



■ El país se posiciona como una alternativa para estructurar patrimonio, inversiones y negocios regionales desde una jurisdicción estable y flexible.

POR SOFIA FUENTES

No es novedad que los *family offices*, inversionistas de altos patrimonios y grupos empresariales chilenos comenzaron hace años a mirar el mundo en búsqueda de oportunidades de negocio, rentabilidad y mejoras en la gestión de sus estructuras patrimoniales.

Y si bien, distintas jurisdicciones internacionales se han consolidado como centros financieros y *hubs* patrimoniales, poco a poco otro nombre empieza a ganar fuerza entre inversionistas locales: Uruguay.

Planificación patrimonial, estructuración de inversiones y sociedades, y *trading* internacional, son parte de las alternativas que hoy están explorando *family offices* chilenos en dicho país.

Bajo esa lógica, el estudio de abogados Ulloa y Cía realizó este miércoles un seminario privado con más de 50 clientes para abordar el creciente atractivo que está generando dicha jurisdicción.

“Hay muchos negocios regionales de Latinoamérica y América que hace más sentido tenerlos en una jurisdicción seria de la región, más que en un país europeo. Y en el último año, nos hemos dado cuenta de que Uruguay se ha posicionado como una de las más atractivas por una serie de beneficios tributarios”, sostuvo en la instancia el socio del estudio, Nicolás Ulloa.

La exposición contó con representantes de bancos de inversión como BTG Pactual, LarrainVial, Picton, Moneda Patria y Tyndall y una serie de *multi family offices* locales, además de la presencia de la embajadora de Uruguay en Chile, Ana Inés Rocanova, y socios del estudio en Montevideo.

La apuesta uruguaya

Uno de los puntos más destacados durante la instancia fue que, pese a los cambios de signo político en los distintos gobiernos uruguayos, las reglas económicas y tributarias se han mantenido estables.

“Esto le entrega a los *family offices* una variable que valoran especialmente al planificar su patrimonio a 10, 20 o 30 años”, sostuvo Ulloa.

Y más allá de beneficios tributarios puntuales, los abogados insistieron en que el atractivo del país responde a algo más estructural:



La fórmula uruguaya que gana terreno entre los family offices y altos patrimonios chilenos

“Uruguay se rige por el criterio de la renta territorial. Todas las rentas que se generan fuera de Uruguay no están gravadas”, aseguró la socia de Ulloa y Cía, Adriana Zaidan.

un modelo económico pensado para atraer patrimonios, inversiones y negocios internacionales.

“Uruguay diseña sus políticas pensando en captar negocios internacionales más que en regular la economía doméstica. El resultado es un ecosistema que funciona, en la práctica, como un *hub* regional de servicios”, aseguró Ulloa.

Uno de los principales aspectos abordados por la socia de Ulloa y Cía, Adriana Zaidan, fue que “Uruguay se rige por el criterio de la renta territorial. Todas las rentas que se generan fuera de Uruguay no están gravadas”, explicó.

De esta forma, si una sociedad instalada en ese país mantiene inversiones financieras en otras jurisdicciones, los dividendos, intereses y ganancias de capital obtenidas en el exterior no pagan impuestos localmente.

“Aunque la tasa corporativa es de 25%, similar a la chilena, en la práctica ese impuesto no aplica para sociedades *holding* o de inversión cuya renta proviene del exterior”, sostuvo Zaidan.

Además, y a diferencia de Chile, existe el “redomicilio societario”, lo que significa que “una sociedad registrada en Uruguay puede trasladar su domicilio a otra jurisdicción sin perder su personalidad jurídica. Se mantienen las mismas carteras de inversión y la misma estructura societaria, con la gran ventaja de que ese cambio se considera neutro para efectos tributarios”, explicó Ulloa.

A esto se suma un Convenio para Evitar la Doble Tributación con Chile.

Comercio exterior

En la jornada también se abordó el régimen de *trading* internacional. Según se detalló, el sistema permite

estructurar operaciones de comercio exterior mediante sociedades locales que intermedien entre proveedores y clientes ubicados fuera del país, sin que la mercadería pase físicamente por territorio uruguayo.

Bajo ese esquema, el margen generado entre compra y venta termina pagando una tasa efectiva de 0,75%.

“Uruguay no compite con tasas bajas por una razón ideológica, sino porque ha construido un modelo económico donde los servicios profesionales prestados a estructuras internacionales son una industria en sí misma”, sostuvo Ulloa.

Crece el interés

Antes de 2024, la presencia de Uruguay en las estructuras de clientes chilenos era marginal, principalmente porque la normativa local lo consideraba un país de baja o nula tributación, lo que generaba efectos adversos en materia de planificación patrimonial y tributaria.

Sin embargo, tras la modificación de los criterios de calificación de regímenes fiscales preferentes –donde Uruguay dejó de cumplir copulativamente los requisitos para ser considerado paraíso fiscal– el interés comenzó a crecer.

“Hoy podemos decir que Uruguay se ha consolidado como una alternativa que prácticamente todo cliente con vocación internacional evalúa, ya sea para una *holding*, una sociedad de inversión, una estructura de *trading* o un fideicomiso patrimonial”, concluyó Ulloa.