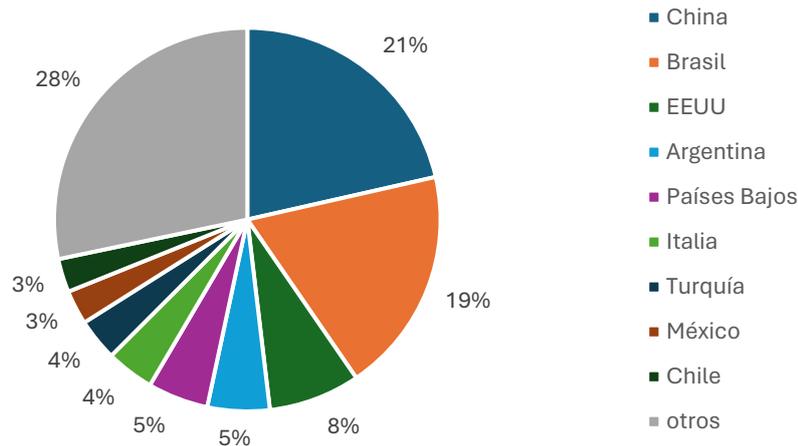
Con una estrategia clara, resulta más sencillo alinear expectativas, trabajar desde diferentes sectores para obtener logros y entender cuáles son los caminos posibles de crecimiento y desarrollo. Para que la estrategia sea robusta, debe contar con los aportes de todos los actores vinculados a la exportación y el compromiso para avanzar en objetivos y metas concretas para cada año.

Anexo 1: Exportación de bienes por destino 2023 (incl. zonas francas)

Destino	Exportación en dólares	% del total	Destino	Exportación en dólares	% del total	Destino	Exportación en dólares	% del total
China	2.427.966.249	21,43	Malasia	18.610.152	0,16	Estonia	1.362.965	0,01
Brasil	2.156.514.007	19,03	Polonia	16.131.669	0,14	Togo	1.289.307	0,01
EE. UU.	868.897.262	7,67	Senegal	16.129.351	0,14	Grecia	1.281.294	0,01
Argentina	590.100.699	5,21	Marruecos	14.733.092	0,13	Ucrania	1.187.571	0,01
P. Bajos	575.248.939	5,08	Indonesia	13.295.088	0,12	Letonia	1.117.785	0,01
Italia	455.657.139	4,02	Nicaragua	12.788.645	0,11	N. Zelanda	1.080.967	0,01
Turquía	401.279.286	3,54	Filipinas	12.559.809	0,11	Palestina	1.036.764	0,01
México	327.326.068	2,89	Noruega	11.510.656	0,10	Mali	991.314	0,01
Chile	319.791.664	2,82	Camerún	10.841.214	0,10	Cabo Verde	969.206	0,01
Alemania	226.839.706	2,00	Dinamarca	10.045.782	0,09	Serbia	961.831	0,01
España	146.554.952	1,29	Aruba	8.832.739	0,08	Palestina	960.440	0,01
Paraguay	135.692.471	1,20	Gabón	8.788.050	0,08	Lituania	952.413	0,01
Argelia	130.059.203	1,15	Bangladesh	8.529.233	0,08	Reunión	908.576	0,01
Guatemala	127.902.736	1,13	Congo	8.333.980	0,07	Moldavia	854.176	0,01
Bélgica	120.661.058	1,06	C. de Marfil	7.774.405	0,07	Kenia	797.067	0,01
Reino Unido	110.735.263	0,98	Australia	7.702.737	0,07	Siria	790.249	0,01
Perú	109.440.688	0,97	Suecia	7.694.535	0,07	Camboya	604.509	0,01
Portugal	104.307.237	0,92	Puerto Rico	6.911.249	0,06	Belice	537.325	0,00
Colombia	97.604.316	0,86	Guyana	6.576.623	0,06	Bielorrusia	501.694	0,00
Francia	93.289.525	0,82	S. Leona	6.305.363	0,06	Guinea Ecu.	463.189	0,00
Corea del Sur	90.164.079	0,80	Bahréin	6.050.026	0,05	Burkina Faso	444.710	0,00
Ecuador	88.596.953	0,78	Taiwán	5.714.464	0,05	Túnez	441.444	0,00
India	76.775.095	0,68	P. Francesa	5.577.398	0,05	Madagascar	427.485	0,00
Honduras	76.418.251	0,67	Barbados	5.339.504	0,05	Mozambique	413.394	0,00
Canadá	71.024.227	0,63	Rumania	5.283.167	0,05	Liberia	410.019	0,00
Panamá	70.181.105	0,62	Libano	5.232.181	0,05	Zambia	399.813	0,00
Singapur	67.493.243	0,60	Paquistán	5.118.223	0,05	Hungría	394.923	0,00
Bolivia	66.648.617	0,59	Macedonia	5.028.506	0,04	Austria	346.299	0,00
Rusia	66.044.810	0,58	Georgia	4.932.829	0,04	Zimbabwe	332.570	0,00
Costa Rica	64.707.906	0,57	Qatar	4.776.325	0,04	Surinam	303.750	0,00
Israel	63.891.690	0,56	Bulgaria	4.511.257	0,04	Armenia	302.830	0,00
Japón	63.454.888	0,56	Omán	4.400.675	0,04	Yemen	278.789	0,00
El Salvador	62.534.960	0,55	Libia	4.317.550	0,04	Sri Lanka	215.336	0,00
R.Dominicana	60.188.146	0,53	Mauricio	4.121.569	0,04	Mongolia	200.759	0,00
Venezuela	58.333.243	0,51	Kuwait	3.850.822	0,03	Macao	171.989	0,00
Tailandia	58.238.549	0,51	Mauritania	3.548.802	0,03	S. Vic. y G.	144.534	0,00
Egipto	54.869.651	0,48	Kazajstán	3.544.399	0,03	Curazao	139.551	0,00
Vietnam	32.066.224	0,28	Mayotte	3.479.564	0,03	Níger	132.378	0,00
Sudáfrica	27.657.620	0,24	Gambia	3.355.715	0,03	Eslovaquia	107.368	0,00
Jamaica	27.469.645	0,24	Jordania	3.231.476	0,03	Islandia	105.583	0,00
Iraq	24.893.543	0,22	Ghana	3.049.933	0,03	Namibia	103.993	0,00
Hong Kong	24.784.999	0,22	Haití	2.477.303	0,02	Malta	99.113	0,00
Nigeria	24.698.238	0,22	Angola	2.368.305	0,02	Islas V. Brit.	93.808	0,00
Cuba	24.567.861	0,22	Benín	2.248.131	0,02	Rep.Ctro Afr.	84.192	0,00
EAU	23.990.296	0,21	I. Malvinas	2.048.339	0,02	Albania	83.090	0,00
Suiza	23.828.315	0,21	Guinea	1.449.552	0,01	Brunei D.	81.210	0,00
A. Saudita	21.828.243	0,19	Finlandia	1.435.543	0,01	Azerbaiyán	68.576	0,00
Irlanda	20.773.750	0,18	Chipre	1.395.078	0,01	Bahamas	58.300	0,00
T. y Tobago	19.594.864	0,17	Rep. Checa	1.385.083	0,01	Uganda	54.299	0,00

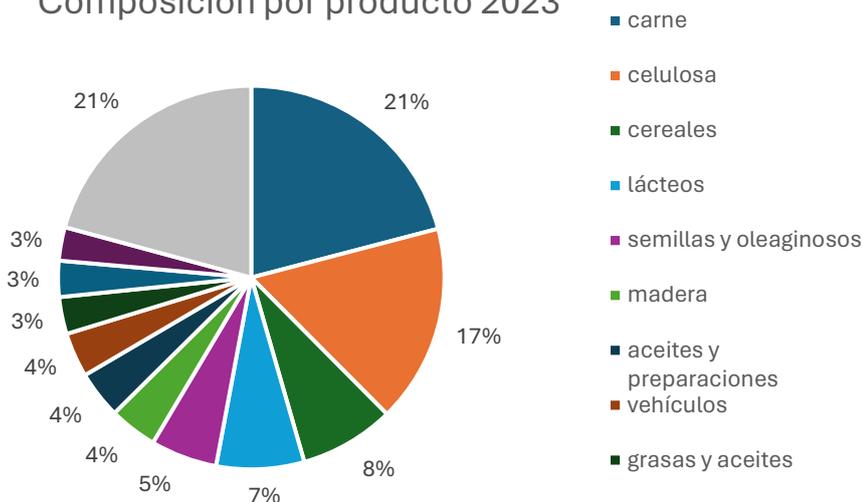
Al cuadro anterior hay que agregarle los destinos de menos de USD 50.000 en 2023: Guinea Bissau, Zona del Canal de Panamá, Sudán, Djibouti, Turkmenistán, Antigua y Barbuda, Corea del Norte, Eslovenia, Luxemburgo, St. Maarten, Territorio Británico del Océano Índico, Papúa Nueva Guinea, Andorra, Bosnia y Herzegovina, Maldivas, San Martin, Santa Lucía, Seychelles, Mónaco, Guayana Francesa y Uzbekistán.

Composición por destino 2023



Exportación de bienes por producto 2023 (incluye zonas francas)

Composición por producto 2023



NCM2	Descripción	Exportación en dólares	% del total	NCM2	Descripción	Exportación en dólares	% del total
02	Carne	2.367.981.703	20,9	32	Extractos y tintas	39.880.091	0,4
47	Pastas de madera (celulosa)	1.893.059.782	16,7	94	Muebles y alumbrado	32.476.344	0,3
10	Cereales	902.348.786	8,0	73	Manufacturas de fundic. hierro	24.809.264	0,2
04	Lácteos y miel	833.333.914	7,4	18	Cacao	23.684.423	0,2
12	Semillas y oleaginosos	630.753.398	5,6	48	Papel y cartón	23.629.695	0,2
44	Madera y carbón	456.259.254	4,0	27	Combustibles	21.218.586	0,2
33	Aceites esenciales y preparados	451.472.145	4,0	24	Tabaco	20.823.335	0,2
87	Vehículos automóviles	424.852.007	3,7	22	Bebidas	19.917.347	0,2
15	Grasas y aceites	353.361.354	3,1	35	Materias albuminoideas	18.977.996	0,2
11	Prod. molinería	344.919.084	3,0	28	Prod. quim. inorg.	18.603.611	0,2
39	Plásticos	319.817.704	2,8	40	Caucho	17.976.480	0,2
21	Preparac. alim. diversas	282.578.073	2,5	25	Cal, tierras y piedras	16.470.113	0,1
30	Prod. farmacéuticos	282.029.782	2,5	74	Cobre y manuf.	15.692.191	0,1
01	Animales vivos	246.852.691	2,2	56	Guata, fieltro y tela	15.101.771	0,1
03	Pescados	131.231.460	1,2	76	Aluminio y manuf.	13.586.959	0,1
51	Lana e hilados	121.526.849	1,1	09	Café, té, yerba	11.905.998	0,1
41	Pieles y cuero	115.965.819	1,0	31	Abonos	11.638.065	0,1
85	Maq. y aparatos de grabación	96.090.158	0,8	20	Preparac. hortalizas y frutos	11.186.265	0,1
38	Prod. div. ind. quim.	90.340.582	0,8	88	Aeronaves	7.963.348	0,1
16	Preparac. Carne y pescado	81.133.207	0,7	49	Prod. editoriales	7.269.075	0,1
08	Frutas y frutos	62.245.702	0,5	97	Objetos de arte	6.954.203	0,1
05	Demás productos origen animal	59.077.474	0,5	17	Azúcares y confitería	6.842.492	0,1
71	Piedras y metales preciosos	54.750.663	0,5	43	Peletería y confecciones	6.166.663	0,1
29	Prod. quim. org.	53.316.359	0,5	96	Manuf. diversas	5.704.320	0,1
84	Maq. y artefactos mecánicos	51.242.581	0,5	63	Demás textiles	5.232.686	0,0
19	Preparac. cereales y pastelería	49.169.722	0,4	42	Manufacturas de cuero	4.223.666	0,0
90	Instrumentos y aparatos precisión	48.075.177	0,4	61	Prendas de punto	3.986.424	0,0
23	Residuos de industrias alim.	46.891.914	0,4	68	Manuf. piedra, yeso	3.822.806	0,0
34	Jabón, productos de limpieza, velas	41.169.795	0,4	60	Tejidos de punto	3.815.306	0,0

NCM2	Descripción	Exportación en dólares	% del total	NCM2	Descripción	Exportación en dólares	% del total
72	Fundición de hierro	3.742.565	0,0	58	Tejidos especiales	208.976	0,0
13	Gomas y extractos vegetales	2.814.543	0,0	79	Cinc y manif.	132.332	0,0
86	Vehículos y vías férreas	2.229.787	0,0	92	Instrum. Musicales	119.421	0,0
62	Prendas exc. punto	1.827.997	0,0	26	Minerales metalíferos	96.335	0,0
70	Vidrio y manif.	1.543.387	0,0	37	Prod. fotográficos	36.043	0,0
69	Cerámicas	1.169.670	0,0	54	Filamentos sintéticos	29.554	0,0
64	Calzados	1.080.882	0,0	89	Barcos	20.778	0,0
91	Relojería	781.779	0,0	53	Demás fibras vegetales	16.350	0,0
82	Herramientas y útiles	559.921	0,0	57	Alfombras y revestimientos	15.901	0,0
95	Juguetes y juegos	511.854	0,0	45	Corcho y manif.	12.530	0,0
55	Fibras sintéticas	476.257	0,0	67	Art. Plumas	10.588	0,0
83	Manuf. diversas de metal	372.588	0,0	80	Estano y manif.	9.345	0,0
07	Hortalizas y raíces	371.920	0,0	06	Plantas vivas	7.530	0,0
78	Plomo y manif.	318.113	0,0	14	Materias trenzables y prod.orig.veg.	7.200	0,0
65	Sombreros	302.086	0,0	66	Paraguas y sombrillas	2.843	0,0
59	Telas	280.393	0,0	46	Manuf. espartería y cestería	1.120	0,0
Total						11.330.517.292	100

Anexo 2

Evolución de tarifas básicas de terminales TCP y MONTECON

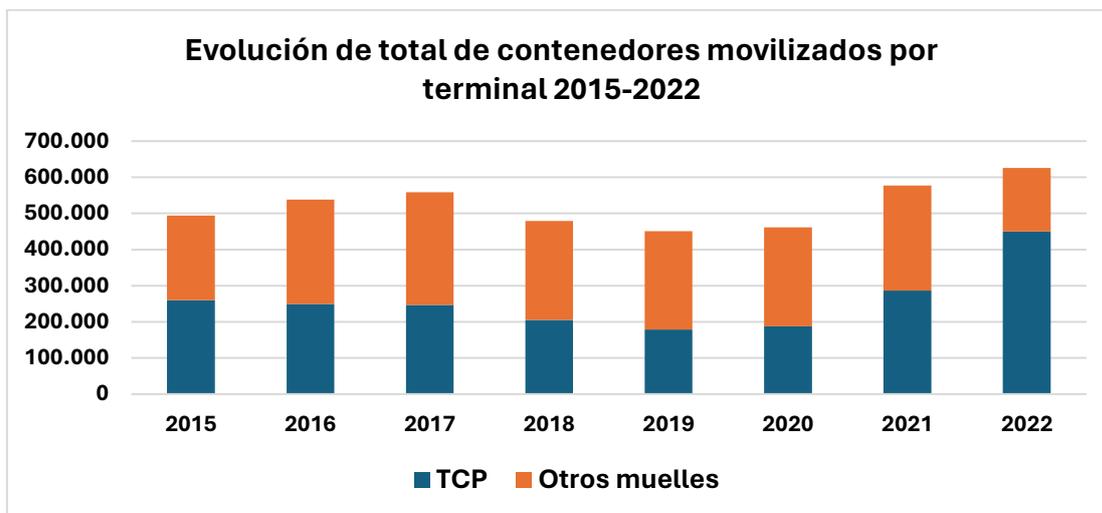
Evolución tarifas básicas TCP					Rebaja Acuerdo TCP - implementada en dos etapas (1a etapa 1/4/2021 - 2a etapa 1°/1/2022)			Tarifas básicas de TCP desde 16/8/2023		
CONCEPTO	FUENTE NORMATIVA	2013 US\$ x cont	2018 US\$ x cont	Var 13/18	tarifa US\$ x cont	Rebaja acum.		tarifa US\$ x cont	Aumento	
						US\$	%		US\$	%
PBIP	?	26,5	115	334%	85	30	26%	96,05	11,05	13%
Logistic Fee	?	55	231,5	321%	172	59,5	26%	194,36	22,36	13%
Gate	Decreto 137/001	27	29	7%	29,14	0	0%	34,09	4,95	17%
Total	-	108,5	375,5	246%	286,1	89,5	24%	324,5	38,36	13,4

Fuente: elaboración propia.

Evolución tarifas básicas Montecon	Tarifas básicas Montecon 2021	Tarifas básicas Montecon - agosto 2023 (Incluye aumentos del 1°/8/2022 y 1°/1/2023)			Tarifas básicas Montecon 1°/1/24			Promedio Rio Grande y San Antonio*
		US\$ x cont	US\$ x cont	Aumento acum.		US\$ x cont	Aumento	
US\$	%			US\$	%		US\$ x cont	
PBIP	85	85	0	0%	91	6	7%	
Logistic Fee	56	62,4	6,4	11%	67,4	5	8%	
Gate	191	229	38	20%	245	16	7%	
Total	332	376,4	44,4	13,4	403,4	27,0	7%	80

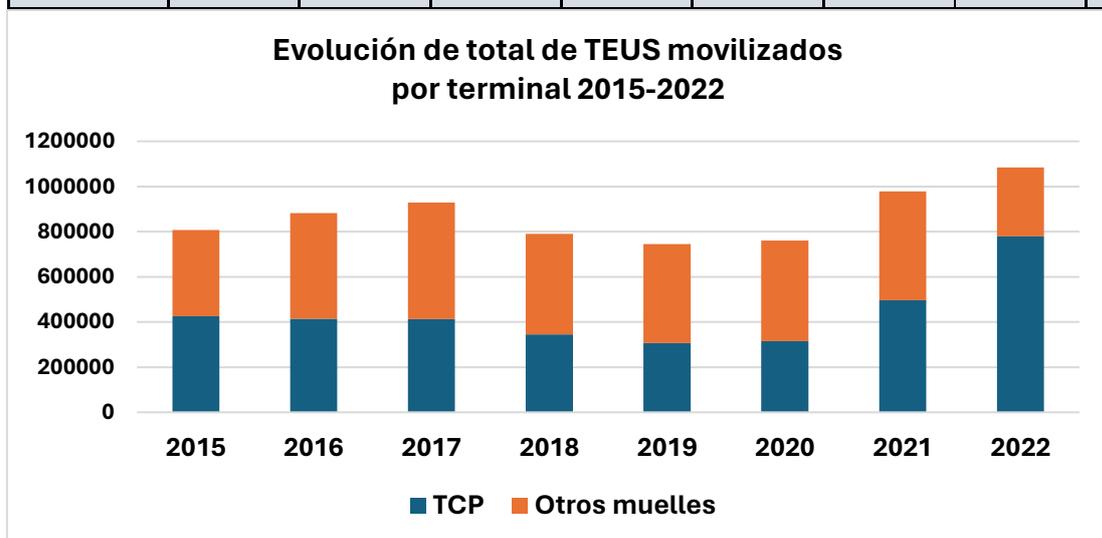
Fuente: elaboración propia.

Distribución de carga entre terminales



Fuente: ANP.

TERMINAL	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
TCP	260.117	249.802	246.478	205.161	178.504	187.352	286.831	449.904
Otros muelles	234.250	288.392	311.961	274.271	272.722	273.872	290.622	176.145
TOTAL	494.367	538.194	558.439	479.432	451.226	461.224	577.453	626.049

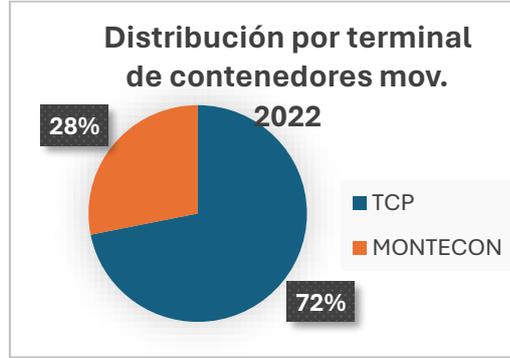
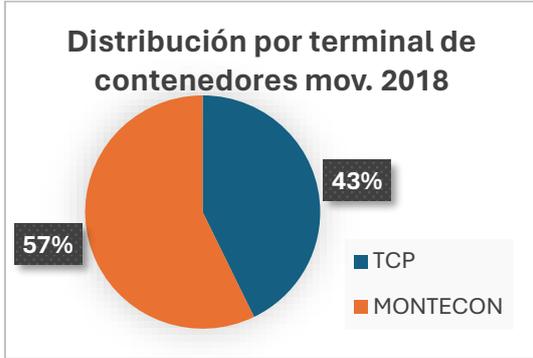


Fuente: ANP.

TERMINAL	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
TCP	425.972	413.961	412.654	345.110	307.331	315.959	496.513	778.918
Otros muelles	380.916	468.063	515.570	444.540	438.375	444.937	481.555	305.894
TOTAL	806.888	882.024	928.224	789.650	745.706	760.896	978.068	1.084.812

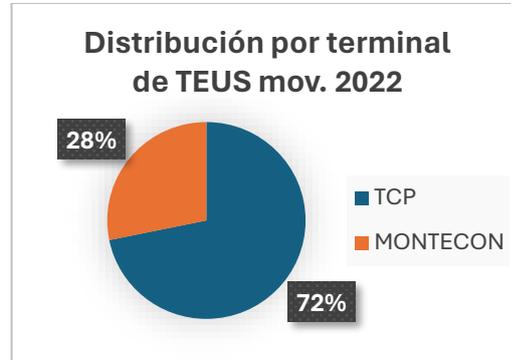
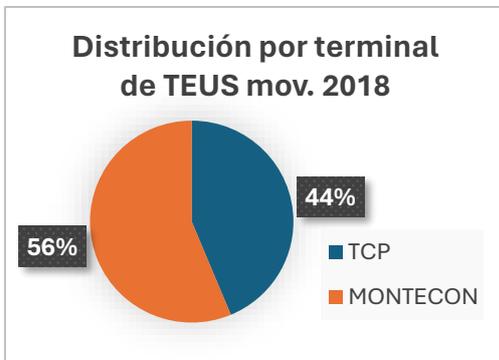
DISTRIBUCIÓN ENTRE TERMINALES DEL TOTAL DE CONTENEDORES MOVILIZADOS

	2018	Inc. %	2022	Inc. %	Variación %
TCP	205.161	43%	449.904	72%	119,3
MONTECON	274.271	57%	176.145	28%	-35,8
TOTAL	479.432	100%	626.049	100%	30,6



DISTRIBUCIÓN ENTRE TERMINALES DEL TOTAL DE TEUS MOVILIZADOS

	2018	Inc. %	2022	Inc. %	Variación %
TCP	345.110	44%	778.918	72%	125,7
MONTECON	444.540	56%	305.894	28%	-31,2
TOTAL	789.650	100%	1.084.812	100%	37,4



Estudio de costos portuarios para exportadores uruguayos, comparado con benchmarks internacionales elaborado por Ricardo Sproesser 23/5/23

Local Port Costs Comparison "ALL IN" 40ft DRY CONTAINER EXPORT (USD)

Country City Terminal / Port Ocean Carrier	Uruguay Montevideo			Chile San Antonio	Brazil Rio Grande
	Montecon	TCP	TCP	DPW San Antonio	Tecon
	Ever (USD/box)	Hsüd (USD/box)	HLAG (USD/box)	Hsüd (USD/box)	MSC (USD/box)
Total (USD/ 40ft)	955	941	865	419	470
Average (USD/40ft)	919			419	470
Differential versus MVD (USD/40ft)				-499	-449
Agency / Ocean Carrier (subtotal)	505	585	509	340	390
Marine Terminal & Empty Depot (subtotal)	450	356	356	80	80

Local Port Costs Comparison "ALL IN" 40ft REEFER CONTAINER EXPORT (USD)

Country City Terminal / Port Ocean Carrier	Uruguay Montevideo			Chile San Antonio	Brazil Rio Grande
	Montecon	TCP	TCP	DPW San Antonio	Tecon
	Ever (USD/ctr)	Hsüd (USD/ctr)	HLAG (USD/ctr)	Hsüd (USD/box)	MSC (USD/box)
Total (USD/ 40RF)	1.285	1.224	1.151	580	730
Average (USD/40RF)	1.217			580	730
Differential versus MVD (USD/40RF)				-637	-487
Agency / Ocean Carrier (subtotal)	505	597	524	340	432
Marine Terminal & Empty Depot (subtotal)	780	627	627	240	299

Note: basis of 1 container per B/L and 3 days storage at marine terminal

Hereunder, a summary of total exporter's local port costs in Uruguay and at 2 foreign ports:

- **Dry Containers**
 - Uruguay (average): USD 919 per box
 - 2 foreign ports (average): USD 445 per box
 - *Differential:* USD 474 per box +expensive in Uruguay

- **Reefer Containers**
 - Uruguay (average): USD1,217 per box
 - 2 foreign ports (average): USD 655 per box
 - *Differential:* USD 562 per box +expensive in Uruguay

Specifically concerning the marine terminals, a summary of exporter’s local port costs in Uruguay and 2 foreign ports:

- **Dry Containers**

 - Uruguay (average): USD 314 per box
 - 2 foreign ports (average): USD 80 per box
 - Differential: USD 234 per box +expensive in Uruguay

- **Reefer Containers**

 - Uruguay (average): USD 603 per box
 - 2 foreign ports (average): USD 270 per box
 - Differential: USD 333 per box +expensive in Uruguay

Local Port Costs Comparison "ALL IN" 40ft DRY CONTAINER EXPORT (USD)

Country City Terminal / Port Ocean Carrier	Uruguay Montevideo			Chile San Antonio	Brazil Rio Grande
	Montecon	TCP	TCP	DPW San Antonio	Tecon
	Ever	Hsüd	HLAG	Hsüd	MSC
	(USD/box)	(USD/box)	(USD/box)	(USD/box)	(USD/box)
Total (USD/ 40ft)	955	941	865	419	470
Average (USD/40ft)	919			419	470
Diferencial versus MVD (USD/40ft)				-499	-449
Agency / Ocean Carrier (subtotal)	505	585	509	340	390
THC	250	350	380	296	245
BL fee	55	90	35	44	112
Others / ADM SERVICES	105				
Cargo Manifest					
Release Fee					
Seal			12		9
River Plate Toll Fee					
Empty pick-up (Logistic Fee)	50	110	47		24
PBIP/ISPS (maritime)	10				none
Customs Declaration Charge	35	35	35		
LIFT ON LIFT OFF EXPORT					
VGM					
Marine Terminal & Empty Depot (subtotal)	450	356	356	80	80
Empty unit pick-up	70	70	70		
Full container Reception	229	29	29	80	
PBIP/ISPS (shoreside)	85	85	85		17
Logistic fee	46	172	172		
Scanner					62
Cargo reception declaration to Customs (per B/L)					
Others / ADM SERVICES	20				
Cargo Dues					

Note: basis of 1 container per B/L and 3 days storage at marine terminal

Local Port Costs Comparison "ALL IN" 40ft REEFER CONTAINER EXPORT (USD)

Country City Terminal / Port Ocean Carrier	Uruguay Montevideo			Chile San Antonio	Brazil Rio Grande
	Montecon	TCP	TCP	DPW San Antonio	Tecon
	Ever	Höd	HLAG	Höd	MSC
	(USD/ctr)	(USD/ctr)	(USD/ctr)	(USD/box)	(USD/box)
Total (USD/ 40RF)	1.285	1.224	1.151	580	730
Average (USD/40RF)	1.217			580	730
Differential versus MVD (USD/40RF)				-637	-487
Agency / Ocean Carrier (subtotal)	505	597	524	340	432
THC	250	350	380	296	287
Bl. fee	55	90	35	44	112
Others / ADM SERVICES	105				
Cargo Manifest					
Release Fee					
Seal			12		9
River Plate Toll Fee					
Empty pick-up (Logistic Fee)	50	110	47		24
PBIP/ISPS (maritime)	10	12	15		none
Customs Declaration Charge	35	35	35		
LIFT ON LIFT OFF EXPORT					
Marine Terminal & Empty Depot (subtotal)	780	627	627	240	299
Empty unit pick-up	70	70	70		
Full container Reception	229	29	29	240	
PBIP/ISPS (shoreside)	85	85	85		17
Logistic fee	46	172	172		
Scanner					62
Cargo reception declaration to Customs (per B/L)					
Others / ADM SERVICES	20				
Plugging, power supply, storage (3 days)	330	211	211		173
Temperature monitoring (3 days)	incl.	60	60		46
Cargo Dues					

Note: basis of 1 container per B/L and 3 days storage at marine terminal

ANEXO 3

Tarifas de terminal aérea

Comparación de TCU con terminales aéreas de la región

Para exportación de contenedor de 8 toneladas y 1 día de permanencia en terminal.

TERMINAL AÉREA	TIPO DE CARGA			
	Seca		Refrigerada	
	Costo USD por Kg bruto	¿Cuántas veces más caro es TCU?	Costo USD por Kg bruto	¿Cuántas veces más caro es TCU?
TCU - Montevideo	0,11	-	0,3	-
TCA - Buenos Aires	0,022	5	0,029	10,3
San Pablo	0,016	6,9	0,019	15,8

Fuente: elaboración propia en base a tarifarios de terminales enero 2024.

Principales tarifas a la exportación y su fijación

Concepto	Observaciones	Tarifa a aplicar	Aplicación	Fijación	Norma
Carga fijo por paletizaje y contenerización	Hasta 50kg	USD 11,59	por guía	Sujeto a la aprobación del PE (Anexo F). Se actualiza por Índice Global	Decreto
	51-100 kg	USD 13,88			
	Más de 100kg	USD 0,0841	por kilo		
Carga Variable por peso y permanencia*	De 1 a 300 kg	USD 0,019	por kilo y por día	Fijado libremente por el contratista**	Resolución
	Más de 300 kg	USD 0,028			
Carga Variable VNA*	Por valor aduanero y permanencia	0,17% VNA	cada 5 días	Fijado libremente por el contratista	Resolución
Tarifa de seguridad a la carga		USD 0,0256	por kilo	Sujeto a la aprobación del PE (Anexo F). Se actualiza por Índice Global	Decreto
Transmisión al Lucía		USD 6	por guía	Fijado libremente por el contratista	Resolución
Cámara de Frío	Carga fijo			Fijado libremente por el contratista	Resolución
	Carga variable (por kilo por día)				

* Se cobran a partir del 3er día.

** Deberán ser comunicados y verificados por la Unidad de Control a los efectos de comprobar su razonabilidad.

Fuente: elaboración propia.



**Unión de
Exportadores
del Uruguay**

 **Av. Uruguay 917 | Piso 1**

 **www.uniondeexportadores.com**

    **@uniondeexport**