

#32

DIC 2024

Ed. en línea ISSN 2393-686X | Ed. impresa ISSN 2393-6851

Panorama Económico & Empresarial

PUBLICACIÓN DE

K ESTUDIO
KAPLAN
& Asociados

50
AÑOS 1974-2024



IMPUESTOS /

**Fideicomiso
al Costo**

Pág. **05**

IMPUESTOS /

**Beneficios
fiscales a
proyectos
deportivos**

Pág. **19**

CONTABILIDAD /

**Estados
Financieros
en Dólares**

Pág. **23**

IMPUESTOS /

**Impuesto al
Patrimonio -
Saldos al 31/12**

Pág. **33**

LEGAL /

**Regulación
de la actividad
inmobiliaria**

Pág. **08**



Planificación fiscal de individuos y empresas familiares.

- / Nuestros servicios se centran en el asesoramiento fiscal con relación al proceso de reestructuración patrimonial, tanto de individuos como de empresas familiares.
- / Nuestro asesoramiento contempla la carga impositiva global, a efectos de evitar una múltiple tributación en distintos países.
- / Los servicios que brindamos abarcan, entre otros, los siguientes aspectos:
 - / Estudio de la estructura patrimonial actual y análisis de las distintas alternativas de optimización fiscal.
 - / Estudio de la estructura accionaria actual, así como del activo y pasivo de las sociedades que integran la empresa familiar.
 - / Planificación fiscal vinculada a la transmisión de empresas familiares a la siguiente generación, focalizándonos en la preservación del patrimonio y de una correcta sucesión.
 - / Identificación de la estructura fiscal para planificar la sucesión en la actividad empresarial del grupo familiar.

**Por más información,
consulte por asesoramiento tributario :**

estudio@estudiokaplan.com / 2623 2921*

estudiokaplan.com

#32

Panorama Económico & Empresarial

Publicación de distribución gratuita
N.º 32 - DICIEMBRE 2024

DIRECCIÓN

Alfredo Kaplan

ANALISTAS

(En orden de aparición)

Jorge Valdez

Magalí Piastrí

Leonardo Akerman

Micaela Cúneo

Victoria Buzetta

Guillermo Morelli

Facundo Argenta

Agustín Drago

Gastón Durante

La dirección de la revista no se hace responsable por las opiniones vertidas en los artículos firmados.

PRODUCCIÓN GENERAL

Coordinación / Edición

Victoria Buzetta

Diseño / Maquetación

Germán Chiodoni

Impresión

Gráfica Mosca
Dep. Legal 369.885

Tapa

Edificio Domini Constituyente
Arq. Pablo Szames
Foto de Marcos Guiponi

Diseño Revista 2.0

BMR Productora Cultural / DG. Anabella Corsi.

© Estudio Kaplan. Derechos Reservados. Queda prohibida cualquier forma de reproducción, transmisión o archivo en sistemas recuperables, para uso público o privado, por medios mecánicos, electrónicos, fotocopiado, grabación o cualquier otro, ya sea total o parcial, del presente ejemplar, con o sin propósito de lucro, sin la expresa, previa y escrita autorización del editor



contenido

05 / Fideicomiso al Costo

JORGE VALDEZ

08 / Regulación de la actividad inmobiliaria

MAGALÍ PIASTRÍ

13 / Intercambio de Información Tributaria entre Uruguay y EE.UU.

LEONARDO AKERMAN

16 / Rentas Pasivas del exterior gravadas por IRPF.

MICAELA CÚNEO

19 / Beneficios fiscales a proyectos deportivos

LEONARDO AKERMAN

23 / Estados Financieros en Dólares

VICTORIA BUZETTA

28 / Valuación Fiscal de Acciones

GUILLERMO MORELLI

30 / Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo

FACUNDO ARGENTA

33 / Impuesto al Patrimonio Saldos al 31/12

AGUSTÍN DRAGO

36 / Control Interno en el mundo del teletrabajo

GASTÓN DURANTE

Introducción

Terminamos este año 2024 con nuevas autoridades nacionales definidas que asumirán a principios del año próximo, con un cambio de orientación política y con programas de gobierno coincidentes en algunos aspectos y en otros no tanto. Como todo cambio, genera incertidumbre y esto seguramente provoca que empresarios evalúen los posibles escenarios y consideren diversas alternativas frente a distintas hipótesis.

¿Qué pasará con el empleo? ¿Cómo se logrará el crecimiento de la economía? ¿Cómo influirá el contexto internacional? ¿Qué podemos hacer al respecto?

En esta línea, parafraseando a Alfredo (Freddy para muchos) los empresarios prefieren apostar por la causalidad en lugar de depender de la casualidad y es en este sentido, que continuamos presentando distintos temas de actualidad para que nuestros lectores puedan contar con información que consideramos relevante y presentándoles diferentes puntos de vista, propios de cada uno de los autores que colaboran en este ejemplar.

Desde lo personal, el 2024 fue un año de reestructura y queremos asegurarles que mantendremos la calidad de servicio, el compromiso y el nivel de asesoramiento que nos ha caracterizado desde siempre.

Esperamos que este nuevo número les resulte útil e interesante y como siempre, quedamos atentos y disponibles ante cualquier inquietud que puedan tener.

Equipo Kaplan



De izquierda a derecha
los Contadores

Leonardo Akerman
Victoria Buzetta
Jorge Valdez
Diana Nahum

Fideicomiso al Costo.

Una vez más volvemos a tratar el tema de este vehículo jurídico (fideicomiso al costo), que si bien ya ha sido tratado por parte de nuestros profesionales (Cr. Akerman /Esc. Dos Reis) en otras ediciones, esta vez lo abordaremos a la luz de la respuesta dada por parte de la Dirección General Impositiva (DGI) a un contribuyente, en la consulta número 6536 del presente año.

Antes de comenzar con el desarrollo de la consulta 6536 procuraremos plantear un muy breve resumen del instrumento, en particular para aquellos que por primera vez toman contacto con el tema.

5



Jorge Valdez

/

Es contador público por la Universidad de la República, y Master in Business Administration, por la Universidad de Montevideo; también posee un posgrado tributario emitido por la Universidad Católica del Uruguay. Curso el programa de Dirección de empresas familiares en el Centro de Empresas Familiares de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay.

Se ha desempeñado en importantes firmas nacionales e internacionales en Guatemala, Panamá, Ecuador, Paraguay, Bolivia, Nicaragua y República Dominicana.

Es gerente del Departamento de Consultoría e Impuestos de Estudio Kaplan.

jvaldez@estudiokaplan.com

Antecedentes

El fideicomiso al costo es un vehículo de inversión que se materializa a través de un contrato mediante el cual un grupo de inversores o compradores finales realizan aportes para la construcción de inmuebles bajo el régimen de propiedad horizontal, para ser transferidos a los propios inversores o compradores de viviendas, o a quienes ellos designen.

¿Por qué “al costo”? Porque se trasladan a cada inversor los costos de la obra y sus ajustes de precio, el costo del terreno y los honorarios profesionales derivados del proyecto, dirección y administración de obra entre otros.

Dicho vehículo, presenta varias ventajas. Permite al inversor o a un comprador final adquirir un inmueble al costo de su construcción y en caso de vender el inmueble a un tercero, quedarse con la utilidad entre el costo de la obra y el precio de venta. Respecto a los desarrolladores, esta modalidad también resulta muy atractiva puesto que los problemas derivados de aumento de los costos de construcción a lo largo de la obra y/o la variación del dólar son trasladados al inversor o al comprador de unidades que son quienes realizan los aportes. La ganancia del desarrollador estará vinculada al cobro de sus honorarios y eventualmente a la utilidad que obtenga por la diferencia entre el precio de compra de la tierra y el valor de su aporte al fideicomiso.

A modo de repaso no queremos dejar de mencionar que a partir del año 2021 se solucionó una deficiencia desde el punto de vista tributario que aquejaba al instrumento. Dicha deficiencia consistía en que una vez que el beneficiario enajenaba el inmueble adquirido (adjudicado), fiscalmente se consideraba que era una adquisición sin costo, por ende, al momento de la venta como costo de la operación se debía tomar el valor catastral. Lo anterior implicaba que cuando el beneficiario enajenaba el bien recibido del fideicomiso, debía pagar impuesto a la renta por la diferencia entre el precio de venta y el valor catastral. Es decir, se desconocía el costo efectivamente incurrido y por ende se debía pagar un mayor monto por impuesto a la renta.

Lo anterior fue solucionado a partir de la publicación del Decreto 185 del año 2021, allí se estableció que como costo del bien recibido del fideicomiso se tomará el monto total de los aportes realizados por el fideicomitente/beneficiario en lugar de tomar el valor catastral. De ese modo la norma subsanó una injusticia fiscal y se acompasó el tratamiento fiscal con la realidad económica subyacente.

La consulta 6536

El caso sobre el que recae la consulta refiere al Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF), en oportunidad de la enajenación de un inmueble por parte de una persona física. Dicho inmueble fue adquirido al beneficiario de un fideicomiso al costo; pero temporalmente antes de que el bien le fuera adjudicado en forma definitiva por parte del fideicomiso. Para una mejor comprensión, a continuación, expondremos las circunstancias concretas del caso:

A) Con fecha 2 de octubre de 2014 se constituyó Fideicomiso de construcción al costo, cuya finalidad era la compra y administración de solar baldío para la construcción de viviendas, estableciéndose qué unidad le será adjudicada a cada uno de los fideicomitentes-beneficiarios; de donde surge que al Sr. XX se le adjudicará la vivienda N° 4.

B) El 22 de febrero de 2017, en escritura pública de Cesión de derechos de incorporación al fideicomiso inmobiliario, El Sr. XX en su calidad de fideicomitente-beneficiario cedió a la consultante AA, los derechos y obligaciones que le correspondían en el fideicomiso de construcción al costo, adquiriendo esta última el derecho a la adjudicación de la unidad N°4. En dicha oportunidad se abonó un precio de USD 420.000.

C) El 24 de octubre de 2018 se otorga escritura de adjudicación, en cumplimiento del contrato de fideicomiso, donde la consultante

AA adquiere la propiedad y posesión de la unidad N°4, fijándose como precio la suma de USD 270.000. Al respecto manifiesta AA que pretende enajenar dicha unidad por el precio de USD 455.000 (adjunta boleto de reserva de fecha 2 de setiembre de 2022) y que el criterio de DGI para el cálculo del costo fiscal es el monto consignado en la escritura de adjudicación (USD 270.000), sin embargo, considera que debería tomarse el precio abonado en la cesión (USD 420.000).

La realidad económica

Con los datos expuestos la realidad económica indicaría que el enajenante en última instancia, vende dicho inmueble a un precio de USD 455.000.-, el cual a su vez fue adquirido en USD 420.000. En términos económicos prescindiendo de la normativa fiscal la renta generada sería de USD 30.000, es decir USD 455.000 menos USD 420.000.

La realidad fiscal

Ante la consulta del contribuyente sobre si era factible aplicar la realidad económica al hecho en cuestión, la DGI responde que el costo que se debe considerar como admitido son los aportes realizados al fideicomiso, en nuestro caso los USD 270.000. Lo anterior arrojaría que la renta generada, en lugar de ascender a USD 30.000 según la realidad económica, ascendería a USD 185.000. (455.000-270.000).

Si nos ceñimos a la normativa fiscal y sin profundizar en los detalles de la técnica tributaria, la respuesta de la DGI fue acorde a la misma. En sintonía con lo mencionado en los antecedentes, justamente la incorporación del Decreto 185/021 vino a solucionar que se tomara como costo de la operación los aportes en lugar del valor catastral. La casuística ahora nos lleva a otra situación en donde si bien la transacción luce similar no lo es y la diferencia radica en que hay una transacción previa a la adjudicación y allí es donde la normativa fiscal no estaría a nuestro juicio acompañando a la realidad económica.



La venta de unidades al realizarse al costo tendría un beneficio fiscal total para el fideicomiso desde el punto de vista del IRAE, ya que no existiría utilidad fiscal por dichas enajenaciones.

↑

**Sofitel Montevidéo
Casino Carrasco
Inaugurado en 1921**

Foto de
Daniel Fernández
en Pexels

Conclusiones

Fue nuestra intención por un lado realizar un breve repaso en términos generales del fideicomiso al costo para los menos familiarizados. Si bien no lo mencionamos en los antecedentes, una ventaja muy importante de este instrumento es que la venta de unidades al realizarse al costo tendría un beneficio fiscal total para el fideicomiso desde el punto de vista del IRAE, ya que no existiría utilidad fiscal por dichas enajenaciones.

Asimismo, por otro lado, repasar las implicancias referidas al IRPF e IRNR, marcar la atención en el caso puntual mencionado en la consulta, para prevenir costos fiscales innecesarios o al menos evaluar los mismos.

Regulación de la actividad inmobiliaria.

En el mes de setiembre de 2024 se aprobó la Ley N° 20.380 que regula la actividad inmobiliaria, actividad que representa entre el 12% y 13% del Producto Bruto Interno del país y emplea a unas veinticinco mil personas, de las cuales, el 85% son trabajadores dependientes.

En los últimos años se identificó una caída de aportantes a la seguridad social, pudiendo ser éste un indicio de crecimiento de la informalidad en el sector.

La actividad empresarial ha evolucionado y ante la complejidad que representan las diversas casuísticas en este tipo de negocios a la hora de su celebración, las soluciones clásicas como el contrato de corretaje o comisión no son adaptables, requiriendo una regulación específica.

¿Cuál es el propósito de la ley?

Definir derechos y obligaciones para quienes están en ejercicio de la actividad cumpliendo con los organismos recaudadores, de prevención y control de lavado de activos y del terrorismo, la protección al consumidor, la protección de datos personales, entre otros que involucran al interés público, esta imposición debe tener como contrapartida una regulación que garantice que la prestación de servicios no esté en desigualdad con quienes lo hacen informalmente.

¿A quiénes alcanza la Ley?

A los comisionistas, agentes, corredores, brókeres, operadores, franquicias inmobiliarias, empresas prestadoras o prestadores de servicios inmobiliarios y empresas prestadoras o prestadores de servicios inmobiliarios turísticos, todos ellos, en adelante, operadores inmobiliarios, en el marco de la defensa de la libre competencia.

Se considera **operador inmobiliario** a la persona física o jurídica cuya actividad, actuando por cuenta de terceros, tenga por objeto mediar, intermediar, asesorar comercialmente, gestionar, tramitar, administrar, tasar y promover la compra, la venta y el arrendamiento de inmuebles urbanos, suburbanos y rurales, incluidos los sitios en clubes de campo, barrios privados y complejos turísticos, construidos o a construir, hoteles y establecimientos comerciales en general. Los operadores inmobiliarios podrán actuar a través de sus representantes legales, dependientes, agentes asociados o relacionados por cualquier otro vínculo contractual.



Magalí Piasri

/

Contadora pública (Universidad de la República). Maestría y Especialización en Tributaria, opción Fiscalidad Internacional. Se ha desempeñado en los últimos doce años en el área tributaria. Integra el Departamento de Consultoría e Impuestos de Estudio Kaplan.

mpiasri@estudiokaplan.com

Las actividades descriptas anteriormente las podrán realizar los operadores inmobiliarios inscriptos en el **Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios** creado en esta ley, así como quienes tengan un contrato asociativo o de agente con un operador inmobiliario.

Derechos de los operadores inmobiliarios matriculados:

A) Obtener de los clientes la autorización fehaciente, pero no sujeta a solemnidad alguna, para desempeñar por su cuenta las actividades operador inmobiliario.

B) Solicitar al cliente información escrita sobre las características del inmueble que acredite la titularidad de este.

C) El cobro de sus honorarios.

D) El reintegro de los gastos que puedan corresponder, cuando así haya sido pactado con el cliente.

E) Recabar, directamente y con previa autorización escrita del titular del bien, de las oficinas públicas estatales o paraestatales, de los Gobiernos Departamentales y de los bancos oficiales y privados los informes, certificados y copias de documentación necesarios para el fiel cumplimiento de su actividad.

F) Efectuar avalúos o tasaciones periciales e informar el valor de mercado de todo tipo de bienes inmuebles y de precios de arrendamientos.

G) Utilizar marcas o nombres de fantasía.

H) Celebrar contratos de franquicia o de licencia con empresas locales o internacionales, para actuar como franquiciados o licenciatarios de las mismas.

I) Contratar cualquier clase de servicios complementarios o accesorios a su actividad para el mejor desarrollo de la misma.

J) Formar sociedad, celebrar contratos asociativos, de agente, de colaboración o cualquier otro con el objeto de desarrollar la actividad inmobiliaria, con cualquier tercero, sea o no operador inmobiliario. En caso de que el socio o contraparte del contrato no sea operador inmobiliario, el operador deberá asumir la responsabilidad profesional inherente a las operaciones que sus asociados, agentes o colaboradores, realicen en virtud o por medio de la sociedad o con base en el contrato celebrado.

Obligaciones de los operadores inmobiliarios matriculados:

A) Desarrollar su actividad de forma profesional, de modo de asegurar la calidad y la información clara, cierta y visible respecto de los servicios o inmuebles ofrecidos.

B) Inspeccionar el inmueble objeto de la contratación de forma tal de individualizarlo.

C) Regular sus derechos y obligaciones con el comitente por el contrato de mediación que celebren mediante documento, correo electrónico o cualquier otra forma de comunicación idónea que pueda ser utilizada como medio de prueba.

D) Publicar en toda oferta la matrícula correspondiente al número de registro de operador inmobiliario que acredite el cumplimiento de haberse registrado como operador inmobiliario.

E) Mantener la confidencialidad relativa a la protección de datos personales (Ley N° 18.331).



**Calle Coimbra
Punta Gorda,
Montevideo**

Foto de Alex Brites
en Pexels

F) Proporcionar información veraz a los potenciales interesados en los productos ofrecidos, en especial el precio, la forma y los medios de pago admitidos.

G) Cumplir con la normativa vigente en materia fiscal, previsional y de combate al lavado de activos.

Prohibiciones a los operadores inmobiliarios matriculados:

A) Efectuar gestiones y especialmente publicidad que puedan inducir a engaño respecto de las características del inmueble objeto de la operación de que se trate o de las condiciones de la oferta o de los términos de su contratación; o en las cuales se ofrezcan o insinúen operaciones contrarias a la ley.

B) Procurar clientela por medios incompatibles con el decoro, la dignidad y la probidad de la profesión.

C) Retener documentación o valores que pertenezcan a sus comitentes.

D) Ejercer actos inherentes a la actividad inmobiliaria y reclamar honorarios cuando el operador no esté habilitado o autorizado por el cliente, salvo que se trate de una persona vinculada a un operador inmobiliario por medio de un contrato asociativo u otro.

Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios.

Los operados inmobiliarios deberán registrarse en un registro específico que funcionará en el ámbito del Ministerio de Educación y Cultura (MEC) y será administrado por una comisión honoraria que estará integrada por tres representantes del Poder Ejecutivo conforme lo establezca la reglamentación, y que podrá sesionar y decidir con la mayoría de sus miembros.

A la comisión le compete:

A) Registrar y expedir la matrícula de operador inmobiliario.

B) Velar por el buen desempeño de la actividad de los operadores inmobiliarios.

C) Cobrar la tasa de registro que se crea por la presente ley (tasa de inscripción y de reinscripción no podrá exceder las 1.000 UI).

D) Recibir denuncias relativas al desempeño de la actividad de los operadores inmobiliarios.

E) Supervisar el desempeño de la actividad de los operadores inmobiliarios, informando al MEC las infracciones que detecte.

F) Promover la creación y gestionar el funcionamiento, por sí o por terceros contratados, del Observatorio del Mercado Inmobiliario.

G) Informar las eventuales infracciones al MEC, previa vista al interesado, en los

casos de contravención a las disposiciones de la presente ley y a las normas reglamentarias que regulen el ejercicio de las actividades de los operadores inmobiliarios. El MEC podrá imponer las sanciones correspondientes, las que podrán ser impugnadas mediante los recursos administrativos correspondientes.

H) Comunicar la nómina de operadores registrados a los organismos de contralor en la forma que establezca la reglamentación.

I) Proponer su reglamento interno para la aprobación del Ministro y dictar los instructivos necesarios para la inscripción de los operadores inmobiliarios.

Requisitos para que las personas físicas obtengan la matrícula:

El **Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios será de acceso público** y los requisitos para que las personas físicas obtengan la matrícula son:

A) Ser mayor de edad, ciudadano legal o natural uruguayo, o extranjero con residencia legal otorgada por la Dirección Nacional de Migración del Ministerio del Interior y no estar impedido para ejercer el comercio.

B) Acreditar la aprobación de los cursos de operador inmobiliario reconocidos por el MEC, los que deberán ser instruidos de forma presencial o remota, asegurando el mayor acceso.

C) Acreditar la inscripción en los organismos fiscales y de la previsión social.

D) Estar registrado como sujeto obligado en el organismo de control de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, cuando corresponda conforme a la **Ley N° 19.574**, de 20 de diciembre de 2017.

E) No haber sido condenado por delitos contra la fe pública o contra la propiedad.

Por su parte, podrán actuar en nombre y en representación de la persona jurídica operador inmobiliario, sus representantes o personas a ellos vinculadas, ya sea a través de una relación laboral de dependencia, o de un contrato de arrendamiento de servicios, de agente o cualquier otra forma de contratación comercial. Quienes actúen de esa manera deberá comunicar al Registro el listado de personas físicas o jurídicas que actúen bajo la matrícula de un operador inmobiliario, debiendo hacerlo también quienes actúen bajo la matrícula de otro operador inmobiliario.

Serán inscriptos en el Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios **las personas físicas o jurídicas, así como los directores o socios de una persona jurídica**, que acrediten el ejercicio efectivo de su actividad inmobiliaria ininterrumpida durante el año anterior a la fecha de la promulgación.

A su vez, los **administradores de gastos comunes inscriptos** en el Registro de los Administradores de Edificios de Propiedad Horizontal y los **rematadores matriculados** a la fecha de promulgación de la presente ley que expliciten su intención de matricularse como operadores inmobiliarios, deberán exhibir ante el Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios, que cumplen con las obligaciones de los operadores inmobiliarios antes descriptas.

Es importante destacar que las inscripciones mencionadas anteriormente deberán efectuarse dentro del **plazo de ciento ochenta (180) días contados a partir de la fecha en que quede operativo el Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios**. Vencido este plazo solo podrán obtener la matrícula de operador inmobiliario las personas físicas.

En el caso que existan personas que no acrediten el ejercicio efectivo de su actividad inmobiliaria durante el año anterior, tendrán un plazo máximo de un año para completar la antigüedad que exige el apartado anterior.

Sanciones

La ley establece sanciones a toda persona física o jurídica que infrinja las disposiciones de la Ley. Estas se aplicarán valuando la entidad de la infracción y los antecedentes del infractor, y consistirán, según corresponda, en apercibimiento, observación, multa o suspensión del Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios, en forma temporaria, la que no podrá superar el límite de tres meses. Para suspender en forma definitiva, se requerirá una decisión judicial pasada en autoridad de cosa juzgada.

El monto de las multas se graduará entre un mínimo de 1.000 UI y un máximo de 500.000 UI según las circunstancias del caso y la conducta.

Cabe tener presente que toda Ley tiene su reglamentación el cual se encuentra pendiente.

La Ley N° 20.380 crea el Registro Nacional de Operadores Inmobiliarios que alcanza entre otros a comisionistas, operadores, franquicias inmobiliarias, prestadores de servicios inmobiliarios turísticos.

Intercambio de Información Tributaria entre Uruguay y EE.UU.

13



Leonardo Akerman

/

Es contador público por la Universidad de la República. Desde 2008 integra el Estudio Kaplan como gerente del Departamento de Asesoramiento Tributario, donde tiene a su cargo el asesoramiento impositivo de empresas nacionales y extranjeras en diversas ramas de actividad. Cuenta con vasta experiencia en servicios de planeamiento impositivo, formulación y evaluación de proyectos de inversión y planes de negocios. En Real Estate, posee experiencia en estructuración, asesoramiento y administración de proyectos de inversión inmobiliaria, así como también en proyectos de inversión dirigidos a obtener la declaratoria de interés nacional.

lakerman@estudiokaplan.com

El 19 de setiembre de 2024 el Gobierno uruguayo aprobó el “Acuerdo de Intercambio de Información” firmado con Estados Unidos el 24 de octubre de 2023. Dicho acuerdo entrará en vigencia un mes después de que Uruguay notifique formalmente a los Estados Unidos la aprobación del mismo, la que está sujeta a la culminación de procedimientos internos necesarios para la implementación.

Las solicitudes de información que se realicen en el marco del presente acuerdo serán aplicables a los impuestos generados desde dicha fecha, excepto cuando las solicitudes sean realizadas por temas penales tributarios.

Para garantizar la pertinencia de la información solicitada, la parte requerida deberá analizar el motivo de la solicitud. La información intercambiada podrá incluir datos y documentos que permitan: determinar, liquidar y recaudar los impuestos comprendidos, cobrar y ejecutar reclamaciones tributarias y investigar o enjuiciar casos de naturaleza fiscal.

Los impuestos comprendidos en el acuerdo son los siguientes:

En Uruguay, el Acuerdo incluye los siguientes impuestos:

- Impuesto a la Renta: IRAE, IRPF e IRNR.
- Impuesto de Asistencia a la Seguridad Social (IASS).
- Impuesto al Patrimonio (IP).
- Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Impuesto Específico Interno (IMESI).

En Estados Unidos, se abarcan los siguientes impuestos federales:

- Impuesto a la renta.
- Impuestos relacionados con el empleo y trabajo por cuenta propia.
- Impuestos a sucesiones y donaciones.
- Impuestos al consumo.

Además del intercambio de información a requerimiento de las autoridades tributarias de ambos países, el Acuerdo contempla las siguientes modalidades de intercambio de información:

1. Solicitud de Información por requerimiento.

En este mecanismo, la autoridad que solicita la información debe identificar claramente a la persona o entidad involucrada en la investigación. Para ello, se requiere una declaración que detalle:

- La información específica solicitada.
- El período relevante para la investigación.
- El motivo por el cual esta información se considera pertinente.

Es necesario que la parte que solicita la información demuestre que ha agotado los recursos disponibles en su jurisdicción para obtener la información antes de recurrir a este intercambio.

Las autoridades competentes de cada parte deben asegurarse de que se proporcione información relevante, que puede incluir: datos de bancos y otras instituciones financieras, información sobre la estructura de propiedad de empresas, fideicomisos y fundaciones, incluyendo detalles sobre los beneficiarios y fiduciarios.

2. Intercambio Automático.

Este método implica un proceso estándar para el intercambio de información, que debe ser definido por las autoridades competentes de ambos países. Se determinarán qué tipos de información se intercambiarán y la manera en que se llevará a cabo este proceso.

3. Intercambio Espontáneo.

En este caso, una de las partes puede enviar información de manera proactiva si considera que esta es crucial para la otra parte. Al igual que en el intercambio automático, las autoridades competentes establecerán las pautas para llevar a cabo este tipo de intercambio. Para los intercambios automático y espontáneo, se requerirán regulaciones adicionales para su implementación efectiva. Las solicitudes de información deben ser precisas y específicas, no generales.

Otras disposiciones

Además del intercambio de información, el Acuerdo habilita la posibilidad de realizar inspecciones fiscales en el territorio de la otra parte, lo que incluye entrevistar a personas y examinar registros, siempre con el consentimiento por escrito de las partes interesadas.

El Acuerdo también prevé causales específicas para denegar solicitudes de información, así como estrictas obligaciones de confidencialidad respecto a los datos intercambiados.

En setiembre de 2024 el Gobierno uruguayo aprobó el “Acuerdo de Intercambio de Información” firmado con Estados Unidos en octubre de 2023. Dicho acuerdo entrará en vigencia un mes después de que Uruguay notifique a los Estados Unidos su aprobación.



Vista del
Palacio Salvo

Foto de
Alexis Magnone
en Unsplash

Rentas Pasivas del Exterior Gravadas por IRPF.

En Uruguay, el tratamiento del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas respecto a las rentas pasivas obtenidas en el exterior tiene reglas específicas, en función de la residencia fiscal del contribuyente y el tipo de renta pasiva que se genere.

El sistema tributario uruguayo aplica el criterio de la fuente, lo que significa que generalmente solo estarán gravadas las rentas generadas dentro del territorio nacional, entendiéndose por tales las provenientes de actividades desarrolladas, bienes situados o derechos utilizados económicamente en la República.

A partir de la Ley 18.718, desde el 2011, se introdujo la tributación de rentas pasivas del exterior para personas físicas residentes fiscales en Uruguay. Esto implica un apartamiento del principio de la fuente, aplicando para los rendimientos de capital mobiliario, originados en depósitos, préstamos, y en general en toda colocación de capital o de crédito de cualquier naturaleza el principio de renta mundial.

Concepto de Rentas Pasivas

Las rentas pasivas hacen referencia a los ingresos que se obtienen sin una participación activa en su generación. Es decir, son ingresos que se reciben de forma regular como resultado de la propiedad de activos financieros o de derechos, sin que la persona tenga que trabajar o gestionar activamente para obtenerlos.

Son ejemplos de rentas pasivas en el IRPF:

- Intereses: Ganancias obtenidas por depósitos en cuentas bancarias, bonos, o préstamos.
- Dividendos: Pagos recibidos por la participación como accionista en empresas.
- Regalías: Pagos por la explotación de derechos de propiedad intelectual, como patentes, marcas, derechos de autor, franquicias, etc.
- Alquileres: Ingresos obtenidos por el arrendamiento de propiedades inmobiliarias o bienes muebles.
- Ingresos por títulos de renta fija: Como bonos o inversiones similares que generan pagos periódicos de intereses.

Tributación de rentas pasivas obtenidas en el exterior

Los rendimientos que se generen a partir de las acciones, depósitos y, en general toda colocación en el exterior, estarán gravadas a una tasa del 12% para el IRPF si el titular es una persona física residente.



Micaela Cúneo

/

Es Contadora Pública por la Universidad de la República. Tiene una maestría y especialización en Tributaria, opción Planificación y Gestión Tributaria por esa misma institución. Integra el Departamento de Consultoría e Impuestos de Estudio Kaplan desde 2017.

mcuneo@estudiokaplan.com

Uno de los motivos para la inclusión de estas rentas del exterior es generar estímulos para la inversión en el país, se apunta a privilegiar las colocaciones locales. A modo de ejemplo, se grava la distribución de utilidades de sociedades del exterior a una tasa de un 12% mientras que las distribuidas por sociedades uruguayas se encuentran gravadas a una tasa del 7%.

Exclusiones

No todas las rentas pasivas del exterior están gravadas por el IRPF, se mantiene el criterio de la fuente para el caso de los rendimientos de capital inmobiliario, los rendimientos de capital mobiliario que no deriven de colocaciones y los incrementos patrimoniales como la venta de bienes inmuebles, siempre y cuando no provengan de una jurisdicción de baja o nula tributación. Por tanto, no estarán alcanzadas por este impuesto, las rentas por arrendamientos de inmuebles situados en el exterior o las ventas de acciones de sociedades no residentes.

Devengamiento

El IRPF adopta el criterio de lo devengado, lo que implica que la renta se presume devengada al momento del pago o la puesta a disposición de los fondos.

A los efectos de evitar las prácticas elusivas, existe un tratamiento fiscal específico establecido por la norma para los casos en los que el contribuyente realice sus inversiones a través de entidades. Por ejemplo, si una persona física participa en el capital de una entidad cuyas rentas están sometidas a un régimen de baja tributación y ésta a su vez obtiene rendimientos de capital mobiliario comprendidos en el IRPF.

En estos casos, operan las “Controlled Foreign Companies” (CFC rules) y la renta se imputa directamente al contribuyente al momento en que es percibida por parte de la entidad extranjera.

Modalidad de pago

El pago del impuesto debe hacerse al mes siguiente de haber percibido los fondos. En caso de que operen agentes de retención serán estos los encargados de pagar los impuestos a la DGI.

Crédito fiscal por impuestos pagados en el exterior

Uruguay permite el crédito por impuestos pagados en el exterior. Esto significa que, si la persona paga impuestos en otro país por esas rentas pasivas, puede descontar el monto pagado del impuesto a pagar en Uruguay, hasta el límite del 12% (la tasa que aplica en Uruguay). Este mecanismo evita la doble imposición internacional.

Es importante aclarar que no es necesario que exista un convenio entre Uruguay y el país de origen de la renta para evitar la doble tributación para poder reclamar el crédito. Pero si es necesario conservar los documentos que permitan verificar el pago efectivamente realizado, la fecha y la cuantía de los impuestos en el exterior.

Para el caso en que los mismos fueren abonados por vía de retención se deberá conservar los documentos que permita identificar el importe bruto de la renta y la acreditación del importe neto luego de practicada la referida retención.

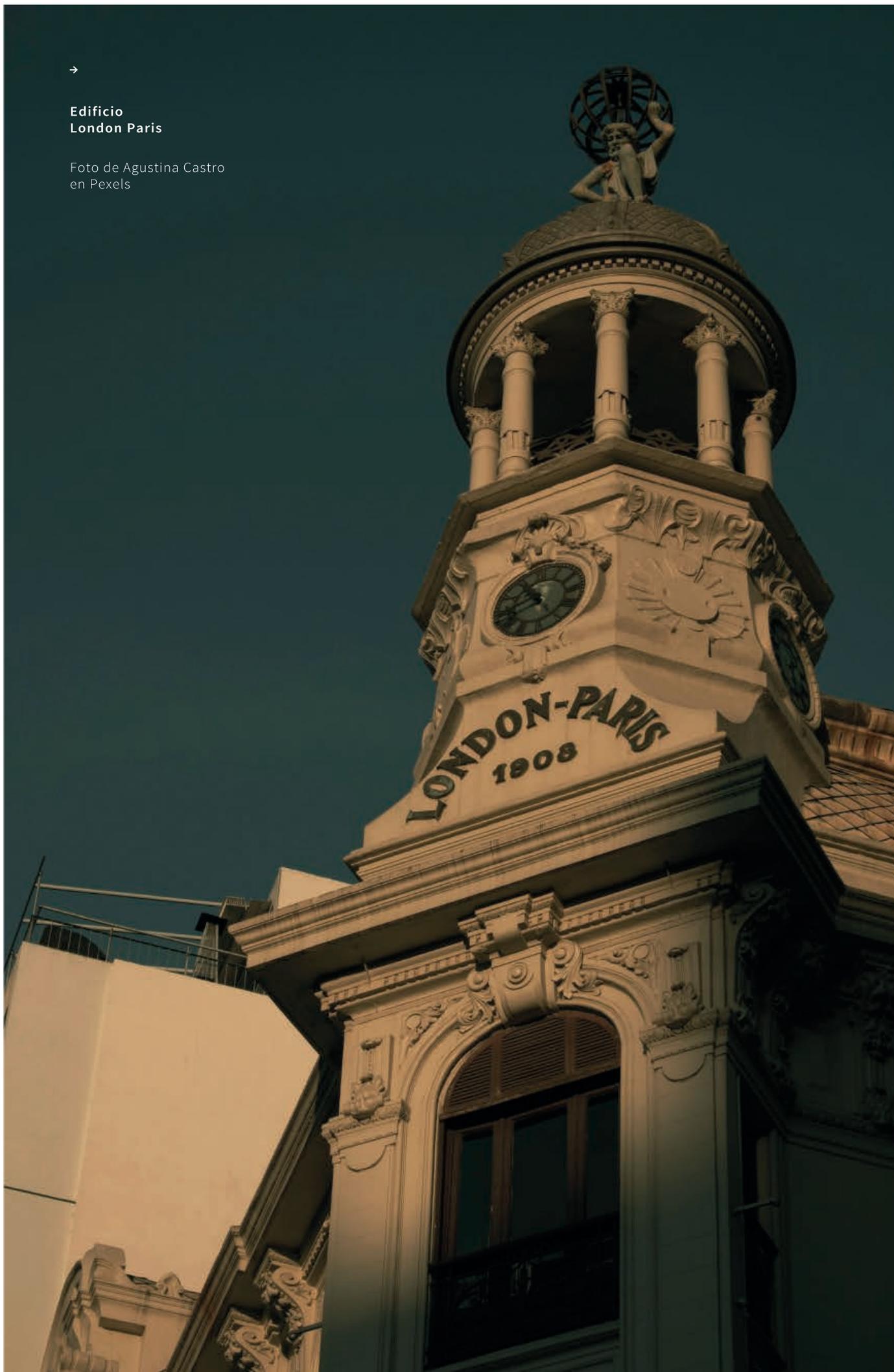
Declaración de rentas pasivas del exterior

Los residentes fiscales uruguayos que obtengan rentas pasivas del exterior que no hayan sido objeto de retención deberán realizar anualmente su declaración de IRPF (Form. 1101). La falta de declaración puede generar sanciones o multas.



**Edificio
London Paris**

Foto de Agustina Castro
en Pexels



Beneficios fiscales a proyectos deportivos.

¿Quiénes pueden acceder a los beneficios fiscales?

19



Leonardo Akerman

/

Es contador público por la Universidad de la República. Desde 2008 integra el Estudio Kaplan como gerente del Departamento de Asesoramiento Tributario, donde tiene a su cargo el asesoramiento impositivo de empresas nacionales y extranjeras en diversas ramas de actividad. Cuenta con vasta experiencia en servicios de planeamiento impositivo, formulación y evaluación de proyectos de inversión y planes de negocios. En Real Estate, posee experiencia en estructuración, asesoramiento y administración de proyectos de inversión inmobiliaria, así como también en proyectos de inversión dirigidos a obtener la declaratoria de interés nacional.

lakerman@estudiokaplan.com

Los beneficios fiscales están disponibles para personas y empresas que presenten proyectos deportivos orientados a mejorar las condiciones de entrenamiento integral de los deportistas.

Esto puede incluir la construcción de nuevas infraestructuras, así como la mejora de las existentes, y la incorporación de nuevas tecnologías destinadas a elevar los niveles de capacitación técnica, deportiva y de gestión institucional. A través de beneficios fiscales, se busca incluir la inversión privada en el desarrollo del sistema deportivo, complementando y optimizando los aportes estatales y de las propias entidades

Los clubes profesionales de fútbol y baloncesto que trabajen en iniciativas relacionadas con sus divisiones formativas, así como en la construcción, remodelación o mejora de instalaciones deportivas y lugares de entrenamiento, también son elegibles para estos beneficios.

Igualmente, están incluidas las Federaciones deportivas, la Organización del Fútbol del Interior y sus clubes afiliados, la Organización Nacional de Fútbol Infantil y la Fundación Deporte Uruguayo.

Los participantes en estos proyectos pueden actuar como **Mecenas Deportivos o Patrocinadores**. Los **Mecenas** son personas o empresas que realizan donaciones para financiar los proyectos. Por su parte, los **Patrocinadores** son empresas que hacen aportes para el mismo fin y obtienen por tales aportes el derecho a promover su condición de patrocinadores.

Para que un proyecto deportivo sea aprobado, el Poder Ejecutivo debe emitir una Resolución declarando el proyecto como Proyecto Deportivo Promovido (PRODEP), a partir de la recomendación de la Comisión de Proyectos Deportivos (COMPRODE). Esta comisión está compuesta por representantes de la Secretaría del Deporte, el Ministerio de Economía y Finanzas, el Congreso de Intendentes y un representante del Deporte que asesora al Poder Ejecutivo.

¿Cuáles son los beneficios tributarios asociados a un proyecto deportivo?

Los beneficios tributarios vinculados a un Proyecto declarado promovido pueden variar y se distribuyen de la siguiente forma:

1. Beneficios para Mecenas y Patrocinadores

Los **Mecenas**, al realizar donaciones para financiar proyectos, **pueden computar estas donaciones como pago a cuenta del IRAE, IRPF (Rentas de Capital) e IPAT, hasta el 70% del total donado**, calculado en unidades indexadas (UI). La diferencia entre la suma donada y la que se computa como pago a cuenta se considera un gasto deducible para IRAE. Por ejemplo, si la donación es de \$1.000.000, el pago a cuenta del IRAE será de hasta \$700.000, y el gasto deducible será de \$300.000. **En total, el beneficio de IRAE asciende a \$775.000 (77,5% del importe donado).**

Los **Patrocinadores**, a su vez, pueden imputar como pago a cuenta de IRAE e IPAT hasta el 40% del total de sus aportes, convirtiéndolos también en UI. Nuevamente, la diferencia entre la suma aportada y la suma computada se considera un gasto deducible.

Los aportes realizados por mecenas y patrocinadores, **no podrán superar el 5% de la renta neta fiscal del ejercicio anterior** a la fecha de solicitud del proyecto deportivo. En caso de exceder dicho límite, la diferencia no gozará de beneficio fiscal.

Es importante señalar que la entidad deportiva beneficiaria no podrá contratar servicios ni adquirir bienes de los mecenas o patrocinadores durante los cinco años siguientes al inicio de la recepción de fondos.



Los Mecenas pueden computar las donaciones como pago a cuenta del IRAE, IRPF (Rentas de Capital) e IPAT, hasta el 70% del total donado. Los Patrocinadores pueden imputar como pago a cuenta de IRAE e IPAT hasta el 40% del total de sus aportes.

2. Beneficios para entidades deportivas con personería jurídica

Las entidades deportivas podrán acceder a los siguientes beneficios fiscales:

- Exoneración de tributos generados en la importación de servicios y equipamiento destinado a la ejecución del proyecto.
- Devolución del IVA en las adquisiciones de bienes y servicios para la infraestructura, el equipamiento y servicios para la ejecución de proyectos.
- Gastos relacionados con la preparación, entrenamiento y competición de deportistas federados en eventos nacionales e internacionales.

Para el año 2024 se fija en \$ 80.000.000 el monto máximo anual de beneficios fiscales que podrá recomendar el Poder Ejecutivo, considerando en tal importe los beneficios para personas, empresas y entidades deportivas. A su vez, se fija en el 15% el límite máximo al que puede acceder cada proyecto promovido individualmente considerado, en relación a límite máximo anual de beneficios. Es decir, que cada proyecto deportivo no podrá superar los \$ 12.000.000 de donaciones o aportes.

21

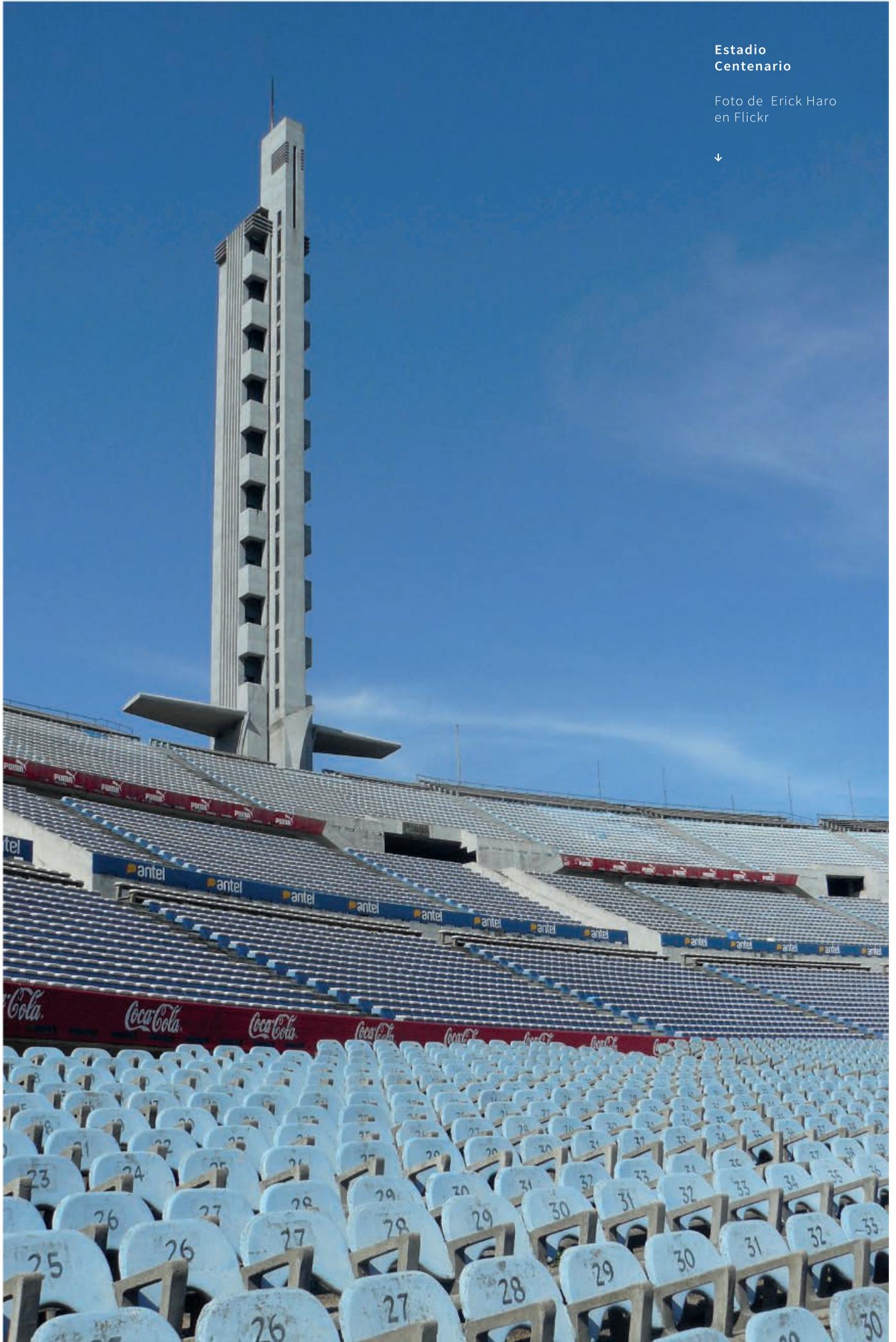
¿Cuáles son los proyectos que podrán ser declarados PRODEP?

- Se tendrán especialmente en cuenta a efectos del otorgamiento de los beneficios aquellos proyectos que: Mejoren las condiciones de formación integral de los deportistas, particularmente en el caso de los juveniles.
- Aumenten o mejoren la infraestructura destinada a las actividades deportivas con especial énfasis en las de alto rendimiento.
- Mejoren sustancialmente la infraestructura en escenarios deportivos, lugares de entrenamiento o concentración de clubes profesionales
- Mejoren el rendimiento de los deportistas federados mediante la creación y gestión del conocimiento en materia de entrenamiento deportivo, consolidando procesos de aprendizaje mediante la asistencia técnica de expertos locales y del exterior.
- Aseguren los procesos de mejora del desempeño de nuestras representaciones nacionales.
- Fomenten el fortalecimiento de la gestión de las entidades o instituciones deportivas.
- Contribuyan a fortalecer mediante campañas de promoción y comunicacionales la candidatura de nuestro país para ser sede de la Copa Mundial FIFA 2030.

←

Fútbol
amateur

Foto de Franco Monsalvo
en Pexels



Estadio Centenario

Foto de Erick Haro en Flickr



Estados Financieros en Dólares:

Un tema recurrente aunque no por ello menos relevante.



Victoria Buzetta

/

Es contadora pública y licenciada en Administración, con diploma en Finanzas por la Universidad de la República. Es diplomada en Normas Internacionales de Información Financiera (DiplIFRS) y certificada en Normas Internacionales de Auditoría por la Association of Chartered Certified Accountants. Es profesora de Contabilidad y de Costos en el Máster de Finanzas y en el Máster de Contabilidad de la Universidad de Montevideo. Es también docente del Programa de Desarrollo Profesional Continuo del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay. Es ex profesora de Auditoría y Contabilidad de Costos de la Universidad de la República.

Es gerente del Departamento de Auditoría de Estudio Kaplan.

victoria@estudiokaplan.com

23

Hoy día los sistemas de información posibilitan el registro de transacciones en distintas monedas de origen y la generación instantánea de reportes en diferentes monedas (no necesariamente las de origen) utilizando diversos arbitrajes.

Ante estos avances de la tecnología, en repetidas oportunidades cabe cuestionarse en que moneda deben ser **preparados** los Estados Financieros (¿cuál debería ser la moneda base de los registros?) y si ésta moneda de **preparación** debe coincidir con la moneda de presentación de los Estados Financieros ante los distintos usuarios de la información (accionistas, proveedores de financiamiento, autoridades fiscales, etc.).

En Uruguay las sociedades comerciales necesariamente deben presentar sus Estados Financieros en Pesos Uruguayos (en adelante UYU) pero esto no debe ser una limitación al momento de determinar la moneda de preparación o al momento de seleccionar la moneda de presentación.

¿Cuándo se deben y cuándo se pueden preparar Estados Financieros en Dólares?

De acuerdo a las normas contables adecuadas en Uruguay recogidas tanto en el Decreto 124/011 como en los Decretos 291/014 y 372/015, los Estados Financieros **deben ser preparados en la moneda funcional**, entendiendo por ésta la moneda del “entorno económico principal en el que opera la entidad es, normalmente, aquél en el que ésta genera y emplea el efectivo”.

Para determinar su moneda funcional, la entidad considerará:

A) la moneda que influya fundamentalmente en los **precios de venta** de los bienes y servicios; y del país cuyas fuerzas competitivas y regulaciones determinen fundamentalmente los precios de venta de sus bienes y servicios;

B) la moneda que influya fundamentalmente en los costos de la mano de obra, de los materiales y de otros costos de producir los bienes o suministrar los servicios.

La moneda en la que se emiten las facturas, no necesariamente es la moneda funcional. Se debe atender a la moneda utilizada para la confección de la lista de precios, es decir aquella en la que el mercado fija los precios o aquellas en que las regulaciones de precios establecen parámetros de ajuste ligados a otra moneda.



Otros factores que suministran evidencia acerca de la moneda funcional, es la moneda en la que se obtiene **financiamiento** ya sea a través de instrumentos de deuda como a través de la emisión de instrumentos de patrimonio, y la moneda en que se mantienen los importes cobrados por las actividades de operación.

En este aspecto, se debe hacer abstracción de las políticas bancarias (direccionamiento de los créditos hacia una u otra moneda a través de la promoción de tasas de interés más atractivas), enfocándose en la moneda en la que la entidad desearía obtener financiamiento y no en las oportunidades de fondos ofrecidos por los bancos.

En otros países la moneda funcional es la moneda de curso legal, es el caso de Brasil o Venezuela. Este no es el caso de Uruguay donde existen actividades en las que el uso del UYU es escaso o nulo (están altamente dolarizadas).

En Uruguay, en algunas actividades económicas la moneda funcional es indiscutible mientras que, en otras, su determinación resulta en una cuestión de juicio profesional.

Dado que los Estados Financieros son una herramienta para la toma de decisiones, la utilización de una unidad de medida inadecuada, conlleva la medición errónea de los resultados.

←

Primer plano
Dólar billete

Foto de Freepik

Por ejemplo: en la **actividad agropecuaria** (ganadería, agricultura) la moneda funcional es el Dólar (USD) porque los precios de venta son fijados por el mercado internacional, algunos costos están determinados por el mercado internacional tales como los arrendamientos de tierra, la maquinaria o los agroquímicos.

Algo similar sucede en las **empresas importadoras mayoristas**, si bien algunos clientes exigen recibir sus facturas en UYU, esto no desvirtúa el hecho de que los precios de venta se determinan en función de los costos de adquisición en el mercado internacional.

En otras actividades tales como: **transporte, almacenamiento, automotoras, hotelería, software, desarrolladores inmobiliarios**, los ingresos se determinan básicamente en USD. Sin embargo, a nivel de costos, los indicadores no son concluyentes. En estos casos, se deberá considerar la moneda en que obtiene financiamiento y/o la moneda en la que reserva sus fondos ociosos. Finalmente, es un tema de juicio.

¿Puede una empresa cuya moneda funcional es claramente el USD, preparar Estados Financieros en UYU?

En principio una entidad cuya moneda funcional es el USD deberá presentar Estados Financieros en USD, excepto cuando haga uso de la facultad prevista en el Artículo 5 del Decreto 291/014.

Las **Entidades de Menor Importancia Relativa (EMIR)**, podrán optar por seleccionar el UYU como moneda funcional independientemente de la que les correspondería aplicar según los criterios establecidos en las normas contables adecuadas en Uruguay (Sección 30 de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades NIIF PYME y/o Norma Internacional de Contabilidad NIC 21).

Las EMIR son aquellas entidades que no recurren al ahorro público a través de la emisión de instrumentos de deuda ni de patrimonio; sus ingresos operativos netos anuales no superan las UR 200.000 (aprox. USD 9 millones); su endeudamiento total con entidades controladas con el Banco Central del Uruguay (BCU), en cualquier momento del ejercicio, no exceda al 5% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos (aprox. USD 1 millón); no sean sociedades con participación estatal (artículo 25 de la Ley N°17.555) ni sean controlantes de, o controladas por, entidades que cumplan alguna de las condiciones antes mencionadas.

¿Qué pasa cuando la moneda funcional no se determina correctamente?

Dado que los Estados Financieros son una herramienta para la toma de decisiones, la utilización de una unidad de medida inadecuada, conlleva la **medición errónea de los resultados**.

Una entidad cuya moneda funcional es el USD pero que no la determina correctamente, presentará múltiples activos y/o pasivos monetarios en USD por lo que la preparar Estados Financieros en UYU, presentará saldos significativos por diferencia de cambio. La medición de los resultados de la gestión se verá afectada por la inclusión de resultados inadecuados.

En el absurdo, supóngase que una entidad en la que la moneda de su entorno económico principal es el USD, que únicamente mantiene durante el periodo USD 100 en cartera procedentes de un aporte, sin realizar ninguna transacción y una variación del tipo de cambio de \$ 3. Si se determina correctamente su moneda funcional (USD) y se observa una variación de la cotización de \$ 3, los Estados Financieros en USD no presentará resultados. No obstante, si la moneda funcional está incorrectamente determinada, y se considera como moneda funcional los UYU, entonces los

Estados Financieros en UYU presentarán un resultado por \$300, lo cual sería inexacto.

Dado que la consideración de los resultados de la gestión se puede ver afectada por la determinación la moneda funcional y que en ocasiones cuando los factores no son concluyentes, esta determinación resulta ser un tema de juicio, es imperativo que esta decisión sea tomada por el máximo órgano de gobierno de la entidad (Asamblea) quedando asentada en las Actas. Así lo estableció en Resolución del 19 de mayo de 2005 la Auditoría Interna de la Nación (AIN).

¿Como presentar Estados Financieros en UYU?

Así como la moneda de preparación debe ser la moneda funcional y está es única y de carácter permanente para cada entidad, la moneda de presentación puede ser distinta de la moneda funcional, pueden ser múltiples y estas dependerán de las preferencias de los usuarios o los requerimientos legales.

Una entidad cuya moneda funcional es el USD, puede optar por presentar sus Estados Financieros en Euros a los efectos de obtener una línea de crédito en dicha moneda, a la vez que debe presentar sus Estados Financieros en UYU para cumplir los requerimientos legales.

Cuando la moneda de preparación no coincida con la moneda de presentación, se deberán convertir los Estados Financieros.

Para la **conversión de Estados Financieros** de una moneda a otra, las normas contables adecuadas en Uruguay (Sección 30 de NIIF PYME y/o NIC 21) prevén una metodología que establece que activos y pasivos (monetarios y no monetarios) y el patrimonio se tomen al tipo de cambio de cierre del periodo de reporte mientras que los resultados se tomen al tipo de cambios de cada transacción.

Este procedimiento provoca resultados por conversión (distintos de la diferencia de cambio generada por la moneda de presentación en relación a la moneda funcional) que se exponen de acuerdo a lo definido por el Decreto 108/022.

¿Cómo afecta el cálculo de los impuestos?

La selección de una moneda funcional distinta al UYU no afecta la determinación de los impuestos. Los criterios fiscales permanecen incambiados.

El cálculo de los impuestos requerirá excluir los resultados por conversión provenientes de la actualización de los valores de los rubros no monetarios y la consideración de la diferencia de cambio generada por transacciones en USD, ajustes fiscales habituales en una Declaración Jurada de Impuestos.



**Casa Central del
Banco República**

Foto de
Marcos Mendizábal

¿Qué EEFF debo enviar al banco?

Al banco en caso de endeudamiento con el sistema financiero, la normativa del BCU que refiere a las carpetas de deudores del sistema financiero requiere la presentación de información financiera histórica de acuerdo a las normas contables adecuadas en Uruguay, pero no incluye ninguna especificación respecto a la moneda de presentación.

No obstante, dado que la Asamblea de Accionistas o Socios debe aprobar los Estados Financieros en ambas monedas y que ante la AIN se deben registrar en la Central de Balances Electrónica (CBE) los Estados Financieros en ambas monedas, resulta natural la presentación de ambos.

¿Se puede cambiar la moneda funcional?

La moneda funcional se debe cambiar cuando se modifica la operativa de la entidad, cambian las condiciones subyacentes y los factores determinantes

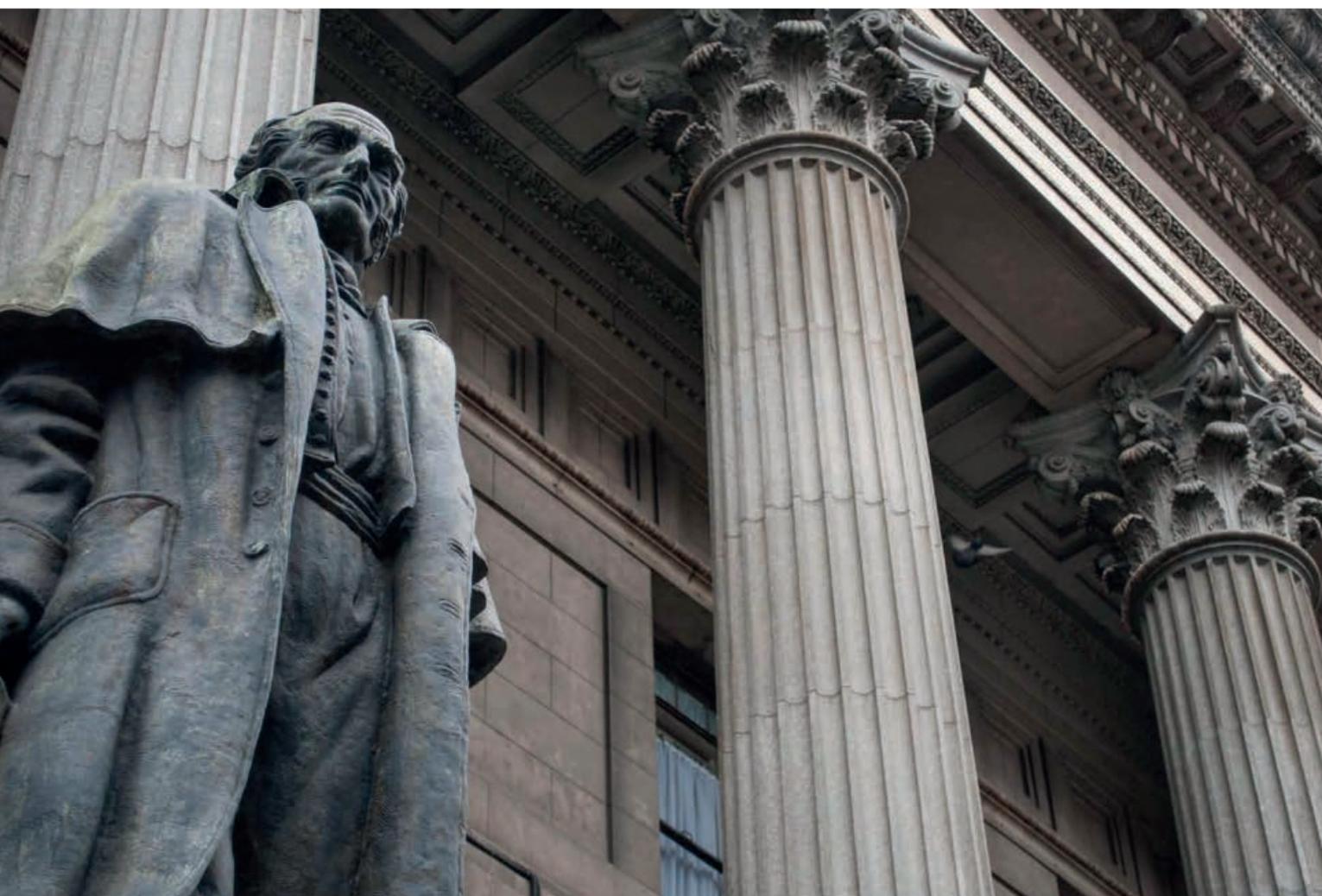
de los precios de venta o de los precios de los factores de costos adquiridos. La nueva determinación se aplica en forma prospectiva, desde los Estados Financieros en los que opera el cambio y en adelante, manteniendo la información anterior incambiada.

Por el contrario, cuando una entidad observa que su moneda funcional está mal determinada, deberá modificar la información antes preparada puesto que la misma era incorrecta, recalculando los valores históricos en la moneda funcional correcta.

Conclusión

Cuando la moneda más relevante en la gestión de una entidad es el USD, sus Estados Financieros deben ser preparados en esa moneda para evitar que los resultados se vean alterados y lleven a una toma de decisiones equivocadas.

Utilizar un martillo para colocar un tornillo, no es imposible pero no es la una herramienta correcta.



Valuación Fiscal de Acciones – Cambio de criterio

En Uruguay, la **valuación fiscal de participaciones patrimoniales en sociedades anónimas uruguayas** se encuentra regulada principalmente por el Decreto N°150/007, en especial su artículo 95, que establece los métodos de valuación para estos activos.

Dicho artículo permite que las participaciones en sociedades contribuyentes de IRAE se valoren al costo de adquisición ajustado por el Índice de Precios al Consumo (IPC) (para ejercicios iniciados antes del 31/12/2015 el ajuste se realiza por IPPN) o mediante el método del valor patrimonial proporcional (VPP) ajustado de acuerdo a las normas del Impuesto al Patrimonio.

En la **consulta 5279 de la DGI**, una sociedad anónima, propietaria de la totalidad de las acciones de otra, manifiesta una diferencia significativa entre el criterio de valuación que venía utilizando (inversión ajustada por IPPN) versus el criterio de valuación por VPP fiscal.

Para corregir esta diferencia, la sociedad plantea la posibilidad de cambiar el método de valuación a la opción del VPP fiscal, y consulta si esta modificación requiere la autorización previa de la DGI.

El primer aspecto de la consulta plantea si es posible optar por un cambio de método de valuación fiscal sin autorización previa de la DGI. El consultante argumenta que, a diferencia de otras disposiciones reglamentarias, el artículo 95 del Decreto N°150/007 no menciona una prohibición expresa de cambiar el método de valuación, ni exige que se solicite permiso a la DGI.

La Comisión de Consultas de la DGI coincide con la postura del consultante. En su respuesta, concluye que el artículo 95 no contiene disposiciones que prohíban el cambio de método, ni requisitos de autorización previa.

En consecuencia, interpreta que las empresas pueden, dentro del marco normativo vigente, **modificar su método de valuación** sin trámites adicionales. Esta flexibilidad normativa permite a las empresas adaptar la valuación de sus inversiones a su realidad contable, lo que se alinea con el objetivo de reflejar fielmente el valor de las participaciones en el patrimonio.

El segundo aspecto de la consulta plantea dudas sobre el alcance de las disposiciones del artículo 95 en cuanto al método de VPP ajustado según el Impuesto al Patrimonio. Específicamente, la sociedad pregunta si el ajuste conforme al Impuesto al Patrimonio incluye únicamente las normas de valuación de activos y pasivos, o si también abarca normas de exoneraciones y el cómputo de determinados pasivos.

28

Panorama Económico & Empresarial / Diciembre 2024



Guillermo Morelli

/

Es Contador Público por la Universidad de la República, con un posgrado y especialización en Tributaria. Integra el equipo de Estudio Kaplan desde el año 2012, en el Departamento de Consultoría e Impuestos.

gmorelli@estudiokaplan.com



29

↑

Edificio Rex
Inaugurado en 1927

Foto de
Geronimo Giqueaux
en Unsplash

En la determinación del valor fiscal de las participaciones patrimoniales debe considerarse toda la normativa vigente.

La Comisión de Consultas interpreta que el artículo 95 se refiere a todas las normas del Impuesto al Patrimonio sin distinción. No se limita a criterios de valuación, sino que incluye también las normas de exoneraciones y cómputo de pasivos que afectan el cálculo del valor fiscal.

Por lo tanto, **en la determinación del valor fiscal de las participaciones patrimoniales debe considerarse toda la normativa vigente.** Esto ayuda a reflejar con precisión el valor patrimonial final de cada inversión.

La interpretación de la DGI en esta consulta ofrece a las empresas una mayor flexibilidad en la valuación fiscal de sus inversiones. El hecho de que no se requiera autorización para cambiar el método de valuación permite que las sociedades ajusten el criterio de acuerdo con su realidad económica, la cual puede ir variando con el tiempo.

Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.

Reportes de Operaciones Sospechosas en Uruguay:

¿Qué sucedió durante el año 2023?

La Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF) de la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central del Uruguay (BCU) se encarga de recabar, analizar y compartir información con el objetivo de contribuir en la prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Debido a la necesidad de desarrollar mecanismos y medidas especiales para evitar estas actividades ilícitas: una de las estrategias, pensando en la prevención, fue establecer determinados sujetos obligados reportar a la UIAF, las operaciones de sus clientes que observen como sospechosas o inusuales, a través de reportes de operaciones sospechosas ante la UIAF.

Entre las entidades «*sujetos obligados*» a reportar se encuentran bancos, empresas del sector financiero en general, casas de cambio, compañías de seguros, casinos, empresas vinculadas a transacciones de inmuebles y de automotores, personas dedicadas a la compraventa de bienes de lujo, escribanos públicos, contadores públicos y rematadores, entre otros.

Durante el año 2023 se recibieron en la UIAF un total de **911 reportes de operaciones sospechosas** desde las diferentes entidades obligadas, cifra récord desde que se definió la obligación a reportar, observándose un aumento del 8 % en comparación con el año anterior (en 2022 fueron 843 reportes). De ese total de 911 reportes, 830 corresponden a sujetos obligados del sector financiero (en año 2022 fueron 776) y 81 corresponden a sujetos obligados del sector no financiero (en el año 2022 fueron 67).

En base a estas cifras se puede concluir que los reportes de operaciones sospechosas se incrementaron en el año 2023 (con respecto al año 2022), en un 7 % para los sujetos obligados del sector financiero y en un 21 % para los sujetos obligados del sector no financiero.

30

Panorama Económico & Empresarial / Diciembre 2024



Facundo Argenta

Es contador público en la Universidad de la República y cursa la Licenciatura en Economía. Ha dictado charlas internas en la firma sobre auditoría y contabilidad. Actualmente integra el Departamento de Auditoría de Estudio Kaplan.

facundo@estudiokaplan.com

De 911 reportes realizados durante 2023, 830 corresponden a sujetos obligados del sector financiero (en 2022 fueron 776) y 81 corresponden a sujetos obligados del sector no financiero (en 2022 fueron 67).

Descomponiendo las cifras por sector, se concluye que;

- En el **sector financiero** se mantiene la tendencia a la baja de reportes operaciones sospechosas de las empresas de transferencia de fondos del 56 % en comparación con el año anterior (en 2022 la baja era de 70 % en comparación con año 2021), sin embargo, estaba baja fue compensada y superada por el aumento de reportes de operaciones sospechosas de bancos, instituciones de servicios de pagos, intermediarios de valores y emisores de dinero electrónico.
- En el **sector no financiero**, el crecimiento en este año se explica por el aumento de los reportes de operaciones sospechosas efectuados por los proveedores de servicios societarios, rematadores y personas intervinientes en la actividad inmobiliaria. También, es de orden mencionar, que se registró un bajo nivel de reporte de operaciones sospechosas por parte de los sujetos obligados casinos, escribanos públicos y **contadores públicos**.
- En particular, preocupa en este sector el bajo volumen de reportes de operaciones sospechosas presentado por los **escribanos públicos, dada su participación en la actividad inmobiliaria**, que es considerada de alto riesgo en lavado de activos y que a su vez viene en continuo crecimiento.

31

Palacio
Legislativo

Foto de
Made in Uruguay
en Pexels



¿Cuáles han sido las principales características de los casos detectados en Uruguay?

En concordancia con la última Evaluación Nacional de Riesgos (ENR) aprobada en julio de 2023, la Secretaría Nacional para la Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (SENACLAFT) emitió en 2024 un informe compilado que consiste en un resumen de las **tipologías observadas** en materia de lavado de activos que se dieron en nuestro país durante el periodo que va desde año 2015 hasta 2023.

El objetivo de este informe es que los sujetos obligados del Sector No Financiero, puedan identificar las principales técnicas empleadas por los delincuentes en nuestro país. Y además, detallar las distintas señales de alerta que se les pueden presentar y que deben tener como guía a la hora de realizar sus controles y los reportes de operaciones sospechosas.

Sin entrar en cada caso en particular, **los principales aspectos que se pueden destacar de los casos descritos por SENACLAFT:**

- Los principales delitos precedentes que representan mayores amenazas en nuestro país son el **narcotráfico, estafa en diversas modalidades y contrabando de activos**. Si bien, no se han registrado investigaciones por el momento, la corrupción y el delito tributario podrían considerarse también como amenazas dado los registros regionales.
- La operativa de los flujos de fondos tiene **origen generalmente en el exterior del país**, que ingresa a nuestro sistema financiero nacional a través de transferencias y/o giros internacionales que luego se realizan en nuestra economía a través de bienes locales o egresan nuevamente hacia el exterior.
- Dentro de las técnicas más utilizadas se encuentra el uso de la **empresa “fachada” o “fantasma”**, utilización de Sociedades Anónimas, uso de testaferros, compraventa de valores. Los instrumentos que se mantienen en la tendencia de los casos es el uso de giros bancarios, el manejo de efectivo y de cheques.
- Los **sectores bancarios, inmobiliarios y automotrices** son los considerados de alto riesgo, dado que son los más recurrentes por los delincuentes.

Señales de alerta

Algunos indicadores que se detectaron en estos casos y que permiten detectar la posible presencia de delitos de lavado de activos se detallan a continuación:

- El uso intensivo de **efectivo**, tanto en pagos cuantiosos como en gran volumen de pagos menores.
- El **perfil socioeconómico** de la persona, es decir, la situación personal económica y educacional, no es razonables con las actividades financieras y/o comerciales que realiza. En consecuencia, si los ingresos o egresos no son razonables con el perfil de la persona.
- Transferencias bancarias cuantiosas realizadas por ciertos montos y con una frecuencia, que no tenía justificación, o de lo contrario, transferencias bancarias por **montos cercanos al umbral de control**.
- Movimientos bancarios realizados en el mismo día **sin razón de ser**.
- Ingresos que su origen no tienen justificación lógica y/o que **no son declarados a efectos impositivos** (tanto para ingresos como para bienes).
- **Facturación simulada**, emisión de facturas sin origen de un hecho económico y que luego son canceladas.

Impuesto al Patrimonio

Saldos al 31 de diciembre



Agustín Drago

/

Es contador público por la Universidad ORT. Se ha desempeñado en los últimos años en importantes firmas internacionales del sector en departamentos de asesoramiento legal y tributario, así como en el área de outsourcing. Actualmente integra el Departamento de Consultoría e Impuestos de Estudio Kaplan.

agustin@estudiokaplan.com

33

Teniendo en cuenta que se acerca el 31 de diciembre, y considerando que la gran mayoría de las empresas tienen como cierre de su ejercicio económico dicha fecha, resulta conveniente comentar algunos aspectos a considerar a los efectos de evaluar diferentes alternativas que puedan generar un ahorro a nivel del Impuesto al Patrimonio (IP) de las compañías.

En virtud de lo anterior, se comentarán las principales particularidades respecto a la determinación del IP, de forma tal, de luego poder comprender con mayor claridad las posibles acciones a considerar a los efectos de optimizar el impuesto.

Forma de liquidación

En primer lugar, es importante destacar que el IP grava al cierre de cada ejercicio fiscal, todos los bienes situados, colocados o utilizados económicamente en nuestro país.

La tasa del impuesto asciende al 1,5%, y se aplica a la diferencia entre los activos y pasivos ajustados de acuerdo a la normativa fiscal.

En lo que respecta a los activos, no todos los activos ubicados en el país se encuentran gravados. En este sentido, existen determinados activos que se encuentran exentos, tales como Bonos, Títulos de Deuda Pública, Letras de Tesorería, acciones, entre otros.

Adicionalmente, los activos en el exterior, tampoco se encontrarán gravados para el IP.

Sin perjuicio de lo anterior, dada la mecánica de liquidación del impuesto, los activos exentos y del exterior absorben los pasivos deducibles, es decir que, en caso que la compañía cuente con pasivo fiscal deducible, habrá que analizar los montos en cuestión a los efectos de determinar si los activos en el exterior/exentos quedan o no gravados para el IP.

A los efectos de visualizar en forma más clara este tema, se presenta un ejemplo numérico:

Escenario 1		Escenario 2	
	\$		\$
Activo Contable	1.000	Activo Contable	1.000
Activo Fiscal	1.000	Activo Fiscal	1.000
Activo en el Exterior/Exento	(500)	Activo en el Exterior/Exento	-
Activo Fiscal Gravado	500	Activo Fiscal Gravado	1.000
Pasivo Contable	800	Pasivo Contable	800
Pasivo Fiscal	800	Pasivo Fiscal	800
Activo en el Exterior/Exento	(500)	Activo en el Exterior/Exento	-
Pasivo Deducible	300	Pasivo Deducible	800
Patrimonio Fiscal	200	Patrimonio Fiscal	200
IP	3	IP	3

Tal como se puede visualizar, en ambos escenarios se parte de los mismos montos contables de Activo y Pasivo, a diferencia que en el escenario 1 se computan activos en el exterior/exentos. No obstante, se arriba al mismo monto de IP.

Por otra parte, exponemos un segundo ejemplo de forma tal de poder complementar el análisis:

Escenario 1		Escenario 2	
	\$		\$
Activo Contable	1.000	Activo Contable	1.000
Activo Fiscal	1.000	Activo Fiscal	1.000
Activo en el Exterior/Exento	(600)	Activo en el Exterior/Exento	-
Activo Fiscal Gravado	400	Activo Fiscal Gravado	1.000
Pasivo Contable	500	Pasivo Contable	500
Pasivo Fiscal	500	Pasivo Fiscal	500
Activo en el Exterior/Exento	(600)	Activo en el Exterior/Exento	-
Pasivo Deducible	-	Pasivo Deducible	500
Patrimonio Fiscal	400	Patrimonio Fiscal	500
IP	6	IP	8

En este ejemplo, se puede visualizar que en ambos escenarios se parte de los mismos montos contables de Activo y Pasivo, a diferencia que en el escenario 1 se computan activos en el exterior/exentos. No obstante, en este ejemplo si se puede visualizar un ahorro en el impuesto al computar activos en el exterior/exentos.

Ahora bien, por otra parte, independientemente de la estructura patrimonial de la compañía, existen activos que se encuentran efectivamente exonerados, entre ellos, los incluidos en el régimen de Proyectos de Inversión.

Respecto a los pasivos, su deducibilidad en el IP se encuentra limitada a una lista taxativa establecida en la normativa.

Retención del IP sobre saldos con el exterior al 31/12

Es importante destacar que aquellas compañías comprendidas en el Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE) que al 31 de diciembre fueran deudoras de personas del exterior que no actúan en el país a través de una sucursal, agencia o establecimiento permanente, deberán retener el IP a la tasa del 1,5%.

35

En este sentido, los saldos sujetos a retención comprenden casi la totalidad de las deudas mantenidas con personas del exterior con excepción de los saldos de precios de importaciones de bienes y las deudas financieras.

Medidas para disminuir el IP

De acuerdo a lo expuesto precedentemente, se exponen a continuación algunas medidas a los efectos de disminuir el impuesto.

1) Aquellas compañías en las que por su estructura patrimonial no cuenten con pasivos deducibles, una opción válida podría ser suplantar activos gravados por activos del exterior o exentos, es decir, abrir una cuenta bancaria en el exterior, comprar Bonos, Títulos de Deuda Pública, Letras de Tesorería, entre otros.

2) En aquellas compañías en las que, por su estructura patrimonial, se cuente con pasivos deducibles, algunos de estos pasivos que podrían ser cancelados con activos gravados a los efectos de minimizar el impuesto:

- Anticipos de clientes locales.
- Anticipos de clientes del exterior: en este caso se podría mitigar un doble efecto en el impuesto, por un lado, su no deducibilidad en la liquidación de la propia compañía, y, por otra parte, un ahorro en la retención del 1,5%.
- Saldos por importación de bienes.
- Pasivos financieros no deducibles.
- Pasivos financieros deducibles con bancos locales: de acuerdo a la norma del IP, los pasivos contraídos con bancos locales son deducibles por el promedio mensual, por lo tanto, en la medida que el pasivo haya sido contraído por la compañía más sobre el final del ejercicio, su cancelación redundaría en un mayor ahorro en el impuesto.
- Dividendos a pagar a accionistas del exterior: en este caso se podría mitigar un doble efecto en el impuesto, por un lado, su no deducibilidad en la liquidación de la propia compañía, y, por otra parte, un ahorro en la retención del 1,5%.
- Pasivos por servicios con el exterior: este es un caso especial, ya que es un pasivo que se encuentra sujeto a retención de IP y asimismo es deducible para el impuesto. Ahora bien, debido a que es un pasivo sujeto a retención, si bien es deducible, se estaría pagando vía retención el propio impuesto.

Control Interno en el Mundo del Teletrabajo: Amenazas y Soluciones.

36

Panorama Económico & Empresarial / Diciembre 2024



Gastón Durante

/

Es estudiante avanzado de la carrera de Contador Público en la Universidad de la Empresa. Ha realizado distintos cursos de especialización y/o actualización en materia contable y de auditoría. Integra el Departamento de Auditoría de Estudio Kaplan desde 2017.

gaston@estudiokaplan.com

¿Qué es el Teletrabajo?

La Organización Internacional del Teletrabajo (OIT) define el teletrabajo como una forma de trabajo que se realiza en una ubicación alejada de una oficina central o de las instalaciones de producción, separando al trabajador del contacto personal con sus colegas de trabajo que estén en esa oficina.

En marzo del año 2020 arribó a nuestro país la pandemia de COVID-19 que impulsó un cambio radical en las formas y en los mecanismos en el que las organizaciones operaban.

Hoy en día cada vez más empresas continúan incentivando e implementando el trabajo a distancia o trabajo “remoto”. Esta nueva realidad trae consigo grandes oportunidades, así como también nuevas amenazas, por lo que es de suma importancia planear y definir estrategias de gestión y control, con el fin de minimizar los riesgos y contingencias que se puedan llegar a generar por esta reciente modalidad y que dichas organizaciones no se vean afectadas de manera negativa, sino por el contrario, puedan sacar provecho de la misma.

El objetivo principal de este artículo es demostrar la importancia de consolidar una base sólida en los procedimientos de control interno, y en el caso de que no se logren con eficacia, se observen reflejados los daños que se pueden llegar a causar en las distintas organizaciones.

Amenazas en el Mundo del Teletrabajo

Trabajando desde casa, una de las amenazas más significativas que pueden surgirles a las empresas es el tema de la ciberseguridad. A medida que los empleados acceden a información sensible desde sus casas, se incrementa el riesgo de ciberataques, los cuales los empleados pueden no tener las herramientas para combatirlos. Las redes domésticas suelen ser menos seguras en comparación con las de las oficinas, lo que las convierte en blanco fácil de ataque para los hackers.

Los ataques de hackers pueden ser variados, uno de los más comunes es el envío de mails electrónicos fraudulentos que parecen ser legítimos con la finalidad de robar ciertas credenciales de la empresa, a esto se le

llama “Phishing”. Otro ejemplo puede ser los “malware”, estos son softwares maliciosos que pueden infiltrarse en dispositivos a través de enlaces o links de descargas, pudiendo robar datos o tomar control del sistema.

Así como estos anteriormente mencionados hay muchos otros mecanismos malintencionados que intentan afectar de manera negativa a las organizaciones y los fines que pueden ser variados, algunos de ellos podrían ser: la obtención de información confidencial de la empresa a través de mecanismos de sabotaje, así como también puede darse una extorsión de dinero, o puede generarse una competencia desleal queriendo dañar o borrar información relevante de la organización, entre muchos otros tipos de ciberataques.

Otra preocupación importante es la **desviación de los procedimientos** establecidos por parte de los trabajadores.

En un entorno de trabajo remoto, algunos de los empleados pueden no estar alineados con las políticas internas de la empresa, ya sea intencionalmente o por desconocimiento, lo que podría llegar desembocar en que las decisiones que se tomen sean inadecuadas, o que se genere un manejo erróneo de la información.

Además, la **comunicación** que es vital para el trabajo en equipo, puede verse afectada, la falta de interacciones “cara a cara” puede generar malentendidos y desalineaciones en los objetivos, lo que impacta directamente de forma negativa en la coordinación y la colaboración hacia el producto final.

En un entorno de oficina, los gerentes pueden observar directamente el flujo de trabajo de sus empleados, identificar los problemas en tiempo real y ofrecer una orientación inmediata, en el teletrabajo esa visibilidad se reduce, por eso una mala **supervisión** podría generar una deficiencia en el servicio brindado generando pérdidas financieras.

Soluciones a estas posibles amenazas

Para evitar que se generen estas situaciones, las organizaciones deberán implementar soluciones efectivas que fortalezcan su control interno. Es crucial establecer **políticas de seguridad cibernética** que definan como se debe manejar la información y que medidas de seguridad deben adoptar. La autenticación de múltiples factores, el uso de redes privadas virtuales y el cifrado de datos son prácticas que ayudan a proteger la información sensible de la empresa.

La **capacitación continua** es otro aspecto fundamental, proporcionar formación regular sobre ciberseguridad y detallar las mejores prácticas en el teletrabajo, esto permite a los empleados estar al tanto de los riesgos y cómo prevenirlos.

Respecto a la supervisión de los empleados, se deben utilizar herramientas de gestión que faciliten el seguimiento del **rendimiento** de los empleados y la evaluación del cumplimiento de las políticas internas. Esta supervisión es esencial para asegurar que todos los trabajadores estén alineados con los objetivos organizacionales.

Fomentar la **comunicación abierta** y establecer canales de diálogo efectivos también es clave. Las reuniones virtuales regulares pueden ayudar a mantener la alineación y permitir que los empleados expresen sus inquietudes.

Otra solución posible y que muchas empresas utilizan es el **teletrabajo mixto**, donde se combina trabajo remoto y presencial. Este ofrece una serie de ventajas, tanto para los empleados como para las organizaciones. Los días en la oficina permiten la colaboración “cara a cara”, lo que puede fomentar la creatividad, la “puesta a punto” y el trabajo en equipo. Al mismo tiempo, el trabajo remoto puede facilitar la concentración en tareas individuales.

Realizar auditorías internas periódicas permite evaluar la efectividad de los controles implementados y realizar ajustes cuando sea necesario. Estas auditorías son una herramienta valiosa para identificar debilidades en el sistema y mejorar continuamente los procesos.

Conclusión

El teletrabajo ha traído tanto oportunidades como desafíos para el control interno de las organizaciones. Identificar las amenazas y aplicar soluciones adecuadas es fundamental para proteger los activos y garantizar la eficacia operativa.

Las empresas que adopten un **enfoque proactivo**, que incluya políticas claras, capacitación continua y el uso de tecnología, no solo mitigarán riesgos, sino que también fortalecerán su infraestructura de control interno. De este modo, podrán adaptarse a las nuevas realidades del trabajo remoto, asegurando un entorno laboral más seguro y productivo en el futuro.

Vista desde el Piso 40
del WTC de Montevideo

Foto de
Marcos Mendizábal





Asesoramiento en compra y venta de empresas (M&A) y Due Diligence

- / Asistencia en el proceso de negociación.
- / Evaluación de alternativas de inversión/desinversión.
- / Valuación de empresas.
- / Asesoramiento en la elaboración y revisión de prospectos de venta.
- / Análisis de la viabilidad de transacciones y riesgos inherentes.
- / Revisión financiero-contable de empresas y negocios para procesos de adquisición total o parcial (Due Diligence).

**Por más información,
consulte por asesoramiento tributario :**

estudio@estudiokaplan.com / 2623 2921*

estudiokaplan.com

Your Strategic Partner in Uruguay

Do you want
to set up your business
in Uruguay and do not
know how to do it?

Let us help you

WE OFFER:

- / Advice on legal structure.
- / Global advice on where to situate/set up your company (locally or Free Trade Zone).
- / Migration formalities.
- / Registration to operate.

Contact us.
We support your business

ONCE YOUR COMPANY IS INSTALLED WE OFFER A COMPLETE SERVICE THAT INCLUDES:

- / Financial, taxation and accounting services (inclusive of payroll, annual audits and bookkeeping).
- / Consulting services.
- / And any other professional service your investment requires.

estudiokaplan.com

"First Tower" Building.
26 de Marzo 3438 Blvd. 9th floor
Montevideo, Uruguay. Phone: +598 2623 2921*
Email: estudio@estudiokaplan.com

