DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

MTA S.A.

Informe realizado a pedido de ARCOS DORADOS ARGENTINA S. A.

Uruguay

Noviembre 2025

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

1- Resumen Ejecutivo

1.1 CONCLUSIÓN

MTA S.A. es una empresa Uruguaya fundada en el año 2003. Se especializa en el desarrollo, diseño y construcción de proyectos industriales y comerciales de gran escala. Sus accionistas son: ALFONSO CARRAU, MARTIN NUÑEZ y JUAN PABLO ROURE. No declara operar bajo certificaciones de Calidad. Informan 634 empleados registrados y 346 subcontratados. Operaría normalmente con el sistema financiero. No registra cheques rechazados por Falta de Fondos. No se detectaron notas de prensa negativas ni Juicios del fuero comercial como demandado, sin embargo, se presentaron Eventos de Integridad (ver detalles).
El análisis del balance al cierre de 12/2024 presenta una situación económica y financiera que evidencia un deterioro. El capital de trabajo ha disminuido a lo largo del período analizado, lo que indica una pérdida de capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo, respaldado por la caída de la liquidez corriente en los últimos periodos (de 1.59 en 2022 a 1.16 en 2024). En cuanto a la estructura patrimonial, el pasivo corriente continúa superando al patrimonio neto afectando los indicadores patrimoniales, reflejándose en una baja solvencia (0.51) y un elevado endeudamiento corriente (1.94) reflejando una dependencia de la deuda a corto plazo. La rentabilidad final se mantuvo en niveles aceptables, aunque aún por debajo de los valores ideales (6.30% sobre ventas).

La empresa enfrenta desafíos en términos de solvencia, capital de trabajo y endeudamiento. Se recomienda monitorear su evolución.

Contenidos

1- RESUMEN 2

1.1 CONCLUSIÓN 2

2- DATOS ORGANIZACIONALES 5

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO 5
2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES 6
2.3 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO 6
2.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES 6
2.5 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS 7
2.6 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS 8
2.7 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 8
2.8 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES 9
2.8.1 Socios / Accionistas 9
2.8.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas 9
2.8.3 Directivos 9
2.8.4 Antecedentes de Principales Directivos 9
2.9 ACTIVOS 9
2.9.1 Inmuebles 9
2.9.2 Rodados 10
2.10 PUBLICACIONES OFICIALES 10
OTRAS PUBLICACIONES 10
2.11 CERTIFICACIONES 14
2.11.1 Certificaciones de Calidad 14
2.11.2 Distinciones Obtenidas 14
2.11.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria 14
2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO 14
2.13 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO 14

3- SITUACIÓN COMERCIAL 15

3.1 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS 15
3.2 VENTAS A ARCOS DORADOS 15
3.3 PROVEEDORES 15
3.4 CLIENTES 15
3.5 SEGUROS 16

4- COMERCIO EXTERIOR 17

4.1 IMPORTACIONES 17
4.2 EXPORTACIONES 17

5- SITUACIÓN BANCARIA 18

5.1 CHEQUES RECHAZADOS 18
5.2 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO 18

6- SITUACIÓN JUDICIAL COMERCIAL 19

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO 19
6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE 19
6.3 FISCALES Y PREVISIONALES 19
6.3.1 Embargos 19
6.3.2 Otra información Fiscal o Previsional de Interés 19

7- INTEGRIDAD 20

7.1 INTEGRIDAD 20
7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA 20

8- ESTADOS CONTABLES 21

8.1 DATOS CONTABLES 21
8.2 SCORE DE BALANCE 28

2- Datos Organizacionales

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO

Razón Social	MTA S.A.
TAX ID	214855470014
Tipo de Empresa	SOCIEDAD ANONIMA
Domicilio	CAMINO EDISON 4380, MONTEVIDEO, URUGUAY
Estado	ACTIVA
Código Postal	11300
País	URUGUAY
Teléfonos	23557992
Actividad	CONSTRUCCION DE OBRAS DE ARQUITECTURA
Fecha de Inicio Actividad	23/07/2003
Web	https://www.mtaingenieria.com/
E-mail	mtaingenieria@mtaingenieria.com
Contacto	JUAN PABLO RICO / COORDINADOR COMERCIAL / 59892381577 / JRICO@MTAINGENIERIA.COM
Empleados	634 (Fuente: Empresa.)

2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES

MTA Ingeniería es una empresa uruguaya con más de 20 años de trayectoria en el desarrollo, diseño y construcción de proyectos industriales y comerciales de gran escala. Desde sus inicios, ha mantenido un crecimiento sostenido, consolidándose como referente en obras llave en mano de grandes superficies y en soluciones constructivas de alta complejidad técnica. Core Business y Expertise El foco principal de MTA está en la ejecución integral de proyectos llave en mano, aplicando procesos industrializados de construcción que permiten obtener obras más rápidas, eficientes y de mayor calidad, en entornos controlados y seguros. Su gran expertise en arquitectura comercial se refleja actualmente en la ampliación simultánea de cinco centros comerciales en Uruguay, lo que demuestra su capacidad de gestión y coordinación en obras de gran envergadura y plazos exigentes.

Fuente: Empresa.

2.3 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO

Productos y Servicios

- ✓ Ingeniería, diseño y planificación de proyectos.
- ✓ Construcción de naves industriales, logísticas y comerciales.
- ✓ Montaje de estructuras metálicas y cubiertas.
- ✓ Obras civiles y terminaciones arquitectónicas.
- ✓ Mantenimiento y ampliaciones de plantas en operación.

Fuente: Empresa.

2.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

Misión:

“Somos una empresa dedicada a la construcción, al montaje industrial, a la elaboración de proyectos y a la prestación de servicios en el área de infraestructura pública y privada, con una continua inversión e innovación de nuestros procesos.”

Visión:

“Estar entre las 5 empresas constructoras más importantes y reconocidas del Uruguay y lograr destacarnos en la región.”

Fuente: Empresa.

2.5 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS

CONSTANCIA

CONSULTA
DATOS REGISTRALES
Empresas y otras entidades unipersonales y pluripersonales

6906 VERSIÓN 00

DIRECCIÓN GENERAL IMPOSITIVA

Tipo de Documento	RUC	Nro.	214855470014

Denominación	Nº de RUT
M T A S.A.	214855470014

Tipo de Entidad	Residente	País de Residencia
SOCIEDAD ANONIMA CON ACCIONES AL PORTADOR	Si	URUGUAY

Fecha de inscripción en DGI	Fecha Inicio/Reinicio Actividades
23/07/2003	23/07/2003

Nº Inscripción RNC	Fecha Inscripción RNC
0	/ /

Domicilio Constituido

Departamento	Localidad
MONTEVIDEO	MONTEVIDEO

Domicilio: EDISON CNO 4380 0

Contactos

TELEFONO FIJO 3556515 CORREO ELECTRONI FCALZA@MTAINGENIERIA.COM

TELEFONO MOVIL 099093893

Domicilio Fiscal

Número de Local	Tipo de Local	Fecha de Inicio
1	PRINCIPAL	23/07/2003

Departamento	Localidad
MONTEVIDEO	MONTEVIDEO

Domicilio: EDISON CNO 4380 0

Contactos

TELEFONO FIJO 3556515

Actividad	Es Principal	Fecha Inicio
41000 CONSTRUCCION DE OBRAS DE ARQUITECTURA	Si	23/07/2003

Clasificación

UAG: 62 MONTEVIDEO

Grupo	Fecha Inicio
CEDE	01/10/2005

Actividad	Es Principal
41000 CONSTRUCCION DE OBRAS DE ARQUITECTURA	Si

CONSTANCIA

CONSULTA
DATOS REGISTRALES
Empresas y otras entidades unipersonales y pluripersonales

6906 VERSIÓN 00

DIRECCIÓN GENERAL IMPOSITIVA

Tipo de Documento	RUC	Nro.	214855470014

Obligación	Característica	Fecha Inicio
PATRIMONIO ENTIDAD	CONTRIBUYENTE	23/07/2003
IVA GENERAL	CONTRIBUYENTE	23/07/2003
IMP.RENTA ACT.ECONOMICAS	CONTRIBUYENTE	01/01/2008
IMP.CONTROL S.A.	CONTRIBUYENTE	16/03/2012

Balance		Fecha Inicio
OTRAS ACTIVIDADES	31/12	23/07/2003

Condición	Fecha Inicio
ENTIDAD CON PROY.INVERSION APROBADO	01/01/2009
EMISOR ELECTRONICO	01/09/2015
RUPE PROVEEDOR DEL ESTADO	29/04/2013

Vinculaciones

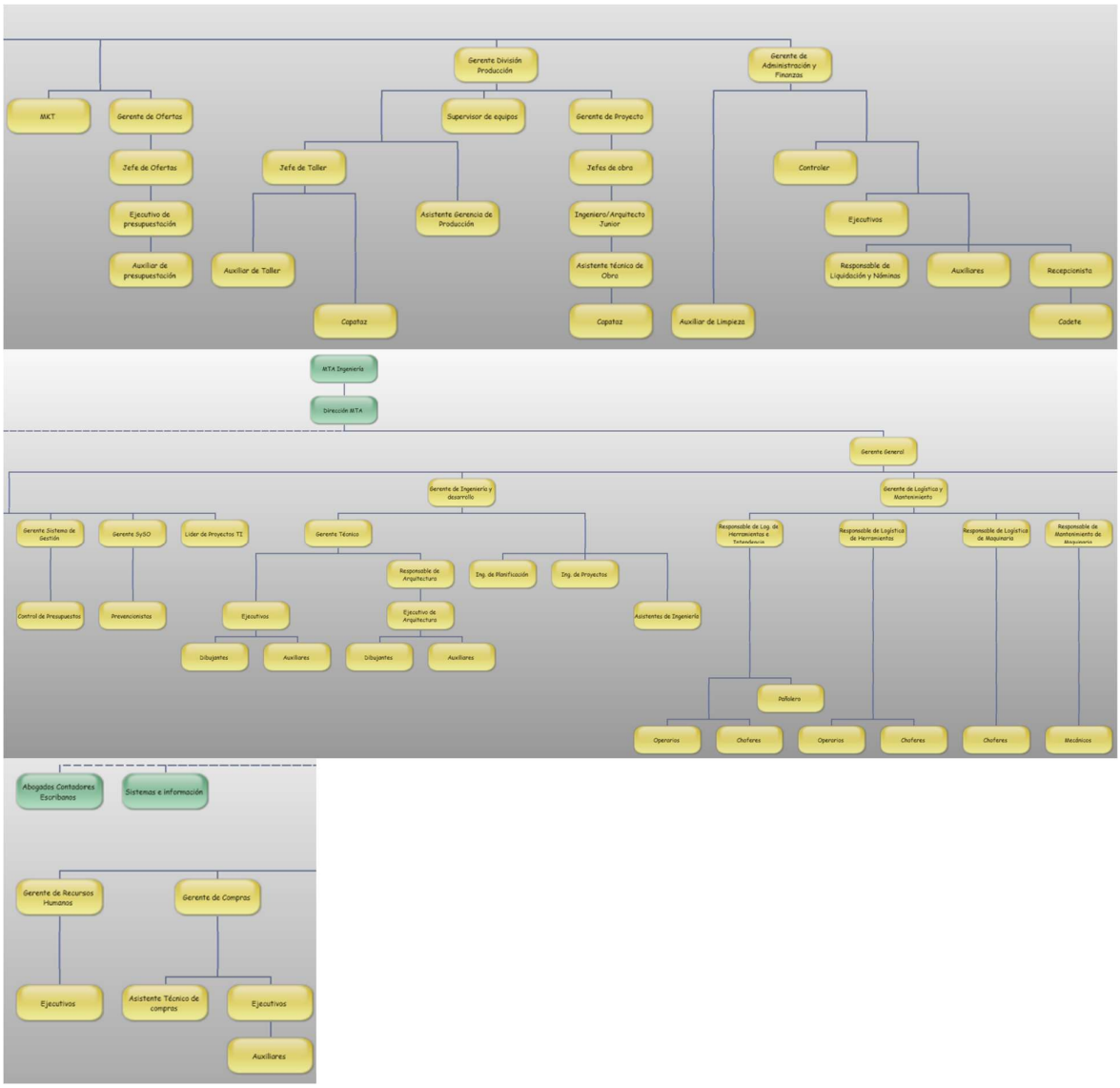
Tipo de Vínculo	RUT	Denominación	Fecha Inicio
TITULAR DIRECTOR	214452470016	ROURE VILAR DEL VALLE JUAN PABLO	16/03/2012
TITULAR DIRECTOR	12565149	CARRAU ORTIZ DE TARANCO ALFONSO FELIX	16/03/2012
TITULAR DIRECTOR	213560080012	NUÑEZ BASSO JOSE MARTIN	16/03/2012

Fuente: Empresa.

2.6 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS

No se detectó información.

2.7 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA



Fuente: Empresa.

2.8 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES

2.8.1 Socios / Accionistas

Razón Social	Nacionalidad/Pais	Tax ID	%
ALFONSO CARRAU	Uruguay	1.256.514-9	33.33
MARTIN NUÑEZ	Uruguay	3.325.936-9	33.33
JUAN PABLO ROURE	Uruguay	3.750.867-7	33.33

Fuente: Empresa.

2.8.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas

No se detectó información.

2.8.3 Directivos

Nombre y Apellido	Nacionalidad/Pais	Tax ID	Cargo
ALFONSO CARRAU	Uruguay	1.256.514-9	Director Titular
MARTIN NUÑEZ	Uruguay	3.325.936-9	Director Titular
JUAN PABLO ROURE	Uruguay	3.750.867-7	Director Titular

Fuente: Empresa.

2.8.4 Antecedentes de Principales Directivos

No se detectó información.

2.9 ACTIVOS

2.9.1 Inmuebles

No se detectó información.

2.9.2 Rodados

Nro.	Marca	Modelo Exacto	Comb.	Año	Uso	Zona Circulacion	Cobertura
1	NISSAN	SENTRA B18 ADVANCE CVT		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
2	BYD	E2 400 GL		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
3	BYD	E2 400 GL		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
4	BYD	E2 400 GL		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
5	BYD	E2 400 GL		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
6	BYD	TANG EVGS		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
7	BYD	HAN		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
8	NISSAN	NEW VERSA PH2 ADVANCE		2024	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
9	CHEVROLET	ONIX LTZ		2024	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
10	FIAT	STRADA WORKING AA		2013	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
11	NISSAN	FRONTIER 2.4 DOBLE CABINA		2015	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
12	FIAT	STRADA WORKING 1.4		2018	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
13	FIAT	STRADA WORKING 1.4		2018	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
14	FIAT	STRADA WORKING 1.5		2018	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
15	MITSUBISHI	L300 2.5 Minibus		2012	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
16	FIAT	STRADA WORKING 1.4		2020	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
17	FIAT	STRADA WORKING 1.5		2020	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
18	FIAT	STRADA WORKING 1.4		2020	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
19	FIAT	NUEVA FIORINO FURGON		2020	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
20	RENAULT	OROCH		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
21	RENAULT	OROCH		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
22	RENAULT	OROCH		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
23	RENAULT	OROCH		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
24	HYUNDAI	H1		2010	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
25	HYUNDAI	H1		2010	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
26	FIAT	FIORINO		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
27	FIAT	STRADA ENDURANCE		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
28	FIAT	STRADA FREEDOM		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
29	FIAT	STRADA FREEDOM		2021	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
30	FIAT	STRADA ENDURANCE 1.4 2022		2022	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
31	FIAT	STRADA ENDURANCE		2023	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
32	RENAULT	OROCH CARGO		2023	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
33	FIAT	STRADA ENDURANCE		2023	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
34	FIAT	STRADA FREEDOM		2023	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
35	FIAT	STRADA ENDURANCE		2024	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
36	FIAT	STRADA ENDURANCE		2024	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
37	FIAT	STRADA ENDURANCE		2025	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
38	FIAT	STRADA ENDURANCE		2025	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
39	FIAT	STRADA ENDURANCE		2025	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
40	FIAT	STRADA ENDURANCE		2025	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
41	FIAT	STRADA ENDURANCE		2025	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
42	FIAT	TORO FREEDOM 1,3 AT		2025	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
43	JAC	HFC 1042 K STD		2014	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
44	JAC	HFC1063KT		2022	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
45	YUMBO	CLASSIC III 125cc		2022	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
46	BMW	I4 E DRIVE 340 hp m Sport		2023	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
47	BYD	TANG DM GS		2020	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
48	FORD	ECOSPORT 1.6 FULL, 2ABAG 5P		2008	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
49	BMW	X3 XDRIVE30e		2024	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
50	BYD	TANG		2024	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
51	NISSAN	TIIDA HATCHBACK FULL		2011	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
52	BYD	TANG - negra		2025	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
53	FIAT	T STRADA FREEDOM 2020 DOBLE CABINA		2020	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO
54	FIAT	FIAT STRADA CABINA SIMPLE		2024	TRABAJO	MONTEVIDEO	TODO RIESGO

Adjunto página 1 de 29

Fuente: Empresa.

2.10 PUBLICACIONES OFICIALES

No se detectó información.

OTRAS PUBLICACIONES

Estas son las marcas que llegarán a Tres Cruces (tras la ampliación de US$ 16 millones)
Fecha: 29/09/2025 Fuente: infonegocios.biz

El proyecto suma más de 3.900 metros cuadrados en dos áreas del complejo. Las obras demandarán cerca de un año y generarán más de 100 puestos de trabajo directos.
El shopping Tres Cruces comenzó una nueva etapa de ampliación de sus instalaciones que agregarán casi 4000 metros cuadrados.
El proyecto contempla la incorporación de 1.023 metros cuadrados en dos niveles con acceso por la calle Dr. Salvador Ferrer Serra, donde se instalará la marca internacional de moda Kiabi. En paralelo, se desarrollarán 2.928 metros cuadrados en cuatro niveles sobre la calle Goes, que albergarán a la cadena de deportes Decathlon, el gimnasio Smart Fit y la empresa danesa

JYSK, especializada en muebles y artículos para el hogar.
La inversión se compone de 11,3 millones de dólares destinados a las obras estructurales del shopping y de 4,4 millones de dólares correspondientes a las marcas, que cubrirán decoración y equipamiento de los locales.
Las obras estarán a cargo de la constructora **MTA** y demandarán entre 11 y 12 meses de ejecución. Se estima la participación de unos 100 operarios en distintas etapas del proceso. Una vez finalizadas, se prevé la creación de más de 100 nuevos puestos de trabajo directos.
Además de la ampliación comercial, Tres Cruces avanza en la construcción de una planta fotovoltaica de 1,4 MW. El sistema contará con 2.415 paneles solares distribuidos en una superficie de 6.244 metros cuadrados, lo que permitirá al complejo autoabastecerse de energía renovable y reducir su huella de carbono.
Con más de 20,8 millones de visitas al año, desde la empresa aseguran que Tres Cruces es el shopping con mayor venta por metro cuadrado en Uruguay.

Alejandro Ruibal fue reelecto al frente de la Cámara de la Construcción del Uruguay
Fecha: 03/04/2025 Fuente: ámbito.com

La CCU confirmó que el director de Saceem continuará como presidente durante el próximo período, que culmina en 2027.
El ingeniero civil y director de Saceem, Alejandro Ruibal, fue reelecto como presidente de la Cámara de Construcción del Uruguay (CCU) para el período 2025-2027, en el marco de la elección de los nuevos integrantes del Consejo Ejecutivo de la organización empresarial de la construcción.
El nuevo Consejo Ejecutivo será el primero que esté integrado por dos mujeres, en línea con la política de inclusión de la CCU, que promueve la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.
La economista Victoria Carozo será suplente de Ruibal, compartiendo este puesto con el ingeniero agrónomo Marcos Taranto, mientras que la ingeniera Laura Pernas fue electa consejera titular junto a los ingenieros Daniel Vázquez, Gustavo Errecart, Luis Gallo, Gabriel Viñales y Leonardo Macció; y los empresarios Damián Boix y **Alfonso Carrau**.
Asimismo, el consejo se completa con las comisiones permanentes de Ingeniería y Vialidad, Concesiones y Obras Privadas, y Relaciones Laborales y Fondos Sociales, estando al frente el ingeniero Daniel Cerrillo, el contador Eduardo Peirano y Antonio Novino, respectivamente.
"Arazatí es un buen proyecto"
En los últimos días, Ruibal señaló a Ámbito que "Arazatí es un buen proyecto" luego del anuncio del presidente Yamandú Orsi de renegociar en un período de 90 días las condiciones de instalación y puesta en marcha del proyecto Neptuno. "El planteo del gobierno es previsible" y "está dentro de lo esperado, de acuerdo a lo que ya el presidente había dicho y lo que nos imaginábamos", afirmó al respecto.
"Ahora es más preciso en cuanto a decir quiénes van a ser los organismos que van a intervenir, que lo va a coordinar Presidencia y que se va a dar un periodo de 90 días para revisar lo establecido y comenzar a negociar", agregó el jerarca de la CCU.
"Nosotros estamos dispuestos a ir con la mejor voluntad para ver todas las modificaciones que tenemos, pero en el entendido que el proyecto es un proyecto bueno. Por supuesto que estamos dispuestos a mejorarlo", puntualizó.

Uruguay: Aprueban la instalación de un nuevo casino del Estado en la ciudad de Maldonado
Fecha: 12/03/2025 Fuente: Yogonet.com

La Dirección General de Casinos (DGC), perteneciente al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) de Uruguay, aprobó la instalación de una nueva sala de juegos de azar en la ciudad de Maldonado.
La aprobación del casino se dio a través de una resolución firmada por la exministra Azucena Arbeleche, donde se especifica que el monto de las obras tiene un costo de UYU 38 millones, que equivalen a unos USD 896.000, con impuestos incluidos. La licitación para la construcción del establecimiento fue adjudicada a la empresa constructora **MTA S.A.**
En cuanto a la locación elegida, la DGC explicó que se trata de una ubicación "estratégica", en el centro comercial Atlántico Shopping, "a pocas cuadras del centro de la ciudad" de Maldonado y de la terminal de ómnibus.
El nuevo espacio hará parte de un complejo que cuenta no solo con shopping center, sino que también prevé la construcción de cuatro torres. “Es una combinación inigualable de factores que ofrecen una oportunidad única", aseguraron desde el Gobierno.
La nueva sala de juegos será exclusiva para la explotación de slots y, de acuerdo a proyecciones del MEF, la inversión se logrará recuperar en un período de mínimo dos años.
Según revelaron medios locales, el contrato con el Estado por el arrendamiento de dos locales comerciales de Atlántico Shopping tendrá una vigencia de cinco años y se prorrogará de forma automática por dos años más. Los costos mensuales serán de UYU 90.000 (USD 2.124) por concepto de gastos comunes.
Actualmente, la DGC está en proceso de llamado a licitación para otorgar la concesión de la explotación de los servicios de bar, cafetería y confitería, así como también de servicio de vigilancia y portería para la futura sala de juegos de azar.

Inversión privada: motor que impulsa
Fecha: 04/01/2025 Fuente: revistaconstruccion.uy

La última década en Uruguay estuvo marcada por grandes obras, que llegaron de la mano de una fuerte inversión privada en infraestructura e industrias. Ahora, el sector de la construcción mira hacia el futuro y ve con optimismo al hidrógeno verde en el horizonte.
Se estima que, en los últimos cinco años, la inversión en obras de infraestructura en Uruguay fue de US$ 11.700 millones. Poco más de la mitad de esa cifra corresponde a modalidades que involucran el financiamiento privado, como los proyectos de participación público-privada (PPP), los contratos de construcción, rehabilitación, mantenimiento y financiamiento (Cremaf) y las obras hechas por privados bajo contratos de concesión.
Estos más de diez millones represen tan entre un 3% y 4% del Producto Bruto Interno (PBI), un volumen similar —en términos del producto— al del quinquenio anterior. En contratos de Participación Público Privada (PPP), unos US$ 1.700 millones

corresponden a la construcción de carreteras y proyectos ferroviarios, US$ 750 millones a contratos de diseño, construcción, rehabilitación, mantenimiento y financiamiento de la infraestructura vial dentro de la faja de dominio público (Cremaf) y US$ 200 millones a la construcción de centros educativos.
Los datos fueron brindados por el economista de la consultora Exante, Pablo Rosselli, en base a las cifras presentadas por el gobierno en la rendición de cuentas, en el marco de un encuentro organizado por la Cámara de la Construcción del Uruguay (CCU) y el Centro de Estudios Económicos de la Industria de la Construcción (Ceeic) el pasado setiembre.
Consejero de la CCU, Sr. Alfonso Carrau.
Queda claro, entonces, que el rol de los privados fue fundamental para la creación de infraestructura. Y además, la infraestructura fue creada, en muchos casos, para acompañar grandes obras como las plantas de celulosa que, a su vez, fueron un empuje monumental para la industria de la construcción.
El consejero de la CCU y director de la empresa **MTA Ingeniería, Alfonso Carrau**, coincide con esta apreciación. “En los últimos 10 años, la inversión privada en construcción en Uruguay fue muy importante. Sobre todo, en contraste con décadas anteriores.
La inversión de UPM fue histórica, el Ferrocarril Central, la inversión en energía eólica y fotovoltaica, las PPP tanto educativas como viales… los ejemplos sobran”, afirmó en conversación con la revista Construcción.
Como ejemplo, el proyecto de la última papelera de UPM –que incluyó la construcción de una planta en Durazno y también una terminal portuaria especializada en Montevideo– requirió una obra de tres años con un pico de 7.000 trabajadores y demandó la mayor inversión en la historia del país: 3.470 millones de dólares, monto aportado por capitales privados.
Estas obras millonarias han tenido un fuerte impacto en el sector, aumentando las tasas de empleo y ofreciéndole a las empresas la posibilidad de desarrollarse, desafiarse e innovar en tecnología. El reto, ahora que las grandes obras han llegado a su f in, es que las inversiones sigan apareciendo.
PROS Y CONTRAS
Para Carrau, estos años de bonanza fueron consecuencia de varios factores que generaron un contexto favorable para el país: inestabilidad en Argentina, problemas políticos en Brasil, guerra en Europa, tasas de interés bajas que resultaron en inversiones, entre otros. Algunos de ellos continúan, pero otros se modificaron, poniendo un signo de interrogación sobre Uruguay como país que capta inversiones.
Sin embargo, aún hay ventajas que lo vuelven un destino atractivo para los capitales privados. “Uruguay tiene una cantidad de aspectos muy buenos, sobre todo una seguridad jurídica que en otros países de la región no hay”, sostuvo Carrau.
De todas formas, aunque la seguridad jurídica suma –y mucho– no es lo único, y Uruguay presenta grandes desafíos, sobre todo en cuanto a la competitividad dados sus altos costos, a lo que se suma el atraso cambiario, la alta carga impositiva, los niveles de productividad y la propia naturaleza de ser un país chico. Carrau señala a Chile y Paraguay como dos destinos de la región que compiten a la hora de captar inversores.
“En los últimos 10 años, la inversión privada en construcción en Uruguay fue muy importante. Sobre todo, en contraste con décadas anteriores. La inversión de UPM fue histórica, el Ferrocarril Central, la inversión en energía eólica y fotovoltaica, las PPP tanto educativas como viales… los ejemplos sobran”. Alfonso Carrau
Otro obstáculo que señala el empresario es la burocracia, que enlentece los procesos y testea la paciencia de los capitales extranjeros y nacionales. Por ejemplo, por habilitaciones que tienen que ver con temas ambientales y de uso del suelo los proyectos pueden permanecer “parados” durante años –muchas veces por presión de la opinión pública–. Aunque Carrau aclara que, con la creación del Ministerio de Ambiente, se mejoraron los procesos al centralizarse los trámites en una sola dependencia, de todas maneras, esto no resultó en una mayor velocidad a la hora de gestionar los permisos.
MODELO DE ÉXITO
En el ámbito privado, la inversión en vivienda también logró grandes números en los últimos años, especialmente impulsados por la Ley de Vivienda Promovida y sus distintas modificaciones (ver artículo en página 48). Con eso en cuenta, correspondía preguntarse: si la Ley de Vivienda Promovida fue clave para el desarrollo inmobiliario, ¿cuál sería el equivalente en la promoción de inversiones privadas en otras áreas? El consejero de la CCU señala a la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (Comap) como un instrumento fundamental para la industria. Se trata de un régimen de incentivos fiscales que existe –con leves modificaciones– desde 1998 y es considerado una de las herramientas “más potentes” que tiene el Estado para atraer inversiones.
Esta figura consiste en una oficina del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) que recibe las iniciativas privadas, las analiza y sugiere al Poder Ejecutivo otorgarles o no la ventaja tributaria. “La Comap ha beneficiado muchísimo a la construcción. Se han desarrollado proyectos vinculados a la logística, a edificios de oficina y otro tipo de inversiones, que sin la Comap no se hubieran dado”, sostuvo Carrau.
Construcción de la tercera planta de celulosa en Uruguay. (Fuente: UPM)
El empresario también cree que hay una oportunidad en el área de energías renovables, aunque depende de la adhesión de las potencias mundiales a los combustibles alternativos. “Esta adhesión aún no es clara porque cuesta dinero y hay intereses creados, y sin ella es difícil que esta industria evolucione”, dijo. Un ejemplo es el hidrógeno verde, que es aquel que se produce mediante la electrólisis del agua sin la participación de combustibles fósiles en la cadena, y representa uno de los ejes de la segunda transición energética que comienza a transitar el país y el mundo.
Ante ese escenario, Uruguay se posiciona como un país óptimo para su producción por una variedad de factores. “Soy un gran convencido de que Uruguay tiene muchísimas posibilidades en el hidrógeno verde porque tiene buenas posibilidades de generar energía eólica y fotovoltaica en el norte del país; y tiene una gran cantidad de producción de CO_2 biogénico en las plantas de celulosa. Cuando vos unís la generación de hidrógeno realizada con la energía eólica y fotovoltaica con ese CO_2 , podés producir un metanol verde que es un combustible alternativo. Uruguay tiene buenísimas expectativas. Son proyectos muy grandes económicamente. Son inversiones del orden de 30.000 millones de dólares en los próximos 25 años”, explicó Carrau.
La creación de plantas de hidrógeno tendría un impacto directo en la industria de la construcción local, así como lo tuvieron las plantas de celulosa, creando fuentes de trabajo directo e indirecto.
Hasta el momento existen cuatro proyectos de hidrógeno verde anunciados, pero aún en etapa de desarrollo: dos para atender la demanda doméstica del sector transporte (camiones) y dos con perspectivas de exportación. Entre los primeros están el proyecto piloto H24U (adjudicado a las empresas Saceem – CYR con fondos de la ANII) y el proyecto Kahirós, que abastecerá

a camiones de la cadena logística-forestal a partir de 2026.
En el caso de la exportación están el proyecto de HIF Global, con quien el gobierno firmó un documento de entendimiento por una inversión que rondaría los US$ 6.000 millones y crearía unos 3.000 puestos de trabajo, y el de la empresa Enertrag, que se ubicaría en Tambores. Salvo el proyecto piloto con fondos de la ANII, todos los demás son financiados por capitales privados.
MÁS ALLÁ DE MONTEVIDEO
Además de las inversiones industriales de grandísimo porte, como las plantas de celulosa, el interior del país también fue objeto de otros proyectos privados de carácter industrial, sobre todo vinculados al procesa miento de la madera. "Hay inversiones privadas en el interior que están entrando. En el área maderera diría que están entrando tres o cuatro proyectos importan tes que van a estar entre Rivera, Cerro Largo y Tacuarembó. Son proyectos de US$ 100 millones cada uno", acotó Carrau.
"La Comap ha beneficiado muchísimo a la construcción. Se han desarrollado proyectos vinculados a la logística, a edificios de oficina y otro tipo de inversiones, que sin la Comap no se hubieran dado". Alfonso Carrau
Por el contrario, en el caso del desarrollo inmobiliario, la enorme mayoría de los proyectos se concentraron en Montevideo, Canelones y Maldonado. En ese sentido, mirar al interior del país en lo que hace al rubro vivienda es una cuenta pendiente desde el ámbito privado.
CONSTRUCCIÓN 3.0
En estos años, al interior de las empresas también han ocurrido cambios: la transformación digital ha tomado mayor relevancia, detalla Carrau. Aunque es difícil imaginar una industria de la construcción completamente automatizada y robotizada, sí es cierto que nuevas herramientas como programas específicos han sido revolucionarias para las constructoras. Desde la optimización de recursos que se logró con la introducción del software BIM (Building Information Modeling) hasta drones para realizar inspecciones.
Así lo ve Alfonso Carrau: "No es fácil ser un especialista en Uruguay. A lo que nosotros apuntamos es a tener la mejor calidad de gente, el mejor recurso humano, porque la construcción es un servicio que está basado en gente. Desde el que proyecta hasta el último que limpia la obra, hay gente por todas partes. Como la mano de obra es cara en Uruguay y la productividad baja, sí hemos invertido mucho en tecnología (software, herramientas) y en máquinas, para intentar ser más productivos".
Pese a los desafíos en competitividad y costos, Uruguay mantiene su atractivo para la inversión privada gracias a su seguridad jurídica y marcos regulatorios estables. Con la experiencia de grandes obras como las plantas de celulosa y el potencial del hidrógeno verde, el país demuestra que puede ser un destino confiable para proyectos privados de alto impacto.

Nuevo presidente de la Cámara de la Construcción: los tres ejes en los que Alejandro Ruibal pondrá foco
Fecha: 17/02/2025 Fuente: forbesuruguay.com

Con más de tres décadas en el rubro y tras permanecer dos períodos como vicepresidente, Alejandro Ruibal pasa a ser el líder de la Cámara de la Construcción del Uruguay (CCU), una gremial que ya integra desde hace muchos años. "Para mí en parte es continuidad, pero también es la posibilidad de impulsar algunos temas que considero importantes", contó a Forbes Uruguay quien estará en el cargo hasta 2025.
El nuevo presidente se sumará a la directiva que actualmente integran el ingeniero agrónomo Marcos Taranto; los ingenieros Gustavo Errecart, Gabriel Viñales, Daniel Vázquez, Leonardo Macció y Luis Gallo; y los empresarios Alfonso Carrau y Damián Boix. Hasta el momento y desde 2018 el cargo era ocupado por el ingeniero Diego O'Neill.
Para desempeñar su nuevo rol, explicó, se basará en tres ejes: inversión en infraestructura pública o privada, derechos de las empresas socias y buenas prácticas. El objetivo será mantener con fuerza un sector calificado por la ministra de Economía y Finanzas, Azucena Arbeleche, como un "motor" para el desarrollo.
Con respecto al primer eje, Ruibal expresó que refiere a la importancia de que se invierta en infraestructura. "Pero no en cualquier proyecto, sino en aquellos en los que valga la pena", como es el caso de la infraestructura vial, portuaria, energética, telecomunicaciones, vivienda, saneamiento y ferroviaria, entre otros. "Todo ese tipo de inversiones las quiero seguir impulsando, que la cámara ayude a través del Centro de Estudios de la Industria de la Construcción (CEEIC) y también empujando soluciones creativas para poder financiar proyectos", indicó.
El segundo eje se relaciona directamente con la competencia. "Queremos tener igualdad de condiciones con empresas extranjeras cuando nos toque competir, entendiendo que las empresas locales tenemos arraigo, invertimos acá y tenemos nuestras inversiones en activos fijos", detalló Ruibal.
En ese sentido, el flamante presidente de la cámara aseguró que actualmente hay "algunos temas a ajustar" para lograr una competencia justa. Por ejemplo, la importación de equipamiento de admisión temporaria. Mientras que las empresas locales compran maquinaria propia, las compañías extranjeras pueden traerlas de afuera sin tener que pagar tasas, lo que implica "una desventaja". En la misma línea, consideró que sería necesario ser "más estrictos" a la hora de controlar los antecedentes de las empresas que no están acá. "Cuando digo 'extranjeras' hay algunas que son socias de la cámara, están instaladas y esas son bienvenidas. A las que me refiero son a esas que a veces aparecen y desaparecen, que son temporales y que llevan a una competencia desigual", aclaró. Finalmente, el tercer eje refiere al fomento del formalismo, el cuidado, la seguridad y la higiene de los trabajadores, a la prevención de accidentes y a la sustentabilidad, punto referido al cuidado del medioambiente, los residuos de las obras y el reciclaje. "Es algo en lo que hay que hacer mucho foco, hay mucho para hacer", dijo.Agencia de infraestructura
Los planes de Ruibal para el futuro cercano son reunirse con autoridades de diferentes áreas para presentarles su mapa de acción, entre ellas con la ministra Arbeleche, con quien se buscará impulsar una agencia de infraestructura con foco en inversiones a largo plazo.
"Es un plan que ya lanzamos hace algún tiempo, La idea es que se acelere en el Estado un organismo que mire los proyectos a largo plazo. Entendemos que es algo que debería crearse para que cuando cambien los gobiernos no se tenga que plantear todo el proyecto de nuevo", indicó.
El objetivo entonces sería crear un banco con los proyectos más relevantes y que luego se puedan mantener en el tiempo. "Después, cada gobierno le dará la impronta o el énfasis al sector que entienda mejor", agregó.
En la misma línea, el actual director de Saceem aseguró que para mantener el rubro en actividad más allá de los grandes proyectos que generan nuevos puestos de trabajo como es el caso de la segunda planta de UPM, se debe contar con inversión

por parte del Estado.
"El sector de la vivienda privada está con un muy buen nivel de actividad, es un rubro en el que se está trabajando mucho de la mano de las exoneraciones y los decretos que han permitido mejorar mucho el régimen impositivo. Pero cuando uno construye vivienda también hay que construir infraestructura: ruta, saneamiento, agua, y ahí es donde el Estado tiene que estar presente", consideró. "Eso debería poder ayudar un poco a la caída de la actividad privada que no es vivienda, como los proyectos como UPM o el ferrocarril", aseveró.
Pasión y organización
Ruibal es egresado de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de la República. Desde ese momento y durante toda su carrera, lideró importantes obras como la realizada en la primera Central de Ciclo Combinado de UTE, el Estadio Campeón del Siglo de Peñarol, Montes del Plata y el complejo World Trade Center, entre otros.
¿Cómo lo logró? El director de Saceem asegura que fue necesario tener determinación, mucho esfuerzo y especialmente una buena coordinación. "Hay que saber acomodar las prioridades: darle tiempo a la familia, en mi caso también al deporte, al trabajo y a todas estas otras actividades", expresó. "Hay que organizarse para multiplicarse, no hay otra forma", indicó Ruibal.
A esto se suma un ingrediente clave: la pasión. "Hay que hacer cosas que te despierten pasión, porque si no entonces no te rinde el tiempo y te parece interminable. Es importante buscar cosas que te muevan", aconsejó. Sobre ese tema expuso también en Forbes CEO Summit en noviembre pasado.
La receta se completa con la habilidad de saber delegar. De esta manera, Ruibal asegura que se logra conformar un equipo ganador para llegar muy lejos.

2.11 CERTIFICACIONES

2.11.1 Certificaciones de Calidad

No se detectó información.

2.11.2 Distinciones Obtenidas

No se detectó información.

2.11.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria

No se detectaron programas de responsabilidad social.

2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO

Año	Personal Producción	Personal Comercial	Personal Administración	Total
2023	523	1	41	565
2024	540	2	51	593
2025	583	2	49	**634**

Fuente: Empresa.

2.13 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO

Año	Personal Producción	Personal Comercial	Personal Administración	Total
2023	145	5	42	192
2024	169	6	49	224
2025	282	7	57	**346**

Fuente: Empresa.

3- Situación Comercial

3.1 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

Mes	Ventas (montos sin impuestos)	Compras (montos sin impuestos)	Moneda
Enero 2025	$ 75 453 959	$ 108 431 715	UYU
Febrero 2025	$ 115 380 068	$ 101 112 685	UYU
Marzo 2025	$ 175 401 089	$ 121 743 444	UYU
Abril 2025	$ 119 665 293	$ 97 782 803	UYU
Mayo 2025	$ 142 258 007	$ 108 320 014	UYU
Junio 2025	$ 197 041 347	$ 160 444 657	UYU
Julio 2025	$ 239 269 365	$ 203 538 140	UYU
Agosto 2025	$ 180 234 930	$ 86 861 992	UYU
Septiembre 2025	$ 178 773 350	$ 140 537 605	UYU
Octubre 2025	$ 200 451 790	$ 0	UYU
Total	**$ 1 623 929 198**	**$ 1 128 773 055**	**UYU**

Fuente: Empresa.

3.2 VENTAS A ARCOS DORADOS

La empresa no informó ventas a ARCOS.

3.3 PROVEEDORES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Origen	Tax ID	Monto Anual de Compras	Moneda
1	CONNECT BUILDINGS	Brasil	N/I	$ 3 061 000	USD
2	HORMIGONES ARTIGAS	Uruguay	N/I	$ 1 200 000	USD
3	ARMCO	Uruguay	N/I	$ 700 000	USD

Fuente: Empresa.

3.4 CLIENTES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Destino	Tax ID	Monto Anual de Ventas	Moneda
1	MEGALABS URUGUAY	Uruguay	N/I	$ 11 000 000	USD
2	CASH SA	Uruguay	N/I	$ 7 000 000	USD
3	POLO OESTE	Uruguay	N/I	$ 7 000 000	USD
4	Estudio Luis E. Lecueder	Uruguay	N/I	$ 6 000 000	USD
5	NORDEX	Uruguay	N/I	$ 6 000 000	USD
6	GRUPO DISCO	Uruguay	N/I	$ 5 000 000	USD
7	MARFRIG	Uruguay	N/I	$ 3 000 000	USD
8	COSTA URBANA SHOPPING	Uruguay	N/I	$ 3 000 000	USD
9	LEOPOLDO GROSS	Uruguay	N/I	$ 2 000 000	USD
10	ANEP	Uruguay	N/I	$ 1 000 000	USD

Fuente: Empresa.

3.5 SEGUROS

N°	Tipo de Seguro	Compañía Aseguradora	N° Póliza	Suma Asegurada	Moneda
1	Todo Riesgo Construcción	SURA	219373 / VARIAS	$ 15 000 000	USD
2	Responsabilidad Civil	SURA	197924	$ 2 500 000	USD
3	Flota de Vehículos	SURA Y BSE	2133222 / VARIAS	$ 1 000 000	USD
4	Flota de Maquinarias	SURA	218814	$ 1 964 700	USD
5	Edificio Hurto e Incendio	SURA	1435286 / 428176	$ 4 365 000	USD
6	Fianzas varias	BARBUSS, SURA, MAPFRE	N/A	$ 4 000 000	USD
7	Todo Riesgo Construcción	SURA	219373 / VARIAS	$ 15 000 000	USD

Fuente: Empresa.

4- Comercio Exterior

4.1 IMPORTACIONES

No se registraron operaciones de importación vinculadas a la empresa analizada.

4.2 EXPORTACIONES

No se registraron operaciones de exportación vinculadas a la empresa analizada.

5- Situación Bancaria

5.1 CHEQUES RECHAZADOS

No se registran cheques rechazados.

5.2 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO

N°	Entidad	Deuda	Moneda
1	BBVA	$ 0	N/A
2	SANTANDER	$ 0	N/A
3	ITAU	$ 0	N/A

Fuente Empresa.

6- Situación Judicial Comercial

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO

No se registran Juicios Comerciales como Demandado.

6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE

No se registran Juicios Comerciales como Demandante.

6.3 FISCALES Y PREVISIONALES

6.3.1 Embargos

No se detectó información.

6.3.2 Otra información Fiscal o Previsional de Interés

No se detectó información.

7- INTEGRIDAD

7.1 INTEGRIDAD

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: MTA S.A. - 214855470014
Fecha: 17/11/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: NUÑEZ MARTIN - 33259369
Fecha: 17/11/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: ROURE JUAN PABLO - 37508677
Fecha: 17/11/2025

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: ALFONSO CARRAU -
Fecha: 02/11/2021

Integrante de listas B_PEPS_SI_UY:Esta lista contiene la identidad de los individuos de URUGUAY que desempeñan o han desempeñado funciones públicas destacadas, por ejemplo, jefes de Estado, políticos de alta jerarquía, funcionarios gubernamentales, judiciales o militares de alta jerarquía, altos ejecutivos de empresas estatales, funcionarios importantes de partidos políticos Uruguay Consejero Suplente de Cámara de la Construcción de Uruguay -

PEP

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA

No se detectó información de prensa negativa.

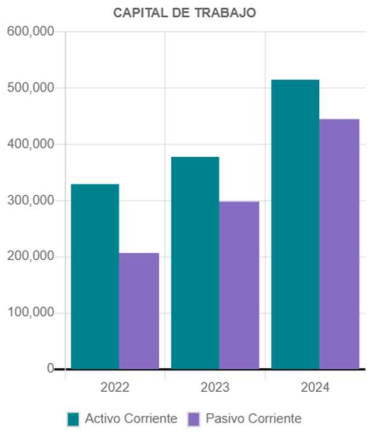
8- Estados Contables

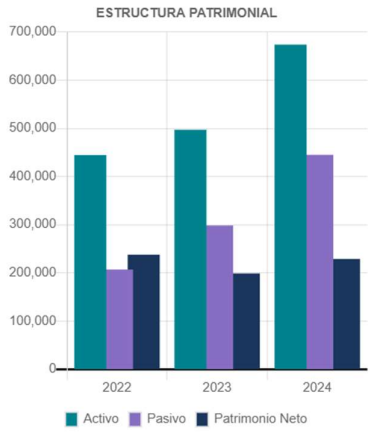
8.1 DATOS CONTABLES

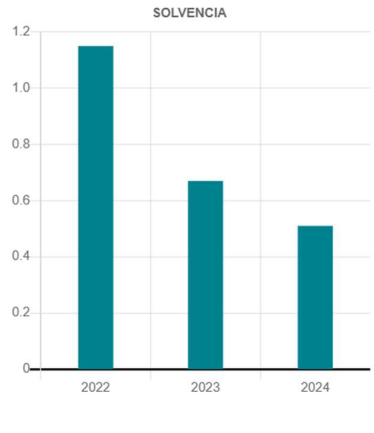
Activo

Fecha Balance	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Caja y Bancos	108 121	69 405	55 813
Inversión corriente	0	79 498	117 414
Ant Créditos por ventas	132 023	134 879	146 747
Otros Créditos	78 356	89 355	155 491
Bienes Cambio	10 787	4 679	39 651
Bienes Intangibles	0	0	0
Otros Activos Corrientes	0	0	0
Total De Activo Corriente	329 287	377 816	515 116
Créditos Por Ventas	0	0	0
Otros Créditos No Corrientes	0	0	0
Otras Inversiones No Corrientes	0	0	0
Bienes De Uso Valor De Origen	196 280	214 683	268 154
Depreciación Acumulada	88 165	101 830	114 767
Bienes De Uso	108 115	112 854	153 387
Activos Intangibles	2 758	2 175	1 812
Otros Activos No Corrientes	4 333	4 237	3 598
Total Activo No Corriente	115 206	119 266	158 797
Total Activo	444 494	497 082	673 913

Montos expresados en miles de Pesos Uruguayos



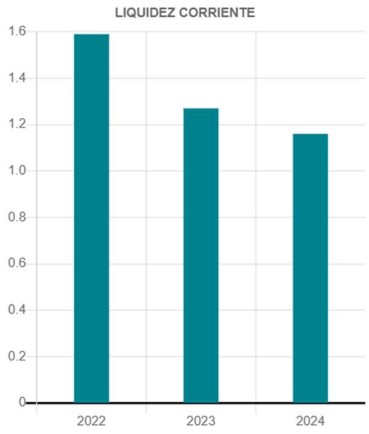


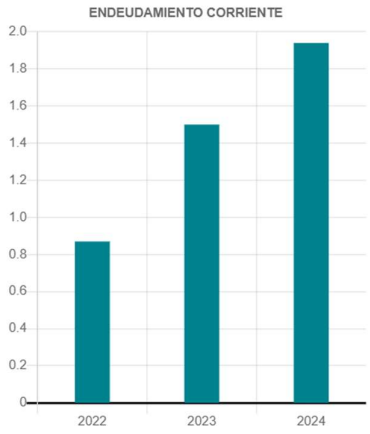


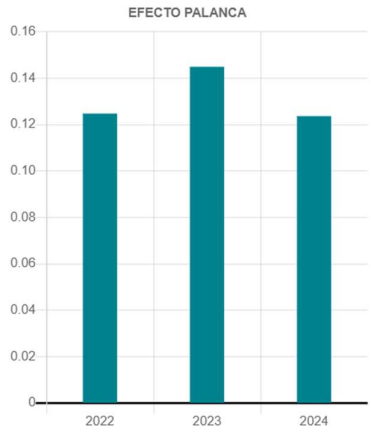
Pasivo / Patrimonio Neto

Fecha Balance	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Cuentas Por Pagar (Deudas Comerciales)	122 760	132 981	128 539
Préstamos (Deudas Bancarias)	0	0	0
Remuneraciones Y Cargas Sociales	0	0	0
Cargas Fiscales	0	0	0
Anticipos De Clientes	0	0	0
Otros Pasivos	84 036	165 333	316 505
Total Pasivo Corriente	206 796	298 315	445 044
Cuentas Por Pagar	0	0	0
Préstamos	0	0	0
Deudas Fiscales	0	0	0
Otros Pasivos (No Corrientes)	0	0	0
Previsiones	0	0	0
Total Pasivo No Corriente	0	0	0
Total Pasivo	206 796	298 315	445 044
Capital Social	4 619	4 619	4 619
Resultados No Asignados	233 078	194 148	224 250
Patrimonio Neto	237 697	198 768	228 869

Montos expresados en miles de Pesos Uruguayos



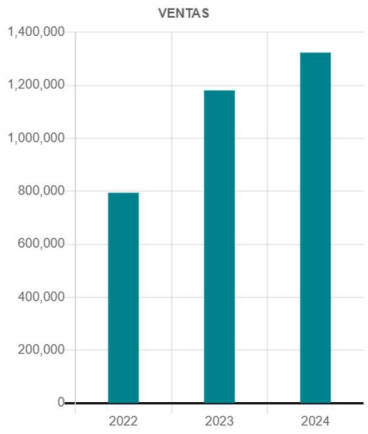


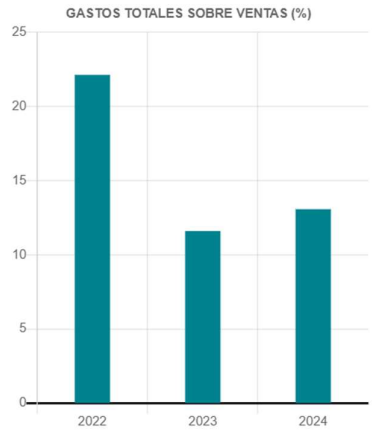


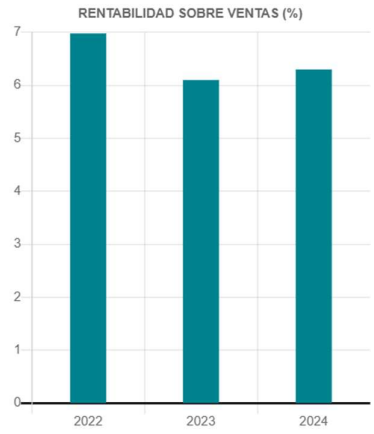
Estado de Resultados

Fecha Balance	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Ventas	794 339	1 180 815	1 323 699
Compras Del Ejercicio	447 270	716 217	798 974
Costos de las mercaderías, productos, servicios vendidos	573 865	972 644	1 062 044
Resultado Bruto	220 474	208 172	261 655
Amortizaciones	18 121	14 876	15 580
Gastos de Comercialización	0	0	0
Gastos de Administración	174 054	134 434	170 459
Gastos Financieros	1 769	2 564	2 616
Otros Ingresos	5 278	1 955	0
Otros Egresos	0	0	503
Resultados financieros y por tenencia (incluyendo result.por exposición a inflación)	5 172	898	-2 098
Impuesto a las Ganancias	-350	1 989	2 651
Resultado	55 451	72 038	83 327

Montos expresados en miles de Pesos Uruguayos







Indices de Gestión

Análisis Patrimonial

Fecha Balance	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Solvencia Patrimonial Patrimonio Neto / Pasivo Total	1,15	0,67	0,51
Endeudamiento Total Pasivo Total / Patrimonio Neto	0,87	1,50	1,94
Endeudamiento Corriente Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	0,87	1,50	1,94
Capital de Trabajo Activo Corriente - Pasivo Corriente	122 490 862,00	79 501 323,00	70 072 210,00

Análisis Financiero

Fecha Balance	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Liquidez Corriente Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,59	1,27	1,16
Liquidez Seca (Prueba Acida) (Activo Corriente – Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	1,54	1,25	1,07
Rotación de Créditos Ventas / Créditos por Ventas	6,02	8,75	9,02
Rotación de Pasivo Corriente (Pasivo Corriente * 365) / ((Compras + Gastos) * 1.21)	100,11	105,47	138,11
Rotación De Inventarios Costo Mercaderías / Bs. de Cambio	53,20	207,87	26,78
Rotación de Activos Ventas / Activo Total	1,79	2,38	1,96
Rotación de Activo Fijo Ventas / Bs. de Uso	7,35	10,46	8,63
Préstamos sobre Patrimonio Neto Préstamos / Patrimonio Neto	0,00	0,00	0,00
Meses de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 12) / Ventas	0,00	0,00	0,00
Días de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 365) / Ventas	0,00	0,00	0,00

Análisis de Rentabilidad

Fecha Balance	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Margen Bruto (Resultado Bruto / Ventas) * 100	27,76	17,63	19,77
Margen Neto (Resultado Neto / Ventas) * 100	6,98	6,10	6,30
Margen Operativo (Resultado Neto + Otros Egresos – Otros Ingresos) / Ventas * 100	6,32	5,94	6,33
EBIT Resultado Bruto - Amortizacions - Gastos de comercialización - Gastos de Administración	28 299 527	58 861 526	75 615 819
EBIT/Ventas (EBIT/Ventas)*100	3,56	4,98	5,71
Margen s/ Patrimonio (Resultado Neto / Patrimonio Neto) * 100	0,23	0,36	0,36
Margen s/ Activo (Resultado Neto / Activo Total) * 100	12,47	14,49	12,36
EBITDA Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias	74 990 753	91 467 089	104 175 043
EBITDA / Pasivo (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Pasivo Total	0,36	0,31	0,23
EBITDA / Ventas (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Ventas	0,09	0,08	0,08
EBITDA / Intereses (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Gastos Financieros	42,38	35,67	39,82

Análisis de Eficiencia

Fecha Balance	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Gastos Financieros / Ventas Gastos Financieros / Ventas	0,00	0,00	0,00
Gastos Comerciales / Ventas Gastos Comerciales / Ventas	0,00	0,00	0,00
Gastos de Administración / Ventas Gastos de Administración / Ventas	0,22	0,11	0,13
Gastos Totales / Ventas (Gastos de Administración + Gastos Financieros + Gastos Comerciales) / Ventas	0,22	0,12	0,13
Inversiones en Bienes De Uso (Patrimonio Neto / Bs. de Uso) * 100	2,20	1,76	1,49
Vida Restante de los Bienes de Uso Bienes de Uso / Amortizaciones	5,97	7,59	9,84

Montos expresados en miles de Pesos Uruguayos

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL

Para el análisis de la situación económica financiera y patrimonial de la Empresa se utilizaron los Estados Contables correspondientes a los ejercicios 2022, 2023 y 2024 (fecha de cierre 31/12) expresados en pesos colombianos. Información auditada sin salvedades.

1. ANÁLISIS DE CUENTAS

- La empresa MTA S.A. ha mostrado un crecimiento constante en sus ventas a lo largo de los últimos tres años. En 2022, las ventas fueron de $794.339.222, aumentando a $1.180.815.063 en 2023, y alcanzando $1.323.699.071 en 2024. Este incremento refleja una tasa de crecimiento anual compuesta significativa, lo que indica una fuerte demanda de los servicios ofrecidos por la empresa. Sin embargo, es importante considerar si este crecimiento en ventas se traduce en una mejora proporcional en la rentabilidad y la eficiencia operativa.
- El Activo Corriente ha experimentado un aumento considerable, pasando de $329.287.128 en 2022 a $515.116.053 en 2024. Este incremento se debe principalmente a un aumento en los créditos por ventas, que subieron de $132.022.628 a $146.747.237, y a un crecimiento en las cuentas por cobrar, lo que podría indicar una política de crédito más laxa o un aumento en las ventas a crédito. Sin embargo, la caja y bancos disminuyeron de $108.120.895 a $55.813.058, lo que podría ser una señal de problemas de liquidez si no se gestiona adecuadamente.
- El Activo No Corriente también ha crecido, de $115.206.472 en 2022 a $158.796.802 en 2024, lo que sugiere inversiones en activos fijos o mejoras en la infraestructura, lo cual es positivo para una empresa de servicios que busca expandir su capacidad operativa.
- El Pasivo Corriente ha aumentado significativamente, de $206.796.266 en 2022 a $445.043.843 en 2024. Este incremento podría ser preocupante si no está respaldado por un aumento proporcional en los activos corrientes, ya que podría indicar una dependencia creciente de financiamiento a corto plazo. No hay pasivos no corrientes, lo que sugiere que la empresa no tiene deudas a largo plazo, pero también podría indicar una falta de planificación financiera a largo plazo.
- El Patrimonio Neto ha mostrado una tendencia fluctuante, disminuyendo de $237.697.334 en 2022 a $198.767.723 en 2023, para luego aumentar a $228.869.012 en 2024. Esta variabilidad podría ser indicativa de una política de dividendos agresiva o de pérdidas en ejercicios anteriores que han afectado el capital propio.
- Los Resultados No Asignados han sido positivos, aumentando de $233.077.895 en 2022 a $224.249.573 en 2024. En 2024, representan aproximadamente el 98% del Patrimonio Neto, lo que indica un "Nivel de Capitalización" débil, ya que una proporción tan alta sugiere que la empresa depende en gran medida de sus resultados acumulados para mantener su capital.

2. ANÁLISIS DE RATIOS

El análisis de ratios proporciona una visión más clara de la salud financiera y patrimonial de la compañía.

- La solvencia de MTA S.A. ha disminuido de 1.15 en 2022 a 0.51 en 2024. Este descenso indica que la empresa está perdiendo su capacidad para cubrir sus pasivos totales con sus activos totales, lo que podría ser un signo de riesgo financiero si no se toman medidas correctivas.

- El endeudamiento corriente ha aumentado de 0.87 en 2022 a 1.94 en 2024. Este incremento sugiere que la empresa está cada vez más dependiente de financiamiento a corto plazo, lo que podría ser riesgoso si no se gestiona adecuadamente.
- La liquidez corriente ha disminuido de 1.59 en 2022 a 1.16 en 2024. Aunque todavía es positiva, la tendencia a la baja podría indicar problemas potenciales para cumplir con las obligaciones a corto plazo si no se revierte.
- El capital de trabajo ha disminuido de $122.490.862 en 2022 a $70.072.210 en 2024. Aunque sigue siendo positivo, la disminución podría ser preocupante si no se gestiona adecuadamente, ya que podría limitar la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones diarias
- El resultado bruto sobre ventas ha disminuido de 27.76% en 2022 a 19.77% en 2024. Esta disminución podría indicar una presión sobre los márgenes de ganancia, posiblemente debido a un aumento en los costos de los servicios o una competencia más intensa.
- El EBIT ha aumentado de $28.299.527 en 2022 a $75.615.819 en 2024, lo que indica una mejora en la eficiencia operativa. Sin embargo, el EBIT sobre ventas ha disminuido, lo que sugiere que el crecimiento en las ventas no se ha traducido en una mejora proporcional en la rentabilidad operativa.
- La rentabilidad sobre ventas ha sido relativamente estable, con un ligero aumento de 6.1% en 2023 a 6.3% en 2024. Aunque es positivo, este nivel de rentabilidad podría no ser suficiente para compensar los riesgos financieros asociados con el aumento del endeudamiento y la disminución de la liquidez.

3. KEY METRICS

A continuación, se presentan los valores de los ratios clave:

- Solvencia (valor esperado > 0.7): 0.51
- Endeudamiento Corriente: (valor esperado < 0.5): 1.94
- Endeudamiento Total (valor esperado < 1): 1.94
- Liquidez Corriente (valor esperado > 1.7): 1.16
- EBIT / Ventas (valor esperado > 0.8): 0.057
- Rentabilidad sobre Ventas (valor esperado > 9%): 6.3%

8.2 SCORE DE BALANCE

Períodos Analizados				2022/2023/2024			
Concepto	Expresado por	Valor	Grade	Concepto	Expresado por	Valor	Grade
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	0,61	3	Liquidez corriente	ratio	1,22	6
Endeudamiento corriente	ratio	1,75	4	Liquidez acida	ratio	1,15	10
Capital corriente	%	13,2%	4	Rotación del pasivo corriente días	días	128	6
Activo no Cte sobre Activo	%	23,9%	10	Rotación de las cuentas a cobrar	días	35	10
Financiación del activo no cte.	ratio	1,55	10	Efecto Palanca	ratio	0,13	10
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	0,0%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	35,1%	7	Gastos Financieros sobre Ventas	%	0,2%	10
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%	0,0%	10
Rentabilidad de la inversión total	%	35,1%	10	Gastos Administración sobre Ventas	%	13,5%	8
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	37,2%	10	Gastos Totales sobre Ventas	%	13,7%	10
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	13,6%	4	Vida restante de Bienes de Uso	años	9	9
Resultado bruto sobre ventas	%	20,1%	2	Rotación de bienes de cambio	días	14	10
Rentabilidad sobre Ventas	%	6,3%	8	Rotación del activo	veces	2,04	2
Costo del financiamiento	%	0,7%	10	Total			
Ebit/Ventas	%	5,4%	5	72,85			
EBITDA/Ventas	%	8,0%	4				
EBITDA/Intereses	%	39,24	10				

