



**XLIX Legislatura**

**DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS**

**Nº 145 de 2020**

Carpetas Nos 4022 de 2019, 302 y 303 de 2020

Comisión de Asuntos  
Internacionales

---

**CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY (CIU)**

**ASOCIACIÓN DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA DEL URUGUAY (ADIFU)**

**CÁMARA URUGUAYA DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (CUTI)**

**ACUERDO SOBRE RECONOCIMIENTO DE TÍTULOS DE GRADO DE EDUCACIÓN  
SUPERIOR EN EL MERCOSUR.**

Aprobación

**ACUERDO SOBRE EL MECANISMO DE COOPERACIÓN CONSULAR ENTRE LOS  
ESTADOS PARTES DEL MERCOSUR Y ESTADOS ASOCIADOS.**

Aprobación

**ACUERDO PARA LA ELIMINACIÓN DEL COBRO DE CARGOS DE ROAMING  
INTERNACIONAL A LOS USUARIOS FINALES DEL MERCOSUR.**

Aprobación

Versión taquigráfica de la reunión realizada  
el día 5 de agosto de 2020

(Sin corregir)

**Presiden:** Señores Representantes Daniel Caggiani (Presidente) y Daniel Peña (Vicepresidente).

**Miembros:** Señores Representantes Rodrigo Blas Simoncelli, María del Guadalupe Caballero Acosta, Luis Gallo Cantera, Marne Osorio Lima y Nicolás Viera Díaz.

**Asiste:** Señor Representante Alfredo Fratti.

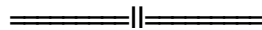
Invitados: Por la Cámara de Industria del Uruguay (CIU) señores Gabriel Murara, Presidente; Washington Durán, Presidente de la Comisión de Comercio Exterior; Héctor Tastas, Relacionamento con el Poder Legislativo; Sebastián Pérez, Asesor Económico y César Bourdiel, Director de Operaciones de Comercio Exterior.

Por la Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay (ADIFU), doctor Marcelo Secco, Presidente.

Por la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI), señores Leonardo Loureiro, Presidente; Carlos Acle, Directivo y Federico García, Global Markets.

Secretario: Señor Gonzalo Legnani.

Prosecretario: Señor José Fasanello.



**SEÑOR PRESIDENTE (Daniel Caggiani).**- Habiendo número, está abierta la reunión.

Me acota la Secretaría que ya se repartieron los dieciocho proyectos de ley que se habían solicitado desarchivar.

Nosotros hicimos cinco informes que tienen que ver con el Protocolo de Contrataciones Públicas del Mercosur, firmado por el Consejo del Mercado Común el 21 de diciembre de 2007; el Código Aduanero del Mercosur; el Acuerdo sobre Reconocimiento de títulos de grado de Educación Superior en el Mercosur; el Acuerdo para la Eliminación del cobro de cargos de Roaming Internacional a los usuarios finales del Mercosur, y el Acuerdo sobre el Mecanismo de Cooperación Consular entre los Estados Partes del Mercosur y Estados Asociados, que figuran en el orden del día de la Comisión.

Algunos parlamentarios nos han solicitado desglosar esos cinco proyectos y dejar pendientes dos de ellos con el fin de realizar algunas consultas a la Cancillería.

Por lo tanto, se pasa a considerar el asunto que figura en cuarto término del orden del día: "Acuerdo sobre Reconocimiento de títulos de grado de Educación Superior en el Mercosur. Aprobación".

En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

—Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

**SEÑOR GALLO CANTERA (Luis).**- Propongo al señor diputado Daniel Caggiani como miembro informante.

**SEÑOR PRESIDENTE.**- Se va a votar.

(Se vota)

—Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

Se pasa a considerar el asunto que figura en quinto término del orden del día: "Acuerdo para la Eliminación del cobro de cargos de Roaming Internacional a los usuarios finales del Mercosur. Aprobación".

En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

—Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

**SEÑOR GALLO CANTERA (Luis).**- Propongo al señor diputado Daniel Caggiani como miembro informante.

**SEÑOR PRESIDENTE.**- Se va a votar.

(Se vota)

—Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

Se pasa a considerar el asunto que figura en séptimo término del orden del día: "Acuerdo sobre el Mecanismo de Cooperación Consular entre los Estados Partes del Mercosur y Estados Asociados. Aprobación".

En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

—Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

**SEÑOR GALLO CANTERA (Luis).**- Propongo al señor diputado Daniel Caggiani como miembro informante.

**SEÑOR PRESIDENTE.**- Se va a votar.

(Se vota)

—Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar la postergación del tratamiento de los asuntos que figuran en sexto término del orden del día, "Protocolo de contrataciones públicas del Mercosur. Aprobación", y en octavo término del orden del día, "Decisión N° 27/10. 'Código Aduanero del Mercosur' (CAM). Aprobación".

(Se vota)

—Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

(Ingresan a sala autoridades de la Cámara de Industrias del Uruguay, CIU)

—La Comisión de Asuntos Internacionales tiene el agrado de recibir a una delegación de la Cámara de Industrias del Uruguay, integrada por su presidente, señor Gabriel Murara; el presidente de la Comisión de Comercio Exterior, señor Washington Durán; el asesor encargado del relacionamiento con el Poder Legislativo, señor Héctor Tastás; el asesor económico, contador magíster Sebastián Pérez, y el director de Operaciones de Comercio Exterior, señor César Bourdiel.

La idea de la Comisión de Asuntos Internacionales es poder conversar con ustedes y con diferentes delegaciones. Ya hemos tenido la presencia de las autoridades de la Unión de Exportadores y de la Cámara de Comercio del Uruguay. También vamos a recibir a Adifu, y a diferentes gremiales vinculadas al quehacer de la actividad económica de nuestro país, sobre todo teniendo en cuenta que estamos viviendo un momento complicado no solo desde el punto de vista sanitario, sino también económico.

El Parlamento y las Comisiones de Asuntos Internacionales tienen la función -entre otras- de ser una puerta de entrada de las inquietudes de las diferentes organizaciones de la sociedad civil. En este caso, se trata de una Cámara tan importante como la Cámara de Industrias del Uruguay, que tiene muchos años y que cuenta con integrantes importantes que tienen muchísimas otras asociaciones.

La preocupación principal que nos convoca es la situación de la economía uruguaya. Uruguay está viviendo, por rebote, una situación sanitaria que, por lo menos desde el punto de vista sanitario, ha venido siendo controlada de manera importante y, sobre todo, seria y responsable, algo que nos destaca a nivel regional e internacional. Pero ya se empiezan a sentir las primeras situaciones de lo que está viviendo la economía uruguaya que, sin duda, también tenía un proceso anterior bastante complicado, por lo menos de desaceleración económica. Sin embargo, los últimos informes de la Cámara de Comercio Exterior, realizados a través de la Dirección de Estudios Económicos -creo que está dirigida por el contador magíster Sebastián Pérez-, han establecido algunas preocupaciones por parte de los integrantes de la Cámara de Industrias del Uruguay, por los números de las exportaciones de bienes y servicios que, sin duda, son complicados.

Conocemos el último informe de comercio exterior del Instituto Uruguay XXI, que establece que a julio de 2020 ha existido una caída interanual de más del 19% de las exportaciones de nuestro país, sobre todo de soja y celulosa, pero también de arroz y de carne.

La Cámara de Industrias tiene un peso muy importante en el relacionamiento con todo el sector productivo del Uruguay, y por tanto era menester nuestro conocer cuáles son sus posicionamientos, sus inquietudes y cómo podemos coadyuvar desde el Parlamento a trabajar con el Gobierno nacional para enfrentar esta dura situación.

**SEÑOR MURARA (Gabriel).**- Buenas tardes y muchas gracias a la Comisión de Asuntos Internacionales de la Cámara de Representantes.

Como decía el señor presidente, la industria viene en una situación de tendencia a la baja desde hace muchos años y la realidad es que la pandemia acentuó bastante más la caída, haciendo que la mayoría de los sectores sean todos perdedores. En la industria no hay sectores ganadores y perdedores; la diferencia es si cayeron equis porcentaje o equis más.

El informe de Uruguay XXI es tal cual. Creo que la caída en lo que va del año es del 17%, y en un momento en el que tenemos que recuperar empleo, realmente estos números no van a ayudar para que se recupere rápidamente. Hace años que venimos insistiendo en el tema de la competitividad. Seguimos con el mismo problema; no se ha mejorado, pero es uno de los grandes temas que tenemos para la recuperación rápida del empleo que es el objetivo del gobierno, del PIT, de los legisladores y también de los empleadores.

Hemos preparado una presentación que resume bien la situación, que estará a cargo del contador Sebastián Pérez, y que nos gustaría llevarla adelante.

(A continuación se acompaña la exposición con una presentación *power point*)

**SEÑOR PÉREZ (Sebastián).**- Quizás, antes de comenzar la presentación, habría que hacer mención a que la industria es uno de los sectores más relevantes en el funcionamiento de la economía uruguaya, porque procesa gran parte de los bienes que se producen en el sector agropecuario y es responsable de la mayor parte de las exportaciones, de bienes sumados los servicios. A pesar de que tenemos esta declinación productiva de los últimos años -a la que hacía mención el presidente-, sigue siendo el sector que emplea más gente y que paga mejores salarios dentro de lo que es la empleabilidad del Uruguay. A veces, quizás, se le quita la importancia que tiene por la dificultad por la que ha venido pasando en los últimos años, pero sigue siendo un bastión importante no solo en Montevideo, sino en muchas ciudades y departamentos del interior del país, donde las industrias son el ancla de la actividad económica.

En realidad, vamos a dividir nuestra presentación en tres partes; yo me voy a ocupar de las dos primeras, y el señor César Bourdiel de la tercera.

En primer lugar y siendo que el Parlamento está recientemente conformado, tomamos un poquito de carrera de mostrar algunas tendencias de largo plazo de cómo viene el comercio internacional del Uruguay. En segundo término, focalizamos lo que han sido los primeros meses de la pandemia y el efecto en el comercio y, en tercer lugar, vamos a comentar con ustedes algunas de las propuestas que ha impulsado la Cámara de Industrias al gobierno para mitigar este impacto. De todo el paquete de propuestas que hemos hecho, seleccionamos aquí las que están vinculadas al comercio exterior.

En cuanto a tendencias, lo que está graficado en la primera imagen es el nivel de exportaciones de bienes del Uruguay de los últimos años. Como podrán ver, estamos en

el orden de unos US\$ 9.000.000.000 -así cerramos el año 2019-, pero si miran en el año 2019 exportamos lo mismo que en el año 2011, o sea que llevamos casi diez años de estancamiento en materia de exportaciones de bienes hacia el exterior. Eso ha generado que, además, venga declinando la participación del negocio de exportación en la generación de riqueza del Uruguay, el PBI. Actualmente, la exportación representa un 16% del PBI.

La medida de las exportaciones con relación al PBI de la economía es una medida de apertura económica, es una medida de competitividad. Los países que son más competitivos tienen niveles de participación de sus exportaciones más altos.

En la imagen están separadas. En color celeste más clarito se representan las exportaciones que son desde zona no franca, de territorio nacional, las que todos conocemos, la carne y la soja. En color más oscuro se representan las exportaciones que salen industrializadas desde zona franca, y básicamente son tres empresas: la actividad de UPM, la actividad de Montes del Plata y la actividad de Pepsico, que vende concentrados de bebidas desde Colonia

Notarán fácilmente que la participación de las exportaciones desde las zonas francas del Uruguay ha venido creciendo en los últimos años.

O sea que lo que estamos mostrando a través de esta gráfica como una tendencia en los últimos años es un estancamiento en materia de exportaciones, una relativa caída en la participación del PBI y una mayor participación de las exportaciones en las zonas francas.

La siguiente gráfica muestra esa particularidad de cuánto está saliendo desde las zonas francas. Estamos exportando en el entorno de los US\$ 2.000.000.000 desde las zonas francas. Casi una cuarta parte de las exportaciones del Uruguay salen a través de pocas empresas y de negocios que están instalados en zonas francas, con características muy especiales desde todo punto de vista, tanto impositivo como del comercio exterior y de las regulaciones en general. A nuestro juicio, esto de alguna forma interpela a Uruguay acerca de la competitividad que tiene para captar inversiones en el marco del régimen general. O sea que para captar megainversiones, que además tienen la particularidad de ser altamente eficientes y tecnológicamente muy avanzadas, estamos renunciando a cobrar ciertos impuestos a cambio de que se instalen. Enhorabuena que se instalen. Además, todas son empresas industriales de grado tecnológico alto, pero tienen la contracara de que como país no estamos logrando captar ese tipo de inversiones en un esquema tributario general como pagamos todos los uruguayos.

La tercera gráfica es una medición que hacemos acerca de la concentración de las exportaciones -más allá del indicador, que es poco simpático desde el punto de vista de quien lo generó-, pero el mensaje es que cada puntito indica cuál es la concentración que tenemos de las exportaciones por destino; eso figura en el eje de abajo. En el eje vertical está lo mismo, pero graficado por capítulo de exportación, o sea por el tipo de producto que hacemos. Cuanto mayor es el índice, tanto por destino como por producto, mayor concentradas están nuestras exportaciones. Esa es la evolución de cómo fuimos caminando en los últimos años.

En este momento, en el cierre de 2019, quedamos en el peor lugar en materia de diversificación de exportaciones tanto en materia de destinos como en materia de productos. ¿Qué quiere decir? Que estamos exportando cada vez a menos destinos y cada vez menos productos.

Para que tengan como referencia, nosotros tenemos cuatro capítulos de exportación que concentran aproximadamente el 60% de nuestras exportaciones de bienes.

**SEÑOR PEÑA (Daniel).**- ¿Exportaciones a China?

**SEÑOR PÉREZ (Sebastián).**- Sí, uno de los destinos que está tomando preponderancia es China.

En materia de productos, si sumamos la soja, la carne, los lácteos y la madera, llegamos al 60% de las exportaciones, o sea que estamos altamente concentrados. Si uno los mide por empresas, nos está pasando exactamente lo mismo. Cada vez tenemos más concentradas nuestras exportaciones por empresas, y eso no se lo identifica como algo favorable, sino como una pérdida de capacidad de diversificación y de mayor riesgo en materia de exportaciones.

Para que tengan como referencia, cuando el indicador en general supera los 1.000 puntos, se entiende que está medianamente concentrado, o sea que pasamos de estar en lugares moderados -que era lo que teníamos en los años anteriores- a estar, en el año 2019, en un grado de concentración medio que, en términos internacionales -así se clasifica-, ya no es como algo esperable, razonable o sano para la economía.

También queríamos traer a colación lo que ha sido la evolución de las importaciones, con una dinámica similar. La economía ha ido desacelerando su crecimiento, ha tenido caídas en la producción de los últimos años y, como bien saben, ello ha tenido un correlato en el empleo. Eso no es novedoso de la pandemia; eso lo venimos arrastrando desde 2014, y el correlato es que estamos importando cada vez menos bienes y, además, cayendo su participación en el PBI, que es la línea continua. Es decir que también, por la vía de las importaciones, estamos teniendo un menor grado de apertura económica. Quiere decir que, en los últimos años, Uruguay ha venido perdiendo apertura económica tanto del lado de las exportaciones como de las importaciones.

En particular, en esta gráfica lo que mostramos es la evolución de la importación de bienes de capital. Ustedes saben que Uruguay no es fabricante; solamente tenemos una pequeña fabricación de maquinarias. En general, las maquinarias para trabajar las importamos, tanto la industria como los demás sectores de la actividad económica, y medir la importación de bienes de capital tiene mucho que ver con la inversión.

Se puede observar una buena aproximación de lo que ha sido la evolución de la inversión en Uruguay que, como ven, desde 2014 también está en fase de caída y ha registrado niveles mínimos en 2019. Así nos encontró la pandemia, en una fase recesiva desde el punto de vista del comercio exterior y de la economía en su conjunto, y también desde el punto de vista de la inversión. La misma consideración se aplica a los bienes intermedios, que son bienes que importan las empresas y los sectores para procesar y vender, tanto para exportar como para producir al mercado interno. Se encuentra en una fase declinante, con cierta estabilidad desde 2016 a 2019.

En la segunda parte les vamos a presentar algunos números de lo que fue el peor impacto de la pandemia que se registró entre abril y mayo, porque en junio ya empezaron a mostrarse algunos brotes verdes, a pesar de que en julio el dato -que es reciente, de ayer o antes de ayer- es que recrudece la caída nuevamente. En junio se veía que lo peor había pasado, pero para poder identificar lo peor, lo que seleccionamos fue el comportamiento de las exportaciones en el período marzo- mayo. Si bien la mitad de marzo fue normal y la otra mitad tuvo pandemia, este período fue identificado como el peor.

Lo que hicimos fue discriminar las exportaciones en lo que son manufacturas de origen agropecuario, es decir, todo lo que sale de nuestra agropecuaria y qué procesa la industria para comercializar. Ahí tuvimos una caída del 24% y, como decía el señor presidente, prácticamente no hay ganadores, es quién perdió menos, porque

habitualmente a estas manufacturas se las asocia como lo más competitivo del Uruguay; sin embargo, tuvieron un impacto muy fuerte, principalmente porque tienen una orientación extrarregional donde la afectación del *covid- 19* también fue relevante.

También tenemos las manufacturas de origen industrial, es decir, productos de contenido tecnológico alto, que están muy orientadas a la región, con una caída del orden del 30%.

Por otro lado, están los productos primarios, que son bienes que salen sin procesamiento de Uruguay. Principalmente, aquí están considerados la soja, los animales en pie, el trigo, y algún elemento más, pero básicamente lo que predomina es la soja, que ha tenido una caída menor -es de los sectores menos impactados-, y, después, el combustible, que no tiene relevancia.

En cuanto a cómo ha sido la afectación por destinos, la compra de China a Uruguay cae casi en un 40%, con la carne como principal producto afectado, porque somos proveedores importantes de China y, además, para nosotros es un mercado relevante en materia de carne. En segundo lugar, está la afectación con Brasil, que fue del orden de casi el 50%; exportamos la mitad del mismo período del año anterior, con los lácteos como el principal afectado. Con Argentina, la afectación fue de casi un 40%, siendo el principal producto las autopartes que fabrica Uruguay en materia de componentes eléctricos para la industria automotriz. Con Alemania, hubo una caída del 60% y la soja es el principal afectado, y con Turquía tuvimos una caída del 60% en la venta de animales en pie, que es donde tenemos una intensidad importante.

En materia de importaciones, en el mismo período cayeron 13%, y si de las importaciones contamos lo que viene en admisión temporaria, que son bienes intermedios que procesa la industria para, luego de procesados, exportar, la caída fue casi del 30%. La admisión temporaria es un indicador adelantado de lo que ocurre después con la producción. Imaginen que, en estos meses, la producción a nivel industrial cayó en el orden del 25%, muy alineada con esta variación y con lo que fue la caída de las horas trabajadas -que también rondó el 25%- en plena pandemia en materia industrial.

En materia de importaciones, aquí separadas por uso económico, cayó un 40% la compra de vehículos automotores para pasajeros; un 20% lo que son piezas y accesorios para bienes de capital, para maquinarias y equipos; un 17% los bienes de capital -esto, como decía antes, tiene mucho que ver con la inversión, o sea que la inversión también está en fase de caída durante la pandemia- ; los bienes de consumo caen un 17%; los bienes intermedios un 8%, y combustibles con una caída muy menor. Este es un mapa del panorama comercial tras el *covid- 19*.

También queríamos mostrarles cómo ha sido la evolución de la balanza comercial de bienes del Uruguay, o sea, cuánto exportamos versus lo que importamos, y cómo ha ido evolucionando. En la imagen están consideradas las ventas de zonas francas también como exportaciones, por más que tienen un régimen distinto. Si bien Uruguay todavía tiene un superávit comercial -exportamos más bienes de los que importamos-, como verán ese saldo ha venido deteriorándose en los últimos meses y nuestra estimación es que esto se mantenga en el correr del año. Va a seguir deteriorándose, principalmente porque la región está muy afectada y para nosotros la región es relevante. Sumado a esto, si uno mirara la balanza comercial de servicios -que no está presentada en la imagen-, veríamos que tendremos una afectación muy grande, porque lo que vendemos básicamente son servicios turísticos, y también vamos a tener una afectación por ese lado. O sea que la entrada de dólares netos a la economía va a estar afectada en los próximos trimestres por ambas vías, tanto por los bienes como por los servicios.



**SEÑOR BOURDIEL (César).**- Retomando lo que muy bien presentaba Sebastián, que en mi opinión son muchos números preocupantes, me quedo con dos de esos números que personalmente son los que más me preocupan. Uno es lo que mostraba de la caída de las exportaciones a los países del Mercosur, puntualmente a Argentina y Brasil. Si uno mira la oferta exportable de Uruguay en una foto histórica, en grandes números, siempre fue de un 70% y 30% o de un 80% y 20% entre productos primarios y bienes industrializados. Quizás, cuando vemos esas ofertas exportables destinadas al Mercosur, la ecuación se invierte, porque destinamos a la región mayormente los bienes industrializados. Eso me preocupa particularmente.

Lo segundo -también Sebastián lo indicaba muy bien- es que cuando miramos el dato de lo que pasó en las importaciones en admisión temporaria, nos proyecta a lo que va a pasar en el futuro, que tampoco es muy alentador. Hubo una caída muy importante de una tercera parte, y reitero que eso tampoco es muy alentador de cara a lo que viene.

Entrando en la parte que me corresponde, voy a mencionar aquellas medidas que hemos elevado al gobierno a partir de la situación en la que estamos. Elaboramos un documento que básicamente tenía tres capítulos. Una serie de propuestas ordenadas según lo que entendimos eran de una urgente aplicación; aquellas que entendíamos que tenían una relevancia competitiva para trabajar sobre cuestiones de competitividad, y aquellas cuestiones que las definimos como de importancia estratégica para el país.

Repasándolas rápidamente, en aquellas que son de urgente consideración, pusimos elementos tales como las vinculadas a la admisión temporaria, en función de ese enlentecimiento que iba a ocurrir de las exportaciones. Ustedes bien saben que aquellas importaciones en admisión temporaria están sujetas a un determinado plazo, y era esperable que las empresas entraran en morosidad, en incumplimiento de esos plazos. Nos parecía que era una medida atinada disponer una prórroga automática de esas operaciones, y eso afortunadamente ya se implementó.

También propusimos que aquellas empresas con saldos pendientes, previendo o conociendo la imposibilidad de colocar su venta en el exterior y la existencia de esos saldos en admisión temporaria, tuvieran la posibilidad de nacionalizarlos para libre disponer de esos stocks. Asimismo, se implementó que esa nacionalización, indistintamente del período de vigencia de esa operación, pudiera ocurrir sin multas ni recargos.

Como ustedes también saben, la posibilidad de utilización de admisión temporaria en conjunto con el esquema preferencial de comercio que nos ofrece el Mercosur tiene una fecha perentoria, por una definición teórica técnica de que es incompatible un instrumento con una admisión temporaria con un proceso de integración como el que tenemos, en la conformación de una unión aduanera; eso en términos teóricos, puros, perfectos. Está claro que para Uruguay, para el sector industrial exportador, le va la vida. Sin admisión temporaria se perdería una condición de competitividad insustituible. Entonces, estando tan próximos en el tiempo, porque estamos a tres años de que la admisión temporaria se venza para su uso en el Mercosur, y para que todo el aparato oficial se mueva, solicitamos una postergación, y si es posible, la perpetuidad del uso de la admisión temporaria en el bloque.

Otra medida bien específica estaba vinculada con el IVA que grava la importación. Como ustedes también saben, cualquier importación está gravada por aranceles, por IVA y por tasa consular. Ya existe un régimen que le da la posibilidad a la industria de postergar la cuota parte de IVA anticipo. ¿Cuánto? El mes de compra más treinta días. Lo que pedimos, como instrumento que dinamizara y apoyara la industria en este difícil momento, fue que ese instrumento, que permite el diferimiento del pago de IVA que se

genera en ocasión de la importación de lo que son materias primas, tuviera dos grandes modificaciones. Una de ellas, que se considere todo el IVA y no solo el IVA anticipo, o sea el 10% del anticipo más el 22% de la tasa básica. Es decir, que ese 32% de IVA se difiera y no solo por sesenta días, como está previsto hoy, sino por seis meses. Ese fue el pedido específico, y de esto todavía no ha habido novedades.

Otro planteamiento que hicimos fue con respecto a aranceles y otras tasas que gravan la importación. Básicamente, pedimos el diferimiento en el tiempo. La industria ya dispone de la posibilidad de importar materias primas que están al 0%, porque están haciendo uso de un régimen de excepción al arancel externo común. Eso ya lo tendríamos resuelto, pero hay otras materias primas u otros intermedios que no están en ese universo y que tienen que pagar aranceles en ocasión de la importación. Lo que solicitamos es que se difiera ese pago de aranceles o ese pago de tasa consular que hay que hacer en ocasión de la importación de esas materias primas, no que se elimine. Sería como un oxígeno para la industria de cara a los meses que vienen.

En materia de promoción de exportaciones, también pedimos algo que ya se instrumentó, que fue la postergación de tasas de devoluciones de tributos a la exportación aumentadas. El régimen de devolución de tributos a la exportación maneja tasas que arrancan en el 2%, pasando algunos productos por el 3%, otros por el 4% y otros por el 6%. Solicitamos que esas tasas que hoy son del 3% y del 6%, que están en un régimen especial, temporal, en función de distintas consideraciones, se postergaran en el tiempo. Logramos que esas tasas especiales de devolución se mantengan por doce meses más. Sería ideal que ese horizonte de un año fuera mayor; esperemos que también se pueda postergar.

Por último, en cuanto a las medidas de urgente aplicación y respecto a la situación con Argentina, básicamente, propusimos dos cosas. Una es estar atentos a lo que pasó en Argentina -que también le ocurrió al mundo entero- producto de esta pandemia, el aislamiento obligatorio que dispuso y ver cómo eso podía estar afectando los flujos de comercio. En las primeras semanas en las que esto empezó a ocurrir, detectamos que había carga de exportación argentina y de importación uruguaya de materias primas que eran importantes para nuestros ciclos productivos y se estaban viendo demorados. Entonces, demandamos a la Cancillería una atención especial para tratar de solucionarlo, y de alguna manera eso se encaminó.

La segunda parte del pedido, que ya es casi una reivindicación histórica, es con respecto a aquellos regímenes que aplica Argentina, concretamente el licenciamiento previo a la importación. Solicitamos que Uruguay no cese en el esfuerzo de demandar e insistir en que Argentina desarticule esos instrumentos, porque siempre los utiliza, discrecionalmente, trancando nuestras exportaciones.

Yendo al capítulo de consolidación competitiva, también solicitamos algunas cosas, y destacamos las más importantes. En cuanto a las exoneraciones tributarias, el marco normativo nacional ofrece distintas oportunidades de exoneración y beneficios para aquello que se importa si, por ejemplo, estamos hablando de una inversión enmarcada en la ley de promoción de inversiones. Un segundo gran universo es la inmunidad de la que goza el Estado en ocasión de sus compras. También en ese caso opera una posibilidad de exoneración. Y hay un tercer universo que es aquel del que gozan organizaciones como instituciones educativas, deportivas o religiosas.

Por modificaciones más recientes, cualquiera de esos tres universos de exoneración tiene una gran condición que es que aquello que se importe no resulte competitivo a la industria nacional. Si hay alguien que en Uruguay puede fabricar aquello que se va a importar y que busca la exoneración al amparo de alguno de esos regímenes que resumí,

tiene que comprobarse, demostrarse que no resulta competitivo. Y lo que está ocurriendo es que quien debe determinar ese carácter competitivo con la industria nacional es el Ministerio de Industria, Energía y Minería, ejercicio para el cual escucha la opinión de la Cámara de Industrias respecto a si tal o cual artículo o bien se puede o no fabricar en Uruguay.

La preocupación que tenemos, desde hace un buen tiempo -y que aprovechamos esta oportunidad para ponerlo sobre la mesa una vez más-, es que están proliferando exoneraciones en ausencia de la opinión de la Cámara de Industrias respecto a si eso se puede fabricar o no, porque no se la consultó. Es bueno recordar que el Ministerio no tiene ninguna obligación de consultar a la Cámara de Industrias -eso es justo decirlo y dejarlo claro-, pero hemos reivindicado siempre que es saludable, es sano el ejercicio de que el Ministerio, para cumplir ese rol, se nutra de lo que la Cámara de Industrias le pueda informar. Entonces, está pasando que o bien no se la consulta o bien se la consulta y la Cámara opina que es posible fabricarlo, y en atención a otras consideraciones, el Ministerio decide definir que eso no es competitivo. Hay varios ejemplos concretos de situaciones que estamos advirtiendo que se exoneran y que no deberían exonerarse.

Cualquiera de esos tres instrumentos que mencioné al inicio de este punto son importantes. Esas exoneraciones son bien importantes; el marco favorable que ofrece la ley de inversiones es muy positivo; la inmunidad del Estado es muy favorable; la inmunidad de las instituciones sin fines de lucro es muy saludable; pero también es muy saludable no descuidar los intereses de la industria nacional, y que esas exoneraciones, que se traducen como beneficios, operen si el marco para que lo hagan se da.

**SEÑOR GALLO CANTERA (Luis).**- ¿Qué ejemplo concreto nos pueden dar?

**SEÑOR BOURDIEL (César).**- Hay varios, pero uno de los que más ha sonado últimamente es el que tiene que ver con las construcciones de edificios, fachadas, aberturas, vidrios y perfilería de aluminio. Nadie pone en duda que son grandes inversiones que pueden ocurrir para el sector turístico, hotelero y habitacional. No hay dudas de que son capitales importantes, pero también hay una oportunidad de suministro bien importante de nuestra industria, y se argumentan cuestiones de proyecto de llave en mano, cuestiones de calidad, cuestiones de plazo de entrega y, a veces, cuestiones de precio, que a los efectos de la exoneración para nosotros no son de recibo. Es muy claro que en Uruguay la importación es libre; cualquiera puede importar, pagando lo que hay que pagar, pero si quiere acceder a un marco de exoneración, de beneficio, tendrá que demostrar que se cumplen ciertas condiciones o que se satisfacen esas exigencias.

Estamos viendo que, por alguna razón, el Ministerio de Industrias tiene la buena intención de favorecer esas inversiones, porque también tienen su derrame y su efecto, pero está haciendo lugar a ciertas argumentaciones que para nosotros no son de recibo.

**SEÑOR PÉREZ (Sebastián).**- Hay que tener en cuenta que lo que está detrás son trabajadores; hay empresas, pero hay trabajadores atrás. En definitiva, quitarle competitividad al fabricante nacional es quitarle la posibilidad de emplear personas, y dada la situación actual, lejos estamos de no cuidar y de perder un empleo.

Nos parece que más que nunca deberíamos cuidar este instrumento, que no es de protección, porque muchas veces también vienen importaciones a precios que casi no son de mercado o de algunos países donde pueden aplicar ciertos precios que Uruguay no puede, y por algo tienen un arancel. La idea no es que no se importe, sino que pague el arancel que está fijado en la tarifa arancelaria.

**SEÑOR BOURDIEL (César).**- Está perfecto lo que ha dicho Sebastián.

Acá no estamos pidiendo que se modifiquen los regímenes que existen; lo que estamos pidiendo es una mayor precisión a la hora de aplicar las exoneraciones. Considerar si tras esa decisión seguimos con el empleo o no.

**SEÑOR PEÑA (Daniel).**- Si no se quiere modificar la normativa vigente, quiere decir que la normativa se está incumpliendo. Si hay una denuncia de falta de aplicación de la normativa vigente, entonces estamos ante otro tipo de problemas. Me gustaría que se precisara sobre este aspecto.

**SEÑOR DURÁN (Washington).**- La normativa está; la normativa es buena; lo que ocurre es que hay una flexibilidad en su aplicación que entendemos que es perjudicial no solo para la industria nacional, sino para el interés nacional, porque si a alguien le dan la exoneración y hay fabricación nacional, por un lado se afecta al empleo, pero, por otro lado, se afecta la recaudación, porque si de todas maneras lo hubiera importado, hubiera pagado tributos. Entonces, el Estado está resignando ingresos y si los resigna, tiene que ser a cambio de empleo, pero no gratis.

Lo que percibimos es que hay una flexibilidad, y ¡joj! esta flexibilidad viene desde hace más de un año. No es un fenómeno nuevo de estos últimos meses o de los efectos que tenemos ahora con la pandemia y el *covid- 19*; esto viene desde hace un par de años. Es un cambio de criterio en la Dirección Nacional de Industrias, que fue flexibilizando la aplicación de esta norma, que está bien porque defiende la inversión, defiende a las ONG, defiende al Estado, pero protege al empleo.

**SEÑOR PEÑA (Daniel).**- ¿Este tipo de flexibilidades se aplica en general o en algún rubro en particular?

**SEÑOR BOURDIEL (César).**- Diría que es en general. Hay algunos casos que son paradigmáticos, como el caso de las aberturas. ¿Por qué paradigmático? Porque maneja un volumen importante y porque no hay duda de que en Uruguay hay capacidades industriales para el procesamiento del vidrio, hay capacidades industriales para el procesamiento del aluminio y que hay capacidades de carpintería de aluminio, sin distinción de la tecnología que haya detrás. Entonces, causa mucho ruido que haya importaciones de esos bienes exonerados, porque el Ministerio entendió que no eran competitivos en atención a alguna justificación que no compartimos, pero lo ha hecho.

También hay otros ejemplos quizás más paradigmáticos. Tal vez la cresta de la ola de esto ya pasó, pero lo comento como ejemplo que también nos inquietó muchas veces. Todos conocemos lo que ha ocurrido en el país en los últimos años en materia de inversiones en generación de energía eléctrica por fuentes renovables, lo que es la energía eólica, la biomasa, la solar fotovoltaica. Hubo una decisión política muy fuerte de promover ese tipo de inversión para cambiar la matriz energética, acompañada de una política industrial muy fuerte de exigir componente nacional en esas inversiones. La industria nacional también tuvo una buena oportunidad de suministros para esa industria en generación: transformadores eléctricos, conductores eléctricos, partes de las torres de los aerogeneradores, cemento, hierro, perfilería para los soportes de los paneles solares. Hubo una oportunidad de suministros muy importante, o sea, había una política clara de estímulo a la incorporación de componentes nacionales, pero, obviamente, esos megaproyectos tenían un componente importado relevante, quizás el más importante de todos.

A la hora de ocurrir las importaciones, otra vez se invocaba el concepto de llave en mano, garantía de los equipos, etcétera, y la imposibilidad de desagregar esa importación. Entonces, por un lado, teníamos política nacional que obligaba e incentivaba la incorporación de transformadores eléctricos nacionales y, por otro, quien importaba el

aerogenerador, que ya traía su transformador, decía que no podía desagregar la importación en atención a tal o cual disposición, y Uruguay autorizaba la importación de eso como un todo exonerada por efecto de la ley de inversiones. También se presentaron esos contrasentidos en la historia. Reitero que esa cresta, ese volumen de operaciones ya pasó; va a seguir ocurriendo, pero en menor escala. Veíamos que cuestiones que podían ser fabricadas por la industria entraban exoneradas.

**SEÑOR DURÁN (Washington).**- Agrego a eso algo más terreno como el tema de las estructuras metálicas, los galpones y ciertos tipos de paneles para construcción. Ciertamente, existen en el país capacidades para su producción y, sin embargo, otra vez, mediante estrategias de decir: "Yo traigo una instalación que es toda llave en mano, y traigo un edificio", ese edificio está todo exonerado, y adentro de ese edificio viene la estructura metálica, las chapas de acero, los paneles aislantes, los cables, los conductores, los tableros eléctricos; viene absolutamente todo. Son cosas que podrían ser fabricadas en el país, pero se busca desvirtuar el tema como si fuera una cuestión llave en mano y tiene que venir todo junto, aunque sea de distintos proveedores, de distintos países y claramente sean unidades distintas; después se despachan juntas con una exoneración que deja sin trabajo a los trabajadores uruguayos y, obviamente, también a las empresas.

**SEÑOR PÉREZ (Sebastián).**- Quisiera agregar un impacto positivo que tiene este régimen, y es que muchas veces, quien pide la cotización en un proceso de importación de un bien, desconoce las capacidades nacionales. Entonces, lo que ocurre en este trámite es que cuando el Ministerio le pregunta a la Cámara de Industrias si hay un fabricante nacional, la Cámara no solamente dice que sí o que no, sino que eleva al Ministerio una lista de las empresas que son capaces de producir ese bien que se quiere importar. Para nuestra sorpresa, muchas veces eso genera algo positivo, y es que el importador no sabe que hay un oferente nacional y termina contactándolo y comprándole y, quizás, hasta le compra a menor precio. Como el oferente nacional no había cotizado, no lo conocía. Precisamente, una de las cuestiones que tiene la industria es que existe mucho desconocimiento acerca de lo que tenemos capacidad de producir, porque la industria no está toda dentro de un supermercado; está diseminada por todo el país y hay una cantidad de capacidades que hasta nosotros -que estamos dedicados a eso- a veces nos sorprendemos de que haya una fábrica haciendo un determinado bien, un producto, porque la dinámica económica a veces es muy acelerada y puede haber emprendimientos o innovaciones o gente que empieza a producir algo, y no se sabe tan rápidamente.

Reitero que se han generado dinámicas de esa naturaleza por las cuales no solo el importador puede terminar pagando el arancel y trayéndolo igual, sino que a veces se da la connotación positiva de que además lo compra localmente, y eso es favorable para la producción.

**SEÑOR PRESIDENTE.**- Disculpen, a mí me toca hacer de malo en este momento, pero tenemos que recibir a otras delegaciones. La presentación que están haciendo es muy interesante y, además, ha generado preguntas de los parlamentarios, pero deberíamos ir tratando de redondear a cuenta de que, quizás, los convoquemos nuevamente para alguna otra actividad. La verdad es que nos han ilustrado en muchas cosas que desconocíamos y realmente nos interesa ponernos a trabajar en conjunto.

**SEÑOR PEÑA (Daniel).**- A pesar de la composición de las exportaciones en la industria, me imagino el nivel de impacto que está teniendo, pero hay algo que me preocupa en la medida en que hoy estamos con fronteras cerradas. Si bien hay unas cuantas malas noticias, también ha habido unas cuantas buenas noticias en cuanto a un

mayor nivel de ventas y a un menor ingreso de contrabando de mercaderías de la región. Lo que está claro es que el nivel de disparidad que hoy existe, por ejemplo, con Argentina es mucho mayor pospandemia que prepandemia. Quisiera saber si pueden darnos una visión de cómo estaríamos hoy ante la apertura inmediata de fronteras y cuánto podría impactar eso en cómo estamos parados hoy.

**SEÑOR BOURDIEL (César).**- Antes de contestar al señor diputado Peña, quisiera cerrar el tema de las exoneraciones tributarias.

La casuística es enorme. Todo lo que les podríamos contar es infinito. Entendemos que hace a la competitividad de nuestra industria por lo que es el mercado interno. Hay una oportunidad de mejora, pero habría que ajustar algunos aspectos. No queremos que cambie el régimen. No es que se esté desconociendo la ley; quizás en la interpretación de eso, en esa cuestión subjetiva de determinar si algo es competitivo o no, hay una flexibilidad que podría ajustarse un poco. Simplemente, el mensaje es ese.

Por otra parte, también mencionábamos lo que hicimos con respecto al mapeo y sistematización del proceso de comercio exterior. Este fue un trabajo que la Cámara de Industrias coordinó durante los últimos dos años con el propósito de identificar cómo fluyen las operaciones de comercio exterior -impo, expo, marítimo y terrestre-, trabajando con todos los eslabones de la cadena, identificando cómo ocurren las cosas hoy, cómo podrían ocurrir mejor, dónde están los cuellos de botella y cuáles son las posibles soluciones. Hay todo un trabajo de relevamiento en ese sentido, con involucramiento del sector oficial también, es decir, de la Dirección Nacional de Aduanas, del Ministerio de Economía y Finanzas, del Ministerio de Ganadería. Todos los organismos que tienen que ver con el contralor de las operaciones de comercio exterior estuvieron involucrados. Ahora estamos en el desafío de que, tenemos el libreto, hay que llevarlo adelante, y en eso estamos.

Por último, voy a mencionar algunas cuestiones que planteamos como de importancia estratégica. Con relación al régimen de zonas francas, la Decisión N° 33/15 del Consejo del Mercado Común, que se puso en vigencia recientemente, permite que productos que pasen por la zona franca no pierdan origen Mercosur en su comercio con el Mercosur. Es decir que se dispuso que mercaderías que pasen por las zonas francas, que sean almacenadas temporalmente en las zonas francas, no pierdan el origen Mercosur, o sea, no pierdan la posibilidad de acceder a los mercados de la región sin el pago de aranceles. Pero lo que sigue faltando ahí es que bienes que se produzcan en zonas francas, cuando ingresan al bloque regional, deben pagar aranceles. Entonces, la propuesta concreta que hicimos fue en dar un pasito más y que, efectivamente, los emprendimientos industriales que decidan instalarse en zonas francas puedan acceder al mercado regional con las preferencias arancelarias que implica el Mercosur.

En cuanto al Mercosur- Unión Europea, planteamos dos temas. Desde el primer momento, la Cámara de Industrias siempre ha apoyado y empujado el logro de este acuerdo; para nosotros es muy importante. Más acuerdos son más mercados, más posibilidades para nuestra industria exportadora, o sea que somos pro de ese acuerdo; así lo hicimos saber durante todo el proceso, lo acompañamos y celebramos que se haya alcanzado. Ahora vamos por la pronta ratificación, la pronta puesta en marcha de ese tratado, pero sin desconocer aquellos componentes no tan alentadores que este tratado pueda tener; parece una cosa elemental, trivial, pero es real. Me refiero a lo que le pasa a nuestra industria y a lo que nuestra industria va a sufrir, va a padecer, que es la erosión de preferencias en el mercado regional. Puesto en vigor este acuerdo, el mercado regional Mercosur -ese mercado ampliado al cual Uruguay accedió después de un sacrificio importante de nuestra industria de abrirse al mercado regional- ahora también

se va a abrir a un competidor muy importante como es la industria de la Unión Europea. Eso, por definición, va a ocasionar una erosión de esa preferencia que Uruguay tiene hoy de acceso a Brasil y a Argentina. Lo sabíamos desde el primer momento, pero igual acompañamos el acuerdo. Lo que le pedimos al sistema, lo que le pedimos a Uruguay es que no desatienda esa situación, porque va a haber un impacto real en nuestra industria con esa pérdida. La industria va a tener que hacer un esfuerzo muy importante de reconversión en algunos casos, de incorporación de mayor tecnología en otros, de lo que fuera, pero no dejemos sola a esa industria que tiene que seguir presente en el mercado regional.

**SEÑOR PÉREZ (Sebastián).**- Respondiendo la consulta del señor diputado Peña, podría decir que si uno tuviera que poner en primer lugar la dificultad que enfrenta la industria uruguaya hoy, diría que es el atraso cambiario.

En una terminología que quienes nos dedicamos a las ciencias económicas no deberíamos emplear mucho porque técnicamente quizás no es lo mejor, creo que todos entendemos si lo digo de esta forma: estamos caros. Además, tenemos un vecino que está en una situación contraria, porque ahora va a estar barato. Entonces, se juntan el hambre y las ganas de comer. Nosotros estamos muy caros y ellos van a estar muy baratos; eso hace que la capacidad de competencia de Uruguay con los bienes que vengan de Argentina va a estar muy jaqueada. La verdad es que eso nos trae un desafío enorme para los próximos tiempos, porque además Argentina es un país que, así como se cae, se levanta, y lo que nosotros pretendemos es que haya un cuidado especial, teniendo en cuenta distorsiones de precio que sean distintas a las normales del mercado, o sea, que no vengan precios que sean depredatorios o que impacten en forma muy importante en algunas ramas enteras de actividad que puedan estar dependiendo de Argentina. Esa es nuestra mayor preocupación de corto plazo

De forma más estructural y de largo plazo, lo que nos preocupa es que Uruguay tiene que ir a un proceso de abaratamiento; ya no hay otra opción. Uruguay tiene que ordenar algunas cuestiones macroeconómicas que estuvieron desequilibradas en los últimos años y que han generado este atraso cambiario. En ese sentido, me refiero puntualmente a dos elementos de ese desequilibrio macroeconómico que tuvimos en los últimos años. Uno de ellos es particularmente la inflación. Nos genera un problema de competitividad muy grande tener una inflación cercana al 8% o al 10% en forma persistente, porque los países vecinos no acompañan con inflaciones similares y, entonces, todos los años vamos perdiendo. Por lo tanto, en términos relativos, cada vez somos más caros.

El segundo elemento que genera el desequilibrio macroeconómico que impacta en el tipo de cambio es el déficit fiscal. Tener un déficit fiscal del orden del 4% o 5% en los momentos de alza del ciclo económico, genera un perjuicio muy significativo a la industria y al empleo industrial. Entonces, la persistencia de un déficit fiscal tan alto y principalmente en la cresta de la ola productiva -como lo tuvimos en los últimos años- es muy dañino para la capacidad de contratación de personal, y así lo muestra lo que ha pasado desde el año 2014 hasta la fecha, es decir, que perdimos cincuenta mil o sesenta mil empleos, dependiendo de cómo se mida. Además, ahora se van a perder muchos más, porque se profundiza esto por la pandemia.

O sea que la relación con Argentina nos trae desafíos muy importantes que habrá que cuidar.

**SEÑOR MURARA (Gabriel).**- Hay que tener en cuenta el problema del empleo, que es el gran problema que vamos a tener en los próximos meses y tal vez un poco más. Estaba mirando el informe de la Cepal que habla de una gran caída en América Latina;

habla de millones y millones de desempleados; esos países no nos van a comprar y van a tratar de vendernos productos como sea. Entonces, si acá tenemos una industria como la de la construcción, que va a tener un buen nivel de actividad -ya lo está demostrando, por UPM y por otros beneficios que están dando- y va a generar trabajo para seis mil, siete mil u ocho mil personas directamente, con los ejemplos que ponían hoy, a través de la industria, se puede generar eso o el doble en otros rubros. La industria está capacitada para hacerlo porque tiene capacidad ociosa; lo puede hacer rápidamente y responder a ese desafío sin problemas.

Agradecemos a la Comisión por habernos recibido.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Queremos agradecerle a todos ustedes por la presentación. Nos quedamos con ganas de seguir trabajando y debatiendo porque, sin duda, todas las informaciones que nos han aportado son interesantes e importantes. También son debatibles desde todo punto de vista, y creo que eso hace a la democracia y a estos ámbitos.

Si la pandemia nos permite -porque también tiene ciclos-, vamos a tratar de organizar un ciclo de debates, tipo conferencia, para mediados o finales de noviembre con la participación de la Cámara, las autoridades del comercio exterior y las autoridades del sector industrial para poder debatir estos temas y, sobre todo, tratar de generar puntos de encuentro y entendimiento en una situación tan compleja como la que ustedes están planteando, y que vemos que está viviendo Uruguay, la industria uruguaya y, sin duda, el empleo nacional, que es una de las patas fundamentales para la buena inclusión de nuestra sociedad. Por lo tanto, también aprovechamos para invitarlos a esa actividad que, reitero, la idea es que se lleve a cabo en el correr del mes de noviembre.

Muchas gracias.

(Se retira de sala la delegación de la Cámara de Industrias del Uruguay, CIU)

(Ingresa a sala el representante de la Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay, Adifu)

—La Comisión de Asuntos Internacionales tiene el agrado de recibir al presidente de la Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay, doctor Marcelo Secco.

La Comisión está convocando y recibiendo a diferentes delegaciones del quehacer nacional, y sobre todo de la actividad económica, teniendo en cuenta la situación que se está viviendo desde el punto de vista sanitario, pero también económico y social, no solo en Uruguay sino en la región y en el mundo, y la incertidumbre que genera en ese sentido.

La idea es conversar con las diferentes entidades acerca de cuáles son las expectativas que ven para el desarrollo de un sector tan importante como la industria frigorífica. Queremos conversar desde el punto de vista institucional, desde un ámbito muy importante como es el Parlamento porque, entre otras cosas, nosotros aprobamos acuerdos comerciales, los presupuestos quinquenales y las rendiciones de cuenta.

En esta primera instancia la idea es conocer la realidad del sector -tenemos un viejo conocido de la realidad del sector, que es el señor diputado Fratti-, pero también saber qué elementos o qué expectativas presentan y cómo podemos trabajar en conjunto.

**SEÑOR SECCO (Marcelo).-** Muchas gracias por la invitación

Lo primero que conceptualmente puedo decir es que nuestra expectativa no es sectorial. Somos un sector absolutamente dependiente del éxito que tenga el sector primario. Por lo tanto, por lo menos, en la matriz que uno piensa en este país como un



sector transformador, si no es materia prima nacional -más allá de todos esos fuegos de artificio de si traemos dos vacas o traemos carne-, desde el punto de vista industrial, no parecería ser competitivo frente a las opciones que hay en la región y en el mundo, como procesador.

Lo otro que es imposible dejar de mirar es que en un contexto relativo somos un sector privilegiado. Exportamos alimentos, transformamos todos los días -en una relación de 80% a 20%- carne para el mundo y las pocas cosas de las que el mundo no ha parado es de alimentarse, y no parece ser esa una limitante. Entonces, desde ese punto de vista, el escenario en términos relativos con otros sectores es muy bueno

Específicamente, en el contexto del sector, tanto desde el punto de vista de la actividad industrial como de todo lo que tracciona a nivel del sector primario, diría que es un país netamente exportador. Es igual que Australia; no tiene la posibilidad que tienen otros de recostarse -según el tipo de cambio, la matriz de consumo, etcétera- un poquito más o menos con el consumo interno. Nuestro consumo interno es muy alto y parecería poco probable que siga creciendo. Diría que hoy Uruguay administra una matriz de carne que es nacional e importada. Si bien es una figura que poco pensábamos, ha servido entre otras cosas para tener un mejor manejo de los precios a nivel del consumo y no estar atados siempre a cómo funciona el precio de la carne, que es paridad de exportación por el tipo de cambio más el impuesto. Ese es el precio al público, esa es la realidad. Lo que se puede exportar, se exporta, en la medida en que el país conserve las libertades que otros países no han conservado. Estoy hablando de los vecinos en el pasado o, inclusive, en el presente. En nuestro contexto puntual de hoy diría que hay dos limitantes para que podamos pensar en un desarrollo más fuerte de la actividad ganadera frigorífica. Estamos en un país que es poco competitivo con relación a la estructuras de costos de la región que, conjuntamente con Australia, es nuestra principal competidora. Además, Uruguay tiene una producción ganadera que le cuesta mucho crecer; es esencialmente pastoril y, si es de pasto, es de clima. Si llueve, hay pasto y este veranillo viene bárbaro; pero si seguían las heladas, no teníamos pasto, y la faena iba a ser cada vez peor. Entonces, el generador de nuestra materia prima está extremadamente expuesto al clima. Por más que hay algún poco de producción de grano, etcétera, no estamos en un país de producciones que podamos manejar las variables, y todo lo que se quiera hacer fuera de eso es caro. Por lo tanto, se replica con precio internacional o no se puede actuar; y trasladar esas cosas al consumo interno es impensado: la escala es muy chica. Por lo tanto, eso es una limitante y una condicionante a una de las razones del crecimiento de la actividad agropecuaria en el país, más que nada pecuaria.

Por otro lado, en el fondo uno vive de esto en función de la generación de materias primas, la competencia por el uso de la tierra y qué capacidad tiene este sector, este otro, o la combinación de sectores para usar tierra y producir. En ese sentido, nuestra relación es más que nada agrícola ganadera, en función de dónde va la agricultura, lo que ha sido el área de arroz- pasturas, el área de agricultura- pasturas o el uso de granos en forma más limitada y, obviamente, en lo que es la competencia con el sector forestal por el uso de la tierra, con un análisis que es para otro contexto, no para el momento, en el sentido de la capacidad en cuanto a lo que es la competencia de producir un kilo de carne en el uso en el mismo valor tierra. Entonces, por ese lado tenemos una restricción en cuanto a ser un país poco explosivo en la matriz de producción, poco creciente.

Después, hay todo un análisis del sector primario -hay gente más capacitada que yo para hacerlo- en función de dónde están los ganados, dónde están las vacas, en manos de quién, qué pasa con el pequeño productor, la escala, la escala de producción, el costo asociado -todo eso que condiciona bastante-, la falta de desarrollo de proyectos asociativos y todo lo demás. Pero la realidad es que acá se produce pastos dos veces por

año, en primavera y otoño, y los veranos son muy duros y más para algunos tipos de campo. Si viene bien el pasto y el escenario económico es bueno, aumenta la producción, como va a ser la declaración jurada de este año -buen verano-, pero ya tenemos la amenaza de un diciembre seco del año pasado que compromete la preñez de este año. Entonces, es un ciclo biológico muy expuesto.

Ese es el desafío productivo del cual nosotros vivimos. O sea: vivimos de la oferta de materia prima, y particularmente un capítulo especial es la foto actual, después de años de exportación de ganado en pie, un 99% cuestionada por lo que fue la competencia con Turquía, país que manejó reglas desde el punto de vista arancelario que permitieron llevar ganado pero no carne. Eso fue lo más ruidoso, no es tanto el ejercicio del mercado libre.

El sector industrial tiene toda una matriz interna de estructura, de gestión, de conformación de la conjunción de los ámbitos públicos y privados: INAC, los sectores de apoyo, los servicios del Ministerio; todo es mejorable, pero envidiable si consideramos otras ganaderías, por lejos. Hablamos por ejemplo de una comisión de mercado que se ha ido ajustando o modificando; en fin, hay un ámbito que otros países no tienen en cuanto a esa articulación muy buena y provechosa. En Uruguay está todo inventado, como decimos informalmente, pero la restricción más importante es que necesita capturar valor. ¿Por qué? Porque se trata de una escala pequeña y tiene un acceso preferencial, pero los competidores juegan. Entonces, en términos relativos, si uno no tiene en forma permanente ciertos atributos especiales, como la capacidad de acceso sanitario o arancelario, solo en términos de competitividad en materia de precios, por momentos otras economías manejan el tipo de cambio y quedan demasiado competitivas o, como decía hoy un periodista, es como venir ganando la carrera por diez cuerpos y cuando uno quiere ver, se le pusieron al lado. Me refiero a la capacidad de producción de Argentina y de Brasil; de Paraguay no tanto, porque tiene otras restricciones en materia de política internacional. Pero diría que el principal desafío para Uruguay es tener una producción diferenciada. Y para tener una producción diferenciada o para salir del *commodity*, necesita jugar con algunas armas que tiene y otras que debe que seguir conquistando. Las que tiene son estatus sanitario -siempre revisable y mejorable-, trazabilidad, estructura de servicios. Yo digo siempre que lo público es siempre mejorable y lo privado también; pero lo público en la estructura de servicios conexos al negocio de la carne ha soportado auditorías, y las sigue soportando. ¿Necesita reforzarse? Sí; creo que necesita modernizarse un poco y reforzarse, o sea cambiar un poco el concepto de inspección sobre lo que es gestión de calidad. Me refiero a conceptos de mayor aseguramiento de calidad, de cumplimiento de normas, de un solo estándar y de ser equitativos en el mercado interno y externo, o sea, tener un país más sajón en cuanto al cumplimiento de normas y lo liviano de las estructuras, pero esto ha funcionado y muy bien. O sea, toda oportunidad que Uruguay ha tenido de discutir una agenda sanitaria la ha aprovechado, y diría que es en ese ámbito donde está el otro desafío más importante que dinamiza -y rápido- nuestra actividad, la valorización del sector industrial y primario, la oferta de capacidad de trabajo, más allá de que hoy es todo un desafío, pero el crecimiento del saldo de Uruguay es exportable.

Esa es una primera visión de los dos puntos más débiles o más sensibles de Uruguay a la hora de tener una mayor actividad desde el punto de vista pecuario, y ni qué hablar que es pecuario- industrial.

**SEÑOR PEÑA (Daniel).**- Se han dicho varias cosas al pasar, pero hay algunas que hay que refrendar, sobre todo en este momento.

Yo soy de Canelones y la situación de la industria frigorífica a simple vista es bastante complicada. Tenemos por lo menos dos frigoríficos cuasi cerrados, uno en vías de cerrar y algunos a producción bastante baja. En materia de empleo en la industria frigorífica del departamento eso significa unos diez mil empleos y obviamente constituye una preocupación importante.

Más allá de temas que abarcan a la actual industria en general, ha habido algunas cuestiones que tienen que ver específicamente con la industria cárnica. A eso me quiero referir con respecto a las relaciones internacionales, o a cuánto se puede hacer a veces desde esta materia específica, no a la globalidad, sobre lo que seguramente tendríamos para hablar largo y tendido. En ese sentido, por ejemplo, se tocó al pasar el caso de Turquía. Y específicamente quisiera saber cuánto impactó, cuánto estamos pagando al día de hoy, tal vez por el mal manejo de la exportación de algún ganado en pie en la forma de negociación con algunos países en lo que tiene que ver con la protección de nuestra industria. Quisiera saber cuánto tenemos para mejorar en adelante en la medida en que se repita ese tipo de cosas, sabiendo que es un reclamo la exportación de ganado en pie, pero que la reciprocidad con quienes nos abren los mercados para algunas cosas no es en su globalidad, y después se termina pagando bastante caro. No sé si eso no está formando parte de la falta de trabajo de la industria cárnica en el día de hoy.

Entonces, quisiera hacer hincapié en algunas cuestiones específicas que se pueden hacer, por lo menos aprender de cosas del pasado para que no se repitan, y me gustaría saber cuál es la situación real de la industria. Más allá de saber la diferencia de precios que tenemos en la región, cuando se preveía que esta sería de las industrias más fuertes que tendríamos, eso no está sucediendo y hay un impacto muy fuerte en el empleo y en lo que se prevé para los próximos tiempos.

En definitiva, quisiera saber si se nos podría dar una visión un poco más afinada de la realidad.

**SEÑOR FRATTI (Alfredo).**- El doctor Secco es un máximo especialista en los temas de industria frigorífica, porque nació dentro de un frigorífico. Los hermanos han estado vinculados a esta industria. Entonces, la verdad es un hombre al que siempre hay que escuchar.

Creo que es bueno que dé su visión con respecto a la materia prima, porque además es veterinario. Otro de los problemas que tiene la industria es que hace treinta años que en el país tenemos la misma cantidad de destete y de marcación. Para mover 10% la cantidad de destete, no precisaríamos de grandes inversiones; serían cuestiones de manejo, pero debería haber un impulso para llevar adelante eso y, más o menos, en términos de cabeza, eso estaría igualando o superando la cantidad de terneros que exportamos.

Quiero agradecer la gentileza de que me hayan invitado a esta reunión. En definitiva, este ámbito es una caja de resonancia; y más allá de lo que diga el doctor Secco, desde nuestro punto de vista, el problema de escasez no tiene nada que ver con la exportación en pie. Es más: la exportación en pie ha permitido tal valorización del ternero que aquellos establecimientos grandes que nunca habían pensado hacer parir una vaca, han reducido la invernada para producir terneros.

Por otra parte, el doctor Secco resalta el estatus sanitario. Creo que eso es definitorio para que Uruguay se haya encaramado en los primeros lugares en el mundo en cuanto a precios. Yo siempre digo lo mismo: en el 2005 Uruguay exportaba la tonelada a US\$ 500 y Australia a US\$ 1.500; en el 2008 llegamos a exportar más caro que Australia y que Estados Unidos. Eso fue más o menos como el Maracaná. Obviamente

que esa felicidad no puede durar toda la vida, pero también es verdad que después de ese proceso, Uruguay es uno de los tres países que vende más caro en el mundo. Píntenla como quiera: que los otros no pueden o que es otro producto; lo que sea, pero de estar lejos de los punteros, hoy Uruguay está en el podio, entre los tres, y mirá qué tres: Australia, que es de los primeros del mundo en cuanto a exportación de carne, y Estados Unidos, que es el mayor importador y exportador de carne, no sé por qué. Tal vez el doctor Secco sabe, porque desde que tengo conocimiento Estados Unidos es el mayor exportador e importador de carne.

Y ahí tenemos el tema del estatus sanitario. Por eso creo que cuando hablamos de la competitividad es relativo porque, ¿con quién nos comparamos? Si queremos compararnos con la región, vamos para atrás, porque no tienen el nivel de estatus sanitario que tenemos nosotros y no han alcanzado los niveles de precio. El mercado del mundo no nos paga más porque nosotros seamos lindos y bonitos. El mercado del mundo paga porque claramente hay una diferenciación -como decía del doctor Secco- : hay algunos atributos de Uruguay que no tienen los otros vecinos. Me parece que esto es claro.

El tema del estatus sanitario es bien importante. Ya que está el doctor Secco acá es bueno recordar que ahora se está hablando de dejar de vacunar; y hasta hace algunos días se ha hablado -ahora parece que se desistió- de la importación de ganado en pie. Yo tengo una opinión en ese sentido, pero no vale la pena darla en esta reunión. Lo que importa es saber qué es lo que opina la visita, y más con la categoría del invitado. Todos los que me conocen saben que yo normalmente no le paso la mano por el lomo a nadie. Pero en este caso creo que corresponde decir que es un hombre que ha dedicado la vida a eso, que se especializó en la materia, y en verdad siempre es un referente de la industria cárnica.

**SEÑOR OSORIO LIMA (Marne).**- Quisiera formular una pregunta complementaria al planteamiento realizado por el señor diputado Fratti.

¿Cuál es la opinión del invitado referente al mercado de la carne ovina? Nosotros, que también compartimos la Comisión de Hacienda con el señor diputado Fratti, tenemos un proyecto que viene de la Administración anterior, presentado en el período legislativo anterior, que tiene que ver con ponernos a trabajar sobre alternativas para promover la producción ovina. Entonces, creo que tal vez sea oportuno aprovechar su presencia para que comparta su opinión con nosotros.

**SEÑOR PRESIDENTE.**- El doctor Secco hizo un panorama general sobre la situación del sector cárnico y, sobre todo, del sector industrial. Uruguay está negociando varios acuerdos comerciales, entre ellos posiblemente el cierre y quizás la firma del acuerdo Mercosur- Unión Europea en el que el sector cárnico va a tener una posibilidad importante. Entonces, quería saber cuál es la opinión que se tiene con respecto a eso, más allá de que todavía hay una negociación con relación a quién y cómo se administrarían las cuotas internamente como Mercosur.

Por otro lado, en el informe de Uruguay XXI se hace una serie de apreciaciones acerca de las preferencias arancelarias para ingresar a algunos mercados. China es uno de nuestros principales socios comerciales y la carne es uno de los principales productos de exportación. Pienso que por la cantidad que se exporta, es el mercado en el que se paga mayor arancel. Creo que hay alguna solicitud del embajador de China de ampliar el acuerdo comercial y también alcanzar algún acuerdo de libre comercio. Entonces, quisiera saber qué se piensa desde el sector o, si no tiene una posición, por lo menos saber qué opina nuestro personalmente nuestro invitado con respecto a eso.

**SEÑOR SECCO (Marcelo).**- Voy a intentar ir en orden, por más que las respuestas vayan para atrás y para adelante.

En cuanto a lo que mencionaba el señor diputado Peña, sin duda que no es la primera vez que Uruguay vive un proceso de sobredimensionamiento industrial. Quienes tenemos algunos años en esto vivimos lo que fue en su momento la Corporación Nacional para el Desarrollo cuando tomó frigoríficos parados. Entonces, más allá de lo que pueda estar hoy descalzada la matriz productiva con la matriz industrial, no podemos dejar de mirar el nivel de competencia.

Cuando uno habla de que lo que queda en el medio es la fuerza laboral es difícil pero, salvando las diferencias, es como si en el entorno del Palacio tuviésemos cinco restaurantes por cuadra -vi que hay algunos muy bonitos en las esquinas: tres o cuatro- : tendrían que competir mucho, porque el consumo es uno. O sea, la oferta exportable es una, y hay que ser competitivos en tal sentido para trasladar la presión: por suerte Uruguay tiene una matriz bien clara de competencia, porque dentro del ámbito del INAC están los balances, la formación de precios, la declaración jurada de los precios de compra y de venta. O sea que el país tiene una especie de estetoscopio, o más bien un laparoscopio, dentro del sector, casi igual o más que el sector financiero. A mi entender, son los dos sectores no controlados en el mal sentido sino más bien monitoreados, por la historia y por un montón de situaciones. Entonces, no es la primera vez que para Uruguay hay un tema de competitividad interna por capturar una materia prima que es poca.

Obviamente, en esos descalces o en esos vaivenes uno ve que el negocio frigorífico -como muchos otros- ha ido cambiando en el mundo. Uno advierte que otros rubros de la agropecuaria, el grano, la lana -principalmente en el *commodity*- el negocio de los aceites, de las grasas, la cebada, se van concentrando.

A mi entender, si Uruguay preserva la estructura que tiene de monitoreo y de control de la competencia, eso puede permitir que las empresas compitan por agregar valor y no por destruirlo. O sea, en un país como este no hay posibilidad de venir a desarrollar una empresa en base al precio bajo de la materia prima porque eso no dura, porque no es un país que produzca volúmenes excedentes. Entonces, la complejidad que hoy está planteada en el sector sin duda que se soluciona en parte con más volumen de oferta trabajable o más jornales y más plantas abiertas. Pero lo otro que no podemos dejar de mirar es que en un proceso creciente de costos industriales, la escala pasa a ser importante; es casi lo mismo que ocurre en campaña, en el campo. Es decir, si uno tiene un capataz, una cocinera y dos peones, eso es un costo fijo por BPS y todo lo demás. Si divide ese costo fijo entre 1.000 o 2.000 hectáreas, le da entre US\$ 40 y US\$ 70 de costo fijo por hectárea. Entonces, cuanto más área uno tiene o más proyectos asociativos cree, más diluye la escala.

En mi opinión, este es un proceso que hay que mirar con cuidado. Tradicionalmente Uruguay mantiene algunas protecciones en otras cadenas de producción -el pollo es una de ellas; en el cerdo no, porque la importación es libre-, pero vería con cuidado cómo articular y monitorear esto antes de pensar en activar medidas que después lleven al Estado a tener que soportar un costo residual muy importante para sostener un parque industrial que, en forma más o menos dolorosa para la mano de obra, va migrando. ¿Por qué? Porque hay proyectos que muchas veces comienzan -ya lo vivimos en Uruguay y quienes tenemos unos años más lo recordamos- que no son eficientes.

No sé si el señor diputado que es de Canelones se acuerda de lo que fue en su momento el Comargen en la ciudad de Las Piedras. Ahora, parece difícil soportar estas cosas y pensar en efectos migratorios.

(Ocupa la Presidencia el señor representante Daniel Peña)

—¿Por qué digo esto? Porque si uno mira la industria frigorífica en el mundo, ve que las plantas son cada vez más grandes y más rápidas; o sea que cada vez procesan más animales por día. Obviamente, concentran en una estructura de servicios más mano de obra -uno o dos turnos-, porque los procesos de faenar o de faenar y desosar agregan poco valor. Por lo tanto, hay que competir en captar precio de venta y ser eficiente en el proceso industrial. Esa es mi opinión: el desafío desde el punto de vista del parque industrial es importante. Eso nos pasa en la propia empresa que yo manejo: tenemos cuatro frigoríficos y a veces no podemos andar con cuatro cilindros, tenemos que andar con tres, porque no hay materia prima suficiente

Entonces, a mi entender, Uruguay está viviendo un proceso de transición en su parque industrial.

**SEÑOR PRESIDENTE (Daniel Peña).**- ¿Me permite?

Ahí es donde está el nudo a desatar. Entiendo el razonamiento si estuviéramos ante una filosofía de materia prima estanca, que es lo que ocurría en el pasado, como decía el señor diputado Fratti, pero hoy tendríamos capacidad si tuviéramos más materia prima. El país no está topeado.

**SEÑOR SECCO (Marcelo).**- No; el país no está topeado. Tiene un escenario importante -como decía el señor diputado Fratti- para crecer, pero la captación de ese crecimiento va a ser tanto de proyectos nuevos como de otros que ya están funcionando. O sea, van a competir por esa materia prima que supone un crecimiento marginal de medio millón, de trescientos mil, de un millón de reses en un país hipotéticamente ganadero, con una tasa de destete más universal, más cercana al 80%, sin hacer locuras, con un nivel de extracción no de casi 20%, sino de un 24% o 25% del rodeo, de ciclos cortos, de campos mejorados, etcétera. O sea, la capacidad biológica está, hay que darle las condiciones, pero está y no muy lejos, porque quienes estamos en esto desde hace años lo sabemos. Yo me crié en una industria frigorífica que paraba tres o cuatro meses en el año porque no había materia prima en invierno. Los que somos más veteranos nos acordamos de eso.

(Ocupa la Presidencia el señor representante Daniel Caggiani)

—Entonces, ¿existe la oportunidad biológica? Sí, pero va a ser de competencia, y me parece que eso es bueno y es sano para el sector, porque de la misma forma en que los productores se pelean con unos exportadores por un ternero, es bueno que nosotros sigámonos disputando la materia prima, porque el trabajo es tratar de capturar valor en el exterior y aquí adentro para poder ser competitivo internamente y competir en el valor de la materia prima. Eso pensando en no generar desestímulos.

En cuanto a lo que decía el señor diputado Fratti, discrepo con él. El diputado preguntaba ¿por qué no se dispara el sistema de producción? ¿Por qué seguimos estancados? Es como el huevo y la gallina. Adviértase que después de cuatro o cinco años, hubo más demanda por terneros y una competencia que para el invernador era hasta desleal. Era una competencia en el mercado donde se agregaron compradores, y la relación flaco- gordo -que es precio de ternero por sobreprecio de gordo-, que tradicionalmente era 1 o menos de 1, pasó a 1,30 y 1,40, en un sector que biológicamente es ineficiente, porque si uno tiene diez vacas, preña siete y de siete, paren seis y produce 150 kilos, que es un ternero. Entonces, biológicamente es ineficiente. Por lo tanto, si eso no se captura con precio, es difícil sostener ese sector: es todo un engranaje.

Creo que ahí hubo un desfase en materia de oportunidad. Uruguay no creció; no creció el sector productor; tuvo el incentivo precio un año, dos años; esa relación cambió y no despegaron los indicadores. Tienen los mismos 4.000.000 o 4.200.000 de vacas de cría, con el 60%, un poco más de 2.000.000 de terneros, y no despegaba. En un momento de esos, con el incentivo económico adelante, el sector no despegaba y había una extracción adicional. La extracción adicional son esos 350.000 o 450.000 animales -dependiendo del año- que se fueron a un país al cual no le podíamos vender carne; esa es la discrepancia. En su momento lo hablamos con el entonces ministro de Economía y Finanzas, y nos dijo que Uruguay no podría tomar acciones desde el punto de vista arancelario para compensar el desequilibrio arancelario en frontera de entrar carne con hueso o sin hueso a un arancel y terneros a menor arancel. Ese era el impedimento por una ley del año dos mil y poco; no recuerdo exactamente la fecha: perdónenme. Entonces, uno no podría compensar con medidas arancelarias de salida o detracciones o algo, porque obviamente estaría incurriendo en una falta. Esencialmente fue Turquía. Las otras exportaciones que fueron distorsivas han sido por tipo de cambio con Brasil -los que somos de frontera lo hemos vivido- o puntualmente por otros procesos que ocurren como es el ganado lechero en China, etcétera.

La discrepancia que tengo con Alfredo Fratti sobre qué se podía haber hecho -volviendo a lo que decía el diputado Peña- tiene que ver con que el que administra en ese momento, no para proteger al sector industrial, fuese mirando qué tipo de incentivo o qué recaudos podría tomar desde el punto de vista de la promoción de la producción, en la medida en que esa relación flaco- gordo subía o valía. Pero obviamente a esto hay que mirarlo en un componente de ciclos: los ciclos industriales y productivos. Vivimos en un país de ciclos, y por lo tanto muchas veces uno no le puede relegar una oportunidad a un sector que venía más sumergido -en términos de rentabilidad- desde hace años.

Yo no soy partidario de todo o nada; creo que ni blanco ni negro; hay grises posibles de manejar en función de tener -como tenemos en la relación precio de exportación, precio de gordo- un monitor de equilibrios en cuanto a producción, destete, generación, posibilidad de competencia por la tierra donde era impensable -tiempos atrás-, con una soja de US\$ 550, poder expandir la ganadería. Eso es impensable, porque la capacidad de renta es muy baja en relación.

Pero mirando un poquito hacia el pasado, en algún momento se habló con la anterior Administración sobre cómo generar ese monitor en el cual tener indicadores del sector primario y su sobrevivencia -llamémosle así-, porque -entre paréntesis- el sector ganadero en el mundo es de renta baja; más que nada está asociado al capital y no tanto al negocio en sí. Me refiero a un monitor que pudiera tener esos equilibrios, no puntualmente en un mes o hasta en un año sino, si se quiere, en un trienio de equilibrio de fuerzas y de competencia: precio relativo y competencia

Esto, con todo el mercado abierto -Turquía, mismo arancel, etcétera-, para usar un dicho popular, "calavera no chilla", porque es gestión comercial, acceso a mercado. Hoy el mundo en eso es muy chiquito, por lo tanto ese es el único comentario que puedo aportar sobre -no errores- inacciones del pasado que en algún momento se conversaron con la Administración. Se hablaron y no se tomó decisión, a veces más por exposición no tanto de fuerzas sectoriales sino por el nivel de ruido que ciertas cosas pueden generar a nivel público. Pero, independientemente de eso, creo que la pecuaria en este país, así como lo tiene el sector industrial, debería tener una especie de monitor para proyectar y pensar qué pasa el año próximo.

En materia de carne ovina -digo al diputado Osorio- yo trabajo en una empresa que es la principal compradora de carne ovina en Uruguay. A su vez, trabajo en una empresa

que hizo una inversión en una planta nueva de ovinos y no la utiliza. La hizo por oportunidad, por estrategia, y no la utiliza porque no hay producción suficiente valorizable.

La valorización del ovino en el mundo está muy asociada a la venta con hueso. Generalmente los productos ovinos se comercializan en el mundo con hueso: el *Rack* ovino, la pierna: todo. Uruguay logró tener el mayor acceso en materia ovina con hueso con China, después obviamente lo tiene con Brasil, pero el diputado conoce cómo funciona la frontera, en función del real que va y viene. Nuestra dependencia a Europa sin hueso y a Brasil con hueso fue insuficiente para sostener el crecimiento de la producción ovina.

Según mi opinión en el ovino particularmente lo que importa es el acceso sanitario. Hay un pequeño ejemplo del compartimento ovino -digo pequeño porque Estados Unidos no es un mercado expansivo en el ovino, Europa sí- y, después, hay que copiar lo que otros han hecho. Me refiero al uno y al dos que mencionaba el señor diputado Fratti, que son Australia y Nueva Zelanda, que son los mayores oferentes de carne ovina y tienen acceso irrestricto.

Dentro de la compañía que me toca manejar a mí, hay una empresa en la Patagonia chilena que tiene acceso a todo el mundo con hueso, menudencias, pero hay que producir cordero en la Patagonia, ¿no? Hablamos de Tierra del Fuego, del canal para abajo, con una ley que tiene Chile, por la cual se devuelve el Impuesto al Valor Agregado que genera la producción. Se llama ley Navarino, que fomenta la instalación de plantas dentro de Tierra del Fuego, en Porvenir, del otro lado de Punta Arenas, con una exención fiscal para la producción y el procesamiento, básicamente de la pesca y el ovino. Diría que ni así -por el tipo de cordero que es, un cordero liviano, muy homogéneo, que hay que faenarlo antes del invierno- logra los precios que tiene Uruguay en materia de cordero. ¿Por qué es eso? Porque es un mercado muy chico, de producciones muy chicas, con una identidad de cordero que Chile no tiene, y obviamente vende todo ese mensaje de Patagonia, inocuo, que no es menor, que el mundo lo demanda, pero tiene acceso irrestricto a todos lados. Ilustro ese desafío porque no alcanza con levantar la limitante del acceso con hueso, que es un tema de la OIE, básicamente, en cuanto a que Uruguay pueda tener una bandera más firme o más sólida desde el punto de vista técnico en una categoría que no se vacuna, que sirve de centinela, de monitor, de actividad viral y fronteras bien cubiertas: es preciso sostener un *upgrade*, un plus en la habilitación de su ovino. Esa sería la carta que a mi entender podría despegar esto, con la limitantes que tiene el sector en materia de crecimiento.

A partir de febrero de 1998, cuando se cae el stock regulador de lana de Australia, el productor de ovino se tuvo que revolver para ver qué hacía, si hacía lana, carne o qué. Esa discusión ya se dio; Uruguay la fue dando y hay muy buenos productores de lana, lana fina, carne, pero nada de eso se va a poder ordenar si no hay una señal clara, valorizada del mercado, que uno pueda salir a competir de frente con el cordero, por lo menos con el australiano, no digo el neozelandés, porque es otro nivel de peso. El segundo paso sería el neozelandés.

A mi modo de ver eso, más que político, es esencialmente sanitario. Si se puede o no se puede, no lo sé, pero es un elemento o podría ser un elemento de negociación interesante.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Yo había preguntado sobre el acuerdo Unión Europea-Mercosur, la cuota de carne, la administración y el acuerdo con China.

**SEÑOR SECCO (Marcelo).-** Respecto al acuerdo Unión Europea- Mercosur, que está en proceso de validación en los Parlamentos, la idea es seguir teniendo el mayor



mercado desde el punto de vista del valor en Europa, que es fundamental. Si uno desarma animales, analiza dónde exportamos y ve cuál es el ingreso neto por kilo exportado, comprobará que el ingreso neto por kilo en China es bajo, pero son muchos kilos, con un arancel de 12,8%. Sin embargo, el ingreso neto en Europa, por el valor, es muy importante.

Entonces, a mi entender, ampliar ese acceso es decisivo para sostener casi el 35% del ingreso de la carne en Uruguay. Es algo netamente comercial y político.

El capítulo de distribución de cuotas, en función de los antecedentes que hemos discutido en el foro del Mercosur, en el entorno de los privados, me imagino que de aquí a un año será un tema de estrategia en función de la negociación del Mercosur y de cómo ir. Los intereses de cada uno de los países en el Mercosur por esta cuota no solo tienen que ver con la carne. Si Brasil pide más cupo de congelados es porque no tiene la capacidad de predio Hilton para hacer más enfriados; y si Argentina pide más enfriados es porque tiene otros intereses en cierto tipo de productos, que no es el producto masivo que tiene Brasil. En cierta forma, Uruguay está más cerca de Argentina en ese tipo de negociación. Y después está Paraguay, que todo le viene bien: en un proceso de apertura va a pedir cuatro partes cuando en realidad no tiene antecedentes.

A mi entender, cuanto antes está la agenda del Mercosur, porque después viene un proceso de crecimiento del cupo.

Con respecto a la agenda de negociación con China, no conozco las formas: si son TLC, desgravación progresiva o como hizo Australia. A mi entender -esto lo hemos vivido con el doctor Fratti-, Uruguay tiene una disposición absoluta; la prueba está: fue público lo del embajador. Uno siempre piensa en la carne y sabe que esto va y viene y que los intereses no son solo por la carne.

El otro capítulo, que acabamos de poner en manos del Poder Ejecutivo en la Comisión, tiene que ver con un proceso en el que los otros países no están muy lejos de Uruguay; Argentina accede con hueso a China y si bien Brasil todavía no lo hace, le aprobaron el *trimming*, que no tenía. Todos van haciendo sus deberes.

Ese proceso es ir mirando la ruta de acceso sanitario -accedo con carne con hueso, con carne sin hueso, con *trimming*, con menudencias -ya no me queda más nada-, y la ruta del acceso político arancelario. Son dos cosas que al pasar la raya agregan valor.

Por lo tanto, el monitoreo y el hecho de ver qué está haciendo la región son decisivos, y en esto mismo, mirando hacia el Nafta.

El cupo Canadá es una cuota que se abre porque, normalmente, a mitad de año se queda sin cupo y es un mercado importante porque es un vaso comunicante con Estados Unidos. Ni qué hablar de que en la agenda con Estados Unidos, que en algún momento se conversó en el primer gobierno de Vázquez, existe interés en tener mayor acceso a un elemento que lo conversamos personalmente con el embajador de los Estados Unidos -y fue público, por eso lo puedo decir-, respecto a que Uruguay podría volver al estudio de lo que llaman posiciones arancelarias. Hay productos que nuestro país puede producir que Estados Unidos no puede producir en escala. Un animal a pasto, un animal orgánico, un animal equis- equis, con cierto nivel de certificación, no es competitivo con el ganadero americano porque tiene otro sistema; y Uruguay lo hace. Y desde hace veinte años con una planta en Melo y otra en Tacuarembó hacemos carne orgánica para los Estados Unidos. En nuestro país hay más de 1.500.000 de hectáreas que están bajo certificación orgánica de Estados Unidos. O sea que es posible. El tema es la ingeniería de acceso en las posiciones arancelarias y negociaciones, que es algo que me sobrepasa. En algún

momento eso se habló, pero uno no maneja la agenda pública. A mi entender, es otra oportunidad.

Por último, quiero decir que Asia no es solo China aunque, obviamente, este país es el centro de la discusión.

Los aranceles con Japón nos están dejando afuera después de haber realizado un esfuerzo espectacular de trabajo durante doce años. Y por lo que uno conoce de las exportaciones parecería que la balanza comercial con Japón es muy transparente, muy clara. Creo que comprende autos, algo de tecnología, carne y poca cosa más. Entonces, parecería ser poco desafiante generar un acuerdo con Japón, más allá de lo que el actual presidente de Estados Unidos hizo el año pasado que, obviamente, nos alejó un poco de la meta. Pero Uruguay tiene condiciones de competencia en Japón muy buenas, inclusive, igual o mejores que Australia, a pesar de estar lejos.

Y con respecto al resto del este sudeste asiático, hay que ir con una agenda. El crecimiento del PBI, del ingreso y de la ingesta de carne está en Asia.

**SEÑOR FRATTI (Alfredo).**- Quisiera saber qué opina el doctor Secco sobre dejar de vacunar y permitir la importación de ganado en pie.

**SEÑOR SECCO (Marcelo).**- No estoy de acuerdo con dejar de vacunar. Es más, nuestro conocido Gedeao Pereira, actual presidente de Farsul, está revisando esa decisión en Brasil. El *lobby* del sur y de parte del Mato Grosso para dejar de vacunar es de los productores de cerdos, que es donde Brasil tiene mucho más potencial de crecimiento y más para capturar que por el lado de los bovinos. Hay que seguir trabajando como se venía haciendo, con vacunación y con garantías extra, que a Uruguay le sobran.

En cuanto a permitir la importación en pie, si Uruguay hace un ejercicio -el único que recuerdo que hizo fue con Japón- para validar un circuito de importación que permita para mercado interno, o para recría y engorde, aumentar el stock disponible para la faena, con todas las garantías, yo estaría de acuerdo. Si no fuera así, no. A mi entender, Uruguay debería desafiarse y proponer técnicamente una estructura que no existe en el mundo: el país se comprometió con una cláusula que está en los certificados sanitarios que dice: "Nacido y criado".

**SEÑOR FRATTI (Alfredo).**- Usted sabe que en biología no hay cien por ciento y si hay riesgo, ¿vale la pena ponernos en riesgo por una cuestión que no nos va a cambiar la vida? Porque si esto viene a los frigoríficos que no son exportadores -como está planteado-, estaríamos hablando del 1% o 2%.

**SEÑOR SECCO (Marcelo).**- Hay antecedentes en Canadá y en Estados Unidos. Por ejemplo, luego de los casos de la vaca loca fue obligatorio poner en la nomenclatura qué contenía carne americana y qué contenía carne canadiense pero luego, por un acuerdo dentro del Nafta, eso se quitó. A buen entendedor, pocas palabras bastan.

Lo otro que quiero decir es que Argentina, en su circuito exportador, permite el ingreso a las plantas de materia prima de exportación no aprobada.

Creo que no podemos dejar de mirar lo primero, es decir, cómo desarrollamos lo nuestro para después pensar en generar esa puerta de vaivén. No por importar ganado vamos a relegar un desarrollo que Uruguay tiene, que es preñar a las vacas un 20% más y brindar las condiciones. Esto es lo primero, pero no cierro ninguna puerta.

**SEÑOR PRESIDENTE.**- Agradecemos al doctor Marcelo Secco por representar a la industria frigorífica a través de la Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay, Adifu.

Le informamos que posiblemente en noviembre realicemos un encuentro para conversar sobre la política comercial de Uruguay y que con seguridad será convocado para esa instancia.

Muchas gracias por su presencia.

(Se retira de sala el doctor Marcelo Secco.- Ingresa una delegación de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información, CUTI)

—La Comisión de Asuntos Internacionales recibe a una delegación de la Cámara de Tecnologías de la Información, CUTI, integrada por el señor Leonardo Loureiro, presidente; por el señor Carlos Acle, directivo; y por el señor Federico García, representante de Global Markets.

Esta Comisión ha comenzado una ronda de contactos y de trabajo en conjunto con diferentes organizaciones del ámbito económico y productivo del Uruguay. Hemos convocado a la Unión de Exportadores, a la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, a la Cámara de Industrias, a la Asociación de la Industria Frigorífica y a varias organizaciones de la actividad económica del país, entre otros motivos, para intercambiar información sobre la situación económica que está viviendo el Uruguay. Y en el día de hoy, quisiéramos saber cómo desde la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información, que tiene una parte muy importante de la economía, tanto en el mercado interno como en el externo con las exportaciones, se puede contribuir desde el punto de vista institucional a encontrar caminos de solución a efectos de paliar esta situación, que es compleja desde el punto de vista sanitario y económico, que cada vez se deteriora más. Esto es algo que nos preocupa como parlamentarios del conjunto de partidos políticos que integra la Cámara de Representantes.

Hemos tenido una serie de indicadores sobre algunos problemas que se están dando en las exportaciones, sobre todo por el deterioro en los ingresos a algunos mercados de nuestros principales productos de exportación. Por tanto, queremos conocer de parte de ustedes, que integran un sector bastante dinámico, potente y moderno, cómo ven esta situación, qué expectativas tienen y cómo podemos ayudarlos.

Sabemos que la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información ha entregado propuestas a los candidatos en agosto de 2019, hace un año, pero ahora ha cambiado totalmente la realidad del mundo.

Ahora bien, la situación de las tecnologías de la información alude a lo que se ha salvado desde el punto de vista del desarrollo y del comercio electrónico.

**SEÑOR LOUREIRO (Leonardo).**- Agradecemos este espacio de conversación.

Como bien decía el diputado Caggiani, en su momento hicimos una propuesta a los candidatos y le hacemos al gobierno la misma propuesta. En definitiva, el sector es dinámico que puede representar mucho más al producto bruto interno de lo que hoy lo hace.

Básicamente, tenemos dos trabas con el desarrollo. Una de ellas es nacional, que es medio extraña porque no es muy común para el resto de las industrias. La traba refiere al talento, a la gente, a las personas. Ahí es donde mayor hincapié hacemos, es decir, en la importancia del desarrollo de talentos. En esta temática también estamos trabajando muy fuerte en todo el territorio nacional. Aquí hay varios diputados que son del interior del país. Y, precisamente, hoy nuestro foco principal es en el interior del país, porque estamos perdiendo muchos talentos que quieren moverse en este sector, pero nuestras empresas no están ofreciendo trabajo en las ciudades donde ellos se desarrollaron.

Eso ha ido cambiando y ahora tenemos empresas que tienen equipos de desarrollo en Bella Unión, Salto, Paysandú, Fray Bentos, Colonia, San José, Canelones y Maldonado. En Rivera hay alguna cosa que está empezando a desarrollarse.

Básicamente, el gran problema desde el punto de vista nacional o local es el desarrollo de talentos, que no es un tema a corto plazo. Es decir, no se puede resolver de la noche para la mañana porque una persona, en una industria intensiva de conocimiento, no se forma en uno, dos u ocho meses; por lo menos se requieren dos años. En eso es en lo que hemos trabajado mucho en los últimos años.

También estamos trabajando -tal vez sea el cometido de esta Comisión-, como una forma paliativa, en lo que se denomina migración calificada. ¿Qué significa? Así como este país se construyó con inmigrantes, se trata de convencer a otras personas para que vengan a trabajar y vean que Uruguay es un buen lugar para desarrollarse.

Hay algunos ejemplos muy interesantes que se pueden implementar en la frontera con Brasil, como en Rivera y Artigas. Esto es algo real porque efectivamente hay un conjunto de profesionales brasileros que estarían dispuestos a trabajar en esas ciudades; obviamente, deberían existir empresas instaladas en esos lugares. Esto es parte de nuestro trabajo y existe esa posibilidad.

Asimismo, hay todo un atractivo para el litoral con Argentina, tanto en Salto, Paysandú y Fray Bentos. También podemos incluir a Colonia, donde hay unas cuantas empresas instaladas. Por lo tanto, todo el litoral y la frontera seca son atractivos para Brasil, principalmente porque tengan presente que uno de los grandes valores que tiene Uruguay es la infraestructura que ha ido construyendo y la conectividad que tiene en todas las ciudades, que es superior a la de toda ciudad de cualquier país fronterizo con nosotros, excepto las capitales o las grandes urbes como San Pablo o Río de Janeiro.

Básicamente, disponer de infraestructura permite que sea viable que esa migración calificada, con ciertos atractivos, piense en desarrollarse en Uruguay.

Pero esto no es solo para los vecinos cercanos, porque por temas coyunturales hoy tenemos a muchas empresas con muy buenos profesionales venezolanos y cubanos, aunque también vienen desde otros destinos. Para que tengan una idea, si bien es un origen bastante extraño, lo cierto es que la mayoría de los extranjeros son indios. Obviamente, por una razón particular. La mayoría de extranjeros que tiene uno de nuestros socios, que hoy tiene más de mil novecientos funcionarios, proviene de la India, aunque también hay de otros lugares.

Este es un tema interesante para esta Comisión porque si se hicieran buenos programas y políticas para atraer talentos extranjeros sería una forma de paliar la problemática que hoy tenemos. Con esto no solo se vería beneficiado nuestro sector, sino otros, como el de servicios globales en genérico, que hoy tiene áreas de desarrollo de tecnología que no las puede suplir porque no cuenta con personas formadas en el territorio nacional.

Piénsese que hoy las últimas cifras nos indican que hay un déficit del orden de las dos mil quinientas personas, y que nuestras universidades -tanto públicas como privadas- y las escuelas técnicas, en carreras de dos o tres años, apenas forman a ochocientos cincuenta o novecientas personas por año. Ese es el egreso que hoy tenemos, de acuerdo con las estadísticas del Ministerio de Educación y Cultura. Además, no todas las personas que egresan van a trabajar en el sector de la tecnología: el Estado contrata, las empresas privadas contratan y nosotros también, pero estimamos que solo capturamos dos tercios del total de egresados. Por lo tanto, nuestra carencia sigue siendo muy importante.

Este no es un problema solo de Uruguay. En América Latina hay quinientos mil puestos de trabajo para esto, que no están siendo cubiertos. Lo que ocurre es que cuando esos dos mil quinientos puestos no los podemos cubrir, ofrecemos trabajo a los extranjeros, pero no a los extranjeros que están en Uruguay, lo que sería muy beneficioso para el país, sino que se lo damos a los extranjeros de otros países. Entonces, tenemos empresas que tienen sus centros de desarrollo en Buenos Aires, en Bolivia, en La Paz, en Santa Cruz, en Arequipa, en Colombia. Es decir, los tenemos en muchos lugares, menos en Uruguay porque no contamos con la gente para brindarles este trabajo. Esta es una de las cosas que nos gustaría revertir.

Es importante tener presente que si bien somos el sector menos golpeado, igual lo fuimos porque damos servicios a otras industrias, por ejemplo, del entretenimiento, del turismo, del automovilismo. Y hay varias industrias, inclusive la de los restaurantes, que vieron mermadas sus actividades económicas y, obviamente, la parte tecnológica se retrajo en algunas ecuaciones de crecimiento. En algunas empresas la retracción fue del 30%, otras no fueron afectadas, y otras crecieron -como bien se ha dicho-, dependiendo del rubro en el que se encontrara.

De manera que si hubo afectación, no fue importante. No hubo una afectación muy importante a nivel internacional. Las exportaciones continúan porque seguimos brindando servicios a muchas empresas a nivel internacional, pero estimamos que en el 2020 habrá una disminución de las exportaciones.

En el informe que elaboramos para los partidos políticos decíamos que creemos que podemos ser más del 5% del producto bruto interno. Hoy somos el 2,51%, de acuerdo con la última medición

Téngase presente que hay países como Rumania, en donde el sector de tecnología representa el 10% del producto bruto interno.

Nuestro límite es el infinito. No hay límite para nosotros en el crecimiento. La única industria que hoy emerge en el Uruguay que tiene el mismo techo que nosotros es la biotecnología. El resto de las industrias dependen de la cantidad de activos y de la materia prima que tengan. La industria forestal dependerá de la cantidad de árboles que se plante, la industria cárnica dependerá de la cantidad de ganado que haya. Todas están dependiendo de una materia prima, pero nosotros no.

Sí dependemos del talento y, por lo tanto, estamos trabajando en revertir nuestra matriz productiva, que se basa mucho en servicios. Nosotros vendemos horas de desarrollo. Y por más que hubo cambios en la productividad, que algunos mercados han mejorado y se acude a los que pagan muy bien, todo depende de la cantidad de horas que puede trabajar una persona, un profesional destinado a una tarea en particular. Ahora bien: se está cambiando en generar más propiedad intelectual.

Tal vez algunos de los diputados aquí presentes también integren la Comisión de Hacienda, cuando se trate el presupuesto. Digo esto porque cuando queremos cambiar la matriz productiva y debemos basarnos en generar más propiedad intelectual, hay que saber que eso está asociado a la innovación y que, por lo tanto, necesitamos tener una academia muy fuerte, centros de investigación muy fuertes, y una Agencia Nacional de Investigación e Innovación también muy fuerte. Obviamente, esto implica recursos económicos y es importante entender esto porque hoy el sector es uno de los más demandantes de las políticas que se promovían a través de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación.

Una de las cosas que estamos haciendo para el tema internacional es trabajar fuertemente en cambiar la matriz productiva y en la propiedad intelectual. ¿Qué significa

propiedad intelectual? Significa desarrollar más *software* y trabajar en más modelos de negocio. Cuando hablamos de modelos de negocio usamos un ejemplo bastante entendido por los uruguayos: Pedidos Ya. Ese es un modelo de negocio distinto: un modelo de servicios. ¿Se basa en tecnología? Sí, pero es un modelo de negocios diferente: este tipo de cosas son exportables. En este tipo de cosas es donde queremos insistir: procesamientos de datos y una cantidad de cosas que hoy no dependen tanto de la gente, sino de tener un modelo de negocios distinto.

El principal mercado de destino de nuestras exportaciones es Estados Unidos, que es el mayor demandante de tecnología de la información del mundo. Esto implica que si mostramos que podemos vender a Estados Unidos, que es el más exigente, también podremos vender a cualquier país.

Tenemos ciertas ventajas estratégicas. Una de ellas es el uso horario, otra es el inglés, otra es que somos un país reconocido técnicamente, y otra es que somos creíbles como país. Es decir, no solamente depende de nosotros, sino de nuestro contexto. El hecho de que estemos y vivamos en Uruguay es importante para las empresas con base americana.

La industria no solo se nutre de empresas de capitales nacionales, sino que también hay empresas multinacionales instaladas en el país, dándole servicios a Estados Unidos. Obviamente, eso es lo que determina que crezcan las exportaciones hacia ese país.

Uno de los temas que siempre conversamos con todo el mundo es por qué no crece tanto Brasil; por qué no crece tanto América Latina en general. El principal tema es que tenemos trabas al comercio. Hay una gran traba que son las retenciones que se aplican a los servicios. Por estar en un mundo de ventas de servicios, tenemos retenciones. Aun habiéndose firmado un acuerdo de doble tributación con Brasil, tenemos una retención cercana al 35%. ¿Qué significa esto? Que si le vendo una hora a US\$ 100, en Uruguay voy a recibir US\$ 65; pero si se la vendo a Estados Unidos, en Uruguay recibiré US\$ 100. Es decir, es un mercado más complejo; es mucho más difícil venderle a Brasil que a Estado Unidos. Suena medio ilógico, pero es así.

Entonces, ante la facilidad, uno trata de ir al mercado más beneficioso con uno como empresario. Y si se miran las cifras de exportaciones de todas las industrias, se verá que este es el sector que más exporta a los Estados Unidos. Hoy exportamos más que la carne, aun con el crecimiento puntual que hubo en los últimos meses; también exportamos más que la soja, más que la madera, más que la celulosa. No hay sector que se acerque a la cantidad que nosotros exportamos a Estados Unidos. Paradigmáticamente, todo el sector de *software* exporta más que todos los sectores juntos a países como Japón, que es uno de los más ávidos en tecnología. En el intercambio bilateral, el *software* hoy representa más que todos los sectores de la actividad económica.

Entonces, se trata de un sector relevante que necesita del apoyo del gobierno y a veces no significa presupuesto ni dinero, sino focalizar y tener prioridades. Por ejemplo, desde hace muchos años tenemos una muy buena relación con la Cancillería. La semana pasada, junto a todas las Cámaras, nos reunimos con el canciller Bustillo, y vamos a tener una reunión privada luego de su retorno de Europa. Decía que tenemos una muy buena relación con la Cancillería, que se traduce en trabajar con todos los embajadores, con todas las embajadas y consulados, y en hacer un conjunto de actividades de promoción del sector tecnológico en los distintos países de destino. Ahora, creemos que se puede hacer más, apostamos a eso y en ese tipo de cosas estamos trabajando activamente.

No hay duda de que hacer misiones comerciales sectoriales es mucho más relevante para nosotros. Es importante hacer más como marca país *Uruguay Tecnológico*. Esto no va en contraposición de *Uruguay Natural* o de la carne y el agro, que es como más nos conocen. No hablamos de contraponer, sino de sumar. De hecho, hoy exportamos carne con información. Hay un sistema de información que permite saber por dónde anduvo la vaca hasta que llega la carne al plato del extranjero que la está comprando.

Por ahí es por donde vamos nosotros.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Le agradecemos mucho la presentación

El año pasado hubo una solicitud de parte del Poder Ejecutivo -creo que era del Ministerio de Industria, Energía y Minería- de aprobar o ratificar un acuerdo muy viejo sobre protección de patentes, que Uruguay incorporaría.

¿Para ustedes eso es importante en términos de desarrollo o es algo que no tiene sentido?

**SEÑOR LOUREIRO (Leonardo).-** Eso viene bien y les comento un caso bastante interesante.

La silla de América en la organización internacional de patentes en Suiza la ocupa un uruguayo, que es ingeniero en computación. Es decir, es del sector. En eso no tendríamos problemas.

El tema es que el *software* no se patenta. En realidad, a veces se patentan algunos algoritmos pero es muy difícil patentar ese tipo de conocimiento. Nuestra protección más importante está asociada a las marcas, va por otro carril. Cuando hablamos de propiedad intelectual, es muy difícil decir que un *software* hace una cosa distinta a otra. Entonces, no existe la protección desde el punto de vista de la patente.

**SEÑOR PEÑA (Daniel).-** Quisiera reafirmar el compromiso de la Comisión con el sector: sabemos que es uno de los importantes, de los que tiene mayor crecimiento y posibilidades. Para esta Comisión, y en particular para las relaciones exteriores del país, este es un sector que permite muchas cosas, inclusive, hasta participar en asuntos de cooperación internacional en momentos de pandemia: tal vez era distinto hablar de esto en otros tiempos.

El hecho de que haya tantas empresas en el rubro con participación internacional siempre es bueno para el país, porque ahí hay una veta muy importante en la que podemos formar parte de la triangulación de la cooperación.

En fin, hay mucho para hablar del sector. Solo quería expresar que desde esta Comisión estamos dispuestos para todo lo que podamos hacer. Sabemos que esto es a cuenta de más porque, lamentablemente, estamos pasados de hora.

**SEÑOR LOUREIRO (Leonardo).-** Es importante lo que acaba de decir el señor diputado Peña porque Uruguay hoy podría ser donante de *software*. Hoy tenemos que ser donantes debido al producto bruto interno per cápita que tenemos como país y se podría sumar a la cuenta de donación. Entonces, creemos que es relevante el trabajo de cooperación sur- sur. De hecho, muchos de los proyectos desarrollados por Uruguay a través de empresas del sector se hicieron en base a préstamos de organismos multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo o el Banco Mundial que, a su vez, ambos apoyan el concepto de cooperación sur- sur. ¿Qué significa? Que podemos donar esto, tal como hubo experiencias en Uruguay, como el sistema de aduanas que fue donado a Costa Rica en el 2002. Y hay un principio de acuerdo de donar al gobierno de la

República Dominicana la Ventanilla Única de Comercio Exterior, que fue construida entre Uruguay XXI y la Aduana. Sabemos que hay muchos países que están interesados en cosas muy sofisticadas que ha hecho muy bien Uruguay, y que podrían ser donadas por el país. Y no hay competencia. Es muy claro que también se puede donar el Sistema Nacional de Información Ganadera, pero los gobiernos de turno han entendido que no se podría vender algo que es el *core* de nuestro negocios. En realidad no es *rocket science*. No hay soluciones extremadamente complejas que otros países no puedan desarrollar. Creo que tenemos que aprovechar la oportunidad de exportar, donar y hacer colaboración sur- sur con otros países.

Creo que este es un tema importante para este Comisión.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Agradecemos la presencia de los invitados.

Pedimos disculpas a quienes no han podido hablar. Siempre tratamos de que todos quienes concurren puedan hacer uso de la palabra, pero deberemos finalizar esta reunión porque en minutos dará comienzo la sesión del plenario de la Cámara.

**SEÑOR LOUREIRO (Leonardo).-** Simplemente quiero decir que el señor Carlos Acle es el vicepresidente de la Comisión de Global Markets, que es la que se encarga de todos nuestros temas con los mercados globales. El señor Federico García es integrante del *staff*, que da soporte a toda esa Comisión que trabaja específicamente para los mercados internacionales.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Queremos invitarlos a un seminario que se realizaría en el mes de noviembre sobre comercio exterior. Seguramente volvamos a invitarlos para escucharlos con más tiempo.

Muchas gracias.

Se levanta la reunión.

≠