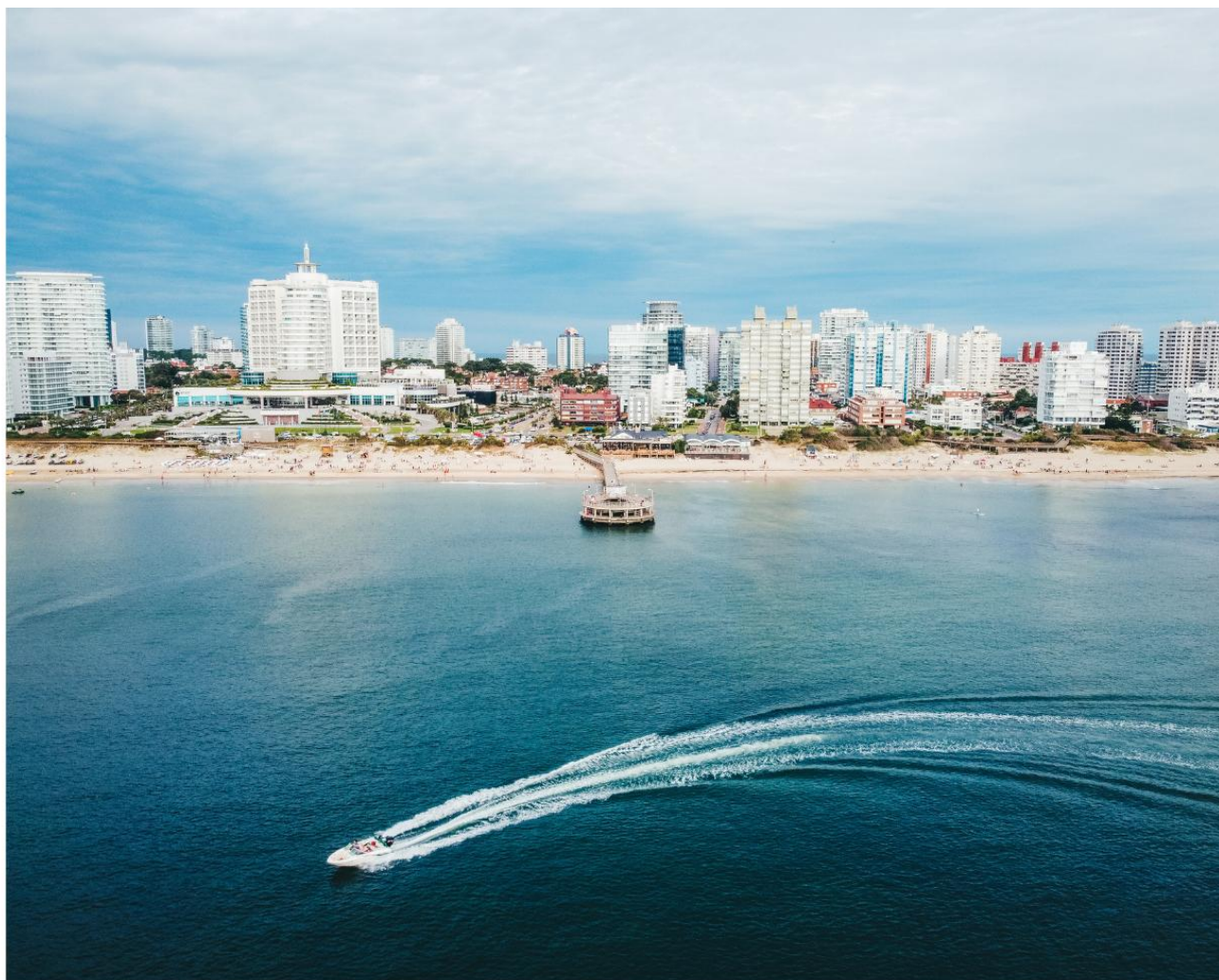




Exporteren naar Uruguay

Uw exportmarkt kiezen

Inhoud

Inhoud.....	2
1. Algemene informatie.....	3
Politiek.....	3
Economie.....	3
Overige: Technologie.....	3
Overige: Milieu.....	3
Overige: Juridisch.....	3
2. Bijkomende indicatoren.....	4
Economische indicatoren.....	4
Sociale en milieu-indicatoren.....	4
Vrijhandelsovereenkomsten.....	4
Bijkomende informatie.....	4
3. Ter plaatse: een stappenplan.....	5
Eerste contacten.....	5
Exporteren.....	5
Interessante markten voor een eerste export.....	6
4. Ondernemingsklimaat.....	9
Communicatie.....	9
Hoe bereid je een bezoek voor?.....	9
Onderhandelen.....	9
5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	10
Belangrijke adressen.....	10



1. Algemene informatie

Politiek

De oprichting van een welvaartsstaat in het begin van de 20e eeuw heeft geleid tot een egalitaire samenleving met een sterke middenklasse.

Door zijn toegankelijkheid en geografische ligging is Uruguay een toegangspoort tot de Mercosur-landen en daarbuiten, dankzij de vrijhandelszones.

Economie

Uruguay is een ideale testmarkt voor bedrijven en een goede basis voor het opzetten van logistiek, regionale distributiecentra en de vestiging van hoofdkantoren en gedeelde servicecentra.

De lokale markt staat open voor Europese producten en diensten, die bekend staan om hun kwaliteit en innovatie.

Overige: Technologie

Door zijn ordelijke en transparante karakter is het land bij uitstek geschikt voor de ontwikkeling en het testen van innovaties en nieuwe technologieën

Overige: Milieu

Uruguay gaf als eerste land ter wereld een duurzaamheidsobligatie uit. De kosten van de obligatie zullen dalen als Uruguay erin slaagt zijn doelstellingen op het gebied van duurzame ontwikkeling te verwezenlijken.

Overige: Juridisch

Uruguay scoort hoog in regionale ontwikkelings- en transparantie-indexen en biedt een aantrekkelijke rechtszekerheid voor bedrijven.

Er is niet echt een probleem met corruptie en het rechtssysteem van het land is onafhankelijk. Het is belangrijk je goed te informeren over de geldende wetgeving, vooral om toegang te krijgen tot de Mercosur-markt.



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "Brussel en de wereld - Landenstatistieken" op analytics.brussels, de online databibliotheek van hub.brussels.

De publicatie "Brussel en de wereld - Algemene statistieken" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen, gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)
- [Handelsbelemmeringen](#)

Bijkomende informatie

De Wereldbank is een internationale organisatie die statistieken verzamelt over economische, sociale factoren, instituties, en milieufactoren in bijna alle landen ter wereld. Deze indicatoren, die beschikbaar zijn vanaf 1960 tot vandaag, geven betrouwbare informatie over onder meer bevolking, ontwikkeling en duurzaamheid. (niet alle gegevens voor alle landen zijn beschikbaar tot op het laatste jaar). Ook geeft de database de mogelijkheid om landen te vergelijken.

- [World Bank indicators](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.



3. Ter plaatse: een stappenplan

Eerste contacten

Prospecteren

- Uruguay heeft een liberaal importregime zonder quota, wat een goed klimaat biedt voor bedrijven.
- Voor bepaalde producten zoals medicijnen en cosmetica, medische apparatuur, chemicaliën en voedingsmiddelen is registratie bij bromatologie en/of het ministerie van Volksgezondheid vereist.
- De distributie gebeurt voornamelijk via importeurs/distributeurs die doorverkopen aan grote winkelketens of detailhandels. Handelsagentschappen zijn minder wijdverspreid, maar bestaan voor bepaalde producten (farma, chemische sector en dierengeneeskunde).
- De overheid lanceerde een nieuw labelingsysteem om hoge toegevoegde suiker-, zout- en vetgehaltes aan te geven. Onder deze nieuwe regelgeving komen er zwarte achthoekige labels met witte letters op bepaalde soorten voedingswaren om te waarschuwen voor hoge suiker-, zout- en vetgehaltes.
- Gezien de omvang van de markt is het normaal gezien voldoende om met één distributeur in zee te gaan, op basis van hun klantenservice, technische ondersteuning en verkoopkracht.
- De meeste importeurs/distributeurs zijn gevestigd in Montevideo, hoewel sommigen een verkoopnetwerk hebben in het binnenland.
- Prospectiereizen zijn sterk aangeraden om marktkennis op te doen en direct contact te leggen met potentiële klanten, maar vermijd wel de vakantieperiodes in januari, februari en de eerste twee weken van juli.
- Deelname aan een- en multisectorale economische missies in Uruguay kan het vinden van een lokale partner of klant vergemakkelijken.

Exporteren

Betalingen

Betaling voor import kan gebeuren volgens wederzijds overeengekomen voorwaarden tussen de partijen, waaronder L/C, overschrijvingen tegen verzending worden het meest gebruikt.

Uruguay legt geen beperkingen op ten aanzien van buitenlandse valuta, waardoor flexibele betalingsvoorwaarden bij invoertransacties mogelijk zijn.

Ondernemingsvormen

In Uruguay is het mogelijk om een nieuwe rechtspersoon of een filiaal van een buitenlands bedrijf op te richten.

De meest gebruikte ondernemingsvormen zijn naamloze en besloten vennootschappen. Andere minder vaak gebruikte bedrijfsvormen zijn partnerschappen, commanditaire vennootschappen, coöperatieven, buitenlandse filialen, economische belangengroepen (EBG's) en eenmanszaken.

Naamloze vennootschap (Sociedad Anónima):

- Geen beperkingen van economische activiteit.
- De aansprakelijkheid van investeerders-aandeelhouders is beperkt tot het bedrag van het ingebrachte kapitaal. Geen minimum- of maximumkapitaal vereist.
- Aandelen kunnen op naam worden uitgegeven of aan toonder, behalve voor activiteiten met betrekking tot financiën, landbouw en fokkerij, waarvoor de aandelen verplicht op naam zijn.
- Voor bosbouw is het mogelijk om te kiezen tussen aandelen op naam en aandelen aan toonder.
- De winst wordt evenredig verdeeld volgens het ingebrachte kapitaal.



- Aandelen aan toonder kunnen vrij worden overgedragen. Voor aandelen op naam is het echter nodig om het bedrijf op de hoogte te stellen. Er zijn twee soorten: open (openbaar verhandeld) en gesloten.
- De oprichters van een AS moeten statuten ondertekenen die goedgekeurd moeten worden door de Auditoría Interna de la Nación (AIN).

Vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (SRL):

- Geen beperkingen op economische activiteiten, behalve voor financiële activiteiten. De verantwoordelijkheid van de leden is beperkt tot het kapitaal dat ze inbrengen in de maatschappij. Geen minimum- of maximumkapitaal vereist.
- Een SRL kan 2 tot 50 leden hebben, zonder beperkingen wat betreft nationaliteit.
- Het is mogelijk dat de vennootschap na verloop van tijd nog maar één lid heeft.
- De SRL is de meest voorkomende rechtsvorm in het kmo-segment.

Dochteronderneming:

- Geen beperkingen op economische activiteiten die overeenkomen met de economische activiteit van het moederbedrijf.
- De moedermaatschappij, waarvan de activa onlosmakelijk verbonden zijn met die van de dochteronderneming, is verantwoordelijk voor de dochteronderneming en haar verplichtingen.
- Geen minimum- of maximumkapitaal vereist.
- Dochterondernemingen zijn niet onderworpen aan de controle van de Auditoría Interna de la Nación.

Steun en subsidies

Ontdek alle subsidies voor Brusselse bedrijven op de website van Brussel Economie en Werkgelegenheid.

Interessante markten voor een eerste export

Cleantech & Energie: Uruguay is een dynamische en groeiende markt voor Belgische bedrijven die gespecialiseerd zijn in duurzame technologieën en praktijken. De Cleantech-sector, die recycling, energie (biomassa, energie-efficiëntie, opslag, windenergie, slimme netwerken), waterbeheer, milieucontrole en -bewaking omvat, heeft veel potentieel en er is veel vraag naar op de Uruguayaanse markt.

Er zijn veel opportuniteiten op het gebied van de behandeling en de monitoring van industrieel afvalwater. In de agro- en de voedingssector zijn er prospects voor bedrijven die anaerobe vergistingsprocessen aanbieden voor de productie van biogas of bieststoffen en afvalverwerking voor gebruik als bodemverbeteraar, stoomverbrander of energiebron. Montevideo en de gemeenten van het grootstedelijk gebied staan ook open voor samenwerkingsverbanden voor de behandeling van vast afval, een ernstig probleem dat al jaren aansleept. Het nationale waterbedrijf OSE schrijft regelmatig aanbestedingen uit voor afvalwaterzuiveringsinstallaties. Er loopt ook een groot drinkwaterproject.

Energie: In de context van de economische transitie onderscheidt Uruguay zich door het succes van de eerste energietransitie naar hernieuwbare bronnen, voornamelijk wind- en zonne-energie, waarmee ongeveer 97% van de elektriciteit wordt geleverd. Hoewel Uruguay profiteert van een bijna volledig hernieuwbare elektriciteitsmatrix, blijft het land voor 37% van zijn primaire energie sterk afhankelijk van fossiele brandstoffen. De industrie- en transportsector dragen in grote mate bij aan de CO2-uitstoot en hebben een verdere energietransitie nodig om schoner te worden. Om deze uitdagingen aan te gaan, zet het land in op groene waterstof, waarbij het gebruik maakt van zijn logistieke voordelen, zijn wind- en zonnepotentieel en zijn economische en politieke stabiliteit. Initiatieven zoals het Green Hydrogen Sector Fund werden opgezet om proefprojecten op het gebied van onderzoek, innovatie en opleiding te financieren. Op korte termijn ligt de focus op proefprojecten, terwijl het doel op middellange termijn de



productie van e-methanol en andere groene brandstoffen is. Op lange termijn is het de bedoeling om groene waterstof te produceren voor de export, met name uit windmolenparken op zee. De inzet van Uruguay op het vlak van de energietransitie is erkend door instellingen zoals de Wereldbank, die een nieuwe lening heeft goedgekeurd als erkenning voor de klimaatdoelstellingen van het land. Uruguay heeft ook zijn uitgave van groene obligaties uitgebreid, terwijl initiatieven zoals het Global Gateway-programma van de EU de ontwikkeling van groene waterstof in het land zullen ondersteunen.

Eten en drinken: Het bruto-inkomen en de uitgaven per hoofd van de bevolking in Uruguay behoren tot de hoogste in Latijns-Amerika. In het afgelopen decennium zijn de consumptiegewoonten veranderd door de toename van de koopkracht. Geïmporteerde voeding en dranken worden nu op grote schaal geconsumeerd. Vanwege hun herkomst staan de Uruguayanen erg open voor Europese producten. Daarnaast is het aantal consumenten dat op zoek is naar gezonder voedsel van betere kwaliteit ook toegenomen. Belgische bedrijven staan bekend om de kwaliteit van hun producten. Zo zijn er opportuniteiten voor chocolade, bier, wafels & koekjes, bioproducten, glutenvrije producten, gezonde en wellnessvoeding, maar ook voor technologieën voor de voedingsindustrie (vlees en zuivel), diensten voor de voedings- en diervoedersector op het gebied van kwaliteit, voedselveiligheid en risicogerelateerde kwesties.

Digitale diensten - Software (inclusief big data, cloud, IA):

Uruguay is uitgenodigd om lid te worden van de D9-groep, de elitegroep van de meest geavanceerde landen ter wereld op het gebied van digitale ontwikkeling.

Uruguay staat bekend om zijn software-export naar 52 landen en is leider in Latijns-Amerika wat betreft de export van software en aanverwante diensten per hoofd van de bevolking. Synergieën tussen Uruguayaanse en Belgische bedrijven bieden mogelijkheden voor samenwerking en laten toe te profiteren van een groot netwerk en marktkennis van lokale bedrijven in Latijns-Amerika. Dankzij de strategische nabijheid van grote ICT-markten zoals São Paulo of Buenos Aires, bieden Uruguayaanse exportbedrijven waardevolle inzichten in en toegang tot regionale opportuniteiten in de ICT-sector. Het Ceibal-plan, dat in 2007 van start ging, weerspiegelt Uruguay's streven naar digitale inclusie door gratis laptops te verstrekken aan alle leerlingen en leraren op lagere en middelbare scholen. Dit baanbrekende programma heeft de digitale kloof aanzienlijk verkleind en bereidt toekomstige generaties voor op het veranderende joblandschap.

Bouw, infrastructuur en architectuur:

De wet op publiek-private samenwerking en de wet ter bevordering van sociale woningbouw biedt mogelijkheden voor groei en samenwerking. Er blijft vraag naar sociale infrastructuurwerken zoals gevangenissen, gezondheidscentra, onderwijscentra, sociale huisvesting, sportcomplexen, nutsvoorzieningen en stadsontwikkeling. Duurzaam bouwen, stadsplanning en landschapsarchitectuur staan nog in de kinderschoenen; deze domeinen hebben veel potentieel. De Belgische expertise staat hoog aangeschreven. Er is een niche voor passieve constructies door de toenemende vraag naar milieuvriendelijke woningen en kantoorruimtes. Expertise op dit gebied en gespecialiseerde diensten en oplossingen bieden opportuniteiten.

Creatieve industrie, audiovisuele sector, videogames:

De sector bevindt zich in een groeifase door de toegenomen vraag naar films, plus de nieuwe producten en technologieën die nieuwe mogelijkheden bieden voor audiovisuele producten.

FWB en Uruguay ondertekenden in 2018 een film- en audiovisuele coproductieovereenkomst (geratificeerd in 2019) om coproductierelaties te vergemakkelijken en de financieringsstructuur voor films te diversifiëren.

België en Uruguay hebben veel gemeen: beide hebben een uitstekende reputatie in de film- en audiovisuele sector, een kleine markt en de behoefte aan partnerschap, zowel financieel als artistiek,



met buitenlandse producenten. Tussen 2019 en 2023 (met een onderbreking tijdens de coronapandemie) hebben we ons gericht op de audiovisuele sector met het idee om de coproductieovereenkomst te stimuleren en elke gelegenheid aan te grijpen voor producenten uit beide landen om elkaar te ontmoeten en een solide, vruchtbare dialoog op te zetten om samen een verhaal te vertellen en te leren over de voordelen van de overeenkomst en de tax shelter. Er zijn opportuniteiten voor projecten met een groter budget met deelname van andere Zuid-Amerikaanse landen (waarmee Uruguay overeenkomsten heeft) of Spanje. Het werk van de afgelopen jaren lijkt vruchten af te werpen. Verschillende lokale producenten zijn in gesprek met Belgische producenten voor het draaien van film/documentaires/series. Ook de animatie- en videogame-industrie hebben een groot ontwikkelingspotentieel.

Kalender van alle vakbeurzen:

Neem contact op met ons kantoor voor specifieke vragen over beurzen.



4. Ondernemingsklimaat

Communicatie

- Spaans is de officiële en meestgebruikte taal. Engels is de meestgebruikte vreemde taal in het bedrijfsleven. Ook het Portugees is aanwezig vanwege de lange grens met Brazilië en de handel en het toerisme tussen beide landen.
- Rechtstreeks contact in het Spaans wordt op prijs gesteld. Maak een praatje alvorens over zaken te beginnen.

Hoe bereid je een bezoek voor?

- Uruguayanen zijn het resultaat van verschillende immigratiegolven, voornamelijk uit Europa, met name uit Spanje en Italië.
- Meetings moeten altijd van tevoren worden gepland (twee weken op voorhand) en kort voor de geplande datum worden bevestigd. Vermijd de maanden januari en februari omdat het dan zomervakantie is. Vermijd ook de eerste twee weken van juli en de eindejaarsvakantie.
- Hoewel Uruguay een klein land is, is werken en zakendoen niet iets dat aan improvisatie kan worden overgelaten.
- Het is belangrijk om samenwerkingsverbanden of partnerschappen aan te gaan met Uruguayanen om te profiteren van hun knowhow. Uruguayanen behoren tot de best opgeleide beroepsbevolking van het continent.
- Profiteer van de voordelen van de vrije zones en de vrijhaven van Montevideo.
- Uruguay kan in het kader van een regionale strategie nuttig zijn als distributiecentrum. Besprekingen worden vaak in een informelere setting voortgezet tijdens een etentje (vooral een lunch).

Onderhandelen

- Zakendoen gebeurt altijd in een sociale context, en Uruguayanen hechten veel waarde aan interpersoonlijke relaties.
- De begroeting is hartelijk en gaat gepaard met een stevige handdruk.
- Besprekingen worden vaak in een informelere setting voortgezet tijdens een etentje (vooral een lunch).
- Het kan wat tijd kosten om de administratieve formaliteiten te vervullen, maar dit mag Belgische exporteurs niet ontmoedigen.



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

De Algemeen gedelegeerden en de lokale vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken en prospecteren nieuwe investeerders.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.



Jimena Villar

Uruguay - Paraguay - Argentina

1248, Dr Luis A. de Herrera, Ofic. 714
C.P. 11300 Montevideo
Uruguay

+598 2 628 07 28

+598 2 628 92 88

+598 9 966 23 62

montevideo@hub.brussels

Belangrijke adressen

Ambassade van België in Argentinië, Paraguay en Uruguay

Edificio Porteño Plaza II
Olga Cossettini 831, piso 3
C1107BVA Buenos Aires Argentina
E-mail: BuenosAires@diplobel.fed.be
Website:
<http://diplomatie.belgium.be/argentina/> /
<http://argentina.diplomatie.belgium.be>
Tel: (+54 11) 4313 7272

Ambassade van Uruguay in België

Embajada de Uruguay en Belgica -
Ambassade van Uruguay in België
Mision de Uruguay ante la Union Europea-
Missie van Uruguay bij de Europese Unie
Tel: (+ 32) 2 640 11 69
Algemeen e-mailadres: uruemb@skynet.be ;
urubelgica@mrree.gub.uy

hub.brussels Uruguay

Oficina Comercial de la Embajada de Bélgica
Dr. Luis A. de Herrera 1248 of 714 edificio
World Trade Center Torre 2
CP 11300 Montevideo
(+598) 2 628 0728 / 2 628 9288
E-mail : montevideo@hub.brussels

Kamer van Koophandel en Diensten van Uruguay

Rincón 454 2nd floor - Tel: (+598) 2916 1277 |
www.cncs.com.uy

Uruguay XXI - Agentschap voor investeringen en export

Rincón 518/528 - Tel: (+598) 2915 3838 |
www.uruguayxxi.gub.uy

Kamer van Industrie van Uruguay

Av. Italia 6101 – Tel: (+598) 2604-0464 |
www.ciu.com.uy

Unie van exporteurs van Uruguay

Av. Uruguay 917 piso 1 – Tel: (+598) 2901 0105
www.uruguayexporta.com

Nationaal agentschap voor ontwikkeling (ANDE)

Misiones 1248 C.P. 11000 Tel: (+598) 2 ANDE
- Agencia Nacional de Desarrollo - Home

Agentschap voor onderzoek en innovatie (ANII)

Av. Italia 6201 Edificio Los Nogales– Tel:
(+598) 2 600 4411 ANII | Agencia Nacional de Investigación e Innovación - Inicio

**Uruguayaans agentschap voor de film- en
de audiovisuele sector**

Av. Italia 6201 – Edificio los Nogales Tel:
(+598) 2 600 8000 - ACAU - Agencia del Cine
y Audiovisual

**CUTI - Uruguayaanse Kamer voor
Informatietechnologie**

Av. Italia 6201 – Edificio Los Tilos, Planta Alta
Tel: (+598) 2 600 7275 Cuti | Cámara
Uruguaya de Tecnologías de la Información

