



Hablemos de internacionalización en la construcción

Aspectos básicos y de contexto

Julio 2021



Estructura

1. Datos generales sobre UY - Propuesta de valor país #Exportador y Hub de Servicios
2. Contexto general de estructura de exports de UY
3. Por qué exportar?
4. Qué implica exportar servicios, aspectos a tener en cuenta
5. Qué es un acuerdo para evitar doble imposición – qué acuerdos tiene UY
6. Exportar servicios de construcción – posibles modalidades
7. Aspectos que hacen a la supervivencia exportadora

Datos generales sobre UY - Propuesta de valor país
#Exportador y Hub de Servicios

Vender Uruguay
Pilares de la propuesta de valor

¿Por qué Uruguay?



País Confiable



Ubicación estratégica



Facilidad para los negocios



Talento



Calidad de vida

Uruguay #1 en LAC



Índice de Democracia
(Economist Intelligence Unit, 2020)

#1



Estado de Derecho
(World Justice Project, 2020)

#1



Baja percepción de
Corrupción
(Transparencia Internacional, 2020)

#1



Movilidad Social
(Foro Económico Mundial, 2020)

#1



Índice Libertades Civiles
(Freedom House, 2021)

#1



Índice de Desarrollo
de Gobierno Electrónico
(Naciones Unidas, 2020)

#1

Libertad Global: 3^{to} en el mundo
(Freedom House, 2021)

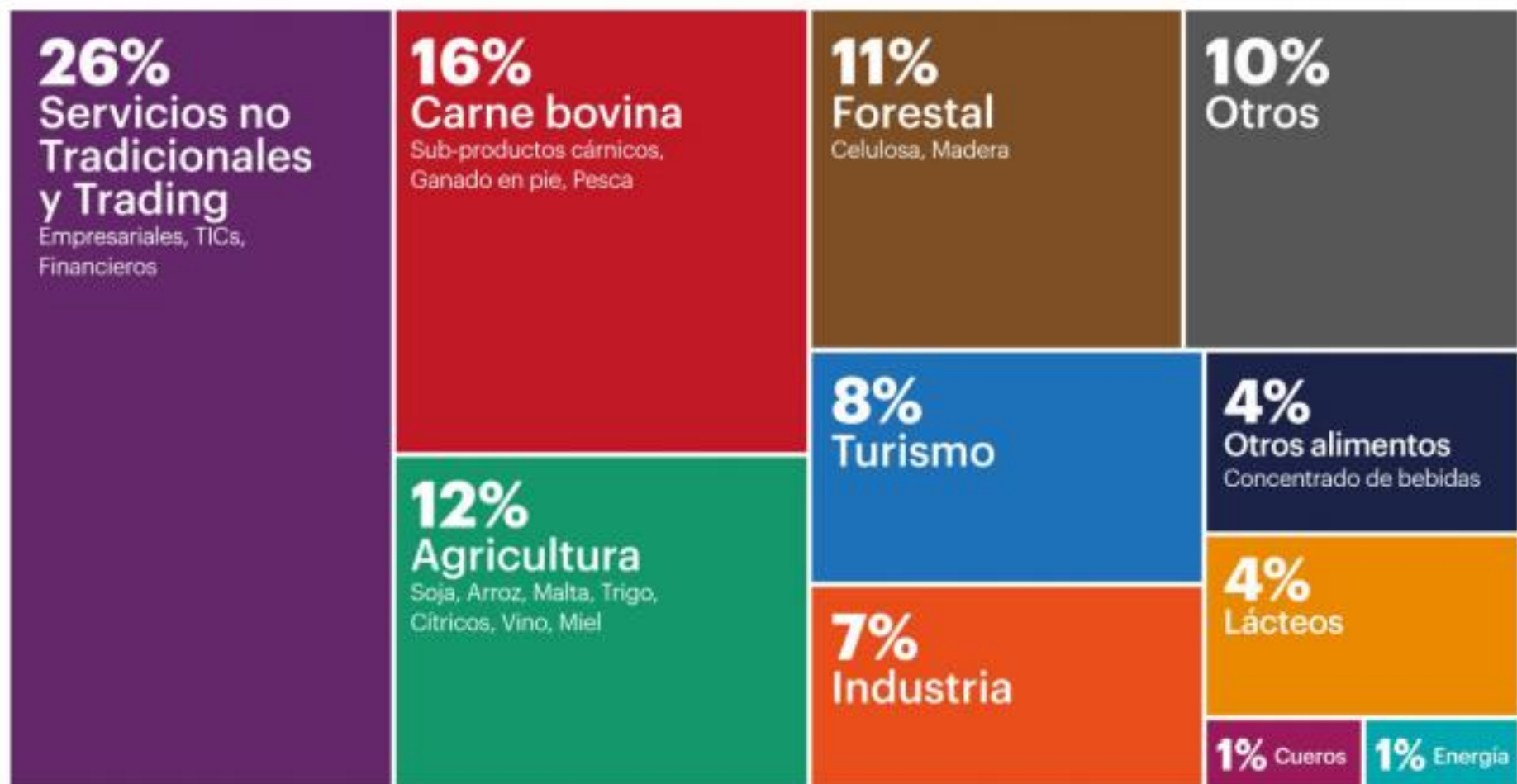
URUGUAY entre los países más atractivos del mundo en factores ESG



Fuente: JP Morgan, Bluebay Asset Management – Verisk Maplecroft.

Estructura de Exportaciones de Uruguay

Exportaciones de Uruguay



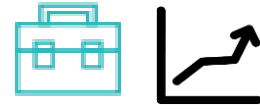
Fuentes: Uruguay XXI Datos de Aduana, Nueva Palmira y Balanza de pagos de BCU (2020)

US\$ 13.552 millones
Exportaciones Totales

¿Por qué exportar?

Qué implica exportar servicios:
#aspectos a tener en cuenta

Ventajas de exportar



+ Rentabilidad

+ Productividad

diversificación de riesgo
supervivencia exportadora

¿Por qué exportar? ¿Qué ocurre con las empresas exportadoras en Uruguay?



**Mejoran sus niveles
de productividad al
permanecer en el
mercado exportador**



**Tienen mayores
ventas, generan más
empleo y son más
productivas**

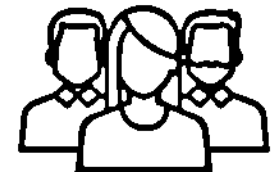


**Son las que más
invierten en
investigación e
innovación**

LOS SERVICIOS SON INTANGIBLES

Confianza + vínculos
personales

especialmente
importantes



Qué es un convenio para evitar la doble imposición?

Acuerdos que tiene UY
Otros aspectos relativos a los pagos

Convenios vigentes con 22 países

Chile
Paraguay
México
Ecuador
Reino Unido
Portugal
Bélgica
Alemania

Lista completa de acuerdos de Uruguay [aquí](#)

Convenio para evitar la doble imposición en materia de impuesto a la renta e impuesto al patrimonio

Evita que una misma renta se grave en dos países a la vez y por idéntica causa

RECOMENDACIÓN:

asesoramiento legal y tributario/ UY + país destino/ La recomendación es validar siempre con una firma de asesoría tributaria en destino, que esté familiarizada con los usos y costumbres locales.

Cotizar lo que queremos cobrar y especificar “neto libre de impuestos”

Recursos para ver modelos de contratos:

[International Trade Centre](#)

[International Chamber of Commerce](#)

Otros aspectos a considerar en la tributación de servicios que se facturan al exterior

- **Tributación de la empresa y del personal de la empresa** (importante en el caso que se traslade personal para prestar servicio en destino)
- **Dónde se desarrolla el servicio:** si por el tipo de servicio se constituye establecimiento permanente (EP) según la legislación en destino, así como también retenciones que pudieran aplicar
- **Diferenciar el tipo de servicio** – ej: asistencia técnica en Perú tiene retención de 15% mientras que puede aplicar un 30% en otros servicios.

Hay gravamen
en Uruguay?

SI

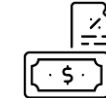
Hay convenio para
evitar doble
tributación con el
país seleccionado?



Si? Estoy comprendido?
Aplica a mi caso? Qué tipo de
renta es? Determina qué
artículo del convenio aplicar.
Ej: asistencia técnica,
servicios de transmisión de
conocimiento, royalties, otros



El convenio
establece qué país
debe retener?
Cómo aplica? Es
diferente según
cómo se presta el
servicio ?



Si se diera una
doble imposición,
qué método
podría aplicar para
evitarla?

**LOS PAGOS, regímenes
tributarios, un aspecto
importante
*a tener en cuenta***

Hay otras tasas a considerar?
Ej. Impuesto a la salida de divisas,
Ecuador 5% . IVA? Tasas locales?



Si abro empresa en el país destino,
se exige contraparte local? qué
régimen aplica a la salida de
divisas/retiro de utilidades?



Hay libre mercado de
cambios? Hay requisitos
especiales para que me
transfieran dinero?



SERVICIOS ASOCIADOS A LA CONSTRUCCIÓN

POSIBLES MODALIDADES DE EXPORTACION

- **servicios de construcción (construcción en destino)**
- **servicios de instalación, operación y mantenimiento; servicios de consultoría / elaboración de proyectos / Project Management**
- **Bienes específicos: bienes/ maquinaria vinculados a la industria, realizados a medida para las obras. Ej: calderas, molinos, instrumentos de medición.**

Algunos datos relevados en términos de exportación de servicios asociados a la construcción

Facturación total: De acuerdo a un estudio realizado por la [Cámara de la Construcción del Uruguay \(CCU\)](#) y Uruguay XXI, la facturación en exportación de las empresas exportadoras del sector representa al menos un 25% del total facturado anualmente, lo que equivale a al menos **USD 70 millones para el año 2019.**

Presencia Internacional: constructoras uruguayas tienen presencia en el exterior en diferentes modalidades

- Oficinas propias
- Socios estratégicos/partners
- Business Developers

Algunos países: *Paraguay, Perú, Argentina, México, Chile, Bolivia y USA*

Mercados de interés: *USA, Colombia, Argentina*

Propuesta de valor sectorial:

1. Fuerte institucionalidad, transparencia y sólido ecosistema
2. Escala flexible
3. Talento altamente calificado y con elevados niveles de especialidad
4. Experiencia de trabajo con contrapartes internacionales de gran porte y de clase mundial
5. Solidez en materia de cumplimiento de legislación laboral y vínculo con mano de obra
6. Solidez financiera y manejo eficiente de riesgos en todo el ciclo de vida de un proyecto

Aspectos que contribuyen a la supervivencia exportadora

tener un plan, foco y objetivos

contar con un responsable, que sea un “proyecto de la empresa”

no residual, que sea una unidad de negocios

líneas de trabajo proactivas y reactivas

desarrollar redes en cada destino

entender el problema que estamos resolviendo

tener claro el perfil de cliente y la oferta de la empresa

Gracias



Andrea Damico

adamico@uruguayxxi.gub.uy

exportaciones@uruguayxxi.gub.uy



buyfromuruguay.uy



UruguayXXI



Uruguay XXI

PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS