



ESTUDIO
DE MERCADO

2019



El mercado del *software* en Uruguay

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Montevideo

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

15 de octubre de 2019
Montevideo

Este estudio ha sido realizado por
Miguel Toledo Viscasillas

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Montevideo

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-19-038-4

Índice

1. Resumen ejecutivo	5
2. Definición del sector	8
3. Oferta – Análisis de competidores	10
3.1. Características generales	10
3.2. Producción nacional	11
3.3. Evolución de las exportaciones	14
3.4. Evolución de las importaciones	15
3.5. Principales empresas importadoras	16
4. Demanda	17
4.1. Tendencias generales del consumo	17
4.2. Estructura del mercado	23
4.3. Factores asociados a la compra del <i>software</i>	29
5. Precios	31
5.1. Descripción y evolución	31
5.2. Medios de pago habituales	31
5.3. Precios del mercado	32
6. Percepción del producto español	33
7. Canales de distribución	34
7.1. Características generales	34
7.2. Distribución de productos en el mercado	34
7.3. Tendencias en distribución	35
8. Acceso al mercado – barreras	36
8.1. Aranceles a la importación	36
8.2. Impuestos	36
8.3. Patentes de <i>software</i> y derechos de copyright	39
8.4. Incentivos para el sector del <i>software</i>	40
9. Perspectivas del sector	43
10. Oportunidades	45
11. Información práctica	46
11.1. Ferias	46
11.2. Publicaciones del sector	46





11.3. Instituciones de interés	46
11.4. Recomendaciones para el exportador	49
11.5. Realidad económica del país	51
11.6. Recomendaciones para exportar o invertir en Uruguay	51
12. Otros epígrafes	54
12.1. Anexo parques y zonas francas	54

ICEX

1. Resumen ejecutivo

El sector del *software* forma parte de las conocidas Tecnologías de la Información, comúnmente abreviadas bajo el acrónimo TIC y que engloba tanto el desarrollo y el diseño de sistemas operativos, aplicaciones y soluciones informáticas como su comercialización. Por su parte, la OCDE establece que se entiende por *software* la producción de un conjunto estructurado de instrucciones, procedimientos, programas, reglas y documentación contenida en distintos tipos de soporte físico con el objetivo de hacer posible el uso de equipos de procesamiento electrónico de datos.

Si bien esta industria incluye diferentes subsectores, el principal elemento diferenciador es el grado de estandarización y personalización, por lo que existen desde servicios de tipo «universal» a aquellos hechos a medida y, por otro lado, dependiendo de su ámbito de aplicación, aquellas soluciones enfocadas al segmento horizontal o al vertical.

En el presente estudio de mercado, el *software* será analizado como servicio, es decir, como soporte lógico que pretende solucionar una necesidad de un usuario a medida y no se puede catalogar como producto sujeto a una clasificación arancelaria.

En Uruguay, el sector del *software* tiene actualmente una facturación anual cercana a los 1500 millones de dólares USD incluyendo ventas nacionales y exportaciones, por lo que supone, aproximadamente, un 2,5 % del PIB. La oferta de empresas de desarrollo de *software* es amplia y existe una competencia considerable. Son más de 350 las empresas, con 16 000 trabajadores, las que pertenecen a la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI). Sin embargo, se estima que el sector podría englobar hasta 30 000 personas, tanto registradas en la CUTI como no.

Las actividades que se realizan en Uruguay dentro de este sector dividen a las empresas principalmente en los siguientes subsectores:

- Empresas desarrolladoras de *software*
- Empresas de consultoría y servicios informáticos
- Empresas de servicios de Internet y transmisión de datos
- Empresas de comercialización de *hardware* y *software*

Las empresas de la industria del *software*, en su mayoría pymes, se han establecido principalmente en el área metropolitana de Montevideo y en las zonas francas como World Trade Center, Zonamerica, Aguada Park, Parque de las Ciencias y Parque Tecnológico de LATU (Laboratorio Tecnológico del Uruguay). Sin embargo, se atisba una incipiente deslocalización de servicios a otras zonas del interior y el litoral del país.



Las principales empresas uruguayas de desarrollo de *software* son GeneXus, Quanam, Top Systems, BGlobal Solutions, Buxis, Bantotal, ICA e Infocorp. Entre las principales multinacionales extranjeras establecidas en el país destacan IBM Uruguay, Indra, Microsoft, Tata Consultancy Services, VeriFone y Globant.

Uruguay se sitúa como número uno en Latinoamérica en exportaciones de *software* per cápita y tercero en términos absolutos, con unas exportaciones valoradas en 675 millones de dólares durante según los últimos datos disponibles, correspondientes al año 2017. Con un 65,9 % del total, las exportaciones de *software* tuvieron como principal destino EE. UU. y las siguientes posiciones en el ranking las ocuparon Argentina, Irlanda, México, Chile y España. En total, se exporta *software* a más de 52 países del mundo.

Del conjunto de actividades que se efectúan en Uruguay, destacan algunos segmentos: *software* de desarrollo, *business intelligence*, finanzas, gestión de recursos humanos, mercados verticales, trazabilidad, información geográfica, *e-commerce* y *software* orientado a las pymes.

Por otro lado, a pesar de que el tamaño de las importaciones es menor que el de las exportaciones, desde 2004, estas vienen creciendo progresivamente. Los últimos datos indican que los servicios de *software* prestados por empresas radicadas en el extranjero a empresas uruguayas alcanzaron la cifra de 110 millones de dólares, lo que supone un aumento del 220 % en diez años. Entre los países de origen de las importaciones destacan EE. UU., India, países de la región como Brasil, Argentina y Chile, y, en menor medida, países de la U.E. como Alemania y España.

Respecto a las ventas de *software* dentro del propio mercado uruguayo, los segmentos principales son las grandes empresas (31 %), el Estado (19 %) y los bancos (20 %), si bien la naturaleza de los clientes se ha ido diversificando durante los últimos años. A pesar de que las pymes representan más del 90 % de las empresas uruguayas, el gasto de estas en *software* es todavía muy reducido. A su vez, los principales sectores clientes de los proveedores de *software* son; en primer lugar, el sector financiero, seguido por las telecomunicaciones, el comercio, el sector de la salud y, en menor medida, el transporte y logística, el turismo, el sector agropecuario y agroindustria y la educación.

En este sector, la escala de precios no es fácil de esclarecer ni resulta representativa, ya que se fijan en función del tipo de servicio, del grado de personalización, de la duración de la prestación, del número de beneficiarios y de otras muchas variables imposibles de aislar y cuantificar independientemente. Los precios de este tipo de servicios se dan bajo petición de presupuesto y tras el estudio de las necesidades específicas del cliente.

Existen distintas formas de comercialización de los productos de *software*, teniendo que diferenciar entre *software* empaquetado y *software* a medida. El *software* empaquetado puede distribuirse de forma directa, mediante la venta o concesión de una licencia, o indirecta, a través de distribuidores autorizados, OEM, VAR o empresas independientes de consultoría. El *software* a medida consiste en un desarrollo especialmente diseñado para un cliente en particular y es distribuido principalmente



por medio de aliados comerciales, distribuidores autorizados o mediante la prestación directa de servicios.

La distribución de los productos de *software* en Uruguay se confió en una primera etapa a socios distribuidores. Esta tendencia se está revirtiendo, sobre todo en el caso de empresas de desarrollo de *software* personalizado. De ahí que cada vez sea más común el establecimiento de una red de oficinas que ofrezca una distribución directa sin intermediarios.

El desarrollo de *software* y la prestación de servicios relacionados en Uruguay están gravados por el IVA con tasa básica de 22 % y el Impuesto al Patrimonio (IP) a una tasa del 1,5 %. Desde 2018, las empresas del sector del *software* quedaron exoneradas del pago del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, fijado en el 25 %, si cumplen unos requisitos determinados. Sin embargo, las empresas están exoneradas del pago de estos impuestos cuando los servicios se hayan prestado en el exterior.

Para el caso de empresas de servicios que operan desde el extranjero y que no poseen establecimiento permanente en Uruguay, todas las rentas de fuente uruguaya que obtengan estarán sujetas a retención por parte de la entidad pagadora en concepto de Impuesto a la Renta de los No Residentes, a una tasa básica del 12 %.

La Ley de Promoción de Inversiones de Uruguay prevé una serie de beneficios fiscales a los que pueden acceder las empresas que inviertan en el país, incluyendo la exoneración del IRAE por un monto máximo equivalente al 100 % del total invertido, la exoneración del IP, tanto para los bienes muebles del activo fijo como para la obra civil y la recuperación del IVA pagado en las compras de materiales y servicios. Dicha ley, además, exonera del pago de tasas y tributos a la importación de bienes muebles del activo fijo no competitivos con la industria nacional. Se puede consultar toda la información relevante y acceder a las preguntas más frecuentes sobre el tema a través del siguiente enlace: <https://www.dgi.gub.uy/wdgi/page?2,beneficios-fiscales-89,dgi--preguntas-frecuentes,O,es,0>.

Como otras economías de la región, Uruguay desarrolla actualmente su entorno tecnológico e invierte intensamente en infraestructuras, programas informáticos y desarrollo de *software*. El crecimiento de este mercado durante los próximos años será fundamentalmente impulsado por los grandes proyectos gubernamentales de gobierno electrónico, los proyectos de Smart Cities, las inversiones de los sectores de banca y Fintech, la digitalización de las pymes uruguayas y el crecimiento de las exportaciones, sobre todo a América del Sur y Central.

Las empresas españolas pueden encontrar grandes oportunidades de negocio en dichas áreas y beneficiarse de otros factores como el gran crecimiento general de la demanda de productos y servicios de *software*, la escasa mano de obra que hay en Uruguay en comparación con el alto crecimiento del sector y la buena percepción que se tiene del *software* de origen español en el país.

2. Definición del sector

Según el Instituto de Ingeniería Eléctrica y Electrónica, el *software* se define como «el conjunto de los programas de cómputo, procedimientos, reglas, documentación y datos asociados, que forman parte de las operaciones de un sistema de computación» y se enmarca en el grupo de actividades conocidas como Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC, por sus siglas en español).

La OCDE, por su lado, establece que se entiende por *software* la producción de un conjunto estructurado de instrucciones, procedimientos, programas, reglas y documentación contenida en distintos tipos de soporte físico con el objetivo de hacer posible el uso de equipos de procesamiento electrónico de datos.

Esta industria está compuesta por una variada gama de programas. Estos se diferencian principalmente por el grado de estandarización y el ámbito de aplicación de estos.

- En relación con el grado de estandarización, encontramos desde el *software* totalmente personalizado, desarrollado para un solo usuario, hasta el *software* de tipo “universal”, que puede ser utilizado de manera homogénea por usuarios de cualquier país del mundo.
- Según el ámbito de aplicación, el tipo de *software* puede clasificarse en dos grandes categorías: segmento horizontal y segmento vertical.
 - En el segmento vertical, los programas son desarrollados para una actividad económica específica, por ejemplo: frigoríficos, inmobiliarias, salud, educación, transportes, etc., y puede ser vendido en paquetes o mediante desarrollos a medida. Además de la informática pura, es necesario incorporar otros tipos de conocimientos, que son específicos para cada área.
 - En el segmento horizontal, el contenido del *software* proviene principalmente del área informática. Su objetivo es resolver problemas de diferentes áreas. Son básicamente paquetes.

En Uruguay, las empresas del sector se sitúan en su mayoría en un grado de especialización bajo, que poco a poco va evolucionando a medio. Así, en vez de ofrecer soluciones personalizadas, las propuestas uruguayas suelen estar más centradas en solventar necesidades generales. Si bien el capital del sector es mayoritariamente nacional, las acciones de las empresas uruguayas están claramente enfocadas a la internacionalización y la exportación.

Dentro de las diferentes áreas del sector, Uruguay ha destacado en Business Intelligencie (BI), gestión (*management*), recursos humanos, comunicaciones, gestión de recursos (por ejemplo, vehículos), gestión de calidad o seguridad informática. Además, según Uruguay XXI, existen en el



país profesionales con alta especialización en herramientas de banca, agricultura, comercio minorista (*retail*), turismo, juegos, salud y gobierno electrónico.

Desde una óptica comercial, existe dentro del sector del *software* una clara diferencia entre aquel servicio brindado de manera individual para solucionar una necesidad concreta y aquel destinado al público general en forma de solución empaquetada y comercializada. Así, el *software* puede adoptar dos tratamientos:

- Un bien sujeto a circulación y transferencia de derechos de propiedad en forma de paquete informático (adquisición del bien como propietario mediante una licencia con derechos limitados)
- Un servicio prestado a medida para cubrir las necesidades de un usuario

En este estudio, el *software* será analizado como servicio prestado por empresas localizadas en Uruguay, no como paquete estandarizado de soluciones ofimáticas, por lo que no cuenta con una clasificación arancelaria.

icex

3. Oferta – Análisis de competidores

3.1. Características generales

Según María Julia Acosta, experta en Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, el *software* constituye uno de los sectores más dinámicos de la economía uruguaya. Su nacimiento se produjo en la década de 1980, pero fue en la siguiente década cuando el sector despegó de manera robusta, por lo que en 1999 pasó a ser considerado un sector de interés nacional para el Gobierno de Uruguay. En la actualidad, Uruguay es el principal exportador per cápita de *software* de América Latina y el tercero en valores absolutos.

De acuerdo con las últimas cifras de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI), se estima que la facturación del sector en 2017 alcanzó los 1489 millones de dólares USD al año, lo que supone algo más del 2,5 % del PIB anual de Uruguay.

Son cuatro los factores determinantes del éxito alcanzado por esta industria:

- El primero de ellos es la presencia en el país de recursos humanos, cuya explicación en parte es que Uruguay fue pionero en América Latina en desarrollar carreras de Ingeniería de Sistemas y Analista de Sistemas.
- El segundo factor tiene que ver con el impulso de una generación de líderes empresariales que han hecho posible la existencia de varias decenas de empresas desarrolladoras de tecnologías de gran capacidad profesional y metodologías competitivas en el ámbito regional y, en algunos casos, mundial.
- El tercer factor es la construcción de alianzas y redes de cooperación de estas empresas con grandes empresas internacionales, con clientes y socios de negocios en diferentes mercados, así como con las propias empresas de la industria.
- Finalmente, el cuarto factor determinante de la evolución del sector de *software* es la infraestructura en materia de TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación). Algunos indicadores que muestran el buen posicionamiento que tiene Uruguay en materia de TIC son:
 - 1º en desarrollo tecnológico en América Latina en el Índice de Desarrollo de las TIC (IDT) de 2017 que elabora la Unión Internacional de las Telecomunicaciones (UIT) y considera penetración de Internet, cantidad de hogares con ordenadores y penetración de teléfonos móviles, entre otros
 - 1º en velocidad de bajada de datos en América Latina en 2019 de acuerdo con Speedtest Global Index, alcanzando los 28,87 Mbps en móvil, por encima de países como Irlanda o Israel

- 1º en el precio más competitivo de la canasta de bienes de TIC en América Latina según la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) en 2017
- 1º en Sudamérica en penetración de la banda ancha y móvil y 1º de América Latina en asequibilidad de la banda ancha como porcentaje del PIB per cápita, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 2016
- 1º en gobierno digital en América Latina en 2018 de acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas

3.2. Producción nacional

La oferta de empresas de desarrollo de *software* es amplia y existe una competencia considerable. Son más de 389 las empresas que pertenecen a la CUTI¹, el sector emplea a más de 16 000 personas y está en constante crecimiento.

Las actividades que se realizan en Uruguay dentro de este sector dividen a las empresas principalmente en los siguientes subsectores:

- Empresas desarrolladoras de *software*
- Empresas de consultoría y servicios informáticos
- Empresas de servicios de Internet y transmisión de datos
- Empresas de comercialización de *hardware* y *software*

El sector se caracteriza por estar compuesto mayoritariamente por empresas pequeñas, si bien hay una docena de empresas consideradas de tamaño medio. En 2017, según datos publicados por la CUTI, un 24 % de las empresas facturó menos de 200 000 dólares USD, el 33 % declaró facturar entre 200 000 dólares y 1 millón, un 27 % entre 1 y 5 millones y un 16 % más de 5 millones. Sin embargo, existen grandes diferencias respecto al número de personas que cada tramo de empresas emplea, ya que, si bien las 35 empresas que facturan más de 5 millones de dólares cuentan con el 70 % de los trabajadores del sector, los trabajadores de las empresas que facturan menos de 200 000 dólares, a pesar de estar repartidos en 52 empresas, apenas superan el 1,4 % del total del sector.

Otra particularidad del sector de *software* en Uruguay tiene que ver con el alto grado de concentración geográfica de las empresas que lo componen, con lo cual se ha tendido naturalmente a la creación de conglomerados. Las empresas de la industria del *software* se han establecido principalmente en el área metropolitana de Montevideo y en las zonas francas como World Trade Center, Zonamerica, Aguada Park, Parque de las Ciencias y Parque Tecnológico de LATU (Laboratorio Tecnológico del Uruguay)².

¹ Lista de socios de CUTI en 2019: <http://www.cuti.org.uy/socios>

² Ver Anexo 1. Zonas Francas

Sin embargo, el fenómeno del *onshoring*, que se define como la externalización de parte de los servicios de una empresa dentro del mismo país, ha ido ganando terreno en Uruguay durante los últimos cinco años. Así, existen ocho compañías del sector TIC que ya poseen oficinas en el Interior (principalmente el litoral de los estados de Artigas, Salto, Paysandú, Colonia, San José y Maldonado). Los principales ejemplos son las oficinas de Infocorp en Colonia, Quanam en Bella Unión, Top System en Paysandú, Abstracta y FX2 en Salto y Dynamia en San José.

Las principales empresas uruguayas de desarrollo de *software* son:

- **GeneXus**: Empresa uruguaya fundada en 1988 que en 1989 lanzó al mercado GeneXus 1.0, la primera herramienta inteligente para crear y mantener *software*, automáticamente. Actualmente cuenta con más de 8.500 clientes en el mundo y una extensa red de oficinas internacionales y distribuidores que le permiten tener presencia en más de 50 países.
- **Quanam**: Empresa de servicios profesionales fundada en 1978 y especializada en desarrollo de *software* para áreas como Business Analytics, Sistemas de Gestión Empresarial, Sistemas de Gestión de Capital Humano y Sistemas de Gestión de la Relación con Clientes. Cuenta con filiales en Brasil, Chile, México y EE. UU.
- **Top Systems**: Empresa de ingeniería de *software* especializada en el diseño, desarrollo, implementación y soporte de soluciones financieras. Desde su inicio en 1987, el enfoque de la organización se ha dirigido únicamente al mundo financiero. Con más de 85 oficinas en 41 países, Top Systems es líder del mercado de soluciones financieras.
- **BGlobal Solutions**: Compañía de servicios en TI con más de 18 años de experiencia en consultoría, adaptación, implementación, soporte y mantenimiento de soluciones de CRM. Opera principalmente en Uruguay, EE. UU., Argentina, Colombia, Chile y México.
- **Buxis**: Plataforma con las herramientas tecnológicas más avanzadas del mercado de capital humano e intelectual que brinda soluciones integrales a más de 500 clientes en toda América Latina. Ofrece soluciones para la Administración de Personal, Gestión Organizativa, Plan de Carrera, Evaluación de Desempeño, Capacitación, Salud e Higiene Laboral, E-Learning en Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y Uruguay.
- **Bantotal**: Compañía uruguaya que desde hace más de 28 años provee soluciones IT para instituciones financieras, y cuenta con más de 50 clientes en 14 mercados. Dispone de soluciones especializadas para las áreas de microfinanzas, comercio exterior, tesorería, internet banking, información gerencial, fondos de inversión e información a organismos reguladores y de supervisión en cada país donde se instale. Cuentan con oficinas en Uruguay, Argentina, Perú, Chile y México.
- **ICA**: Empresa uruguaya que brinda soluciones informáticas de alto nivel de elaboración y especificidad a organizaciones públicas y privadas. Para el desarrollo de soluciones, ICA se apoya en tecnologías de base de empresas líderes a nivel mundial como ESRI, Microsoft, Trimble, Digital Globe y Astrium. Dentro de las áreas tecnológicas que desarrolla se destacan la geoinformática (GIS, GPS y sensores remotos: imagen satelital y foto aérea) y la optimización (ruteo de vehículos, sistemas de soporte a la decisión, simulación, zonificación).
- **Infocorp**: empresa líder en Latinoamérica en posibilitar, simplificar y rentabilizar las relaciones electrónicas entre clientes e instituciones financieras a través de sus productos de canales



electrónicos para la Banca. Adicionalmente provee soluciones innovadoras de desarrollo e infraestructura a medida para clientes de todas las industrias. Cuenta con filiales en Chile, Colombia y Puerto Rico.

Entre las principales multinacionales extranjeras establecidas en el país destacan:

- **IBM Uruguay:** Empresa multinacional desarrolladora de soluciones de tecnología (servicios, *software*, *hardware*). Se encuentra presente en Uruguay desde 1938. Algunos de los principales servicios con los que la compañía se ha incorporado al mercado local han sido: la instalación del *Service Bureau* en la década del 40, la tecnología de teleproceso en los años 70, la implementación de supercomputadores, la reconstrucción del Centro de Procesamiento de Datos de UTE tras el incendio de 1993 y la inauguración del primer Centro de Global Process Services en el país.
- **Indra:** Mayor multinacional de tecnología en España y una de las principales de Europa y Latinoamérica. Ofrece soluciones y servicios tecnológicos para los sectores de transporte y tráfico, energía e industria, administración pública y sanidad, servicios financieros, seguridad y defensa, *telecom* y *media*. Indra Uruguay es la continuación legal de la empresa Soluziona Uruguay S.A., que comenzó sus operaciones en Uruguay desde inicios de los años 90 y ha operado de forma ininterrumpida en el país.
- **Microsoft:** Empresa enfocada en la comercialización de dispositivos y servicios asociados a Cloud Computing. Se instaló en Uruguay en 1996 y presta servicios de posicionamiento y gestión comercial de los productos de Microsoft Corporation, así como soporte y consultoría asociada a los mismos.
- **Tata Consultancy Services:** Empresa de servicios de TI, consultoría y organización en soluciones de negocios. En el año 2002 eligió Uruguay como destino para la instalación de su primer Centro de Desarrollo en América Latina, que provee servicios a diversos mercados internacionales, además de operar como base *offshore* para clientes en Estados Unidos, América Latina y Europa. Tata Consultancy Services Uruguay ofrece toda la gama de soluciones integrales, aplicación avanzada de soluciones de TI, desarrollo y mantenimiento, BPS, soporte de infraestructura, mesa de servicio, servicios de aseguramiento y consultoría de negocios.
- **VeriFone:** Compañía estadounidense desarrolladora de *software* para la gestión de medios de pago. En 1992 inauguró en Uruguay uno de sus cinco centros mundiales de desarrollo y soporte.
- **Globant:** Empresa argentina líder en desarrollo de soluciones de *software*, instalada desde el año 2012 en Uruguay. Desarrolla proyectos de *software* en gran variedad de tecnologías como Mobile, Java, .Net, Scala, y otras para clientes del exterior, principalmente EE. UU. y Reino Unido.

Asimismo, la industria de *software* cuenta con la presencia directa de dos empresas estatales, en calidad de prestadores de servicios. Una de ellas es la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas (UTE), que, por medio de su unidad de consultoría Conex, interviene en el segmento de consultoría y servicios, en el que opera tanto en el mercado externo como en el interno, con una fuerte presencia en la demanda de otros organismos públicos.

La otra empresa estatal en el área de *software* es Antel, principal operadora en el área de acceso a Internet y transmisión de datos, que por intermedio de su unidad de negocios Anteldata, creó dos empresas que operan en el derecho privado:

- Inteligencia en Telecomunicaciones (ITC), dedicada a actividades de asesoramiento y asistencia técnica en temas de telecomunicaciones, informática y gestión empresarial, dirigidas a clientes nacionales, extranjeros y a la propia Antel.
- HG, creada para gestionar el ambicioso proyecto de universalización del acceso a Internet en el país y abaratamiento de los costos de las comunicaciones.

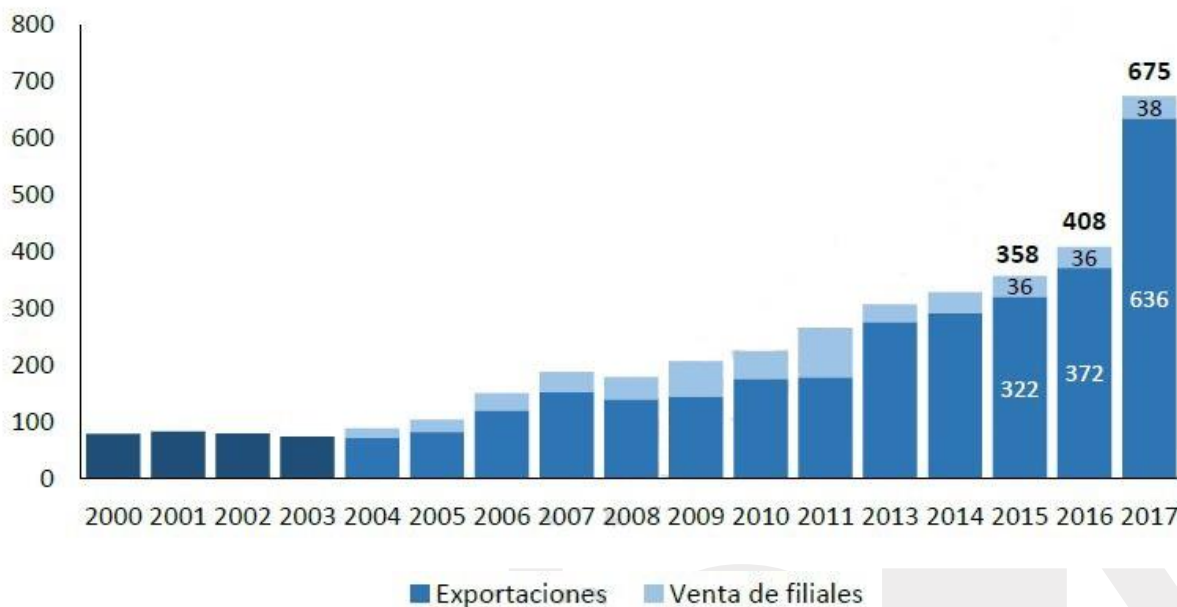
Dentro de la industria del *software*, las actividades más destacadas en Uruguay son:

- *Software* de desarrollo
- *Business intelligence*
- *Software* financiero
- *Software* de gestión (recursos humanos y mantenimiento)
- *Software* asociado a mercados verticales (logística, construcción y salud)
- *Software* de trazabilidad
- *Software* para puntos de venta
- *Software* de información geográfica
- *Software* para *e-commerce*
- *Software* de gestión orientado a pymes (contabilidad y otras herramientas)
- Consultoría de búsqueda e integración de soluciones informáticas para gestión empresarial
- *Outsourcing* (operativo y de desarrollo)

3.3. Evolución de las exportaciones

Las exportaciones de *software* desde Uruguay han evolucionado de manera muy positiva en los últimos años. En el último que consta en los registros, 2017, las exportaciones, que incluyen tanto las ventas desde Uruguay como desde sus filiales situadas en el extranjero, crecieron un 65 % respecto al año anterior. Sin embargo, cabe mencionar que este gran repunte se debe a las exportaciones de una empresa multinacional en concreto. Si no se tuvieran en cuenta los datos de dicha empresa, las exportaciones uruguayas en materia de *software* habrían aumentado igualmente, ya que pasarían de 372 a 385 millones de dólares USD.

EXPORTACIONES DESDE URUGUAY EN MILLONES DE DÓLARES USD



Fuente: CUTI

Si bien las empresas observadas por la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información lograron llegar a 52 países en 2017, Estados Unidos, como en años anteriores, volvió a situarse a la cabeza de la lista de importadores de *software* uruguayo, con un 65,9 % del total. Le siguen, a mucha distancia, Argentina (5,1 %), Irlanda (3,7 %), México (3,2 %), Chile (2,6 %) y España (2,4 %).

Además, un 25 % de las empresas uruguayas del sector tiene presencia directa en el exterior, es decir, que cuenta con sucursales y filiales en otros países, mientras que otro 25 % de las empresas tiene presencia indirecta, lo que implica contar con socios comerciales y representantes. El país ideal para establecer un contacto directo e indirecto era, en 2017, Argentina.

3.4. Evolución de las importaciones

Las importaciones uruguayas de tecnologías TIC, según la CUTI, son menores que las exportaciones. Sin embargo, estas han crecido de manera interrumpida desde el año 2004 debido a la diversificación de productos demandados por la industria.

Los últimos datos disponibles específicos del sector del *software*, correspondientes a 2014, indican que los servicios de *software* prestados por empresas extranjeras hacia Uruguay tuvieron un valor de 110 millones de dólares USD, lo que supone un crecimiento del 220 % en diez años. En ese momento, los principales países de origen fueron EE. UU., India, Brasil, Argentina y Chile, además de, en menor medida, Alemania y España.



3.5. Principales empresas importadoras

Los principales clientes del *software* uruguayo continúan siendo, según los últimos datos, las empresas pertenecientes al sector privado internacional, seguidas por las instituciones financieras. Así, las importaciones de *software* son llevadas a cabo principalmente por las grandes empresas internacionales del sector que se encuentran instaladas en Uruguay e introducen productos fabricados por ellas mismas en otros países. Entre estas empresas destacan IBM Uruguay, Microsoft, Tata Consultancy Services, VeriFone y Globant. Por sectores, el propio sector TIC sigue siendo el principal socio de las empresas uruguayas, si bien otros mencionados son el financiero, el logístico y el *retail*.



4. Demanda

4.1. Tendencias generales del consumo

Uruguay, a pesar de contar con algo menos de 3,5 millones de habitantes, en términos de demanda doméstica, es un referente a escala regional, ya que cuenta con el mayor porcentaje de población considerado de clase media de América Latina y Caribe, según el BID.

Como ya se mencionó al principio del informe, se estima que la facturación del sector alcanza los 1489 millones de dólares USD al año, lo que implica una subida del 26 % respecto a 2016 y ya supone algo más del 2,5 % del PIB anual total de Uruguay.

En la actualidad, destacan las siguientes tendencias generales de consumo dentro de este sector uruguayo:

Presencia de la tecnología en Uruguay

Según los últimos datos publicados por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), Uruguay volvió a situarse en 2017 como líder en América Latina en el desarrollo de Tecnologías de la Información y la Comunicación. Uruguay alcanzó, según la UIT, un Índice de Desarrollo de las TIC (IDI) de 7,16, muy por encima de la media mundial (5,11), regional (5,21) y cercano al promedio de las economías más desarrolladas: 7,52. Según el Instituto Nacional de Estadística de Uruguay, el 86 % de los uruguayos utiliza Internet todos los días y la penetración de Internet en el país ya roza el 100 %.

Otro indicador de relevancia es el Digital Readiness Index, dispuesto por la empresa Cisco y encargado de medir el grado de digitalización como factor indispensable para lograr una buena competitividad, aumentar el PIB, fomentar la innovación o crear nuevos puestos de trabajo. En este caso, Uruguay se sitúa también como primero de la región, con una puntuación de 14,07, muy lejos de la media regional, que cae hasta el 11,78.

Según resultados recientes, la fibra óptica alcanzó el 49 % de los hogares y el 100 % de las empresas en 2017, lo que sitúa a Uruguay en el top 10 a escala mundial. Este 49% es superior a los valores obtenidos en los demás países de América Latina, pero también a los de Europa.

Asimismo, en el reciente informe de 5G Américas, una asociación de la industria inalámbrica que representa a la familia de tecnologías 3GPP (Proyecto Asociación de Tercera Generación), Uruguay lidera ampliamente el desarrollo de las comunicaciones móviles 4G-LTE (Long Term Evolution), con una penetración del 62,30 % del mercado. En el resto del continente, Chile se ubica en la segunda posición con un 26 % y el vecino Paraguay alcanza un 11,23 % de sus servicios activos en LTE.

En 2011, Antel (empresa estatal uruguaya de telefonía) fue la primera empresa de América Latina en ofrecer comercialmente LTE. Actualmente, la inversión en la tecnología LTE en los servicios móviles de Antel, junto a las que realiza en la red de fibra óptica al hogar, en el nuevo puerto tecnológico en el Data Center de Pando, en el cable submarino construido por Google y en Antel Arena son parte de una estrategia para conformar un conjunto de servicios tecnológicos que permitan a Uruguay contar con tecnologías de la información con calidad de clase mundial y, además, ofrecer a América Latina servicios y valor agregado únicos en esta región.

Smart devices

El gran aumento del uso de dispositivos móviles dará un fuerte impulso al desarrollo de *software* durante los próximos años, lo que llevará a la aparición de nuevas oportunidades en el desarrollo de aplicaciones.

Las empresas con intención de vender licencias de *software* a través de dispositivos móviles deberán consultar la operativa legal de su plataforma de distribución ya que, en ciertos países, tanto en Uruguay como en toda Latinoamérica, es la propia empresa la que debe asumir la declaración de impuestos.

Cloud computing

La nube informática está poco a poco trascendiendo al área de TI y teniendo un mayor impacto en las operaciones del negocio, aunque en el caso de Uruguay ese desarrollo todavía es incipiente. Se prevé que los mayores crecimientos dentro del sector provengan del segmento de la infraestructura como servicio (IaaS), pero también se espera un crecimiento sostenido del segmento de *software* como servicio (SaaS)

La nube permite a las empresas mejorar en agilidad, escalabilidad, aprovechamiento económico, innovación y crecimiento del negocio. Entre los desafíos e inquietudes actuales a los que se enfrenta se contemplan la percepción de la seguridad y privacidad de la información, así como la pérdida de control sobre los datos del cliente. Por otro lado, los aspectos fiscales también son relevantes a la hora de evaluar todas las implicaciones que presenta el entorno de la nube.

Televisión digital

La televisión digital nació por iniciativa gubernamental y se enmarca en el sistema ISDB-TB, al igual que la mayoría de los países de América Latina. La nueva manera de entender la televisión supone el encuentro de industrias culturales y creativas, lo que supone un impulso para el sector audiovisual pero también para otros como los desarrolladores de aplicaciones y la industria del *software*. Hay especiales oportunidades en este sector lo referido a educación, salud, gobierno electrónico y entretenimiento.



Gobierno electrónico

Según el último informe de la División de Instituciones Públicas y Gobierno Digital del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas, Uruguay volvió a posicionarse en 2018, una vez más, como líder de América Latina y el Caribe en el índice de gobierno electrónico.

En este informe se situó a Uruguay, por primera vez, dentro del grupo de países con un índice de gobierno electrónico «muy alto», al superar la barrera del puntaje de 0,75 en el ranking y ocupar la posición 34 a escala mundial. Entre los factores que han contribuido a este ascenso se encuentran los trámites en línea, la Identidad Digital, el Plan Ceibal, el Plan Ibirapitá o la Historia Clínica Electrónica Nacional.

Además, la inclusión de Uruguay en el grupo D7, que reúne a los países digitalmente más avanzados del mundo (junto a Canadá, Corea del Sur, Estonia, Israel, Nueva Zelanda y Reino Unido) ha contribuido a forjar esta idea de desarrollo digital del país fuera de sus fronteras.

El principal actor que ha favorecido el impulso del gobierno digital en el país es la AGESIC (Agencia de Gobierno electrónico y Sociedad de la Información y del Conocimiento de Uruguay) con una serie de medidas que han hecho avanzar enormemente el gobierno electrónico en Uruguay, responsable de que todos los trámites estén disponibles en línea.

Hay un modelo de priorización y simplificación y plan de acción en cada inciso; el 50 % del total de los trámites de la Administración Central están digitalizados; el 90 % de los trámites de la Administración Central cuenta con la información relevada, actualizada y publicada; hay soluciones de firma electrónica avanzada, e-Notificación, e-Formularios y e-Timbre, y se cuenta con un Mecanismo de Fondos Concursables para trámites de alto impacto y rápido desarrollo.

Además, se centralizaron la información y los trámites en un solo lugar, con soluciones de ventanilla única como portal.gub.uy, vuce.gub.uy, y empresas.gub.uy, y de seguridad ciudadana como el sistema de seguridad pública y denuncia (minterior.gub.uy). Existe también la posibilidad de brindar la información en el Registro de Proveedores del Estado (comprasestatales.gub.uy/rupe) y el Sistema Único de Ingresos Vehiculares (sucive.gub.uy).

Es un gobierno abierto, dado que el 100 % de los sitios web de la Administración Central cuenta con estándares de información de transparencia activa, hay un portal de Datos Abiertos (datos.gub.uy) y un Catálogo Nacional de Datos Abiertos (catalogodatos.gub.uy). Además, dentro del 3er. Plan de Acción Nacional de Gobierno Abierto 2016-2018 se ha puesto en marcha un Sistema Nacional de Indicadores de Participación Ciudadana Institucionalizada y una herramienta para el diagnóstico y evaluación de los ámbitos de participación ciudadana institucionalizada. Dentro de este marco destaca la herramienta «Montevideo Decide».



Existe, además, un marco normativo habilitante, en temas como Acceso a la Información Pública, Protección de Datos Personales, Documento y Firma Electrónico y Procedimiento Administrativo Electrónico, entre otros.

Facturación electrónica

Con el objetivo de evitar la evasión fiscal y mejorar la eficiencia de la tributación en el país, el Gobierno uruguayo ha implementado un régimen de facturación electrónica que implique la generación de comprobantes electrónicos, lo que otorga ventajas tanto para el contribuyente como para la administración tributaria del país (conocida como Dirección General Impositiva).

La reforma del sistema se hizo efectiva mediante el Decreto N° 36/012 de Documentación Fiscal Electrónica, que establece el marco regulatorio de la facturación electrónica, y el Decreto N° 324/011, que establece el régimen de exoneraciones tributarias que otorga la incorporación de esta tecnología por parte de los contribuyentes³.

En mayo de 2016, en el marco del proceso de ampliación del Régimen de Facturación Electrónica, la Dirección General de Impositiva (DGI) emitió un cronograma de incorporación obligatoria a dicho régimen entre el año 2016 y 2019 dependiendo del volumen de ingresos de cada contribuyente (Resolución 3012/2015).

Así, desde este año, 2019, están obligados a postularse como emisores de Comprobantes Fiscales Electrónicos (CFE) todos los contribuyentes sujetos pasivos de impuestos administrados por la DGI, cuyos ingresos superen las 305 000 unidades indexadas (3385 dólares USD, aproximadamente).

La Dirección General Impositiva (DGI) publica un listado de Proveedores de *Software* de facturación electrónica inscritos en el Registro de Proveedor Habilitado, que son los únicos autorizados a viabilizar el mecanismo simplificado de ingreso al régimen de documentación mediante Comprobantes fiscales electrónicos (CFE)⁴.

Historia clínica electrónica

En 2012, el Ministerio de Salud Pública (MSP), el Ministerio de Economía y Finanzas y la Agencia de Gobierno Electrónico y Sociedad de la Información y del Conocimiento (AGESIC) desarrollaron el programa Salud.uy. Su objetivo es el fortalecimiento del Sistema Nacional Integrado de Salud (SNIS) mediante el uso de las TIC para favorecer el acceso del grueso de la población a los servicios sanitarios de manera eficiente y que los prestadores de salud puedan brindar sus servicios en forma integrada, complementaria y centrada en el usuario.

³ [Normativa relativa a la Facturación Electrónica](#), Dirección General Impositiva

⁴ [Registro de Proveedor Habilitado](#)



A pesar de que ha habido retrasos en los plazos de implementación, se estima que en 2020 todas las historias clínicas estarán digitalizadas. En la actualidad, alrededor del 70 % de la población tiene al menos un documento dentro de la historia clínica electrónica nacional.

Plan Ceibal

A raíz del Proyecto One Laptop per Child (OLPC), que fue presentado en 2005 por Nicholas Negroponte, director del Laboratorio de Medios del Instituto de Tecnología de Massachusetts, en el Foro Mundial de Davos, el gobierno uruguayo estableció a finales de 2006 que se pondría en marcha el Plan Ceibal y que con él, cada alumno y cada maestro de las escuelas públicas de todo el país recibirían de forma gratuita un ordenador portátil.

Los principios estratégicos que encierra este proyecto son: equidad; igualdad de oportunidades para todos los niños y todos los jóvenes; democratización del conocimiento; también la disponibilidad de útiles para aprender; y un mejor aprendizaje, no solo en lo que respecta a la educación que se imparte en la Escuela, sino también en aprender por sí mismo a utilizar la tecnología moderna.

Los objetivos generales son:

- Contribuir a la mejora de la calidad educativa mediante la integración de tecnología al aula, al centro escolar y al núcleo familiar.
- Promover la igualdad de oportunidades para todos los alumnos de Educación Primaria, dotando de un ordenador portátil a cada niño y cada maestro.
- Desarrollar una cultura colaborativa en cuatro líneas: niño-niño, niño-maestro, maestro-maestro, y niño-familia-escuela.

Los objetivos específicos son:

- Promover el uso integrado del ordenador portátil como apoyo a las propuestas pedagógicas del aula y del centro escolar.
- Lograr que la formación y actualización de los docentes, tanto en el área técnica como en la pedagógica, posibiliten el uso educativo de los nuevos recursos.
- Producir recursos educativos con apoyo en la tecnología disponible.
- Propiciar la implicación y apropiación de la innovación por parte de los docentes.
- Generar sistemas de apoyo y asistencia técnico-pedagógica específica destinada a las experiencias escolares y asegurar su adecuado desarrollo.
- Involucrar a los padres en el acompañamiento y promoción de un uso adecuado y responsable de la tecnología para el beneficio del niño y la familia.

Tras la implementación del Plan Ceibal, cambia radicalmente la estructura desigual de acceso a ordenadores e Internet. Al finalizar el año 2009, todos los hogares de los quintiles más bajos con al menos un niño en la escuela pública superaron las barreras de acceso a estas tecnologías.

Actualmente, la iniciativa es un modelo para seguir por muchos países y, en la clasificación mundial de acceso a Internet en escuelas, Uruguay se encuentra actualmente entre las posiciones más altas del mundo. En 2015, la empresa de tecnología Cisco incluyó al país entre los únicos cinco países -Portugal, Nueva Zelandia, Irlanda, Uruguay y Estados Unidos- que han podido alcanzar el 100% de conectividad en sus escuelas.

A lo largo de los últimos años, el Plan Ceibal ha seguido conquistando nuevas áreas de acción, como el reparto de placas programables a estudiantes y docentes a partir de 2018 y de ordenadores portátiles a personas universitarias en situación de privación de libertad a partir de junio de 2019.

Situación del *software* libre

El 18 de diciembre de 2013 se aprobó la Ley N°19.179 de *Software* Libre y Formatos Abiertos⁵. Esta ley estipula principalmente que todos los organismos del Estado deberán difundir toda información en, al menos, un formato abierto y estándar. Además, establece que cuando se contraten licencias de *software* se dará preferencia al *software* libre y que se promoverá que las instituciones educativas públicas formen a los estudiantes en el uso de *software* libre. El intercambio de información realizado con el Estado, a través de Internet, deberá ser posible en, al menos, un navegador licenciado como *software* libre.

Iniciativas gubernamentales de fomento del emprendimiento

Existe en Uruguay una red de instituciones (públicas y privadas, universidades, instituciones financieras) que coordinan entre sí un apoyo a las iniciativas emprendedoras pivotado desde diferentes áreas y favorecen el desarrollo de la industria del *software*. Algunas de estas son:

- Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII): diseño, organización y administración de planes, programas instrumentos orientados al desarrollo científico-tecnológico y al despliegue y fortalecimiento de las capacidades de innovación. Subsidia emprendimientos innovadores. Más información en: <http://www.anii.org.uy/web/>
- Asociación de Jóvenes Emprendarios (AJE): acceso a contactos internacionales con países del Mercosur e Iberoamérica, espacios de networking, beneficios en la adquisición de bienes y servicios, descuentos y beneficios brindados por la red de socios y otras empresas, programa de mentorías y asesoramiento inicial. Más información en: <http://www.aje.org.uy/>

⁵ [Ley N°19.179 de Software Libre y Formatos Abiertos](#)

- Empretec Uruguay: programa de Naciones Unidas creado en 1988 con el fin de promover el desarrollo integrado del potencial emprendedor. Más información en: <https://www.empretec.org.uy/>
- Fundación Julio Ricaldoni (FJR): Dependiente de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de la República, fomenta el trabajo en el apoyo a la concepción, formulación y gestión de proyectos de I+D+i, así como en el apoyo a la formación de emprendimientos de base tecnológica. Más información en: <http://www.ricaldoni.org.uy/>
- Ingenio: incubadora de empresas innovadoras y con alto valor agregado del Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU). Más información en: <http://www.ingenio.org.uy/>
- Montevideo Valley: espacio independiente creado para fortalecer la comunidad de starters, emprendedores y profesionales vinculados al sector de las tecnologías de la información en Uruguay. Más información en: <http://montevideovalley.uy/>

4.2. Estructura del mercado

Las ventas del sector TI dentro del propio mercado uruguayo se situaron en 2017 en 814 millones de dólares USD, lo que supone un aumento del 5 % respecto a 2016. Sin embargo, si se excluyen del análisis las cifras de negocios de ANTEL (empresa estatal de telecomunicaciones), las ventas internas se situarían en 518 millones de dólares USD, es decir, un 3,5 % menos que en 2016.

Si bien la mayoría de las empresas situadas en territorio uruguayo no presentan diferencias notables respecto al nivel de penetración según el segmento analizado, sí se dan grandes disparidades en cuanto al porcentaje de ventas locales, como se puede apreciar en la siguiente tabla:

ORIENTACIÓN HACIA EL MERCADO INTERNO

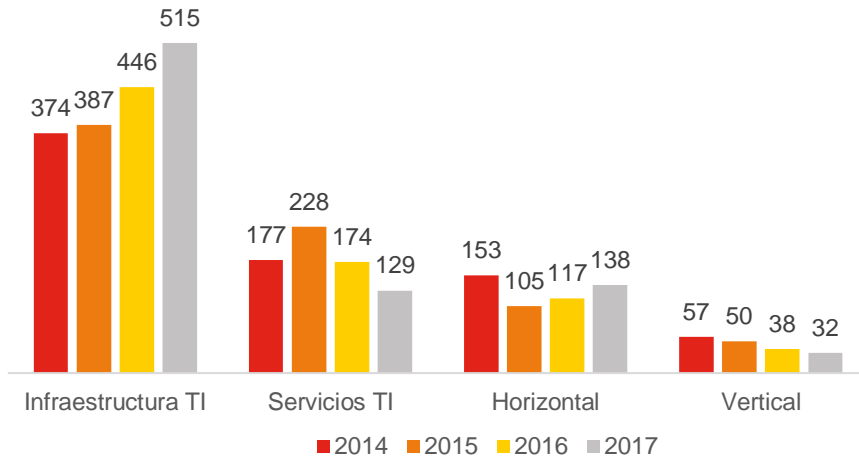
Porcentaje de empresas con participación en el mercado local y sus respectivas ventas respecto a la facturación del segmento

Infraestructura TI		Servicios TI		Horizontal		Vertical	
Participación (%)	Ventas locales (%)	Participación (%)	Ventas locales (%)	Participación (%)	Ventas locales (%)	Participación (%)	Ventas locales (%)
100	98	82	34	96	70	68	8

Fuente: CUTI

VENTAS EN EL MERCADO INTERNO POR SEGMENTO DE NEGOCIO

Valores en millones de dólares USD

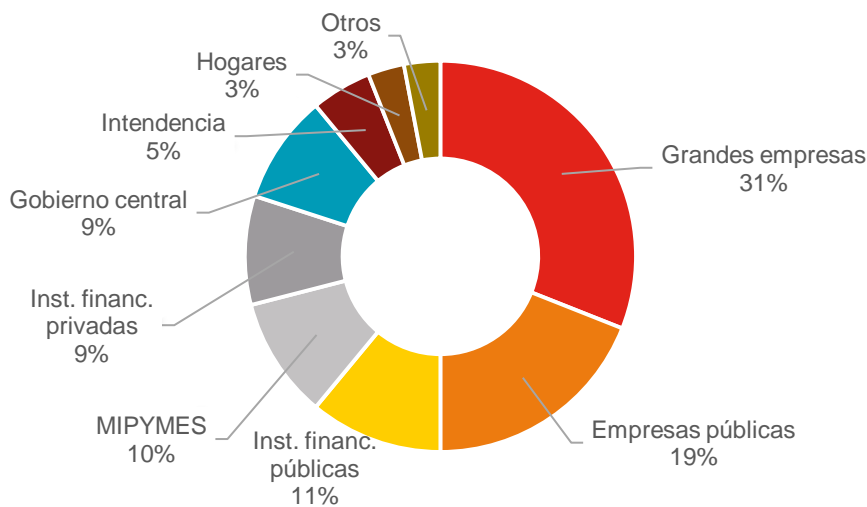


Fuente: CUTI

Respecto al perfil del cliente local, destaca el sector privado empresarial, además de las empresas públicas. Como se puede observar en el siguiente gráfico, también gozan de cierto protagonismo las MIPYMES y las instituciones financieras públicas:

CLIENTES LOCALES SEGÚN SECTOR INSTITUCIONAL

Ventas como porcentaje del total





Según el sector de actividad de los clientes, los más mencionados, por orden, son los siguientes: financiero, *retail*, TIC, agroindustrial, salud, logístico, Gobierno, industrial, educación y, finalmente, transporte. A continuación, se explican brevemente las características principales de estos:

Sector financiero y banca

El sistema bancario uruguayo se caracteriza por su solidez, liquidez y rentabilidad. Tiene un alto grado de concentración, ya que la banca pública ha tenido históricamente una participación en el mercado superior al 30 % del volumen de negocio total del sector bancario. El uso del *software* en este sector es relativamente reciente, pero despegará rápidamente. La demanda de servicios de *software* proviene de todos los bancos, pero sobre todo por parte de los principales bancos: Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU), Banco Santander, Banco Itaú, BBVA, Scotiabank y HSBC.

Asimismo, son consumidores de soluciones de *software* una amplia variedad de Instituciones no bancarias, como las cooperativas de intermediación financiera, instituciones financieras externas (banca *offshore*), empresas administradoras de grupo de ahorro previo, empresas administradoras de crédito y casas de cambio.

Dentro de la banca, una misma empresa suele trabajar con un elevado número de *softwares*, dirigidos tanto al control interno del personal y de las cuentas como a ofrecer mejores servicios a sus clientes mediante la gestión por parte del cliente de sus ahorros e inversiones a través del *ebanking* y de las aplicaciones móviles.

La demanda se centra en el procesamiento de datos para la gestión, autorización y verificaciones de las transacciones realizadas cuando se sustituye el dinero en efectivo por sistemas de pago electrónico, cada vez más común. Estos programas tienen como principal objetivo facilitar las transacciones y mantener la seguridad del sistema. Se evidencia una mayor necesidad de soportes adaptados para el procesamiento de pagos online tras la introducción de la Ley 19210, también conocida como Ley de Inclusión Financiera.

Telecomunicaciones

El sector de las telecomunicaciones uruguayo se encuentra en etapa de madurez y fue uno de los primeros en invertir en su digitalización. En este sector, las herramientas de *software* más demandadas son: herramientas de gestión empresarial (facturas, compras, ventas, ERP, etc.), gestión de clientes (CRM), *e-commerce*, gestión de cobros y facturación electrónica, prospección de mercado, centralita telefónica virtual, gestión de flotas, *e-learning*, centros de atención telefónica y redes sociales para centros de contacto.

Destaca el caso de Antel (Administración Nacional de Telecomunicaciones), empresa estatal de telecomunicaciones y su uso de numerosas herramientas de *software* libre. Antel Integra es un proyecto que desarrolla herramientas de *software* libre específicas para diferentes entes públicos e

incorpora *software* libre en los ordenadores que se entrega a organizaciones sociales, con soluciones de ofimática, acceso a Internet y correo electrónico y multimedia.

Comercio

En Uruguay, el 38 % de la población ha realizado alguna vez compras a través de Internet, según datos de Opción Consultores y la empresa postal UES. Dentro de este porcentaje, el 23 % afirma comprar a través de Internet al menos una vez al mes, mientras que el 15 % lo hace con una frecuencia menor. Además, existen diferencias en cuanto al comportamiento del consumidor según el nivel educativo, el lugar de residencia y la edad. El uso de páginas web para comprar (al menos una vez al mes) prevalece entre los menores de 34 años (36 %), residentes en Montevideo (29 %) y que exhiben un alto nivel educativo (46 %), destaca el estudio.

Tanto el número de empresas que venden a través de Internet como el de empresas que han digitalizado sus procedimientos internos han crecido exponencialmente en los últimos años. Estas empresas demandan soluciones entre las que destacan los *softwares* de *e-commerce* para negocios minoristas, los sistemas de pedidos, inventario y facturación y los sistemas de gestión contable, facturación electrónica, cuentas corrientes y control de stock.

Salud

En el sector de la salud, la utilización de herramientas de *software* es una prioridad del gobierno. AGESIC, con el fin de garantizar la modernización de los procesos y viabilizar mejoras en la calidad de las prestaciones de salud recibidas por los ciudadanos, lleva a cabo el Programa Salud.uy, que se encuentra en su tercera etapa de implementación, en la que el 90 % de los uruguayos debería contar con su historia clínica digitalizada. El programa esgrime tres objetivos principales:

- Historia Clínica Electrónica Nacional: Herramienta de *software* que permite el almacenamiento, transferencia y consulta de información sobre la prestación de servicios de salud y datos clínicos del usuario. Esta herramienta conecta la información de todos los hospitales públicos y privados del país.
- Sistema Nacional de Teleimagenología: La digitalización de los servicios de diagnóstico por imágenes permite desarrollar una red integrada de prestaciones que acompaña la modernización de la atención. En este sentido, la teleimagenología hace posible que la imagen obtenida en la localidad donde se encuentra el equipo y el paciente sea informada a través de las telecomunicaciones por un médico radiólogo en otra parte del país.
- Fortalecimiento Institucional del Ministerio de Salud Pública como ente rector: Esta línea de trabajo tiene como premisa mejorar la capacidad institucional del MSP para el manejo de información a los efectos de la toma de decisiones de política sectorial. Promueve la implantación de *softwares* que permitan la estandarización de los criterios de codificación de los datos a nivel de todos los agentes del sector salud; tablas maestras de medicamentos

y prestaciones de salud; consultorías y capacitación de personal de MSP en materia de auditoría de información y análisis de resultados de la gestión en el sector.

Transporte y logística

El *software* de gestión de logística incluye tres categorías amplias de soluciones: almacenamiento, transporte y comercio global. Los sistemas de gestión de almacenes se centran en los procesos relacionados con el almacenamiento de inventario y el cumplimiento de órdenes, usualmente en una o más ubicaciones o centros de distribución, incluyendo la recolección/empaque y el envío.

Los sistemas de transporte están relacionados con el movimiento de bienes y gestionan asuntos como el envío en diversas modalidades y paquetes de diferente tamaño. Lo más normal en Uruguay es que los fabricantes subcontraten toda o parte de esta función a proveedores externos de logística.

La tercera categoría, la gestión de comercio global, ha empezado a crecer a medida que el comercio se ha vuelto más global. Las compañías utilizan *software* para gestionar el movimiento de bienes a través de las fronteras.

Los vendedores más grandes de *software* de Planificación de Recursos Empresariales ofrecen módulos que cubren las tres categorías, lo que hace posible implementar una solución que cubra la logística de manera integral. Sin embargo, la mayoría de las empresas uruguayas tienden a instalar soluciones puntuales que están enfocadas a lidiar con un solo problema o arman su propio sistema con las mejores opciones del mercado.

Turismo

Uruguay es el país de América del Sur que recibe más turistas en relación con su población. El turismo representa el 7,5 % del PIB del país y genera alrededor de 114 000 puestos de trabajo en actividades relacionadas.

La actividad turística constituye, además, uno de los sectores más dinamizadores de la inversión en la economía. En 2018, el último año del que se disponen estadísticas, la Comisión de Aplicación de la Ley de Protección y Promoción de Inversiones (COMAP) recomendó proyectos de inversión en el sector turismo por una cantidad de 74 millones de dólares USD, lo que representó el 10 % del total de las inversiones recomendadas.

Entre las soluciones de *software* más demandadas por los hoteles destacan aquellas con funciones específicas de gestión de reservas, correcciones de reservas por fecha y habitación, asignación de habitaciones, *check-in* y *check-out*, reclamación de pagos y facturas, gestión contable, control de contratos con agencias, tarifas y contratos modelo, gestión de pedidos e inventarios y gestión documental.



Las agencias de viajes requieren de *software* que realice gestión de expedientes individuales y colectivos, presupuestos, ventas, anticipos y cobros, gestión específica de billetes de avión, bus y tren, contabilización automática de documentos generados, gestión de reservas de hoteles, organización de excursiones y opción de módulo de comercio electrónico, entre otros.

Además de la gestión hotelera y de las agencias de viaje, existen oportunidades de negocio en muchas otras aéreas relacionadas con el turismo. Por un lado, la gestión de las reservas de los restaurantes se hace cada vez más vía online, así como la gestión del transporte sobre todo mediante aplicaciones móviles. Otras áreas de relevancia son el desarrollo de *software* en museos u organizaciones culturales para ofrecer a sus visitantes medios interactivos.

Sector agropecuario

El sector agrícola en Uruguay ocupa un lugar fundamental en la contribución al PIB, así como en el número de puestos de trabajo. Sin embargo, es considerado aún un sector tradicional donde el número de explotaciones de reducido tamaño es muy elevado y el uso de nuevas tecnologías limitado. El principal freno a la implantación de *software* es la inversión necesaria, pero son incuestionables los beneficios de tales medidas para el desarrollo de las explotaciones agrícolas. Los demandantes de estos servicios son los grandes grupos agrícolas que tengan capacidad económica y recursos humanos cualificados para hacer uso de ese *software*.

El desarrollo de *software* enfocado al sector agrícola permite a los agricultores hacer un seguimiento de todas las intervenciones hechas en los cultivos, calcular el coste y evaluar la rentabilidad de cada parcela, así como controlar los períodos de retención que deben respetarse tras la aplicación de los productos químicos de pulverización. Además, el desarrollo de *software* a medida permite la centralización de la información, establecer una cartografía de las plantaciones, ayudar a la replantación, ahorrar tiempo y disminuir los tramites en papel. Esto permite reducir las pérdidas y adaptarse mejor a la reglamentación y a los controles, cada vez más estrictos.

Actualmente, una de las tendencias que está cobrando más relevancia en Uruguay es el desarrollo de una nueva manera de gestionar la agricultura, aplicando en su dimensión integral la «inteligencia para el agro», con plataformas de *software* con aplicaciones web y móviles que dan soporte al proceso productivo agropecuario, con capacidad de gestionar de forma masiva los datos de todo el sistema de negocios (lo que se conoce como *big data*) en una estructura colaborativa que posibilite la interacción de todos los actores del sector.

Otra tendencia importante es el gran aumento de la utilización de drones en este sector. Estos drones incorporan *softwares* específicos para la vigilancia y la recopilación de datos, lo que permite mejorar la productividad, optimizar costes, acceder a información sobre la hidratación, la temperatura o el ritmo de crecimiento de los cultivos, localizar enfermedades y plagas, entre otros.

Destaca también el desarrollo de herramientas relativas al genoma de las plantas para acelerar la adquisición de conocimientos agronómicos tales como la resistencia a enfermedades, tolerancia a

estrés abiótico, maduración etc. El *software* permite centralizar la información y establecer comparaciones.

Licitaciones del Estado uruguayo

El Estado uruguayo es uno de los más importantes clientes de las empresas de *software* radicadas en el país, por lo que es una importante oportunidad para las empresas españolas.

La normativa que rige los procesos de compras y contrataciones estatales se encuentra compendiada en el TOCAF (Texto Ordenado de Contabilidad y Administración Financiera). Todas las licitaciones que publica el Estado, así como su normativa ampliada, se pueden consultar en la página web de la Agencia de Compras y Contrataciones del Estado (ACCE): <https://www.comprasestatales.gub.uy/consultas/>.

Las licitaciones pueden adoptar las siguientes modalidades:

- **Licitación pública:** Es la regla general para realizar contrataciones. Se debe realizar una publicación en el diario oficial y en otro de circulación nacional. Consultar el siguiente enlace: <https://www.comprasestatales.gub.uy/ManualesDeUsuarios/manual-procedimiento-compras/Licitacionpublica.html>
- **Licitación abreviada:** Se utiliza este procedimiento de contratación cuando la cantidad de la operación no excede los 9 416 000 pesos uruguayos (unos 238 000 euros). Consultar el siguiente enlace: <https://www.comprasestatales.gub.uy/ManualesDeUsuarios/manual-procedimiento-compras/Licitacionabreviada.html>
- **Concurso de méritos y antecedentes:** Se utiliza para la contratación de profesionales y técnicos en régimen de locación de obra.
- **Contratación directa:** Se puede utilizar este procedimiento cuando la cantidad de la operación no exceda los 471 000 pesos uruguayos (unos 11 900 euros). Consultar el siguiente enlace: <https://www.comprasestatales.gub.uy/ManualesDeUsuarios/manual-procedimiento-compras/Compradirecta.html>

4.3. Factores asociados a la compra del *software*

A la hora de implantar un nuevo sistema de *software* en una empresa u organización los factores más importantes que se tienen en cuenta son:

Factor funcionalidad del *software*

La funcionalidad del *software* se refiere a las nuevas características de los procesos o procedimientos que la empresa desea implementar. Para realizar una adecuada evaluación de *software* es conveniente que la empresa realice un análisis funcional de las diferentes áreas y procesos que van a ser sujetos de soporte por el *software* a adquirir. El trabajo consiste en identificar algunas funcionalidades adicionales o nuevas formas de hacerlas, eliminar aquello que no da valor agregado e identificar el nivel de apoyo tecnológico. Estos requerimientos funcionales serán necesarios para determinar el grado de adecuación del *software* que se adquiera.



Factor empresa

La empresa proveedora del *software* debe ser sólida, con el suficiente respaldo como para poder generar confianza en el producto que ofrece, además de toda la experiencia necesaria y conocimiento del sector en el que opera el posible cliente.

Factor técnico

Está relacionado con los aspectos tecnológicos de *software* y debe ser acorde con los requerimientos de la arquitectura tecnológica de la empresa actual y estar proyectada para los próximos años de acuerdo con la estrategia informática. Pueden considerarse aspectos como inteligencia empresarial, ambiente web, redes, manejadores de bases de datos, lenguajes de programación, la posibilidad de modificaciones, el desarrollo de nuevas funcionalidades y plataformas, entre otros. Estos aspectos técnicos son importantes porque están relacionados con el crecimiento de la organización y la evolución del uso de la tecnología considerada en la estrategia informática de la organización, alineada con la estrategia empresarial.

Factor económico

La evaluación de este factor considera los costes de las licencias del *software*, de entrenamiento, de mantenimiento (anual), los costos de implantación y otros relacionados que deben ser tomados en cuenta para obtener un coste total. Este coste final constituye el denominado «coste de apropiación del *software*», un factor de decisión para la empresa. Es conveniente realizar una evaluación financiera del proyecto.

5. Precios

5.1. Descripción y evolución

Los precios en el mercado de Uruguay varían con frecuencia debido a las variaciones constantes entre el tipo de cambio del peso uruguayo (UYU) y el dólar estadounidense (USD), además de la moderada inflación. Si bien el objetivo del Gobierno de Uruguay era que la inflación se mantuviera en una horquilla entre el 3 y el 7 %, se pudo comprobar cómo, en general, durante los últimos años estos niveles se superaron: 9,4 % en 2015, 8,10 % en 2016, 6,55 % en 2017 y 7,96 % en 2018. Se ha establecido que la inflación debería situarse en la misma horquilla durante 2019 y 2020.

5.2. Medios de pago habituales

Desde mediados de la década de 1970 se instauró en Uruguay un régimen de total libertad en el movimiento de fondos, hacia y desde el país, sin ningún tipo de restricciones, en cualquier tipo de divisas, metales preciosos o valores mobiliarios. A ello se une la confidencialidad del manejo de información mediante el deber de secreto bancario consagrado jurídicamente. Está establecida la obligación de declarar entradas o salidas de dinero del país por importe mayor a 10 000 dólares USD.

Se ha iniciado un proceso de reforzamiento de las actividades de control de ciertas actividades (especialmente intermediación *off shore*, casas de cambio, inmobiliario, casinos, etc.) para evitar que Uruguay sea una plaza favorable para operaciones de lavado de dinero. A este respecto, se creó el Centro de Capacitación y Prevención del Lavado de Activos (CEPLAC), instituto donde entre otros están representados el BCU, el Ministerio de Economía, el Ministerio del Interior y la Fiscalía.

Desde junio de 2009 está vigente una nueva Ley sobre prevención y control del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo (Ley N.º 18 494), que modificó la norma anterior (Ley N.º 17 835). A finales del año 2018, un nuevo decreto estipuló la creación de un registro de sujetos obligados, es decir, profesiones que deberán inscribirse, como abogados, contadores, inmobiliarias, constructoras, casinos, vendedores de objetos de arte y proveedores de servicios societarios.

La moneda de referencia para la elaboración de presupuestos es el dólar y el medio de pago más utilizado para las transacciones internacionales es la carta de crédito documentaria. Esta forma de pago es la que desde la Oficina Económica y Comercial se recomienda, ya que, si bien implica un coste mayor que otros medios de pago, es la que permite dar una garantía a ambas partes.

5.3. Precios del mercado

Es difícil, incluso inviable, definir una horquilla de precios representativa, ya que este varía en función del tipo de servicio, el grado de personalización, la duración de la prestación, el número de beneficiarios y otras muchas variables imposibles de aislar y cuantificar independientemente. Los precios de este tipo de servicios se dan bajo petición de presupuesto y tras el estudio de las necesidades específicas del cliente.

En este sector, los ingresos pueden ser percibidos por la venta/cesión de licencias o por la prestación de servicios. Respecto a los gastos, se incluyen los costes de los productos, de prestación de servicios, costes comerciales y los gastos generales y de administración. Adicionalmente, se incorporan inversiones en bienes de capital, que generalmente es *hardware*.

A la hora de determinar el precio hay que tener en cuenta la participación de los siguientes apartados:

- **Ingresos por licencias:** Se originan a través de la venta individual de copias del *Software*. La base de cálculo para el precio de licencias más utilizada es armada sobre la base de usuarios de *software*. Con la llegada de Internet y ante la imposibilidad de utilizar el usuario como base de cálculo, las empresas comenzaron a utilizar la venta por procesador.
- **Mantenimiento:** Los ingresos por mantenimiento se derivan del precio generado por un porcentaje sobre la licencia que el cliente paga, con objeto de acceder a las actualizaciones por nuevas versiones o por mejoras realizadas en el producto. El acuerdo de mantenimiento generalmente se refleja en un contrato entre las partes y la forma de pago más usual es un pago anual.
- **Soporte técnico:** En paquetes de *software*, generalmente se establece un servicio de soporte básico, donde el método de cálculo del precio es un porcentaje calculado sobre la licencia original
- **Margen bruto:** La evidencia internacional muestra, que la ratio de rentabilidad sobre ingresos por servicios puede ubicarse en torno o algo superior al 80 %. Resulta mayor que en otras ramas de actividad debido a que, una vez desarrollado, no se generan costes adicionales sustanciales.
- **Investigación y desarrollo:** Debido a la alta necesidad de innovación por lo dinámico de la industria, los gastos de investigación y desarrollo pueden comprender entre un 10 y un 20 % de la facturación.

6. Percepción del producto español

La percepción genérica del producto español en Uruguay es positiva debido a los estrechos vínculos personales que han unido tradicionalmente a estos países y, en parte, por la buena imagen-país conseguida a través de empresas y productos. El producto español se considera tecnológicamente más avanzado y de mejor calidad que el producto local. Esto se manifiesta en los numerosos acuerdos comerciales, especialmente entre pymes de ambos países, para el desarrollo conjunto de proyectos o intercambio de *know-how*.

Además de la gran cantidad de empresas con lazos comerciales en Uruguay, las empresas españolas del sector que actualmente tienen sede en el país son las siguientes: ICG Software (www.icg.com.uy), Indra (www.indracompany.com), APP for Brands (www.appforbrands.com) y Seidor (www.seidor.es).

Cabe destacar que Indra, la cual opera en el país desde hace más de 20 años, se posiciona como una de las cuatro compañías más importantes de las Tecnologías de la Información en Latinoamérica. En Uruguay tiene una fuerte expansión, ya que ha crecido en los últimos cinco años con una media anual superior al 20 %.

También se encuentra en el país la empresa española Panda Security a través de una franquicia (www.pandasecurity.com/uruguay).

7. Canales de distribución

7.1. Características generales

Como la mayoría del sector servicios del país, el grueso del sector se encuentra localizado en el departamento de Montevideo, si bien también hay centros de importancia en el departamento vecino de Canelones, segundo en términos de población y colindante con la capital.

7.2. Distribución de productos en el mercado

Existen distintas formas de comercialización de los productos de *software*, teniendo que diferenciar entre *software* empaquetado y *software* a medida.

El software empaquetado puede distribuirse de forma directa o indirecta. La venta directa se produce cuando las empresas de *software* venden o conceden licencias de sus productos al usuario final de forma directa, de acuerdo con las condiciones de una licencia estándar o negociándolas una a una. Esta distribución puede llevarse a cabo mediante ventas corporativas, pedidos por correo o venta a través de Internet. Los productos se entregan en formato físico o bien en formato electrónico donde el código del programa, los instaladores, los manuales y el resto de documentación se envían en formato digital al cliente.

La venta indirecta implica a una o más terceras personas. Estas pueden ser:

- Distribuidores autorizados
- OEM: fabricantes de equipos originales que instalan la aplicación *software* en el equipo antes de venderlo
- VAR: vendedores especializados que comprar *software* al editor o distribuidor y lo ofrecen junto con un conjunto de servicios adicionales, como instalación de *hardware*, mantenimiento, formación y desarrollo de aplicaciones personalizadas
- Empresas independientes de consultoría: ofrecen una extensa gama de servicios que se ofrecen junto con los paquetes de *software*; integradores de servicios y técnicos de instalación, especialistas en formación, suministradores de servicios de subcontratación de TI y técnicos en mantenimiento de sistemas

El software a medida implica un desarrollo diseñado para un cliente en particular y es distribuido principalmente por medio de los siguientes canales:

- Aliados comerciales

- Formato electrónico vía Internet
- Distribuidores autorizados
- Prestación de servicios directa

Asimismo, hay que tener en cuenta que este tipo de *software* se puede comercializar de manera internacional de dos formas:

- Movimiento transfronterizo de servicios: el servicio cruza la frontera. El proveedor del servicio no se desplaza al país en el que se consume el servicio.
- Traslado temporal de personas físicas a otro país: un proveedor de servicios extranjero o no residente de un territorio se desplaza físicamente a otro país para suministrar el servicio.

7.3. Tendencias en distribución

La distribución de los productos uruguayos de *software* se confió, en una primera etapa, a socios distribuidores. Estas empresas se dedicaban exclusivamente a la comercialización, teniendo variedad de proveedores, por lo que la introducción de un nuevo producto era añadir uno más a su cartera.

Esta tendencia se está revirtiendo, sobre todo en el caso de empresas de desarrollo de *software* personalizado, siendo el empresario consciente de que el tipo de producto que fabrica requiere del contacto directo con el cliente. De ahí que cada vez sea más común el establecimiento de una red de oficinas que ofrezca una distribución directa sin intermediarios.

La prestación del servicio no finaliza con la implantación del *software*, pues un aspecto fundamental es el servicio postventa. Por ello, aunque no es indispensable que las empresas estén presentes en Uruguay, es cierto que estar establecido en el país facilita mucho la gestión. El contar con una mera estructura básica hace que se esté más cerca del cliente, este tenga un grado de confianza mayor y se promueva la comunicación. Además, se facilita posteriormente el mantenimiento preventivo y la mejora de la experiencia del usuario.

Finalmente, la era electrónica ha acelerado de forma significativa el crecimiento de las ventas sin establecimiento a través de Internet, que ha afectado enormemente a la venta de *software* estandarizado.

8. Acceso al mercado – barreras

8.1. Aranceles a la importación

Todas las operaciones de introducción de mercaderías se tramitarán exclusivamente mediante el Documento Único de Importación (DUA), actualmente en proceso de informatización, que reflejará la declaración jurada de las mercancías y se presentará ante las Oficinas de la Dirección general de Aduanas. El documento englobará la liquidación de todos los tributos que integran la Tasa Global Arancelaria (TGA), el IVA, el Impuesto Específico Interno (IMESI) y el resto de los tributos relacionados con la importación. Todos los tributos se abonarán conjuntamente y en un solo acto.

Una importación implica una operación material de tránsito por la frontera aduanera. Por esta razón, no es posible su aplicación directa a bienes que no tienen presencia tangible en sí misma.

Por lo tanto, según la Orden del Día 82/96 de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA), se adopta el criterio del soporte físico para definir la base de cálculo para los tributos aduaneros que gravan el *software*, siempre y cuando el coste o valor de los datos o instrucciones se distinga en la factura del coste o valor del soporte informático. Según esta Orden, el término «soporte informático» no incluye circuitos integrados, semiconductores y dispositivos similares.

En el caso del *software* como servicio, no se pagarán aranceles por su importación, sino los impuestos establecidos para las importaciones de servicios, que serán analizados a continuación.

8.2. Impuestos

Empresas establecidas en Uruguay

El principal impuesto para tener en cuenta es el IVA, ya que es el que afecta directamente al consumidor a la hora de adquirir estos productos. Existen dos tasas principales: tasa normal y tasa reducida. Adicionalmente, cabe destacar que determinados productos o alimentos están exentos de IVA (como es el caso del pan blanco común). Los tipos de gravámenes son los siguientes⁶:

- Tasa básica: 22 %. En principio todos los bienes y servicios están gravados a la tasa básica, salvo que estén eximidos (Artículo 19) o que se encuentren gravados a la tasa mínima (Artículo 18).

⁶ Información Dirección General Impositiva: <http://www.dgi.gub.uy/>



- Tasa mínima: 10 %. Está sujeta a la tasa mínima la circulación de algunos bienes, como es el caso concreto de determinados productos alimentarios.

La ley específica que la prestación de servicios informáticos, entre los cuales se incluye el desarrollo de *software*, su venta y cesiones de uso, está gravada por este impuesto y se aplica la tasa básica de 22 %.

Las empresas establecidas en Uruguay deben pagar el IRAE (Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas), a una tasa del 25 % sobre la renta neta fiscal (los beneficios de la empresa) y el Impuesto al Patrimonio (IP), a una tasa del 1,5 %.

Sin embargo, en 2018 se introdujeron varios cambios en la legislación que afectan a los productores *software* y servicios asociados, lo que permitirá la exoneración del pago del IRAE si se cumplen unos requisitos determinados que entraron en vigor a partir del 1 de enero de 2019. Así, la Ley 19.637, el Decreto 244/018 y la Resolución de la DGI N.º 10.403/2018⁷ establecen:

- Cambios en la exoneración, al diferenciar entre actividades de producción de soportes y servicios de desarrollo de soportes lógicos
- Requisitos formales para acceder a la exoneración del IRAE mediante cambios en la modalidad de facturación y la información exigida para presentar
- Limitación al alcance subjetivo de la exoneración
- Modificación de la deducción de gastos para empresas que adquieren *software* o servicios vinculados

Exportaciones de las empresas establecidas en Uruguay

En 1999, una vez que las exportaciones habían experimentado un crecimiento notable, se declaró a la industria del *software* de «Interés Nacional» en el Decreto 84/999⁸ y se establecieron una serie de beneficios fiscales, principalmente a la exportación.

Según la legislación anterior, establecida por el Decreto 150/007, ciertas actividades podían exonerarse del IRAE siempre y cuando el aprovechamiento fuese en el exterior y que los servicios fueran prestados o facturados en el exterior. Sin embargo, con la introducción de la nueva legislación (Ley N.º 19.637), la exoneración ya no depende del destino de la venta, sino de «tener sustancia» en el país donde se genera la renta, por lo que se da establecen diferencias entre las rentas de productos de *software* y las rentas derivadas de los servicios de desarrollo de soportes lógicos.

⁷ Las disposiciones y cambios en la ley pueden consultarse mediante el siguiente enlace: <https://www.dca.com.uy/wp-content/uploads/2019/02/Modificaciones-impositivas-para-la-actividad-de-Software-en-Uruguay.pdf>

⁸ [Decreto N° 84/999](#) Declaración de Interés Nacional. Producción del Sector *Software*.

En el caso del IVA, según el artículo 11 del Decreto 220/998, se establecen como exportación de servicios y por tanto no gravados por el IVA⁹, los siguientes servicios prestados a personas del exterior:

a) Los servicios de asesoramiento prestados en relación con actividades desarrolladas, bienes situados o derechos utilizados económicamente fuera de la República.

Quedan comprendidos en este literal los servicios de carácter técnico, prestados en el ámbito de la gestión, administración, técnica o asesoramiento de todo tipo, y los servicios de consultoría, traducción, proyectos de ingeniería, diseño, arquitectura, asistencia técnica, capacitación y auditoría.

b) Los servicios prestados para el diseño, desarrollo o implementación de soportes lógicos específicos, entendiéndose por tales aquéllos que se produzcan previa orden del usuario.

c) La licencia del uso de soportes lógicos por un período o a perpetuidad.

d) La cesión total de los derechos de uso y explotación de soportes lógicos.

Los servicios mencionados en los apartados a), b) y c) prestados desde territorio nacional no franco a una persona física o jurídica instalada en Zona Franca serán considerados exportación a los efectos del IVA.

Se incluye como exportación el «Procesamiento de datos, en tanto tales datos correspondan a actividades desarrolladas, bienes situados o derechos utilizados económicamente en el exterior de la República, y siempre que el producto de dicho procesamiento sea aprovechado exclusivamente en dicho ámbito espacial».

También se definen como exportación de servicios los servicios prestados para el diseño, desarrollo e implementación de contenidos digitales (entendiéndose por tales aquellos que se produzcan previa orden del usuario) y la licencia de uso de contenidos digitales por un período o a perpetuidad.

En todos los casos siempre se requerirá que los citados servicios sean prestados a personas del exterior y aprovechados exclusivamente en el exterior.

Cabe señalar que la exoneración solo se aplica a los servicios prestados desde Uruguay, por lo que si parte de los servicios se realizan en el extranjero, no serían alcanzadas por el impuesto correspondiente al tratarse de fuente extranjera.

⁹ [Decreto N° 220/998](#). Reglamentación del IVA.

Importaciones de servicios de *software* en Uruguay

El *software*, así como los servicios de preinstalación, instalación y mantenimiento, cuando son prestados por una empresa no residente, se tratan como una importación de servicios, por lo que habrá que tener en cuenta lo siguiente:

Para el caso de sociedades de servicios que operan desde el extranjero y que no poseen establecimiento permanente en Uruguay, todas las rentas de fuente uruguaya de cualquier naturaleza que obtengan estarán sujetas a retención por parte de la entidad pagadora en concepto de Impuesto a la Renta de los No Residentes, a una tasa básica del 12 % y diferenciales del 7 %, 5 %, 3 % y con ciertas exenciones.

Se consideran de fuente uruguaya las rentas obtenidas por prestaciones de servicios realizadas desde el exterior a contribuyentes residentes en Uruguay, siempre que los servicios sean afectados por quien los recibe a la obtención de rentas comprendidas en el IRAE.

8.3. Patentes de *software* y derechos de copyright

Al igual que en España y en toda la UE, el *software* no es patentable en Uruguay. La ley de patentes uruguaya excluye expresamente el *software* como invención patentable (ART. 13, lit. E)¹⁰. El *software* puede llegar a formar parte de una patente si se integra a alguna invención que se considerara patentable pero no como *software* en sí mismo.

En consecuencia, la única protección válida en Uruguay hoy en día es a través del régimen de Derechos de Autor.

En un principio los derechos de copyright sobre el *software* estaban implícitos en la ley de propiedad intelectual de 1937. Desde 2003, según la Ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos nº 17.616 del 10 de enero del 2003 y el decreto reglamentario 154 del año 2004, se considera específicamente a los programas informáticos y al desarrollador de este como poseedor del derecho exclusivo para autorizar su reproducción, distribución, transformación y comunicación¹¹.

El registro del *software* bajo el régimen de Derechos de Autor otorga al desarrollador del *software* una constancia legal de propiedad a nivel nacional sobre el material. Dicha constancia es indispensable en los procedimientos de exportación de *software*, ya que internacionalmente se requiere la certificación de origen de los productos.

Para llevar a cabo el registro es necesario¹²:

¹⁰ [Ley N° 17164](#). Ley de Patentes.

¹¹ [Ley N° 17616](#). Ley de Protección de la Propiedad Intelectual.

¹² Requisitos de la Ley N.º 17616: <https://tramites.gub.uy/ampliados?id=184>

- 2 ejemplares de la obra a registrar en formato digital o impreso.
- Completar el formulario de inscripción.
- Únicamente para Registro de *Software* completar este formulario.
- Abonar la tasa correspondiente a un 75% UR
- En el momento de la solicitud, se le redactará un edicto el cual debe ser publicado en el Diario Oficial "IMPO" (18 de Julio, 1373, Montevideo).
- Al mes de la publicación del edicto de Derechos de Autor, se entrega el certificado de inscripción.
- En caso de no concurrir el autor, traer carta simple de autorización y fotocopia del documento de identidad del autor.
- En todos los casos el solicitante debe ser mayor de edad, caso contrario debe estar acompañado de padre, madre o tutor.

8.4. Incentivos para el sector del software

El Gobierno ha llevado a cabo en los últimos años una política de promoción de la implantación de empresas tecnológicas en Uruguay y de las exportaciones a través de una serie de medidas que buscan promover esta actividad. Las principales medidas puestas en marcha han sido las siguientes:

Beneficios fiscales de la Ley de Promoción de Inversiones¹³

El régimen de promoción de inversiones se encuentra enmarcado en la Ley N.º 16.906, en la cual se declara de interés nacional la promoción y protección de inversiones realizadas por inversores nacionales y extranjeros en el territorio nacional. Bajo esta ley, empresas de cualquier sector de actividad que presenten un proyecto de inversión que resulte promovido por el Poder Ejecutivo, tendrán la posibilidad de acceder a beneficios adicionales. Los beneficios a los cuales podrán acogerse las empresas cuyas inversiones sean promovidas por el Poder Ejecutivo, incluyen la exoneración del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE) por un monto máximo equivalente al 100 % del monto total invertido. También podrá ser exonerado del Impuesto al Patrimonio (IP), tanto para los bienes muebles del activo fijo como para la obra civil, y recuperar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) pagado en las compras de materiales y servicios para ésta última. Dicha ley además exonera del pago de tasas y tributos a la importación de bienes muebles del activo fijo no competitivos con la industria nacional.

Zonas Francas¹⁴

La promoción y el desarrollo de Zonas Francas con el fin de impulsar la inversión, las exportaciones, el empleo y la integración económica internacional han sido declarados por ley de interés nacional.

¹³ [Ley 16.906](#) de Promoción y Protección de Inversiones

¹⁴ Ver Anexo1 Zonas Francas

Este régimen le permitirá desarrollar y exportar a todo el mundo bienes y servicios exentos de todo tributo nacional. En particular cuentan con exoneración del Impuesto a la Renta, IVA, Impuesto al Patrimonio e Impuesto Específico Interno e Impuesto al Control de las Sociedades Anónimas. La entrada y salida de bienes a la zona franca está exenta de todo tributo. Esta exoneración no alcanza a las contribuciones de seguridad social, salvo para el personal extranjero que puede optar por aportar en su país de origen.

Las Zonas Francas pueden ser públicas o privadas, siendo en ambos casos autorizadas y controladas por la Dirección Nacional de Zonas Francas, pudiendo desarrollar en ellas actividades de comercialización, industrialización o prestación de servicios. Existen actualmente once Zonas Francas en las ciudades de Canelones, Colonia, Colonia Suiza, Florida, Fray Bentos, Libertad, Montevideo, Nueva Helvecia, Nueva Palmira, Punta Pereira y Río Negro.

En 2017 fue modificada la legislación en vigor sobre las Zonas Francas, plasmada hasta aquel momento en la Ley 15.921, del 17 de diciembre de 1987. Se establecieron determinados cambios sustanciales respecto al régimen de operación de estos emplazamientos, entre los principales¹⁵:

- Las personas jurídicas que se instalen en calidad de usuarios deberán tener como objeto exclusivo la realización de alguna de las actividades previstas en esta regulación.
- Se prevé que el Poder Ejecutivo establecerá requisitos en términos de niveles mínimos de personal ocupado o activos fijos, u otros que entienda pertinentes.
- A los efectos de ser autorizado como usuario, se debe presentar información sobre la empresa y el proyecto de inversión (incluido el plan de negocios)
- Se puede realizar compraventa de bienes o mercaderías que ingresan a la zona franca en que se realiza la actividad o a otra zona franca, y que tengan por origen y destino el territorio nacional -y no exclusivamente el exterior, como era la anterior regulación-.
- Se pueden prestar servicios desde zona franca, a territorio nacional no franco, a empresas que sean contribuyentes de IRAE.
- Continúa aplicándose la exoneración tributaria ya prevista para las zonas francas en materia de IRAE e IVA. Para el caso de las zonas temáticas de servicios, esta exoneración se aplica exclusivamente con relación a los servicios prestados a consumidores finales que no tengan residencia fiscal en el territorio nacional.

Financiación de exportaciones

El Banco Central del Uruguay (BCU) cuenta con un régimen de prefinanciación de exportaciones. En caso de obtenerse pre o post financiación bancaria para exportar, el 30 % (o el 10 % en ciertos casos) de la misma puede depositarse en el BCU, el cual abonará intereses sobre el total financiado, en lugar de hacerlo solamente sobre lo depositado.

¹⁵ Modificaciones respecto a la regulación de Zonas Francas (Brum & Costa Abogados): <http://brumcosta.com/2017/12/14/importantes-modificaciones-a-la-ley-de-zonas-francas/>



Puerto libre y depósitos portuarios

Montevideo y otros puertos del país operan bajo un régimen de circulación libre de mercancías, estando estas exentas de los tributos y recargos aplicables a la importación para actividades de manipulación, fraccionamiento, reenvasado, etc. (que no impliquen fabricación).

icex

9. Perspectivas del sector

Uruguay es uno de los mercados más maduros de América Latina, con un número relevante de prestadores de servicios de *software* tanto locales como internacionales. Como otras economías de la región, Uruguay desarrolla actualmente su entorno tecnológico e invierte intensamente en infraestructuras, programas informáticos y desarrollo de *software*.

Según una encuesta del Monitor de Sectores Productivos elaborado por Opción Consultores en 2017, los empresarios de la industria *software* ven con muy buenos ojos el futuro de su sector. Además de contar con una visión positiva para el panorama general de la economía uruguaya para el año próximo, la inmensa mayoría (83 %) de los responsables del sector del *software* en Uruguay creían firmemente en el crecimiento a corto plazo del sector.

Asimismo, el 67 % de los encuestados también estimó que el número de proyectos de inversión relacionados con el sector también aumentarían y el 83 % opinó que las condiciones de rentabilidad del sector eran positivas. Cuando se les preguntó a los encuestados acerca de las condiciones que se podrían mejorar en el futuro para aumentar la rentabilidad de sus empresas, los resultados fueron, por orden de importancia, los siguientes: «recursos humanos calificados y de calidad» (26 %), en segundo lugar, «internacionalización» (17 %) y, en tercer lugar, «mantener el equilibrio entre inversión y rentabilidad», «flexibilidad», «disminución de los costos del Estado y mayor innovación» (8 %, respectivamente)¹⁶.

Según los encuestados, los campos que ofrecen mayores oportunidades, por orden de importancia, son los siguientes: big data y apps móviles (17 %, respectivamente), seguido por la nube empresarial, machine learning, robótica, mercado en línea, transformación digital y consultoría (8 %, respectivamente). Además, los encuestados nombraron las herramientas que ellos consideraron clave para que este desarrollo fuera sostenido y robusto: gestión de innovación (21 %), gestión de RRHH y la planificación estratégica (17 %, respectivamente) y, en tercer lugar, gestión comercial y ventas, la gestión de relación con clientes y la gestión de calidad (11 %, respectivamente).

El crecimiento del mercado durante los próximos años será fundamentalmente impulsado por:

- Los grandes proyectos gubernamentales de gobierno electrónico cuyos objetivos más importantes para los próximos años son:
 - Realización del 100 % de los trámites del Estado en línea
 - Implementar una mejor interfaz de intercambio de datos gubernamental
 - Avanzar en el desarrollo de soluciones integrales y ventanillas únicas

¹⁶ Monitor de Servicios Productivos (*Software* 2017, Uruguay, Opción Consultores): <http://www.opcion.com.uy/marketing/monitor-sector-software/>

- Desarrollar nuevas tecnologías para la integración territorial
- Mejorar la plataforma de pagos electrónicos multicanal para que esté habilitada en todos los servicios de la Administración pública
- Desarrollar infraestructuras de datos abiertos gubernamentales y promover su uso a través de la participación público-privada
- Los proyectos de smart cities, en los que destaca la utilización de *software* para fomentar el gobierno abierto y la participación ciudadana, la gestión de residuos, la monitorización y optimización del consumo energético y otros parámetros ambientales, la gestión de los sistemas de alumbrado público, la detección inteligente de plazas de aparcamiento, entre otros.
- Las inversiones de los sectores de banca y Fintech, que se centrarán en la instalación de *softwares* para la gestión de finanzas personales, el asesoramiento en inversiones automatizado, la administración de riesgos, la realización de pagos y cobros a través de aplicaciones móviles y la gestión del *e-commerce* de sus clientes.
- La digitalización de las pymes uruguayas. El tejido empresarial uruguayo está compuesto en su gran mayoría de empresas de reducido tamaño para las cuales los principales frenos a la informatización de sus procesos son el desconocimiento sobre la rentabilidad de la inversión y la resistencia al cambio. El Gobierno, por su parte, hace esfuerzos para ayudar a estas empresas, mediante el Programas de profesionalización de la gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas cuyo objetivo es la mejora de su competitividad mediante la promoción de la innovación, la profesionalización de la gestión y el uso de servicios técnicos, y el Programa de subsidio de tasas de interés para la renovación tecnológica de pymes. Se estima que estas empresas centrarán su demanda de *software* principalmente en aplicaciones de CRM (Customer Relationship Management) para la automatización del marketing, la automatización de las ventas y el servicio al cliente.
- El crecimiento de las exportaciones, sobre todo a América del Sur y Central, debido al fuerte desarrollo tecnológico que se dará en esta región durante los próximos años. Por esta razón, profesionales del sector del *software* plantean el establecimiento de empresas en Uruguay como la puerta de entrada a la región. Las empresas interesadas en abordar el mercado latinoamericano deben tener en cuenta las oportunidades que ofrece este país, pero sin menospreciar la rivalidad existente. Es un mercado de reducido tamaño que por sí solo puede no resultar rentable, pero sí como puente para otros países de la región.

10. Oportunidades

Tras observar numerosos factores a largo de este estudio, se puede concluir que el sector del software puede ofrecer muy buenas oportunidades para el crecimiento de las exportaciones de servicios españoles al mercado uruguayo o para el establecimiento de empresas españolas en el país.

En primer lugar, el gran crecimiento de la demanda de productos y servicios de *software* en el país y en la región ha llevado a la creación de numerosas empresas y a la instalación de multinacionales durante la última década. Esta tendencia se seguirá dando en los próximos años.

Además, la escasa mano de obra que hay en Uruguay, en comparación con el alto crecimiento del sector, facilita la implantación de empresas extranjeras en el país. El sector cuenta con unos 30 000 empleados en total (de los cuales unos 16 000 corresponden a empresas registradas en la CUTI) y necesita incorporar 500 nuevos por año para apalancar el crecimiento esperado de la industria en la próxima década.

Las oportunidades de negocio más relevantes para las empresas españolas se darán en las áreas citadas en el epígrafe anterior.

Cabe destacar entre ellas la demanda de productos de *software* por parte del Estado uruguayo, que seguirá creciendo los próximos años, así como los programas estatales de ayuda a los diferentes sectores y empresas para la implantación de nuevas tecnologías. Todos los proyectos del gobierno para los próximos años quedarán plasmados en la Agenda Digital 2020, actualizada por última vez en agosto de 2019. En ella se dividen los proyectos previstos en cuatro grandes pilares: «políticas sociales e inclusión», «desarrollo económico sustentable», «gestión de gobierno» y «gobernanza para la sociedad de la información».

Es aconsejable para conocer las oportunidades de negocio que se ofrecen en Uruguay, estar pendiente de las licitaciones estatales, publicadas en la página web de la Agencia de Compras y Contrataciones del Estado (ACCE) y de otras ofertas de empresas privadas que publica la CUTI en su sección de *Oportunidades de Negocio*.

11. Información práctica

11.1. Ferias

Actualmente no existen ferias específicas de *software* en Uruguay. En cambio, cabe destacar el Encuentro Anual Genexus como evento de networking empresarial a nivel internacional. A su vez, existen diversos encuentros de «networking informal» organizados por CUTI a lo largo del año.

11.2. Publicaciones del sector

Nos encontramos en un mercado pequeño, por lo que no existe una publicación específica de este sector; no obstante, encontramos noticias relevantes y anuncios y patrocinadores en los suplementos de algunos de los diarios más importantes del país.

CUTI publica una memoria anual y, además, presenta sus mapas estratégicos cada cinco años.

Suplementos empresariales de los principales diarios del país:

- Café & Negocios de El Observador (www.observador.com.uy)
- El Empresario de El País (www.elpais.com.uy)

11.3. Instituciones de interés

Para delimitar correctamente el sector, además de las empresas que lo componen, se incluye una referencia a una serie de instituciones, que forman parte activa en la configuración y evolución de este.

CUTI

La Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI) integra una vasta red de organizaciones del medio local vinculadas a las TI, siendo un factor de dinamización y articulación. Se trata de entidades empresariales, gremiales, universitarias, estatales y paraestatales que forman parte o están incluidas dentro de la propia CUTI, siendo las encargadas de promover el desarrollo de la industria de la TI en el país, tanto a nivel nacional como internacional. Actualmente dispone de 350 empresas socias.

CUTI además realiza la Encuesta anual CUTI, documento estadístico de referencia para el sector. El último documento disponible es el correspondiente al año 2017.



<http://www.cuti.org.uy/portada>

AGESIC

La Agencia para el Desarrollo del Gobierno de Gestión Electrónica y la Sociedad de la Información y del Conocimiento (AGESIC) es un organismo que depende de la Presidencia de la República del Uruguay y que tiene como objetivo procurar la mejora de los servicios al ciudadano, utilizando las posibilidades que brindan las TIC.

Su misión es la implantación de estrategias de Gobierno Electrónico, desarrollo de trámites y servicios en línea y adopción de soluciones transversales en los organismos del Estado y proporcionar la infraestructura y el marco regulatorio habilitante necesario para que la ciudadanía tenga seguridad y confianza en el uso de las TIC.

<http://www.agesic.gub.uy/>

LATU

El Laboratorio Tecnológico de Uruguay (LATU) tiene como misión impulsar el desarrollo sustentable del país y su inserción internacional, a través de la innovación y la transferencia de soluciones de valor en servicios analíticos, metodológicos, tecnológicos, de gestión y evaluación de la conformidad de acuerdo con la normativa aplicable.

Sus instalaciones incluyen, además del edificio principal, 11 módulos con laboratorios y plantas piloto, la incubadora de empresas Ingenio, el Parque de Exposiciones y el museo Espacio Ciencia. Asimismo, desde enero de 2007 funciona en el recinto del LATU el Centro de Desarrollo del Conocimiento, destinado a la capacitación de recursos humanos para el sector de tecnologías de la información.

<http://www.latu.org.uy/>

ANII

La Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) tiene como objetivos principales el diseño, organización y administración de planes, programas e instrumentos orientados al desarrollo científico-tecnológico y al despliegue y fortalecimiento de las capacidades de innovación. Es también objetivo estratégico de la ANII fomentar la articulación y coordinación entre los diversos actores involucrados en la creación y utilización de conocimientos de modo de potenciar las sinergias entre ellos y aprovechar al máximo los recursos disponibles.

<http://www.anii.org.uy/>



BID

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través de su representación en Uruguay, apoya y gestiona diversos proyectos para impulsar el sector TIC en Uruguay.

En 2013, Uruguay se circunscribió al Programa de Apoyo a Futuros Empresarios con el objetivo de sensibilizar y motivar a más de 10 000 personas para que inicien nuevos negocios. También contempla la creación de nuevas incubadoras de empresas, 20 proyectos liderados por emprendedores radicados en el exterior —uruguayos o de otras nacionalidades— interesados en instalarse en Uruguay y asegura la continuidad de líneas de apoyo que tiene el país y permiten respaldar otros 108 proyectos de emprendedores y nuevas empresas.

En 2018 se aprobó un nuevo crédito por parte del BID a Uruguay que asciende a 50 millones de dólares USD a 15 años, además de otro de 17 millones con el objetivo de «incrementar la eficacia y eficiencia de la gestión presupuestaria y financiera del sector público en Uruguay, por medio de una mayor generación y uso de información para el manejo de los recursos en los organismos estatales y la modernización de los procedimientos y herramientas de gestión financiera pública en distintas unidades del Ministerio de Economía y Finanzas».

ASIAP

La Asociación de Informáticos del Uruguay (AsIAP) es una asociación profesional que contribuye al progreso y la divulgación de las TIC mediante difusión, investigación, estudios y propuestas. AsIAP tiene entre sus objetos sociales principales: asesor del Estado, proponer a las autoridades competentes normas técnicas y leyes que amplíen el marco legal de las TIC, organizar cursos, conferencias, seminarios o congresos con fin de capacitar y de analizar cuestiones de interés actual y general y gestionar, liderar o gerenciar proyectos de asesoría o consultoría en Tecnología de la Información y las Comunicaciones.

<http://www.asiap.org/AsIAP/index.php>

CESOL

El Centro de Estudios de *Software* Libre es un colectivo, formado en el año 2012, que busca promover el uso y desarrollo de *software* libre en Uruguay, con particular énfasis en el ámbito estatal.

<http://cesol.org.uy/>



Instituciones españolas en Uruguay:

➤ **Embajada de España**

Dirección: Av. Brasil, 2770 - 11300 Montevideo (Pocitos)
Teléfono/s: (598) 27086010/27081429 - Fax: (598) 27083291
E-mail: emb.montevideo@maec.es

➤ **Consulado General de España**

Dirección: c/ Libertad, 2738 - 11300 Montevideo (Pocitos)
Teléfono/s: (598) 27080048/27086763 - Fax: (598) 27086960
Web: www.maec.es/consulados/montevideo/
E-mail: conespauy@netgate.com.uy

➤ **Oficina Económica y Comercial**

Dirección: Pza. Cagancha, 1335, Of. 1001 - 11100 Montevideo (Centro)
Teléfono/s: (598) 2900 0337 - Fax: (598) 2902 1600
Web: uruguay.oficinascomerciales.es
E-mail: montevideo@comercio.mineco.es

➤ **Cámara Oficial Española de Comercio, Industria y Navegación**

Dirección: c/ Treinta y Tres, 1317 - 11000 Montevideo
Teléfono/s: (598) 29154404/29153888 - Fax: (598) 29161314
Web: www.camaco.es
E-mail: camaco.es@camaco.es

11.4. Recomendaciones para el exportador

Uruguay presenta una serie de características que la hacen especialmente atractiva para la inversión. A continuación, expondremos las principales características de estos regímenes legales, así como la de los depósitos aduaneros:

Regímenes legales atractivos: Zonas Francas y Depósitos Aduaneros

Las zonas francas fueron establecidas originalmente en 1923 con el fin de desarrollar polos industriales en el interior del país y fueron reformuladas por la Ley n.º 15.921 del 17 de diciembre de 1987. Son de propiedad privada, autorizadas a solicitud del interesado y controladas por el Ministerio de Economía y Finanzas (Área de Zonas Francas de la Dirección General de Comercio), o de propiedad estatal, gestionadas por el Estado o por privados. Actualmente existen once zonas francas.

Pueden desarrollarse en ellas actividades industriales que impliquen transformación de mercancías; actividades comerciales, de almacenamiento, armado y desarmado de mercancías y materias



primas de procedencia nacional o extranjera; y prestarse servicios tanto dentro de la Zona Franca como a terceros países y, en algunos casos, a Uruguay.

Exenciones fiscales: las actividades de los usuarios de Zonas Francas no están gravadas por el IRAE ni por el IP ni por ningún otro impuesto nacional creado o a crearse en el futuro. Los dividendos pagados a accionistas domiciliados en el exterior tampoco abonar impuestos en el país. El personal extranjero (hasta el 25 % del total ocupado) puede optar por no abonar contribuciones a la seguridad social en Uruguay.

Las ventas y las compras al exterior de bienes y servicios no están gravadas por el IVA, como tampoco lo están las ventas y prestaciones de servicios dentro de la Zona Franca.

Las entidades no residentes tampoco abonar IRAE por las actividades desarrolladas con mercancías de origen extranjero manifestadas en tránsito o depositadas en Zona Franca, cuando aquéllas no tengan como destino el territorio aduanero nacional.

Exenciones aduaneras: las ventas y las compras al resto del mundo están exentas de tributos aduaneros, sin importar si el adquirente de las compras es usuario de Zona Franca.

Las ventas desde territorio nacional no franco a la Zona Franca se consideran exportaciones del país y las ventas desde la Zona Franca al territorio nacional no franco se consideran importaciones, sujetas a los tributos aduaneros e impuestos nacionales correspondientes.

Las ventas desde Zona Franca al MERCOSUR están sujetas al AEC, el mismo que rige para los bienes procedentes de terceros países, salvo excepciones taxativamente establecidas en acuerdos bilaterales negociados en el marco del MERCOSUR con Argentina y Brasil.

En las Zonas Francas no rigen los monopolios de las empresas industriales y comerciales del Estado.

➤ **Depósitos aduaneros**

Los depósitos aduaneros son espacios cercados, cerrados o abiertos, lanchas y pontones (depósitos flotantes) y tanques donde las mercancías son almacenadas con autorización de la Aduana. Las mercancías de procedencia extranjera se considerarán en tránsito por el territorio aduanero nacional y podrán desembarcarse y reembarcarse en cualquier momento, libres de tributos de importación o exportación de cualquier impuesto interno.

Los depósitos aduaneros pueden ser oficiales o fiscales, pertenecientes al Estado o arrendado por éste, y pueden ser particulares. Tanto los fiscales como particulares habilitados al efecto pueden ser de comercio, francos o industriales. Habrá depósitos especiales destinados al fraccionamiento de bultos. Las mercancías no podrán permanecer en ese régimen por un plazo total mayor a un año, incluso si se trasladan a otro depósito de este u otro titular.

En estos depósitos se pueden realizar actividades industriales, es decir, operaciones destinadas a variar la naturaleza de los bienes como:

- La incorporación de partes, artículos y productos procedentes de plaza (tales como industrialización de materias primas y productos semielaborados)
- El ajuste, ensamblado, montaje y acabado de vehículos, maquinarias y aparatos
- Toda otra operación de transformación análoga

11.5. Realidad económica del país

Uruguay cuenta con una muy buena ubicación geoestratégica, se encuentra en el corazón del MERCOSUR y cercano a Chile y Bolivia, con buenas conexiones fluviales, marítimas, viales y aéreas.

La inversión extranjera recibe por ley el mismo trato que la inversión nacional. Uruguay tiene acuerdos vigentes en materia de protección y promoción de inversiones con más de 31 países, incluyendo entre otros a Alemania, Canadá, España, Estados Unidos, Francia y Reino Unido. No hay restricciones en cuanto a la repatriación de capitales ni a la transferencia de beneficios, dividendos e intereses. Los inversores extranjeros no requieren permisos o autorizaciones previas. Las compañías locales pueden ser de propiedad extranjera en un 100 %. El mercado de cambios es libre y las inversiones pueden realizarse en cualquier moneda.

No existen restricciones para emplear extranjeros (salvo para las empresas localizadas en las Zonas Francas, donde se exige un mínimo de 75 % de personal local). La obtención del permiso de residencia es rápida y cualquier persona que haya entrado legalmente al país puede obtenerlo y comenzar a trabajar, incluso mientras se procesa la solicitud. Los ciudadanos de la mayoría de los países occidentales no requieren visa para visitar el país.

11.6. Recomendaciones para exportar o invertir en Uruguay

No hay inconvenientes con el idioma, ya que es el mismo que en España. No obstante, pueden existir algunas expresiones diferentes o palabras que no significan lo mismo que en España. El mercado uruguayo no presenta extremadas complicaciones a la hora de abordarlo, las empresas uruguayas tienen una alta disponibilidad a la hora de conceder entrevistas y reuniones con potenciales socios. Se recomienda buscar un socio local confiable con capacidades propias que esté en el mercado que le permita integración regional con la posibilidad de generar un origen Mercosur.



Desde la Oficina Económica y Comercial se dan los siguientes consejos generales:

- 1. Seleccione con cuidado un distribuidor** y asegúrese de que pueda cubrir no sólo Montevideo sino también los otros 18 departamentos del país.
- 2. Importa mucho el precio.** El producto español encuentra la mayor competencia en dos de los principales socios de Uruguay, Brasil y Argentina, que como miembros del Mercosur gozan de exención arancelaria generalmente. Hay mercado si los precios son ajustados.
- 3. España es bien conocida y apreciada.** La ascendencia española de muchos uruguayos y la cercanía y familiaridad de trato que ello conlleva, así como la muy buena imagen de España, a la que mucho contribuyen las empresas españolas instaladas en el país, son ventajas que hay que saber aprovechar. Los formalismos y costumbres no serán un problema, pues son en muchas ocasiones muy similares a los de España
- 4. Las licitaciones públicas precisan de un representante local.** La importancia del sector público en la economía uruguaya hace que las licitaciones sean numerosas. Es importante hacer un seguimiento de las mismas, pues los plazos de presentación de ofertas son frecuentemente prorrogados y los procesos de adjudicaciones son lentos. Conviene, además, asesorarse convenientemente para no cometer errores en las presentaciones.
- 5. Uruguay es un país muy atractivo para invertir.** La alta seguridad jurídica, el libre cambio de moneda, la libre repatriación de beneficios y capitales, los beneficios fiscales que concede la Ley de Inversiones y el extenso mercado ampliado que supone el Mercosur convierten a Uruguay en un país muy atractivo para la inversión extranjera.
- 6. Si puede, asóciase con locales.** Aunque Uruguay no es un país especialmente complicado, no deja de tener sus peculiaridades en procedimientos y burocracia. Es, además, un país donde el conocimiento personal es casi imprescindible. Por tanto, tener un buen socio local puede marcar la diferencia en cuanto a las posibilidades de éxito en los negocios.
- 7. Conozca y utilice los instrumentos de promoción de inversiones.** No solo los apoyos financieros públicos en España para la implantación en el exterior, sino también los incentivos existentes en Uruguay para la inversión extranjera o nacional.
- 8. Financiación internacional.** Los programas del BID y FOMIN, BM y CAF para Uruguay ofrecen oportunidades en diversos sectores (consultoría, energías renovables, informatización, infraestructura, etc.). Otros organismos ofrecen también oportunidades, como el IIRSA (Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana) y el FONPLATA.
- 9. No haga referencia al tamaño del mercado.** Ya saben que el mercado es reducido, pero es un centro estratégico para la región, con el puerto de Montevideo como importante puerta de ingreso al Mercosur y un centro financiero sólido dentro del área. Por eso se eligió a Montevideo como Sede



de la Secretaría Administrativa del Mercosur y de la ALADI y cuenta, además, con representaciones de la ONU, BM, BID y CAF.

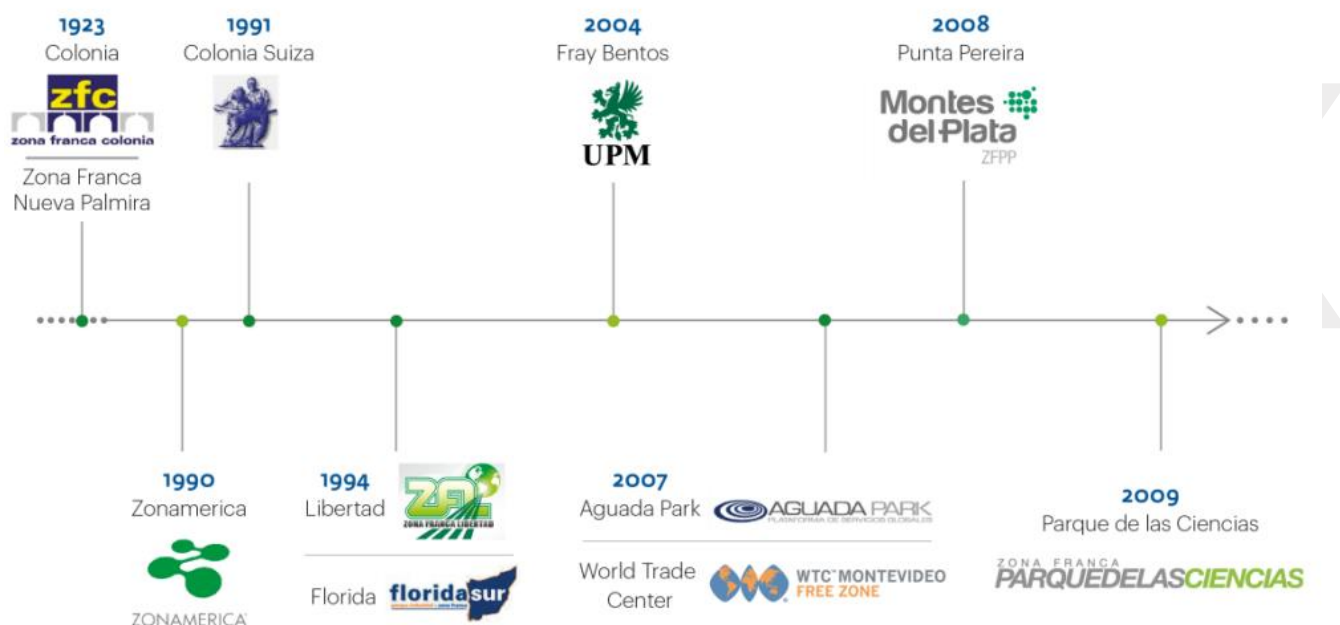
10. Utilice los servicios de la Oficina Económica y Comercial. Para todo lo comentado, los integrantes de la Oficina Económica y Comercial estamos a su entera disposición. Permítanos aconsejarle y comuníquenos con la mayor anticipación posible sus planes y necesidades de información. Facilítenos el mayor número de datos para ayudarle a preparar contactos y programas de trabajo.

icex

12. Otros epígrafes

12.1. Anexo parques y zonas francas

En Uruguay existen once zonas francas o enclaves aduaneros, entre las que diez son privadas y una es estatal.



A continuación, se presentan las zonas francas especializadas en servicios vinculados a las Tecnologías de la Información que operan actualmente en Uruguay:

ZONAMÉRICA

Es la primera zona franca en instalarse en el país, ubicada sobre la Ruta 8, km 17,5 y próxima al aeropuerto internacional





de Carrasco. Actualmente cuenta con 8 plataformas de negocios, casi 350 empresas instaladas y genera más de 9 500 puestos de trabajo.

En BPO/KPO existen numerosas empresas instaladas (Sabre Holdings, Despegar.com, Ocwen, Seprona, Assist Card, Brilox, Godana, CTC2, CISA, AIVA y Group RCI, entre otras).

En Tecnologías de la Información se han instalado también varias empresas (TCS, Verifone, Bantotal y Lynkos). Además, existen varias empresas de consultoría (Ferrere Internacional, PwC, Deloitte, BDO, KPMG, entre otras).

www.zonamerica.com

AGUADA PARK

Ubicada en el barrio Aguada, muy cerca de los barrios Centro y Ciudad Vieja, donde se ubican la mayoría de las oficinas públicas, universidades, oficinas centrales de bancos, principales estudios jurídicos y contables del país y frente al puerto de Montevideo.



El Edificio Uno cuenta con una ocupación del 99 % (mayo de 2019) y alberga empresas de desarrollo de *software*, *call centers*, BPO y servicios compartidos, servicios financieros, servicios profesionales y compañías de *trading*, todas enfocadas en la exportación de servicios. Recientemente, la plataforma inauguró una segunda estructura, el Edificio Tres, disponible desde julio de 2019, para dar salida a la demanda de espacio.

Se destaca la presencia de: APAC Customer Services Inc., Globant, MercadoLibre, Corporación Navíos, Banco Itaú, Teyma y Sabre Holdings, Travel Leaders, entre otras empresas. El personal ocupado por los usuarios de Aguada Park es de aproximadamente más de 2.500 personas (setiembre 2014).

www.aguadapark.com

WORLD TRADE CENTER FREE ZONE



Es una zona franca de servicios con una localización estratégica en la ciudad de Montevideo. Cuenta con 198 000 m² construidos, desde donde actualmente más de 300 compañías y 9000 personas brindan sus servicios al mundo, entre las que se destacan: PwC, Deloitte, TCI Delivery Center, Estudios Energéticos Consultores, Catalent



Uruguay, Baker Tilly, Latinbroker, Willis Towers Watson, MVD Consulting, Bragard & Durán, Galante & Martins Internacional, Trillonario.com, Contract Global Services, entre otros.

Además, tres de los cuatro principales traders de granos del mundo, consultores regionales líderes en asesoramiento financiero y estudios profesionales de diversa índole también se encuentran brindando servicios desde esta zona franca.

www.wtcfreezone.com

PARQUE DE LAS CIENCIAS

Zona Franca enfocada a recibir compañías farmacéuticas y de biotecnología, y aquellas que dan servicios de apoyo a estas industrias. Operativo desde diciembre 2011, ya cuenta con 65 000m² construidos, muchos de ellos proyectos industriales que aprovechan la infraestructura de primer nivel que provee el parque.



Se ubica en el departamento de Canelones, a tan sólo 1 km del Aeropuerto Internacional de Carrasco (Montevideo), lo que brinda comodidad a las empresas exportadoras de productos farmacéuticos. Mega Pharma, principal cliente e impulsor original de la Zona Franca, construyó su mayor sede en América Latina aquí. Otro emprendimiento es el de la compañía Eriochem, con una planta dedicada a la producción de inyectables oncológicos.

También opera Selenin, una compañía logística especializada en productos farmacéuticos que agrega a su lista de servicios el manejo de materia prima, fraccionamiento, acondicionamiento y almacenaje en cámara de frío. Se suman proyectos de edificios de oficinas, naves industriales y logísticas para alquiler y un centro de investigación & desarrollo, entre otros varios proyectos industriales.

En este moderno parque se ha creado un clúster que aumenta la sinergia entre los servicios de apoyo que requieren las compañías, a su vez abasteciendo una infraestructura que iguala los estándares más altos de calidad. Se prevé que la cifra de puestos de trabajos directos aumente los 3000.

www.parquedelasciencias.net

PARQUE TECNOLÓGICO DEL LATU

El Parque Tecnológico del LATU ocupa 28 hectáreas e impulsa el desarrollo sostenible del país y su inserción internacional a través de la innovación y transferencia de soluciones de valor en servicios analíticos, metrológicos y tecnológicos aplicando estrategias que potencien las mismas.



Tiene su origen en la necesidad de dotar al país de centros específicos con el objetivo de aportar a la generación de conocimiento de base tecnológica en áreas multidisciplinarias.

Estos sectores integran su accionar con los centros de conocimiento, de modo de generar sinergias entre ambos actores, siendo los fundamentos de su actividad la innovación, la promoción y gestión de transferencia de tecnología.

El parque se ha organizado en varios centros cada uno con sus propia misión y objetivos, pero actuando en forma coordinada a través de un Comité Técnico.

Estos centros son:

- Ingenio: Centro de Incubación de Empresas
- Centro de Desarrollo de Empresas Tecnológicas (CDET)
- Centro de Desarrollo del Conocimiento (CDC)
- Centro de Reuniones y Eventos (CRE)
- Centro de Difusión de Ciencia y Tecnología (Espacio Ciencia)

Esto permite consolidar y optimizar los servicios brindados, así como alimentar la sinergia entre los diversos sectores involucrados en el Parque y el ambiente exterior, mediante acciones, actividades y eventos específicos.

<http://latu21.latu.org.uy/parquetecnologico/>

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones