



¿Uruguay puede ser *hub* regional para la exportación de servicios? Principales propuestas¹

María Dolores Benavente

Buenas tardes, les damos la bienvenida a este segundo seminario de propuestas de la Academia, esta vez con un tema por demás importante. Ustedes saben lo que es para Uruguay la exportación de servicios, una exportación que ha demostrado ser contra cíclica, que nos ha salvado en más de una crisis donde hemos tenido algún problema con nuestro sector real y sin embargo la exportación de servicios ha demostrado tener una pujanza muy grande.

Recuerdo que Horacio Castells, que fue Presidente de la Cámara de Comercio y Servicios, siempre decía: “yo para duplicar lo que estoy haciendo en el campo ¿cuánta inversión tengo que hacer?, ¿cuánta dotación de animales, de tierras, de insumos?, en cambio para duplicar la exportación de servicios básicamente lo que hace falta, más que nada, es talento”. Él estaba pensando en el software, en diseño, esos servicios de gran valor agregado.

En estos tiempos que corren Uruguay tiene una oportunidad muy buena y tenemos acá la combinación de los más jóvenes -en este caso representados por Diego Rijos- y de los más experimentados, con sobradas credenciales: Carlos Loaiza y Mario Amelotti, que muy generosamente aceptaron trabajar junto a los más jóvenes para armar estas propuestas con la finalidad de acercarlas a las autoridades a manera de aporte para una mejor discusión.

Sin más, los dejo con los oradores.

Mario Amelotti

Muchas gracias María Dolores, buenas tardes, antes de empezar el agradecimiento a todos los participantes de este evento y a la Academia Nacional de Economía por propiciar estos ámbitos de discusión para discutir propuestas, y como bien tú decías, ser una fuente de ideas para proponer al nuevo gobierno en un tema tan importante como es la exportación de servicios.

Permítanme presentar a los oradores que vamos a estar participando en este encuentro, Diego Rijos pertenece al grupo de jóvenes integrantes de la Academia Nacional de Economía, es licenciado en economía por UdelaR y candidato a Magister por la UdelaR; ha desempeñado funciones como pasante en la Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas y actualmente se desempeña como analista financiero de Banco Itaú.

¹ 20 de agosto de 2020

Carlos Loaiza, socio local de Garrigues en Latinoamérica con más de 15 años de experiencia profesional internacional y local en derecho tributario y corporativo. Máster en tributación y máster en derecho empresarial del Centro de Estudios Garrigues en colaboración con la Harvard Law School, doctor en Derecho por la Universidad de Montevideo con honores, autor de numerosas publicaciones de su especialidad y columnista del Observador.

En mi caso, Mario Amelotti, contador público, por UdelaR, docente durante muchos años de esa casa de estudios, y con más de 35 años de experiencia profesional en asesoramiento a empresas siempre trabajando en el sector privado en KPMG.

Como bien decías María Dolores, en esta iniciativa estos jóvenes profesionales integrantes de la Academia han trabajado trayendo ideas sobre temas importantes para aportar a la discusión y aportar al nuevo gobierno y entre ellos está el tema de la exportación de servicios.

Si bien para Uruguay no es algo nuevo, es algo que viene trabajando hace muchos años y de hecho si uno ve los números el sector de exportación de servicios representa el 21% de las exportaciones de bienes y servicios de Uruguay. Sin dudas estamos en un momento importante, en un momento que, hasta con temas como ha sido la pandemia, Uruguay ha demostrado ser algo diferente en la región, y creo que hay que capitalizar eso y muchos otros aspectos que los va a mencionar Diego en su presentación.

La idea del aporte que podemos hacer es una serie de recomendaciones, sugerencias para poder implementar y hacer más competitiva la prestación de los servicios, que es uno de los temas fundamentales. Hay otros temas, como costo-país, que no viene al caso tratarlos pero sí otras propuestas que se pueden implementar, que son bastante sencillas y que permitirían mejorar la competitividad de este sector.

El esquema de la presentación: va a comenzar Diego presentando los antecedentes en el área de exportación de servicios en Uruguay, luego Carlos y yo desarrollaremos las propuestas concretas que vamos a plantear y luego Carlos hará un resumen final de las cuatro propuestas y un comentario general previo a la apertura de las preguntas que todos los participantes quieran formular.

Diego Rijos

Muchas gracias Mario, muchas gracias a todos por participar.

Hace unas semanas María Dolores nos propuso a los jóvenes de la Academia realizar una serie de propuestas de manera tal de llegar a contrarrestar las consecuencias económicas del Coronavirus, por los menos mitigarlas un poco, no vamos a inventar la pólvora, no vamos a inventar la rueda, pero capaz que algún empujoncito, en algunos sectores, podemos dar.

Permítanme arrancar esta charla con una frase del Dr. Ramón Díaz, “país pequeño debe de ser país abierto”, es el título de uno de sus ensayos. Es importante recalcar esto: Uruguay es un país con un promedio de 3 millones y medio de habitantes en un mundo de 7 mil millones de personas, así que no podemos ir por el camino de la autarquía, tenemos que abrirnos lo más posible al comercio y no solo al comercio de bienes. Porque cuando se piensa en esto se piensa siempre en bienes. Incluso ayer, escuchando al Presidente de la República -ayer fue el día del

exportador-, hablaba de que Uruguay tiene que salir a agrandarse hacia afuera. Creo que básicamente estaba pensando más en el comercio de bienes. Nosotros con el grupo de trabajo pensamos que no solo tiene que ser bienes, tiene que ser también de servicios, porque los servicios son una fuente muy importante de creación de valor.

Lamentablemente en estos últimos años se dio un deterioro del empleo que es básicamente la fuente de ingreso principal de la vida de los uruguayos.

Lamentablemente no somos un país desarrollado, no tenemos un gran mercado de capitales, la mayoría de la gente vive del sueldo y no de rentas, entonces la caída del empleo es un gran problema que Uruguay lamentablemente está sufriendo y no lo hemos podido sacar adelante. Se ha visto, en los últimos años, que la dinámica empresarial ha bajado, hay menos inversión. Todo eso repercute en una caída del empleo que lo vemos ahora pero que es un fenómeno que va a seguir, lamentablemente.

Ese es uno de los problemas. Tenemos que generar empleos.

También encontramos que en muchos de los empleos uruguayos tenemos subempleos. Todos conocemos gente que tiene un título universitario, tiene ciertas competencias que le permitirían tener un trabajo mucho mayor pero lamentablemente, porque no hay demanda o porque no hay mercado para aprovechar ese capital humano, se termina desperdiciando y obviamente desperdiciar capital humano es una de las peores atrocidades que podemos hacer porque hay estamos perdiendo un generador de valor.

Uruguay está atrasado o por lo menos tiene sectores que están muy atrasados a la hora de estar en la economía del conocimiento. La economía del conocimiento, no voy a explicar mucho qué es, pero lo principal que tiene la economía del conocimiento es que lo que importa es el conocimiento y la capacidad de procesar, entender y encontrar los *insights* para poder generar valor. Eso lleva a que la gente tenga que estar mucho más preparada. Por ejemplo, saber utilizar un Excel antes ya te catapultaba a ser uno de los mejores profesionales que podías ser, hoy en día saber usar Excel creo que ni siquiera es la base, hoy en día tienes que saber trabajar con los datos, tienes que saber encontrarle la racionalidad a esos datos y transportar todo ese conocimiento a valor.

Lamentablemente Uruguay no está tan metido en eso en algunos sectores. Hay sectores que son punta que podríamos estar compitiendo con el exterior en condiciones totalmente igualitarias y hay otros sectores que están muy atrasados. Y eso es un problema no solo porque Uruguay está atrasado en ciertas partes sino porque el empleo que podemos generar a futuro va a estar acotado en sus posibilidades.

Y un último problema que tiene Uruguay es el enlentecimiento de la economía, que es la suma de todos estos factores, en última instancia.

Estamos también insertados en un mundo que está cambiando, el coronavirus nos vino a catalizar muchos procesos que ya se estaban dando.

Hoy en día en el mundo tenemos una mejora brutal en telecomunicaciones y eso hace 20 años era impensable. Por ejemplo, estar trabajando desde tu casa. Ha habido un avance muy grande

en la conectividad y eso nos permite, desde Uruguay, poder brindar servicios a alguien en la otra punta del mundo.

La otra parte muy importante es la deslocalización de la producción. Hoy en día todo el mundo está inserto en lo que son las cadenas globales de valor: imaginen un proceso *fordiano* de la cadena de producción, imaginen que lo segmentamos y lo ponemos en países donde realmente nos conviene más realizar cada parte de la producción.

Las particularidades de las cadenas globales de valor es que tienen forma de “U” y tienen forma de “U” porque las partes que tienen mayor valor agregado son las partes del principio y del final de la cadena, no las del medio. Cuando nosotros hablamos de exportación de *commodities*, el valor está en la generación de la semilla y la venta, la producción, tienen su ganancia porque si no nadie la haría, pero no genera tanto valor agregado.

En los servicios también ocurre algo parecido: entonces lo que Uruguay debería hacer es escalar en esas cadenas globales de valor y la forma de escalar eso es en el conocimiento y como forma práctica, en la venta de servicios, servicios de marketing, servicios de logística, servicios de IT, servicios financieros, servicios de *back office*, todo eso es una forma de ir escalando en esas cadenas de valor y generar más valor para la economía doméstica.

También tenemos un cambio en el paradigma del empleo: antes el horario de trabajo era de 9 a 17 y tenías que ir y trabajar esas horas. Hoy en día ya estamos migrando a objetivos concretos, hay que lograr cierta productividad en determinado sector, etc. Hay un cambio en el paradigma.

Y lo otro que viene muy a cuento es la automatización de procesos. Hoy en día ya no es: ingreso los datos en un Excel a mano, eso no tiene valor. El valor es crear un programa o una macro que permita rescatar los datos desde una página web, desde la fuente de información que se posea.

Pero además, hoy en día ya no se trata de introducir datos, sino de ir al análisis de los datos que es donde realmente se crea valor. Y a su vez, ese tipo de servicios, ese análisis es muy intensivo en capital humano, básicamente con una computadora de U\$S 500 uno puede generar mucho valor solamente con la mente y con el conocimiento.

La pandemia vino para romper muchos de estos esquemas y vino a acelerar tendencias que ya eran propias del mundo.

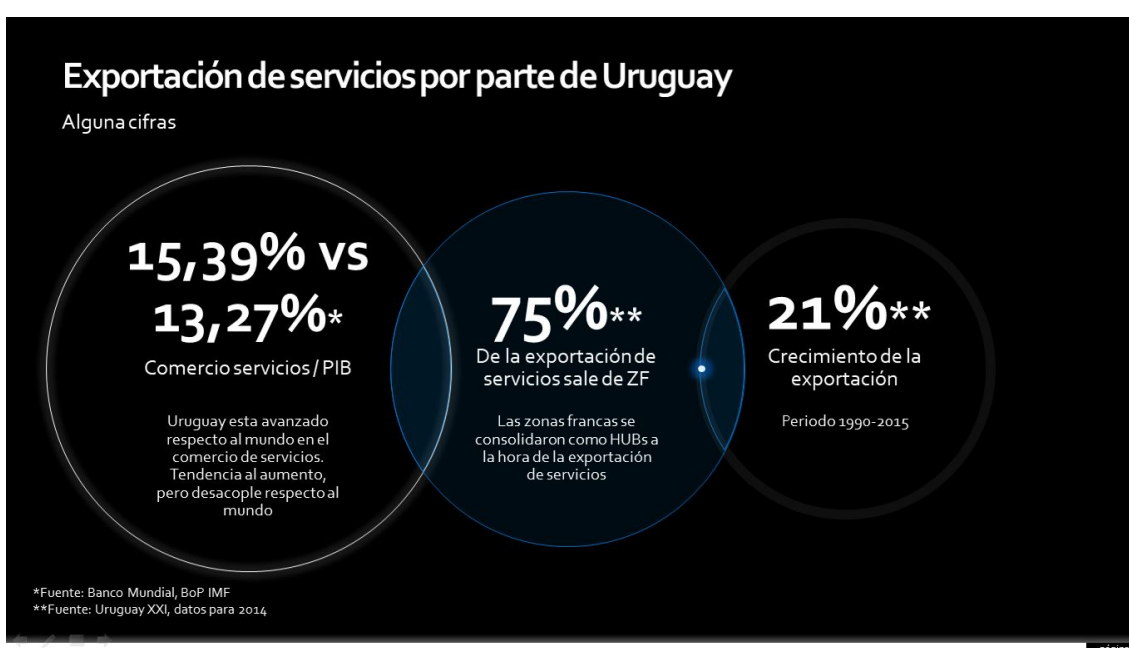
Por ejemplo el *home office* o el *coworking* era algo que veníamos viviendo como algo que quizás, en algún momento, se podría dar. La pandemia nos vino de un día para el otro y todos hemos tenido que hacer cambios en nuestra vida, encerrarnos y trabajar desde nuestra casa. Si a alguno de nosotros nos hubieran preguntado si creíamos que íbamos a hacer *home office* toda la semana, creo que muy pocos hubiéramos dicho que era una posibilidad.

Esto no solo pasó en Uruguay, pasó en todo el mundo. Es una tendencia que vino para quedarse. En Brasil por ejemplo el Banco Itaú ha hecho oficinas tipo hotel, tu vas con tu laptop te sientas, trabajas y te vas. No tienes que ir todos los días a la oficina, trabajas remotamente. Si un día si tienes que ir por alguna razón, vas a la oficina, pero si no, no hace falta que vayas.

Otra cosa a la que nos hemos tenido que acostumbrar muy de a poco es al distanciamiento social: las oficinas no pueden estar llenas, por el tema de la transmisión del virus y probablemente sea algo a lo que no se vaya a volver tan rápido como se esperaba.

Y lo último es la flexibilidad laboral: volviendo al tema que ya no es ir a la oficina de 9 a 17 y estar todo el tiempo ahí sino ser productivos, ese es un cambio que cuesta muchas veces a los empresarios más tradicionales entender, pero en los sectores punta como por ejemplo las tecnologías de la información, en la gente que desarrolla software, es una tendencia que va a quedar.

Ahora me voy a enfocar en lo que son las exportaciones de servicios por parte de Uruguay. Estas son algunas cifras para ir generando los *insights* para lo que después vaya a decir Carlos y Mario.



Uruguay históricamente ha exportado más servicios sobre el PBI que el resto del mundo. Eso es bueno, pero últimamente se ha visto cómo el comercio de servicios en importancia al PBI mundial ha aumentado, ha aumentado sistemáticamente. Uruguay ha tenido sus altas y bajas seguimos siempre por encima, pero en algún momento nos van a alcanzar y no vamos a estar tan en punta.

El 75% de las exportaciones de servicios, de servicios globales, como lo llama Uruguay XXI, sale de zona franca. Eso nos tiene que dar un *insight* muy importante: la exportación de servicios del Uruguay es mayoritariamente rentable si estamos en zona franca. Podemos discutir cuál es la razón, pero uno creería a priori, sería una buena hipótesis, que se debe básicamente a la diferencia en el régimen impositivo.

Por último el 21% de la exportaciones bienes y servicios, son servicios, es una cantidad muy importante.

Exportación de servicios por parte de Uruguay

Servicios globales – La importancia de las zonas francas

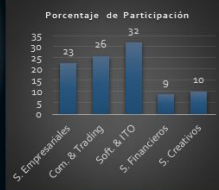
25000 puestos laborales*

49% desde Zonas Francas



2500 empresas*

49% en Zonas Francas



USD 3.400M *

82% desde Zonas Francas

Servicios empresariales
34%

Comercio y Trading 45%

*Fuente: Uruguay XXI

página 7

Ahora algo aún más importante: les había mencionado que el 75% de las exportaciones sale de zona franca, bueno, de los 25 mil puestos laborales que se generan en la exportación de servicios, 49% viene desde zona franca, muchos de ellos son de software y de servicios empresariales que obviamente son actividades de alto capital humano.

Después tenemos 2500 empresas que están exportando, el 49% de ellas están en zona franca, según datos de Uruguay XXI.

Y 3.400 millones de dólares es lo que se exporta de servicios empresariales, según Uruguay XXI y el 82% de este dinero se genera en zona franca.

Uruguay cuenta con ciertas ventajas que lo hacen ser un buen lugar para instalarse: de hecho muchas de las empresas que se instalan en el Uruguay para exportar servicios piensan en estas cosas.

Uruguay tiene una muy buena conectividad. Podemos discutir si está bien que lo haya hecho Antel, si es preferible un sistema más competitivo en telecomunicaciones, esa discusión es aparte; el hecho es que tenemos una buena conectividad, tenemos fibra óptica en gran parte del país por lo menos en Montevideo, en el interior lamentablemente está un poco relegado como siempre y tenemos un cable submarino que nos conecta con Estados Unidos que también es de fibra óptica. Tenemos muy buena conectividad eso genera la oportunidad de que tengamos conexiones no solo rápidas sino estables y eso es justamente lo que uno quiere a la hora de exportar servicios, porque se termina exportando por internet.

Tenemos también muy buen capital humano. La educación lamentablemente en los últimos años, no ha formado en la mejor forma, es un debe, pero Uruguay tiene aún un muy buen capital humano.

Tenemos una Universidad pública, podemos discutir si podría ser por *voucher* o no, si está bien que sea gratuita, todo eso se puede discutir; pero el hecho de la realidad es que tenemos

buen capital humano. El tema es que lo estamos desaprovechando dentro de fronteras porque no tenemos la posibilidad de utilizarlo al 100%.

Como les mencionaba antes, conocemos gente que por su potencial podría estar trabajando en compañías del primer mundo pero está en Uruguay y no puede exportar o no puede trabajar ahí porque lo que tiene que hacer es irse de Uruguay, emigrar y para la economía uruguaya eso no es bueno: estamos perdiendo capital humano, estamos perdiendo creación de valor nada más porque no lo podemos aprovechar dentro del mercado uruguayo.

Y el otro tema es que somos confiables, no solo porque estemos al lado de Argentina y nosotros seamos una isleta de libertad, no es solo eso. Somos confiables y la confianza es uno de los principales activos que tiene Uruguay: ser confiable, que se respeten los contratos, que nadie te venga a cambiar una regla de juego en medio del partido y más allá más acá la defensa de los derechos de propiedad están siempre. Y eso nos hace muy confiables: si alguien tiene que venir a instalarse lo va a agradecer muchísimo, porque no es de un día para otro que te van a expropiar lo que se invirtió. No creo que encontremos a un Chaves diciendo “exprópiase, exprópiase”.

Ahora si promovemos la venta de servicios alguna de las cosas que nosotros imaginamos y que por lógica es probable que se den es: un aumento salarial en la economía uruguaya, porque imagínense que los sueldos en zona franca en general son mucho más altos que en un negocio dentro de la economía uruguaya. Si hay más gente vendiendo servicios probablemente sus salarios tengan una correlación con los salarios del primer mundo, eso es el primer escalón porque después esa gente va a ir a gastar, entonces van a haber servicios que no son transables, que no se pueden exportar pero van a tener un auge dentro de la economía local. Eso va a terminar generando una reactivación económica, ojalá que eso viniera acompañado con un aumento del mercado de capitales: podríamos, incluso, con ahorros nuevos financiar nuevos emprendimientos, sería genial que pasase eso.

Y lo último: también se generaría un aumento en el empleo, directo porque va a haber más gente vendiendo servicios e indirecto porque toda esa gente en parte va a tener que consumir, servicios ya existentes y quizás algunos nuevos porque obviamente la creación empresarial es un juego que se va repitiendo todo el tiempo.

Hoy en día no existen servicios que quizás el día de mañana si existan y eso puede generar un aumento adicional del empleo.

Estos fueron los *insights* que nos llevaron a esta propuesta que les elevamos a los Seniors de la Academia.

Muchísimas gracias.

Carlos Loaiza

Continuo agradeciendo de nuevo, como hizo Mario a la Academia Nacional de Economía por la iniciativa que ha sido, más allá de los resultados, una experiencia muy enriquecedora trabajar

en equipo con Diego como ha sucedido en cada uno de los grupos de trabajo: la interrelación de los más jóvenes y de los más Seniors en aportes de ideas. Además es muy interesante y muy enriquecedor este contexto de seminarios para intercambiar ideas, para recibir preguntas y para mejorar las propuestas que estamos elevando y exponiendo públicamente.

Y como adelantaba Mario, nuestras propuestas parten de nuestra formación, experiencia y perspectiva académica, que es precisamente el contexto en el que estamos, el de la Academia Nacional de Economía. Pero por supuesto que se ha nutrido de la experiencia práctica que tenemos los que formamos parte del equipo, en el mundo de la empresa, durante ya muchos años en procesos de inversión internacional, en procesos de internacionalización de empresas uruguayas y en contacto, precisamente, con empresas que exportan servicios o con individuos que exportan servicios, que creo que es un aspecto que va a tener cada día más importancia y que tiene una importancia radical en el desarrollo equitativo, que puede provocar un incremento en las exportaciones de servicios de alto valor añadido.

Y tu decías bien María Dolores, que se parte del talento y sin duda en Uruguay existe mucho talento, también mucho talento uruguayo está en el exterior o ha estado, o va a estar, porque Uruguay sigue exportando mucho talento y no todo el talento vuelve. Pero esto forma parte de una política de Estado que va mucho más allá de las medidas que nosotros estamos proponiendo hoy.

Nosotros por esta perspectiva de la experiencia, estamos concentrándonos en medidas tributarias y también tiene relación con lo que Diego indicaba en su exposición, respecto de cómo se comportan al día de hoy las exportaciones de servicios y qué representación tienen en esas exportaciones de servicios, aquellas que se desarrollan en regímenes promocionales en particular en las zonas francas. Por eso, creemos que insistir en medidas de tipo tributario puede tener un aporte, pero por supuesto que no desconocemos que para un desarrollo sostenible de la exportación de servicios es necesario continuar con otro tipo de políticas, particularmente algunas que vienen dando resultados, no a la altura de las expectativas de la sociedad uruguayana, particularmente la educación, también la investigación y la innovación.

En cuanto a las medidas tributarias, hay que reconocer antes de concentrarnos en cada una de las que nosotros proponemos, que los distintos gobiernos uruguayos han tenido una política consistente de promoción de la exportación de servicios. Muchas medidas están dispersas en el cuerpo normativo uruguayo, en medidas tributarias, muchas de ellas como es el caso de las medidas en materia de la industria de software. También regímenes promocionales. Como se mencionaba, el más importante es el de zona francas, pero también está la ley de promoción de inversiones y más recientemente, la normativa de centros de servicios compartidos, que han tenido ya un impacto y han tenido resultados que hay que reconocer. Pero como siempre, con un espíritu académico, consideramos que todo es perfectible: siempre hay espacio a mejoras y siempre se puede proponer nuevas cosas y además este es un momento propicio. Es un momento propicio y la Academia así lo vio, debido a un cambio de gobierno, como un impulso.

Es también un momento propicio por las circunstancias no esperadas y no bienvenidas de la pandemia y esperamos que también esto haya traído cosas buenas: Nos da un entorno para la reflexión y también ha provocado, Diego apuntaba muy bien, una aceleración de procesos. Yo

en varias presentaciones lo he destacado: si bien ha sido un cisne negro utilizando la expresión del ballet, también es cierto que muchos de los procesos que la pandemia dejó en evidencia ya se venían produciendo y simplemente se aceleraron y se van a seguir acelerando. Y uno de ellos es la forma de trabajo: todavía no terminamos de ver cómo va a impactar en el trabajo y en la forma de prestación de servicios, pero ya podemos atisbar un poco ese nuevo mundo en el cual hay un espacio de crecimiento enorme para los servicios deslocalizables.

Tradicionalmente en el mundo tributario se hablaba de la deslocalización de los capitales y del hecho de que las rentas de capital eran cobardes, porque se podían mover a cualquier sitio. Pero ahora también vemos que los servicios de alto valor añadido que exigen más formación y un talento específico, pueden también elegir dónde se instalan: tienen la libertad estas personas que prestan estos servicios de decidir dónde se instalan. Por lo tanto ofrecer un ecosistema propicio para la prestación de estos servicios es esencial y Uruguay tiene una gran oportunidad y ha tenido de momento una visibilidad por la pandemia que puede ser capitalizada en este proceso de captación de servicios para el desarrollo o para desarrollarse como un *hub* regional de servicios.

Es algo que viene sucediendo, pero que puede intensificarse.

Y en tal sentido vamos a ir a medidas muy concretas y seguimos para ello la metodología propuesta por la Academia y particularmente por quien ha liderado por encargo de la directiva de la Academia Nacional de Economía, Pablo Regent, para hacer estas propuestas, que parte de la exposición de estos antecedentes que acabo de mencionar, la descripción de la medida concreta indicando los actores llamados a implementarla y un camino crítico para esa implementación.

Comenzando por las dos primeras medidas que son:

- a) **Negociación o puesta en vigor de Convenios para evitar la doble imposición (CDI)**
- b) **Introducción de una norma unilateral para aprovechar como crédito el impuesto a la renta pagado en el exterior**

Para introducir estas dos medidas cabe mencionar que la tributación en la exportación, en la prestación de los servicios, en el precio de los servicios, tiene un impacto decisivo que puede permitir a un prestador de servicios, exportador de servicios, ser competitivo o quedar fuera de competitividad respecto de otros territorios. En particular el sufrir retenciones en el país desde el que se paga la remuneración por los servicios puede implicar, por supuesto que el prestador de los servicios tenga un menor margen de ganancias, pero también puede implicar, si no es soportable esa reducción del margen, directamente tener que subir el precio y por lo tanto quedar en desventaja respecto de otros territorios donde ese precio puede ser más competitivo.

De manera que el aprovechamiento de las retenciones sufridas por los prestadores de servicios en lo que se denomina el país fuente, es decir donde se paga la remuneración por esa prestación de servicios, es esencial. Y en eso hay todo un desarrollo desde el siglo XX muy claramente. Pero los primeros convenios para evitar la doble imposición de la época antigua, ya existían entre las ciudades fenicias, existían formas muy primitivas para evitar la doble

imposición, con lo cual se demuestra a lo largo de la historia que ese efecto, que ese alto impacto de la tributación en el intercambio del comercio de los bienes fue alto. Por supuesto que también en el Medioevo entre las ciudades de la cuenca mediterránea y a partir del siglo XX en los desarrollos de la Organización Nacional de las Naciones Unidas y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Y en ese sentido hay un modelo de convenio tributario. Esto lo comento para que se entienda por qué es de extrema importancia tener una red nutrida de convenios para evitar la doble imposición, bien negociados además. Ello es así porque los convenios para evitar la doble imposición distribuyen la potestad tributaria entre los países. Son acuerdos bilaterales o más recientemente en el marco del proyecto BEPS, multilaterales, por los cuales los países deciden quién va a gravar una relación económica fronteriza.

En este caso en materia de prestación de servicios, normalmente cuando un servicio se presta al exterior, el país desde el cual se paga por ese servicio, preserva su potestad tributaria, si no hay un convenio para evitar la doble imposición y por lo tanto puede imponer una retención para ese pago. Pero cuando media un convenio para evitar la doble imposición la solución general de los modelos y la de los convenios específicos que se negocian y se sancionan a partir de esos modelos, dispone que el país fuente desde el que se paga esa remuneración no tiene potestad tributaria en algunos casos: cuando el prestador de servicio presta ese servicio sin tener un lugar fijo de negocios en ese país fuente, donde se remunera el servicio. Que es la generalidad de las situaciones en materia de exportación de servicios de las que estamos hablando. El prestador de servicios está ubicado por ejemplo en Uruguay puede prestar ese servicio desde fuera del territorio receptor de ese servicio del que se paga por ese servicio y por lo tanto no necesita -y cada día va a necesitar menos en el mundo de la economía digital-tener un lugar fijo de negocios o un establecimiento permanente. Hablo en términos genéricos de lugar fijo de negocios porque en los modelos para los servicios en algunos convenios negociados, se exige algo menos que un establecimiento permanente o un lugar fijo de menos estabilidad que es el concepto de establecimiento permanente. Pero se puede decir que con alguna presencia local en el país en que reside el servicio.

De manera que cuando Uruguay negocia, suscribe y luego pone en vigor un convenio para evitar la doble imposición lo que está dándole a los prestadores de servicios que exportan servicios desde Uruguay sin tener que instalarse en esos territorios a los que prestan servicios, es la posibilidad de no sufrir retenciones en la fuente, de que no se les retenga por esos impuestos y por lo tanto obtener más ganancias o poder manejar su precio con más flexibilidad para poder mantener competitividad.

Al día de hoy Uruguay a partir del año 2009, a partir de las presiones de la OCDE -toda presión siempre tiene algún efecto negativo, trajo algunos cuestionables para muchos en este país- lo que es indudable es que logró que Uruguay se lanzara a la firma de una red de convenios muy nutrida, muy distinto a lo que tenía hasta ese momento: pocos convenios, tres exactamente, dos en vigor. Hoy tenemos 34 convenios en vigor para evitar la doble imposición. Pero esa red tiene que incrementarse, particularmente más allá del número, consideramos que tienen que ponerse en vigor, completarse el proceso en algunos convenios críticos que ya han sido suscritos pero que no están aprobados por los Parlamentos y no han sido ratificados por lo

tanto. Tal es el convenio con Brasil. Uruguay puede y tiene que exportar mucho más servicios a Brasil, hay una gran oportunidad para hacerlo, la tributación de Brasil es muy compleja.

Por mi experiencia profesional he visto que en la tributación promedial de un servicio prestado de Uruguay a Brasil está cargada con hasta un 38% de impuestos. No todos estos impuestos son evitables si este el convenio para evitar la doble imposición entre Brasil y Uruguay ya negociado se pusiera en vigor, porque muchos de ellos son estatales, son municipales, y allí está la complejidad del sistema tributario brasileño. Pero con un convenio para evitar la doble imposición, la imposición de la renta federal se reduciría enormemente: no menos de un 15% de esas cargas tributarias se aliviarían.

Creemos que los actores llamados a implementar esto son los Parlamentos de ambos países, pero está la diplomacia para presionar que los Parlamentos apuren esos procesos y luego está el Poder Ejecutivo ratificándolos.

Más allá del caso de Brasil, hay otros convenios que todavía no han sido negociados pero consideramos que sería muy importante hacerlo, como es el caso de Perú, de Colombia, países que además compiten con nosotros como *hubs* regionales, el caso de Colombia es muy claro, también con regímenes promocionales como las zonas francas.

Esto además no solamente está pensado para la prestación de los servicios desde territorio no franco, que claramente es algo que debe desarrollarse por los números que acabamos de ver, sino que también aprovecha los servicios prestados desde zona franca, que son óptimos desde el punto de vista tributario en territorio uruguayo, pero de todas maneras sufren estas retenciones cuando se pagan desde estos países.

Por eso también decía que tienen que ser convenios bien negociados, porque no todos los convenios para evitar la doble imposición admiten que sean beneficiarias las sociedades usuarias de zonas francas. En particular, por ejemplo, el caso de España lo admite expresamente excluyendo a las zonas francas uruguayas que prestan servicios financieros.

O sea que en estas negociaciones es muy importante preservar que las usuarias de zonas francas sean beneficiarias y por supuesto también las que están en territorio nacional.

Además habría que renegociar algunos convenios y mejorarlos. Es el caso del convenio con Argentina que es un convenio muy *sui generis* que tiene un mecanismo para evitar la doble imposición que es el crédito fiscal, pero que no evita las retenciones en la fuente y por lo tanto genera un problema financiero para el prestador de servicios.

Y también no podemos evitar mencionar a Estados Unidos, lo tenemos en la cabeza, es un país muy relevante donde las retenciones llegan al 30% y sería muy importante evitarlas mediante la negociación y suscripción de un convenio para evitar la doble imposición, del que se habló en su momento como una posibilidad, pero luego no pudo concretarse.

La segunda medida tiene relación directa con este fenómeno de evitar la doble imposición que tiene tanto impacto en la prestación de los servicios *cross border* o exportación de servicios.

Aun cuando no exista un convenio para evitar la doble imposición, nosotros creemos que Uruguay unilateralmente tendría que introducir una medida para evitar la doble imposición. Muchos países lo hacen, es el caso de Chile, también Ecuador para algunos casos. Eso supone tomar una medida que ya existe en Uruguay para la tributación que sufren las colocaciones financieras en el exterior. Ustedes saben que desde el año 2011 Uruguay grava con un 12% la ventas privadas de colocaciones financieras de personas residentes en Uruguay que obtienen en el exterior y la normativa uruguaya admite el aprovechamiento de un crédito fiscal por un impuesto pagado en el exterior por esas rentas, en determinadas condiciones, por supuesto, que otorgan certezas para que ese rédito fiscal sea genuino y que se pueda aplicar al impuesto interno a pagar en Uruguay.

Nosotros creemos que eso debe generalizarse y universalizarse para la prestación de servicios al exterior para personas físicas, desde ya, que cada día es más numeroso el número de personas físicas y empresas unipersonales que pueden prestar, sin necesidad de tener un equipo o un grupo empresarial, servicios al exterior y también para empresas.

Aquí hay un tecnicismo que hemos comentado con algunos de los que ahora están en la audiencia, que es que el aprovechamiento de los impuestos pagos en el exterior para la reducción de la base imponible para las empresas que pagan IRAE, el impuesto a la renta de las actividades económicas. Podría sostenerse que los impuestos pagos en el exterior en algunos casos son aprovechables, se reduce la base imponible. Pero nosotros creemos que esas discusiones tienen que salir del escenario y evitarse con un crédito fiscal que indudablemente pueda aprovecharse también por parte de las empresas, aunque esto sea imprescindible sin dudas para las personas físicas.

En este caso los actores llamados a implementar esta medida son naturalmente el Poder Ejecutivo con la iniciativa, pero luego esto exigirá un procedimiento parlamentario porque debe de sancionarse por vía legal, y posteriormente el Poder Ejecutivo deberá implementarlo por medio de decretos. Claramente el Ministerio de Economía es una pieza clave, también el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Parlamento nacional.

Y con esto le doy la palabra a Mario de nuevo para que continúe con las otras dos medidas que proponemos.

Mario Amelotti

Gracias Carlos, gracias María Dolores. Continuando con las propuestas yo voy a comentar dos propuestas más:

- **Una referida a lo que es la eliminación o excepción en la restricción de deducción de gastos para el tema del IRAE.**
- **La extensión del concepto de exportación de servicios a los efectos del IVA.**

Cuando hablamos de la deducción de gastos a los efectos de determinar la base imponible para el cálculo del IRAE, históricamente y siempre debe de ser así, los gastos que pueden deducirse son aquellos necesarios para producir y mantener la renta, obviamente que estén

adecuadamente documentados y que sean devengados en el periodo. Esto es muy razonable. Pero en la última reforma tributaria del año 2007 se sumó una condición muy exigente y sin precedentes en términos comparados, para la deducción de gastos, que es lo que se llamó en su momento “la regla candado”. O sea: los gastos solo son deducibles si están gravados para la contraparte y en la proporción en que lo están. Lo cual genera una situación, cuando trabajamos con el exterior, muy compleja, porque lo que está pidiendo la regla es que “yo puedo reducir ese gasto si está gravado para el proveedor que presta el servicio”. Si es una tasa igual o superior a la tasa nominal del 25% no hay problema, pero si es menor o no hay entonces se deduce proporcionalmente si la tasa nominal es menor o directamente no se puede deducir si no está gravado.

Lo cual genera una serie de inequidades y distorsiones que llevan que el impuesto a la renta nominal del 25% tenga una tasa efectiva mucho mayor. Y esto está bastante agravado cuando estamos trabajando con el exterior. Porque un tema que tenemos que tener muy claro es que cuando hablamos de servicios al exterior, esto es un círculo, que podríamos decir un círculo virtuoso, porque por un lado somos tomadores de conocimiento y tecnologías y por otro lado las exportamos. O sea que es claro que cuando damos un servicio al exterior y como bien decía hoy Diego, en esa “U” nosotros tomamos tecnología y es deseable que sea así para subir en esa escalera de esa U. Entonces lo que se da en la práctica y genera grandes distorsiones, son las dificultades de conseguir la información de a qué tasa está gravado este proveedor -porque además hay regímenes especiales que tienen los exportadores de capital sobre todo en los países desarrollados que no es tan fácil decir “esta es la tasa”. De hecho, últimamente, estos países exportadores de capital y de conocimiento han reducido su tasa de impuesto a la renta y en algunos casos tienen regímenes específicos y especiales que hacen que hasta no tengan tasas.

Si hablamos de que queremos darle competitividad a este sector y subir en esa escala de valor agregado, en esa “U” que bien decía Diego, el no poder deducir los gastos, el tener un impuesto a la renta cuya tasa efectiva es bastante mayor al 25%, crea un factor de no competencia que debemos corregir.

Entonces por ahí va nuestra propuesta, **la propuesta es la derogación de la norma legal que consagra la “regla candado” de forma que los gastos deducibles no se vean alterados por la imposición aplicable a los proveedores del exterior.** O en su defecto que se incluya una excepción en la “regla candado” para implementar a empresas prestadoras de servicios.

Se podría decir que esto es complejo, pero en realidad no es complejo cómo implementarlo, ya que lo que se puede hacer como decía en la última parte es una excepción a la “regla candado” para empresas prestadoras de servicios.

Esto se soluciona a partir del artículo 42 del decreto 150/2007 que se estableció, justamente, para poner todas las excepciones que había y que aparecen en la realidad a la “regla candado”.

De hecho hay una cantidad enorme, sería agregar una más que entendemos que favorecería la prestación de servicios y lo haría mucho más competitivo.

La segunda es la extensión del concepto de exportación de servicios a efectos de IVA. Con el objeto de favorecer la prestación de servicios del Uruguay al exterior y en sintonía con el propósito de cumplir el principio de imposición de destino, el más adecuado en materia de imposición al consumo, nuestro país posee una exoneración para una serie de servicios prestados desde Uruguay al exterior. Porque si nosotros le agregamos el IVA creamos un factor de distorsión, un aumento de precios que en la medida que el prestador de servicios quiera tener un retorno, un *mark up* a sus costos, lo encarece a una tasa del 22%, con lo cual en muchos casos lo deja afuera cuando compite con otros países.

Entonces, el gobierno a través del artículo 34 del decreto IVA 220/998 estableció qué se entiende por exportación de servicios a los efectos del IVA. Hizo una larga lista de temas, pero no es total y la impositiva ha seguido siempre el criterio de que esa lista es taxativa y por lo tanto lo que no queda dentro de eso debe de estar gravado.

Entonces, la propuesta concreta que nosotros planteamos en este caso es **modificar el régimen de exportación de servicios de manera de comprender a todo servicio prestado por un contribuyente uruguayo a un receptor no residente fiscal en el Uruguay.**

En definitiva, también es algo que, si hay voluntad política, es fácil hacerlo, no es complejo en la medida en que lo que hay que hacer es modificar ese artículo 34 del decreto de IVA 220/998.

Creemos que estos cuatro temas planteados, obviamente no abarcan la totalidad de los servicios, de la exportación de servicios y puede haber muchos regímenes particulares que se puedan pensar y normativas que se puedan cambiar, pero en términos generales entendemos que va a brindar aspectos de competitividad para Uruguay, para la prestación de servicios y va a potenciar, como bien decía Carlos, el desarrollo aun más de los servicios con alto valor agregado y retorno para Uruguay y como bien decía Diego va permitir ocupar y aprovechar mejor el capital humano que tiene Uruguay, que tiene muy buen capital humano y poder así desarrollarlo mucho más.

Estos serían los cuatro aspectos, obviamente si hablamos del sector financiero podríamos decir “¿Por qué Uruguay no es un centro regional para, por ejemplo, un mercado para la emisión de capitales?” y ahí se podrían plantear otro tipo de propuestas que van más allá a temas específicos que pueden ser regulatorios, puede ser el *governance* del mercado de valores, en fin hay una casuística mucho mayor. Pero entendemos, nuevamente, que estos cuatro aspectos son relevantes para un gran mercado de los servicios que puede prestar Uruguay.

Carlos te paso la palabra para hacer un resumen final y pasar así luego a las preguntas.

Carlos Loaiza

Muchas gracias Mario y muy claro.

Para terminar, podemos reconocer desde el comienzo, que como bien explicó Diego, la importancia de la exportación de servicios para un país de nuestras características, es clave, es

crucial para el progreso y también para un progreso equitativo, para generar oportunidades para muchas personas. Lo cual va a exigir otras serie de medidas muy distintas a las que nosotros estamos proponiendo, desde ya que yo mencionaba al comienzo, vinculadas sobre todo con generar ese talento que pueda exportar los servicios o recuperar si se quiere, esa excelencia histórica de Uruguay en materia educativa.

Pero nosotros quisimos darle a partir de nuestra experiencia y nuestra visión particular, un enfoque evidentemente práctico que María Dolores mencionaba e ir a medidas muy concretas y para eso siempre es bueno mirar experiencias de otros países que han logrado convertirse en *hubs* regionales de servicios. En Europa hay casos clarísimos como es el de Luxemburgo, a veces en nichos de mercados, como puede ser la industria financiera, la industria de los fondos de inversión. Y no, y en esto quiero ser muy enfático, no por ofrecer sistemas fiscales agresivos o entrar en un *race to the bottom*, en la competencia fiscal que hoy en el mundo se pueda considerar desleal.

En las medidas que nosotros proponemos no solamente se revaloriza la importancia de los regímenes promocionales que ya existen y ahora lo voy a invocar con más precisión, sino que las otras medidas, son medidas que tratan de evitar distorsiones y no de generar beneficios para un sector particular. Estamos hablando de evitar el impacto de retenciones de impuestos en otros países para reflejar correctamente la capacidad contributiva de un prestador de servicios en el Uruguay. Estamos hablando de medidas unilaterales para poder evitar también el impacto de retenciones en el exterior. Estamos comentando, como bien dice Mario, la necesidad de ser sensibles a que los prestadores de servicios uruguayos también deben valerse de tecnología y de conocimiento que viene desde el exterior para mejorar los propios servicios. O sea no estamos hoy en Uruguay en la vanguardia en todas las áreas y vamos a seguir necesitando del conocimiento del mundo y para eso es muy importante tener un sistema de deducción de gastos, para reflejar correctamente la capacidad contributiva de los prestadores de servicios uruguayos que sea más flexible o más que flexible que sea más justo, que sea menos burocrático, que sea menos complejo porque eso también es distorsivo.

Y por último en materia de IVA no estamos hablando de nada extraordinario si no de consolidar el principio de imposición en destino que es el que corresponde. Si no tenemos un principio de imposición en destino para la prestación de los servicios, *cross border* o exportación de los servicios, lo que se provoca es un incremento de precios porque el receptor del servicio no puede aprovechar ese IVA compras que el prestador del servicio uruguayo le presta; como sí existen servicios de IVA intracomunitario, por ejemplo en la Unión Europea. Por eso muchos países que quieren fomentar el desarrollo de su sector de exportación de servicios, eliminan cualquier tipo de gravamen al consumo en la fuente o sea en el lugar donde se genera o se desarrolla el servicio.

Pero como decía, podemos mirar otros países para buscar mejores prácticas que podamos aplicar aquí. O podemos hacer algo mejor en nuestro caso, que es mirar un caso de éxito dentro de nuestro propio país y los números que Diego mencionaba y Mario recalca son claros: por algo hay una mayoría abrumadora de la prestación de los servicios exportables desde un régimen promocional como es el de zona franca. Hay, por supuesto, factores que inciden en materia de precios de servicios, porque no rigen determinados monopolios en las

zonas francas, hay por supuesto una eficiente gestión privada de esas plataformas, porque la normativa pura y dura en abstracto no hubiera generado estos resultados si no hubiera habido desarrolladores de estas zonas francas con una clara orientación, por supuesto que mirando su propio interés, pero convergiendo con el interés general, para que se instalen en Uruguay grandes empresas, grandes *hubs* de empresas internacionales y aprovechen esas normativas. Una labor de “evangelización”, de divulgación, de venta si se quiere y luego una labor de seguimiento y de ofrecer la mejor plataforma e infraestructura física, también para esas empresas se instalen.

Y también porque esto es público-privado, un cuidado permanente de las autoridades de varios gobiernos para que estos sistemas promocionales fueran defendibles a nivel internacional. Y esto es muy dinámico, pero lo más reciente ha sido el examen y la revisión que transitamos -quienes tienen experiencias en este tipo de procesos saben que se sufre, pero se transita- por una revisión muy exhaustiva de los regímenes en este caso la Acción 5 del proyecto BEPS, que es un proyecto muy ambicioso en el marco de la OCDE, que trasciende la OCDE y es propiciado por el G20 y que trata de combatir lo que se llaman los regímenes convencionales nocivos y entre otros se revisó el régimen de zonas francas de Uruguay y salió muy bien parado. Hizo algunos ajustes y eso fue una experiencia de colaboración público-privada, donde las autoridades y los privados que desarrollan zonas francas actuaron estrechamente para lograr un resultado que por supuesto siempre es cuestionable y siempre es sujeto a matices, pero que ha sido exitoso en cuanto a que hemos pasado la revisión y hoy tenemos un régimen de zonas francas que para que le podamos decir a alguien en el mundo “vengan e instálense”, tenemos que poder decirles “porque nuestro régimen es un régimen aceptable a nivel internacional”.

Ahora, algunas características de esas zonas francas que son la gestión de los privados de esa infraestructura, dependen de los privados pero otras dependen del Estado en sancionar normas que propicien ese ecosistema para el desarrollo de exportación de servicios.

Y creemos que estas cuatro medidas van en esa línea. Evidentemente el hecho de que la tributación en las zonas francas sea menor, el hecho de que no esté gravado con IVA el exportador de servicios, tiene una incidencia clave en la fijación de los precios en un entorno muy competitivo. No es el único, pero creemos que es algo muy relevante y por lo tanto nuestras medidas fueron en ese sentido.

No proponemos ni dismantelar los regímenes promocionales, sino todo lo contrario, seguir protegiéndolos, seguir desarrollándolos, ni tampoco convertir al Uruguay en un régimen promocional, porque eso no sería defendible a nivel internacional, sino buscar un ajuste más preciso a las capacidades contributivas de los prestadores de servicios que le permita competir en el mundo y replicar ese milagro que vimos en números que ha sucedido en el caso de las zonas francas, porque vivimos en una sociedad digital y de conocimiento.

Yo en algunas presentaciones recientes siempre menciono que todos los que están aquí escuchándonos seguramente tienen sus celulares muy cerca, si no están directamente conectados a través de sus celulares y en ese celular tienen acceso a más información a la que tuvo el Presidente Clinton para tomar sus decisiones más importantes durante su gobierno,

algunas implicaron acciones bélicas con muchas consecuencias. Es un aparatito este Smartphone que tiene una potencia 120 millones de veces mayor que el Apolo XI que alunizó.

La revolución que mencionaba Diego, no es que se va a producir es que se está produciendo hay un cambio de paradigma, una aceleración en el cambio de paradigma que hace que un país como Uruguay deba de seguir el camino de potenciar los servicios de alto valor añadido y que esto no es que sea un camino aconsejable sino que es el único camino para pasar a un progreso sostenible y aprovechable por su sociedad.

Muchas gracias

María Dolores Benavente

Muchas gracias a los tres, tenemos algunas preguntitas.

Hay una pregunta de José Luis Echevarría para Carlos y es que si al incluir en la negociación para evitar la doble imposición a la zona franca -que es gente que justamente no está sufriendo la doble imposición- no estamos dificultando la solución del verdadero problema que es los que están en territorio no franco que sí sufren la doble imposición.

Carlos Loaiza

Es una excelente pregunta y aprovecho a saludar a José Luis, buen amigo. En realidad introducir un régimen de zonas francas en las negociaciones, puede generar dificultades y las ha generado, pero no es un camino imposible. De todas maneras a los regímenes de zonas francas les pesan las retenciones en fuente, porque precisamente al no tener tributación local ese impuesto que se retiene en el exterior, se vuelve definitivo para el prestador de servicios. Si ese prestador de servicios tiene tributos locales puede aprovechar ese crédito fiscal y por eso hablábamos de la medida unilateral. Esa tributación en el exterior impacta definitivamente en los prestadores de servicios que están ubicados en zona franca. Desde el punto de vista práctico esto dificulta, por ejemplo en el caso de la negociación con España fue un éxito poder incluirlas pero se excluyó a los usuarios que prestan servicios financieros.

Esto depende mucho de la habilidad del país y depende mucho de la estatura y de la gravedad que tiene el país en la negociación. Por supuesto que hay estudios, hay ríos de tinta muy interesantes desde la perspectiva del *global economics* sobre la asimetría en la negociación de los convenios para evitar la doble imposición.

Uruguay es naturalmente un país importador de capital, es un país pequeño en términos relativos, aunque en el mundo de hoy ya no hay países pequeños, se podría decir que ya no los hay, pero es un país de menor poder de negociación que casi todos los países que mencionamos que recomendamos tener convenios para evitar la doble imposición.

Pero al mismo tiempo tiene una estatura en su reputación internacional que tiene un peso importante y cuando propone introducir o que sean beneficiarias las usuarias de zona franca

puede tener la legitimación del éxito que han tenido las zonas francas. Muchas veces estos regímenes promocionales propician situaciones ilícitas y en el caso de Uruguay su *track record* es impecable, más allá de algunos escándalos que siempre hay, en términos generales tienen una muy buena reputación sus regímenes promocionales y además de eso acabamos de pasar como les decía una revisión muy compleja de la OCDE con la Acción 5 de BEPS. Yo creo que está muy bien la pregunta de José Luis pero creo nos tenemos que tener fe en que nuestros cuerpos diplomáticos y de diplomacia económica logren que nuestras zonas francas aprovechen esto. Más ahora que son *tax compliant* si se quiere, a nivel internacional.

María Dolores Benavente

Hay una pregunta para Mario de Carlos Saccone, con respecto al mercado de valores y la potencial emisión desde aquí para títulos globales, que tú los mencionaste, tomando como referencia la jurisdicción de Luxemburgo, Irlanda, Nueva York, y aprovechando el impulso que está dando la administración actual a la llegada de inversiones de la región y sumándole a eso que tenemos posibilidad de manejo de monedas duras desde acá. ¿Qué nos faltaría para potenciar esa posibilidad? ¡¡Es otra conferencia!!

Mario Amelotti

Muy buena pregunta porque nos deja planteado el tema para una futura conferencia y donde la respuesta que no pretende ser una respuesta sino un intercambio de ideas, es que creo que en esa conferencia deberían estar participando los distintos actores que trabajan en el mercado.

En mi humilde opinión, cuando hablamos de cómo potenciar el mercado de valores, implica cambios regulatorios. Hoy nuestro país para bien o para mal, la regulación del Banco Central cuando hay que hacer ofertas públicas es muy exigente, sobre todo pensando en la defensa del consumidor, de quien compra. Entonces son temas a discutir. Uno podría empezar por emisiones para inversores institucionales como ocurre en Estados Unidos cuando se emite bajo la regla 144 A, entonces ahí ya no hay un desbalanceo o no se necesita tanta protección del que compra el papel, ya que son inversores profesionales. También habría que discutir el *governance*, si el mercado de valores dependiendo del Banco Central es lo mejor o tiene que ser independiente. Hay un tema de costos que sin dudas pesa en la emisión, en fin hay una serie de actores y situaciones que sería excelente para una futura conferencia, donde estén sentados y participando los distintos actores para ponerse de acuerdo y sacar a partir de eso un proyecto que habilite -y nos encantaría- a que Uruguay fuera un Luxemburgo o Irlanda.

María Dolores Benavente

Hay otra pregunta de Anabella Cosentino del Eurocentro de la Cámara de Comercio y Servicios, y es: Carlos ¿podrías comentar la situación de doble tributación con la Unión Europea en el marco del acuerdo Mercosur – Unión Europea? ¿Qué avances se pueden esperar?.

Carlos Loaiza

Anabella muchas gracias por la pregunta, es muy buena también porque el acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur va a tener un impacto decisivo en el comercio de bienes, que si entra en vigor finalmente y que todos esperamos que sí, tiene una reducción significativa y progresiva de los aranceles en el comercio de bienes y también en servicios, porque tiene un capítulo especial de prestación de servicios. Los acuerdos comerciales, tradicionales y los más modernos, todos tienen un capítulo de servicios pero refiere a las modalidades de prestación de servicios y a la libertad de prestar servicios bajo esas distintas modalidades de un país que aprovecha ese acuerdo respecto del otro. Modalidad que puede ser a distancia o localizándose allí, mediante un establecimiento, etc. Y fomentan la libertad, el reconocimiento del trato nacional o sea que se trata igual al extranjero como al nacional, la no discriminación, pero no incluye medidas para evitar la doble imposición.

Con lo cual, respecto a la doble imposición, ese acuerdo no va a tener un impacto más allá de lo simbólico que pueda ser que a raíz de ese acuerdo se puedan firmar otros convenios para evitar la doble imposición, que todavía no se han firmado con Europa.

Con Europa tenemos acuerdos muy relevantes firmados, con países muy importantes como es el caso de Alemania, Inglaterra, España, pero quedan algunos países que consideramos muy importantes para completar esa red. Con Suiza también tenemos acuerdos, tenemos acuerdos con varios países pero no es algo generalizado.

María Dolores Benavente

Muchas gracias, yo iba a hacer una última pregunta a Mario porque es muy del Uruguay cuando tu hablabas de la regla candado creo que se hizo en su momento para evitar deducciones medio raras de gastos de empresas que no tributaban IRAE ni nada, entonces hacían esas deducciones y es muy común en Uruguay que para corregir una patología en vez de atacar la patología se hace una medida general que termina perjudicando a toda la economía. Quería saber si tenías alguna reflexión sobre eso.

Mario Amelotti

Es como bien tú dices, María Dolores. Eso surgió como una forma de evitar la evasión y uno podrá decir que tiene un sentido, pero luego cuando lo llevas a la práctica, tiene una distorsión, muchas veces no deseada, por una cantidad de factores. Lo que llevó a una perforación vía el decreto reglamentario donde se establece una cantidad de excepciones que se van agregando. Siempre se va agregando una más.

Si tú me preguntas, realmente me parece que no hace sentido. Puedo entenderla pero en definitiva creo que la vía de combatir la evasión va por otro lado y no va por tener distorsiones a lo que pueda ser la deducibilidad de los impuestos. De vuelta, con el tema mucho más

agravado cuando hablamos del exterior porque además de lo complejo que puede ser a veces conseguir la información, la documentación como para acreditar si se puede deducir o no, ya sea en su totalidad o parcialmente, genera esa serie de inequidades y en poner en desventaja competitiva, gravando mucho más al sector de servicios, que genera un valor adicional muy importante.

Carlos Loaiza

A lo que menciona Mario y que estoy totalmente de acuerdo y que lo conversamos mucho en el equipo, también con Diego y que es a la técnica de generar perforaciones en normas que precisamente son normas que no deberían ser anti elusivas, pero terminan tratando de evitar que el contribuyente eluda o evada por supuesto.

También pasó con el régimen de exportación de servicios que describía Mario con el sinfín de casos que tratan de comprenderlo casi todo y que por supuesto tratan de abarcar la exportación de servicios, pero exigen por ejemplo que el servicio sea aprovechado en el exterior en vez de ser algo más simple, como puede ser simplemente: tengo un residente en Uruguay que presta el servicio lo recibe alguien que está en el exterior y lo paga.

Desde ya que eso puede dar lugar a maniobras de evasión y el fisco tendrá los mecanismos para poder corroborar si se dio ese caso y aplicar las sanciones que correspondan. Y en eso, lo que quiero agregar y quiero ser enfático y es que los fiscos de hoy tienen un acceso a información y un manejo de información e inteligencia en el manejo de la información exorbitante. Y eso podremos discutir y hay mucha ideología en juego, si está bien o si está mal. Pero asumiendo que la tienen y que pueden con eso determinar más concretamente la verdadera capacidad contributiva de las empresas, hay que verlo también desde la otra perspectiva, eso tiene que ser en favor del contribuyente. Por ejemplo, más que cargar al contribuyente y mostrar cómo está gravada la contraparte, hoy existen intercambios de información, *country by country reporting* de las multinacionales, los fiscos tienen que poder hablar entre ellos y confirmar o no lo que dicen los contribuyentes y aplicar en procedimientos justos y con debidos procesos si hay una distorsión, pero la información está.

María Dolores Benavente

Muchas gracias, hay otra pregunta: una consulta, conceptualmente se entendió todo, ahora ¿Quién es el organismo que va a liderar los cambios para facilitar la exportación de servicios?

Carlos Loaiza

Está muy buena la pregunta porque nos lleva a eso que pasa en todo proceso humano y que al final lo llevan adelante personas, además de instituciones. Y nosotros nos tenemos que sentir orgullosos de las instituciones que tiene Uruguay, pero las instituciones están conformadas por personas que son las que hacen, entonces habrá que ver cuál es el mejor diseño institucional.

Tal como está organizado una de las consignas de la metodología que yo les mencionaba que nos propuso la Academia y Pablo Regent fue “¿quiénes son los actores que van a tener hacer esto?” Y yo lo mencionaba, por supuesto que depende del caso pero: Ministerio de Economía sin dudas; Relaciones Exteriores porque hay una labor diplomática, sin dudas; muchas veces es necesaria la participación del Parlamento porque requiere normas legales. Ahora ¿Debería alguien además ponerse al hombro este tema?

Bueno necesitamos a una persona concreta o a un grupo de personas concretas que además se pongan al hombro este tema para liderar esto y empujar porque todos sabemos cómo funciona un gobierno. Liderarlo, empujarlo. Y creo que nosotros estamos contribuyendo desde la Academia: también es parte de nuestra labor.

Diego Rijos

Adicionalmente creo que aparte de la parte institucional tiene que haber, no sé si un grupo de presión, pero por lo menos que empiece a permear en los sectores productores de servicios. Nosotros podemos decir: “sería bueno hacer esto”, pero si no hay demanda del sector productivo, muchas veces no se toma en cuenta.

Por ejemplo, ayer mismo el Presidente decía que la agenda que él proponía, venía en parte del sector productivo y que estaba bien, que eran los que sabían del tema y que ellos intentarían facilitarle todo lo posible.

Nosotros desde el punto de vista de la Academia podemos proponer todo esto, pero también tiene que ser el sector privado que le dé un repunte a estas ideas y no digo poner presión al gobierno pero por lo menos sí acercarle estas inquietudes que pueden ser una forma de expandir su negocio.

María Dolores Benavente

Pedro Isern nos pregunta si piensan ustedes que realmente el capital humano uruguayo es tan bueno porque si vemos los resultados de las pruebas Pisa o de algunas otras pruebas sobre todo a nivel de secundaria, la impresión es que nuestro capital humano se ha deteriorado mucho, ¿Igual creen ustedes que es un activo que tiene el Uruguay?

Diego Rijos

El problema de que estamos cada vez un poco más atrasados en educación lamentablemente es un hecho. Ahora permítanme ponerme del otro lado de los que recién salimos: es buena la educación. Tenemos problemas de que está muy ideologizada, es un hecho; tenemos problemas que quizás en algunos sectores esté muy atrasados, es un hecho; pero si uno ve la calidad del software que tenemos, la calidad de la gente. Yo me especialicé en finanzas: la

gente que trabaja en finanzas acá hoy en día no tiene mucha diferencia la gente que está en finanzas en otros países.

El capital humano es bueno, el único problema es que puede llegar a haber en un futuro si se sigue dando esta dinámica de mala educación, de que vaya en deterioro. Por ahora las últimas generaciones quizás no seamos muy competitivos en algunos sectores pero en otros sí. La idea es que no empeoremos estos sectores sino que intentemos que los otros sectores que están un poco más atrasados repuntarlos.

Y también hay un tema con los planes de estudio. La otra vez hablaba con un amigo que estudia licenciatura en sistemas y mencionaba que en la UdelaR están programando en Pascal. Cuando dice esto empiezo a pensar que Pascal la última vez que escuché fue en los 90, hoy en día es Python: no puedes estar enseñando Pascal cuando hoy en día lo que se pide es Python. Son 40 años de revolución tecnológica, es imposible. Podemos atrasarnos, sí, pero estamos en el punto de agarrar la ola para dar un timonazo a eso.

Mario Amelotti

Estoy totalmente de acuerdo con lo que dijo Diego, simplemente agregar dos aspectos y constataciones prácticas, porque uno puede decir: “nosotros somos lindos, buenos”, pero es importante también, por lo menos puedo comentar desde mi experiencia práctica y otros comentarios que he recibido en distintos ámbitos. Y yendo a la respuesta creo que hay calidad y tal vez en algunos aspectos nos falta cantidad, pero sí hay calidad.

Hay una empresa importante que es un centro de servicios compartidos, esa empresa es global, tiene distintos lados y en una reunión me comentaron que ellos empezaron a trabajar con *robot process automation* y que fueron considerados el mejor centro de los otros centros que tiene esa empresa en el mundo. Eso habla de la calidad de las personas y tengo muchos otros ejemplos donde realmente los uruguayos se destacan y cuando nosotros pensamos en los servicios, lo nuestro no es vender la cantidad es vender la calidad. Y hay una cantidad de sectores, de nichos donde tenemos las capacidades, donde se están generando las capacidades y que podemos trabajar con mucho valor agregado.

Si hablamos de data analytics, se están generando carreras de licenciados en estadística, hay una fuente de conocimiento importante en nuevas tecnologías que se puede aprovechar y de buena calidad humana. Falta cantidad, falta que eso se desparrame más a nivel de la sociedad.

Diego Rijos

Incluso la cantidad puede venir del lado de que hoy en día no es tan rentable estudiar sino trabajar pero en un futuro si hay mayor trabajo, es mucho más rentable dedicarte a estudiar para conseguir un mejor empleo que emplearte en este preciso instante.

Son muchas cosas que si uno se pone a pensar la lógica económica, se da cuenta que no es tan lineal todo y empieza a jugarse todo eso de un juego repetitivo y las ganancias del juego repetitivo siempre es como el interés compuesto, crecen exponencialmente.

Carlos Loaiza

Solo agregar yo creo que las dos cosas son ciertas, es cierto que hay un capital humano de calidad en Uruguay, sí, es cierto que se ha concentrado ese capital humano y que hay una brecha en mayor inequidad en eso, sí, también es cierto. Y eso nos tiene que preocupar como sociedad, porque podemos tener un sector de exportación de servicios de alto valor añadido, muy próspero, especialmente si se incorporan estas medidas que proponemos, si logramos estas y otras medidas, podría estar concentrado en un sector de la población. En el pasado hablábamos de la industria financiera uruguaya y de cómo se apostó en determinado momento en determinados servicios financieros, eso nunca es mala idea si uno tiene una mirada desidiologizada: desarrollar algunas áreas de tu sociedad nunca es mala idea. El tema es que como país además a ti siempre te interese que la mayor cantidad de ciudadanos tengan acceso a una remuneración y a un trabajo digno.

Sabemos que no todos vamos a ser analistas financieros súper sofisticados, pero esto se intensifica en el mundo de hoy por la sociedad de conocimiento y por el cambio en las forma de trabajo, entonces lo que pueda pasar en esta sociedad post industrial es que mucha gente no tenga las capacidades mínimas para trabajar en nada. Ahí también hay una oportunidad para Uruguay para desarrollar algunos nichos exportables que no son necesariamente de altísima sofisticación y en el mundo desarrollado hay muchísimos ejemplos de los denominados ahora *bootcamps* que te forman en un área de programación concreta que tiene una empleabilidad inmediata y eso nos puede dar más cantidad, tal vez no todos tienen que ser ingenieros de temas muy complejos, pero sí pueden ser programadores de un tema y eso es compatible con lo que estamos hablando. Para eso va ser necesario mejorar nuestra educación, indudablemente, hacerla más eficaz.

María Dolores Benavente

Les agradezco muchísimo a todos nuevamente, me había olvidado de agradecerle a Pablo Regent que fue el que lideró y coordinó el trabajo de los jóvenes con los Seniors y les agradezco nuevamente por su generosidad y por su tiempo; fue muy linda la charla.

Mañana los esperamos para hablar de temas fiscales, a la misma hora, tenemos el último seminario de las propuestas de la Academia.

Muchas gracias para todos.