



PARLAMENTO

DEL URUGUAY

CÁMARA DE REPRESENTANTES

Secretaría

XLIX Legislatura

**DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS**

Nº 1795 de 2024

S/C y Carpeta Nº 3872 de 2023

Comisión de Industria,
Energía y Minería

VICEPRESIDENTE

Elección

DIRECTORIO DE FÁBRICAS NACIONALES DE CERVEZA

ETIQUETADO DE SEGURIDAD DE VEHÍCULOS NUEVOS A LA VENTA

Normas

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 15 de mayo de 2024

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Gabriel Tinaglino.

Miembros: Señores Representantes Sebastián Cal, Pablo Fuentes, Narcio López,
Martín Melazzi y Nibia Torres.

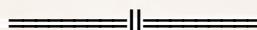
Asiste: Señora Representante Alexandra Inzaurrealde Guillen.

Invitados: Por el Directorio de Fábricas Nacionales de Cerveza, Jimena Pérez,
Gerente General; Sharon González, Gerente de Gente y Gestión,
Agustín Ginel, Gerente de Administración y Finanzas y Federico
Rodríguez, Encargado de Comunicaciones.

Señores Hugo Cámara, Federico De Brun y Federico Luzardo.

Secretario: Señor Guillermo Geronés.

Prosecretario: Señor Carlos Curbelo.



SEÑOR PRESIDENTE (Gabriel Tinagli).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Correspondería ingresar al primer punto del orden del día, que refiere a la elección de vicepresidente.

Por lo que tengo entendido -según los acuerdos-, la Vicepresidencia debería asumirla el Partido Nacional, pero como todavía no sabemos quién será, vamos a postergar el tratamiento de este punto hasta la próxima reunión, que es el mes que viene.

Por lo tanto, vamos a recibir a cuatro integrantes del Directorio de la Fábrica Nacional de Cerveza.

(Ingresa a sala una delegación del Directorio de la Fábrica Nacional de Cerveza)

—La Comisión agradece la comparecencia de una delegación del Directorio de la Fábrica Nacional de Cerveza integrada por la gerenta general, señora Jimena Pérez; la gerenta de Gente y Gestión, señora Sharon González; el gerente de Administración y Finanzas, señor Agustín Ginel, y el encargado de comunicaciones, señor Federico Rodríguez.

Obviamente, esta Comisión está siguiendo muy de cerca esta temática, ya que la preocupación está planteada desde hace un año y medio o un poco más.

En ese sentido, hemos recibido al sindicato de la empresa, a fin de interiorizarnos de la situación. Es más, a fines del año pasado la Cámara envió al Poder Ejecutivo una minuta de comunicación relativa a esta temática, la que fue votada por todos los partidos políticos.

A continuación, va a hacer uso de la palabra el diputado por Lavalleja, Pablo Fuentes, quien hará una reseña de todo lo acontecido. Por supuesto, luego abriremos un espacio para que ustedes puedan exponer la situación y para que los demás señores diputados y señoras diputadas puedan hacer las preguntas que consideren convenientes. Precisamente, el día de hoy nos acompaña la diputada Alexandra Inzaurrealde, que es representante por Lavalleja; si bien la diputada no integra la Comisión, concurrió a esta reunión porque está preocupada por la temática.

SEÑOR REPRESENTANTE FUENTES (Pablo).- Buenos días.

En primer lugar, agradezco a los funcionarios, a los diputados y a los integrantes del Directorio de la Fábrica Nacional de Cerveza por su concurrencia.

Nosotros somos coterráneos del enclave de la Fábrica Nacional de Cerveza, y en estos días hemos visto la angustia y la preocupación muy importante que tienen los ciento cincuenta trabajadores por esta situación, que no solo involucra a sus familias, sino también a toda la sociedad de Minas. Como ustedes sabrán, este emprendimiento tiene una trayectoria muy importante, y cientos y cientos de familias de la zona han transitado por la fábrica. Por lo tanto, en el ADN del minuano está muy arraigado este tipo de emprendimiento. La sociedad de Minas es muy chica y cada uno de nosotros conoce o tiene allegados o amigos vinculados a la Fábrica Nacional de Cerveza.

En el día de ayer, en una nota periodística, dije que la Fábrica era como el sueño americano, ya que los muchachos o muchachas que no podían salir de Minas para estudiar o hacer otras cosas, aspiraban a trabajar en la Fábrica Nacional de Cerveza, ya que podían tener una continuidad laboral y percibir una remuneración que estaba por encima de la media.

La ciudad de Minas y el departamento de Lavalleja no cuentan con fuentes laborales óptimas y genuinas como las que tienen Maldonado, Rocha, Canelones o Montevideo. Es más, es un departamento que ve decrecer su población censo tras censo, precisamente, porque no hay trabajo; eso motiva a que la gente económicamente activa se vaya de Minas para buscar un porvenir mejor.

Entonces, este tipo de noticias que nos transmitió el sindicato y que confirmaron los medios de prensa nos preocupan. Sabemos que el viernes ustedes tuvieron una reunión con el sindicato y que luego de ello denunciaron el cierre de la Fábrica, más allá de estos dos meses de parada técnica que estuvieron transitando la Gerencia y los trabajadores. Ayer, en la Junta departamental, en una sesión que duró un par de horas, se votó por unanimidad declarar la actividad de la Fábrica Nacional de Cerveza de interés departamental. Esta iniciativa fue de los propios trabajadores, que fueron a la comisión correspondiente de la Junta departamental de Lavalleja para hacer este planteo; además, la Comisión de Legislación y Turno realizó un informe en ese sentido. En esta ida y vuelta que sabemos que van a tener los gobiernos departamentales y el gobierno nacional pretendemos que se encuentren paliativos hacia la empresa, como por ejemplo exoneraciones tributarias y demás.

Los trabajadores, como ustedes se imaginarán, han recorrido todas las puertas posibles, porque el cierre de la Fábrica es un golpe impactante para una economía -como dije- bastante menguada. Nosotros estimamos que el comercio de Minas perderá alrededor de US\$ 5 millones anuales, ya que los trabajadores vuelcan sus ingresos en el mercado local. Debe tenerse en cuenta que estos trabajadores no tienen una capacidad de ahorro importante y, por lo tanto, lo que ganan lo vuelcan en la carnicería, gomería, panadería, etcétera.

Voy a entregarles a cada uno ejemplar de lo que se trató el día de ayer en la Junta departamental. Comúnmente, este tipo de iniciativa la toman las empresas o los dueños de algún evento, pero en esta oportunidad fue impulsada por los trabajadores, ya que consideraron que podría ser interesante.

En la prensa leímos el comunicado que emitió la empresa. Allí ustedes comentan que se llegó a tomar esta decisión por cuatro factores principales -por supuesto, pueden corregirme si no es así- : la creciente importación de latas de bajo costo que llegan a valores imposibles de igualar con las condiciones vigentes en Uruguay para la industria nacional; los altos costos de producción de Uruguay en comparación con otros países de la región; la menor escala de producción local y baja productividad y la presión fiscal que es especialmente distorsiva en cervezas retornables. Yo me voy a parar en dos de estos cuatro puntos para hacer algunas preguntas en esta primera alocución; quizás después realice otras intervenciones.

Cuando ustedes dicen en el primer punto: "La creciente importación de latas de bajo costo que llegan a valores imposibles de igualar con las condiciones vigentes en Uruguay", ¿saben cuál es el volumen de las latas importadas que ingresan al país, por ejemplo, en forma anual?

En cuanto a la importación, ¿ustedes como Fábrica Nacional de Cerveza son los que importan un volumen importante de latas? ¿Cuánto se importa de estas latas por parte de FNC?

Por otro lado, el último punto hace referencia a la presión fiscal que es especialmente distorsiva en cervezas retornables. ¿Cuánto hace que esa presión fiscal los está perjudicando? Como dijo el presidente, la Cámara ha enviado minutas de comunicación para que el Ministerio de Economía y Finanzas modifique el Imesi, pero la

información que tenemos hasta el momento es que dicho Ministerio no ha atendido ese reclamo. Entonces, quisiera saber a cuánto asciende esa presión fiscal que en el comunicado dicen que es altamente distorsiva. Hago esta consulta pensando en que todos tenemos que hacer un gran esfuerzo -el sistema político, el Estado y el gobierno de coalición, que hoy en día conduce los hilos del país- para ayudar a bajar esa presión fiscal, a fin de que los números sean buenos para el consumidor final. En realidad, lo que se busca es que los consumidores, cuando estén frente a una góndola de un almacén o un supermercado, opten por un producto de la Fábrica Nacional de Cerveza y no por latas importadas.

Obviamente, la gran preocupación de los trabajadores es el cierre de la Fábrica; por supuesto, no quieren que se cierre. En ese sentido, ellos están de acuerdo -ustedes habrán visto algún comunicado- en mantener reuniones bipartitas o tripartitas para transitar un camino en estas horas. Si esto no ocurre, por lo que tengo entendido, comenzarían el viernes una huelga del sector, promovida por FOEB.

Lo que les traslado encarecidamente es analizar no cerrar la fábrica. La verdad, como decía en primer lugar, es un golpe muy fuerte y muy preocupante porque estamos hablando de gente que tiene entre cuarenta y cinco y cincuenta años, por lo que le quedaría un lote de años más para jubilarse. Como recién decía, en Minas no sobra el trabajo, por lo que es un golpe impactante para ellos.

Quería decir esto en una primera intervención y después pediré la palabra nuevamente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Para seguir con la dinámica que realizamos siempre, vamos a pasar a la exposición de ustedes y después, obviamente, vamos a hacer una serie de consultas. Capaz de esa forma evacuamos muchas dudas y no nos adelantamos a hacer las preguntas antes de escucharlos. Como vieron, estamos al tanto del tema y ustedes están al tanto de lo que se ha desarrollado en el Parlamento.

Tiene la palabra la delegación.

SEÑORA PÉREZ (Jimena).- Soy gerente general de FNC.

En primer lugar, agradezco a esta Comisión y a sus integrantes la invitación que nos han cursado y la posibilidad que nos dan de explicar y de exponer la situación que estamos viviendo en FNC.

Fábricas Nacionales de Cerveza está identificada con Uruguay y con los uruguayos. Somos una empresa que produce, invierte y genera trabajo directo e indirecto en el país. Hace 158 años que elaboramos y distribuimos un amplio portafolio de marcas de cervezas y refrescos. Contamos con dos cervecerías, una planta de refrescos y un centro de distribución. Tenemos más de 600 colaboradores directos, 800 proveedores locales y 18 distribuidores.

Como es de público conocimiento, con gran pesar el viernes comunicamos el cierre de nuestra cervecería de Minas. El camino que hemos transitado hasta esta decisión fue largo y doloroso. En los últimos años, hemos compartido nuestra preocupación con todas las partes involucradas intentando buscar soluciones para no tener que llegar a este momento. Hoy estamos ante una situación insostenible que nos obliga a tomar esta decisión basada -como comentaron- en cuatro factores principales que me gustaría remarcar.

En primer lugar, nuestra industria está afectada por la creciente importación de latas de bajo costo que llegan a estos valores imposibles de igualar en las condiciones vigentes de la industria nacional.

La cerveza importada hoy -respondiendo también a la pregunta- representa más del 35 % del mercado cuando hace diez años representaba menos del 10 %.

En segundo término, la industria uruguaya enfrenta altos costos de producción en comparación con otros países de la región.

En tercer lugar, producto de esta baja demanda enfrentamos una menor escala de producción que genera baja productividad y capacidad ociosa.

En cuarto y último término -pero no por eso menos importante-, la industria nacional enfrenta una presión fiscal especialmente distorsiva en cervezas retornables producto de que la cerveza retornable tributa Imesi por un precio ficto superior al precio real; podemos profundizar después, pero estamos hablando de una tasa efectiva arriba de 30 puntos. Con esta realidad, los volúmenes de cerveza que producimos en Uruguay son cada vez menores al punto que desde hace varios años operamos con dos plantas -Montevideo y Minas- al 50 % de capacidad ociosa en cada una. Como podrán imaginar, esta capacidad ociosa nos generó sobrecostos muy importantes y, por eso, hemos buscado alternativas para generar eficiencias. Por ejemplo, el año pasado hicimos una reorganización en nuestro sistema de distribución logístico en Montevideo, buscando generar eficiencias y también mejorar nuestro nivel de atención al mercado. Pero eso solo no alcanza -como ustedes entenderán-, y si queremos recuperar alguna capacidad de competir con cervezas importadas, que ingresan a estos valores imposibles de igualar, necesitamos ser lo más eficientes que podamos. Si no lo hacemos, corremos el riesgo de poner a toda la operación productiva de Fábricas Nacionales de Cerveza y sus puestos de trabajo en riesgo, y no estamos dispuestos a eso.

Por ese motivo, con dos plantas operando cada una a la mitad de su capacidad de producción, tomamos la difícil decisión de cerrar nuestra planta en Minas después de haber buscado todas las alternativas posibles durante años. Permítanme decirles que ha sido una decisión muy difícil de tomar porque sabemos lo que Minas representa para la sociedad y también para la compañía. Además, sabemos el vínculo que a lo largo de tantos años hemos construido con la gente. A la vez, es una decisión que hemos tratado de evitar durante muchos años. De hecho, el año pasado invertimos más de US\$ 2 millones en una línea para ser más eficientes y seguir apostando.

En un contexto de pérdida de rentabilidad y altos costos de producción nacional, de fuerte competencia de cervezas importadas y pérdida sostenida de la competitividad, lo que estamos buscando es seguir siendo capaces de producir en Uruguay de manera eficiente. La viabilidad de la producción nacional sigue siendo un tema central que nos preocupa y nos ocupa.

Quiero dejar en claro que intentamos por todos los medios posibles evitar este cierre. Trabajamos mucho en la búsqueda de alternativas que pudieran evitarlo y en esta búsqueda involucramos a muchos actores que se ven afectados pero, lamentablemente, las condiciones no cambiaron y, por ende, la situación no se ha revertido.

Hoy sabemos que hay 150 trabajadores afectados por el cierre de la planta de Minas y desde que tomamos la decisión estamos analizando cada caso para entender las posibilidades de jubilación y reubicación con el objetivo de reducir el impacto de estas desvinculaciones. Estamos convencidas de que la mejor defensa de la industria cervecera local es por el lado del desarrollo de la retornabilidad, que además es la acción más amigable con el medioambiente y la que genera mayor cantidad de empleo. Necesitamos volver a hacer competitiva la cerveza retornable con respecto a la descartable. Tenemos una trayectoria de casi 158 años produciendo cerveza en Uruguay; somos una de las cervecerías más antiguas de la región y nos resistimos a creer que sea

inviabile seguir produciendo en el país, por lo que seguiremos haciendo todo el esfuerzo posible para ser competitivos, pero necesitamos el compromiso de todos los actores involucrados.

Muchas gracias por su atención.

Obviamente, quedamos a disposición para trabajar en conjunto y siempre abiertos al diálogo.

SEÑOR REPRESENTANTE FUENTES (Pablo).- Por lo que estoy entendiendo, ¿no hay marcha atrás con el cierre en la planta de Minas? ¿Es así? O sea, ¿la decisión ya está tomada de forma fehaciente? Esa es la primera pregunta.

La segunda pregunta es con respecto a esa reubicación que ustedes están pensando para los trabajadores. Me gustaría saber si ya la tienen cuantificada, ya que hay gente relativamente joven, pero mayoritariamente se trata de gente mayor. Entonces, quisiera saber las condiciones en cuanto a ese traslado que me imagino que será en la planta de Montevideo porque no hay otra, ¿no?

Principalmente, me gustaría que me respondieran la primera pregunta sobre si ustedes no tiene otra postura que el cierre al día de hoy. O sea, si no hay una luz en el túnel en estos próximos días de negociación y reuniones -en el Ministerio de Industria, en el Ministerio de Trabajo, en la Junta departamental y con el propio intendente- que pueda vislumbrar algo para no llegar a este contundente cierre.

SEÑOR REPRESENTANTE CAL (Sebastián).- Muy buenos días.

Muchas gracias por venir.

Sé que esta no es una situación fácil para nadie. Nosotros ya habíamos recibido al sindicato y veíamos un cierre temporal, es decir, no nos imaginábamos esta situación. Ustedes estaban convocados por lo anterior; nunca nos imaginamos que iba a terminar en esta situación.

En la misma línea de lo que preguntaba Pablo, quisiera saber si hay alguna alternativa que ustedes vean viable en el caso de que el gobierno tome alguna medida tributaria. Nosotros no tenemos la potestad de tomar ningún tipo de medida tributaria. Este es un año electoral y eso limita mucho el tipo de decisiones que incluso el Poder Ejecutivo pueda tomar en ese sentido. Sin duda, coincido con lo que dijo el diputado Pablo Fuentes con respecto a que no es lo mismo 150 fuentes de trabajo para un departamento como Maldonado -en el que se termina una obra y a veces de un día para el otro quedan sin trabajo 400, 500, 600 personas y entran a otra obra- que para el departamento de Lavalleja. Esto es distinto porque en el departamento de Lavalleja esto tiene un impacto que desestabiliza a toda la ciudad; realmente es preocupante.

Quiero saber si realmente hay algo que se pueda hacer mediante medidas tributarias o si hay algo que pueda hacer el Estado y este gobierno para colaborar a fin de revertir esa decisión que ustedes han tomado.

SEÑORA REPRESENTANTE INZAURRALDE (Alexandra).- Creo que es sobreabundante, pero necesario, transmitir la preocupación que tenemos en nuestro departamento y, particularmente, en nuestra ciudad por el perfil de los trabajadores, la edad que tienen y las características del mercado laboral de Minas.

Nos llama la atención lo sorpresivo y el momento en que se dio porque estaban abiertas las negociaciones y la posibilidad de generar diferentes medidas. Creo que nadie esperaba esa noticia sin margen de maniobra, en estos tiempos y sobre esta fecha, en un año electoral en el que es difícil tomar medidas de carácter tributario que puedan

representar una disminución de ingresos al Estado, ya que en este aspecto hay una limitación constitucional. Entonces, me sumo a las consultas.

Hemos escuchado con esperanza y expectativa que hay una negociación abierta en materia laboral y en materia industrial. Sin embargo, no vimos que hubiese una negociación abierta en materia tributaria, y ese es uno de los aspectos que ustedes manejan como determinante en esta situación. Entonces, ¿qué tanto pesa esa presión fiscal? ¿Estamos desglosándola exclusivamente de la base de cálculo del Imesi? Ustedes señalaban que aplicaba sobre el ficto y no sobre el costo de producción y en su momento plantearon calcularlo en base al costo de producción.

También existe la posibilidad de generar alguna minuta de comunicación vinculada a la devolución del crédito fiscal -mal llamado subsidio- que se derogó oportunamente. Quiero saber en qué proporción influye el conjunto de condicionamientos que disminuyen esa rentabilidad. Además, es bueno saber si trabajamos sobre cada uno de ellos o sobre uno solo como, por ejemplo, la presión fiscal. ¿De esa forma estarían en condiciones de revertir la decisión del cierre?

Asimismo, hemos escuchado planteos vinculados con lo laboral respecto a la posibilidad de llevar una cadena de desempleos parciales a fin de mantener la planilla de trabajadores intacta; hablo de cierta rotación en cuanto a los desempleos parciales. No sabemos si eso es sostenible en el tiempo, si puede ser eficiente proyectarlo o si simplemente sería una solución de momento. Quiero preguntar sobre ello porque hemos escuchado hablar al respecto, pero no sé qué viabilidad puede tener.

Por último, ¿cómo pesa la masa salarial en el costo de producción?

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Saludo a la delegación. Imagino que este es un momento difícil para Lavalleja; para todos es un momento difícil. En el departamento de Soriano tenemos problemas en la industria láctea con Conaprole, que prácticamente está por cerrar. Ello sucede porque también tiene capacidad ociosa en su producción; está tratando de unificar la producción en la cantidad de fábricas.

Tengo algunas preguntas para la dirección de la empresa.

En primer lugar, quiero saber si la capacidad ociosa actual es realmente producto del incremento de las latas de bajo costo, que imagino que deben ser de la República Argentina o de Brasil. De no haber existido ese ingreso de latas a bajo costo, ¿era realmente posible que la fábrica pudiera continuar trabajando o son los elevados costos de producción los que, en definitiva, terminan decidiendo el posible cierre de la planta?

En segundo término, ¿cuánto influye realmente el Imesi en las cervezas retornables? ¿Qué pasaría si estas cervezas retornables no tuvieran Imesi? ¿Cuánta es la producción de cervezas retornables en el mercado comparada con las latas de cerveza? Pregunto esto para tratar de comprender un poco más la viabilidad o factibilidad de sobrevivencia de esta industria.

Está claro que para la dirección de una empresa el hecho de tener capacidad ociosa en dos plantas hace imposible que sea competitiva y viable. Tengo entendido que la República Argentina ha venido modificando sus costos o sus precios. Soy del departamento de Soriano y vimos toda la migración de ciudadanos que iban a la República Argentina a comprar absolutamente todo, no solo bienes de higiene, sino servicios odontológicos, etcétera; las farmacias se vieron muy afectadas. Entonces, con esos cambios que tiene el país hermano, ¿ustedes no ven una luz -como decía recién el diputado- para volver a ser competitivos o la fábrica ya no soporta más los altos costos y

las pérdidas mensuales? ¿Cuántas son las pérdidas mensuales o anuales que efectivamente tiene esta industria?

Cuando hablan de los altos costos de producción me imagino que ustedes los deben comparar con los que también producen cerveza porque, en definitiva, son la misma multinacional que produce en Argentina, en varias partes del mundo y en Uruguay. ¿Cuáles son los mayores costos en la producción de cerveza que ustedes perciben a la hora de hacer sus balances?

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a hacer algunas consideraciones.

Como dijimos en la introducción, este tema lo fuimos siguiendo desde hace más de un año y medio -si no recuerdo mal; estuvimos revisando las versiones taquigráficas-, y los primeros que pidieron comparecer fueron los integrantes del sindicato, FOEB. En aquel momento, el sindicato de la bebida nos planteó el tema del Imesi, es decir, cómo se había perdido el subsidio que se tenía, que fue decreciendo hasta finalizar en 2020. Eso dejó a la vista cómo se calculaba el Imesi sobre este producto. Por lo tanto, el cálculo estaba sobrevalorado. Eso cambió actualmente porque el ficto era de \$ 83, cuando debía fijarse en \$ 54; creo que ahora puede haber mayor diferencia.

Nosotros hicimos todo el trabajo y esto no solo pasó por la Comisión de Industria, Energía y Minería, sino por la Comisión de Hacienda. En su momento, presentamos la minuta de comunicación y se hizo toda una valoración que ustedes habrán leído, con un buen resumen sobre el comportamiento del mercado y del consumo, demostrando cómo los consumidores habían cambiado su lógica, pero hubo algo que se mantuvo y que nos llamó la atención. A veces, en estas instancias uno presta atención a los números que se manejan, y estamos hablando de un consumo de 100 millones de litros anuales de cerveza en el Uruguay; además, hay 20 millones que entran por este mecanismo.

Cuando fuimos a exponer con los compañeros diputados en la Comisión de Hacienda supimos que ellos, por su lado, también habían hecho consultas al Poder Ejecutivo para saber qué voluntad había en aquel momento -a mediados o fines del año pasado- para corregir el ajuste del Imesi. Capaz que mirándolo, no era tanto de números, pero en la escala que ustedes manejaban, el impacto era importante.

Simultáneamente, también tuvimos instancias con representantes de la Cámara de Industrias del Uruguay. Como bien dijo el diputado Melazzi, este tema le está pegando a la industria en general y la producción de cerveza no escapa a la importación, a los problemas de competitividad, al dólar, y a todo eso que está arriba de la mesa.

Desde que nosotros recibimos de nuevo al sindicato -hace menos de un mes- sucede esto que ya se venía advirtiendo. Ellos ya manejaban que se iba a parar la Fábrica de Minas durante dos meses y la de Montevideo un mes. Eso generaba interrogantes en cuanto a su reapertura. En ese ínterin surge la comunicación de la Fábrica sobre el cierre de la planta de Minas.

En definitiva, si en aquel momento se hubiese dado la corrección del imesi, es decir, si esto se hubiese solucionado hace siete u ocho meses, ¿hoy estaríamos en esta situación? Sabemos que ustedes son una empresa multinacional con base en Brasil a través de Ambev. Recuerdo que en aquel momento estaba el riesgo o la amenaza de que ustedes, para mejorar la competitividad, iban a importarse a sí mismos. Creo que esa fue una de las preguntas que hizo Pablo. Por ejemplo, podían traer determinada cantidad de latas envasadas desde Argentina porque en aquel momento era más viable. Sé que hubo un acuerdo entre el sindicato y la empresa para bajar el volumen de la traída de cervezas enlatadas a efectos de dar más trabajo a la planta nueva o a la cadena nueva de enlatado en Minas con esos US\$ 2 millones de inversión.

Si en aquel momento hubiésemos tenido una respuesta directa y la voluntad a nivel del Poder Ejecutivo de ajustar el imesi, ¿ese elemento hubiera sido determinante -o en parte- para que no estuviésemos ante el cierre de la planta?

Sabemos que hay importación legal de esos 20 millones de litros de cerveza, pero quiero saber si el contrabando les afecta o si tienen estipulado ciertos volúmenes. Lo pregunto porque sabemos que por la frontera entra bebida. ¿Cuánto impacta la entrada de cerveza ilegal?

Tenemos entendido que hoy en la Comisión de Hacienda se va a considerar un nuevo mensaje al Poder Ejecutivo, otra nueva minuta de comunicación o proyecto de resolución que vamos a analizar en la tarde. Ahora no tenemos su contenido, es decir, no sabemos si apunta a lo que apuntaba lo que hicimos hace unos meses o si tiene otros componentes.

Concretamente, quiero saber si esto es reversible y, de ser así, en qué medida. ¿Qué cosas habría que ajustar? La señora diputada Inzaurrealde dijo que estábamos en un año muy complejo. Obviamente, la cintura para poder accionar es muy limitada. Sin embargo, desde el Parlamento hemos hecho todas las acciones que hemos podido y las herramientas que tenemos las hemos puesto a disposición. Todos hemos votado a favor de atajar esto a tiempo, pero no se dio. Ahora, tenemos que trabajar sobre la emergencia, y eso es lo más complicado que hay, máxime en este año. Por ello, queremos saber si hay voluntad de parte de la empresa.

Sabemos que el sindicato hizo el accionar a través del Parlamento y que ustedes lo hicieron directamente con el Poder Ejecutivo solicitando la regulación del imesi. Ellos nos dijeron que las dos comunicaciones iban en simultáneo. Por lo tanto, en ese tema tanto el sindicato como la empresa se pusieron de acuerdo en dar la batalla para corregir el problema. Creo que la voluntad estuvo arriba de la mesa. La pregunta es si hay alguna ventana o posibilidad de que a nivel tributario se pueda corregir esto. Sabemos que hay espacios de negociación en el Ministerio de Trabajo y en el Ministerio de Industria; además, hoy vamos a conocer el contenido del mensaje que nuevamente vamos a hacer llegar al Poder Ejecutivo desde el Parlamento. Sería fundamental contar con toda la información que nos puedan brindar para llevarla hoy a la discusión en el plenario.

SEÑORA REPRESENTANTE INZAURREALDE (Alexandra).- Tengo una última pregunta.

Como bien señalaban, hace tiempo que se están vislumbrando estos intentos de solucionar los problemas. Sin embargo, en esta última etapa con el Ministerio de Industria y con el Ministerio de Trabajo, ¿cuándo comenzaron a articular las conversaciones o las negociaciones? Lo pregunto porque tengo entendido que desde enero ya se estaba en contacto con el sindicato.

SEÑORA PÉREZ (Jimena).- Voy a intentar responder varias de las preguntas relativas al cierre definitivo o al tiempo que lleva esto en análisis. Permítanme decirles que esta conversación lleva por lo menos ocho años en numerosas interacciones con distintos interlocutores. Puntualmente, puedo hablar por el último año. Nos acercamos a los ministerios de Trabajo, de Industria, de Ambiente; incluso nos reunimos con el presidente de la República en abril del año pasado, en todos esos casos manifestando nuestra preocupación con respecto a la situación de competitividad de la industria y presentando informes técnicos -que también los hemos dejado acá en la Comisión de Hacienda- sobre el impacto del imesi. Pero vuelvo al punto de que esto es multicausal; estamos hablando de cuatro factores que impactan. Claro que el Imesi tiene un papel muy relevante porque es particularmente distorsivo en cervezas retornables que son el

corazón de nuestra producción nacional -a través de lo que queremos llegar al consumidor con los mejores precios- y lo que genera más empleo.

Además, tenemos el impacto de los costos energéticos y laborales. También nos afecta la baja producción, que nos genera pérdida de productividad. Por lo tanto, estas son todas las causas. Lo que entendemos después de acercarnos tantas veces a distintos interlocutores -agradecemos que hayan sido siempre muy receptivos- es que no logramos tener una respuesta que cambie o que vislumbre para adelante alguna situación distinta, y es en base a eso que tomamos esta decisión, entendiendo que la situación ya es insostenible.

Estamos abiertos al diálogo siempre; nunca vamos a dejar de escuchar, y por eso aceptamos la propuesta de los ministerios de Trabajo y de Industria para poder conversar en comisiones. Si cambiara algo del contexto actual, tendríamos que analizar cómo impacta en el negocio y veríamos, pero así como entendemos la situación hoy, esta es la decisión que hemos tomado.

SEÑOR GINEL (Agustín).- Quería complementar la exposición de Jimena, aunque creo que fue muy clara; lo quería hacer para ahondar en las consultas que hubo sobre el Imesi y los costos de producción.

En cuanto al imesi, la realidad es que la distorsión del ficto hoy sigue siendo muy alta y los números que comentaba el presidente hace unos instantes siguen estando. Sigue existiendo la brecha entre el ficto y el precio real llevándolo a una tasa efectiva de arriba de treinta puntos para hacerse retornables, lo que, como comentaba Jimena en su exposición, es lo que nosotros consideramos nuestra herramienta más fuerte para ser competitivos; aparte es muy amigable con el medio ambiente y es a lo que queremos apostar como industria nacional porque la industria retornable genera más puestos de trabajo que la descartable. Entonces, la distorsión del Imesi sigue estando. Obviamente, se fue profundizando a medida que se fue perdiendo el crédito fiscal que tenían los envases retornables, que se terminó de perder en el 2021, pero empezó antes de ese año perdiéndose gradualmente.

Me gustaría agregar que esta es una combinación entre la capacidad ociosa que tenemos y los altos costos. Creo que terminamos en esta circunstancia porque al tener mucha ociosidad nuestros sobrecostos son mucho más fuertes. Una de las consultas que hubo es si los costos nos hubiesen llevado a tomar otra decisión en caso de haber tenido otro volumen de producción; probablemente hubiera sido otro el escenario, porque si tenemos menos capacidad ociosa podemos ser más productivos, y creo que queda claro que capaz que esta decisión difícil que tuvimos que tomar no la hubiésemos tomado.

Si vamos para atrás -creo que Jimena también lo comentó en su exposición-, hace diez años el descartable y la cerveza importada eran un 10 % de la industria, no más; ahora ya superan el 35 %. Entonces, eso perforó nuestra productividad y nuestra capacidad de producir y, obviamente, genera sobrecostos entre los que están la masa salarial y los sobrecostos energéticos, distintos conceptos que componen costos. No hay un único factor; no es que únicamente la masa salarial nos está perjudicando los costos, sino todos los componentes de costos por la baja productividad. Creo que esto responde a las preguntas planteadas y también a la consulta sobre Argentina. Está corrigiendo; eso es verdad. Nosotros lo veíamos más por el consumo del año pasado, porque más compatriotas nuestros estaban yendo a Argentina a consumir, no como un hecho de importación de cerveza. La importación de cerveza principalmente viene de Brasil, no de Argentina, entonces creemos que lamentablemente eso no va a cambiar, porque si fuese un escenario coyuntural de este año, capaz que la decisión hubiese sido otra. Sentimos que no es coyuntural, que necesitamos soluciones de fondo, y por eso tomamos la

decisión. Hoy, con la corrección que está haciendo Argentina, no vemos un cambio en la conducta de la importación porque es más del lado brasilero; entendemos que no se va a corregir en el mediano plazo, y por eso esta decisión de fondo.

SEÑORA PÉREZ (Jimena).- Para sumar a la exposición -porque fue una de las preguntas-, quería decir que se trata de importación legal, no de contrabando.

SEÑOR REPRESENTANTE FUENTES (Pablo).- Pensando y siendo optimista, me voy quedando con las palabras de la gerenta general, Jimena Pérez, en cuanto a que están abiertos al diálogo. De acuerdo a estos cuatro puntos que ustedes señalaban, que son críticos para continuar, por lo menos encuentro cierta esperanza porque en estas próximas horas, de hecho creo que mañana jueves, se van a reunir con el propio presidente de la República y, por lo que entendí ayer en la Junta departamental, también con el intendente y con la comitiva de ediles; entonces, se harán los esfuerzos pertinentes por parte del gobierno para cambiar esta coyuntura, quizá la parte impositiva y demás.

Tengo entendido también que el consumo a nivel de Uruguay no bajó. Creo que además está claro que el tema no es que haya producto que pueda bajar, porque puede pasar en algún otro sector. Entonces, teniendo en cuenta esto y que ustedes decían que hace diez años esta importación de cerveza extranjera era de un 10 % y que ahora es de un 35 %, quería preguntarles

—creo que lo hice en la primera intervención- cuánto significa para la empresa, que trae cerveza de otros países -por ejemplo de Brasil- ese porcentaje legal; o sea, cuánto de ese 35 % es.

Gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Comenzamos con la ronda de consultas.

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Tengo una pregunta bien específica: ¿cuándo fue el último año fiscal en el que efectivamente ustedes lograron un punto de equilibrio con la empresa? Si las cervezas retornables no tuvieran un Imesi del 30 % -creo que eso fue lo que manifestaron -, ¿eso haría viable que la fábrica de cervezas en Minas pueda seguir subsistiendo?

El otro tema, que no es menor, es qué pasa con la conducta de los consumidores. Uno ve hoy en las góndolas latas de casi 700 centímetros cúbicos, que es casi el aproximado a un litro y tal vez sea un poco más amigable para algunos consumidores por diferentes motivos. Entonces, ¿esto no sería también una problemática aun eliminando el 30 % del Imesi en envases? Es cierto que son de vidrio, retornables y amigables para el medio ambiente, pero ante la conducta del consumidor hay cosas que no podemos cambiar. Entonces, en esa conjugación de "Bueno, te saco el Imesi, pero por otro lado el consumidor quiere latas de 700 centímetros cúbicos y, su vez, la producción en lata es más barata importarla que producirla", quiero llegar al punto de cuánto realmente afecta el 30 % del Imesi para el cierre de la fábrica.

Gracias.

SEÑORA REPRESENTANTE INZAURRALDE (Alexandra).- Frente a esta multicausalidad que se presenta -la creciente importación, que no se va a evitar, y los altos costos de producción entre los que tenemos la energía y los costos laborales-, ¿qué tanto margen puede haber para modificar sin afectar la planilla de trabajadores y la menor escala de producción que se da por una importación? Como decía el diputado, no hay barreras para evitar esa importación porque también está la preferencia del consumidor, así que nos vamos quedando con la presión fiscal. Entonces, ¿qué tanto incide o puede

llegar a incidir -creo que todos ahondamos sobre la misma pregunta- el resolver o solucionar esta situación a través de la presión fiscal? ¿Qué tanta ventana tenemos abierta como para poder trabajar sobre ese aspecto? Nos gustaría que ustedes nos puedan transmitir eso, que es lo que a este ámbito puede llegar a competir.

También quisiera preguntar si en esas negociaciones estuvo involucrado el Ministerio de Ambiente, justamente por la preferencia hacia los envases retornables y por la posibilidad de aplicar alguna política de incentivo hacia el consumo de envases retornables.

SEÑOR GINEL (Agustín).- Voy a tratar de exponer para ir respondiendo las tres consultas en simultáneo.

Hoy el porcentaje de importación está muy agravado no por FNC, sino por sus competidores -es lo que comentaba antes-, y nuestra empresa mantiene la proporción de importado de los últimos tiempos. Se ha incrementado un poquito, pero la verdad es que se mantiene la proporción en los últimos años; la importación de FNC no generó esa irrupción en el mercado.

En cuanto al año fiscal de equilibrio, el último año en el que el precio real fue similar al precio ficto fue 2018 -hace mucho tiempo- y, a partir de ahí, es donde empezaron todas nuestras discusiones. Por eso Jimena en su presentación comentaba que venimos hace ocho o diez años charlando sobre este tema, porque a partir del 2018 en adelante empezamos a ver la distorsión entre el precio real y el precio ficto que tienen las cervezas retornables.

En cuanto a la consulta sobre la retornabilidad, sobre si creemos que puede ser viable igual dada la tendencia del consumidor, nosotros tenemos claros ejemplos en los que sí podemos ser competitivos con nuestros calibres retornables porque el consumidor termina eligiéndolos; entonces seguimos apostando a ello no solo por un tema del consumidor -que obviamente es muy importante y relevante para nosotros-, sino también para la producción nacional. Entonces, creemos que siendo competitivos en calibres retornables podemos tener las herramientas para ser más productivos y el consumidor nos va a elegir.

Hemos tenido instancias con el Ministerio de Ambiente porque creemos que eso es importante también, sobre todo pensando en lo que aporta la retornabilidad al medio ambiente; hoy está muy sobre la mesa el tema de los residuos, y por supuesto que las latas tienen una incidencia. Por lo tanto, la retornabilidad es algo que nosotros siempre usamos como bandera; se lo hicimos saber al Ministerio de Ambiente y hemos tenido también interacciones con ellos.

Creo que con eso respondemos las consultas en cuanto al Imesi. No quiero ser redundante, pero claramente si nosotros tenemos un precio ficto similar al real, sea por la vía que sea, vamos a poder ser más competitivos en retornables, probablemente los consumidores nos elijan más y eso generaría más producción local y nacional.

SEÑORA GONZÁLEZ (Sharon).- Quiero responder algunas preguntas que quedaron pendientes en términos de gente.

Hay una pregunta sobre algunas alternativas que se están manejando. Nosotros tenemos mañana una primera reunión, una primera mesa de diálogo de trabajo y se charlará más a fondo, pero sobre las alternativas de prejubilaciones y reubicaciones, en los últimos años ya hemos avanzado con muchas de estas salidas por jubilaciones. Por lo tanto, sabemos que no es grande la cantidad de gente que tenemos para reubicar. Sí, obviamente, tenemos una votación zafra en Montevideo, entonces hay que ver caso a

caso dependiendo de la gente que está capacitada, de sus puestos de trabajo, de la antigüedad de la empresa. Hay muchas cosas que iremos debatiendo y trabajando en conjunto con el sindicato para que la menor cantidad de gente posible sea impactada. Este es un trabajo que tenemos por delante las mesas de diálogo.

Por otro lado, la diputada preguntaba por la alternativa de esta forma parcial de trabajar. Eso es algo que también hemos analizado mucho, obviamente, pero como comentaban Jimena y Agustín, el asunto es multicausal. Hoy en día entendemos que con las dos plantas trabajando a la mitad de su capacidad, la nómina actual está totalmente excedida para lo que creemos que es necesario a fin de continuar y dar sustentabilidad a la empresa de aquí en adelante. Pensar en seguir trabajando con la actual nómina es una de las causas de esta situación, junto con el Imesi y las otras cosas que dijimos.

SEÑORA REPRESENTANTE INZAURRALDE (Alexandra).- Teniendo en cuenta lo manifestado por la señora Sharon González, quisiera saber si recorriendo el camino -como se mencionó- del precio fiscal y emparentando el precio real con el precio ficto, si llegando a ese punto de equilibrio nuevamente, se podría evitar afectar la nómina de trabajadores. Hago esta consulta porque puede ocurrir que se recorra ese camino y que la nómina de trabajadores igual se vea afectada; no olvidemos que estamos hablando de gente que no es joven, que es añosa, lo que haría muy complicada su reinserción laboral.

Al final del camino, por supuesto, está la producción y el interés por contar con envases retornables, pero la mayor preocupación que tenemos hoy es el destino de los trabajadores.

Por lo tanto, queremos saber si atacando este aspecto, más alguna otra política de incentivo promovida por el Ministerio de Ambiente -por lo que estamos escuchando, sería muy útil ese aporte- la nómina de trabajadores podría permanecer intacta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sé que quizás no tengan respuestas inmediatas para las preguntas que estamos haciendo, ya que cada una de ellas cambia la ecuación; es decir: cada escenario va cambiando la toma de decisión.

De todos modos, lo importante es que nos ha quedado claro que hay voluntad de parte de la empresa para continuar el diálogo y buscar soluciones alternativas para mitigar el impacto negativo, aunque lo ideal sería que las dos plantas siguieran trabajando y que los trabajadores y trabajadoras no se vieran afectados.

Concretamente -no sé si podrán responder lo que voy a preguntar-, sabemos que el famoso Imesi es uno de los puntos clave, si bien no es el que corrige toda la situación, pero es el que está más a mano -en esta primera instancia- para que el gobierno dé una señal, teniendo en cuenta que no se está pidiendo un subsidio, sino que a la Fábrica se lo cobre de acuerdo a lo que está produciendo; en definitiva, lo que se quiere es que se baje ese sobre costo que no tiene sentido porque no es real.

En realidad, quisiera saber si la diferencia de 83 a 54 -capaz que hoy cambió- se volcará directamente al consumidor, es decir al precio de la cerveza envasada, que bajará los costos. Actualmente el consumidor paga \$ 185, dependiendo de la marca, por lo que me gustaría saber si esa diferencia hará que este producto sea más competitivo y atractivo para los consumidores. Sabemos que la tendencia es el consumo de cerveza en lata, lo que se debe, más allá de la comodidad, al precio, que es el factor más determinante para los consumidores.

En ese sentido, quisiera saber si la baja en el precio haría que el producto fuera más competitivo. Obviamente, no sucederá de un día para otro porque hay que volver a ganar

mercado con el precio nuevo, pero me gustaría saber si lo consideran uno de los caminos posibles para competir con las cervezas importadas.

Concretamente, quisiera saber si ese número puede mover la aguja, o la balanza, para que la empresa apueste a que esto se va a corregir en dos, tres o cuatro meses en adelante en caso de que haya espalda para eso.

Por otra parte, sabemos que cuando las fábricas se paralizan se hace un mantenimiento, y quisiera saber si en esta oportunidad, durante este párate, se está llevando a cabo un mantenimiento o si ya se resolvió la paralización definitiva. Hago esta consulta porque cuando algo se paraliza con la intención de que sea de manera definitiva, si se cambia de opinión es muy difícil ponerlo nuevamente en marcha.

En ese sentido, me gustaría saber cuánto juega el factor tiempo, en caso de que la plana reanudara su actividad. Sin duda, esto es fundamental, porque una cosa es parar por un tiempo y hacer los mantenimientos correspondientes, y otra es parar de manera definitiva, o que la nueva cadena de cervezas enlatadas que está en Minas se traslade para otro lado.

Entonces, quisiera saber si todas esas decisiones ya están tomadas o si todavía estamos a tiempo para no cerrar definitivamente la planta.

SEÑORA REPRESENTANTE INZAURRALDE (Alexandra).- Quisiera hacer otra consulta.

Ustedes dijeron que hace ocho años que se está planteando esta situación, pero sabemos que en 2018 se dio el último punto de equilibrio; transcurrieron solo seis años. Entonces, debemos concluir que los otros factores también juegan.

El razonamiento que hago es el siguiente: si hace ocho años que la empresa está planteando este tipo de situaciones y en 2018 se dio el último punto de equilibrio, quiere decir que los otros factores también motivaron a la empresa a buscar otras alternativas.

También quiero preguntar si se ha pensado en la posibilidad de plantear un precio de venta que esté en medio entre el precio real y el ficto; no el precio de costo de producción, sino la paramétrica con el precio de venta. Si se propusiera eso, cómo lo tomaría la empresa, que tan aceptable sería esta otra alternativa?

SEÑORA PÉREZ JIMENA.- En primer lugar, voy a responder el tema de los tiempos.

Como decimos que esta situación es multicausal, algunas conversaciones tienen más larga data, como, por ejemplo, la relativa al impacto de los costos laborales.

Por lo tanto, si bien decimos que la situación actual se debe a estos cuatro factores, algunas cosas se fueron dando a lo largo de los años. El problema es que en el último tiempo se combinaron, lo que llevó a que la situación fuera insostenible y tuviéramos que tomar esta decisión. De todos modos, si alguno de esos factores cambia, tendríamos que volver a analizarlo todo, porque ahora es muy difícil asegurar que todo se podría solucionar si cambia solo una cosa; en realidad, tendríamos que entender el escenario en su conjunto.

Me quedo también con la consulta respecto a si fuéramos más competitivos en el envase retornable; claro que queremos llegar al consumidor con una propuesta de mejor valor -ese es el objetivo-, pero para eso tendríamos que generar más escala de producción. Tal vez, eso destrabaría otras cuestiones y empezaríamos a ser más productivos y eficientes; por eso hicimos algunos planteos en los últimos años.

Con respecto al tiempo, durante mayo y junio estaremos en el seguro de paro, y por eso comunicamos que nuestra decisión se hará efectiva a partir del 1º de julio, ya que el sindicato nos exigió -lo entendemos perfectamente- que hubiera visibilidad hacia adelante. Entonces, era el momento de decir: "A partir del 1º de julio no volvemos".

Entonces, cualquier cosa que se plantee la tenemos que analizar durante el mes de mayo, porque a partir del 1º de julio se pondrá en marcha el plan de acción que tenemos pensado.

SEÑORA GONZÁLEZ (Sharon).- El escenario que planteó la diputada es una hipótesis que es bienvenida para llevar adelante un diálogo, pero para nosotros es difícil analizar un nuevo contexto sin saber realmente de qué estamos hablando. Eso es difícil para nosotros porque hemos pasado por muchísimos escenarios y análisis.

Obviamente, para nosotros fue muy difícil tomar esta decisión tan dura, ya que involucra a mucha gente. En realidad, hemos hecho lo imposible para evitarlo; realizamos grandes inversiones y tratamos de sobrellevar otras crisis. Pasamos por una pandemia, por una crisis hídrica que también nos pegó fuerte, y a pesar de ello no redujimos nuestra nómina efectiva, ya que esa, pensando en las personas, siempre fue nuestra última opción.

En realidad, hemos hecho un gran esfuerzo e iniciado un montón de escenarios, por lo que estamos súper abiertos al diálogo. Ojalá vengan cosas tangibles que nos puedan hacer replantear nuestra decisión, pero hoy no tenemos nada tangible que podamos plasmar; eso es importante.

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Hasta el año 2018 ustedes tenían subsidio -corríjanme si no es así- especialmente para los envases retornables. ¿Ese subsidio era equivalente al valor actual del Imesi?

SEÑOR GINEL (Agustín).- Voy a intentar clarificar cómo fue la situación hasta 2018.

Si hacemos historia -por eso las conversaciones se iniciaron hace ocho o diez años; está bueno aclararlo-, podemos decir que existía el doble Imesi, que tenía una diferencia entre la producción nacional y los productos importados. Entonces, lo único que hizo el crédito fiscal fue tratar de que el precio ficto, fijado por el gobierno, no castigara a la producción nacional; esa devolución permitía que la producción nacional terminara tributando por su precio real. Por lo tanto, no se trataba de un subsidio, sino que fue la forma que se encontró para que se pudiera tributar por el precio real.

Una vez que eso se perdió, a partir de 2018, la pérdida también fue evolucionando, y la disparidad fue cada vez mayor. Hoy el ficto está en \$ 95, pero como queremos ser competitivos en el mercado de los envases retornables, mantenemos los precios a que hizo referencia el presidente de la Comisión hace un instante; por eso la brecha es cada vez más grande.

Por eso también las conversaciones fueron previas, porque cuando se salió del esquema de Imesi para los productos importados y los productos nacionales, se trató de no castigar a la industria nacional a través de este crédito fiscal, pero una vez que lo perdimos, fue más distorsivo para la industria nacional.

SEÑOR PRESIDENTE.- Eso se mantuvo hasta 2009, hasta que la OMC (Organización Mundial del Comercio) observó al gobierno porque no era equitativo. Entonces, se buscó la forma de retornar parte del Imesi a través del subsidio a la cerveza; la devolución se hizo en forma decreciente, y la última fue en 2020. De todos modos, el

ficto se mantuvo y no se corrigió nunca, y lo que se busca es que se ajuste al precio real de elaboración. Esa es la diferencia.

Para terminar, agradecemos muchísimo por estar acá porque no es obligación de ustedes venir. Es una buena señal que den la cara.

Hoy ¿la empresa tiene una propuesta concreta de cómo se puede plantear un escenario futuro para mantener abierto contemplando los cuatro puntos, o los cuatro elementos que ustedes analizan? O sea, si en esta instancia de negociación, se puede decir: "Nosotros podemos mantenernos si pasa esto, esto y esto". Es decir, si hay algo o están a la espera de una respuesta del gobierno para saber qué plantea y, después, ustedes devolver. No sé si se entendió la pregunta, pero creo que es clave decir; "Bueno la forma de poder mantenernos es esta".

SEÑORA GONZÁLEZ (Sharon).- A lo largo de todo este tiempo planteamos alternativas, entonces, sabemos, por lo que entendimos hasta acá, cuáles son nuestros puntos de valor. Hoy no tenemos ese análisis porque evaluamos la situación y entendimos que no había cambios en el próximo tiempo y tomamos la decisión. Sabemos cuáles son los puntos que nos llevan a esta situación. No esperábamos en esta instancia la apertura al diálogo, que es bienvenida. Estamos dispuestos a conversar; trabajando juntos y elaborándolo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Han aclarado muchísimo; sabemos donde está la problemática y desde nuestro lugar vamos a hacer todos los intentos como para llegar a un término que no quede una empresa de estas características con una planta cerrada que impacta en una localidad del interior, y sabemos lo que esto significa.

Agradecemos muchísimo la información que nos dieron. Repito: no era obligación de ustedes venir; podían no estar acá, pero es una señal contundente de que están dispuestos al diálogo y a buscar las alternativas.

Muchísimas gracias por estar acá.

(Diálogos)

(Se retira de sala el Directorio de la Fábrica Nacional de Cerveza)

(Ingresan a sala los señores Hugo Cámara, Federico De Brun y Federico Luzardo)

—Es un gusto recibir en la Comisión de Industria a Hugo Cámara, Federico De Brun y Federico Luzardo, quienes van a presentar un proyecto de ley sobre etiquetado de seguridad de vehículos nuevos y a la venta. Esta fue una iniciativa presentada por Hugo Cámara, a quien estamos recibiendo hoy aquí.

La dinámica de la Comisión es la siguiente: cuentan con los minutos que crean convenientes para exponer el proyecto y explicárnoslo. Recuerden que cada vez que hagan uso de la palabra necesitamos que digan su nombre para que conste en la versión taquigráfica, así le facilitamos el trabajo a la compañera. Luego de su exposición, los diferentes diputados y diputadas podremos hacer algunas consultas para evacuar dudas.

SEÑOR CÁMARA (Hugo).- En primer lugar, muchas gracias por recibirnos. Este es un proyecto cuyos promotores en realidad son: Federico De Brun, Federico Luzardo e Ismael Gómez, jóvenes que trabajan en nuestra agrupación. Les pedí que me acompañaran porque son quienes la tienen más clara en cuanto al tema de los datos, de las estadísticas, y así poder reflejarles mejor a ustedes por qué estamos promoviendo este proyecto de etiquetado de seguridad de vehículos nuevos a la venta.

La idea está inspirada, y es muy similar, al etiquetado de los alimentos de manera que a la hora de adquirir un auto -o en su caso un alimento- uno tenga la información,

aunque sea básica, gracias al etiquetado en el vehículo sobre qué es lo que está comprando.

Si quieren, le cedo la palabra a Federico De Brun para que comience con la explicación.

SEÑOR DE BRUN (Federico).- Primero que nada, quería agradecerles a todos por su tiempo y por recibirnos en el día de hoy.

Nosotros empezamos a trabajar en este proyecto en marzo del año pasado porque estábamos preocupados por el problema de la seguridad vial en Uruguay. Para ponerlos un poco en contexto de este problema debo decir que esta es la segunda causa de muerte violenta en el Uruguay después de los homicidios; es decir, el fallecimiento por accidentes de tránsito es la segunda causa de muerte violenta. En este año -según las cifras de la Unasev- murieron 424 personas y hubo 2.700 heridos graves, lo que representa, más o menos, un 1 % del PBI en costos asociados tanto a los fallecimientos en sí como a los tratamientos para aquellos que quedan incapacitados, o lo que fuere, debido a los siniestros de tránsito. Esto lo digo para que tengan en cuenta las cifras.

Nosotros queremos generar conciencia sobre este problema y dar a los consumidores una herramienta para que ellos mismos sean los que promuevan un cambio en el mercado automotor en el Uruguay. O sea, creemos que a largo plazo la forma más eficaz para esto es que el propio consumidor, empoderado con la información a la que accede, pueda exigir a los importadores y, eventualmente, a los fabricantes vehículos más seguros.

Entonces, la idea básicamente es que a los vehículos que se vayan a vender nuevos, cero kilómetro, se les ponga una etiqueta, que va de una a cinco estrellas, donde se muestra el resultado del vehículo. Estos resultados son evaluados por una organización internacional sin fines de lucro que se llama Latin NCAP (Programa de Evaluación de Vehículos Nuevos para América Latina y el Caribe), que fue fundada por uruguayos, en Uruguay, en el año 2011, y que forma parte de otros NCAP a nivel mundial. En Uruguay esta organización es relativamente reciente, se fundó en el 2011, pero también está en Estados Unidos, Europa, India, Japón, Filipinas -si no recuerdo mal- y en muchas otras partes del mundo en las cuales los gobiernos trabajan en conjunto con diferentes organizaciones vinculadas y preocupadas por este tema para evaluar los vehículos y promover vehículos más seguros. El Latin NCAP no recibe financiamiento de los Estados. En ese sentido, en Latinoamérica no ha habido un interés en participar de parte de los Estados, pero eventualmente esto también podría llegar a ser una oportunidad para el Estado uruguayo de embanderarse y tener una mayor participación; esto escapa al proyecto de ley. Esta es una organización independiente, que recibe fondos del Banco Interamericano Desarrollo, de la Fundación FIA (Federación Internacional del Automóvil) y de varias organizaciones internacionales -e, incluso, de la Unión Europea-, y que evalúa a los vehículos nuevos que se venden en el mercado latinoamericano. Este es un dato importante: los vehículos que se evalúan por Latin NCAP son los que se venden en Uruguay y en el resto del continente.

Entonces, la etiqueta va a tener el resultado de estas evaluaciones de una forma sencilla para que el propio consumidor vea cuál es el resultado que obtuvo el vehículo y así poder incorporar el resultado de las pruebas de seguridad a sus criterios de evaluación al momento de la compra.

SEÑOR LUZARDO (Federico).- En cuanto a lo que se tendría que aplicar, por normativa, es que el etiquetado debe tener las estrellas que consiguió de los tests de Latin NCAP. También, a la par, se deberá mostrar qué otros elementos de seguridad

tienen, que no sean normativos y que agreguen seguridad -por ejemplo, podría ser el frenado autónomo, que es bastante común, o el censor de punto muerto- de manera que la información quede clara para el comprador. Capaz debería tener también otros aspectos normativos, como por ejemplo cuándo fue hecho el testeo, ya que esto importa por la duración, porque tiene una validez por equis cantidad de años; aún así, aunque la validez ya hubiera vencido, se mostraría el último testeo disponible. La idea es que en el concesionario esté a la vista, ya sea al lado del vehículo a la venta o que tenga un cartel arriba. También tendrá un Código QR que permita al comprador, en caso de querer tener más información, dirigirse a una página para poder ver el resultado del testeo.

Cabe aclarar que aunque Latin NCAP tiene prioridad frente a otro tipo de testeos, en caso de que se pidiera o se considerara oportuno y se pueda corroborar que es el mismo vehículo, puede llegar a utilizarse el resultado de otros testeos NCAP.

SEÑOR DE BRUN (Federico).- Vamos a dimensionarlo con un ejemplo, porque sé que esto puede parecer muy teórico. No sé si recordarán que el año pasado hubo un accidente muy trágico en Manantiales donde dos vehículos chocaron de frente. En los papeles ambos vehículos -cualquier consumidor informado sabe que si tiene tantas bolsas de aire, frenos ABS y todo esto es un vehículo seguro; si cualquiera de nosotros investigara un poco, podría llegar a esa conclusión- eran prácticamente iguales: tenían seis bolsas de aire, tenían frenos ABS, tenían cinco cinturones inerciales de tres puntas. O sea, en cuanto al aspecto técnico los vehículos eran prácticamente iguales, pero un vehículo había sacado cinco estrellas en la Latin NCAP y el otro había sacado cero. ¿Por qué? Porque hay elementos que muestran cómo funciona un vehículo en el caso de un accidente que en una ficha técnica no salen. ¿Por qué? Porque lo que sucedió en ese caso fue que la carrocería del vehículo -los huesos del vehículo- cedió en el impacto y el otro vehículo invadió el habitáculo del que tenía peor seguridad y eso provocó el fallecimiento de todas las personas. En el otro vehículo las personas resultaron con lesiones leves; o sea, salieron con traumatismos leves en la columna y no me acuerdo qué otro daño más. Por lo tanto, dimensionemos la diferencia entre un vehículo de cinco y otro de cero estrellas.

También, muchas veces se piensa: "a más dinero, mayor seguridad"; es decir, cuanta más plata pongo en un vehículo, más seguridad obtengo. Después mi compañero les va a demostrar esto, porque nosotros hicimos un análisis de los precios de los vehículos que se venden en nuestro parque automotor y llegamos a la conclusión de que eso no es cierto; no hay una correlación necesaria entre seguridad y precio. Esto quiere decir que en el rango más bajo de precios del mercado automotor de vehículos cero kilómetro en el Uruguay hay vehículos con cinco estrellas

Además, entendemos que a largo plazo esta iniciativa va a llegar al mercado de vehículos usados porque en la medida en que estos que hoy están evaluados en el período de renovación, de recambio, pasen al mercado de autos usados, van a ir democratizando el acceso a la seguridad de los vehículos para que puedan acceder más consumidores.

Le cedo la palabra a Federico para que muestre los datos.

SEÑOR LUZARDO (Federico).- Acá tengo el gasto promedio del uruguayo -disculpen la letra chica-, que son datos del mercado total de 2023.

En el año 2023 el uruguayo gastó en promedio casi U\$S 22.000 por cada auto cero kilómetro que compró. Si nosotros miramos por debajo de ese precio, más de un 10 % de los autos que se compraron por U\$S 22.000 o menos tenían cinco estrellas. Con lo que promedialmente gastó el uruguayo por auto, más de un 10 % de los autos que compraron

tenían cinco estrellas, sin contar que también tenemos muestras de tres estrellas, de dos estrellas, porque no hay solo de cinco o de cero; hay una gran cantidad de estrellas para tener más que una seguridad nula.

Es más: si nosotros vamos a cuánto se gastó en promedio por estrellas, tomando todas las ventas notamos como de cero estrellas a una o dos hay una caída. Es decir, el uruguayo gastó en promedio más plata por un auto con menos seguridad. Se gastaron, más o menos, unos U\$S 17.000 en promedio en autos de cero estrellas, cuando por esa misma plata podrías comprar autos de considerable mejor calidad y seguridad. Eso va también de la mano con la cantidad de autos que se venden con estrellas. Esta marca grande que se ve acá son autos no testeados y esto, claramente, termina generando un problema. Eso se debe muchas veces a que el uruguayo al ir a comprar no sabe lo que está comprando y no tiene la información suficiente. Si lo sacamos de las muestras, vemos que hay una cierta tendencia a comparar autos de mayor calidad y notamos que las cinco estrellas tienen una gran prevalencia en el mercado.

Entonces, acá se generan dos contrastes muy grandes, es decir, por un lado vos tenés un mercado que quiere autos más seguros, pero a la par tenés una gran cantidad de gente gastando de más por autos inseguros. Incluso, si uno ve los autos que tienen cero estrellas, puede encontrarlos a un precio tan alto como, por ejemplo, hasta US\$ 35.000 0 kilómetro, y es plata más que suficiente no solo para comparar un auto de cinco estrellas, sino cinco estrellas más el lujo que puedas querer en el auto.

SEÑOR DE BRUN (Federico).- Voy a continuar con las cifras para tener un contexto y, eventualmente, para seguir con los argumentos que se pueden utilizar en contra del proyecto.

En primer lugar, quizás, una de las cosas que se diga es que en el mercado hay pocos vehículos testeados por un NCAP. Como ven en la gráfica, el 67 % de los vehículos que se vendieron en 2023 fueron testeados por un NCAP. Nosotros tomamos una muestra del 87 % del mercado y de ese 87 %, el 67 % fue testeado por un NCAP, con lo cual no se puede decir que la mínima cantidad de vehículos fueron testeados.

Con respecto a lo que decía mi compañero del gasto promedio, ¿qué es lo que demuestra básicamente esto? Si alguien paga más por un vehículo menos seguro, nos demuestra que, en definitiva, hay una falta de información. O sea, nadie paga más por menos.

Lo que nosotros queremos con la iniciativa es generar un cambio voluntario. Algunos podrán decir -y es una opinión compartible o analizable- que se deberían prohibir los vehículos que tienen menor cantidad de estrellas y es una propuesta que sería mucho más ambiciosa. No estamos proponiendo la limitación de la venta de estos vehículos, sino que simplemente queremos que la información que ya está sobre la mesa sea fácilmente accesible para el consumidor, para que después tome la decisión que él mismo considere. Si por equis razones decide sobre un vehículo que tiene peor seguridad que un vehículo que es más seguro, pese a que tiene el mismo precio, es una decisión personal del consumidor.

También hay algunos otros elementos del proyecto de ley que nos gustaría mencionar y que capaz que a ustedes les genera interés. Primero que nada, para dar mayor rigurosidad técnica a esta evaluación proponemos la creación de un comité técnico compuesto por dos miembros de la Dirección Nacional de Industria, ya que es quien está experimentada en este asunto y homologa los vehículos que actualmente se introducen al país que son 0 kilómetro con sus elementos de seguridad, y un integrante de la Unidad de Seguridad Vial para complementar y que haya un trabajo conjunto, tanto de la Unasev

como de la Dirección Nacional de Industria. Además, creemos que un elemento bastante distintivo de esta iniciativa es que proponemos que haya integrantes de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de la República, ¿Por qué? Porque le queremos dar también un perfil técnico o académico de profesionales expertos, ingenieros, que estén interesados en participar de este comité para que sean quienes tomen el resultado de un NCAP y lo homologuen para el mercado uruguayo. O sea, dicen: "Este resultado es aplicable para Uruguay".

En cuanto a la fiscalización, en un principio pensamos que la podría hacer la Unasev, pero la realidad es que de cierta forma está limitada para hacer la fiscalización del cumplimiento de esta norma. Por eso, propusimos que sea la Dirección Nacional de Industria la que fiscalice.

Otros dos puntos que nos parecieron importantes para reforzar esta iniciativa son, en primer lugar, que el etiquetado también se tenga que poner en las publicidades de las marcas de los vehículos. Esto obviamente incentiva a que no se publiciten vehículos con peores resultados de seguridad. Y, en segundo término -esto se podría decir que es poco ambicioso, pero es como lograr mínimos; algo es menos que nada-, que el Estado incorpore los criterios de evaluación de choques en las licitaciones que haga de vehículos. No nos olvidemos que, por ejemplo, los funcionarios policiales, los de las ambulancias, están expuestos a riesgos porque es su trabajo cotidiano y lo ideal sería tratar de cuidarlos lo máximo posible.

SEÑOR CÁMARA (Hugo).- Es como comentaron los dos Federicos. Creo que las estadísticas que les repartieron son bastante claras y concisas.

Es importante remarcar lo siguiente: el proyecto no generaría ningún costo extra para los importadores ni los vendedores de autos, pero le estaría brindando información muy útil al comprador que el día de mañana le podría salvar la vida. Esa información hoy en día quizás está dispersa o la gente la desconoce y al bajársela a tierra -por decirlo en criollo- la gente la podría utilizar de buena manera. Ese es el espíritu del proyecto.

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Saludo a la delegación.

Fue clarísima la exposición.

Me parece un proyecto de ley bien interesante, especialmente, porque muchos de los consumidores hoy son más jóvenes y puedo decir que, efectivamente, se preocupan mucho por la seguridad del auto. Como bien decía Federico, la deben ir a buscar por internet porque generalmente las concesionarias no exhiben esa seguridad, salvo que sea un auto que tenga seguridad a bajo precio y, obviamente, aprovechen esa oportunidad.

La pregunta es si en otros países estas exigencias existen, si hay ejemplos. Sé que Brasil trabaja mucho en esta línea.

Otra pregunta es si los importadores y los fabricantes de automóviles podrían tener algún tipo de resistencia para exhibir estas estrellas. En caso de tener esa resistencia, ¿cuáles serían los motivos? ¿Puede haber costos, de alguna manera, intrínsecos para llevar adelante este proyecto de ley?

Básicamente, es eso.

SEÑOR REPRESENTANTE FUENTES (Pablo).- Felicito a la delegación por ser tan jóvenes e innovadores. La verdad que se necesitan muchos uruguayos y uruguayas así, con ese ánimo de cambiar una realidad -como ustedes decían-, que vaya si es algo importante por el costo país, como tú también decías Federico.

Por mi parte y creo que también por parte de mi fuerza política, Frente Amplio, vamos a hacer los esfuerzos por estudiar y comprender. O sea que las garantías están si bien estamos en un proceso enmarcado por la campaña política y demás. Para mí en particular es bien interesante y lo vamos a estudiar; ese es el compromiso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me surgen algunas interrogantes.

Ustedes decían que el 65 % ya tiene esta evaluación en el mercado y quiero saber si eso está reflejado en algunas marcas sí o en algunas no o en diferentes modelos dentro de las marcas. Esa sería una de las preguntas. Esta es la primer pregunta.

Y, segundo, cuando se hace la valoración por parte del Ministerio de Industria a fin de dar el aval para la importación, ¿qué controles realmente se le está haciendo para tomar en consideración y decir "este está bien; este no puede entrar". Ahí hay un marco normativo en el cual -quizás, debemos interiorizarnos un poco nosotros- ya existe un nivel.

Además, cada empresa tiene un *testing* y a veces vemos que algunas lo utilizan en campaña publicitaria. Eso también está estandarizado a nivel de las pruebas que tiene que hacer la misma industria en cada uno de los vehículos. En definitiva, hay cosas que ya están y que existen, pero el tema es cómo se comunican. Y si no se comunican de la mejor forma posible, ¿por qué creen ustedes que no se da, siendo que las valoraciones están hechas?

Con respecto al espíritu del proyecto, pienso que es que se maximice y se llegue a ese 35 % de vehículos que está faltando y que haya un sistema de comunicación que realmente el consumidor al momento de tomar una decisión, más allá de los precios -como ustedes bien manejaban-, incorpore este criterio de seguridad vial.

SEÑOR DE BRUN (Federico).- Con respecto a lo primero que se comentó, debo decir que nosotros hicimos referencia a cuántos vehículos están evaluados porque, justamente, una de las objeciones que hemos escuchado en la difusión mediática de este proyecto de ley es que hay pocos vehículos evaluados.

La realidad -como indican las cifras- es que la amplia mayoría de los vehículos que se vendieron en el año 2023 -nosotros presentamos esta iniciativa en 2022- estaban evaluados, al menos, por alguna NCAP. Básicamente, se decía que como son pocos los vehículos evaluados, entonces, en realidad no representa nada. O sea, supongamos una escena -hablando en términos criollos- en la cual hubieran pocos vehículos testeados, por lo que el consumidor va un concesionario y ve solo un vehículo testeadado. Por ejemplo, en la franja de precios que está manejando hay solo un vehículo testeadado. ¿Los otros cuatro son seguros? ¿No son seguros? En realidad, no le da certeza y no lo puede saber.

Nosotros entendemos que hay una masa de vehículos suficientemente representativa como para que pueda haber un etiquetado. Además, para que no haya confusión establecimos que si no hay una evaluación, el vehículo no tiene que tener una etiqueta, o mejor dicho: debe tener una etiqueta que diga que no fue testeadado. ¿Por qué? Porque si hay una etiqueta que diga que no tiene test, el consumidor no sabe si es seguro o inseguro.

Ahora voy a explicar cómo funcionan los test porque es otra de las preguntas que planteaban. Hay vehículos que no fueron testeados porque son muy nuevos, entonces, salieron hace poco y no fueron testeados; hay vehículos que son muy viejos y que están hace muchos años en el mercado vendiéndose como 0 kilómetro, entonces, si tienen un test ya no está vigente porque tienen una vigencia de cinco años debido a que los estándares de seguridad van aumentando y si pasa más de cierto tiempo, el test ya no

está vigente. Entonces, son muy viejos o son muy nuevos o son vehículos de alta gama. En definitiva, para estas organizaciones que tienen un presupuesto limitado para testear vehículos de muy alta gama por un tema de representatividad no tiene sentido que los evalúen. Entonces, por todos estos elementos hay un porcentaje -como decíamos- que es de 33 % que no está testeado. Por tanto, dijimos: "A ese 33 % hagamos como es hoy, que no tienen etiqueta". Sin duda esto es mejor de lo que hay porque hoy ningún vehículo tiene una etiqueta.

Como decía, alguna de las objeciones es que hay pocos vehículos y no es así.

Con respecto a los trámites y costos, nosotros no queremos seguir generando más trámites y costos; no queremos complicar la vida a los importadores. Por eso, decimos que esto es información pública y no representa un gasto para el Estado ni para los importadores porque no se trata de que ellos estén obligados a evaluar el vehículo. El mayor gasto que van a tener es imprimir la etiqueta. En realidad, ellos tienen la obligación de informar cuando son notificados de que hay un test de su auto a este comité técnico, el cual hasta que no tome la resolución no está obligado a etiquetar los vehículos para dar garantías de que va a continuar la situación como está. Recién pasados treinta días -obviamente, esto puede cambiar y estar sujeto a discusión- de que el comité tomó una resolución de que, efectivamente, tal test corresponde a este vehículo y se puede incorporar a nuestro mercado, es que el importador -pasado ese plazo- está obligado a poner la etiqueta. Aclaro que es simplemente poner la etiqueta y no está obligado a hacer evaluaciones de ningún tipo; o sea, es simplemente eso.

En cuanto a los países, en Chile se presentó este mismo proyecto de ley creo que hace tres años y se aprobó en ambas cámaras. Lo que sucede es que Chile tiene una unidad que, básicamente, controla los proyectos de ley y hace su reglamentación y aún no se ha reglamentado, o sea, es ley, pero no está reglamentado.

En el resto del mundo como los gobiernos están incorporados a los NCAP -por ejemplo, en Euro NCAP los países de la Unión Europea forman parte de NCAP y lo financian directamente a través de recursos de los Estados-, agregan a su normativa propia los estándares de los NCAP y, además, directamente les exigen a las marcas que apliquen los estándares mínimos de NCAP para la venta. O sea, en Uruguay no estamos diciendo que si tenés un resultado de cero estrellas, no lo podés vender, sino que estamos diciendo que si tenés un resultado de cero estrellas lo tenés que mostrar. En Europa, si vos tenés un resultado de menos de ciertos mínimos, directamente no los podés vender. Son mucho más exigentes; es como levantar un poco la vara de exigencia. Por eso es que en otros países no está reglamentado de esta forma; funciona de otra manera.

SEÑOR LUZARDO (Federico).- Con respecto a lo de Europa, eso también se ve mucho en el etiquetado de las comidas, que es más completo del que se usa en los países sudamericanos en general, incluido Uruguay. Si comparamos Latin NCAP con Euro NCAP es mucho más chico, más nuevo y con menos tests, pero es un primer paso hacia los autos más seguros. De la misma forma que la Unión Europea forma parte de Euro NCAP y tiene que ver con ciertas decisiones, acá se abre a que primero se puedan mostrar los resultados. Además, como dijimos antes, Latin NCAP también está abierta a que los gobiernos puedan tener una participación más activa dentro de sus decisiones.

SEÑOR DE BRUN (Federico).- Quiero explicar lo de las marcas, aunque si en próximas reuniones viene alguien de Latin NCAP sería bueno que les explicara más a fondo cómo funciona el procedimiento de tests.

Por lo que nos explicaron, ellos tienen dos mecanismos: toman un criterio de ventas de modelos en Latinoamérica y los testean -se trata de un presupuesto finito que asignan a los vehículos más vendidos para que el testeo sea lo más representativo posible- o reciben los vehículos que las marcas ofrecen para vender. Obviamente, las marcas los ofrecen porque piensan que van a tener un buen resultado.

El mecanismo funciona de la siguiente manera. A Latin NCAP la marca equis le dice: "Yo quiero que me testees este vehículo", y dice: "Okey, te va a salir tanta plata". Entonces, Latin NCAP lo compra por sí mismo -no se trata de que le envíen el vehículo y que pueda haber diferencias entre el que sale de la fábrica para la Latin NCAP y el que se vende-, va hasta un concesionario de un país determinado, lo adquiere y lo exporta hacia Alemania puesto que se testean allí. Además, se compran varios vehículos porque se les hacen choques distintos, entonces, entran como tres o cuatro vehículos. Testean los vehículos que están disponibles para circular en la calle, luego, emiten el resultado y, si sale bien, buenísimo para el fabricante y si sale mal, mal para el fabricante.

Nos comentaban los jefes de Latin NCAP que les ha pasado que algunas marcas se pusieron bastante complicadas para pagarles porque habían tenido malos resultados, se los habían exhibido y estaban bastante molestas. Además, para asegurar la fidelidad de todo esto, ellos ofrecen asesoramiento a las marcas. Ellas quieren aprender de los errores. Incluso, cuando se hacen las pruebas invitan a los ingenieros para que entiendan cómo funciona todo y eso les sirvió a los ingenieros de las marcas para aprender y mejorar la fabricación de los vehículos. Ese asesoramiento es brindado por un equipo de ingenieros totalmente separado del equipo que testea. Por suerte, no tengo que hacer tesis, pero por lo que me han contado quienes tuvieron que hacerla tienen a alguien que los acompaña, un profesor de tesis, que es como el que se sienta al lado el día de la presentación y, después, está el comité técnico que es totalmente imparcial y si te va mal, te va mal; no es complaciente.

Obviamente, hay marcas que tienen mejores resultados, pero porque han decidido invertir y promover todo esto. Se trata de una decisión comercial. Justamente, queremos que todas las marcas mejoren, que haya una mayor cantidad de vehículos seguros.

SEÑOR LUZARDO (Federico).- Incluso, si se reflejan más algunas marcas, ello se debe a una política de empresa. Es normal que ciertas empresas quieran demostrar que sus autos son seguros. Algo que estamos viendo -por ello surgió este proyecto- es que realmente hay una tendencia a que los autos tengan una seguridad mayor. No solo en Uruguay, sino que en toda Sudamérica se ha dado tendencia de que algunos autos que capaz que en otros años triunfaban más, por malos resultados de seguridad -a veces reflejados por Latin NCAP- hayan tenido malas ventas. Además, hay marcas que en Uruguay -en estos últimos cinco años o diez años- no traían autos seguros y que ahora aparecen cada vez menos.

Entonces, ¿hay tendencias? Sí. Hay algunas marcas en las que se refleja más y otras en las que se refleja menos, pero se podría decir que hay una tendencia a que los autos en Sudamérica vayan teniendo más seguridad, algo que no es raro. Si sacamos los testeos, los autos de los noventa son más seguros que los de los cincuenta. Es algo que va avanzando naturalmente.

SEÑOR DE BRUN (Federico).- Otra pregunta refería a los requisitos normativos.

En 2019 se aprobó una norma de seguridad vial con un montón de requisitos nuevos para implementar en los vehículos. Una de las cosas que establecía era el control de estabilidad obligatorio, pero hasta el momento no se reglamentó. Uruguay está bastantes pasos atrás. India, por ejemplo, que es un país que sabemos que tiene un

montón de complicaciones, cuando salió la Latin NCAP estaba bastante por detrás de Uruguay y del resto de Latinoamérica y hoy está muy por delante. Los países latinoamericanos se han quedado en el tiempo. ¿Por qué? Mucho *lobby* de los fabricantes. Por suerte, en nuestro país no tenemos esa influencia de los fabricantes porque prácticamente no los hay. Obviamente, esta es una norma que tira la oreja de los fabricantes; es evidente.

Nosotros queremos hacerlo lo más sencillo posible y establecer una vara mínima por sobre la cual se pueda crecer luego, se puedan aumentar los requisitos eventualmente y con el paso del tiempo. Obviamente, los resultados de seguridad establecen elementos de seguridad en los vehículos que no son obligatorios como, por ejemplo, el frenado autónomo, algo que en Europa ya es obligatorio. En Uruguay no es así y es lógico que no sea así porque es otro mercado, con otras condiciones, etcétera. Nosotros queremos que si lo tiene, lo informe y que si no lo tiene que no lo informe; simplemente pretendemos que exista la información.

SEÑOR LUZARDO (Federico).- Sobre la normativa mínima de Uruguay, a veces, por hache o por be puede ser que nuestro país quede un poco atrasado con las normativas más modernas. Lo bueno de este proyecto de etiquetado es que cada cinco años Latin NCAP renueva los testeos, los hace más exigentes o toma en cuenta nuevas tecnologías. Por lo tanto, según van saliendo, los etiquetados se actualizan a sí mismos. De esa forma, el consumidor siempre tiene la última mirada, la más moderna, sobre la seguridad de los autos y no tiene que esperar a que se normalice qué es lo seguro hoy en día.

SEÑOR DE BRUN (Federico).- Hoy en día, por ejemplo, hay marcas que hacen publicidad sobre el tema de la seguridad y es lógico que lo hagan porque, en definitiva, es un elemento de venta; es una decisión comercial. En cambio, los vendedores que no obtienen buenos resultados no hacen mención a eso o dicen que tienen tantos *airbags*, pero el vehículo es 0 estrellas. Lo dije en el caso de Manantiales: el vehículo tenía seis *airbags*, pero la carrocería -lo que se prueba en una evaluación- no resistió el impacto. Entonces, queremos un sinceramiento de todos.

Otra cosa que sucede es lo siguiente. Ustedes habrán visto que en el pasado ciertas marcas publicitaban resultados que no se correspondían con el vehículo vendido en el Uruguay. Esa es otra garantía que damos con este proyecto de ley. Por ejemplo, hay vehículos que se fabrican en Europa y que son muy distintos de los que se venden en Latinoamérica y en Uruguay, pero se utilizan en aquellos resultados.

Para poner en contexto la doble moral que existe en la industria hoy en día, hay un fabricante -no sé si corresponde que lo mencione- que en su planta produce vehículos para Europa y para Latinoamérica. Es la misma línea de ensamble. Ellos tienen una cadena de producción y hacen cierta cantidad de vehículos que van para Europa; después, para la producción, cambian la aleación de los metales que se utilizan, puntos de soldadura, tornillos y otros elementos de fabricación. O sea, cambian en la propia línea de ensamble: no hablamos de orígenes distintos, lo cual haría más entendible que haya cambios; en la misma planta se fabrican vehículos diferentes para Latinoamérica. Estamos hablando de vehículos que son 0 estrellas en Latinoamérica y 5 estrellas en Europa. Entonces, queremos que haya un sinceramiento. Pretendemos que toda esta información sea pública para que el consumidor tome su decisión.

SEÑOR LUZARDO (Federico).- Aunque existen malas prácticas de algunas empresas, también es cierto que las marcas -tengo entendido que es así- no tienen tan claro la seguridad de los autos en ciertos mercados. Por ejemplo, puede suceder que un ingeniero en Corea, en Japón o en Alemania diseña un auto y que el plano que se envíe

a la fábrica en Sudamérica o en Brasil sea el mismo, pero por la calidad de la planta, por las terminaciones, etcétera, los testeos terminan siendo distintos. Se trata de detalles que escapan de las propias marcas y por ello también es importante tener un tercero -como los Latin NCAP- que las evalúe. Realmente, estamos hablando de una empresa que busca evaluar el vehículo que se vende en el mercado, mientras que el testeo que realizan las marcas puede ir por otro lado o perseguir otros intereses.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay otras consultas, agradecemos su presencia. Obviamente, coordinaremos reuniones con otras organizaciones relacionadas con la temática para conocer otros puntos de vista.

(Se retiran de sala los señores Hugo Cámara, Federico De Brun y Federico Luzardo)

—La Mesa comunica que se confirmó la comparecencia de las autoridades del Ministerio de Industria, Energía y Minería y de Antel para conversar sobre la adecuación de la cartera de internet empresarial. La idea es hablar sobre el paquete comercial que presentaron a los cableoperadores. La reunión va a ser el 12 de junio, a la hora 10.

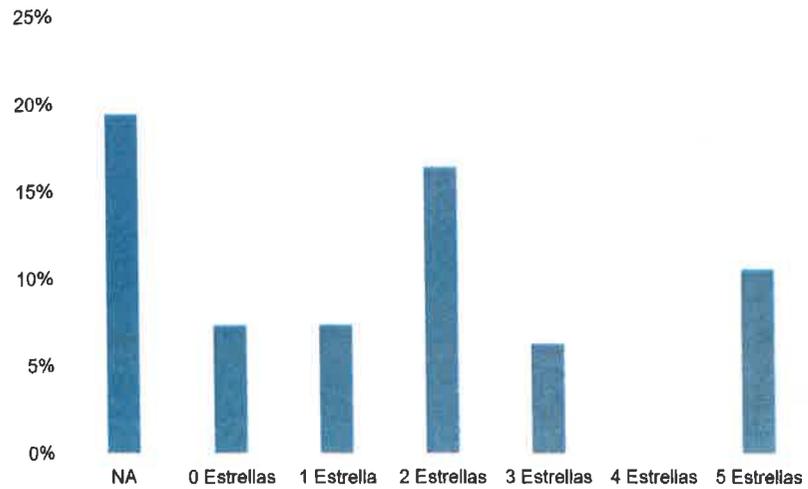
Se levanta la reunión.

Proyecto de Etiquetado Vehicular

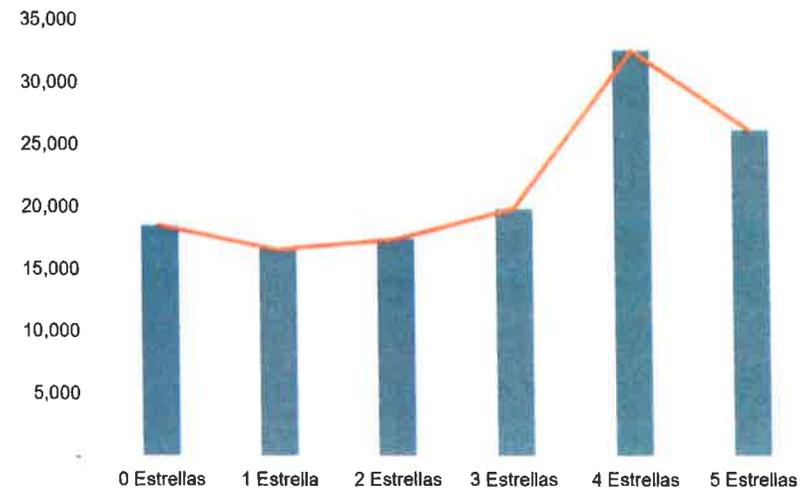
Gasto promedio en autos

USD 21.924

% de autos por debajo del gasto promedio

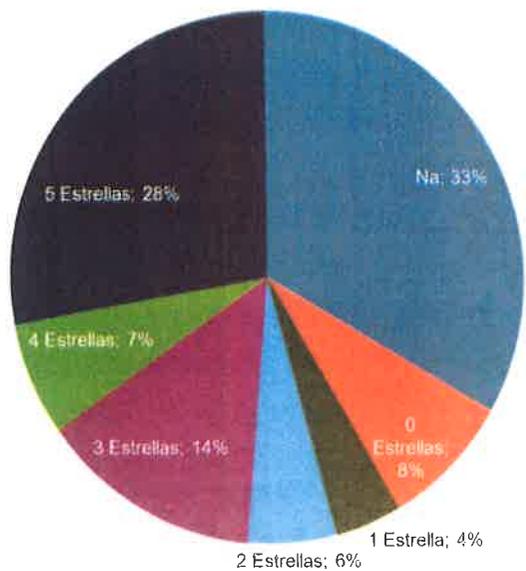


Gasto promedio por estrella ponderado



Proyecto de Etiquetado Vehicular

Porcentaje de autos con estrellas
(modelos con más de 100 autos vendidos)



Porcentaje de autos con estrellas
(modelos con más de 100 autos vendidos; Sin NA)

