

Uruguay: Reto y Oportunidad



Conocer a fondo el país antes de invertir será muy útil, así como plantearse proyectos realistas, pues el mercado no está exento de dificultades. Si esto se consigue, las probabilidades de éxito serán elevadas.

Uruguay siempre ha aceptado y fomentado la inversión extranjera directa, otorgando tratamiento nacional, sin ningún tipo de discriminación, a las empresas extranjeras deseosas de instalarse en el país.

Uno de los principales atractivos a la inversión es la elevada seguridad jurídica, con una justicia verdaderamente independiente. La trayectoria del Uruguay en esta área es excelente, si bien el recurrir a la justicia supone un coste elevado y un retraso considerable, por lo que siempre debe considerarse un último recurso.

El país ha gozado de una estabilidad política y económica muy superior a la del resto de la región, siendo una democracia plenamente consolidada y manteniendo unas tasas de crecimiento económico positivas desde hace 15 años, si bien es verdad que en algunos años el crecimiento ha sido exiguo.

Constituye un mercado pequeño, y aunque teóricamente las empresas instaladas tendrían acceso libre al conjunto del mercado del Mercosur, lo cierto es que la importación entre los países que lo forman no ha sido siempre tan fluida y fácil como hubiera sido deseable (en el pasado ha habido hasta bloqueos de algunas importaciones y, todavía hoy, existen aranceles encubiertos entre los países que componen el acuerdo).

Para tener muy en cuenta

Existen una serie de factores que sin constituir barreras a la inversión, sí que la hacen menos atractiva y que conviene considerar detenidamente.

Por un lado, lo limitado del mercado uruguayo, con 3,4 millones de habitantes, y con una renta per cápita cercana a los 17.000 dólares, hace que la instalación productiva solo sea interesante si se establece con vistas a suministrar desde Uruguay a los países del Mercosur.

Por otro lado, es un país caro, con unos costes elevados y una baja productividad de la mano de obra, lo que le hace no ser competitivo frente a la competencia internacional, y depender siempre de aranceles exteriores y otras medidas de protección del Mercosur.

Además, las crisis cíclicas de Argentina y Brasil han afectado severamente hasta 2016 a la demanda exterior de los productos uruguayos, y también de algunas de las empresas productoras extranjeras presentes en el país. Es cierto, sin embargo, que a partir de ahora y en el futuro cercano lo previsible sería que la evolución de estas economías jugara positivamente a favor de Uruguay.

Los elevados costes y la baja productividad de la mano de obra han motivado que algunas empresas españolas que estaban considerando instalarse en el país al final hayan decidido instalarse en España y exportar desde allí a este mercado, ya que la inversión requerida para esta opción era más económica.



La carga tributaria también se considera elevada, como también son elevadas las cotizaciones a la seguridad social y a los distintos seguros laborales obligatorios.

Existe, asimismo, un grado de sindicalización muy elevado y los sindicatos son muy combativos y tienen un enorme poder. Hay que contar con ellos para la gestión del proyecto, e incluso de la empresa, lo que se traduce en una altísima rigidez laboral.

Este es uno de los aspectos que debería ser mejorado por las autoridades uruguayas si quieren aumentar el atractivo inversor, ya que todas las empresas extranjeras instaladas en el país consideran este factor como el principal impedimento para mejorar el clima de negocios.

La Administración uruguaya es altamente burocrática, y la autorización de inversiones, de construcción de instalaciones, y de puesta en marcha de proyectos productivos está sometida a procesos administrativos que se demoran en el tiempo. Los procesos y trámites de importaciones de insumos en Uruguay pueden complicarse y sufrir retrasos imprevistos, aunque normalmente sean procesos rápidos y eficaces, e implican un elevado coste.

Una solución que se ha dado a parte de estos problemas ha sido la creación de zonas francas, donde no se aplican buena parte de la legislación, burocracia y normas laborales (al menos en lo referente

a la acción sindical) y tributarias, y donde las importaciones no están sometidas a aranceles ni a otros controles, siempre y cuando la mercancía no se importe para distribución o consumo en el mercado nacional.

Ello ha creado una economía a dos niveles, con distintos grados de eficacia, de rentabilidad y de costes; pero incluso en estos casos los costes operativos y de instalación continúan siendo elevados si se comparan con los estándares internacionales, aunque posiblemente estén por debajo de los que habría que afrontar en Brasil o Argentina, los principales competidores del país en la captación de inversiones en la región.

Juega claramente a favor de Uruguay una mejor calidad de vida, una mayor seguridad ciudadana y una sociedad más equilibrada y culta que en la mayoría de los países de la región.

La inversión española en Uruguay

España ha mantenido tradicionalmente una posición destacada entre los países inversores en este mercado, siendo tradicionalmente el líder entre los países inversores en el sector servicios, y manteniendo un flujo más o menos constante y elevado de inversiones anuales.

Uruguay se considera cultural e históricamente muy cercano a España. Una buena parte de la población tiene origen y vínculos familiares con nuestro país, lo que hace que la introducción de empresas y productos españoles sea fácil, al tener la población uruguaya una cierta sintonía y familiarización con los mismos, en particular con los productos agroalimentarios.

España mantiene una posición de privilegio en Uruguay, ya que somos uno de los principales suministradores y uno de sus primeros socios comerciales. También mantenemos una posición destacada como inversores, en particular en el sector servicios, en el que las empresas españolas mantienen las primeras posiciones en banca, seguros, telecomunicaciones o ingeniería.

En el año 2016, sin embargo, y coincidiendo con un parón de la inversión pública uruguaya motivado por la necesidad de reducir el déficit público, se ha producido una reducción muy importante de la inversión española en Uruguay.

La reducción general de la inversión extranjera directa (IED) ha sido elevada desde 2015, pero no tanto como la sufrida por la española.

Esta se ha visto penalizada por el hecho de haberse terminado los proyectos de instalación de plantas de energías renovables, en los que las empresas españolas han tenido un papel destacado, así como en el lento comienzo de los proyectos que se han lanzado bajo el régimen de partenariados público privados (PPP), que son proyectos que financia el adjudicatario de los mismos, financiación que posteriormente recupera con el cobro de una tarifa establecida por su utilización, o por un pago periódico acordado en el proceso de licitación.

La ventaja para el Gobierno uruguayo es que esta financiación se considera inversión exterior y no computa en los cálculos del déficit fiscal. Hay varias empresas españolas que han resultado adjudicatarias de algunos de estos proyectos.

Existe un [Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones \(APPRI\)](#), en vigor desde 1994. Existe igualmente un [Convenio para Evitar la Doble Imposición](#), cuya entrada en vigor se produjo en 2011.

Sectores prioritarios para la inversión

A pesar de que Uruguay aprobó en 2014 un Programa de Inversiones para el período 2015-2019, lo cierto es que este programa ha sufrido un retraso considerable, motivado por la falta de financiación. Este plan contemplaba proyectos en los siguientes sectores:

Sector	Monto (mill. dólares)	Proyectos
Energía	4.230	Red de transmisión eléctrica, planta regasificadora, generación solar, eólica y biomasa
Vialidad	2.360	Reconstrucción, rehabilitación y puesta a punto de rutas nacionales
Infraestructura Social	1.870	Centros educativos, de asistencia familiar, cárceles, infraestructura hospitalaria, polideportivos,...
Vivienda	1.320	Viviendas sociales
Comunicaciones	750	Red de comunicaciones
Agua y Saneamiento	550	Red de saneamiento, agua potable, tratamiento de aguas residuales
Puertos	550	Muelles, gradados, terminales portuarias
Ferrovionario	360	Vías y material rodante
Otros	380	Fondo de Desarrollo del Interior , cementeras, otros
TOTAL	12.370	

En este programa ha habido avances en el sector de la energía, en el de vialidad, infraestructura social y en el sector de agua y saneamiento.

Se espera que haya proyectos PPP en los sectores de infraestructura social (escuelas, hospitales y vivienda social), en el ferrovionario (en el que actualmente hay una licitación en marcha para la construcción de la vía férrea del puerto de Montevideo a la ciudad de Paso de los Toros, que dará servicio a la nueva planta de celulosa de UPM), y de puertos, donde hay pendiente una mejora y aumento de calado del puerto de Montevideo.

Documentación

Guía de incentivos a la implantación en Uruguay
Ed. Ofecomes Montevideo, 2018, en español