

El mercado de maquinaria para caucho y plástico en Uruguay

El mercado de maquinaria para caucho y plástico en Uruguay

Esta nota ha sido elaborada por José Miguel Reta Hernández bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Montevideo

Enero 2010

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| CONCLUSIONES | 4 |
| I. DEFINICION DEL SECTOR | 5 |
| 1. Delimitación del sector | 6 |
| 2. Clasificación arancelaria | 7 |
| II. OFERTA | 10 |
| 1. Tamaño del mercado | 10 |
| 2. Producción local | 11 |
| 3. Importaciones | 11 |
| III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA | 18 |
| 1. ASPECTOS QUE AFECTAN A LA DEMANDA | 18 |
| IV. PRECIOS Y SU FORMACIÓN | 20 |
| 1. FORMACION DEL PRECIO | 20 |
| V. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL | 22 |
| VI. DISTRIBUCIÓN | 24 |
| 1. LA DISTRIBUCIÓN EN URUGUAY | 24 |
| 2. PRINCIPALES importadores: | 26 |
| VII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO | 27 |
| TRAMITES DE IMPORTACIÓN | 27 |
| VIII. ANEXOS | 28 |
| 1. Ferias | 28 |
| 2. Publicaciones del sector | 28 |
| 3. Asociaciones | 28 |
| 4. representantes de Bienes de equipo: | 29 |
| 5. Otras direcciones de interés | 29 |

CONCLUSIONES

Uruguay ha experimentado una importante recuperación económica que ha sido la consecuencia y a su vez ha generado un fuerte proceso de incorporación de bienes de equipo en los diferentes sectores de actividad. La instalación de diversas fábricas de manufactura de plástico y caucho ha hecho que la cifra de importación de estos bienes en los últimos años creciera. No obstante el mercado uruguayo de la maquinaria para caucho y plástico está lejos de consolidarse. Se trata de un mercado mayoritariamente dependiente de la importación, cuyo crecimiento va siempre por detrás de la expansión de la industria del plástico y el caucho.

La demanda se encuentra muy atomizada caracterizándose fundamentalmente por estar formada por pequeñas y medianas empresas de los más diversos sectores (plástico, caucho, químico, packaging, lácteos...) y que incorporan diferentes niveles tecnológicos.

Las empresas usuarias de maquinaria actúan como importadores ante la práctica inexistencia de distribuidores y representantes. Lo que hace que las gestiones de compra se realicen fuera de Uruguay: las empresas multinacionales que demandan maquinaria en Uruguay gestionan la compra a través de sus matrices en el extranjero.

El proceso de industrialización que Uruguay viene experimentando arroja múltiples oportunidades para las empresas españolas de maquinaria para caucho y plástico. Oportunidades que no pueden dejarse pasar. Por ello las empresas deben dar una mayor difusión a la oferta de maquinaria apostando siempre por un mayor valor añadido -mediante la promoción de la imagen tecnológica de España bajo el paraguas del plan Technology for life del ICEX y ofreciendo servicios diferenciados como es el servicio post-venta: ya que tan importante como que la máquina funcione a pleno rendimiento es minimizar los tiempos de parada de máquina. Un sub-sector en expansión que no debe perderse de vista es el del reciclaje de caucho y plástico - dada la creciente preocupación por la recuperación de los envases que conlleva una consecuente reducción de costes-.

La forma más usual de acceder al mercado uruguayo es la venta directa a las empresas usuarias de maquinaria. No obstante el establecer contacto con distribuidores o representantes locales de bienes de equipo ofrece mayores garantías y algunas ventajas relacionadas con un mejor servicio post-venta.

I ■ DEFINICION DEL SECTOR

El sector de la maquinaria para caucho y plástico pertenece a la clasificación sectorial del Instituto de comercio exterior (ICEX) “industria y tecnología” en concreto es uno de los sectores que conforman la tecnología industrial. Debido a las especiales características del mercado, el sector de la maquinaria para caucho y plástico ha sabido adelantarse a las necesidades de sus clientes –la industria del caucho y el plástico- desarrollando sus productos con el fin de estar siempre a la cabeza en tecnología así como lograr procesos más respetuosos con el medio ambiente, y reciclar los residuos plásticos.

El presente estudio tiene por objeto analizar el sector de “la maquinaria para el plástico y el caucho”, el cual engloba una amplia variedad de empresas que ofrecen soluciones a todas las necesidades actuales de transformación del plástico y el caucho. Más concretamente se analiza **la partida arancelaria 8477: Maquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico o para fabricar productos de estas materias.**

Dentro de este sector se incluyen todas aquellas empresas cuya actividad exclusiva o principal es la fabricación, importación o comercialización de maquinaria para el caucho o el plástico. Los subsectores integrados en la industria fabricante de maquinaria para el sector del plástico y del caucho son: Inyección; extrusión; termoconformado; soplado; prensas; soldadura; y flexografía.

Entre las máquinas y aparatos comprendidos aquí, se encuentran:

- 1) Las máquinas para moldear los neumáticos u otras manufacturas de caucho o de plástico, con excepción de los moldes propiamente dichos (partidas 68.15, 69.03 u 84.80, principalmente).
- 2) Las máquinas para hacer los agujeros de las válvulas en las cámaras de aire.
- 3) Las máquinas y aparatos especiales para cortar hilos de caucho.
- 4) Las prensas especiales para extrudir caucho o plásticos.
- 5) Las prensas especiales para moldear polvos termoplásticos.
- 6) Las prensas para fabricar los discos de vinilo.
- 7) Las máquinas para fabricar fibra vulcanizada.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

8) Las extrusoras.

1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

1.1 El mercado de maquinaria para el plástico y el caucho: cifras globales

Según datos de la División de Estadísticas de la ONU en el 2008 el comercio mundial de Maquinaria para plástico y caucho ascendió, fruto del aumento de las exportaciones, a cerca de 23.000 millones de dólares, lo que supuso un crecimiento del 4,3 % respecto al 2007. .

España exportó en 2008 cerca de 91 millones de euros de la partida 8477- lo que supuso un aumento de las exportaciones del 18% respecto al 2007- e importó 317 millones de euros según datos de Datacomex. Acumulando un saldo comercial negativo de 226 millones de euros.

El sector español de la Maquinaria para caucho y plástico esta formado por un número reducido de empresas (26) que se complementan, y que se han especializado en un nicho de mercado diferente. Como consecuencia existe una amplia oferta de maquinaria que cubre prácticamente cada uno de los eslabones de la cadena de valor del sector. El 80% de las empresas exportadoras de maquinaria de este sector se integran en la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para el plástico y el Caucho (IMAPC).

Las empresas españolas del sector facturaron en 2008, 200 millones de euros, reduciéndose así un 11% la cifra respecto al año anterior. Como consecuencia de la actual crisis financiera internacional en 2009 el comercio ha disminuido: las importaciones se redujeron un 7% durante los 3 primeros trimestres del 2009 en comparación con el mismo periodo del 2008 y las exportaciones por su parte disminuyeron un 30% - según datos del ICEX y de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) -.

1.2 El mercado de maquinaria para el plástico y el caucho en Uruguay

Durante los últimos años Uruguay ha experimentado un proceso de recuperación industrial llegando al 22% del PIB (7.085 millones de dólares) y un 70% de las exportaciones, no obstante está lejos de alcanzar los niveles de 1980 cuando representaba el 30% del PIB.

Uruguay ha registrado una importante recuperación económica que, entre otras consecuencias, ha generado un fuerte proceso de incorporación de activos de capital fijo en los diferentes sectores de actividad.

Los sectores clave en este desarrollo han sido: la industria alimentaria (carne, lácteos, arroz, bebidas); industria farmacéutica; cueros y productos químicos. Todos ellos han impulsado el crecimiento de la industria del plástico y el caucho (envasado, embotellado, envase y embalaje...) y consecuentemente de la Maquinaria para caucho y plástico. Como así se desprende del análisis del aumento del consumo aparente durante los últimos cinco años, el

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

cual se ha más que triplicado- pasando de 2.358.160 dólares (total 2004) a 8.258.880 dólares (cifra global de 2009).

Este sector apuesta por la innovación, el desarrollo de productos a la medida de las exigencias de sus clientes y el aumento del valor añadido. Tan es así que en los últimos 5 años se ha duplicado el precio unitario promedio de cada máquina importada, alcanzando los 20.205,65 dólares en el 2009.

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

El sistema arancelario vigente en Uruguay y por tanto el empleado en esta nota, es la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM). Como norma general los 6 primeros dígitos de las partidas arancelarias coinciden con las del sistema armonizado de aranceles de la Unión Europea, TARIC -con algunas excepciones como la subpartida 8477.90 “partes” que existe en el NCM pero no en TARIC, ya que TARIC las integra en la subpartida “las demás”-. Para niveles de mayor desagregación (con más de 6 dígitos) dejan de existir coincidencias en la nomenclatura. Debido a la imposibilidad de establecer comparaciones en esos casos, el nivel de desagregación de esta nota va a ser de los 6 primeros dígitos.

Los productos de la partida 8477 se subdividen tanto en NCM como en TARIC en:

- **8477.10 Máquinas para moldear por inyección:** Mediante un proceso semicontinuo inyectan plástico en estado fundido en un molde cerrado a presión y frío, a través de un orificio llamado compuerta. En ese molde el material se solidifica, la pieza o parte final se obtiene al abrir el molde y sacar de la cavidad la pieza moldeada. Un ejemplo de productos fabricados por esta técnica son los famosos bloques interconectables LEGO y juguetes Playmobil, así como una gran cantidad de componentes de automóviles, componentes para aviones y naves espaciales.
- **8477.20 Extrusoras:** El plástico se conforma dentro de una máquina extrusora que va procesando las piezas de forma continua. La extrusora posee un transportador de tornillo helicoidal. El polímero (plástico) se transporta desde la tolva a través de una cámara de calentamiento y llega hasta la boca de descarga en forma continua. Al emerger el polímero sale de la matriz en estado blando adoptando la forma que se desee.
- **8477.30 Máquinas para moldear por soplado:** Proceso por medio del cual se producen objetos de plástico huecos, como botellas. Es un proceso semicontinuo que incluye dos pasos, la extrusión del polímero fundido a través de un dado especial con un perfil tubular llamado párison y el inflado de este tubo en un molde, del cual toma la forma final el polímero extruido.
- **8477.40 Máquinas para moldear en vacío y demás máquinas para termoformado.**
- **8477.51 Para moldear o recauchutar neumáticos o para moldear o formar cámaras.**

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

- **8477.59.Los demas: Prensas:** Máquina que acumula energía mediante un volante de inercia y la transmite bien mecánicamente (prensa de revolución total) o neumáticamente (prensa de revolución parcial) a un troquel o matriz mediante un sistema de biela-manivela. La norma que rige estas prensas es la EN-692:2005 transpuesta en España como UNE-EN692:2006.
- **8477.80 Las demás máquinas y aparatos:**
- **8477.90 Partes**



EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

Tabla 1. Aranceles de las distintas subpartidas

| MAQUINAS Y APARATOS PARA TRABAJAR CAUCHO O PLASTICO O PARA FABRICAR PRODUCTOS DE ESTAS MATERIAS, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPITULO | | | | | |
|---|--|--|--------|----------|-----------|
| PARTIDA 8477 | DESCRIPCIÓN | SUBPARTIDAS | A.E.C. | MERCOSUR | EXTRAZONA |
| 8477.10 | Máquinas para moldear por inyección: | 1, 11.00, 19.00, 2, 21.00, 29.00, 9, 91.00, 99.00 | 14 | 0 | 0 |
| 8477.20 | Extrusoras. | 10.00, 90.00 | 14 | 0 | 0 |
| 8477.30 | Máquinas para moldear por soplado. | 10.00, 90.00 | 14 | 0 | 0 |
| 8477.40 | Máquinas para moldear en vacío y demás máquinas para termoformado. | 10.00, 90.00 | 14 | 0 | 0 |
| 8477.51 | Para moldear o recauchutar neumáticos o para moldear o formar cámaras. | 1, 11.00, 19.00, 90.00 | 14 | 0 | 0 |
| 8477.59 | Los demás: | 1, 11.99, 19.00, 90.00 | 14 | 0 | 0 |
| 8477.80 | Las demás máquinas y aparatos: | 10.00, 90, 90.1, 90.11, 90.12, 90.13, 90.14, 90.20, 90.30, 90.90 | 14 | 0 | 0 |
| 8477.90 | Partes | 00.00 | 14 | 0 | 0 |

Elaboración propia a partir de Manual práctico del importador de la empresa Centro de Estadísticas Nacionales y Comercio Internacional del Uruguay (CENCI URUGUAY S.R.L.)

Uruguay mantiene la excepción a la aplicación del arancel extracomunitario para los bienes de equipo, a los cuales aplica arancel 0 hasta el 31 de diciembre de 2010, a partir de ese momento mediante el régimen de adecuación se irá ajustando el arancel.

II. OFERTA

1. TAMAÑO DEL MERCADO

En Uruguay prácticamente no existe producción local de maquinaria para plástico y caucho. Se trata de un mercado dependiente de la importación, por lo tanto la diferencia entre las cifras de importación y las de exportación nos dan el tamaño del mercado. La escasez de distribuidores locales hace que las empresas de plásticos y caucho importan la maquinaria que necesitan directamente sin intermediación alguna. La cifra de exportación es reducida con respecto a la importación, y generalmente es consecuencia de operaciones entre empresas de un mismo grupo, que utilizan a Uruguay como puerta de entrada al MERCOSUR.

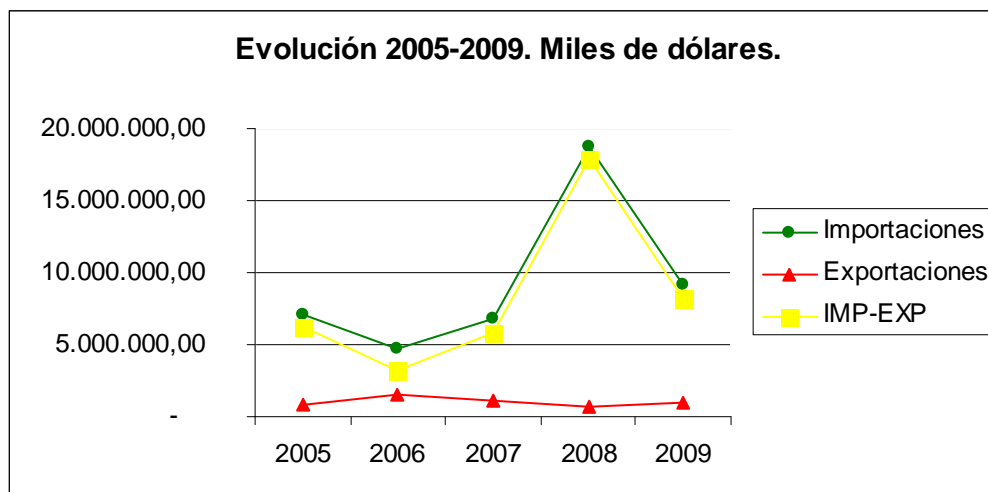
En 2009 el mercado aparente alcanzó los 8.258.880 dólares, menos de la mitad que el año anterior. La especial naturaleza del mercado uruguayo, derivada de su reducido tamaño, hacen que éste experimente grandes variaciones sujetas: al ciclo económico; y a la evolución del mercado de caucho y plástico- en cuanto a instalación de nuevas industrias y renovación de estas.

Tabla 2. Tamaño del mercado de la partida 8477. Período 2005-09. Dólares

| Partida 8477 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|
| Importaciones | 7.091.549 | 4.686.604 | 6.857.374 | 18.715.187 | 9.163.649 |
| Exportaciones | 792.640 | 1.549.954 | 1.070.579 | 738.216 | 904.770 |
| IMP-EXP | 6.298.909 | 3.136.650 | 5.786.795 | 17.976.971 | 8.258.880 |

Fuente: transaction 2009

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY



2. PRODUCCIÓN LOCAL

El elevado coste hundido que comporta el establecimiento de una fábrica de maquinaria para caucho y plástico junto con la alta exigencia tecnológica requerida son algunas de las barreras de entrada que unidas a la reducida demanda de maquinaria desincentivan la implantación productiva en Uruguay. Siendo este un sector netamente dependiente de la importación.

3. IMPORTACIONES

En el 2009 las importaciones se redujeron un 50 por ciento respecto al 2008 alcanzando la cifra de 9.163.649 dólares.

Este mercado está estrechamente ligado a la implantación de las industrias del plástico y el caucho y a la renovación de las fábricas existentes, generalmente las fábricas que se implantan en Uruguay tienden a copiar la fábrica matriz, ya que buscan utilizar el know-how en producción adquirido aprovechando las ventajas que Uruguay ofrece en cuanto a reducción de costes y en lo que a mano de obra e incentivos fiscales -promovidos por las autoridades económicas- se refiere. Por ello la maquinaria la suelen adquirir a través de la matriz, de esta forma su poder de negociación aumenta frente al de las empresas oferentes de maquinaria para caucho y plástico, obteniendo precios más bajos. De esta forma la variación de los países como origen de la maquinaria está sujeta a grandes variaciones que dependen mayoritariamente del país de residencia original de la empresa que decide implantarse en Uruguay.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

A continuación aparece el Ranking de países de procedencia de maquinaria de este sector durante el 2009:

- 1 Austria
- 2 Italia
- 3 China
- 4 Brasil
- 5 Argentina
- 6 E.E.U.U.
- 7 India
- 8 Francia
- 9 Alemania
- 10 Canadá
- 11 Suiza
- 12 España
- 13 Malasia
- 14 Chile
- 15 Dinamarca
- 16 Paraguay
- 17 Holanda
- 18 Hong kong
- 19 Panama
- 20 Taiwan
- 21 Reino unido.

The logo for ICEX (Instituto de Comercio Exterior) is displayed in a large, light gray font, centered within a rectangular frame that partially overlaps the list of countries.

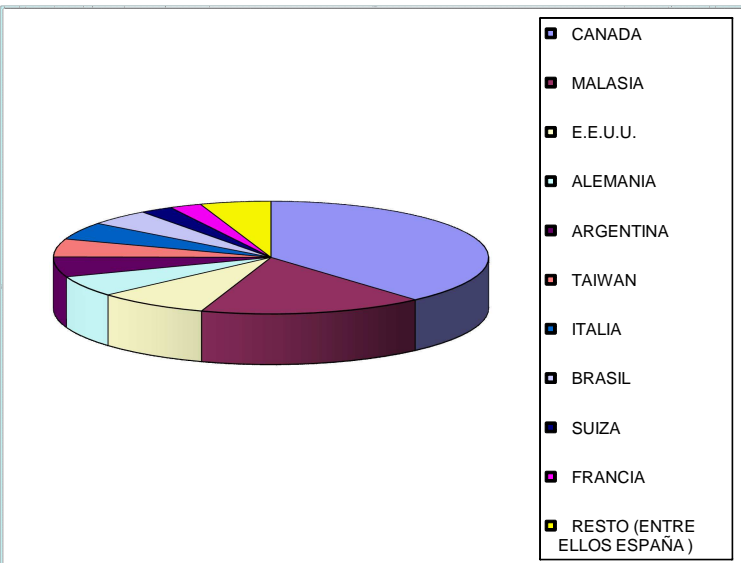
EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

• Año 2005

Canadá concentra más de un tercio de la importación. Y junto a la maquinaria procedente de Malasia concentran más de la mitad del mercado de 2005. España en este año ocupa el número 16 como origen de la importación.

Tabla 3. Origen Importaciones partida 8477. Año 2005. Dólares

| PAIS | CIF | % Inc. |
|-----------------------------|------------------|-------------|
| CANADA | 2.910.553 | 38,50 % |
| MALASIA | 1.258.766 | 16,65 % |
| E.E.U.U. | 625.716 | 8,28 % |
| ALEMANIA | 449.121 | 5,94 % |
| ARGENTINA | 435.604 | 5,76 % |
| TAIWAN | 388.530 | 5,14 % |
| ITALIA | 381.682 | 5,05 % |
| BRASIL | 347.809 | 4,60 % |
| SUIZA | 183.469 | 2,43 % |
| FRANCIA | 180.116 | 2,38 % |
| RESTO (ENTRE ELLOS ESPAÑA) | 397.741 | 5,26% |
| TOTAL | 7.559.107 | 100% |



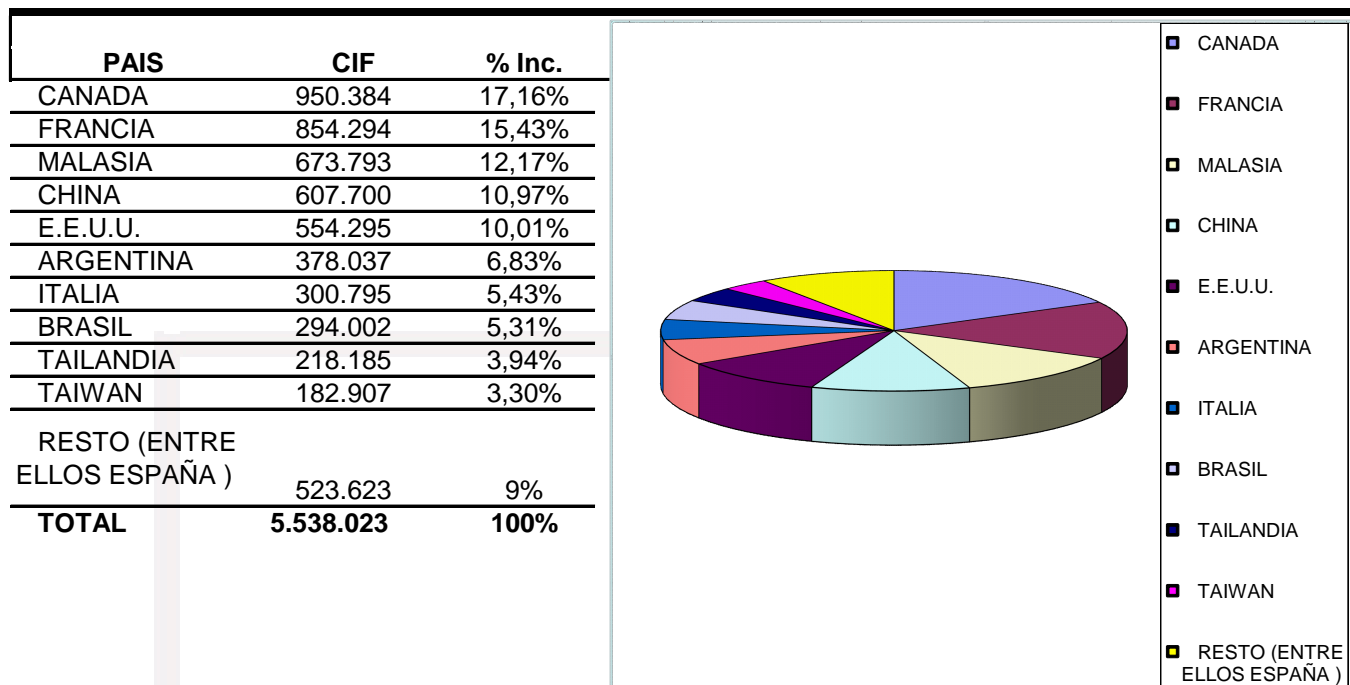
Fuente: Transaction

• Año 2006

En este año se ha reducido la importación de maquinaria para el plástico y caucho en casi un 30 por ciento con respecto al año anterior. Canadá continua siendo el máximo origen de la importación sin embargo su cuota de mercado se ha visto reducida hasta el 18 %. España ocupa el puesto 12 como origen de la importación.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

Tabla 4. Origen Importaciones partida 8477. Año 2006. Dólares



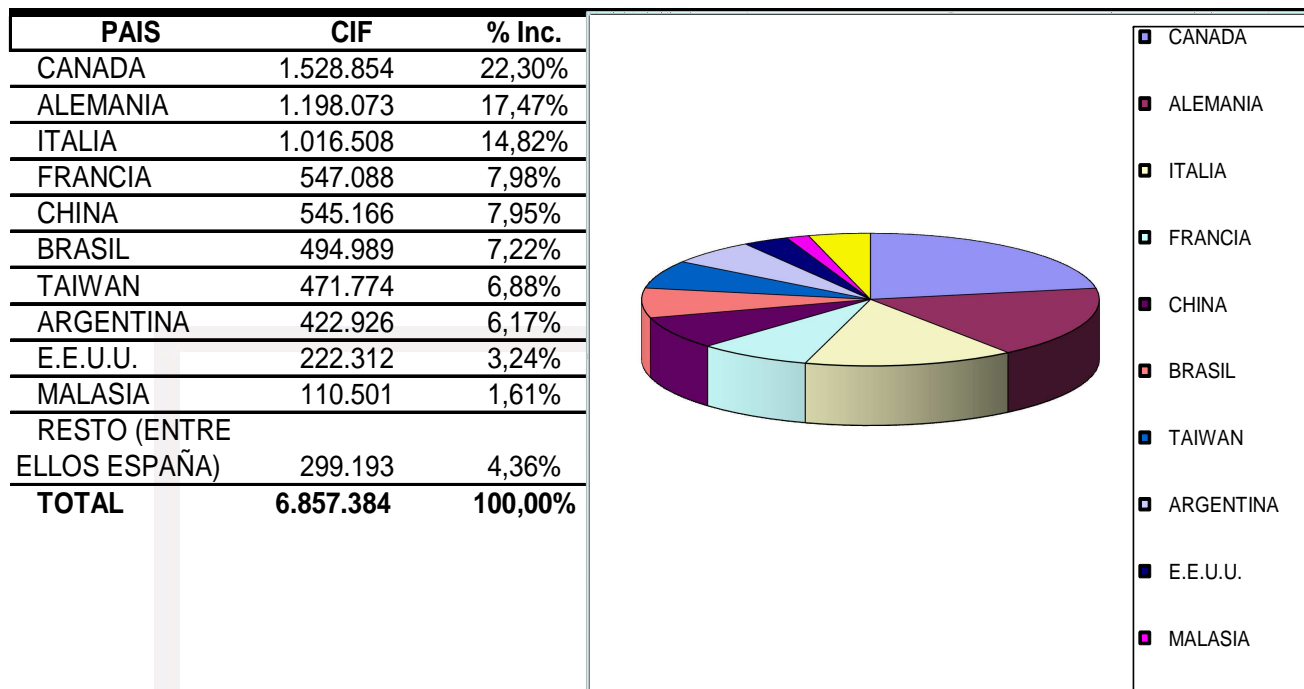
Fuente: Transaction

• AÑO 2007

El mercado creció un 24 por ciento respecto al año anterior. Canadá, Alemania e Italia concentran más de la mitad de la importación. España en este año fue el 14º importador de maquinaria.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

Tabla 5. Origen Importaciones partida 8477. Año 2007. Dólares



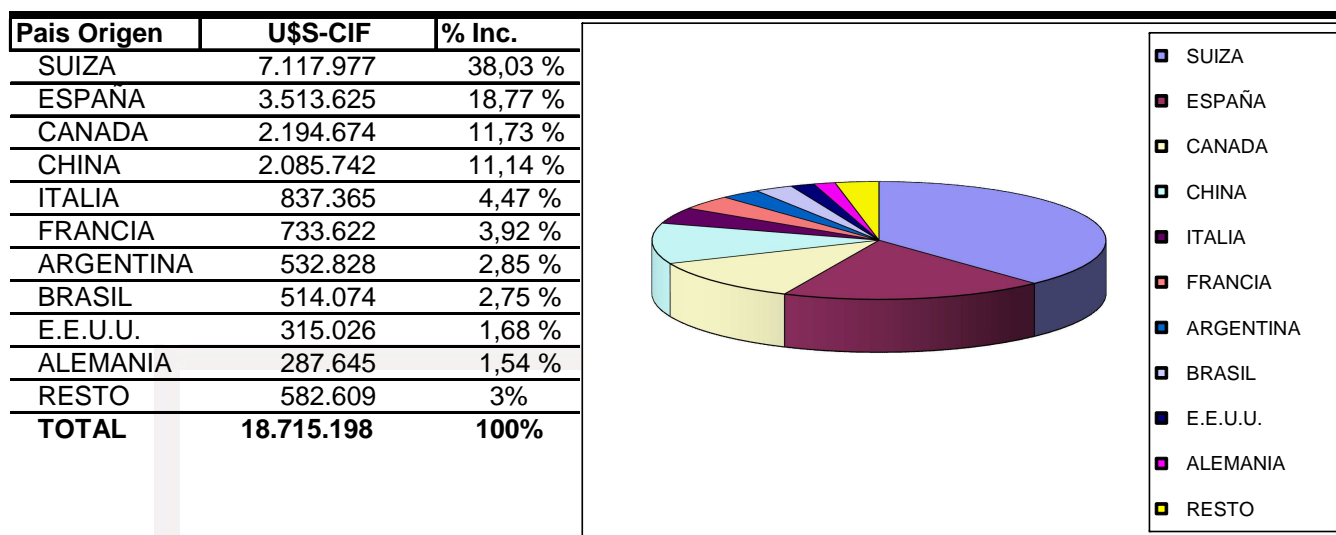
Fuente: Transaction

• 2008

En este año se produce un espectacular aumento de las importaciones- de un 300 % respecto al año anterior- que sitúa a Suiza a la cabeza con España como segundo origen de la importación, esto se debe a la implantación de CITRANS sociedad anónima- que importó cerca de 3 millones de dólares de España a través de su matriz: KAUMAN: empresa dedicada a la elaboración de bandas transportadoras de caucho para la industria química -. La maquinaria iba destinada a un proyecto de inversión de una planta productiva de cintas transportadoras de caucho para la industria pesada (química, petrolera...). Las estadísticas de la aduana uruguaya no distinguen entre país de procedencia y país de origen. Por ello aunque figura España como país de origen, la mayor parte de la maquinaria es originaria de Inglaterra, más concretamente de la ciudad de Manchester.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

Tabla 6. Origen Importaciones partida 8477. Año 2008. Dólares



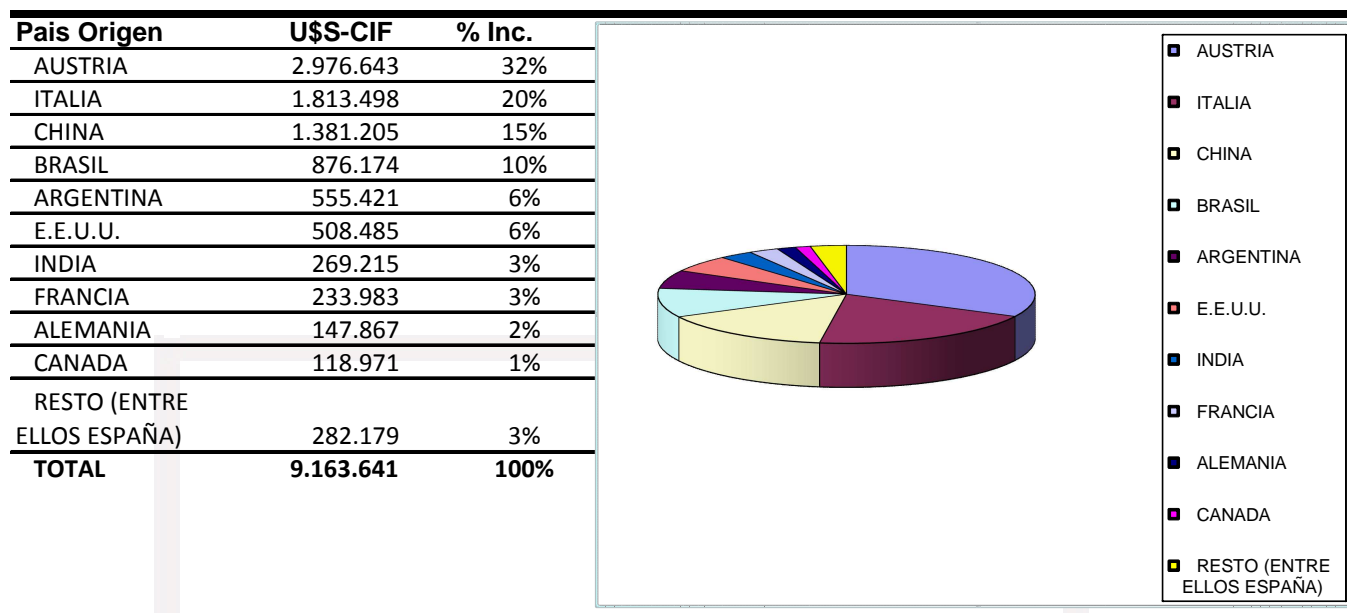
Fuente: Transaction

- 2009

En este año Austria fue el principal país origen de de las importaciones de éste sector con cerca de casi 3 millones de dólares en valor CIF. España ocupó el lugar 11 como exportador. Se redujo considerablemente la importación de maquinaria, debido a varios factores entre ellos: la crisis financiera internacional, que obligó a reducir gastos a las empresas. Por lo que muchas pospusieron el momento de adquirir maquinaria para renovar la existente.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

Tabla 7. Origen Importaciones partida 8477. Año 2009. Dólares



Fuente: Transaction

ICEX

III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

1. ASPECTOS QUE AFECTAN A LA DEMANDA

En el primer trimestre del 2009, la inversión en maquinaria y equipos en la industria uruguaya creció 169% en términos reales en relación al mismo período de 2008. Mientras que en el segundo trimestre del año, la inversión en maquinaria y equipos cayó 14% en términos reales en relación a igual período de 2008. Igualmente en el tercer trimestre descendió la demanda de maquinaria un 10,2% respecto al año anterior- según informó la Cámara de Industrias del Uruguay-. A pesar de que el Índice de Inversión registró una contracción en relación con el primer trimestre del año, en términos interanuales y considerando la economía en su conjunto, la inversión en maquinaria y equipos creció 12%, por lo que se confirma un comportamiento favorable para las importaciones de bienes de capital. Las importaciones son el componente de la inversión de mayor significación económica gracias a las especiales características de Uruguay –país con escasa producción de maquinaria para la industria-.

1.1 Sector Plásticos

El sector plástico en Uruguay nuclea actualmente casi 120 empresas transformadoras, de las cuales el 80% ocupa a menos de 50 empleados. El sector plástico en el Uruguay comprende el moldeado, extrusión y formación de artículos tales como vajillas, servicios de mesa y utensilios de cocina; esterillas de plástico; tripas sintéticas para embutidos; envases y vasijas de materias plásticas; hojas laminadas, varillas y tubos fabricados con materiales plásticos comprados en bruto; materiales plásticos para aislamiento; calzado de material plástico; muebles de material plástico, y suministros industriales, tales como repuestos para maquinaria, botellas, tubos y armarios.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

Este sector ha crecido en los últimos diez años, ascendiendo su Valor Bruto de Producción (VBP), a pesar de emplear menos trabajadores en el mismo, lo que supone una mayor productividad de la mano de obra. Se trata de un sector muy sensible a los shocks externos, por lo cual la actual coyuntura regional unida a la variación de los precios del petróleo ha perjudicado en el último año la buena actuación del mismo

1.2 Sector caucho

El sector del caucho en Uruguay está integrado por 16 PYMES, que desarrollan actividades de todo tipo: Fabricantes de compuestos termoplásticos de alta calidad para la industria, fabricantes de artículos técnicos de goma y retenes, de guantes de latex, bandas de caucho para la industria química, componentes para calzados. Se trata de pequeñas y medianas empresas cuyo tamaño medio oscila entre los 20 y 30 trabajadores.



ICEX

IV ■ PRECIOS Y SU FORMACIÓN

1. FORMACION DEL PRECIO

Los bienes de capital marcados como “BK” en la Nomenclatura Común del MERCOSUR reciben un tratamiento especial al ingresar en cualquiera de los países del grupo siempre y cuando no compitan con la industria nacional – como es el caso de la maquinaria para caucho y plástico debido a la falta de producción local. Los bienes de capital gozan de rebajas arancelarias desde la década de los 70, que buscan la renovación y el mantenimiento del parque industrial. Para este producto el arancel es por tanto del 0%.

A continuación se refleja un ejemplo del coste aproximado de importación para la partida 8477 proveniente de España por un valor de 10.000 dólares CIF y actualizado a enero de 2010.

| Tabla 8. Costes de importación | | |
|---------------------------------------|------|--------------------|
| CONCEPTO | TASA | CANTIDAD (dólares) |
| Recargo | 0% | - |
| Imaduni | 0% | - |
| Comisión BROU | 0% | - |
| Extraordinario | | 108,00 |
| T.S.A | | 20,00 |
| I.V.A. | 32% | 3.200,00 |
| Tasa Consular | 0% | - |
| Tasa Consular | 0% | - |
| Guía de Tránsito | | 5,48 |
| Costo Aproximado | | 3.333,48 |

Fuente: transaction 2009

El IVA se grava en un 22% aunque se exige el pago anticipado de un 10% adicional que es devuelto a la empresa, una vez que se comprueba que, las cantidades declaradas se corres-

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

ponden con la mercancía que ingresa al país. El recargo y el Imaduni constituyen el arancel de país para mercancías provenientes de terceros países ajenos al MERCOSUR.

En Uruguay principalmente se valora la calidad de la maquinaria por encima del precio, así como el servicio post-venta y el prestigio de la marca. Además como ya se ha comentado, cuando nos referimos a industrias del caucho o del plástico, la maquinaria suele ser importada desde el país donde reside la matriz de la empresa, que es la que gestiona las compras de maquinaria atendiendo a su conocimiento y experiencia con ésta.

Un aspecto clave, debido a la alta inversión que supone la compra de maquinaria de este tipo, es la posibilidad de acceder a financiación. En Uruguay las tasas de interés para préstamos son muy superiores a las españolas: para empresas con la calificación de “intermedia” los préstamos en moneda nacional del Banco Republica (BROU) tiene una tasa de interés de entre 9,5 y 12,5 y en dólares de 4,75 y 7,75. La financiación termina convirtiéndose en un elemento de diferenciación a la hora de comprar, que las empresas oferentes de maquinaria para plástico y caucho no deben dejar de tener en cuenta.



V ■ PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

A pesar de que Uruguay es uno de los países de América Latina donde la imagen de España es altamente favorable, el conocimiento de la oferta de maquinaria española de este sector y la identificación de los productos es limitada. Como se desprende de las diversas entrevistas mantenidas con empresas, con la Asociación Uruguaya de Industrias del Plástico y con la Cámara de la industria del Caucho y afines del Uruguay (CICAU). No obstante, España en los últimos años ha desarrollado en Uruguay diversos proyectos de alta tecnología (energía eólica, consultoría, infraestructuras..) posicionándose como potencia tecnológica. En lo que se refiere al sector de la maquinaria para plástico y caucho, las empresas españolas aún no han sido capaces de posicionar su oferta como referente entre las marcas de mayor prestigio internacional. Las empresas demandantes de maquinaria, a la hora de decidir se decantan por marcas alemanas, canadiense, inglesas, italianas y suizas, las cuales gozan de amplia fama en el sector y hacen primar la calidad sobre el coste. Aunque en los últimos años la maquinaria de origen Chino ha ido escalando posiciones en el ranking de países importadores de maquinaria, llegando en el 2009 a ocupar el tercer puesto con un 15% del total.

El rubro NCM 847759 (máquinas y aparatos para moldear o formar caucho o plástico) supuso el 70% del total de la maquinaria para plástico y caucho importada desde España en los últimos 5 años, como ya se ha señalado con anterioridad, se trata de la maquinaria importada por la empresa CITRANS.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

Tabla 9. Importadores de productos españoles. Período 2005-09 (CIF dólares)

| Importador | ANO 2009 | | ANO 2008 | | ANO 2007 | | ANO 2006 | | ANO 2005 | |
|-------------------------|----------|--------|-----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| | U\$S-CIF | % Inc. | U\$S-CIF | % Inc. | U\$S-CIF | % Inc. | U\$S-CIF | % Inc. | U\$S-CIF | % Inc. |
| ARTEVA SA | | | 8 | 0,00% | | | | | | |
| CAHORS URUGUAY S.A. | 32.710 | 42,54% | 275.310 | 7,84% | 19.815 | 43,12% | 109.458 | 99,14% | | |
| CITRANS S.A. | 192 | 0,25% | 2.631.013 | 74,88% | | | | | | |
| CO.NA.PRO.LE. | | | 3.083 | 0,09% | | | | | | |
| COMPAÑIA SALUS S A | | | 12.037 | 0,34% | | | | | | |
| CONATEL S.A. | | | | | | | | | 7.777 | 100% |
| DREGHAL S.A. | | | | | 434 | 0,95% | 310 | 0,28% | | |
| FORT MASIS S.A. | 43.996 | 57,21% | 107.649 | 3,06% | 25.704 | 55,93% | | | | |
| GODILEN S.A. | | | 52.521 | 1,49% | | | | | | |
| MELSURY S A | | | 578 | 0,02% | | | | | | |
| PLASTICOS GEPAX S.A. | | | | | | | 638 | 0,58% | | |
| SIGMAPLAST URUGUAY S.A. | | | 416.020 | 11,84% | | | | | | |
| TEYMA URUGUAY S.A. | | | 15.401 | 0,44% | | | | | | |

Fuente: transaction 2009

ICEX

VI. DISTRIBUCIÓN

1. LA DISTRIBUCIÓN EN URUGUAY

El mercado de la maquinaria para plástico y caucho en Uruguay no está configurado, se encuentra en período de crecimiento de la mano del efecto arrastre de la industria del plástico. La escasa existencia de distribuidores (sólo hay una empresa DAPAMA) y representantes de maquinaria hace que los clientes finales sean quienes realicen los trámites de importación contando éstos con servicios de reparación propios.

Las oportunidades que se desprenden de este entorno cambiante deben ser aprovechadas: dando una mayor difusión a la oferta española mediante la instalación de una red comercial compuesta de agentes retribuidos mediante comisiones, que a su vez sean capaces de ofrecer un servicio post venta o incluso el montaje y puesta a punto de la maquinaria. Sería conveniente un compromiso de exclusividad con el agente respecto al tipo de producto, de manera que no presente productos sustitutivos de diferentes marcas.

Otra opción es contactar con un distribuidor local de bienes de equipo, con el objetivo de incorporar entre sus productos maquinaria para caucho y plástico de origen español. El distribuidor ofrece ventajas sobre el agente ya que generalmente posee una amplia cartera de clientes ya consolidada y ejerce la compra en firme. Generalmente se trata de grandes conocedores del mercado uruguayo que poseen cierto stock de las principales piezas de reparación -condición indispensable para proporcionar el servicio de asistencia técnica-.

Debido al tamaño del mercado no es conveniente la implantación a nivel productivo, debido a que la rentabilidad potencial no justifica la elevada inversión que una fabrica de este tipo acarrea.

En mercados vecinos como el brasileño se ha optado por establecer líneas de montaje de maquinaria, se trata de un punto medio entre la planta de producción y la implantación comercial. En Uruguay es una alternativa con cierto atractivo, ya que permite aprovechar los beneficios tributarios al amparo de la ley de promoción de inversiones Ley N° 16.906 y de los Decretos (59/98, 92/98 y 455/07) que conceden similar trato a empresas nacionales y ex-

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

tranjeras, otorgándoles exoneraciones del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas IRAE siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

Tabla 10. Requisitos Ley N° 16.906

| OBJETIVO | INDICADOR |
|---|---|
| Generación de empleo | Número de empleos netos (promedio anual). Cada 3 empleos se asigna 1 punto. Varía de 0 a 10 |
| Descentralización | Índice de desarrollo humano del Departamento (IDH) donde se localice el proyecto. Varía de 0 a 10 |
| Aumento de las exportaciones | Diferencia a monto exportado por el proyecto respecto a la situación sin proyecto. Corresponde 1 punto por cada US\$ 200.000. Varía de 0 a 10 |
| Incremento del valor agregado nacional | Comparación salarios + compras plazas (con proyecto vs. sin proyecto). Varía de 0 a 10 |
| Utilización de tecnologías limpias | Inversión en producción más limpia (P+L) respecto a inversión total proyecto. Se asigna 1 punto cada 10% de participación de la inversión en P+L en el total invertido. Varía de 0 a 10 |
| Incremento de investigación y desarrollo e innovación | Inversión + costes en I+D+i/ inversión o Nº empleados en I+D+i/Nº total empleados 1 punto cada 10% de participación de la inversión en I+D+i del indicador elegido. Varía de 0 a 10 |
| Impacto del proyecto sobre la economía | Incremento del PIB provocado por el impacto del proyecto. 1 punto cada 0,003% de incremento del PIB anual del país. Varía de 0 a 10 |

La Ley 16.906 de Inversiones (http://www.mef.gub.uy/inversor/ley_16906.pdf) contiene una serie de incentivos específicos a la inversión, de aplicación automática a los contribuyentes del IRAE e Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (IMEBA) que realicen actividades industriales o agropecuarias:

- Exoneración del Impuesto al Patrimonio por el valor de toda la inversión por un plazo de entre 3 y 5 años.
- Exoneración del IRAE durante un periodo de 3 a 5 años sobre el importe de la inversión, financiada con recursos propios.
- Exoneración de IVA, IMESI, y recargos de importación sobre los bienes no competitivos con la industria nacional.

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY



Entre los años 2005-2009 la Inversión Directa Extranjera (IDE) en Uruguay alcanzó los 1.250 millones de dólares de media anual –excluyendo el megaproyecto de 1.500 millones de dólares de la empresa Finlandesa UPM (antigua Botnia)-. Numerosas son las empresas que se están aprovechando de estos incentivos, mediante implantación directa de una línea de montaje en Uruguay con el objetivo de reexportar a Argentina y Brasil: (como algunos ejemplos encontramos: CHERY MERCOSUR S.A., EFFA MOTORS – empresas automovilísticas chinas que han creado Joint Ventures con empresas uruguayas).

De esta manera el coste de la inversión necesaria sería inferior a la que requiere una fábrica completa y les permite reexportar con el arancel común del MERCOSUR, además la creación de joint ventures con empresas locales dota a la empresa de una visión más amplia de la demanda.

2. PRINCIPALES IMPORTADORES:

La Oficina Comercial pone a su disposición como servicio personalizado una completa relación de potenciales clientes de maquinaria para plástico y caucho con información de interés sobre ellos. Para contratar este servicio puede contactar con esta Oficina Comercial o bien entrar en www.icex.es o llamar al 902349000.

VII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

TRAMITES DE IMPORTACIÓN

El importador debe registrarse y simultáneamente debe acreditar a su representante para efectuar gestiones y trámites ante el citado organismo, mediante Carta Poder realizada por Escribano Público, que debe ser adjunta al registro de empresa.

El importador debe presentar el Formulario de Solicitud de Importación para exonerar de todo gravamen arancelario, al bien de capital a importar que esté incluido en la lista de productos del Decreto 279/01. El formulario debe ser retirado en formato planilla electrónica (Excel) y ser entregado firmado y sellado al pie.

Se debe adjuntar una copia de la Factura y Catálogo Comercial.

El organismo emite un certificado, con validez por sesenta días, para presentar ante la Aduana

VIII. ANEXOS

1. FERIAS

En Uruguay no existe ninguna feria específica del sector, no obstante en Argentina se celebra una feria que agrupa a los agentes del sector de los plásticos.

- **ARGENPLAS 2010 XIII**

Exposición Internacional de Plásticos

Del 25 al 29 de marzo de 2010

Organiza: Ed & Events S.A.

Predio: La Rural Buenos Aires - Argentina

marketing@ed-events.com.ar / info@argenplas.com www.argenplas.com

2. PUBLICACIONES DEL SECTOR

- **IngenieriaPlastica** - Grupo Editorial Costa Noga-

Es una publicación uruguaya de carácter internacional. Se trata de la Primer Revista Técnica Uruguaya del Mundo del Plástico y del Embalaje. Trata temas de interés relacionados con el mundo de la industria del Plástico y del Packaging. Brinda información renovada sobre exposiciones, eventos, instituciones, temas de actualidad, entrevistas y datos de industrias.

3. ASOCIACIONES

- **A.U.I.P.** Asociación Uruguaya de Industrias del Plástico: Av. Italia 6101 Esq. Bolognia - Montevideo - CP. 11.500 Tel. 604 04 64 int. 208 - Fax: 604 04 95 e-mail: auip@ciu.com.uy

EL MERCADO DE MAQUINARIA PARA CAUCHO Y PLÁSTICO EN URUGUAY

- **ALIPLAST:** Asociación Latinoamericana de la Industria Plástica
Av. Paulista 2439 - 8° andar, Sao Paulo (Brasil)
Presidente: Sr. Hugo Donner, Secretario Ejecutivo: Sr. Héctor De los Santos
aui@ciu.com.uy hdonner@montevideo.com.uy aliplast@abioplast.org.br
Fax : (11) 3060 9686 Telephone : (11) 3060 9688
- **COMINPLA – MERCOSUR:** Comisión de Industrias Plásticas del Mercado Común del Sur
- **Cámara de la Industria del Caucho y Afines del Uruguay** Galicia 1418. Montevideo Cod.Postal: 11100. FAX : 9020995/4014611. Teléfonos: 401 4958 - 401 4611 ... Sr. Hector Cardelino : Presidente cardelin@ciu.com.uy

4. REPRESENTANTES DE BIENES DE EQUIPO:

La Oficina Comercial pone a su disposición como servicio personalizado un completo listado Bienes de equipo con información de interés sobre ellos. Para contratar este servicio puede contactar con esta Oficina Comercial o bien entrar en www.icex.es o llamar al 902349000.

5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

- **Oficina económica y comercial de España en Montevideo**
Plaza Cagancha 1335 PISO 10, Of. 1001
Código Postal: 11100 Localidad: Montevideo País: Uruguay
Teléfono: 0059829000337 Fax: 0059829021600
[http// uruguay.oficinascomerciales.es](http://uruguay.oficinascomerciales.es)