



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS



Resultados encuesta actividad exportadora **Arquitectura e Ingeniería**

Setiembre 2019

Objetivos

La encuesta relevó información para:

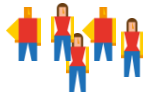
- » **Caracterizar a los estudios** en cuanto a su actividad y recursos.
- » Describir la **actividad exportadora y las dificultades que enfrentan** los estudios de arquitectura e ingeniería de Uruguay que brindan o consideran brindar servicios al exterior.
- » Identificar **posibles apoyos** que Uruguay XXI puede ofrecer para potenciar la exportación de servicios de este sector.

Metodología



Público objetivo

Estudios de arquitectura e ingeniería con actividad en los últimos 12 meses previos a la encuestas.



Marco Muestral

309 empresas provistas por registros propios de Uruguay XXI. **Tasa de respuesta de 71%.**



Cuestionario

Elaborado por Uruguay XXI, con adaptación y ajustes de Equipos Consultores con base en 4 entrevistas cognitivas con representantes del público objetivo empresas.



Modo de encuesta

Encuesta Web enviada por mail

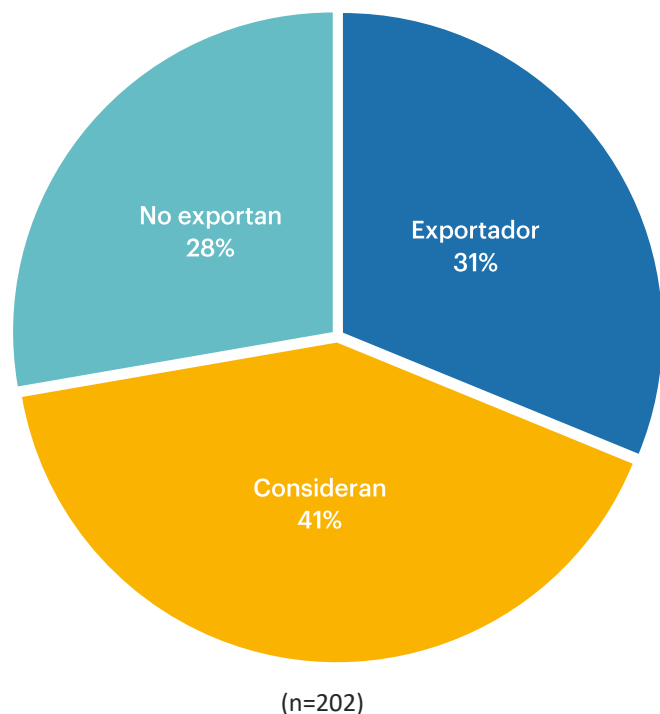


Trabajo de campo

Las encuestas se realizaron entre el 17 de mayo y el 8 de julio de 2019.

Exportaciones de Servicios

Tipología de empresas según su comportamiento exportador



Exportador

- Exportaron servicios entre 2015 y 2019

Consideran

- No exportaron servicios entre 2015 y 2019
- Evalúan exportar en los próximos 12 meses

No exportan

- No exportaron servicios entre 2015 y 2019
- No evalúan exportar en los próximos 12 meses

Preguntas

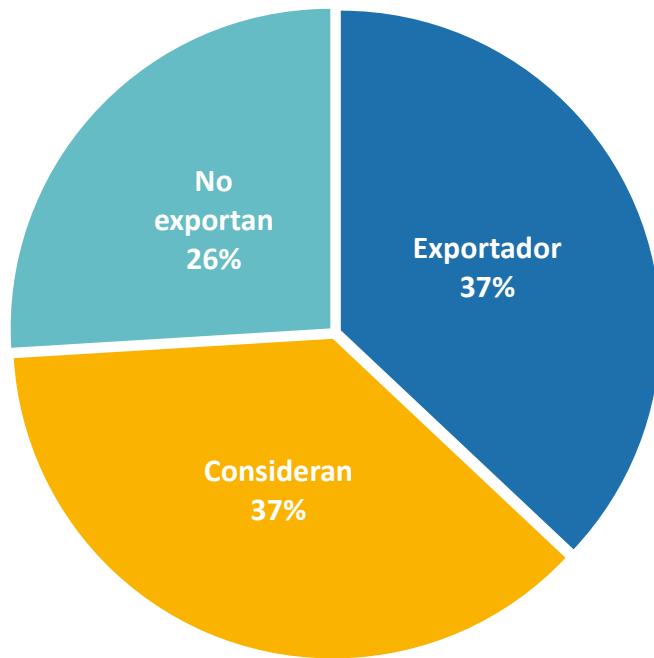
» ¿Cuándo fue la última vez que vendieron servicios al exterior, es decir, realizaron trabajos para clientes fuera de Uruguay?

» ¿Están evaluando la posibilidad de realizar algún trabajo fuera de Uruguay los próximos 12 meses (exportar servicios)?

Exportaciones de Servicios

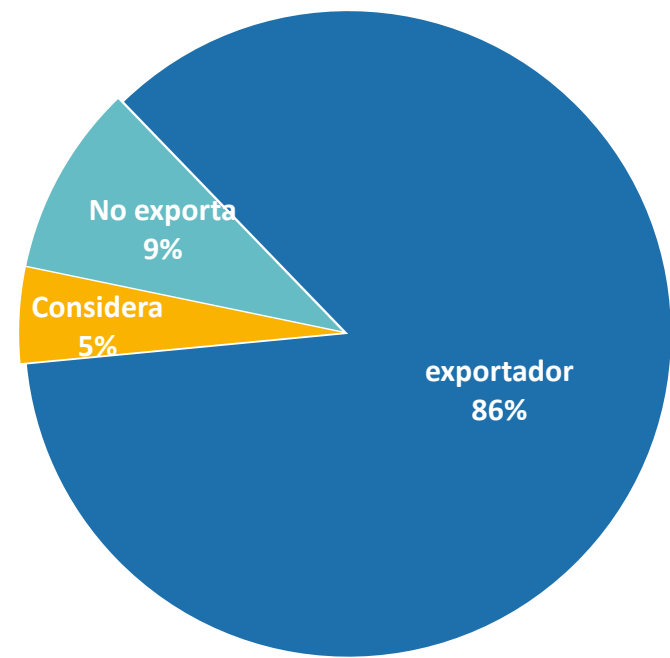
Diferencias sectoriales en el comportamiento exportador de las empresas

Arquitectura



(n=181)

Ingeniería



(n=21)

- » En **Arquitectura** se destaca el alto porcentaje de empresas que están considerando exportar en el corto plazo y también las que ya exportan.
- » Las empresas de **Ingeniería** tienen fuerte grado de internacionalización.

1 CARACTERIZACIÓN

Recursos y capacidades

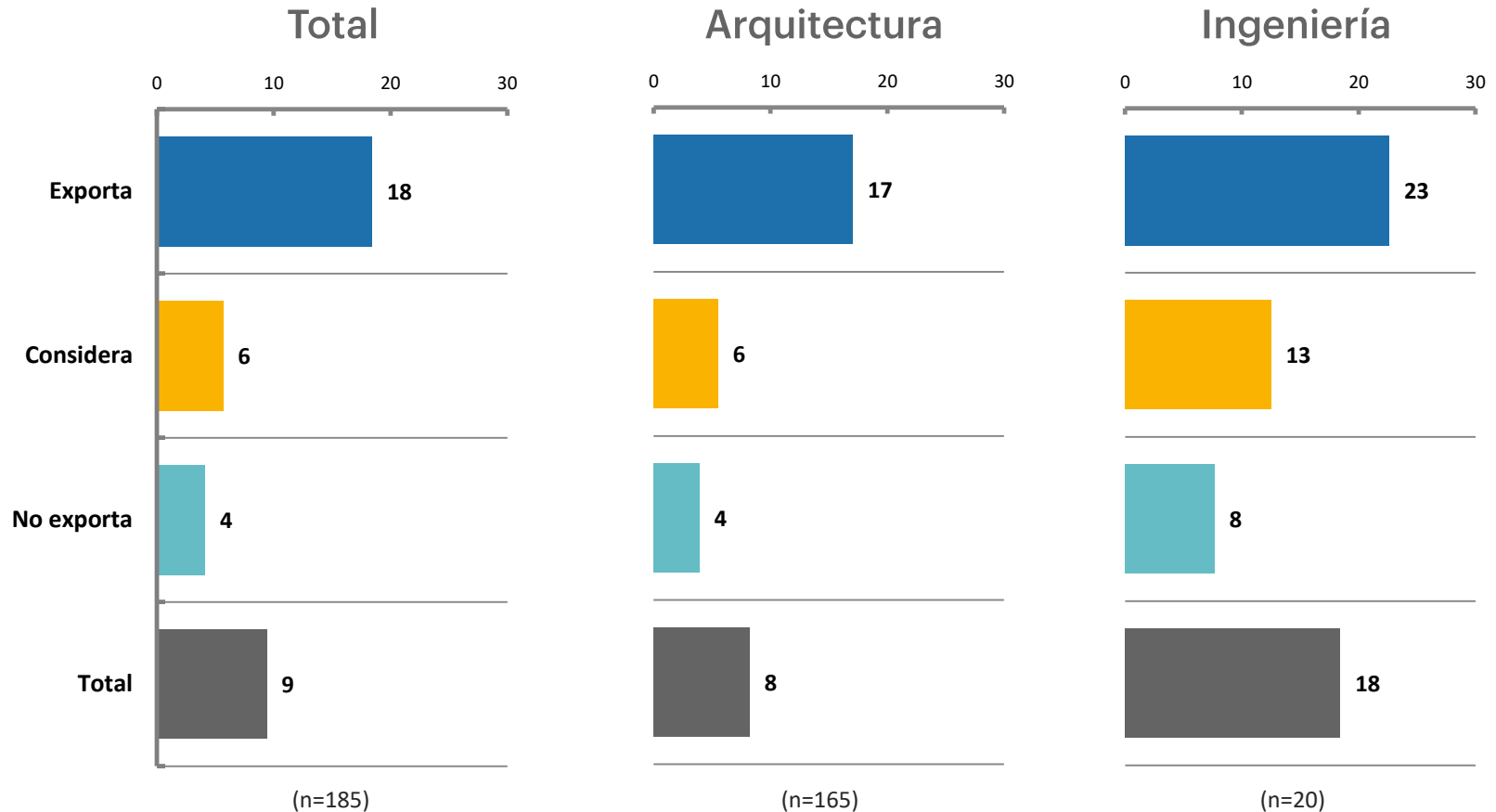
» El 99% de los estudios de arquitectura e ingeniería que participaron del estudio son Mipymes.

» Los estudios que exportan:

- Tienen a ser más grandes que el resto en términos de personal ocupado, lo que asocia a una mayor escala de recursos y una mayor diversidad de profesiones entre sus empleados.
- Tienen mejores capacidades en el uso de BIM y en el manejo de inglés
- Tienen mas profesionales con formación de posgrado.

Tamaño de las empresas

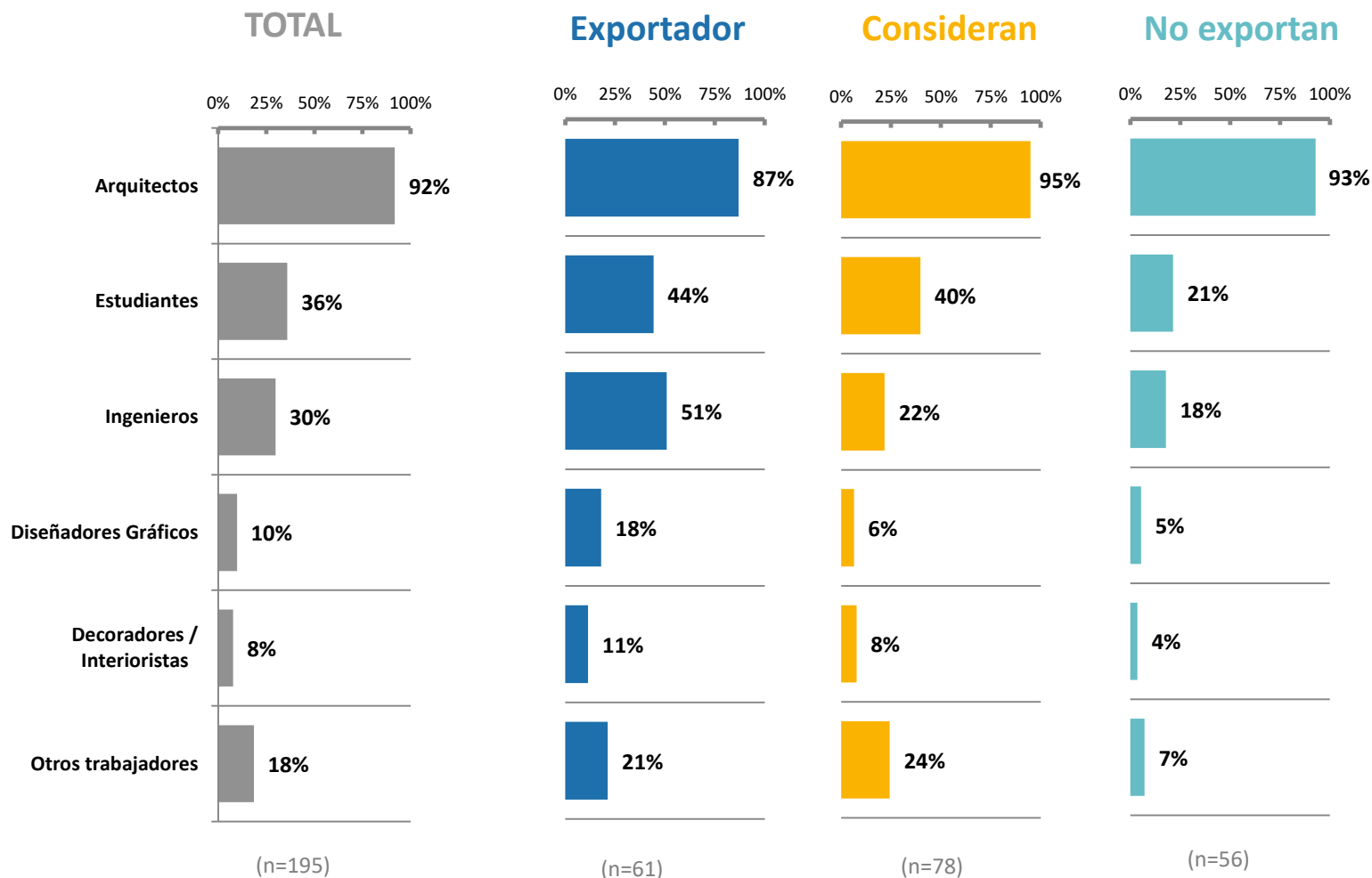
¿Cuántas personas trabajan en promedio por Estudio?



- Las empresas que exportan son en promedio más grandes.
- Las empresas de Ingeniería son más grandes en promedio a las empresas de Arquitectura.

Perfil profesional

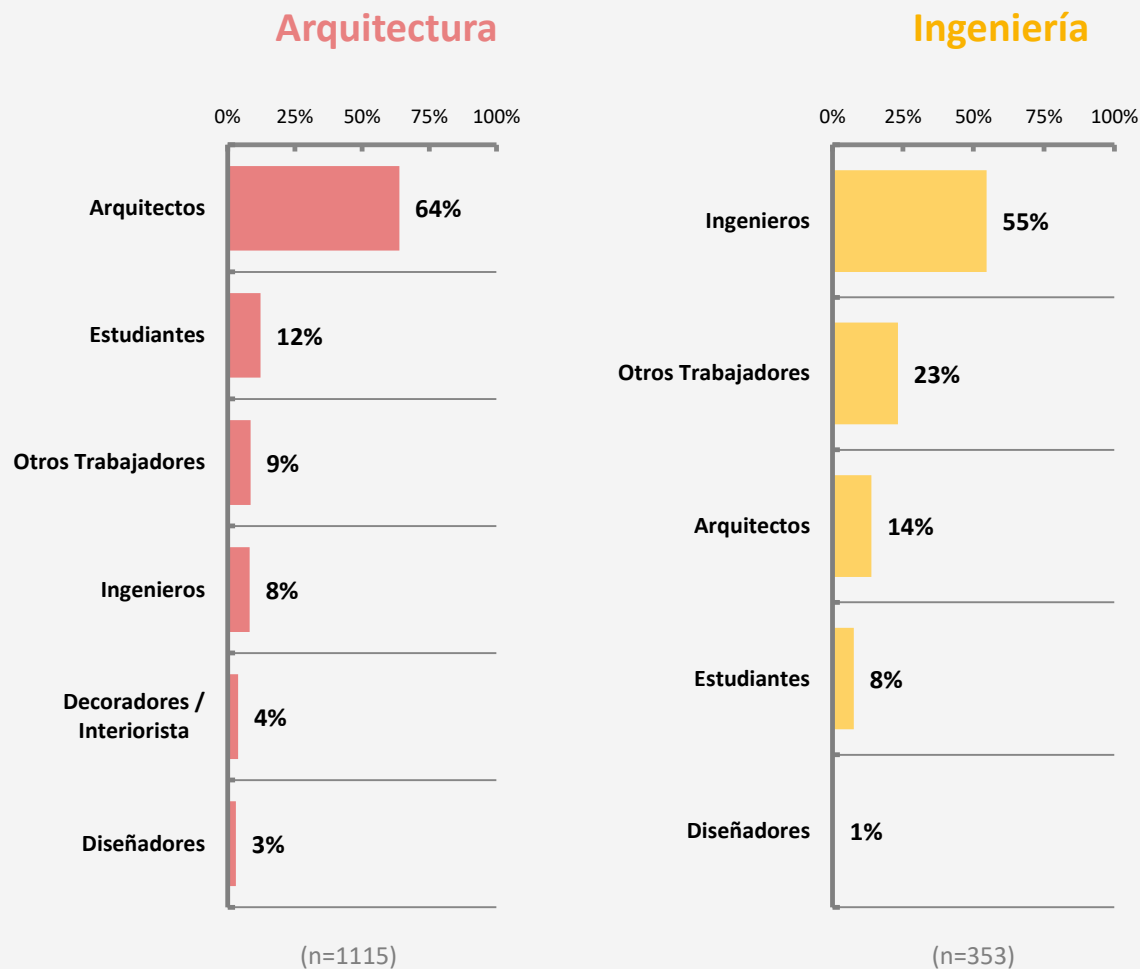
Porcentaje de estudios que cuenta con los siguientes perfiles profesionales



¿En el Estudio trabajan...? De manera permanente o proyectos del último año
Marca todos los que correspondan

Perfil profesional

Porcentaje de profesionales en estudios de Arquitectura e Ingeniería



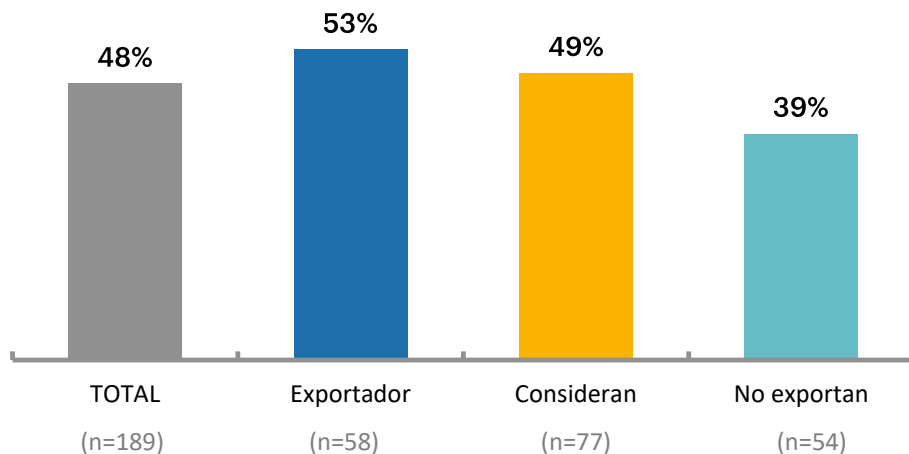
Las empresas que exportan contratan el 64% del total de empleados

El 61% de los estudios contrata trabajadores por proyecto y estos representan el 35% de los trabajadores totales.

¿En el Estudio trabajan...? De manera permanente o proyectos del último año
Marca todos los que correspondan

Uso de BIM y manejo de Inglés

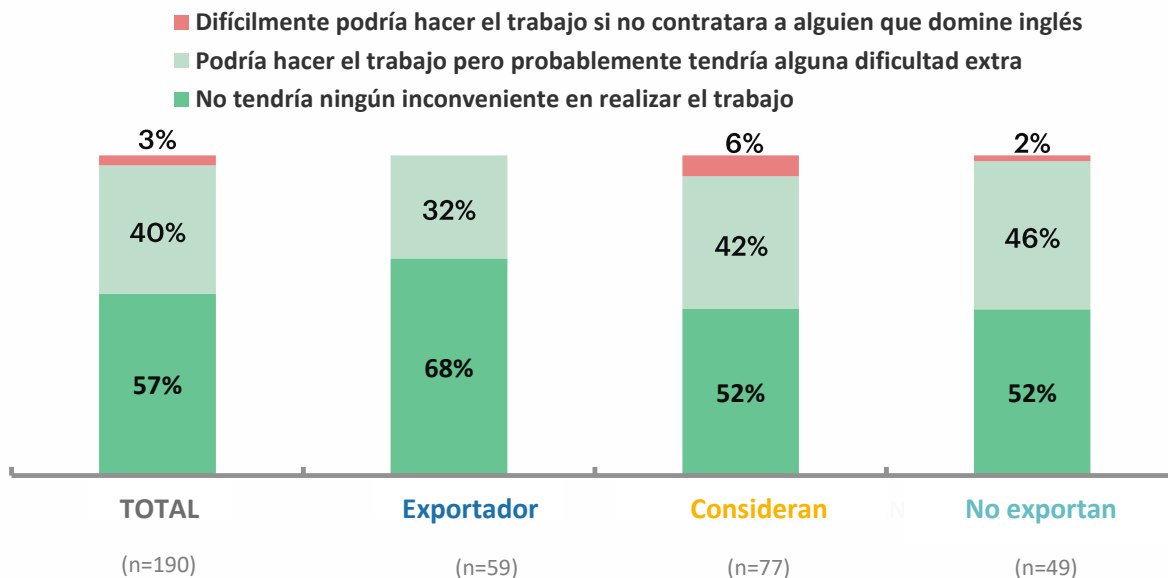
Porcentaje de estudios que han usado BIM en el último año



En los estudios que usan BIM hay un promedio de 4 profesionales que lo manejan.

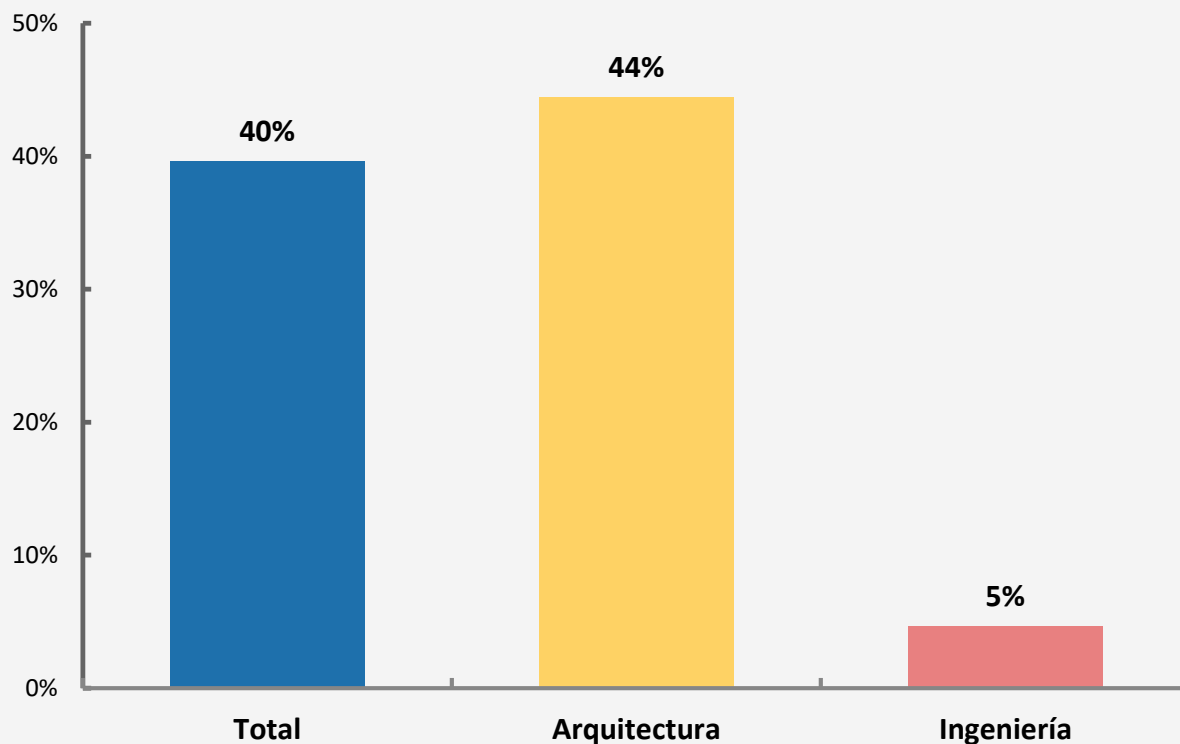
Si el estudio tuviera que realizar un trabajo para un cliente en inglés...

Casi el 60% de los estudios manejan inglés con fluidez



Participación de mujeres

Porcentaje de mujeres socias en el total de socios



Nivel empresas

El 59% de estudios de Arquitectura tienen mujeres socias

En Ingeniería el 10% de las empresas tienen mujeres socias

¿Hay socias / dueñas mujeres en el Estudio? ¿Cuántas?

2

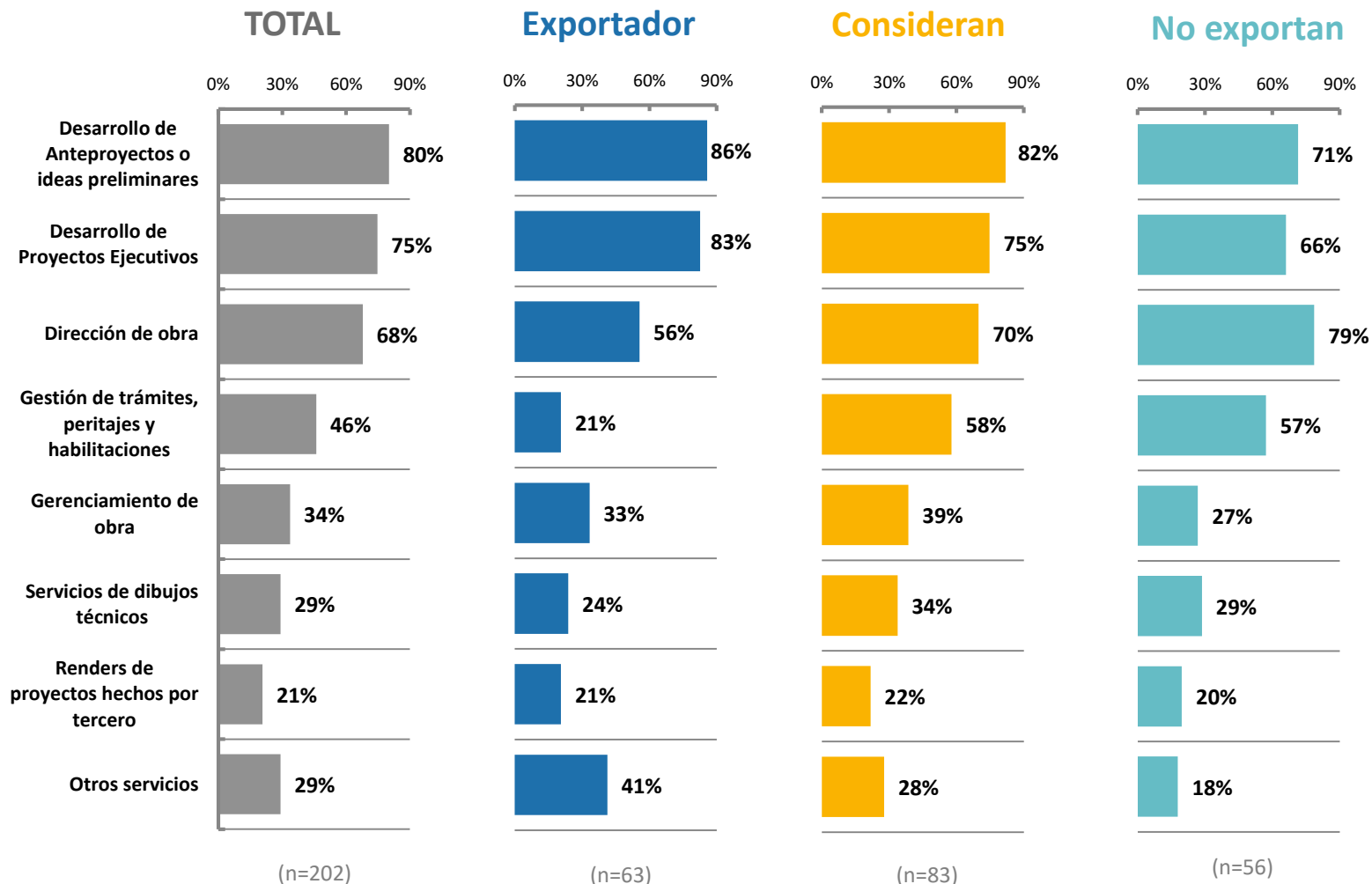
CARACTERIZACIÓN

Servicios brindados

- » Desarrollo de anteproyectos, proyectos ejecutivos y dirección de obra son los servicios que la amplia mayoría de los estudios brinda. Son además los servicios con mayor peso en la facturación (en promedio).
- » Gestiones de trámites, peritajes y habilitaciones son servicios que relativamente pocos exportadores realizan pero que brindan la mayoría de los estudios que no exportan.
- » Existe una variedad de “*otros servicios*” mencionados por casi un tercio de los estudios, que representan un alto peso en facturación.
- » El área residencial es una de las de mayor facturación, seguida de la comercial. Infraestructura es área de trabajo propia de los exportadores.

Servicios brindados

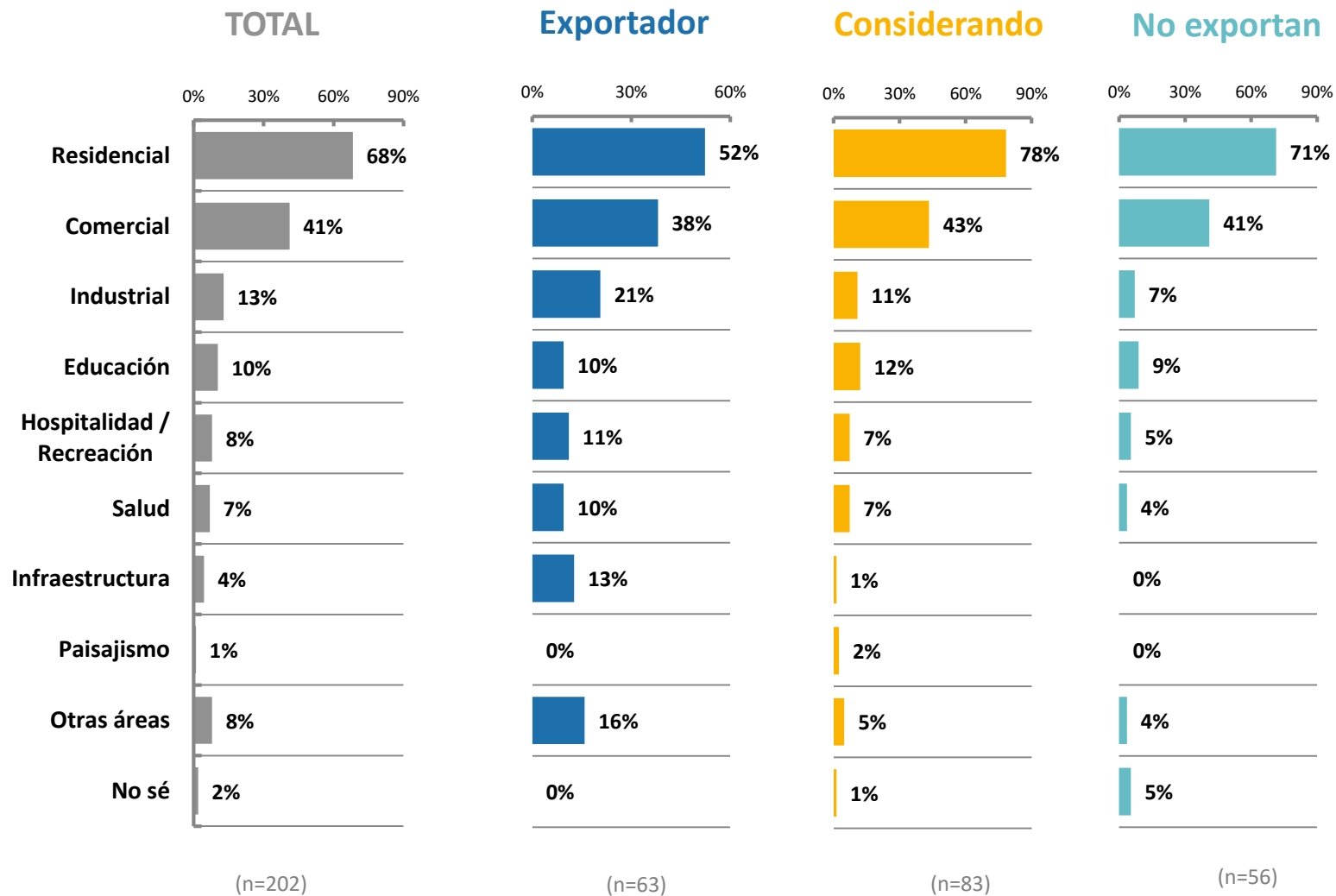
Porcentaje de empresas que han brindado los siguientes servicios



Durante el último año, ¿brindaron los siguientes servicios?
Marca todas los que correspondan

Proyectos más relevantes

Tipos de proyectos según relevancia en la facturación de las empresas.



Aproximadamente, ¿cuáles de estas áreas de trabajo fueron las de mayor facturación del último año?
 Marca hasta dos áreas de trabajo

3

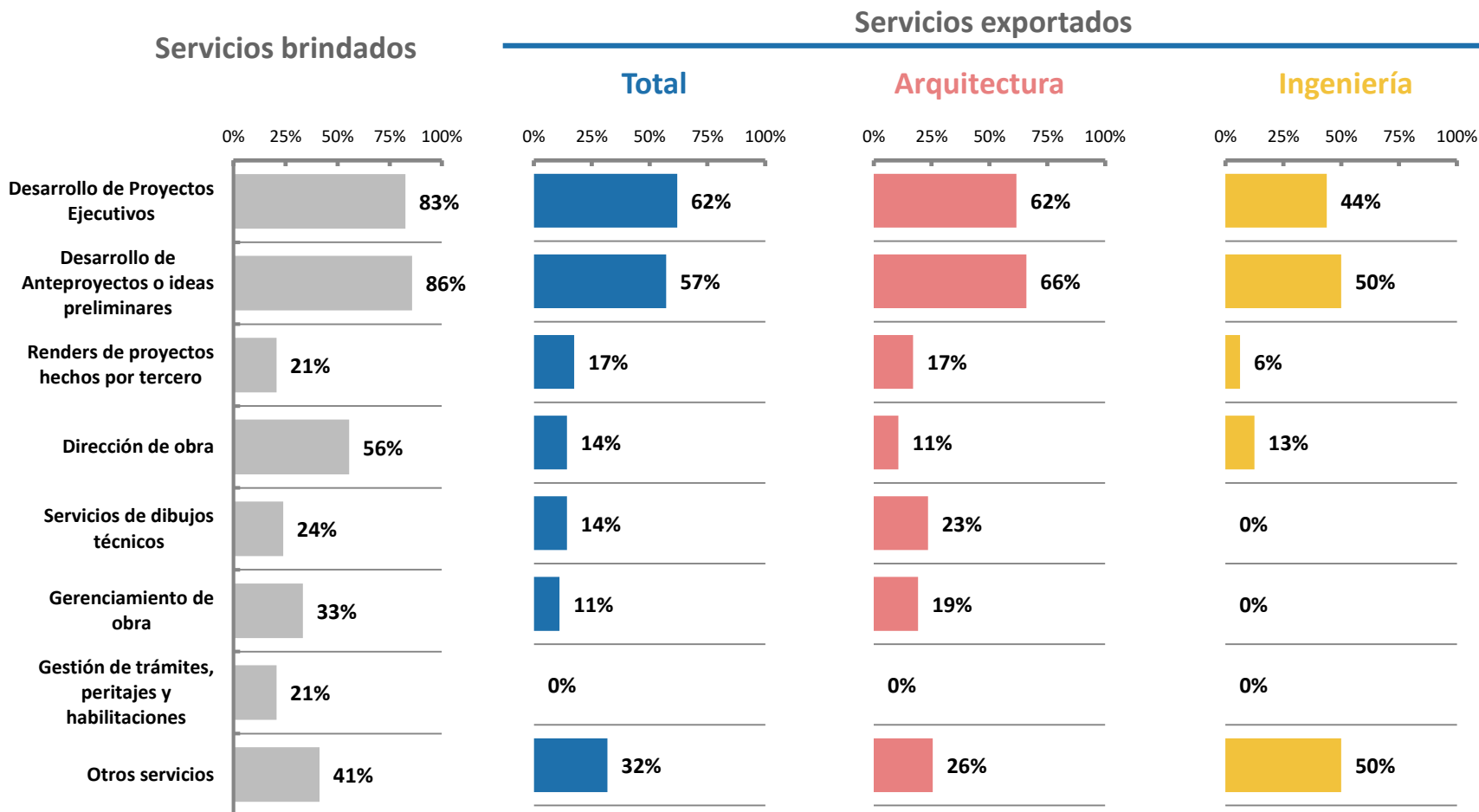
ACTIVIDAD EXPORTADORA

Mercados y presencia en el exterior

- » Tres destinos son prioritarios tanto para los exportadores como para los que consideran exportar: Estados Unidos, Paraguay y Argentina. España también se destaca, especialmente para los que evalúan exportar.
- » 84% de las empresas que exportaron entre 2015-2019, lo hicieron en el último año, con una clara tendencia creciente desde 2015. El 40% de los estudios logró exportar de forma consecutiva en los últimos cuatro años.
- » Los dos servicios que la amplia mayoría exportan son el desarrollo de anteproyectos y de proyectos ejecutivos.
- » La mayoría de los exportadores y los que consideran exportar NO tiene presencia en el exterior.

Servicios exportados

Porcentaje de empresas que han exportado los siguientes servicios



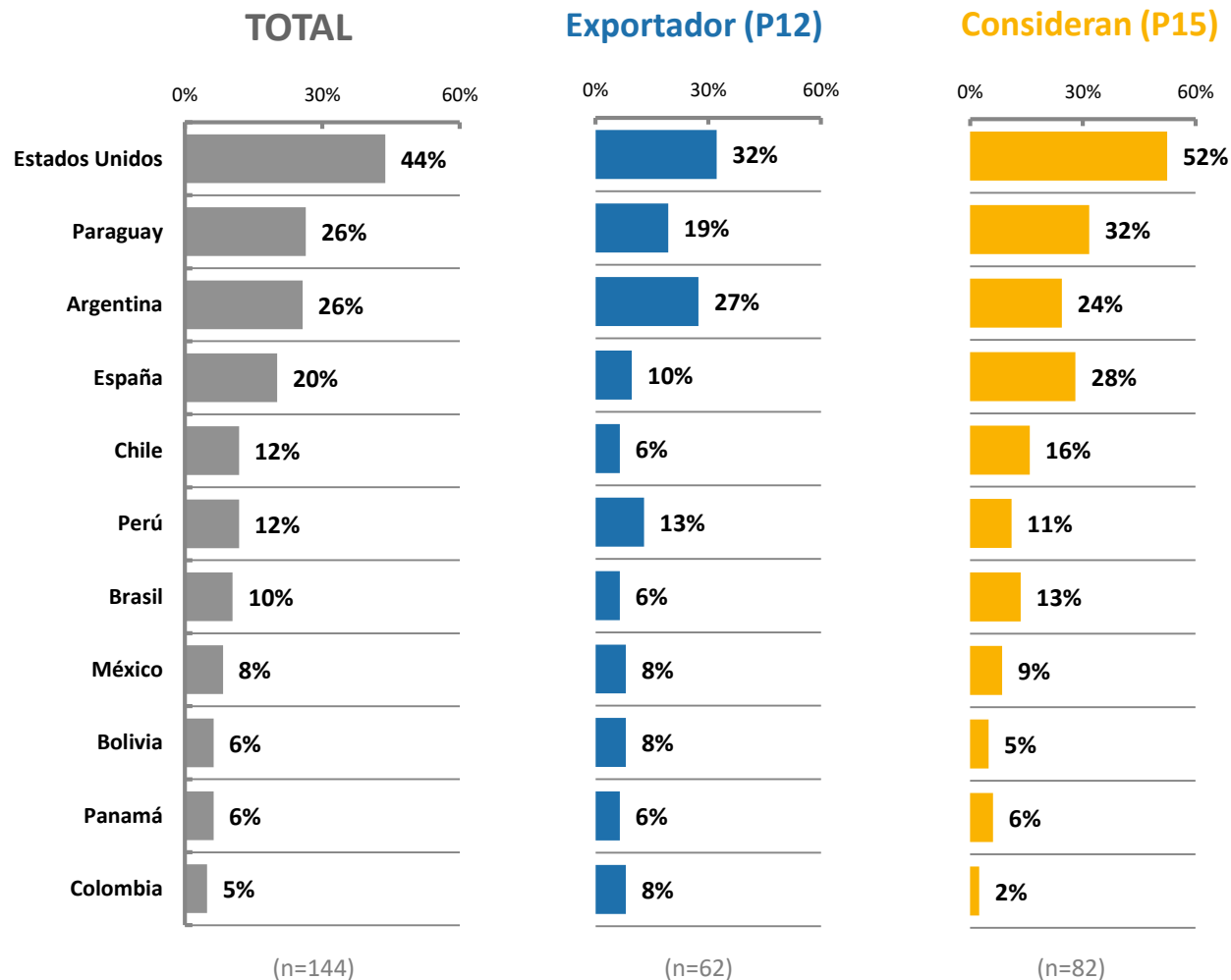
Base: Exportadores - Estudios que exportaron entre 2015 y 2019 (n=63)

(P1) Durante el último año (últimos 12 meses), ¿brindaron los siguientes servicios? Marcar las que correspondan

(P9) El último año que realizaron trabajos para el exterior, ¿qué servicios brindaron? Marcar las que correspondan

Destino de exportaciones

Principales destinos de las empresas exportadoras y países de interés entre las que consideran exportar.

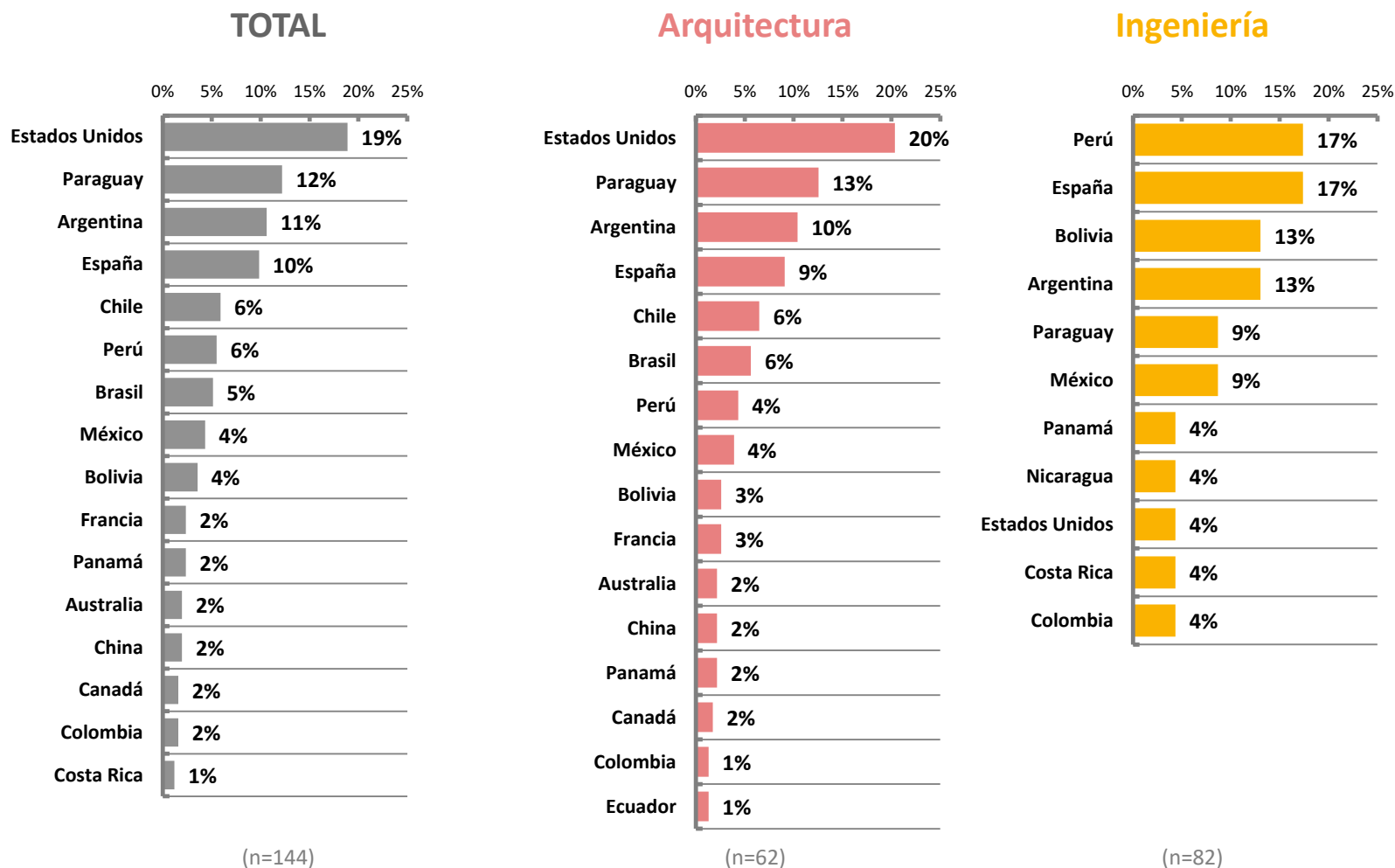


En el último año que exportaron servicios, ¿cuáles fueron los principales destinos?

¿En qué países del exterior están evaluando la posibilidad de realizar trabajos en los próximos 12 meses?

Destino de exportaciones

Principales países de destino de las empresas exportadoras y países de interés entre las que consideran exportar.

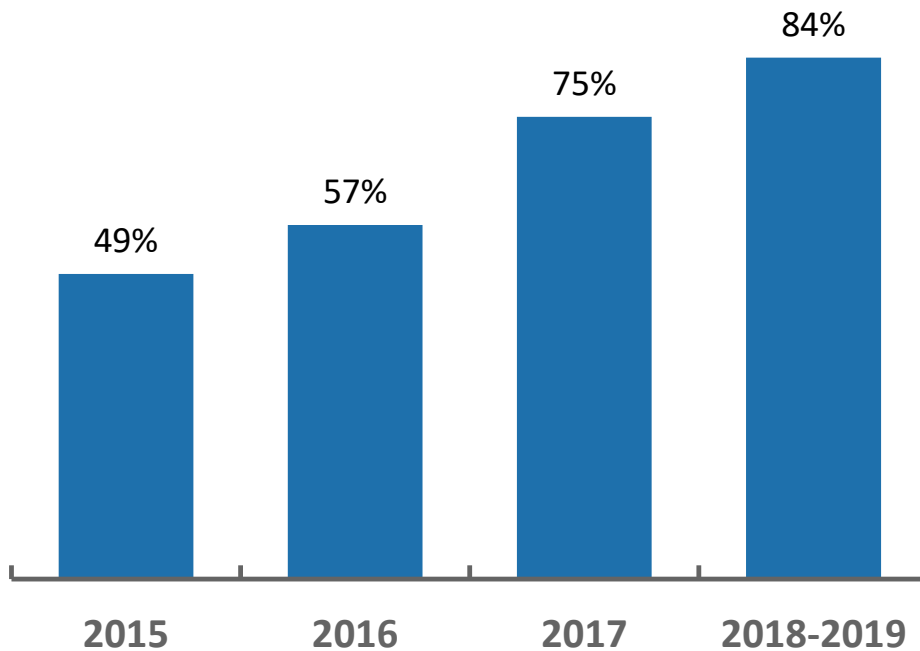


En el último año que exportaron servicios, ¿cuáles fueron los principales destinos?

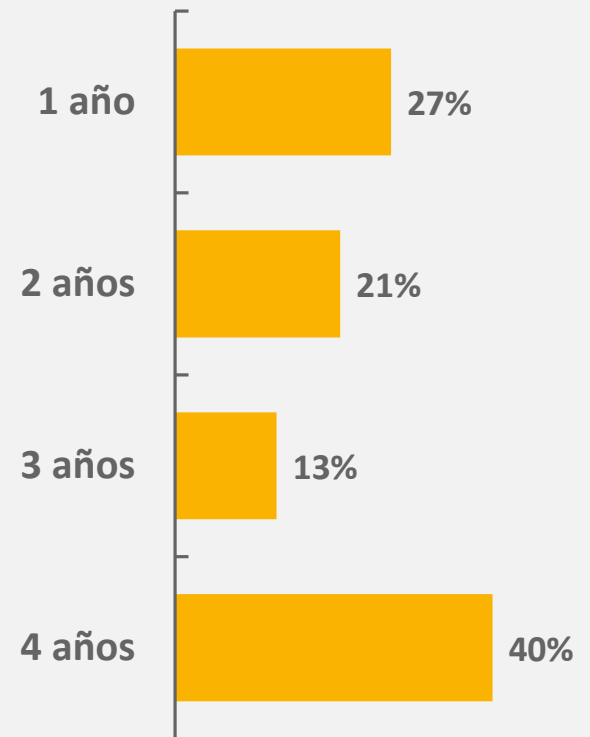
¿En qué países del exterior están evaluando la posibilidad de realizar trabajos en los próximos 12 meses?

Años de exportación

Porcentaje de empresas que exportaron por año entre 2015-2019



Nº años que exportaron entre 2015-2019

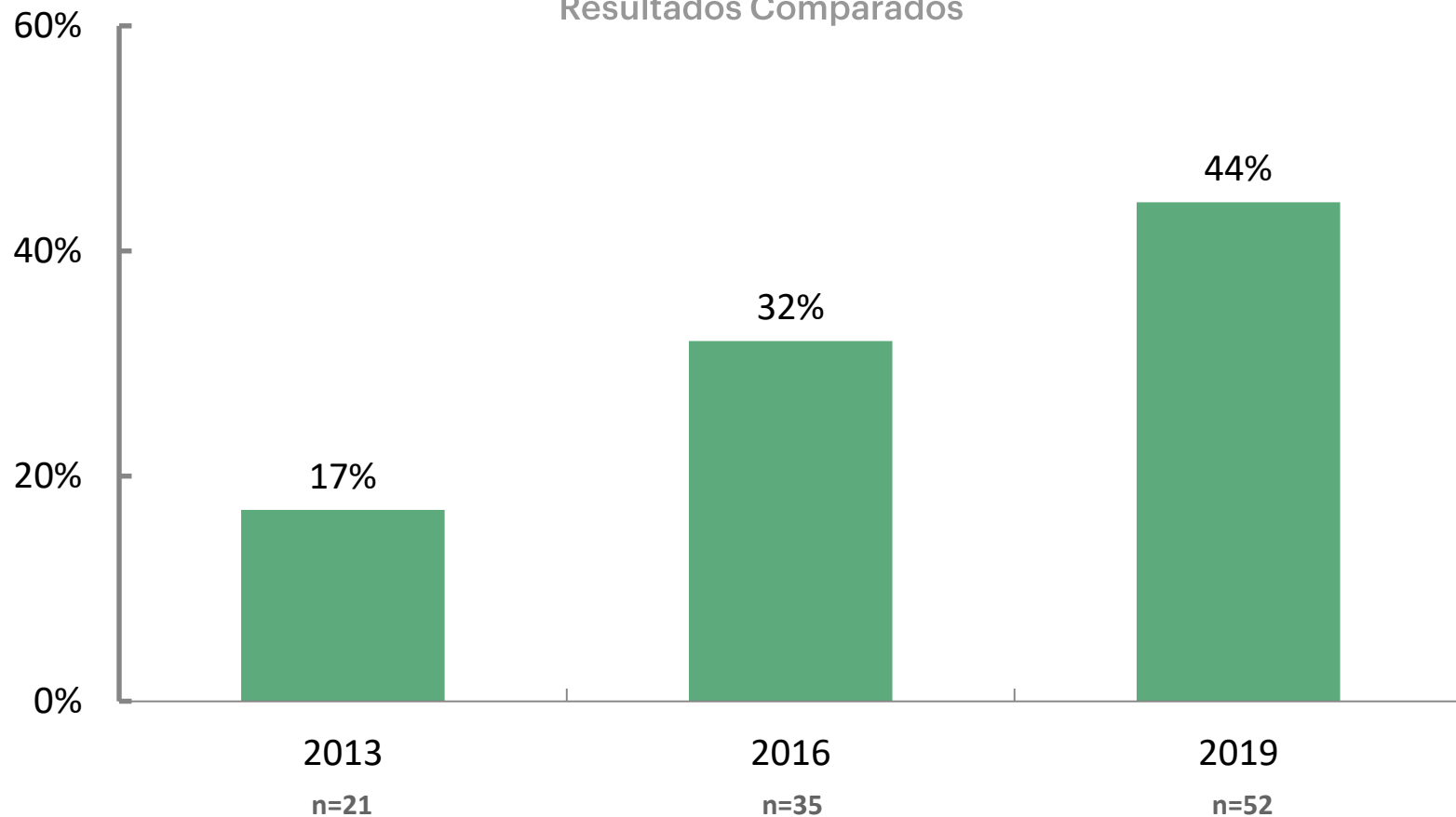


Base: Exportadores - Estudios que exportaron entre 2015 y 2019 (n=63)

P7. ¿En qué años realizaron trabajos para el exterior(exportaron servicios)?

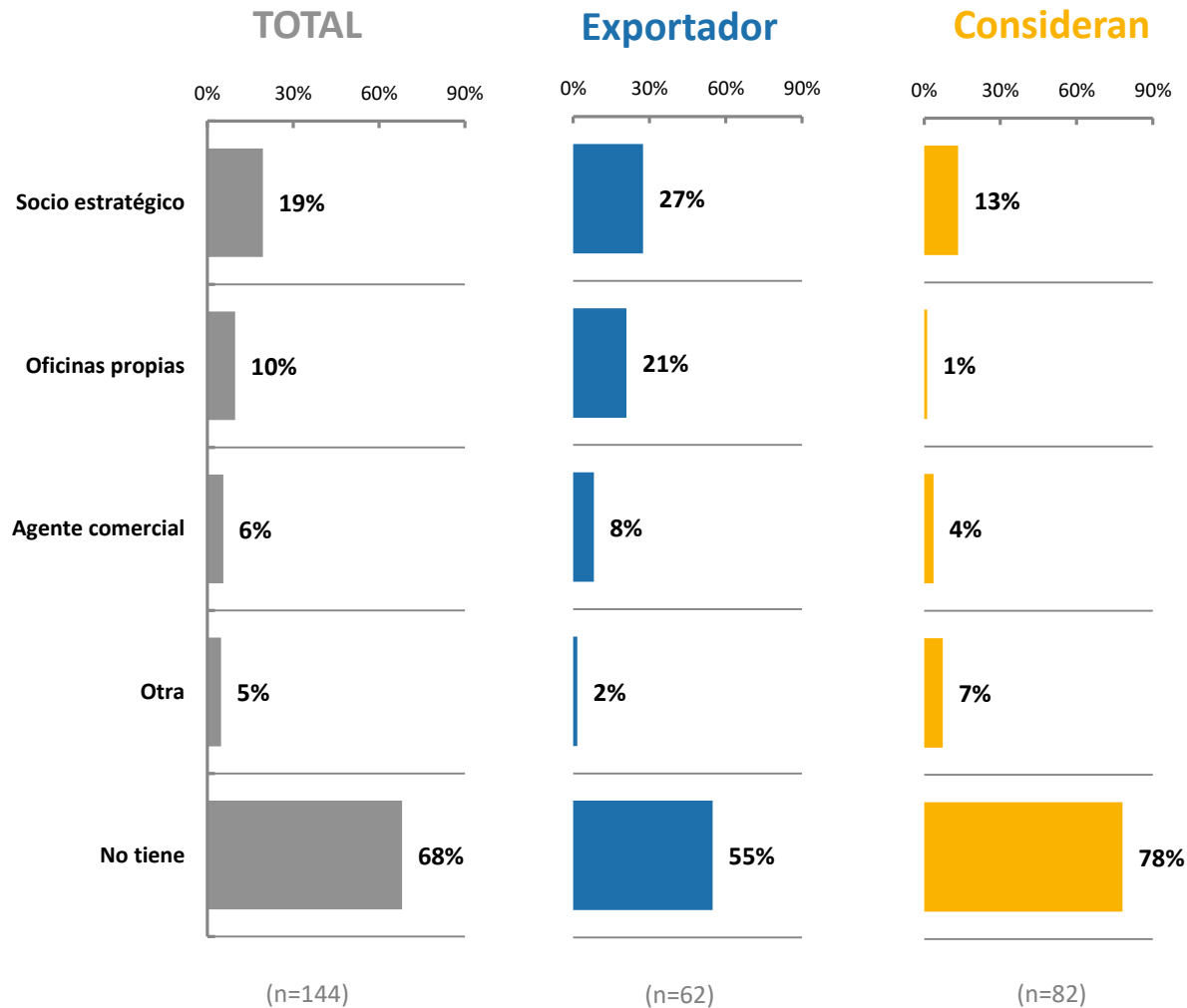
Importancia de la exportación en la facturación

Part. (%) de las exportaciones en la facturación de los estudios que exportan servicios
Resultados Comparados



Presencia en el exterior

Porcentaje de estudios con presencia en el exterior y forma de representación



Otra: Arquitecto socio, Colegas Conocidos, Contacto directo, Corresponsalías para contenidos relacionados a arquitectura, Estudio Independiente.

¿El Estudio tiene presencia en el exterior de alguna de estas formas? Marca todas las formas en la que estén presentes en al menos un país

4

ACTIVIDAD EXPORTADORA

Dificultades y apoyos

- » Son varios los desafíos que enfrentan las empresas a la hora de exportar y están asociados a las distintas fases del proceso exportador en la que se encuentran los estudios.
- » Para los que están considerando exportar, lo primero es tener “una llave de acceso”, alguien a quien contactar, una referencia.
- » La mayoría de los estudios que ya exportan, eligen las visitas comerciales entre los apoyos que ofrece Uruguay XXI.

Barreras para exportar

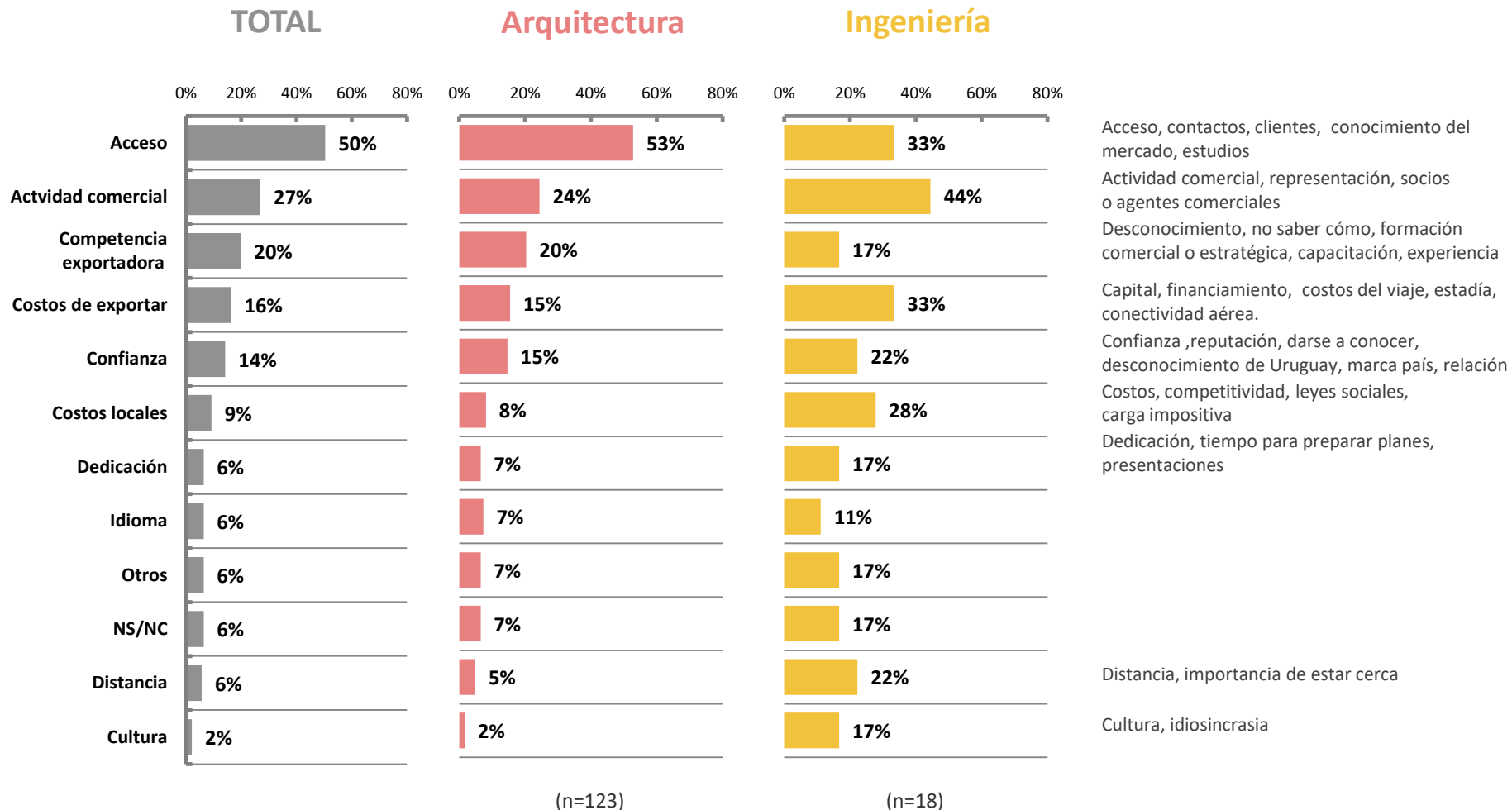
Principales dificultades que enfrentan los estudios para exportar



¿Cuáles dirías son las principales dificultades que tiene para vender servicios a otros países? ¡Cuéntanos todo! (Respuesta abierta)

Barreras para exportar

Principales dificultades que enfrentan los estudios para exportar



Acceso, contactos, clientes, conocimiento del mercado, estudios

Actividad comercial, representación, socios o agentes comerciales

Desconocimiento, no saber cómo, formación comercial o estratégica, capacitación, experiencia

Capital, financiamiento, costos del viaje, estadía, conectividad aérea.

Confianza, reputación, darse a conocer, desconocimiento de Uruguay, marca país, relación

Costos, competitividad, leyes sociales, carga impositiva

Dedicación, tiempo para preparar planes, presentaciones

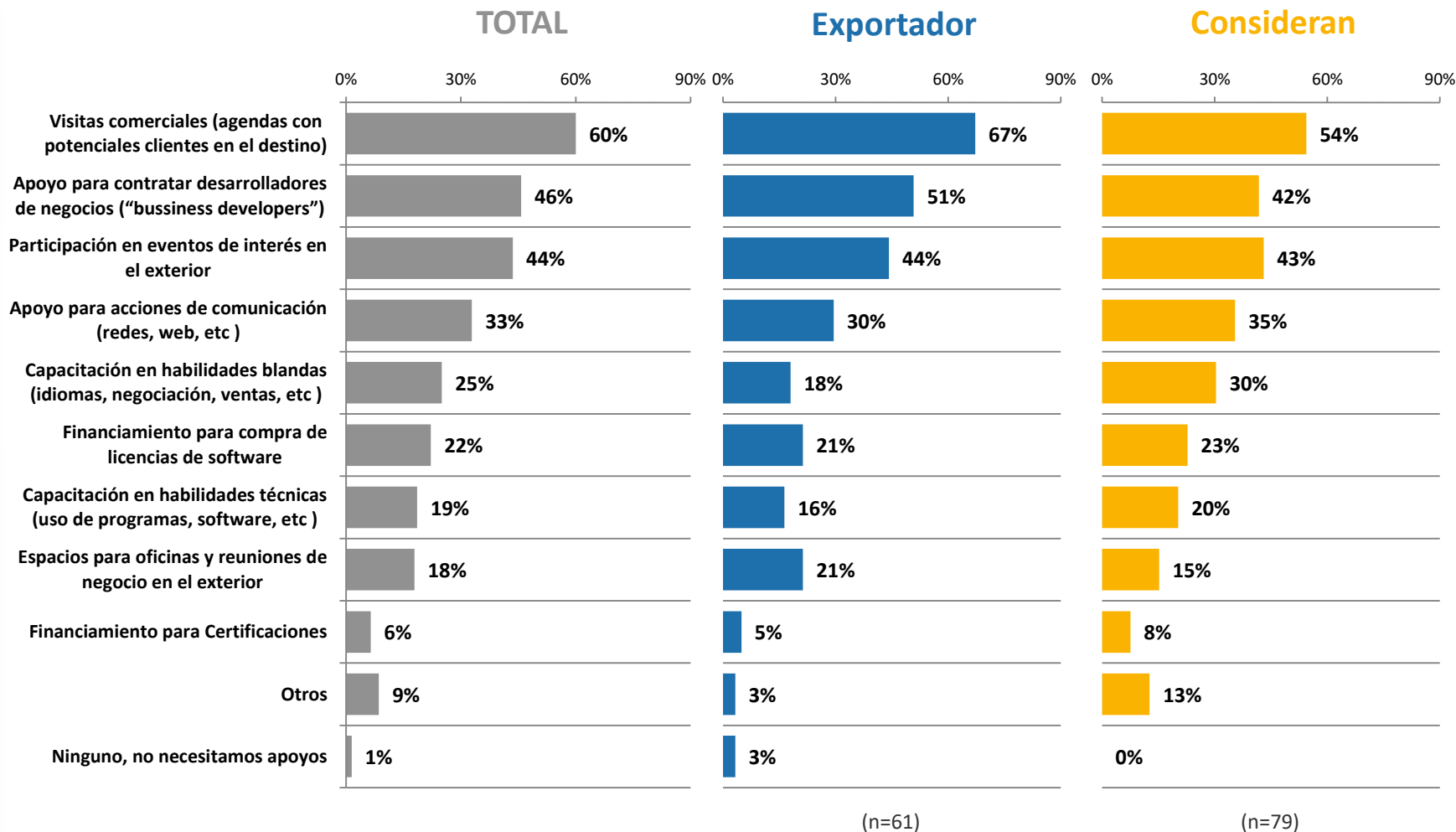
Distancia, importancia de estar cerca

Cultura, idiosincrasia

¿Cuáles dirías son las principales dificultades que tiene para vender servicios a otros países? ¡Cuéntanos todo! (Respuesta abierta)

Apoyos de Uruguay XXI

Internacionalización



Los siguientes son distintos apoyos que podría brindar Uruguay XXI. ¿Cuáles serían los más importantes para potenciar el trabajo de tu Estudio en el exterior? Marca los 3 más importantes

Encuesta actividad exportadora de **Arquitectura e Ingeniería**

