

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ



Obor: Mezinárodní obchod

Specifika obchodu a podnikání v Uruguayi, srovnání s Chile

(bakalářská práce)

Autor: Zuzana Tomečková

Vedoucí práce: doc. Ing. Miroslava Zamykalová, CSc.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval/a samostatně a vyznačil/a všechny citace z pramenů.

V Praze dne 3. 5. 2010

.....

podpis studenta

Na tomto místě bych ráda poděkovala především společnosti Mikroelektronika spol. s r.o., Vysoké Mýto za poskytnutí mnoha informací, ze kterých jsem mohla čerpat při psaní praktické části této bakalářské práce, a také paní doc. Ing. Miroslavě Zamykalové, CSc. za cenné připomínky a odborné vedení.

Obsah:

Úvodem.....	4
1. Latinská Amerika jako perspektivní podnikatelské prostředí	6
2. Obchodní vztahy Latinské Ameriky s Českou republikou.....	9
2.1. Obchodní vztahy ČR-Uruguay.....	10
2.2. Obchodní vztahy ČR-Chile.....	11
3. Uruguay.....	13
3.1. Geografie	13
3.2. Obyvatelstvo	13
3.3. Makroekonomická charakteristika	15
3.4. Politický systém a politická stabilita.....	17
3.5. Daňový systém.....	18
3.6. Technologické a technické faktory	20
3.7. Charakteristika společností v Uruguayi a jejich založení	23
3.7.1. Charakteristika Akciové společnosti v Uruguayi.....	24
3.7.2. Charakteristika Společnosti s ručením omezeným v Uruguayi.....	25
3.7.3. Charakteristika pobočky zahraniční právnické osoby v Uruguayi.....	26
3.7.4. Průběh založení akciové společnosti.....	26
3.8. Vstup zahraničního investora.....	28
3.9. Zahraniční obchod Uruguaye.....	29
3.9.1. Teritoriální struktura zahraničního obchodu Uruguaye	31
3.9.2. Komoditní struktura zahraničního obchodu Uruguaye	33
3.9.3. Platební bilance	34
3.10. Obchodní jednání a zvyklosti.....	35
4. Chile.....	37
4.1. Geografie.....	37
4.2. Obyvatelstvo	37

4.3.	Makroekonomická charakteristika	38
4.4.	Politický systém a politická stabilita.....	40
4.5.	Daňový systém	42
4.6.	Technologické a technické faktory	44
4.7.	Průběh založení společnosti v Chile.....	46
4.8.	Zahraniční obchod Chile	47
4.8.1.	Komoditní struktura zahraničního obchodu Chile	49
4.8.2.	Teritoriální struktura zahraničního obchodu Chile	50
4.8.3.	Platební bilance	50
4.9.	Obchodní jednání a zvyklosti v Chile	51
4.10.	Vstup zahraničního investora	53
5.	SWOT analýza Uruguaye	54
6.	SWOT analýza Chile.....	55
7.	Zkušenosti a doporučení nejen tuzemských společností ve spolupráci s Uruguayí a Chile	56
7.1.	Společnost ABB	56
7.2.	Společnost Mikroelektronika spol. s r.o., Vysoké Mýto	57
7.3.	Společnost Rudolf Jelínek, Vizovice	61
	Seznam literatury:	63
	Závěr	66
	Příloha	

Úvodem

Cílem mé práce je zmapovat podnikatelské prostředí dvou zemí Latinské Ameriky – Uruguaye a Chile - a následně je srovnat. Obě země porovnám ve stejných kritériích a stejnými metodami, abych získala co nejobjektivnější závěr. V závěru práce, na podkladě výsledků z hodnocení, se pokusím zhodnotit, která ze dvou zemí je vhodnější, perspektivnější podnikatelskou oblastí, pro české podnikatele.

Chile představuje v rámci regionu Latinská Amerika velmi silnou, vyvíjející se ekonomiku, zatímco Uruguay rozhodně nepatří mezi tahouny ekonomiky regionu a ani není pro české podnikatele příliš známou podnikatelskou destinací. Právě tyto rozdílné charakteristiky zemí mě upoutaly a chtěla jsem tak demonstrovat, že i méně známá země se může stát atraktivním místem pro podnikatelské záměry.

Teoretickou část bakalářské práce jsem rozdělila do pěti hlavních částí. První část má za úkol seznámit čtenáře s latinskoamerickým regionem, jako s perspektivním podnikatelským prostředím, se zaměřením na Uruguay a Chile. V poslední době se latinskoamerický region stal nejen atraktivním místem pro turisty, ale také pro zahraniční podnikatele a investory. Nejatraktivnějšími zeměmi z hlediska obchodu se v současnosti považuje Mexiko a Brazílie. Jako podkapitoly první části jsem zvolila podrobnější pohled na česko-uruguayské a česko-chilské obchodní vztahy.

Další část práce se týká podrobnější charakteristiky podnikatelského prostředí obou zemí. V této části jsem vycházela z tzv. PEST analýzy. Tuto metodu jsem zvolila proto, že je podle mého názoru velmi přehledná a zcela vystihuje všechny důležité faktory, které musí společnost zvážit, pokud se rozhodne expandovat na zahraniční trh. PEST analýza tedy podrobně nahlíží na politické a legislativní, ekonomické, kulturní a sociální a technologické a technické faktory. Všechny zmíněné faktory mohou významně ovlivnit rozhodování firmy, zda vstoupit, či nevstoupit na daný zahraniční trh.

Na základě dat, získaných z PEST analýzy, vytvořím pomocí jiné analýzy, tzv. SWOT analýzy, srovnání obou zemí. Výsledkem srovnání bude hodnocení, která ze dvou zemí je vhodnější pro podnikatelský záměr českého obchodníka. SWOT analýzu jsem zvolila pro její přehlednost a relativní jednoduchost.

Praktická část práce bude obsahovat zkušenosti nejen tuzemských společností, které mají obchodní zkušenosti s Uruguayí nebo s Chile. Své zkušenosti mi byly

ochotny sdělit společnosti Mikroelektronika spol. s r.o., Vysoké Mýto a ABB. Informace o dceřiné společnosti, operující přímo v Chile, Rudolf Jelínek L.A.-S. A, jsem získala ze seriózního denního tisku.

Vzhledem k tomu, že Uruguay a Chile nejsou považovány českými podnikateli a obchodníky za exportně prioritní země, tak nenajdeme mnoho dostupných materiálů v českém jazyce. Je možné najít pouze základní informace o teritoriu, či statistiky zahraničního obchodu se zmíněnými zeměmi. Z tohoto důvodu jsem veškeré informace hledala prostřednictvím sítě Internet. Převážně jsem pracovala s výslednými zprávami světových organizací (OECD, World Bank, aj.) z roku 2007/2008 a 2009/2010, se specializovanými uruguayskými respektive chilskými stránkami zaměřenými na zahraniční obchod a s dokumenty, které jsou vydávány místními statistickými úřady. Některá data ze statistických úřadů jsou např. i z roku 2005, což je zapříčiněno nedostatečnou aktualizací místních internetových stránek.

1. Latinská Amerika jako perspektivní podnikatelské prostředí^{1 2}

Obchodní styky s regionem Latinská Amerika nejsou z historického hlediska České republiky ani evropských zemí žádnou novinkou. Vliv Evropanů v regionu ani po rozpadu koloniálního systému nezanikl. Po vzniku Evropského hospodářského společenství (EHS) vyvstala otázka, jak vymezit vztahy k rozvojovým zemím. Nedostatek impulsů k navázání vztahů se Střední a Jižní Amerikou spočíval ve velké vzdálenosti obou regionů a nedostatku informací, ale také v nedemokratických autoritářských režimech a v nedostatku regionální integrace. Převážně na základě posledních dvou zmíněných skutečností nebyla Latinská Amerika důvěryhodným partnerem EHS.

Situace se změnila ve 2. polovině 80. let, kdy se ve většině latinskoamerických zemí začala upevňovat demokracie a politická stabilita. Zároveň Latinská Amerika zaznamenala ekonomické oživení a její postavení se ve světové ekonomice začalo zlepšovat. Latinskoamerické země účastníci se integračních procesů tak usilovaly o rozvoj integračních uskupení.

Španělsko i Portugalsko jsou historicky navázané na tento region, proto po svém vstupu do Evropské unie (dále jen EU) v roce 1986 začaly aktivně podporovat vzájemné obchodní vztahy. Ačkoliv Česká republika vstoupila do EU mnohem později, měl pro ni tento fakt velký význam. Svým vstupem do EU se naše republika stala součástí nových a dohodnutých pravidel v oblasti ekonomické spolupráce nejen s Latinskou Amerikou. Tím se jí naskytly nové obchodní kontakty a možnosti, než by mohla sama získat. Nyní je EU druhým nejdůležitějším partnerem Latinské Ameriky v oblasti ekonomických a hospodářských vztahů.

Obecně se v současnosti za velmi perspektivní trh považuje Brazílie. V Brazílii byly provedeny ekonomické reformy, které způsobily změnu obchodní struktury, ale

¹ CIHELKOVÁ, Eva. *Vztahy EU a Latinské Ameriky: Historický kontext a současný stav*. Mezinárodní politika, 2001, ročník XXV, č. 3, s. 14-17

²² Studie Ministerstva průmyslu a obchodu. *Obchodní a ekonomické vztahy s Latinskou Amerikou*. s.1. Dostupné na:
http://www.mzv.cz/buenosaires/cz/obchod_a_ekonomika/obchodni_a_ekonomicke_vztahy_s_latinskou/index.html [cit. 4.4.2010]

zároveň zaručily ekonomickou stabilitu země. Hlavním impulsem byl tehdy tzv. Plan Real z roku 1994, který zmírnil tehdejší hyperinflaci, která předtím dosahovala až 50%. Brazilská ekonomika tím dosáhla růstu, ale přes tento pozitivní vývoj se českým investorům a exportérům doporučuje určitá míra obezřetnosti³.

K Brazílii bychom mohli připojit ještě Chile, jako dalšího představitele úspěšné ekonomiky. Chile se totiž řadí mezi politicky a ekonomicky nejstabilnější a nejrozvinutější ekonomiky Latinské Ameriky, což jsou velice důležité faktory, jak pro zahraniční investory, tak pro zahraniční exportéry⁴. Jako příklad prvního českého investora v Chile bychom mohli uvést vizovickou společnost Rudolf Jelínek. Od února roku 2008 působí v zemi dceřiná společnost Rudolf Jelínek L.A.-S.A. s 80 % podílem, zbývající část je kontrolována místní společností⁵.

Uruguay má pro nás jako obchodní partner, v porovnání se zmíněnými zeměmi, malý význam, ačkoliv se jedná o tržní hospodářství se stabilní a investičně nakloněnou politikou.

Pod vlivem ekonomické krize skončil pětiletý relativně úspěšný ekonomický vývoj Latinské Ameriky a Karibské oblasti. V roce 2008 měl předpovídaný ekonomický růst hodnotu 4,3 %, v následujícím roce se předpokládal pokles kolem 2 % a v současnosti, v roce 2010, se odhaduje další pokles o cca 3 %. Země Latinské Ameriky nebyly tentokrát původci ekonomické krize, naopak byly postiženy okolními problémy. Do ekonomické krize vstoupily jako relativně připravené, díky přísné fiskální politice a stabilnější makroekonomické pozici. Každopádně, následky z krize si odnesla každá země, ať už menší či větší. Nejhuře dopadlo Mexiko a Střední Amerika, díky své ekonomické a obchodní závislosti na USA. Dále byly postiženy země, které jsou bohaté na některé komodity, jejichž hodnota razantně poklesla. Jsou však země, které mají obchodní styky spíše s Asií, mají více diverzifikovaný trh a během svého růstu dokázaly šetřit. Je to např. Chile, Brazílie nebo Peru. Nejlépe jsou

³ JODAS, Jiří. Brazilci nejednají vždy pragmaticky a potrpí si na blízké osobní vztahy. *Příloha Hospodářských novin – Exportér*, 2008, květen, č.5, s. 20

⁴ MOSTÝN, Milan. Svaz průmyslu a dopravy si buduje vazby na partnerské organizace. *Příloha Hospodářských novin – Exportér*, 2008, květen, č.5, s. 24

⁵ MOSTÝN, Milan. Český destilát z chilských hrušek. *Příloha Hospodářských novin – Exportér*, 2008, květen, č.5, s. 25

na tom ty země, které mají autonomní centrální banku, flexibilní měnový kurz, systém cílované inflace a kvalitní daňové procesy⁶.

Pokud bychom měly zhodnotit ekonomický vývoj Latinské Ameriky a Karibské oblasti v kontextu ekonomické krize, tak podle regionálního ekonomického ředitele Světové Banky, pana Augusta de la Torre, se zmíněný region dostane z ekonomické krize relativně rychleji než jiné regiony, díky svým zdravým ekonomickým základům a určité míře připravenosti proti krizi, na kterou se připravily v dobách růstu. Pan De la Torre tak zůstává ze střednědobého hlediska optimistický a dodává, že Latinská Amerika ukázala, ve srovnání s ostatními vyořujícími se trhy, svou sníženou citlivost na negativní ekonomické změny.⁷

⁶ World Bank: Latin America and Caribbean, Overview, Economic Overview, září, 2009. Dostupné na: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXT/0,,contentMDK:20340156~pagePK:146736~piPK:226340~theSitePK:258554,00.html> [cit.5.4.2010]

⁷ World Bank: Latin America and Caribbean, Fast-track Recovery from Crisis Likely for Latin America, květen, 2009. Dostupné na: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXT/0,,contentMDK:22178840~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258554,00.html> [cit.5.4.2010]

2. Obchodní vztahy Latinské Ameriky s Českou republikou

České průmyslové firmy měly obchodní kontakty s Latinskou Amerikou už v době, kdy obchodování na velké vzdálenosti nebylo ještě příliš rozšířeno⁸.“ Již před 2. světovou válkou bylo v řadě latinskoamerických zemí známo několik českých firem. Zastoupení tam měly například Škodovy závody, Baťův koncern, české textilky, sklárny a také začala spolupráce v oblasti pivovarnictví. Už v roce 1938 dosáhl roční obrat obchodu s Latinskou Amerikou téměř 1 miliardy Kč.“⁹

Velikost podílu Latinské Ameriky na našem zahraničním obchodě nebyla nikdy významná. Nicméně to byla důležitá oblast pro některé investice, např. v oblasti strojírenství, dopravních prostředků a spotřebního zboží. V případě dovozu zboží je pro nás důležitou oblastí, protože je to již tradiční oblast, ze které dovážíme některé suroviny (kůže, vlna, kovy atd.) a potraviny (káva, kakao, banány atd.). „Do roku 2008 se obrat obchodu zvýšil téměř 4 krát (tj. 32,5 miliard Kč), což představuje 0,66 % celkového obratu ČR.“¹⁰ Z předešlých statistik vyplývá, že absolutní výše obratu se zvýšila, ale podíl latinskoamerického regionu na celkovém obratu ČR klesl. Lze tedy konstatovat, že pro Českou republiku jsou země Latinské Ameriky převážně dovozní oblastí.

Nejvýznamnějšími destinacemi pro český vývoz byly dvě země - Brazílie a Mexiko. Obě země se podílejí 2/3 na celkovém českém vývozu do Latinské Ameriky. (viz Příloha Tabulka č. 1: Vývoj exportu s hlavními latinskoamerickými partnery).

⁸ Studie Ministerstva průmyslu a obchodu: Obchodní a ekonomické vztahy s Latinskou Amerikou. s.1. Dostupné na: http://www.mzv.cz/buenosaires/cz/obchod_a_ekonomika/obchodni_a_ekonomicke_vztahy_s_latinskou/index.html [cit. 4.4.2010]

⁹ Studie Ministerstva průmyslu a obchodu: Obchodní a ekonomické vztahy s Latinskou Amerikou. s.1. Dostupné na: http://www.mzv.cz/buenosaires/cz/obchod_a_ekonomika/obchodni_a_ekonomicke_vztahy_s_latinskou/index.html, s. 1 [cit. 4.4.2010]

¹⁰ Studie Ministerstva průmyslu a obchodu: Obchodní a ekonomické vztahy s Latinskou Amerikou. s.2. Dostupné na: http://www.mzv.cz/buenosaires/cz/obchod_a_ekonomika/obchodni_a_ekonomicke_vztahy_s_latinskou/index.html, s.2 [cit. 4.4.2010]

Jsou to tedy největší obchodní partneři České republiky, z hlediska českého exportu. Chile se umístilo v první desítce zemí (6. místo), zatímco Uruguay se umístila až na 15. místě z celkových 20 zemí.

Komoditní struktura českého vývozu se považuje za stabilní. České výrobky mají v Latinské Americe dobrou pověst. Polovinu našich vývozů tvoří stroje a dopravní prostředky. Rostoucí trend ve vývozu představují autodíly a motory, naopak klesající trend zaznamenává vývoz automobilů. Pokud jde o dovoz z Latinské Ameriky, tak ten je opět stabilní, ale rostoucího charakteru.

Dlouhodobě nejvýznamnějšími vývozci do ČR jsou Brazílie, Kolumbie, Argentina, Mexiko, Kostarika a Ekvádor. Vývoz z Chile se od roku 1993 zvýšil 27 krát, vyskytuje se tedy mezi prvními pěti největšími vývozci do ČR. Uruguay je na 8. pozici. (viz Příloha Tabulka č. 2: Vývoj dovozu z hlavních latinskoamerických zemí).

Mezi nejvýznamnější položky komoditní struktury dovozu z Latinské Ameriky patří potraviny a živá zvířata (32,42 % z celkového dovozu) a stroje a dopravní zařízení (31,89 % z celkového dovozu). Položka potraviny a živá zvířata zaznamenala největší pokles podílu na dovozu od roku 1993. Důležitou změnou také je, že se už region nesoustřeďuje pouze na export surovin a potravin, ale že téměř polovina exportu jsou hotové výrobky. Podle podrobnějších statistik mají největší podíl na dovozech do ČR banány a rostoucí položkou je drůbeží maso. Naopak klesající charakter má položka pochutiny ze sójového odpadu a káva. Na stejné úrovni se drží tabák.

2.1.Obchodní vztahy ČR-Uruguay

Uruguay, ve srovnání s ostatními obchodními partnery České republiky v rámci Latinské Ameriky, nemá příliš velkou důležitost. Podle dostupných statistik Ministerstva průmyslu a obchodu se Uruguay v roce 2008 umístila až na 101. místě v hodnocení významných obchodních partnerů České republiky. Umístění Uruguaye se však od roku 2004 lepší. Tehdy se země umístila až na 127. pozici.

Objem vývozů do Uruguaye je relativně velmi nízký. Z hlediska komoditní struktury převažují vývozy strojů (např. motory, generátory na střídavý proud), dopravních prostředků a průmyslového spotřebního zboží. Současně narůstá podíl vyvezených chemických a příbuzných výrobků (především léčiva – antibiotika). (viz Příloha Graf

č. 1: Struktura vývozu do Uruguaye, vývoj od roku 1993-2008, Graf č. 2: Struktura vývozu z Uruguaye, vývoj od roku 1993-2008)

Český dovoz má na rozdíl od českého vývozu rostoucí tendenci. Pokud jde o komoditní strukturu dovozů z Uruguaye, tak převládá vlna a ostatní živočišná vlákna, mykaná nebo česaná (tvořící až 40 % celkových dovozů), dřevěná buničina, maso hovězí, čerstvé nebo chlazené a citrusové plody čerstvé nebo sušené.

Tabulka č. 1: Obchodní výměna Česká republika – Uruguay, v tis. USD, 2007-2009

Rok	2007	2008	2009
Vývoz	5 844	4 654	7 834
Dovoz	12 746	19 241	11 023
Bilance	-6 902	-14 587	-3 189

Zdroj: Český statistický úřad

2.2.Obchodní vztahy ČR-Chile

Chile se považuje za jednoho z významnějších obchodních partnerů České republiky v Latinské Americe. Podíl na zahraničním obchodě České republiky však netvoří jeho významnou část. Podle statistické ročenky Ministerstva průmyslu a obchodu, která mapovala významné obchodní partnery České republiky z celého světa, se Chile umístilo v roce 2008 na 63. místě, zatímco třeba v roce 2004 Chile bylo na 76. místě. Od roku 2004 tak můžeme pozorovat růst významnosti toho obchodního partnera. Po Brazílii, Mexiku a Argentině je tak Chile naším nejvýznamnějším obchodním partnerem z oblasti Latinské Ameriky, porovnáváme-li velikost obrátu¹¹. Díky proexportní politice Chile se zvyšuje povědomí o České republice, lepší se vzájemná komunikace mezi podnikatelskými subjekty a zároveň i čeští exportéři získávají více informací o daném teritoriu.¹²

¹¹ Ministerstvo průmyslu a obchodu: Zahraniční obchod, Statistika zahraničního obchodu, Ročenka zahraničního obchodu 2008, červenec, 2009 Dostupné na: <http://www.mpo.cz/dokument62829.html> [cit.17.4.2010]

¹² Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile - 2009, Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR, Bilance vzájemné obchodní výměny za poslední 5-let, s.27-28 . Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 17.4.2010]

Tabulka č. 2: Obchodní výměna Česká republika – Chile, v tis. USD, 2007-2009

Rok	2007	2008	2009
Vývoz	23 344	31 580	82 772
Dovoz	63 795	72 327	40 411
Bilance	-40 452	- 40 747	42 361

Zdroj: Český statistický úřad

Pokud jde o celkovou bilanci za poslední tři roky, tak od roku 2007-2008 má Česká republika s Chile zápornou bilanci, dovoz z Chile tedy převyšoval vývoz do Chile. Změna nastala až v roce 2009, kdy jsme s Chile měli kladnou bilanci. Velké změny nastaly ve vývozech do Chile v letech 2007/2008 a v letech 2008/2009. V prvním případě došlo k navýšení vývozu o 32 %, ve druhém o 38 %.(viz Příloha Graf č. 3: Struktura vývozu do Chile, vývoj od roku 1993-2008, Graf č. 4: Struktura vývozu z Chile, vývoj od roku 1993-2008)

Z hlediska komoditní struktury českého vývozu mezi hlavní produkty patří podle údajů z roku 2008 stroje točivé elektrické (generátory, motory, konventory atd.) a dopravní prostředky (osobní automobily). Druhou významnou skupinou jsou tzv. tržní výrobky (sklo, trubky atd.). V dalších skupinách produktů sledujeme značné nárůsty. Jedná se o skupinu chemických výrobků a průmyslového spotřebního zboží.

Z hlediska komoditní struktury českého dovozu mezi klíčové produkty patří feroslitiny a surové železo, sušené ovoce a ořechy, víno z čerstvých hroznů, mošt vinný, vinné hrozny, ovoce, buničina, chemikálie a maso. Obecně lze konstatovat, že od roku 2001 se české dovozy z Chile zvyšují^{13 14}.

¹³ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile - 2009, Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR, Komoditní struktura českého vývozu/dovozu, s.29 . Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 17.4.2010]

¹⁴ Studie Ministerstva průmyslu a obchodu: Obchodní a ekonomické vztahy s Latinskou Amerikou. s.16 Dostupné na: http://www.mzv.cz/buenosaires/cz/obchod_a_ekonomika/obchodni_a_ekonomicke_vztahy_s_latinskou/index.html [cit. 4.4.2010]

3. Uruguay

3.1. Geografie^{15 16}

Oficiální název země je República Oriental del Uruguay, což v překladu znamená Republika nacházející se na východním břehu řeky Uruguay. Jedná se o druhou nejmenší jihoamerickou zemi po Surinamu. Rozkládá se na pobřeží Atlantského oceánu. Sousedí se dvěma zeměmi – na severovýchodě s Brazílií a na západě s Argentinou. Většinu území státu tvoří nížiny (cca ¾), které jsou na několika místech přerušeny pahorkatinou. Jih země je rovinatý, pouze směrem k pobřeží se mírně svažuje. Pro východní pobřeží jsou typické nížiny s lagunami a dunami. Jihovýchodní pobřeží je tvořeno písčnými plážemi a dolinami. Pláže jsou však často obtížně přístupné, protože jsou obklopeny skalními ostrůvky a útesy. Řeka Uruguay odvodňuje téměř celé území. V okolí řeky se nacházejí močálovité roviny, které bývají často zaplavovány. Podnebí je subtropické s dostatkem vláh po celý rok. Na jihu země je podnebí, které je charakteristické pro středomořské země. Půda je v Uruguayi úrodná a zemědělsky využívaná. Velká území jsou pokryta pastvinami travních porostů pampy. Lesy pokrývají jen malou část země (cca 5 %). Vzhledem k povrchu je země vhodná pro chov dobytka a ovcí.

Mezi přírodní zdroje země patří např. úrodná půda (tvoří 7,7 % území), rybářství, hydroenergetika a méně významné minerály. Uruguay sužují sezónní velké větry, které přicházejí ze severu z Argentinské pampy, záplavy a díky absenci hor, je většina území náchylná na rychlé změny počasí.

3.2. Obyvatelstvo

Uruguay má 3 494 382 obyvatel (odhadovaný počet k červnu 2009)¹⁷. Podle tohoto údaje se tak Uruguay dostává na 131. pozici z celkových 237 zemí světa¹⁸.

¹⁵ BATEMAN G., EGANOVÁ V. *Encyklopedie Zeměpis světa*. Praha: nakladatelství Columbus, spol. s.r.o., aktualizované vydání k roku 2000, 1999, s.127.

¹⁶ World Fact Book: South America – Uruguay, Geography, únor, 2010. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html> [cit.28.2.2010]

Pokud bychom jako ukazatel informujícím o velikosti potenciálního trhu, zvolili počet obyvatel (nikoliv jeho kupní sílu), tak na základě této úvahy, je Uruguay malým potenciálním trhem.

Hustota obyvatel na km² je 18,39. Největší část obyvatelstva (64 %) tvoří lidé v produktivním věku, tj. ve věku od 15-65 let. Většina obyvatel (92 %) žije ve městech, převážně na pobřeží. Téměř 1/2 obyvatel žije v hlavním městě Montevideu – 1,39 mil. lidí¹⁹.

V Uruguayi žije několik etnických skupin. Nejpočetnější skupinou je bílá rasa, která je zastoupena 88 % obyvatelstvem a je tvořena převážně z potomků koloniálního světa (Španělů a Italů). Druhou skupinu tvoří mestici 8 %, dále africké obyvatelstvo, které je zastoupeno 4 % a původní indiánské obyvatelstvo představuje necelé 1 %.

Nejvíce zastoupené je v Uruguayi římskokatolické náboženství (66 %). Relativně velkou část představuje obyvatelstvo bez vyznání (30 %)²⁰.

Téměř všichni obyvatelé jsou gramotní (98 %). V porovnání s Českou republikou je to však o 1 % méně. Jedna čtvrtina obyvatelstva ve věku nad 25 let a výše, má ukončené primární vzdělání, druhou nejpočetnější skupinou jsou lidé s nedokončeným základním vzděláním (14,4 %). Následuje skupina s nedokončeným středoškolským vzděláním (11,4 %) a skupina s ukončeným vysokoškolským vzděláním (necelých 10 %)²¹. V případě vstupu firmy na zahraniční trh je úroveň vzdělání občanů země důležitá z hlediska zavádění nových postupů a technologií.

¹⁷ World Fact Book: South America – Uruguay, People, březen, 2010. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html> [cit. 3.3.2010]

¹⁸ World Fact Book: South America – Uruguay, People, březen, 2010. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html?countryName=Uruguay&countryCode=uy®ionCode=sa&rank=131#uy> [cit. 2.4.2010]

¹⁹ Zastupitelský úřad ČR v Montevideu: Souhrnné teritoriální informace Uruguay, 2009. Základní informace o teritoriu. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/> [cit. 2.4.2010]

²⁰ Zastupitelský úřad ČR v Montevideu: Souhrnné teritoriální informace Uruguay, 2009. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/> [cit. 3.3.2010]

²¹ Statistický úřad v Uruguayi, Instituto Nacional de Estadística, Publicaciones, Uruguay en cifras, Educación y cultura, 2009, s. 19. Dostupné na: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/uruguayencifras2009/03%20Educaci%F3n%20y%20cultura.pdf> [cit. 2.4.2010]

Ačkoliv jsou pracovníci vyškoleni, počítá se s určitou úrovní vzdělanosti. Procentuální podíl výdajů na školství k HDP jsou, podle údaje z roku 2007, necelá 4 % (3,668%).

Úředním jazykem je španělština a další jazyky kolonizátorů jako je portugalština, brasileiro a v malé míře je zastoupena italština, francouzština, angličtina a němčina.

K lednu 2010 je míra nezaměstnanosti 6,3 %, zatímco v roce 2008 dosahovala 7,6 %²². V Uruguayi to jsou nejnižší míry nezaměstnanosti, v porovnání např. s mírou nezaměstnanosti z roku 2002 (období přelítí ekonomické krize z Argentiny a Brazílie), která dosahovala téměř 17 %.

3.3.Makroekonomická charakteristika

Uruguayská ekonomika je charakterizována jako exportně založená země v oblasti zemědělství a hospodářských zvířat s dobře vzdělanou pracovní silou, vysokým podílem sociální výdajů, ale zároveň velkou závislostí na sousedních zemích – Brazílii a Argentině. Tím se uruguayská ekonomika stává velmi náchylnou na okolní ekonomické změny. HDP na osobu dosahuje v roce 2008 velikosti 10 081 USD. Největší podíl HDP tvoří služby (68 %, odhad v roce 2009), pak průmysl (22,5 %) a nejmenší část tvoří zemědělství (necelých 10 %).

Po průměrném 5% ročním růstu během let 1996-1998, došlo v letech 1999-2002 k velkým hospodářským poklesům a to především kvůli přelítí ekonomických problémů, které v té době sužovaly její největší sousedy – Argentinu a Brazílii. V letech 2001-2002 Argentinci hojně vybírali svá depozita v dolarech z uruguayských bank. Následně byla argentinská depozita zmražena, což vedlo k pádu uruguayského pesu, bankovní krizi a ostrému ekonomickému poklesu (kontrakce). Reálný produkt poklesl za 4 roky o téměř 20 %. Rok 2002 se považuje za nejhorší. V tomto roce rostla míra nezaměstnanosti, inflace a veřejný dluh se zdvojnásobil. Mezinárodní měnový fond v té době zakročil a pomohl Uruguayi zmírnit škody. I po využití zahraničních půjček se zvyšovala chudoba a mnoho mladých Uruguayců emigrovalo do Španělska

²² Statistický úřad v Uruguayi, Instituto Nacional de Estadística, Publicaciones, Uruguay en cifras, Mercado Laboral y Seguridad Social,s. 41, 2009. Dostupné na: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/uruguayencifras2009/06%20Mercado%20laboral%20y%20seguridad%20social.pdf> [cit. 2.4.2010]

nebo Spojených Států. Po nějaké době opět nastal v Uruguayi ekonomický růst, který činil každoročně 6,7 % během let 2004-2008. Stalo se tak díky omezující makroekonomické politice a příznivé situaci v okolních státech. Ekonomický výkon Uruguaye předčil veškerá očekávání, což umožnilo upevnit strukturální opatření, která byla zavedena po krizi z roku 2002²³. Uruguay také diverzifikovala cílové oblasti svých exportů, aby snížila závislost na svých dosavadních obchodních partnerech. Bankovní systém byl současně schopen své vlastní rekapitalizace a dosáhl téměř 70% úrovně likvidity, čímž dosáhl výrazného zmenšení poměru veřejného dluhu k HDP²⁴.

I přes negativní dopady současné krize v roce 2008 dosáhl ekonomický růst 8,9 %. V následujícím roce poklesl na pouhých 0,6 %. Reakce fiskální a měnové politiky uchránily Uruguay před upadnutím do recese.

Během ekonomické krize si uruguayská vláda vytýčila několik svých prioritních cílů. Jsou jimi - zvýšení úrokových sazeb a provedení strukturálních změn, které by napomohly k větší konkurenceschopnosti země, především v oblasti infrastruktury a větší produktivity. Současně je snahou státu zabezpečit větší přístup k úvěru a pomoci sektorům, které byly krizí nejvíce zasaženy. V oblasti zlepšení podnikatelského prostředí podnikl stát některá opatření. Mezi nimi je několik strukturálních změn, které zahrnují změnu v zákonu o hospodářské soutěži, v zákonu o úpadku společnosti, daňovou reformu a některé reformy v oblasti zdravotního systému. V sociální oblasti je snaha o vyšší úroveň začlenění jednotlivců do společnosti a poskytnutí stejných možností každému občanu Uruguaye.

Pokud jde o samotnou konkurenceschopnost země, tak v celkovém počtu 133 zemí z celého světa se podle celosvětového indexu konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Index) umístila na 65. místě s celkovým bodovým ohodnocením 4,1 (max. 7). Pokud jde o stupeň vývoje země, tak se Uruguay umístila v přechodné úrovni. Tato úroveň představuje skupinu států, které se nacházejí ve stádiu posilování efektivnosti a mezi nejrozvinutějšími státy. Hodnocení vychází z 12 pilířů, které jsou charakteristické pro jednotlivé stádium. Ve srovnání se státy, které jsou ve stejném přechodném stádiu, dopadl Uruguay lépe v oblasti institucí, která mapuje spokojenost

²³ The World Bank: Latin America and Caribbean - Uruguay, Brief, 2010. Dostupné na: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXT/URUGUAYEXTN/0,,contentMDK:22256166~pagePK:1497618~piPK:217854~theSitePK:331609,00.html> [cit. 4.4.2010]

²⁴ World Fact Book: South America – Uruguay, Economy, březen 2010. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html> [cit. 3.3.2010]

a kvalitu s institucionálním prostředím. Naopak hůře, v rámci dané skupiny zemí, dopadla v hodnocení velikosti trhu a efektivnosti pracovního trhu²⁵.

Ve zprávě, vydané Světovým ekonomickým fórem (WEF), můžeme najít hodnocení 15 vybraných faktorů, které ovlivňují podnikání v Uruguayi. Respondenti, měli za úkol vybrat 5 problematičtějších faktorů v jejich zemi a ohodnotit je v bodovém rozmezí 1-5 bodů. Prvních 5 faktorů, které byly vybrány největším počtem respondentů je faktor restriktivních pracovní nařízení (22,5 % respondentů), nevýkonná vládní byrokracie (20,5 % respondentů) a dále omezující faktor daňových sazeb (14,2 % respondentů), faktor dostupnosti financování (12,8 % respondentů) a na posledním, pátém místě faktor nedostatečné nabídky infrastruktury (7,9 % respondentů). Naopak za nejméně problematické faktory je považován faktor korupce, krádeže a zločiny a vládní nestabilita.

3.4. Politický systém a politická stabilita

V minulosti byla Uruguay, stejně jako většina latinskoamerických zemí, pod vládou vojenské diktatury, která skončila v roce 1985. Ve stejném roce byla obnovena ústava, která byla ve dvou letech doplněna o změny, které byly schváleny referendem.

V současnosti je Uruguay prezidentskou republikou. Hlavou státu je prezident, který je volen na pětileté období bez možnosti okamžitého znovuzvolení. Může být opět zvolen po ukončení mandátu nového prezidenta. Prezident je nejen hlavou státu, ale zároveň i předsedou vlády. Spolu s ním je také volen viceprezident, který vykonává funkci předsedy Senátu a Parlamentu. Prezident může být zvolen, pouze pokud obdržel nadpoloviční většinu hlasů. Pokud se tak nestalo již v prvním kole, tak se obvykle koná kolo druhé a to mezi dvěma kandidáty, kteří obdrželi nejvíce hlasů v kole prvním.

Na podzim roku 2009 se v Uruguayi konaly prezidentské volby, protože končil mandát prezidenta Tabaré Vázquez a viceprezidenta Rodolfo Nin Novoa. Nový prezident José Mujica byl zvolen až ve druhém kole. Jako viceprezident byl zvolen

²⁵ World Economic Forum: The Global Competitiveness Report, 2009 - 2010. s.322-323 Dostupné na: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf> [cit. 3.4.2010]

Danilo Astori. Do svých úřadů nastoupili 1. března 2010. Prezident José Mujica je z levicové strany Frente Amplio a jeho hlavním cílem je snížit chudobu o 50 %.

Mezi hlavní politická uskupení patří strana Frente Amplio-Encuentro progresista (Pokrokové shromáždění), strana Partido Colorado (Strana Červených), strana Partido Nacional – Blanco (Národní strana – Bílí), strana Partido Independiente (strana Nezávislých) a strana Nuevo espacio (Nový prostor). Strany Červených a Bílých patří mezi nejstarší politické strany světa. Obě byly založeny v roce 1836 a vládly Uruguayi přibližně jedno a půl století. Mezi lidmi jsou známé, jako „tradiční strany“. Během 20. století vznikly další politické strany. Strana Červených má převážně podporu u obyvatel z města a ze střední třídy. Strana má za cíl vybudovat demokratický a ekonomicky silný stát s důrazem na sociální rovnost. Strana Bílých je naopak tradičně podporována lidmi z venkova. Strana Frente amplio je sociálně-demokratického typu.

Uruguayská republika patří na stranu nejrozvinutějších zemí Latinské Ameriky a její politické prostředí se považuje za velmi stabilní. Tento fakt nebyl vyvrácen ani v době hluboké ekonomické krize, která Uruguay postihla na počátku toho stolení. Jak už bylo zmíněno výše, v zemi se střídaly po dlouhou dobu vždy jen dvě politické strany Strana Červených a Strana Bílých.

Podle dvou faktorů - Důvěra občanů v politiky a Transparentnost politických aktivit, které tvoří první pilíř indexu celosvětové konkurenceschopnosti, se Uruguay dostala do první padesátky zemí z celkového počtu 133. Ve faktoru Důvěra občanů v politiky obsadila 28. místo a ve faktoru Transparentnost politických aktivit obsadila 47. místo. Oba zmíněné faktory se považují za konkurenční výhodu země²⁶.

3.5.Daňový systém

Vzhledem k tomu, že byl daňový systém často kritizován ze strany Mezinárodního měnového fondu, tak v roce 2007 vstoupila v platnost daňová reforma. Tato reforma se týkala snížení velkého počtu daní a snížení minimální daně ze 14 % na 10 % a rovněž snížení základní daně DPH z 23 % na 22 %. Příjmy z daní tvoří 80

²⁶ World Economic Forum: The Global Competitiveness Report, 2009 - 2010. s.323 Dostupné na: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf> [cit. 3.4.2010]

%, všech vládních příjmů. V roce 2007 byla hodnota příjmů z daní 100,7 miliónů uruguayských pesos (dále jen UYU) z celkových 126,9 miliónů UYU²⁷.

Nejdůležitější daně, které jsou uvaleny na právnické osoby, v rámci daňového systému Uruguayské východní republiky v současnosti jsou: daň ze zisku (Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas), která by se dala považovat za naši daň ze zisku právnických osob. Dále se uplatňují další druhy daní z příjmu, jako je daň ze zisku nerezidentů (Impuesto a las Rentas de los No Residentes) a obdoba naší daně z příjmu fyzických osob (Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas). Další daní je tzv. IVA (Impuesto al Valor Agregado), obdoba DPH v České republice. Poslední daň, kterou zde zmíním, bude tzv. zvláštní vnitřní daň (Impuesto Específico Interno), která svým charakterem připomíná naši spotřební daň²⁸.

Daň z příjmu právnických osob - Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE). Je to roční daň, která daňově zatěžuje všechny příjmy, které byly získány jakoukoliv ekonomickou činností, jakékoliv povahy na území Uruguaye. Příjmy získané z hospodářské činnosti, jsou také zdaněny touto daní, avšak v určitých případech si poplatník může zvolit, zda zaplatí tuto daň nebo daň z prodeje zemědělských produktů (Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios). Velikost této daně je v současnosti 25 %. Tato úroveň daně je platná relativně krátce, od 1. 7. 2007²⁹. Před tím byla její úroveň 30 % a byla označována jako daň z podnikatelské a výrobní činnosti (Impuesto de Renta Industrial y Comercial).

Daň z příjmu fyzické osoby – Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas (IRPF). Je to přímá daň, která zatěžuje všechny příjmy, které pocházejí od fyzických osob, které se shledávají rezidenty země. Rezidentem Uruguaye jsou fyzické osoby, které setrvávají na území země více než 183 dní z běžného roku nebo mají v Uruguayi své ekonomické či jiné zájmy. Daň se aplikuje v rámci tzv. duálního systému, který rozlišuje příjmy z výrobního faktoru – kapitálu a příjem z výrobního faktoru – práce.

²⁷ Statistický úřad v Uruguayi, Instituto Nacional de Estadística: Publicaciones, Uruguay en cifras, Finanzas públicas, s. 5, 2009. Dostupné na: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/uruguayencifras2009/14%20Finanzas%20p%20p%20FAblicas.pdf> [cit. 11.4.2010]

²⁸ Uruguay XXI: Breve descripción del sistema tributario uruguayo. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/58/1/innova.front/Breve-descripción-del-sistema-tributario-uruguayo> [cit. 30.3.2010]

²⁹ Zastupitelský úřad ČR v Montevideu. Souhrnné teritoriální informace Uruguay, 2009. Daňový systém. s. 21 Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/> [cit. 30.3.2010]

V prvním případě se velikost daně pohybuje v rozmezí 3 % až 12 % a ve druhém případě je daň progresivní v rozmezí 0 % až 25 %. Daň se platí každý rok a to k 31. prosinci.

Daň z příjmu nerezidenta - Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR). Je to opět roční daň, která zatěžuje příjmy, získané právnickou či fyzickou osobou, která se podle práva shledává nerezidentem země, na území Uruguaye. Velikost daně se pohybuje v intervalu od 3 % do 12 % podle velikosti příjmu. Obvykle se daná velikost daně strhne z platu, což provádějí místní společnosti, aby zaplatily či potvrdily zdaněné příjmy do zahraničí.

Daň z přidané hodnoty - Impuesto al Valor Agregado (IVA). Je to daň, která zatěžuje vnitřní oběh zboží a služeb, dovezené zboží a přidanou hodnotu na nehmotný majetek. Velikost základní daně je 22 %, ale existuje i základní sazba o velikosti 10 % na určité druhy statků a služeb, mezi které patří např. produkty denní potřeby a léky, stejně tak, jako několik statků a služeb, které jsou od této daňové zátěže osvobozeny. „Pokud jde o dovezené zboží, tak místní dovozce musí zaplatit daň z přidané hodnoty ve výši 22 % hodnoty zboží a navíc 5% nevratnou zálohu na daň ze zisku, protože nižší zisk ze zahraniční obchodní činnosti se nepředpokládá. Po realizaci prodeje, pak v určitém období ještě zaplatí 25 % daně ze zisku.“³⁰

Zvláštní vnitřní daň, obdoba spotřební daně v České republice. Tato daň je uložena na prvotní prodej zboží na uruguayském trhu. Zdaněný je prvotní prodej zboží, který je realizován místními výrobci nebo dovozci určitého zboží. Exporty nepodléhají zdanění. Velikost daňové sazby závisí na charakteru zboží a je určena vládou v souladu se zákonem.

3.6. Technologické a technické faktory

Na technologické a technické faktory budu nahlížet z pohledu kvality infrastruktury dopravy, dostupnosti infrastruktury telekomunikace a internetu. Rozsáhlá a efektivní infrastruktura je velmi důležitá pro zabezpečení efektivní výkonnosti domácí ekonomiky, ale je také rozhodující pro potenciální investory a

³⁰ Zastupitelský úřad ČR v Montevideu: Souhrnné teritoriální informace Uruguay, 2009. Daňový systém. s. 22 Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/> [cit. 30.3.2010]

podnikatele, kteří se rozhodnou vstoupit na daný zahraniční trh. Dostupnost a kvalita infrastruktury je často rozhodujícím prvkem pro výběr druhu vykonávané ekonomické činnosti a vhodného odvětví, kterému se v dané oblasti chceme věnovat. Takže efektivní způsob přepravy – zboží, lidí a služeb – umožňuje podnikateli včasný a přesný dovoz jeho zboží či služeb na trh. Stejně důležité jsou i dodávky elektrického proudu. V případě přerušení dodávek, či nedostatku elektrického proudu, může podnik velmi prodělat, z důvodu přerušení práce. V neposlední řadě jsou velmi důležité rozsáhlé a spolehlivé telekomunikační a internetové sítě, které umožňují rychlejší přenos informací.

Podle celosvětového indexu konkurenceschopnosti se Uruguay v oblasti infrastruktury umístila z celkových 133 zemí na 66. místě. V rámci zemí, které jsou na stejné úrovni rozvoje, se Uruguay nachází v oblasti hodnocení infrastruktury mírně pod úrovní průměru daných zemí³¹.

Silniční doprava je v Uruguayi rozšířená. Kvalita silnic je uspokojivá, avšak problém je v nezpevněném povrchu většiny silnic a v relativně velkém počtu dopravních nehod. V roce 2003 bylo usmrceno 320 osob v automobilové nehodě, což bylo v porovnání s následujícími roky, nejmenší číslo. V dalších letech se počet usmrcených lidí v důsledku dopravních nehod zvyšoval. V roce 2007 byl počet usmrcených lidí 443³². Ačkoliv v městské hromadné dopravě chybí jízdní řády a veškerou dopravu zajišťují autobusy či taxíky, tak celková doprava je plynulá a pravidelná.

Železniční doprava není v Uruguayi příliš rozšířena a spíše slouží k převozu surovin do místních přístavů určených k exportu. Mezi nepřepřavovanější komodity, podle objemu, patří cement, vápencový kámen a rýže. Jelikož má místní vláda zájem o podporu tohoto druhu dopravy, tak se zde naskýtá investiční možnost pro české dodavatele.

Lodní přepravu zajišťují převážně soukromé společnosti a je stále více využívána. V Uruguayi je několik velkých přístavů – Montevideo, Colonia, La

³¹ World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2009 - 2010. s.322 Dostupné na: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf> [cit. 11.4.2010]

³² Statistický úřad v Uruguayi, Instituto Nacional de Estadística, Publicaciones: Uruguay en cifras, Transporte y comunicaciones, s. 69, 2009. Dostupné na: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/uruguayencifras2009/11%20Transporte%20y%20comunicaciones.pdf> [cit. 11.4.2010]

Paloma atd. Podle objemu nákladu je největším přístavem Montevideo. V roce 2007 do přístavu Montevideo připlulo přes 5000 lodí³³. V rámci MERCOSURu je k dispozici více než 3500 km vodních cest. Problémem je, že jejich údržba je státy zanedbávána.

Letecká doprava je charakterizována nejvýznamnějším letištěm v Montevideu. Od roku 2006 prochází letiště rozsáhlou rekonstrukcí. Mezi další významná letiště, podle počtu odbavených osob, patří Punta del Este, Rivvera a Duraznoi.

Pokud jde o elektrickou energii, tak většina energie pochází z vodních elektráren. Zbytek je dodáván tepelnými elektrárnami. Nejvýznamnější vodní elektrárny jsou postaveny na řece Uruguay a Río Negro. Dodávky, výroba a distribuce jsou téměř výlučně v rukou státní společnosti UTE, která má tak téměř monopolní postavení. O výstavbě jaderné elektrárny se zatím neuvažuje. Pokud jde o alternativní zdroje energie, tak se v současné době o ně projevuje větší zájem. Dokladem toho jsou investiční pobídky pro zahraniční investory. Uruguay musela v nedávné době čelit problému, jak vyřešit rostoucí spotřeby energie. Na tento fakt reagovala státní energetická společnost UTE zahájením výběrového řízení na výstavbu nové elektrárny na přírodní plyn, dovezený z Argentiny. Avšak vlivem sporů s Argentinou a vlivem energetické krize (redukce dodávky energie až o 5-10 %) se v roce 2005 vláda rozhodla definitivně výběrové řízení zrušit. Vzhledem k nejasnému řešení v oblasti dodávek energie se i zde vyskytuje možnost investice pro české dodavatele. Někteří svůj zájem již projevili.

Podle Latin Technology Index se Uruguay v rámci latinskoamerického regionu považuje za technologicky nejvyspělejší zemi. Počet lidí, kteří mají přístup k Internetu, se každým rokem zvyšuje. V roce 2007 mělo přístup k Internetu 29 % lidí a v roce 2008 to už bylo 1,32 miliónů lidí, což je 40 % lidí³⁴. Navíc se výrazně zlepšily i služby internetu. Pro rok 2010 se očekává, že po aplikaci tzv. Plan Cardales, bude mít přístup k internetu až 80 % lidí. Zmíněný plán chce pokrýt všechny uruguayské domácnosti tím, že prostřednictvím jednoho kabelu, nabídne všem uruguayským

³³ Statistický úřad v Uruguayi, Instituto Nacional de Estadística: Publicaciones, Uruguay en cifras, Transporte y comunicaciones, s. 71, 2009. Dostupné na: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/uruguayencifras2009/11%20Transporte%20y%20comunicaciones.pdf> [cit. 11.4.2010]

³⁴ World Economic Forum: The Information Technology Report, 2009 - 2010, s. 308. Dostupné na: <http://www.weforum.org/documents/GITR10/index.html> [cit. 11.4.2010]

domácnostem telefonní připojení, kabelovou TV a internet. Toto je služba, která je např. v České republice už dávno poskytována. Pokud jde o plány do budoucna, tak koncem tohoto roku by se měla až 5x zvýšit přenosová kapacita dat mezi místními a mezinárodními sítěmi³⁵.

Telefonní síť je plně digitalizovaná. Bývá však často přetížená a její úroveň se považuje za ne zcela dostatečnou. Pokud jde o pokrytí pevnou linkou a mobilními telefony, tak na 100 osob³⁶ připadá 130 telefonů³⁷. Státní podnik pro telekomunikace ANTEL měl být zprivatizován, k tomu však zatím nedošlo. Z tohoto důvodu si podnik drží monopol na místní, meziměstské a mezinárodní hovory, což způsobuje vysoké ceny telefonních hovorů. V rámci většího konkurenčního prostředí se uvažuje o privatizaci úseku, poskytujícího mezinárodní hovory. Úsek místních hovorů privatizován v současnosti nebude. V roce 2004 vstoupila na trh španělská telekomunikační společnost Telefónica a v roce 2006 další operátor společnost CTI.

3.7.Charakteristika společností v Uruguayi a jejich založení

Pokud chce zahraniční podnikatel v Uruguayi založit společnost, tak může zvolit mezi rozdílnými typy společností. Za nejfrektovanější typ společnosti se považuje akciová společnost (Sociedad Anónima, S.A.), ve které může být až 100% vlastníkem. Dále se může rozhodnout pro založení společnosti s ručením omezeným (Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.R.L.), tvořenou společníky, kteří jsou fyzické nebo právnické osoby, domácí nebo zahraniční. Další možnost, která se investorovi nabízí, je operovat v zemi prostřednictvím pobočky zahraniční firmy. Existují také jiné druhy společností, ale ty nejsou příliš frekventované, je to např. komanditní společnost.

³⁵ PricewaterhouseCoopers, Doing business in Uruguay: Technology degrees, 2008. s. 4. Dostupné na: <http://www.pwc.com/uy/es/highlights-of-uruguay/index.jhtml> [cit. 21.4.2010]

³⁶ World Fact Book: South America – Uruguay, Communications, 2010, březen. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html> [cit. 11.4.2010]

³⁷ Zastupitelský úřad ČR v Montevideu: Souhrnné teritoriální informace Uruguay, 2009. Ekonomická charakteristika země, Telekomunikace. s. 18 Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/> [cit. 11.4.2010]

Podle charakteru společnosti, kterou chceme v zemi založit, se liší postup jejího založení spolu s náklady na toto založení. Pro představu zvolím založení akciové společnosti v Uruguayi, v hlavním městě Montevideo. Pokud jde o vlastní náklady společnosti, tak ty se samozřejmě mění podle lokality, kde se firma nachází, podle cen energií, vody, pohonných hmot, telefonních služeb, platu zaměstnanců atd. (viz Příloha Tabulka č. 3: Přehled nákladů na provoz společnosti v Uruguayi)

3.7.1. Charakteristika Akciové společnosti v Uruguayi³⁸

Akciová společnost je v Uruguayi nejběžnější formou podnikání, stejně jako v České republice. Tato forma je oblíbená např. proto, že akcionář ručí za závazky pouze do výše svého podílu.

Hodnota základního kapitálu musí být větší než 40 000 USD, což je přibližně 764 000 Kč. (pozn. při kurzu 1\$=19,1 CZK, ke dni 24. 4. 2010). Akcie mohou být vydány na jméno, nebo na majitele. Výjimkou jsou finanční aktivity, kdy akcie musí být vydány na jméno. To samé platí pro majitele nehmotného venkovského majetku nebo hospodářské budovy. I v tomto případě musí být akcie vydány na jméno a jejich majitelé musí být fyzické osoby. Akcie na majitele se převádějí jednoduchým převodem, akcie na jméno se musí převést rubropisem a oznámit převod společnosti. Při svém založení může mít akciová společnost pouze jednoho akcionáře, který je majitelem celého kapitálu společnosti.

Podle uruguayského zákona č. 16.060 o Obchodních společnostech (Ley N° 16.060 de Sociedades comerciales)³⁹, který je publikován ve Sbírce zákonů z 1. 11. 1989, se rozlišují dva typy akciových společností a to podle původu jejich financování. Jeden typ se nazývá – akciové společnosti otevřené (Sociedad Anónima Abierta, S.A.A.) a druhým typem jsou akciové společnosti uzavřené (Sociedad

³⁸ Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, ¿Cómo establecer una inversión en Uruguay?. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/57/1/innova.front/¿Cómo-establecer-una-inversión-en-Uruguay?> [cit. 15.3.2010]

³⁹ Virginia B. Cardozo, Carlos L. Rodríguez. *Sociedades Anónimas Abiertas y Cerradas*,. Dostupné na: <http://www.derechocomercial.edu.uy/ClaseSAClasif01.htm> [cit. 18.3.2010]

Anónima Cerrada, S.A.C). Otevřené akciové společnosti jsou ty, které vytvářejí základní kapitál tím, že emitují obchodovatelné dluhopisy, veřejně emitují akcie atd. Uzavřená akciová společnost je taková společnost, jejíž základní kapitál tvoří částky, které upíší zakladatelé společnosti při sepisování společenské smlouvy.

Pokud jde o fungování společnosti, tak akciová společnost je řízena Správní radou. V Uruguayi se nazývá Direktoriem (Directorio). Správní rada je určena a jmenována Valnou hromadou (la Asamblea de Accionistas, La Junta General de Accionistas, Junta Directiva). Členové Správní rady mohou být uruguayské nebo zahraniční právnické osoby a mít bydliště mimo Uruguay. Valná hromada je nejvyšším orgánem akciové společnosti. Každý rok se svolává běžné Shromáždění (la Asamblea Ordinaria). Pokud to vyžaduje mimořádná situace, tak se svolává mimořádné Shromáždění (la Asamblea Extraordinaria).

Akciové společnosti podléhají kontrole Státního Interního Auditů (la Auditoría Interna de la Nación, AIN), pokud jde o její založení, změnu stanov, předčasné rozpuštění a její změnu. V případě otevřených akciových společností, kontrola ze strany AIN spočívá v kontrole jejího provozu.

3.7.2. Charakteristika Společnosti s ručením omezeným v Uruguayi⁴⁰

Společnost s ručním omezeným (Sociedad de Responsabilidad Limitada, SRL) je nejpoužívanějším formou u malých a středních společností. V oblasti aktivit, které mohou společnosti vykonávat, neexistuje, kromě jedné výjimky, žádné omezení. Zmíněná výjimka se týká aktivit finančního charakteru. Počet členů společnosti je vymezen mezi 2 až 50 společníky. Pouze výjimečně a dočasně může být společnost tvořena pouze jednou osobou. Společníci mohou být právnické osoby, bez ohledu na národnost. Základní kapitál musí být menší než 40 000 USD, což je 764 000 Kč. (pozn. při kurzu 1\$=19,1 CZK, ke dni 24. 4. 2010). Kapitál společnosti je tvořen

⁴⁰ Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, ¿Cómo establecer una inversión en Uruguay?. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/57/1/innova.front/¿Cómo-establecer-una-inversión-en-Uruguay?> [cit. 18.3.2010]

vkłady společníků. Ručení společníků se omezuje pouze na velikost příspěvku do základního kapitálu. Je možné se dohodnout, že zrušení společnosti nastává pouze v případě smrti nebo nezpůsobilosti jednoho ze společníků. Neexistují limity v převodu společenských příspěvků mezi společníky.

3.7.3. Charakteristika pobočky zahraniční právnické osoby v Uruguayi⁴¹

Společnosti založené v cizině mohou v zemi uzavírat samostatné (jednorázové) smlouvy či se dostavit k soudu. K tomu, aby mohly vykonávat předmět své činnosti, musí založit pobočku. Ačkoliv neexistují omezení v provozu pobočky, tak pobočka stále spadá pod řízení mateřské společnosti.

Zahraniční společnost, jejíž majetek je od pobočky neoddělitelný, je zodpovědná za závazky pobočky.

3.7.4. Průběh založení akciové společnosti⁴²

Nejprve je nutné notářsky potvrdit společenskou smlouvu společnosti, stejně tak, jako i podpisy členů společnosti. Tento proces zabere přibližně jeden den a náklady se odvíjejí od kapitálu společnosti. Poplatek je obvykle vypočítán jako 0,5 % z kapitálu navýšený o notářskou daň ve výši 18,5 %, plus HDP (22 %) a plus tzv. unidad reajutable - UR, což je částka, která se mění každý měsíc. Velikost této částky je pro duben, letošního roku 461,08 uruguayských pesos⁴³.

Následně je nutné získat potvrzení stanov akciové společnosti. Toto potvrzení se získává od Státního úřadu interního auditu (Auditoría Interna de la Nación), což je

⁴¹ Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, ¿Cómo establecer una inversión en Uruguay?. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/57/1/innova.front/¿Cómo-establecer-una-inversión-en-Uruguay?> [cit. 18.3.2010]

⁴² Doing business 2010 – Uruguay: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Apéndice – Starting a Business in Uruguay, s. 52-54, 2009. Dostupné na: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/URY.pdf>. [cit. 26.3.2010]

⁴³ Statistický úřad v Uruguayi: Instituto Nacional de Estadística. Dostupné na: <http://www.ine.gub.uy/> [cit. 12.4.2010]

státní jednotka, která kontroluje korporace v Uruguayi. Úřad nabízí standardní stanovy, které stojí 20 UYU. Tyto stanovy musí být podepsány zakladateli firmy, jejichž podpisy musí být notářsky ověřeny. Celá procedura trvá přibližně 45 dnů.

Poté je nutné společnost zaregistrovat do Národního obchodního rejstříku (Registro Nacional de Comercio). Délka vyřízení přibližně jeden týden.

Dalším krokem je zveřejnění přehledu z předešlých kroků v úředním věstníku (Gaceta Oficial, Diario oficial), protože pokud byla už společnost jednou schválena Státním úřadem interního auditu a její stanovy byly registrovány v Národním obchodním rejstříku, tak potom je toto zveřejnění nezbytné.

Souběžně je nutné zveřejnit stejný přehled v nějakých místních novinách. Společnost musí tedy požádat o zveřejnění přehledu.

Existuje sedm knih, které jsou povinné a musí být úředně potvrzeny (nejčastěji razítkem) Národním registrem. Mezi zmíněné knihy patří dokladová inventura, zápisy ze schůzek Správní rady, zápisy ze schůzek akcionářů, docházková kniha akcionářů a další.

Následující povinností je přihlášení společnosti na daňovém úřadě (Dirección General Impositiva) a na správě sociální zabezpečení (Instituto de Seguridad social, Banco de Previsión Social, BPS).

Na daňovém úřadě státní notář potvrdí formulář, který musí být podepsán zakladateli společnosti. Po potvrzení formuláře se nyní společnost může zaregistrovat na daňovém úřadě. Notář tedy musí uveřejnit jména zakladatelů společnosti, určit jejich národnost a následně postoupit tyto data Obchodnímu rejstříku (Commercial Registry). Tento dokument je požadovaný např. při založení firemního bankovního účtu a pro firemní transakce, jako je převádění, slučování či prodej společnosti.

Sociální zabezpečení je v Uruguayi komplexní a povinné. Pokrývá důchodové zabezpečení, zajištění v případě nemoci a nezaměstnanosti apod. V současnosti je možné se na úřadě zaregistrovat prostřednictvím jediného formuláře, který lze získat online.

Mezi posledními úkony, které je nutné podstoupit, patří zakoupení tzv. Knihy práce v knihkupectví (Libros de Trabajo). Je to druh účetních knih, ve kterých jsou zaznamenány všechny příjmy a výdaje společnosti, ale také např. informace o inspekcích, které vykonává inspekce správy sociálního zabezpečení. Zmíněné knihy práce musí být úředně ověřeny.

Následuje zakoupení tzv. Seznamu zaměstnanců (Planilla de trabajo) a jeho registrace na Ministerstvu práce. Seznam zaměstnanců je dokument, ve kterém jsou zaznamenáni všichni zaměstnanci, jejich platy, data, kdy začali pracovat, pracovní doba atd. Na základě tohoto dokumentu jsou zaměstnancům vypláceny mzdy. Dokument může být Ministerstvu práce předložen buď v psané či elektronické podobě. Závěrečným krokem je zajistit pojištění zaměstnancům u Státní pojišťovací banky.

Podle hodnocení Skupiny Světové banky, která zkoumala 183 zemí z celého světa, se Uruguay v oblasti obtížnosti zakládání podnikání, umístila v roce 2009 na 121. místě. V roce 2010 poklesla na 132. příčku. Celkový počet potřebných kroků k založení podnikání v Uruguayi je 11, jak v roce 2009, tak v roce 2010. Změna nastala jen v počtu dní, které jsou potřebné pro získání všech povolení a potřebných dokumentů k založení podnikatelské činnosti. V roce 2009 to bylo 44 dnů a v roce 2010 už 65 dnů. Podle hodnocení počtu reforem, za rok 2010, ve prospěch zakládání podnikání v daných zemích, Uruguay udělala pouze jednu pozitivní reformu v oblasti uzavírání obchodu a naopak jednu negativní reformu v oblasti registrace vlastnictví.

3.8. Vstup zahraničního investora⁴⁴

Uruguay podporuje veškeré investice a obzvláště si udržuje příznivou politiku vůči zahraničním investicím. Režim v zemi je tak absolutně otevřený a nerozlišuje mezi zahraniční nebo domácí investicí. Vzhledem k tomuto principu se zahraničnímu investorovi dostává stejných pobídek, jako investoru místnímu. Navíc se nepožaduje předběžné povolení k zahraniční investici.

Vzhledem k tomu, že investoři si své peníze hlídají, tak hledají takové země, ve kterých je místní právo ochráněno. Podle provedených studií přítomnost právních a regulačních opatření ovlivňuje až ze 73 % investorovo rozhodnutí. Index ochrany investorů má Uruguay 5,0. Chile má velikost indexu 6,0 a např. Nový Zéland má

⁴⁴ Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, ¿Cómo establecer una inversión en Uruguay?. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/57/1/innova.front/¿Cómo-establecer-una-inversión-en-Uruguay?> [cit. 18.3.2010]

hodnotu indexu 9,7. Obecně platí, že čím vyšší je hodnota indexu, tím větší je ochrana investora. Uruguay se tak umístil z celkového počtu 183 zkoumaných ekonomik na 93. místě a Chile na 41. místě. Nový Zéland je na místě prvním⁴⁵.

3.9.Zahraniční obchod Uruguaye

Podle míry liberalizace obchodu v jednotlivých státech Latinské Ameriky a karibských států, bychom mohli státy rozdělit do několika skupin na státy liberální, středně protekcionistické, protekcionistické a uzavřené. Uruguay patří do skupiny protekcionistických států, z důvodu aplikace vysokých celních sazeb, komplikovaných daňových, licenčních a certifikačních předpisů, antidumpingová opatření aj⁴⁶. Uruguay tak⁴⁷ činí převážně z důvodu ochrany svého trhu před dovozem levného zboží z Asie (od roku 2001), ale také zavedla jednostranně vyšší clo vůči levným dovozům zboží z Argentiny (od roku 2002).

Vzhledem k členství Uruguaye v MERCOSURu (Jihoamerický společný trh), který má v současnosti charakter celní unie, musela Uruguay přijmout společný sazebník vůči třetím zemím a eliminovat překážky vzájemného obchodu, jak tarifního, tak i netarifního charakteru. I přesto však existuje seznam zboží, na který se vztahují celní poplatky. Uruguay dostala výjimku v podobě sníženého tarifu (2 %) na dovezené zboží telekomunikačních a informačních technologií.

⁴⁵ Doing business 2010 - Uruguay, 2009, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. s. 29 Dostupné na:
<http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/URY.pdf>, [cit. 15.3.2010]

⁴⁶ Studie Ministerstva průmyslu a obchodu: Obchodní a ekonomické vztahy s Latinskou Amerikou. Dostupné na:
http://www.mzv.cz/buenosaires/cz/obchod_a_ekonomika/obchodni_a_ekonomicke_vztahy_s_latinskou/index.html, s. 35 [cit. 4.4.2010]

⁴⁷ Zastupitelský úřad ČR v Monteviedu: Souhrnné teritoriální informace Uruguay - 2009, Zahraniční obchod země, Dovození podmínky a dokumenty, Celní systém, Kontrola vývozu, 2009, s.24-25. Dostupné na: Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/> [cit. 4.3.2010]

Tabulka č. 3: Tři základní celní sazby uložené na dovozy ze třetích zemí mimo uskupení

Sazba	Druh dovozu
6%	základní potraviny a výrobky, které se v zemi nevyrábí
14%	polotovary
20%	hotové výrobky

Zdroj: Businessinfo.cz

V Uruguayi existují zóny volného obchodu (tzv. Zonas Francas). Mohou být soukromé i veřejné. Jejich celkový počet je 8, z nichž 6 je soukromých, 1 je státní a 1 je smíšená. Důvodem vzniku je podpora zaměstnanosti, exportu, mezinárodního obchodního začlenění a podpora investování⁴⁸.

Tabulka č. 4: Seznam činností, které jsou vykonávány v daných zónách

Prodej, uskladnění, montáž/demontáž, třídění, dělení zboží nebo primárních materiálů, které mají domácí nebo zahraniční původ.
Instalace a zařazení do chodu továrenského zařízení.
Poskytování jakékoliv služby uvnitř zóny, či poskytování služeb třetím zemím. Z oblasti bezcelní zóny je možné také poskytovat služby oblastem mimo bezcelní zónu. Jsou to například logistické služby, poradenství v oblasti IT apod.

Zdroj: Uruguay XXI

Oba typy bezcelních zón jsou zřízeny a kontrolovány hlavní správou Ministerstva hospodářství a financí pro oblast bezcelních zón. V současnosti jsou bezcelní zóny v těchto městech: Colonia, Nueva Palmira, Montevideo, Florida, Rivera, Río Negro, Nueva Helvecia a Libertad.⁴⁹

Pokud jde o zahraniční zaměstnance uvnitř zóny, tak jejich celkový počet nesmí přesáhnout 1/4 celkového počtu zaměstnanců, v opačném případě by pak nebylo možné využívat osvobození od zaplacení určité daně.

⁴⁸ Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, Zonas Francas del Uruguay. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/500/1/innova.front/Zonas-Francas-del-Uruguay> [cit. 4.4.2010]

⁴⁹ Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, Zonas Francas del Uruguay. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/500/1/innova.front/Zonas-Francas-del-Uruguay> [cit. 5.4.2010]

Tabulka č. 5: Seznam výhod podnikatelských subjektů v oblasti bezcelních zón

Subjekty jsou osvobozeny od veškeré daňové zátěže, včetně daně z příjmu právnických osob (Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas, IRAE)
Výplata dividend, kterou vyplácí podnikatelský subjekt v oblasti bezcelní zóny osobám mimo tento prostor, je rovněž osvobozena od daňové zátěže.
Dovoz i vývoz jakýchkoliv statků či služeb do bezcelní zóny je osvobozen od jakýchkoliv typů poplatků nebo jiných podobných nástrojů se stejným efektem.

Zdroj: Uruguay XXI

Z celního pohledu se veškeré zboží, které se dostane do oblasti bezcelního prostoru ze zemí mimo zónu, shledává se jako export. Zboží, vyvezené ze zón do zahraničí, je osvobozeno od veškerých poplatků. Importem se shledává dovoz zboží ze zóny na domácí trh, který je mimo tuto zónu. Dovezené zboží, tak podléhá příslušnému celnímu sazebníku. Zboží, které pochází z uruguayské bezcelní zóny a má být dovezeno do některé ze členských zemí MERCOSURu, tak potom toto zboží podléhá společnému celnímu sazebníku, který přijaly členské země za společný.

3.9.1. Teritoriální struktura zahraničního obchodu Uruguaye⁵⁰

Podle dostupných dat z roku 2010 (leden až únor), největším příjemcem uruguayských exportů je Brazílie a Argentina. Uruguay se tedy zaměřuje především na členské země MERCOSURu. Dokonce v roce 2006 tvořil dovoz do těchto zemí, hlavně díky velkým vývozům do Brazílie, téměř ¼ celkových exportů⁵¹. Mezi prvními pěti zeměmi, kam Uruguay nejvíce směřuje své exporty, se také objevily dvě zóny volného obchodu Zona Franca FRAY BENTOS a Zona Franca NUEVA PALMIRA, ale také Rusko. Na dalších pozicích se objevily členské země NAFTA (Mexiko, USA

⁵⁰Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, Información económica y comercial, Estadística de comercio exterior. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/659/1/innova.front/2010> [cit. 5.4.2010]

⁵¹ Zastupitelský úřad ČR v Monteviedu: Souhrnné teritoriální informace Uruguay - 2009, Zahraniční obchod země, Teritoriální struktura, s.23. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/> [cit. 4.3.2010]

a Kanada). Do Kanady putuje, ve srovnání se zbývajících členy NAFTA, nejméně vývozu. Další skupinou zemí, do kterých Uruguay dováží, jsou členské země EU, z nichž nejvíce vyniká Německo, Španělsko, Itálie a Velká Británie. Do zemí jako Nizozemí, Švýcarsko a Portugalsko se dováží podstatně méně, ale i přesto stojí za zmínku, stejně tak jako ruský trh. Česká republika nepatří mezi Uruguayí preferované dovozní země. Uruguay vyváží především do tří oblastí zemí – první je bezpochyby MERCOSUR, o druhé a třetí místo se dělí země EU a NAFTA, v závislosti na jednotlivém roce.

Pokud jde o teritoriální rozdělení v oblasti dovozu do Uruguaye, tak různorodost zemí není tak velká. Z důvodu existence MERCOSURu jako celní unie, tak největší objem dovozů pochází právě ze členských států organizace. Dovozy z členských států EU nejsou tak velké. Nejvíce dovezeného zboží pocházelo v roce 2008 z Brazílie, Argentiny, Číny, USA, Kanady a Mexika. Ze zemí EU Uruguay nejvíce dovážela z Německa, Itálie a Francie.

Ke konci měsíce červenec roku 2009 se uruguayské exporty v důsledku celosvětové ekonomické krize propadly ve srovnání stejného období roku 2008 o 13,1 %. Během šesti měsíců mezi třetím kvartálem roku 2008 a druhým kvartálem roku 2009 dochází k historickému poklesu jak cen komodit, tak i k poklesům objemu obchodu. Ve srovnání s ostatními zeměmi, které jsou pro Uruguay obchodně důležité, zaznamenala nejmenší pokles exportu⁵².

Stejně jako v případě exportů, došlo i ke změně objemů importů, mezi roky 2008 a 2009. Uruguay opět zaznamenala nejmenší procentuální pokles v komparaci se svými důležitými obchodními partnery.

⁵² Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, Información económica y comercial, Otros estudios de interés, Actualizace srpen, 2009. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/file/366/1/Informe%20de%20Competitividad%20y%20Comercio%20Exterior%20-%20Julio%202009.pdf> [cit. 5.4.2010]

Tabulka č. 6: Procentuální pokles exportů a importů v roce 2009 u vybraných zemí

Stát	Míra poklesu exportů
Uruguay	-13,10 %
Argentina	-19,60 %
Chile	-39,30 %
Brazílie	-22,80 %
USA	-23,80 %

Zdroj: Uruguay XXI

Stát	Míra poklesu importů
Uruguay	-24,30 %
Argentina	-36,00 %
Chile	-37,40 %
Brazílie	-29,50 %
USA	-31,70 %

Zdroj: Uruguay XXI

3.9.2. Komoditní struktura zahraničního obchodu Uruguaye⁵³

Exportní komoditní struktura Uruguaye z roku 2008 je převážně tvořena vývozem masa v hodnotě 1 334,09 mil. USD. Procentuální podíl vývozu masa na celkovém exportu komodit je necelých 23 %. Ostatní komodity jsou zastoupeny v menší míře. Jsou to obiloviny za 590 tis. USD, tvořící necelých 10 % celkového exportu, dále to je mléko a mléčné výrobky, med a vejce za 448,4 tis. USD, tvořící 7,5 % celkového exportu. Za těmito položkami následují ještě dřevo a dřevěné výrobky za 415 tis. USD (6,9 % z celkového exportu) semena a jiné olejnaté plody za 359,6 tis. USD (6 % z celkového exportu). Podle možnosti porovnání celkových exportů mezi roky 2007 a 2008, vyjádřených v tis. USD, můžeme pozorovat téměř 25 % nárůst. Naopak mezi roky 2008 a 2009 nepozorujeme nějaký výrazný posun, což může být způsobeno začínající celosvětovou krizí.

⁵³ Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones, Información económica y comercial, Series estadísticas, Exportaciones por país, Exportaciones por capítulo. Dostupné na: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/630/1/innova.front/Exportaciones> [cit. 5.4.2010]

Mezi dovozními artikly Uruguaye převažují strojírenské výrobky. V roce 2008 měly největší podíl, vyjádřený v tis. USD, stroje a strojní zařízení v hodnotě 868,8 tis. USD, automobily, traktory a jejich části a příslušenství v hodnotě 711,6 tis. USD. Stejně tak nezanedbatelnou část představoval dovoz přístrojů zaznamenávajících zvuk a obraz v hodnotě 591,7 tis. USD, plastické hmoty a jejich výrobky v hodnotě 426 tis. USD, farmaceutické výrobky v hodnotě 304,8 tis. USD. Hodnota importů se viditelně zvýšila mezi roky 2007 a 2008, kdy se o celých 36 % nakoupilo více komodit, jako jsou automobily či traktory a o 38 % více strojů a strojního zařízení. Naopak celková hodnota importů za rok 2009 poklesla.

3.9.3. Platební bilance⁵⁴

Platební bilance poskytuje přehled transakcí, které proběhly mezi Uruguayí a okolními zeměmi. Nejprve se podrobněji podíváme na stav běžného účtu z roku 2008, který nám vyjadřuje celkový příjem Uruguaye z mezinárodní směny. V roce 2008 činily příjmy z vývozu 7 076,9 mil. USD, nicméně na dovozy bylo vynaloženo více prostředků a to v celkové hodnotě 8 806,8 mil. USD. Z těchto údajů vyplývá, že v daném roce měla Uruguay zápornou obchodní bilanci. Uruguay má zápornou obchodní bilanci v letech 2005–2008, naopak v letech 2002–2005 ji měla v přebytku. Služby zaznamenaly přebytek, zatímco čistý příjem z investic byl záporný. Celkový deficit běžného účtu dosáhl 1 502, 8 mil. USD. Pokud bychom se podívali na stav běžného účtu od roku 2000–2008, tak pozorujeme, že byl s jednou výjimkou vždy deficitní. Na kapitálovém účtu probíhají transakce mezi obyvateli Uruguaye a cizinci. Na finančním účtu můžeme vidět, že výrazně převažují přímé zahraniční investice v Uruguayi nad přímými zahraničními investicemi v zahraničí. (viz Příloha Tabulka č. 3: Platební bilance Uruguaye, rok 2008, v mil. USD)

⁵⁴ Banco Central de Uruguay: Sector externo, Balanza de pagos, 2008. Dostupné na: <http://www.bcu.gub.uy/autoriza/pepmpf/sectorexterno/menubdp.htm> [cit. 21.4.2010]

3.10. Obchodní jednání a zvyklosti⁵⁵

Znalost místního kulturního prostředí nám nezajistí 100% úspěch, ale jistá míra gramotnosti i v této oblasti nám může velmi napomoci k tomu, abychom se nejen vyhnuli nepříjemným situacím, ale také abychom navázali dlouhodobější obchodní vztahy.

Pro země latinskoamerického regionu existuje, v oblasti kulturních návyků, několik společných charakteristik. Mezi společné rysy může zahrnout katolickou církev, určitou nadřazenost mužů, důležitou hodnotu – rodinu, převažující jazyk španělština, odlišné vnímání času, menší orientaci na budoucnost, respekt k autoritám a výrazné projevy emocí. Protože každá latinskoamerická země, prošla jiným historickým vývojem, tak je zřejmé, že zmíněné rysy jsou zastoupeny v každé zemi v jiné míře, ať už větší či menší. Vzhledem k velkému zastoupení evropských imigrantů v Uruguayi, můžeme pozorovat v některých směrech spíše evropské návyky.

Ačkoliv jsou Latinoameričané a Španělé známí svou nedochvilností, tak v Uruguayi to tak úplně neplatí. Pozdní příchod se toleruje, ale pouze pokud je zpoždění maximálně do 10min. Pokud jednáme s důležitými obchodními partnery, kteří již mají zkušenosti s evropskými či americkými obchodními partnery, tak se vyžaduje včasný příchod. Přijít na schůzku včas se nám může zkomplikovat například nedodržováním jízdních řádů v městské dopravě, častými výlukami a stávkami. Avšak se předpokládá, že s těmito okolnostmi počítáte a dostavíte se na schůzku v domluvenou hodinu.

Oblečení by mělo být společenské, čisté, vyžehlené a kvalitní. Je totiž známo, že jižanské národy si potrpí na kvalitní oblečení, parfémy, make-up a doplňky. Pánům se doporučuje oblek s kravatou, která se nemusí nosit pouze v letních měsících, kdy se

⁵⁵ZAMYKALOVÁ, M. *Mezinárodní obchodní jednání*. Latinská Amerika. Praha, Professional Publishing, 2003, s.116-117.

nosí tzv. rozhalenka⁵⁶. Dámy by měly zvolit elegantní kalhotový či sukňový kostým, punčochy a vhodné doplňky.

Formální i neformální konverzace obvykle začíná optáním se na rodinu. Zároveň se očekává, že i druhá strana se zeptá na to samé. Následuje konverzace o obecných, nejčastěji kulturních tématech. Oblíbeným nezávazným tématem bývá sport – fotbal, jídlo a kultura. Uruguayci mají dobré vzdělání a tak mají o Evropě určité znalosti. Uruguayci dávají přednost osobnímu setkání a bližšímu kontaktu, proto není výjimkou pozvání na oběd či na večeři. Místním typickým nápojem je čaj maté, který se pije i na ulici a konzumace především výborného a pro nás levného hovězího masa.

Pokud jde o výběr vhodného data na schůzku s naším uruguayským protějškem, je důležité vědět, které dny jsou považovány za státní či regionální svátek. (viz Příloha Tabulka č. 5: Státní svátky v Uruguayi)

⁵⁶ Zastupitelský úřad ČR v Monteviedu: Souhrnné teritoriální informace Uruguay - 2009, Základní informace o teritoriu, s.3-4. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/> [cit. 13.4.2010]

4. Chile

4.1. Geografie⁵⁷

Celý název země je Chilská republika (República de Chile), ale používá se zkrácená verze Chile. Země se nachází na jihozápadní straně Jižní Ameriky a je omývána Tichým oceánem. Sousedí na severu s Peru, na severovýchodě s Bolívií a na východě s Argentinou. Země má velice neobvyklý tvar, který je dopravně nevýhodný. Celé území má tvar pruhu, který se táhne podél celého jihoamerického pobřeží. Šířka země je cca 160 km, délka je cca 4200 km. Území Chile je velmi členité. Dlouhé pásmo And je tvořeno množstvím sopek, jak vyhaslých, tak činných. Celá země tak často trpí vulkanickou činností nebo zemětřesením. Naposledy ničivé zemětřesení zasáhlo střední část Chile o velikosti 8,8 stupňů RichtEROVY stupnice, dne 27. 2. 2010⁵⁸. Vzhledem k tvaru země, zasahuje na území Chile několik podnebných pásů – od tropického podnebného pásu na severu až po vlhký, chladný jih. Na severu země se vyskytuje nejsušší místo na Zemi – poušť Atacama. Řeky jsou kratší, ale vodnaté. Mezi nejvýznamnější přírodní zdroje patří měď, dřevo, víno (oblast Tarapaca), ovoce, ledek, železná ruda a vzácné kovy

4.2. Obyvatelstvo⁵⁹

Chile má 16,8 mil. obyvatel (2008) a je tak 60. nejlidnatějším státem světa. Pokud bychom stejně jako u Uruguaye zvolili počet obyvatel jako faktor, vypovídající o kvalitě potenciálního trhu, tak Chile je pro nás atraktivnějším odbytistěm našich výrobků. Hustota zalidnění je 22,39 obyvatel na km². Z celkového počtu obyvatel, kteří jsou starší 15 let, je 56 % ekonomicky činných. Pokud jde o věkovou strukturu

⁵⁷ BATEMAN, G., EGANOVÁ, V. *Encyklopedie Zeměpis světa*. Praha: nakladatelství Columbus, spol. s.r.o., aktualizované vydání k roku 2000, 1999, s.121.

⁵⁸ Europa.eu: Press releases, březen, 2010. Dostupné na: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/64&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> [cit. 4.3.2010]

⁵⁹ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile, 2009. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 4.3.2010]

obyvatelstva, tak 70 % lidí je mladší 40 let a pouze 7 % lidí je starší 65 let. Chile tak patří mezi mladé státy. Průměrný věk u žen je 81,5 let a u mužů 75,5 let. Většinu obyvatelstva, tj. 93 %, tvoří potomci evropských přistěhovalců, 5 % představují Indiáni (Mapuche, Aymara), zbytek tvoří Palestinci a Židé. Přibližně 13 % obyvatel žije na venkově, 87 % obyvatel žije ve městech, z toho 40 % žije v hlavním městě Santiago de Chile. Římskokatolické náboženství vyznává nejvíce lidí. Náboženství má zároveň velký vliv ve školách a v celé společnosti.

Úředním jazykem je španělština, která se přízvukem a některými slovy liší od evropské španělštiny. Kromě španělštiny se v některých oblastech Chile mluví jazyky původních obyvatel – např. jazyk mapudungun na jihu Chile, nebo jazyky evropských přistěhovalců.

4.3. Makroekonomická charakteristika⁶⁰

Chile je tržně orientovanou ekonomikou, která je charakterizovaná vysokým podílem zahraničního obchodu, dobrou pověstí finančních institucí a zvučnou politikou. Za posledních 15 let patří Chile k nejrychleji rostoucím ekonomikám v Latinské Americe, s průměrným ročním růstem na hlavu 4,1 %. Tím se rozdíl mezi vysoce příjmovými zeměmi z OECD a Chile pomalu vyrovnává.

Chile svou pozici částečně upevnila přijetím plovoucího měnového kurz a systému cílované inflace, důležitým krokem bylo také vyvážení fiskální politiky. Chilský finanční systém je velký a dobře diverzifikovaný. Je charakterizován jako pružný systém, který dokáže čelit otřesům, s prvky regulačního a kontrolního rámce.

Na počátku 90. let, bylo Chile vzornou ukázkou ekonomický reform. Situace v zemi byla ještě umocněna demokratickou vládou Patricia Aylwina. V průběhu let 1991 až 1997 byl průměrný růst HDP 8 %. V roce 1998 však padl na polovinu předcházející úrovně, kvůli tvrdé měnové politice, zavedené kvůli udržení deficitu

⁶⁰ World Fact Book: South America – Chile, Economy, březen, 2010. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ci.html> [cit. 4.3.2010]

běžného účtu pod kontrolou a kvůli nižším příjmům z exportů. V roce 1999 se situace ještě zhoršila velkými suchy. Sucha způsobila malou úrodu a nedostatek příjmů z hydro-energetického průmyslu. Chile tak prodělalo, poprvé za 15 let, záporný ekonomický růst. Od té doby je průměrný ekonomický růst cca 4 % ročně (v roce 2008 3,2 % a v roce 2007 4,7 %).

Chilská vláda vede proti-cyklickou fiskální politiku, která spočívá v hromadění přebytků ve speciálním fondu. Tyto přebytky získává během období vysokých cen mědi a ekonomického růstu a dovoluje deficitní výdaje pouze během nízkých cen mědi a malého ekonomického růstu. V září roku 2008 dosahovaly zmíněné fondy více než 20 biliónů \$. Chile tak použilo 4 biliony \$ z toho fondu k financování balíčků, které měly zastavit začínající recesy v důsledku celosvětové ekonomické krize. Signály o vzchopení se chilské ekonomiky přicházely ve čtvrtém kvartálu roku 2009. Každopádně ekonomický pokles nastal, i přes zmíněnou vládní podporu v podobě 4 biliónů \$ a v podobě opatření, která měla podpořit získání úvěru pro malé a střední společnosti. HDP se propadl o více než 1 %.

Exporty Chile tvoří přibližně 40 % HDP. Samotná měď tvoří 1/3 státních příjmů z jejího exportu. Je tedy zřejmé, že chilská ekonomika je na exportu tohoto nerostu dost závislá. Chile proto čelí otázce, jak diverzifikovat svůj export, který je v současnosti převážně zaměřený na vývoz mědi. Jako největší světový vývozcem mědi, totiž v době současné krize pocítil pokles exportů z důvodu poklesu počtu odbytišť.

Navzdory značnému zlepšení životního standardu občanů a růstu HDP na hlavu (10 123 \$ v roce 2008) žije přibližně 13,7 % obyvatel pod hranicí chudoby a milióny lidí se nad touto hranicí jen lehce pohybují. Pro většinu Chileanů zůstává roční příjem velmi nízký.

Pokud jde o samotnou konkurenceschopnost země, tak podle světového indexu konkurenceschopnosti se Chile umístilo na 30. místě z celkových 133 zemí světa, s bodovým hodnocením 4,7 bodů z celkových 7 bodů. Chile, stejně jako Uruguay, podle Zprávy o Světové konkurenceschopnosti patří v oblasti úrovně vývoje státu rovněž do přechodného stádia. Toto přechodné stádium se nachází mezi stupněm typickým pro země, které posilují efektivnost, a mezi nejrozvinutějšími zeměmi. V rámci skupiny států, které jsou ve stejném stádiu, Chile dost vyniká. Podle diamantového schématu dosahuje Chile téměř ve všech 12 pilířích lepších hodnot, než

jsou hodnoty průměrné, typické pro tuto skupinu zemí. Viditelně lepších výsledků Chile dosahuje v pilíři: kvalita institucionálního rámce v zemi, infrastruktura zahrnující dopravu, dodávky elektřiny, rozšířenost telekomunikačních sítí, efektivnost zbožího trhu a makroekonomická stabilita. U ostatních pilířů dosahuje mírných nebo stejných hodnot. Pouze u jednoho pilíře, týkající se dostupnosti a kvality primárního vzdělání a zdraví občanů, jsou výsledky v Chile mírně nižší, než je průměr v dané skupině zemí⁶¹.

Ve výše zmíněné zprávě je hodnocení problémových oblastí podnikatelského prostředí v Chile z pohledu vrcholových manažerů. Respondenti měli opět vybrat pět nejproblémovějších oblastí v jejich zemi. První dvě místa obsadily stejné faktory, jako v Uruguayi. Je to tedy faktor – Restriktivní pracovní nařízení (28,9 % respondentů) a Nevýkonná vládní byrokracie (20,9 % respondentů). Následujícím omezujícím faktorem je nedostatečně vzdělaná pracovní síla (13 % respondentů). Na druhou stranu se za žádný problém nepovažují faktory politické nestability a vládní nestability (0 % respondentů). Naopak faktory jako jsou korupce nebo zločin a krádeže, mají větší procentuální zastoupení, než v Uruguayi. (Faktor korupce 3,5 % respondentů a faktor zločinu a krádeže 1,9 % respondentů.)

4.4. Politický systém a politická stabilita

Chile je v současnosti demokratickým státem, avšak před rokem 1990 tomu tak nebylo. „V roce 1973 provedla pravicová opozice vojenský puč a vlády se ujal šéf vojenské junty, generál Augusto Pinochet Ugarte (dále jen A. Pinochet).“⁶² A. Pinochet se u vlády udržel až do roku 1990. V roce 1988 se uskutečnilo lidové hlasování, při kterém se téměř 55 % hlasujících vyjádřilo proti setrvání A. Pinocheta u moci. Následně byl obnoven systém parlamentní demokracie. Během 90. let byla demokratická vláda postupně upevňována. Ekonomika se tak mohla posunout od svého statického vývoje během autoritářského režimu k tržnímu hospodářství, což

⁶¹ World Economic Forum: The Global Competitiveness Report, 2009 - 2010. s.114-115 Dostupné na: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf> [cit. 3.4.2010]

⁶² Autorský kolektiv pod vedením MOLDAVY, T. *Státy světa, Aktualizované vydání 2002*. Praha: nakladatelství Fragment, 2002, s.123

umožnilo větší zájem o zvýšení domácích a zahraničních soukromých investic. Od doby, kdy se navrátil demokratický režim, země zavedla záznam provedených ekonomických reforem, sociální investice, transparentní správu veřejného sektoru a stabilní konsensuální vládu⁶³.

Z hlediska státního zřízení je Chile republika. Hlavou státu je prezident, který je volen přímou volbou na 4 roky, bez možnosti být zvolen podruhé. Volební období bylo reformou ústavy (z roku 2005) zkráceno ze 6-ti let na 4 roky⁶⁴. Prezident je zároveň i předsedou vlády.

V roce 2006 se vlády ujala, jako první žena v historii země, Michelle Bachelet. Byla tak čtvrtým po sobě zvoleným prezidentem ze středolevicové koalice – nazývané Concertación, která vládne v Chile nepřetržitě od dob pádu vojenské diktatury. Její role prezidentky letos skončila. V přímých prezidentských volbách 2010 vyhrál, ve druhém kole Sebastián Piñero před Eduardem Freiem. Od 11. března je tak prezidentem Chilské republiky opět muž, Sebastián Piñero. Sebastián Piñero se již o post prezidenta ucházel v roce 2006, kdy skončil na druhém místě za Michelle Bachelet.

Program prezidentky Bachelet byl založen na souvislém vývoji programu týkající se rovnosti příležitostí. Cílem tohoto programu bylo urychlit růst ekonomiky, více se zapojit do světového obchodu, zlepšit vzdělání, zabezpečit přírodní zdroje a posílit konkurenceschopnost při současném řešení dlouhotrvajících sociálních problémů, jako je například nerovnoměrné rozdělení bohatství.

Jak už bylo zmíněno, od 90. let nepřetržitě vládne středolevá koalice Concertación, která se považuje za hlavní politickou sílu. Tato koalice je tvořena „Křesťansko–demokratickou stranou (Partido Demócrata Cristiano, PDC), Socialistickou stranou (Partido Socialista, PS), Stranou za demokracii (Partido por Democracia, PPD) a Sociálně demokratickou radikální stranou (Partido Radical Social

⁶³ The World Bank: Latin America and Caribbean - Chile, Brief, 2010. Dostupné na: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXT/CHILEEXTN/0,,contentMDK:22255176~pagePK:1497618~piPK:217854~theSitePK:325273,00.html> [cit. 4.4.2010]

⁶⁴ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu, Souhrnné teritoriální informace Chile, Vnitropolitická charakteristika, Stručná charakteristika politického systému, 2009, s.8. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 4.4.2010]

Demócrata, PRSD).“⁶⁵ Opoziční pravicovou silou je aliance, která se nazývá Alianza por Chile. Opozice jen s malým rozdílem prohrála poslední prezidentské volby a je složena ze „Strany národní obnovy (Renovación Nacional, RN) a Nezávislé demokratické unie (Unión Demócrata Independiente, UDI).

Podle faktorů Důvěra občanů v politiky a Transparentnost politických aktivit, které tvoří první pilíř celosvětového indexu konkurenceschopnosti, se Chile umístilo stejně jako Uruguay, mezi prvními padesáti zeměmi z celkového počtu 133 zemí. Podle faktoru Důvěra občanů v politiky se umístilo na 47. místě a podle faktoru Transparentnost politických aktivit se umístilo dokonce na 18. místě⁶⁶.

4.5.Daňový systém^{67 68}

Na zahraniční společnosti se vztahuje stejný daňový systém, jako na místní podnikatelské subjekty. Chilský daňový systém je nastaven tak, aby byl tzv. neutrální. Neutrálnost spočívá v tom, že daňový systém nepřitahuje, ani neodrazuje od zahraničních investic. Sazby jsou tedy shodné se sazbami těch zemí, které mají v úmyslu v Chile investovat. V Chile nejsou daňové prázdny, ale existuje možnost snížení daně či její částečné odpuštění.

Daně a poplatky, které mají povahu daně a vztahují se na podnikatelskou činnost v Chile, jsou: daň z příjmu právnických osob, daň z přidané hodnoty, kolkovné, daň z kapitálových zisků a licence k provozování obchodní činnosti.

⁶⁵ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu, Souhrnné teritoriální informace Chile, Vnitropolitická charakteristika, Stručná charakteristika politického systému, 2009, s.8. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 4.4.2010]

⁶⁶ World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2009 - 2010. s.115 Dostupné na: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf> [cit. 3.4.2010]

⁶⁷ PricewaterhouseCoopers, Doing business in Chile, Tax system, 2008. s.6-7 Dostupné na: <http://www.pwc.com/cl/es/highlights-of-chile/index.jhtml> [cit. 21.4.2010]

⁶⁸ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu, Souhrnné teritoriální informace Chile, Finanční a daňový sektor, Stručná charakteristika politického systému, 2009. s.20-21. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 21.4.2010]

Dan příjmu se vyměřuje ve dvou fázích. Nejprve se čisté příjmy získané na území Chile zdaní v hodnotě 17 % a v měsíci, kdy je zisk rozdělen, se příjem ještě zdaní tzv. dodatečnou daní ve výši 35 %. V první fázi se zdaní veškeré příjmy získané, nebo nashromážděné na území Chile. Daň ve druhé fázi je uvalena na všechny subjekty, které nemají trvalé sídlo v Chile.

Daň z přidané hodnoty je uvalena, na určité služby a zboží, v hodnotě 19 %. Pokud jde o služby, tak se daň týká jakékoliv obchodní operace. Jde např. o dovoz, průmyslové služby, finanční služby, na služby spojené se stavebnictvím, pojištěním, reklamou atd.

Kolkovné je uvaleno na dokumenty (cenné papíry), které byly vydány ve spojitosti s půjčováním peněz. Sazba je fixní z hodnoty dokumentu (cenného papíru) a platí se každý měsíc od emise dokumentu (cenného papíru) až do konce jeho platnosti.

Daň z kapitálových zisků se v obvyklých případech platí ve stejné výši jako daň z příjmu právnických osob.

Licence k provozování obchodní činnosti, obdržená od Městského úřadu. Licenci je nutné mít pro výkon všech profesí, zaměstnání, obchodu, umění nebo jiné výnosné aktivity. Všechny ze zmíněných aktivit podléhají městskému příspěvku, který je zaplacen ve formě příslušné licence a to, buď jednou za 12 měsíců, nebo zvlášť v každém pololetí. Sazba se pohybuje mezi 0,25 %-0,5 % v závislosti na konkrétním městském úřadu.

V několika minulých letech Chile přistoupilo k několika ujednáním ohledně dvojitého zdanění. Ujednání o dvojitém zdanění jsou obecně platné zásady, mezi dvěma zeměmi, které mají za cíl eliminovat dvojí zdanění příjmů a zisků, které jsou vytvořeny na jednom území a jsou vyplaceny rezidentovi z jiné země. Ujednání jsou založena na rozdělení si daňových práv každé země, podle jejích vnitřních zákonů. Chile má největší síť těchto ujednání v Latinské Americe.

Platná ujednání o dvojím zdanění má Chile s Argentinou, Brazílií, Kanadou, Jižní Koreou, Chorvatskem, Španělskem, Mexikem, Dánskem a Velkou Británií. S Českou republikou se prozatím vedou jednání.

4.6. Technologické a technické faktory

Z hlediska těchto faktorů, se podrobněji podívám na celkový stav technologií a jejich infrastrukturu, především komunikačních technologií. Do tohoto celku jsem také zařadila kvalitu infrastruktury dopravy a energetiky.

Oblast telekomunikací patřila v poslední době mezi oblasti, které se nejvíce rozvíjely. Vláda se snažila o privatizaci a demonopolizaci telekomunikačního trhu. Z tohoto důvodu se v Chile sváděl boj mezi několika zahraničními telekomunikačními společnostmi. Společnosti nabízely služby v oblasti mezinárodních hovorů, poskytování internetových a mobilních služeb. Boj mezi společnostmi pro zákazníky znamenal nižší ceny a lepší kvalitu poskytovaných služeb. V současnosti má 70% podíl na trhu pevných telefonních linek pobočka španělské společnosti Telefónica de España.

Podle indexu - Latin technology index 2009, který mapuje 20 zemí Latinské Ameriky a Karibiku a jejich míru penetrace internetovou sítí, širokopásmovou internetovou sítí, počítači a pevnými linkami, se Chile umístilo jako absolutní vítěz v kategorii: největší penetrace Internetem. V souhrnném umístění se Chile umístilo na 2. místě pro rok 2009, zatímco v roce 2008 bylo technologicky nejlépe vybavenou zemí Latinské Ameriky⁶⁹.

Podle indexu celosvětové konkurenceschopnosti se Chile v oblasti infrastruktury umístilo z celkových 133 zkoumaných zemí z celého světa na 30. místě. V rámci zemí, které jsou na stejné úrovni rozvoje, se Chile nachází v oblasti hodnocení infrastruktury, viditelně nad úrovní průměru daných zemí⁷⁰.

V oblasti dopravy došlo v poslední době k nárůstu investic. Zlepšení a zmodernizování tohoto sektoru měla za cíl vláda prezidentky Michelle Bachelet, která si uvědomovala nedostatečnost současné dopravní infrastruktury. V současnosti je

⁶⁹ Latin Business Chronicle, Latin America Technology: Uruguay Leads, červen, 2009. Dostupné na: <http://www.latinbusinesschronicle.com/app/article.aspx?id=3507> [cit. 20.4.2010]

⁷⁰ World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2009 /2010. s.114 Dostupné na: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf> [cit. 20.4.2010]

v zemi několik tisíc kilometrů silnic, ale jen necelá jedna pětina silnic je zpevněná asfaltovým a betonovým povrchem. Investice jsou z části hrazeny soukromými společnostmi. V nedávné době byly dokončeny dálniční obchvaty kolem Santiagu de Chile a všechny soukromé společnosti, které se na výstavbě podílely, tak měly slíbenou koncesi na vybírání mýtného. U železniční dopravy se objevily podobné problémy, jako u silniční dopravy. Mnohé železnice jsou nedostatečné, zastaralé a jsou postupně vyřazovány mimo provoz. I tato oblast je z jednou možností investice. Pokud jde o leteckou dopravu, tak Chile disponuje přes 300 leteckými plochami, z nichž 5 má přistávací dráhu. Největším a nejmodernějším letištěm je letiště v Santiagu de Chile - Arturo Merino Benitez. Toto letiště prošlo zásadní rekonstrukcí. V oblasti lodní dopravy se potenciální investorům také naskýtají možnosti investic, ačkoliv díky špatné splavnosti a nedostatečné délce řek není vodní doprava příliš rozšířena. Kapacita přístavů a jimi poskytované služby nejsou dostatečné, a proto je to další oblast dopravy, kam směřují mnohé investice.

Oblast energetiky patří obecně k rychle se rozvíjejícím a to především v důsledku stále větší spotřeby energie. V poslední době však došlo ke zpomalení růstu díky nedostatečným energetickým kapacitám. Téměř 40 % energie je v Chile vyprodukována vodními elektrárnami. Zbytek je vyprodukován termálními elektrárnami na uhlí plynovými elektrárnami nebo obnovitelnými zdroji, které v současnosti hrají jen velmi malou roli ve výrobě energie. V roce 2006 začaly debaty o větším využití obnovitelných zdrojů, kterými Chile disponuje. Nabízí se tak využití potenciálu Chile v oblasti energie z přílivu a příboje oceánu a větrné, geotermální a sluneční energie. Chile nemá jadernou elektrárnu, ale velmi reálně se o ní uvažuje. V současnosti je 60 % výroby, přenosu a distribuce energie pod vládní správou⁷¹.

⁷¹ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile, Infrastruktura, 2009. s.14-16 Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 21.4.2010]

4.7.Průběh založení společnosti v Chile⁷²

K představení postupu založení společnosti si opět vezmeme modelovou situaci, a to když zakládáme akciovou společnost v Santiagu de Chile.

Prvním krokem je notářské ověření společenské smlouvy obchodní společnosti a jeho zaznamenání v oficiálním věstníku. Náklady na toto notářské ověření se pohybují mezi 100-400 USD. Dokument musí být publikovaný v oficiálním věstníku do 60 dnů ode dne, kdy dokument již obsahuje stanovy. Poplatek za publikaci závisí na počtu řádků a znaků, ale obvykle se cena pohybuje kolem 150 USD.

Následně je nutná registrace společnosti u Obchodního rejstříku. Po určité době společnost obdrží daňové identifikační číslo a musí ohlásit začátek své činnosti na finančním úřadě. Před tím, než začne společnost provozovat svou činnost, musí podstoupit finančnímu úřadu popis charakteru předpokládaných firemních aktivit, sídlo firmy a množství kapitálu. Tento proces zabírá obvykle jeden den nebo i méně, pokud je všechna právní dokumentace v pořádku (notářsky ověřena společenská smlouva a plná moc zástupce atd.). Společnost se na finančním úřadě musí zapsat k placení DHP.

Poté je společnost podrobena kontrole z finančního úřadu. Tato kontrola má za úkol ověřit, zda sídlo společnosti odpovídá místu výkonu firemní činnosti. Další nezbytností je vytištění stvrzenek a faktur od oprávněné firmy a úřední potvrzení (orazítkování) účetních knih, faktur a jiných dokumentů finančním úřadem. Potvrzení zmíněných dokumentů může proběhnout pouze po obdržení daňového identifikačního čísla, protože právě daňové identifikační číslo se na nich musí objevit.

Společnost musí také obdržet licenci (Patente municipal), aby mohla provozovat předmět své činnosti, od oprávněného městského úřadu. Toto nařízení vyplývá ze zákona a vztahuje se na jakoukoliv vykonávanou činnost. Nezbytné povolení se vztahuje na všechny činnosti, které vedou k zisku a jsou vázány danou činností na určité místo. Existují čtyři typy těchto povolení (např. obchodní a průmyslový – patente comercial, patente industrial, atd.) Poplatek za licenci se platí jednou na období 12 měsíců, nebo v jednotlivých částkách jednou za pololetí. Velikost

⁷² Doing business 2010 - Chile, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2009, s. 52-54 Dostupné na: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/CHL.pdf> [cit. 27.3.2010]

poplatku odpovídá velikost vloženého kapitálu. Většinou se pohybuje v rozmezí od 0.25 % do 0.5 %.⁷³

Závěrečný krok spočívá v zajištění úrazového pojištění pro zaměstnance společnosti. Je to nařízeno ze zákona, podle kterého je úrazové pojištění pro jakéhokoli zaměstnance povinné, bez ohledu na aktivitu, poskytnuté služby nebo na charakter zaměstnavatele. Pojištění je poskytováno skrze státní zdravotní péči (Servicio Nacional de Salud), ale také skrze tzv. Mutualidades de Empleadores, což jsou neziskové soukromé subjekty, které rovněž poskytují pojištění.

V celkovém hodnocení 183 zemí, v oblasti zakládání podnikání, se Chile v roce 2010 umístilo na 69. místě, což znamená zhoršení v komparaci s rokem 2009, kdy se umístilo na 55. příčce. Celá procedura založení akciové společnosti trvá přibližně 27 dnů a čítá kolem 9 nutných procedur. Pokud jde o nějaká reformní opatření, která by ve zmíněných hodnoceních mohla zlepšit světové postavení Chile, tak do této chvíle pro rok 2010 nebyla žádná zaznamenána⁷⁴.

4.8. Zahraniční obchod Chile

Podle míry liberalizace zahraničního obchodu se latinskoamerické a karibské země rozdělují do čtyř skupin na země liberální, protekcionistické, středně-protekcionistické a uzavřené. Mezi liberální země patří Mexiko, Chile, Paraguay, Jamajka, Dominikánská republika a některé další země z Karibské oblasti. Pro tyto země platí, že nebrání nějakým zásadním způsobem zahraničním dovozcům, dovážet na jejich trh. Aplikují pouze nízké celní sazby, chybí dovozní kvóty a jen v některých případech dojde k použití antidumpingu.

Chile je tedy velmi otevřená, liberální země, která vzhledem ke své závislosti na zahraničním obchodě provádí důslednou proexportní politiku. Její snahou je

⁷³ Boletín BCN Nacional: Conozca sobre, Ley fácil – Patentes municipales, poslední aktualizace 2007, srpen. Dostupné na: http://sdi.bcn.cl/boletin/pags/conozca?id_boletin=16#212 [cit. 27.3.2010]

⁷⁴ Doing business 2010 - Chile, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2009, s. 6. Dostupné na: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/CHL.pdf>, [cit. 27.3.2010]

podporovat exportéry například prostřednictvím navrácení části nebo celé daně z přidané hodnoty po předložení dokumentů ověřující nákup materiálů, polotovarů aj., potřebných na výrobu zboží, určeného k exportu^{75 76}.

Chile nepoužívá téměř žádná dovozní omezení. Případná omezení dovozu se chápou pouze jako reciproční opatření z chilské strany. Všechny použité nástroje k ochraně některých svých odvětví jsou v souladu s pravidly Světové obchodní organizace (WTO).

Je možné dovážet všechno kromě ojetých vozidel a jiných dopravních prostředků. Každý importér musí předložit tzv. Dovozní deklaraci (Declaración de Ingreso, DIN) a tzv. Převážní dokument (Documento de Transporte). Při dovozu některých zbožových položek a zvířat jsou potřebné zdravotní a fytosanitární dokumenty. Dokumenty se pak následně odevzdají Národní celní správě (Servicio Nacional de Aduanas, SNA), která má na starost veškeré celní otázky, a která v poslední době prošla mnohými změnami. Především se zjednodušila dokumentace a zrychlila se celá administrativa. Nyní je možné provést celé odbavení prostřednictvím internetu na webových stránkách Národní celní služby.

V Chile existují dvě zóny volného obchodu a to na jihu, v přístavním městě Punta Arenas, a na severu země, v Iquique. V těchto oblastech platí pro dané podnikatelské subjekty speciální celní a daňové režimy. Obě zóny volného obchodu pracují na stejných principech a poskytují podobné celní a daňové výhody. Důvodem vzniku těchto zón je “podpořit rozvoj regionu Tarapacá na severu země a přispět k ekonomické integraci se sousedními státy – Peru, Bolívií, Argentinou a Paraguayí.”⁷⁷ Ve zmíněné oblasti již operuje více než 1 600 společností s různým předmětem

⁷⁵ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile - 2009, zahraniční obchod země, 2009, s.24-25. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 4.3.2010]

⁷⁶ Studie Ministerstva průmyslu a obchodu: Obchodní a ekonomické vztahy s Latinskou Amerikou., s. 35 Dostupné na: http://www.mzv.cz/buenosaires/cz/obchod_a_ekonomika/obchodni_a_ekonomicke_vztahy_s_latinskou/index.html [cit. 4.4.2010]

⁷⁷ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile - 2009, zahraniční obchod země, 2009, s.26. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 4.3.2010]

podnikání – obchodní banky, letecké společnosti aj.⁷⁸ (viz Příloha Tabulka č. 7: Úlevy poskytované společností v zóně volného obchodu, v Chile)

4.8.1. Komoditní struktura zahraničního obchodu Chile⁷⁹

Komoditní struktura exportu je relativně stabilní a není tedy příliš diverzifikovaná. Touto skutečností se tak Chile stává ekonomikou, která je velmi závislá na změnách cen na mezinárodních komoditních trzích. Pokud se podíváme na vývoj exportovaných komodit od roku 1998-2008, tak zjistíme, že vedoucí postavení mají komodity pocházející z těžebního průmyslu a průmyslové zboží. Od roku 1998 do roku 2003 předčily, téměř vždy, průmyslové výrobky komodity pocházející z těžebního průmyslu. Od roku 2003 více a více převažují komodity pocházející z těžebního průmyslu. V roce 2008 tvořil těžební průmysl 58 % z celkového exportu. V rámci skupiny komodit pocházejících z těžebního průmyslu, beze sporu vyniká již od roku 1998 export mědi, která byla vždy hlavní exportní komoditou. Kromě komodit z těžebního průmyslu rovněž vynikají hospodářské a zemědělské produkty – ovoce, převážně hroznové víno, celulóza a papír, molybden, chemické produkty, potraviny – hlavně ryby (losos, pstruh aj.) a své nezanedbatelné místo má i vývoz vína (oblast Tarapacá).

Z hlediska komoditní struktury dovozu převažuje spotřební zboží (automobily, telekomunikační přístroje atd.) a složka paliv a maziv, mezi kterými s téměř 50 % dominuje především dovoz ropy. Významnou položkou je i dovoz zemního plynu, převážně z Argentiny.

⁷⁸ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile - 2009, zahraniční obchod země, 2009, s.25-26. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 4.3.2010]

⁷⁹ Banco Central de Chile, Publicaciones, Estadísticas, 2008. s. 144, 152. Dostupné na: <http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/sector-externo/pdf/Balanza2008.pdf> [cit. 21.4.2010]

4.8.2. Teritoriální struktura zahraničního obchodu Chile⁸⁰

Mezi hlavní exportní partnery Chile patří, pro rok 2008, Čína, USA, Japonsko, Nizozemí, Brazílie a Jižní Korea. Pokud srovnáme hodnoty exportů do daných zemí v prvním trimestru 2008 a v tom samém období v roce 2009, tak můžeme pozorovat znatelný pokles, zřejmě z důvodu hospodářské a finanční krize. Z evropských významnějších exportních partnerů můžeme zmínit Itálii, Francii, Španělsko a Německo.

Mezi nejvýznamnějšími zeměmi, ze kterých Chile dováželo, v roce 2008, jsou USA, Čína, Brazílie, Argentina, Jižní Korea a Japonsko. Srovnáním importů z daných zemí v prvním trimestru 2008 a v prvním trimestru 2009 opět pozorujeme pokles, avšak ne tak velký.

„Od 1. 2. 2003 je Chile přidruženým členem EU. Evropská unie jako celek se podílela v roce 2008 na chilském exportu 25,9 %, zatímco podíl zemí EU na chilském importu byl 14,1 %.“⁸¹

4.8.3. Platební bilance

Platební bilance nám stejně jako u Uruguaye ukáže, jak si země stojí v oblasti mezinárodní výměny. Běžný účet v roce 2008 byl celkově v deficitu. Pokud se podíváme na vývoj stavu běžného účtu, tak zjistíme, že během let 1998–2008 byl šestkrát krát v deficitu a pět krát zaznamenal přebytek. Jednalo se o roky 1999, 2004–2007. V roce 2008 byly příjmy z vývozu zboží v hodnotě 66 455,5 miliónů \$. Náklady na dovoz zboží byly 57 609,6 miliónů \$. Z těchto údajů vyplývá, že obchodní bilance měla aktivní saldo v hodnotě 8 845,9 miliónů \$. Pokud jde o obchodní bilanci, tak Chile mělo v intervalu roku 1998–2008 pouze v roce 1998 pasivní obchodní bilanci. Nejvyšších hodnot dosáhla v letech 2006 a 2007. Bilance služeb zaznamenala záporný

⁸⁰ Banco Central de Chile: Publicaciones, Estadísticas, první trimestr, 2009, s. 109, 110. Dostupné na: <http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/sector-externo/pdf/ice012009.pdf> [cit. 21.4.2010]

⁸¹ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile - 2009, Zahraniční obchod země, s.23. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 21.4.2010]

příjem. Podle údajů z kapitálového účtu, můžeme konstatovat, že Chile si v roce 2008 vypůjčilo ze zahraničí více, než zahraniční subjekty od chilských subjektů. Poslední účet, který podrobněji rozeberu, bude finanční účet. Finanční účet dosáhl v daném roce pozitivního salda. Velikost přímých zahraničních investic v Chile je sice větší než velikost přímých zahraničních investic Chile v zahraničí, ale rozdíl není tak markantní. V časovém horizontu od roku 1998 do roku 2008 lze pozorovat, i přes menší výkyvy, nárůst objemu v oblasti přímých zahraničních investic do Chile. Největší nárůst proběhl v roce 2007 o téměř 58 % a v roce 2008 o více než 30 %⁸². (viz Příloha Tabulka č. 4: Platební bilance Chile, rok 2008, v mil. USD)

4.9. Obchodní jednání a zvyklosti v Chile^{83 84}

Jak pro Uruguay, tak i pro Chile existuje několik shodných rysů celého latinskoamerického regionu. I přesto je zde viditelný evropský vliv a to hlavně díky početné skupině obyvatel, kteří jsou evropského původu.

Chilané jsou v porovnání s ostatními Latinoameričany dochvilnější a spolehlivější, pokud jde o plnění pracovních povinností. Z tohoto důvodu se doporučuje, stejně jako v Uruguayi, dostavit se na schůzku včas, ačkoliv se toleruje 10-20 min. zpoždění⁸⁵.

Oblečení v obchodním styku by mělo být konzervativnější. Mužům se doporučuje oblek, košile (překážkou není ani decentní barva košile) s vázankou a ženám kostým. Obecně má být oděv doplněn kvalitními doplňky a obuví. Ženy

⁸² Banco Central de Chile: Publicaciones, Balanza de pagos, 2008. s. 97, 139. Dostupné na: <http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/sector-externo/ext01i.htm> [cit. 21.4.2010]

⁸³ Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile - 2009, Základní informace o teritoriu, 2009, s.24-25. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414> [cit. 4.3.2010]

⁸⁴ ZAMYKALOVÁ M., *Mezinárodní obchodní jednání*. Latinská Amerika – Chile. Praha, Professional Publishing, 2003, s.119-122.

⁸⁵ ZAMYKALOVÁ M., *Mezinárodní obchodní jednání*. Latinská Amerika – Chile. Praha, Professional Publishing, 2003, s.119-122.

velmi dbají na svůj zevnějšek. Je pro ně typický kvalitní a silný make-up, vhodný účes a parfém. Rozhodně bychom tedy náš vzhled neměli podceňovat, protože tím prezentujeme svou osobnost a celé jednání tak můžeme pozitivně ovlivnit.

Abychom mohli určit termín schůzky s naším obchodním partnerem, je důležité vědět, kdy se v Chile slaví některý ze státních svátků. Za nevhodnou dobu pro podniknutí obchodní cesty se považuje období Vánoc, Nového roku, Velikonoc (volno je na Velký pátek, pondělí je na rozdíl od ČR normální pracovní den) a v týdnu kolem 18. září (oslavy Fiestas de Patria). Ve zmíněné době téměř nikoho v jeho práci nezastihnete. (viz Příloha Tabulka č. 6: Státní svátky v Chile) Pokud jde o to, jakou hodinu pro schůzku zvolit, tak se doporučuje přijít mezi desátou hodinou dopoledne a polednem. Pracovní týden je limitován 45 hodinami. Kanceláře a banky jsou obvykle otevřené od pondělí do pátku.

Chilané jsou velmi pohostinní, takže po delší známosti můžete být pozváni na večeři k partnerovi domů. Jde tedy o projev sympatií a důvěry. Doporučuje se přinést pozornost hostitelce, nejlépe ve formě květin.

Pokud jde o formální či neformální konverzaci, tak jsou zde četné shodné prvky s ostatními zeměmi Latinské Ameriky. Bližší poznání svého obchodního partnera je pro ně velmi důležité, dokonce dávají přednost známým obchodním partnerům, před cizími. Doporučenými tématy k hovoru jsou sport (fotbal), chilská literatura a rodina (především děti). Naopak existují témata, kterým bychom se měli raději vyhnout. Mezi ně patří např. náboženství, sex, politika, což jsou obvykle nedoporučovaná témata k hovoru, a dále vyjadřovat se k rozdílům mezi Evropou a Latinskou Amerikou nebo vyzdvižovat rozdíly mezi Chile a jinými státy z regionu.

Stejně jako v chilské společnosti, tak i v místních firmách si můžeme povšimnout úcty k autoritám. Není tedy výjimkou až autoritativní chování nadřízeného vůči podřízenému. Ve společnosti je relativně početná střední vrstva, ale také vyšší, finančně dobře zajištěná vrstva, u které se můžeme setkat až se snobským chováním. Hodnoty chilské společnosti jsou víceméně stejné, jako v Uruguayi. Velký význam má rodina, katolická církev, ale také dobré vzdělání, hmotný majetek a dodržování formalit a etikety. Gestikulace a mimika jsou, jako u

ostatních Latinoameričanů, dost výrazné, ačkoliv se Chileané považují za uzavřenější ve srovnání s ostatními obyvateli latinskoamerického regionu.

4.10. Vstup zahraničního investora

Chilská vláda nijak neodrazuje zahraniční investory. Naopak je přesvědčena, že nejlepší pobídkou k investici je možnost těžit z přírodního bohatství země, mít stabilní právní rámec, rozumnou daňovou politiku a nedělat rozdíly mezi místními a zahraničními investory. V rámci možností investovat v Chile existují dvě oblasti, do kterých není možné investovat, protože spadají pod vliv státu a nejsou tudíž přístupné pro soukromé investory. Jsou jimi oblasti výzkumu a těžby hydrouhlíku⁸⁶.

⁸⁶ PricewaterhouseCoopers, Doing business in Chile, Regulatory environment, 2008. Dostupné na: <http://www.pwc.com/cl/es/highlights-of-chile/index.jhtml> [cit. 21.4.2010]

5. SWOT analýza Uruguaye

Silné stránky
Velmi úrodná zemědělská oblast, která je určena především na chov dobytka.
Příznivé klima po celý rok
Vzdělaná a zdravá pracovní síla
Stabilní politická a ekonomická situace
Solidní finanční a právní rámec
Rychlý růst v IT oborech, finančnictví, logistiky
Plány na rok 2010 na zlepšení technologické infrastruktury
Postupné zlepšování dopravní infrastruktury
Snaha postupné diverzifikace obchodu a dovozních oblastí
Postupná privatizace státních podniků

Příležitosti
Využití zemědělské půdy a příznivého klima regionu
Možnost podnikat v oblastech zón volného obchodu (Zonas Francas) a využívat tak různé daňové úlevy
Investiční příležitosti v oblastech výstavby silnic, železnic, telekomunikací (mezinárodní hovory) a alternativních zdrojů.

Zdroj: Vlastní zpracování autorky

Slabé stránky
Malý potenciální trh
Velká geografická vzdálenost
Rozdílná mentalita obyvatel
Jazyková bariéra
Neznalost teritoria
Zdlouhavé byrokratické procedury v oblasti zakládání podnikání
V zahraničním obchodě vystupuje spíše jako protekcionistická země
Paternalistický stát s monopolizační tendencí
Velká obchodní závislost na sousedních zemích

Hrozby
Možnost opětovného přelití ekonomických problémů, ze sousedních zemí.

6. SWOT analýza Chile

Silné stránky
Velmi úrodná zemědělská oblast, která je vhodná pro pěstování ovoce.
Příznivé klima po celý rok
Vzdělaná a zdravá pracovní síla
Větší potenciální trh
Větší znalost země v oblasti obchodu
Stabilní politická a ekonomická situace
Tržní, rychle rostoucí ekonomika v rámci regionu Latinská Amerika
Tradičně technologicky vyspělá země v rámci regionu Latinská Amerika
V zahraničním obchodě vystupuje jako liberální země
Postupné zlepšování dopravní infrastruktury
Snaha diverzifikovat export
Zrychlení celního procesu a zjednodušená dokumentace

Příležitosti
Využití úrodné zemědělské půdy a příznivého klima regionu
Možnost podnikat v oblastech zón volného obchodu (Zonas Francas) a využívat tak různé daňové úlevy
Investiční možnosti v oblasti výstavby silnic, železnic, zkvalitnění služeb přístavů, v oblasti alternativních zdrojů a možnost vytvořit projekt na výstavbu jaderného reaktoru.

Zdroj: Vlastní zpracování autorky

Slabé stránky
Velká geografická vzdálenost
Rozdílná mentalita obyvatel
Jazyková bariéra
Dopravně nevýhodná oblast, z důvodu tvaru země.
Závislost na exportu několika komodit.

Hrozby
Možnost výrazného poklesu cen hlavních exportních komodit na mezinárodních trzích.
Hrozba vulkanické činnosti a zemětřesení.
Zvětšující se zájem o ochranu přírody.

7. Zkušenosti a doporučení nejen tuzemských společností ve spolupráci s Uruguayí a Chile

7.1. Společnost ABB

“ABB je přední světová firma poskytující technologie pro energetiku a automatizaci, které umožňují energetickým a průmyslovým podnikům zvyšovat výkonnost při současném snížení dopadu jejich činnosti na životní prostředí. Firma ABB působí ve více než 100 zemích. V České republice působí ABB již od roku 1970, v osmi lokalitách (Brno, Praha, Ostrava, Jablonec nad Nisou, Trutnov, Plzeň, Most, Teplice).“⁸⁷ Vzhledem k celosvětovému působení, má společnost obchodní kontakty i s Uruguayí. Zkušenosti s touto zemí jsou následující:

„Pro naši firmu ABB, která poskytuje střední elektrické napětí (voltáž), je potenciální trh v Uruguayi příliš malý. V zemi máme zastoupení v podobě místní společnosti, která je ovšem velmi malá. Dokonce rozpočet této společnosti se zahrnuje do rozpočtu Argentiny, kde máme také své zastoupení.

Podle zkušeností mých kolegů, kteří jsou přímo v kontaktu s místními partnery, vím, že v Uruguayi je vysoká úroveň byrokracie. Například pro veřejné energetické společnosti. V tomto případě jste nuceni mít k dispozici téměř „stovky“ dokumentů a například veřejná soutěž (tendr) se protahuje na velmi dlouho. Musíte podstoupit různé technické kontroly nebo mnohé obchodní diskuze. Pokud jde o korupci, tak celá firma ABB má v tomto ohledu jasná interní pravidla, takže zde není prostor pro nějaké zkušenosti.

Naši uruguayští obchodní partneři, by se dali přirovnat, dle našich zkušeností, svým projevem k Argentincům. Jsou to často otevření lidé až extroverti. Rádi se ptají na vaši práci, jaký je u nás život a pokud nejste Čechem, tak se rádi ptají, jak se vám v Čechách líbí atd. Mají vysokou úroveň vzdělání, dobře komunikují, avšak často jsou velmi nespolehliví. Rádi věci odkládají.

⁸⁷ ABB hlavní stránka: Vítejte u nás. 2010. Dostupné na:

<http://www.abb.cz/cawp/czabb013/cc70b0fdf470bdbcc1256a850029b508.aspx> [cit. 24.3.2010]

Mezi známé české výrobky v Uruguayi patří značka Škoda. Stejně tak dobrou pověst má i strojírenství. Takže česká výroba znamená spolehlivost.“⁸⁸

7.2. Společnost Mikroelektronika spol. s r.o., Vysoké Mýto

„Mikroelektronika je vedoucí českou společností v oblasti automatizovaných odbavovacích systémů ve veřejné dopravě osob. Byla založena dne 1. srpna 1991 a za dobu své existence si vydobyla pevné postavení na domácím trhu, se zvyšujícím se podílem zahraničních projektů. Zařízení se značkou Mikroelektroniky denně odbaví téměř 30 milionů cestujících v bezmála 30 zemích po celém světě, především v Evropě a Jižní Americe.“⁸⁹

Vzhledem k tomu, že společnost již zrealizovala několik projektů v zemích Latinské Ameriky – Argentina, Chile, Ecuador, Uruguay - uvádím jejich zkušenosti na základě otázek, položených obchodní manažerce společnosti, Ing. Monice Chaloupkové, která vedla obchodní stránku projektů ve všech zmíněných zemích.

1. Jaké jsou vaše dojmy z uruguayských obchodních partnerů?

Ing. Monika Chaloupková: „Mám zkušenost pouze s firmou Conatel S.A. a jejími zaměstnanci. Firma Conatel S.A. reprezentuje na uruguayském trhu firmu Siemens, našeho největšího obchodního partnera v Latinské Americe. Přes zmíněnou společnost jsme naše zařízení do Uruguaye dodávali. Takže nemohu generalizovat.

Obchodníci z Conatelu S.A. se mi v porovnání s jinými lidmi z Latinské Ameriky zdáli více uzavření a odměření. Ve vyjednávání byli opatrní, ale zároveň profesionální a znalí praxe z mezinárodního obchodu. Pokud jsem potřebovala nějakou obchodní součinnost z jejich strany, poskytl ji. Při osobních jednáních v Montevideu byli zdvořilí, po obchodní stránce věděli, co chtějí a tvrdě si hájili své

⁸⁸ Postřehy kolegy paní Alexandry Bulířové, zaměstnankyně firmy ABB.

⁸⁹ Mikroelektronika, O nás, Profil. 2006. Dostupné na: <http://www.mikroelektronika.cz/odbavovaci-systemy/text/o-nas/profil> [cit. 16.4.2010]

vyjednávací pozice. Působili hrdě a nevzhlíželi tak moc k Evropě a Evropanům, jako třeba Argentinci. Spolupráce a komunikace mezi techniky obou firem byla horší. Problém spočíval především v jazykové bariéře.

Po obchodní stránce byla spolupráce bezproblémová. Navíc již po dvou letech spolupráce, kdy jsme byli týdně v kontaktu a několikrát se setkali osobně, máme už bližší vztah.“

2. Jaké jsou vaše dojmy z chilských obchodních partnerů?

Ing. Monika Chaloupková: *„Projekt v Chile jsme realizovali přes Siemens Argentina, a proto jsem se zpočátku prakticky nedostala do kontaktu s lidmi ze Siemensu Chile. Pouze dopravu, fakturaci a clenění zboží jsem řešila přímo. Spolupráce s vedením firmy i obchodníky byla a je velmi profesionální a vstřícná. Na všechny žádosti reagují vždy do druhého dne, což v Latinské Americe není běžné. Naopak komunikace se servisními techniky a zaměstnanci na nižších pozicích ve firmě je složitější a je možná pouze ve španělštině. Reagují se zpožděním a mnoho požadavků z naší strany je nutné opakovat. V některých situacích jsou příliš „nad věcí“.*

Obečně bych řekla, že pro dobrou spolupráci s obchodníky a vůbec lidmi v Latinské Americe je nutné je znát osobně. Komunikace skrze e-maily a telefon nestačí. Velmi si cení, pokud je třeba pozvete na večeři k sobě domů do rodiny, pokud jsou u nás ve firmě na návštěvě. Při každém telefonátu se zeptají, jak se daří Vám a Vaší rodině a ten samý zájem očekávají od Vás. Pokud si vytvoříte osobní vztahy, je dobré, aby na projektu pracovali stále stejní lidé. Je chybou vyměnit uprostřed realizace projektu někoho, na koho jsou zvyklí.

Lidé ve vyšších funkcích ve firmách ovládají angličtinu, pokud však mluvíte španělsky, je to vždy velká výhoda. S lidmi v nižších funkcích se často jinak než španělsky domluvit nedá.“

3. Setkala se vaše firma s nějakými problémy, komplikacemi při vstupu na uruguayský nebo chilský trh? (např. velká byrokracie, vysoká dovozní cla atd.)

Ing. Monika Chaloupková: „Ani v jedné zemi jsem se s korupčním jednáním nesetkala. Byrokracie určitě existuje v Siemensu jako takovém. Velká mezinárodní firma má spoustu byrokratických nařízení, směrnic a předpisů, schvalovací procedury jsou velmi zdoluhavé. Při exportu do Chile a Uruguaye jsme neměli žádné problémy. Dopravu i členění si zajišťovaly firmy Siemens a Conatel S.A. na místě. Dodací parita byla v obou případech FCA Vysoké Mýto. Pro usnadnění dovozu a nižší cla Siemensu Chile zajišťujeme u nás na celnici vystavení dokumentu EUR 1.

Velkým problémem je ale vystavení dokumentárního akreditivu. Je to velmi složitá, drahá a byrokratická záležitost.

Zboží jak do Uruguaye, tak do Chile musí být přepravováno na paletách s fytosanitární kontrolou. Partnerům v obou zemích jsme museli poskytnout HSC kódy ECCN kódy od dodávaného zboží. Do Chile je potřeba zasílat originály všech dokumentů kurýrem. Do Uruguaye stačí jen v elektronické podobě.“

4. Proč jste si vybrali právě Uruguay a Chile jako odbytiště svých výrobků?

Ing. Monika Chaloupková: „Dopravní systémy ve většině měst Latinské Ameriky nejsou na takové úrovni, jako v Evropě, takže potenciál pro uplatnění našich zařízení je v této části světa velký. Mikroelektronika zkoušela již delší dobu proniknout na trh některé ze zemí Latinské Ameriky, ale bylo to velmi obtížné, finančně nákladné a bez znalosti španělštiny i hodně komplikované. Po několika letech úsilí, mnoha služebních cestách a jednáních se firmě v roce 1999 podařilo zrealizovat první projekt a dodat 1 000 automatů do autobusů do Santiaga de Chile. Pak následovala argentinská hospodářská krize v 2002 a všechny aktivity v regionu byly utlumeny. Další malý projekt se podařilo zrealizovat až v roce 2006 v Ecuadoru. Poprvé ve spolupráci se Siemensem Argentina. Na tomto malém projektu si, myslím, Siemens otestoval naši firmu jako spolehlivého dodavatele zařízení. Pak se objevila obchodní příležitost v Santiagu de Chile. Místní firma si vybrala jako dodavatele odbavovacího systému do 6 000 vozidel čínskou společnost. Ta jí dodala zařízení pro zkušební provoz. Ukázalo se však, že jejich kvalita je naprosto nedostatečná. Firma proto hledala jiného, spolehlivého dodavatele. Siemens Argentina doporučil nás. Během

týdne jsme museli připravit zkušební zařízení a odeslat je do Santiaga. A druhý týden jsme přiletěli i s našimi techniky na místo, zařízení odprezentovali, představili naši firmu a poskytli reference z jiných projektů. Siemens Argentina pak 4 měsíce vyjednával s touto firmou a čelil konkurenci ostatních světových výrobců. Nakonec jsme vyhráli a v říjnu 2006 podepsali smlouvu na dodávku 10 200 kusů validátorů bezkontaktní karet Camel a 2 500 zařízení pro platbu v hotovosti a tisk jízdenky MS 24. Za 7 měsíců jsme všechna zařízení vyrobili a odeslali. Na realizaci takto obrovského projektu se podílela celá řada firem, ale byli jsme jediní, kdo dodal zařízení včas podle smlouvy.

Tímto projektem se nám otevřely možnosti spolupráce se Siemensem i v Argentině, kde jsme poté realizovali 4 projekty.

V Uruguayi byla situace jiná. Dopravní společnost Cutcsa S.A. (největší dopravce v Montevideu) vyhlásila tendr na vybavení svých 1 000 autobusů odbavovacím systémem již okolo roku 2000. Mikroelektronika se tohoto tendru zúčastnila, ale skončila na třetím místě. Těsně před podpisem smlouvy však přišla argentinská krize a projekt byl zastaven. Znovu byl tendr vypsán až v roce 2006 a probíhal skoro rok. V rámci tendru naše zařízení prošla v Montevideu několika koly zkušebních testů a určitě velmi konkurenceschopná oproti světové konkurenci byla i cena našich zařízení. Pomohly i reference ze Santiaga de Chile a z Ecuadoru a několik služebních cest do Montevidea. Osobní jednání a prezentace v Montevideu byly velmi důležité, stejně jako návštěva vedení Cutcsa S.A. u nás ve firmě a exkurze do dvou měst v České republice, kde naše systémy v městské hromadné dopravě fungují. Na základě vítězství v tendru jsme dodali 1 100 palubních počítačů Synergy.“

5. Jakou mají pověst české výrobky, podle vašeho názoru, na uruguayském respektive chilském trhu?

Ing. Monika Chaloupková: „Podle mých informací ani na jednom trhu nejsou naše výrobky moc známé. Když, tak je to české pivo, sklo a některé strojírenské výrobky. Znají i české fotbalisty a tenisty. A samozřejmě i prezidenta Václava Havla. Tím ale většinou povědomí o naší zemi končí. Mnoho lidí vůbec netuší, kde Česká republika leží. Pletou si naši zemi s Čechenskem. Někde si vzpomenou na název Checoslovaquia.“

7.3. Společnost Rudolf Jelínek, Vizovice

„Společnost Rudolf Jelínek patří v současnosti mezi největší výrobce ovocných destilátů na světě. Navazuje tak na více než 400letou tradici výroby slivovice na Valašsku. V nabídce společnosti najdete nejen slivovici, ale také vynikající hruškovici, třešňovici, meruňkovici, jablkovici a další netradiční destiláty. Mezi naše novější produkty patří Plum vodka, Plum likér, hruškovice Williams, bylinné likéry Praděd a Luhačovická bylinná, whisky Gold cock a jiné zajímavé výrobky.“⁹⁰

Tato společnost se považuje za první významnou zemědělskou investici české firmy v Chile. Dceřinou společností v Chile založil Martin Déva, kterému byl svěřen celý investiční projekt a v současnosti dohlíží na chod podniku. Společnosti, která v zemi vyrábí hruškovici Williams, patří pozemky o celkové výměře 35 ha a destilátérský závod s 12 zaměstnanci. V současné době se připravuje nákup dalších pozemků do celkové výměry 50 ha.

Z celkového objemu 7 miliónů hrušek, které ročně v Chile společnost vykupuje, tvoří jen několik málo procent objem hrušek, které jim zajistí jejich vlastní sady. Vlastní produkce hrušek jim však umožní lépe odhadnout reálné náklady na pěstování ovoce a tedy i výkupní cenu od místních pěstitelů.

Pro expanzi nejen do latinskoamerického regionu se společnost rozhodla, protože v České republice není možné vypěstovat tak velké množství ovoce v potřebné kvalitě. Konkrétně chilský trh si společnost vybrala, z toho důvodu, že největším producentem hrušek Williams je Itálie, a společnost zhodnotila, že by neměla šanci proniknout do dlouholetých vazeb producentů v Pádské nížině.⁹¹

V chilské společnosti poukazuje na velký problém nezaměstnanosti, černé ekonomiky a „zvláštním bankovníctvím“. Pro chilský bankovní sektor je charakteristické, že je rozdělen mezi několik firem, které nedovolí vstup jiným, například zahraničním firmám. Služby, které jsou pro nás samozřejmostí, jsou v Chile

⁹⁰ Společnost Rudolf Jelínek, hlavní strana. Dostupné na: <http://www.rjelinek.cz/> [cit. 16.4.2010]

⁹¹ PETR, Miroslav. V Chile budeme pěstovat hrušky. Rozhovor s Pavlem Dvořáčkem, šéf společnosti Rudolf Jelínek. *Hospodářské noviny*, 2010, č.50, březen, s. 22. [cit. 16.4.2010]

placené a považované na exkluzivní. Jde třeba o službu Internetbanking. Lidé jsou tak nuceni platit v hotovosti, což způsobuje velké fronty. Úroky ze zůstatků na kontě jsou velmi nízké, naopak úroky z úvěru jsou velmi vysoké. Platba šekem je velmi častým způsobem placení, třeba i oběda.⁹²

⁹² ZVELEBIL, Jan. Armáda jako elita, Chile: Chillán – Město slunce. Časopis Reflex , 2010, č.13, s. 124. [cit. 16.4.2010]

Seznam literatury:

Knihy:

Autorský kolektiv pod vedením MOLDAVY, T. *Státy světa, Aktualizované vydání* 2002. Praha: nakladatelství Fragment, 2002.

BATEMAN, G., EGANOVÁ, V. *Encyklopedie Zeměpis světa*. Praha: nakladatelství Columbus, spol. s.r.o., aktualizované vydání k roku 2000, 1999.

ZAMYKALOVÁ M., *Mezinárodní obchodní jednání*. Latinská Amerika – Chile. Praha, Professional Publishing, 2003.

Odborné časopisy a periodika:

CIHELKOVÁ, Eva. Vztahy EU a Latinské Ameriky: Historický kontext a současný stav. *Mezinárodní politika*, 2001, ročník XXV, č. 3, s. 14-17

JODAS, Jiří. Brazilci nejednají vždy pragmaticky a potrpí si na blízké osobní vztahy. *Příloha Hospodářských novin – Exportér*, 2008, květen, č. 5

PETR, Miroslav. V Chile budeme pěstovat hrušky. Rozhovor s Pavlem Dvořáčkem, šéf společnosti Rudolf Jelínek. *Hospodářské noviny*, 2010, č. 50, březen, s. 22.

ZVELEBIL, Jan. Armáda jako elita, Chile: Chillán – Město slunce. *Časopis Reflex*, 2010, č. 13, s. 124.

Dokumenty stažené z internetu:

Banco Central de Chile: Publicaciones, Balanza de pagos, 2008. Dostupné na: <http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/sector-externo/pdf/Balanza2008.pdf>

Banco Central de Chile: Publicaciones, Estadísticas, 2009. Dostupné na: <http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/sector-externo/pdf/ice012009.pdf>

Banco Central de Uruguay: Sector externo, Balanza de pagos, 2008. Dostupné na: <http://www.bcu.gub.uy/autoriza/pepmpf/sectorexterno/menubdp.htm>

Doing business 2010 - Chile, The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, 2009. Dostupné na: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/CHL.pdf>

Doing business 2010 – Uruguay: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Apendices – Starting a Business in Uruguay, 2009. Dostupné na: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/URY.pdf>

PricewaterhouseCoopers: Doing business in Chile, 2008. Dostupné na: http://www.pwc.com/es_CL/cl/highlights-of-chile/assets/highlights-chile-2009.pdf

PricewaterhouseCoopers: Doing business in Uruguay, 2009/2010. Dostupné na: <http://www.pwc.com/uy/es/highlights-of-uruguay/assets/highlights-2010-esp.pdf>

World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2009 /2010. Dostupné na: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>

Zastupitelský úřad ČR v Monteviedu: Souhrnné teritoriální informace Uruguay - 2009. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/uruguay/1000803/>

Zastupitelský úřad ČR v Santiagu: Souhrnné teritoriální informace Chile - 2009, 2009. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/chile/1000414>

Internet:

ABB hlavní stránka: Vítejte u nás, 2010. Dostupné na: <http://www.abb.cz/cawp/czabb013/cc70b0fdf470bdbcc1256a850029b508.aspx>

Boletín BCN Nacional: Conozca sobre, Ley fácil – Patentes municipales, poslední aktualizace, srpen, 2007. Dostupné na: http://sdi.bcn.cl/boletin/pags/conozca?id_boletin=16#212

Europa.eu: Press releases, březen, 2010. Dostupné na: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/64&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

Latin Business Chronicle, Latin America Technology: Uruguay Leads, červen, 2009. Dostupné na: <http://www.latinbusinesschronicle.com/app/article.aspx?id=3507>

Mikroelektronika: O nás, Profil, 2006. Dostupné na: <http://www.mikroelektronika.cz/odbavovaci-systemy/text/o-nas/profil>

Společnost Rudolf Jelínek: Hlavní strana. Dostupné na: <http://www.rjelinek.cz/>

The World Bank: Latin America and Caribbean - Chile, Brief, 2010. Dostupné na: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXT/CHILEEXTN/0,,contentMDK:22255176~pagePK:1497618~piPK:217854~theSitePK:325273,00.html>

Uruguay XXI-Promoción de inversiones y exportaciones: Información económica y comercial, Series estadísticas, Exportaciones por país, Exportaciones por capítulo.

Dostupné na:

<http://www.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/v/630/1/innova.front/Exportaciones>

Virginia B.Cardozo, Carlos L.Rodríguez.*Sociedades Anónimas Abiertas y Cerradas*,.

Dostupné na: <http://www.derechocomercial.edu.uy/ClaseSAClasif01.htm>

World Fact Book: South America – Chile, Economy, březen, 2010. Dostupné na:

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ci.html>

World Fact Book: South America – Uruguay, People, březen, 2010. Dostupné na:

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html>

Závěr

Na začátku této práce jsem si vytýčila dva cíle. Jedním cílem byla specifikace podnikatelského prostředí v Uruguayi a v Chile. K charakteristice podnikatelského prostředí obou zemí jsem zvolila PEST analýzu, protože obsahuje všechny důležité faktory, podle kterých se obchodníci rozhodují, zda vstoupit, investovat nebo expandovat na určitý zahraniční trh. Získané informace z PEST analýzy jsem použila k naplnění svého druhého cíle. Druhým cílem bylo zjištění míry atraktivity uruguayského podnikatelského prostředí, ve srovnání s chilským podnikatelským prostředím, pro české obchodníky. Přestože obě země mají mnoho společných charakteristik, jako je španělská nadvláda, katolická církev, období diktatury, ale i značný evropský vliv, tak je Chile preferovanější. Zajímalo mě tedy, zda je úroveň podnikatelského prostředí v Uruguayi o tolik horší a zda by přece jen Uruguay nemohla Chile konkurovat. Oba cíle jsem na začátku práce zastřešila kapitolou o Latinské Americe, která měla čtenáře uvést do daného regionu a poskytnout mu informace, jak si na tom region stojí obecně, ale i ve vztahu s Českou republikou. Práce je zakončena praktickou částí. Do praktické části jsem zařadila postřehy a zkušenosti, nejen českých obchodníků, s uruguayskými nebo chilskými obchodními partnery.

Podle informací o podnikatelském prostředí, které jsem získala z PEST analýzy, jsem si potvrdila, že si jsou obě země v mnoha bodech podobné. Existuje však několik oblastí, ve kterých jedna, nebo druhá země vyniká.

V rámci politicko-legislativních faktorů, jsou obě země charakterizovány jako země s politickou stabilitou. Obě země si prošly obdobím diktátorské nadvlády (poslední období diktatury v Chile 1973-1990 a v Uruguayi 1973-1985), ale i návratem k demokracii, kdy se jejich ekonomika mohla posunout k tržnímu hospodářství. Od té doby je demokracie v obou zemích. V Chile, od pádu diktatury, vládne jedna strana Concertación (středolevá koalice) a v Uruguayi se po dlouhou dobu střídaly pouze dvě politické strany. V oblasti daňové politiky provedla Uruguay v roce 2007 daňovou reformu. Ani v Chile, ani v Uruguayi daně nijak nediskriminují zahraniční subjekty. Naopak, v obou zemích existují tzv. Zonas Francas, zóny volné obchodu, kde zahraniční subjekt za určitých splněných podmínek může využívat

různých daňových výhod. V míře regulace zahraničního obchodu se již mezi zeměmi objevuje rozdíl. Chile se považuje za liberální stát, zatímco Uruguay patří mezi státy spíše protekcionistické. Uruguay tak především koná z důvodu zamezení dovozu levného zboží z Číny a z Argentiny. V rámci obchodních vztahů je důležité, že chilská celní správa prošla modernizací a veškeré celní procedury a formality se zrychlily a zjednodušily. Míra ochrany životního prostředí se v posledních letech začala diskutovat v Chile, což do budoucna může činit problémy v závislosti na předmětu činnosti společnosti.

V oblasti ekonomických faktorů jsou na tom země v současnosti více či méně stejně. Ani jedna země netrpí častými hospodářskými výkyvy. Uruguay zažila v poslední době největší ekonomický pokles v roce 2002, z důvodu přelítí ekonomických problémů z Argentiny. Tehdy obrovsky stoupla nezaměstnanost, inflace, veřejné zadlužení a o několik desítek procent klesl reálný produkt. Dnes se snaží diverzifikovat své obchodní partnery. V kontextu současné krize a v porovnání s ostatními latinskoamerickými zeměmi Uruguay neutrpěla velké ztráty. Naopak Chile v době celosvětové hospodářské krize utrpělo z důvodu velkého poklesu cen jeho klíčových exportních komodit na mezinárodních komoditních trzích. Můžeme pozorovat, že obě země si své slabiny uvědomují a konají příslušné kroky k jejich odstranění.

Sociální a kulturní faktory jsou velmi podobné, především kvůli jednomu prvku, jímž je španělská nadvláda a mnoho imigrantů z Evropy. Původní jazyk kolonizátorů se v obou zemích uchoval s místními rozdíly a pro zahraniční subjekty je vždy velkou výhodou, pokud se španělsky domluví, což je potvrzeno v praktické části práce. Úroveň vzdělání je lepší v Uruguayi, kde téměř 10 % obyvatelstva má ukončené vysokoškolské vzdělání. Jen pro představu, v České republice je 13 % lidí s vysokoškolským diplomem.

V oblasti technologií bylo Chile vždy na vrcholu v rámci latinskoamerického regionu. Podle současných indexů, se do popředí dostala právě Uruguay. Rozvoj technologií (IT, telekomunikačních aj.) velmi rychle narůstá. Pokrytí internetovou sítí každoročně stoupá až o 10 %. Pozorujeme tedy výrazný technologický pokrok a další plány v této oblasti. Dopravní infrastruktura je na tom poněkud hůře, ale i zde jsou

viditelná zlepšení. Do zkvalitnění dopravy proudí mnohé investice. Na některých projektech se podílí i české firmy.

Myslím, že jsem v rámci PEST a SWOT analýzy dostatečně poukázala na to, že Uruguay je perspektivní oblastí pro český podnikatelský záměr, či investici. Dokladem toho, že o Uruguay a Chile stoupá zájem, jsou i zkušenosti společností, které jsem zmínila v závěrečné kapitole. Jako perspektivní obory pro podnikatelský záměr, či investici, se tradičně považuje oblast stavebnictví, dopravy, automobilového průmyslu, potravinářského průmyslu atd. Osobně mě spíše zaujala možnost podnikání či investice v oblasti alternativních zdrojů v Uruguayi, protože je to země, která jich nabízí velké množství. Navíc poslední dobou v České republice můžeme sledovat boom v oblasti sluneční energie. Z toho důvodu se domnívám, že bychom v Uruguayi mohli uplatnit získané zkušenosti i z této oblasti. Lez tedy konstatovat, že ačkoliv to jsou vzdálené, exotické země, tak se v nich skrývá nevyužitý potenciál.

Vzhledem k tomu, že v českém jazyce není dostatek komplexních materiálů o podnikatelském prostředí v Uruguayi a Chile, tak tato práce může sloužit i jako orientační, aktuální materiál o podnikatelském prostředí ve zmíněných zemích.