

# Posicionamiento del Uruguay en exportaciones

Tendencias,  
oportunidades y  
restricciones

Álvaro Lalanne



NACIONES UNIDAS

CEPAL



POR UN DESARROLLO  
SOSTENIBLE CON IGUALDAD



PRESIDENCIA  
OFICINA DE PLANEAMIENTO  
Y PRESUPUESTO

# Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.



[www.cepal.org/es/publications](http://www.cepal.org/es/publications)



[www.cepal.org/apps](http://www.cepal.org/apps)

SERIE

**ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS**

**40**

**OFICINA DE LA CEPAL  
EN MONTEVIDEO**

# **Posicionamiento del Uruguay en exportaciones**

## **Tendencias, oportunidades y restricciones**

Álvaro Lalanne



Este documento fue preparado por Álvaro Lalanne, Consultor de la oficina de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en Montevideo, bajo la supervisión de Verónica Amarante, Directora de la oficina de la CEPAL en Montevideo, en el marco del convenio de cooperación técnica suscrito con la Oficina de Planeamiento y Presupuesto de la Presidencia de la República Oriental del Uruguay.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas  
ISSN: 1727-8694 (versión electrónica)  
ISSN: 1727-8686 (versión impresa)  
LC/TS.2019/100  
LC/MVD/TS.2019/3  
Distribución: L  
Copyright © Naciones Unidas, 2019  
Todos los derechos reservados  
Impreso en Naciones Unidas, Santiago  
S.19-01001

Esta publicación debe citarse como: A. Lalanne, "Posicionamiento del Uruguay en exportaciones: tendencias, oportunidades y restricciones", *serie Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Montevideo*, N° 40 (LC/TS.2019/100-LC/MVD/TS.2019/3), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

## Índice

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Introducción</b> .....	9
<b>I. Tendencias de largo plazo de las exportaciones del Uruguay</b> .....	13
A. La tendencia hacia la desindustrialización de las exportaciones de base agropecuaria .....	13
B. La reorientación exportadora hacia China .....	16
C. Dinámica sectorial y regional.....	18
D. El incremento de las exportaciones de servicios no tradicionales.....	18
E. La creciente participación de las zonas francas en el comercio exterior .....	21
<b>II. Evolución de la contribución de las exportaciones a la economía nacional</b> .....	25
<b>III. Especialización dinámica y restricciones de política comercial</b> .....	35
A. La perspectiva de la especialización dinámica .....	35
B. Acceso y utilización de preferencias arancelarias.....	37
C. Aranceles pagados .....	41
<b>IV. Las exportaciones y la inversión extranjera en el mediano plazo</b> .....	45
A. Orientación de la inversión promovida: origen del capital y mercados.....	45
B. Destino exportado y origen del capital .....	48
<b>V. Las cadenas regionales de valor</b> .....	53
A. Donde y en qué se agrega valor en Sudamérica.....	53
B. Oportunidades para Uruguay: análisis de productos y sectores .....	57
<b>Bibliografía</b> .....	61
Serie Estudios y Perspectivas-Montevideo: números publicados.....	64

**Cuadros**

Cuadro 1	Clasificación de los bienes según su grado de industrialización, subpartida del sistema armonizado.....	14
Cuadro 2	Participación de China en las exportaciones totales del país, 2016, principales países (exceptuando Sudeste Asiático) .....	17
Cuadro 3	Exportaciones de servicios del Uruguay, 2012-2017, según balanza de pagos .....	19
Cuadro 4	Exportaciones de servicios globales.....	21
Cuadro 5	Exportaciones desde Zonas Francas según sector y destino, 2016 .....	23
Cuadro 6	Matriz de valor agregado total, exportaciones, y valor agregado incluido en las exportaciones .....	26
Cuadro 7	Exportaciones de bienes: valor agregado de las exportaciones de bienes como proporción de las exportaciones y como proporción del valor agregado sectorial, 2005 y 2012 .....	30
Cuadro 8	Diferencias entre el valor agregado incluido en las exportaciones de 2012 con el que surge de las relaciones interindustriales de 2005.....	31
Cuadro 9	Empleo incluido en las exportaciones y empleo total de la economía, 2012, según sector, en puestos de trabajo.....	31
Cuadro 10	Empleos inducidos por las exportaciones de bienes, según sector de empleo.....	32
Cuadro 11	Carga tributaria de las cadenas exportadoras del Uruguay, según orden de origen y tipo de gravamen .....	33
Cuadro 12	Exportaciones de bienes del Uruguay según destino y tipo de certificación de origen, 2017 .....	38
Cuadro 13	Aranceles pagados por Uruguay según y destino, 2016.....	42
Cuadro 14	Número de empresas extranjeras identificadas como exportadoras según origen del capital, promedios trianuales .....	48
Cuadro 15	Participación en las exportaciones según sector y origen del capital, 2013-2016 .....	50
Cuadro 16	Exportaciones de bienes del Uruguay según origen del capital y destino del producto, promedio 2013-2016 .....	51
Cuadro 17	Descomposición del comercio intrarregional de América del Sur según tipo de flujos, como porcentaje de las exportaciones del país, 2005.....	55
Cuadro 18	Encadenamientos hacia adelante y hacia atrás en América del Sur, diez principales flujos bilaterales sectoriales.....	56
Cuadro 19	Potencialidad en Cadenas Globales de Valor: productos exportados (según destino) e insumos importados (según origen) .....	59

**Gráficos**

Gráfico 1	Evolución de la participación de las etapas no industriales (o de baja industrialización) en las exportaciones de la cadena, 2003-2017 .....	15
Gráfico 2	Tasa anual de crecimiento de las exportaciones, 2003-2017, según cadena: total y participación de etapas iniciales e industriales .....	15
Gráfico 3	Participación de China en las exportaciones total del país.....	17
Gráfico 4	Exportaciones de bienes según destino y tipo de bien .....	18
Gráfico 5	Estructura de las exportaciones del Uruguay, 1990-2018.....	19
Gráfico 6	Ventas al exterior de las empresas de tecnologías de la información .....	21
Gráfico 7	Exportaciones de bienes del Uruguay: según fuente aduanera y corregidas por zonas francas.....	22
Gráfico 8	Personal ocupado dependiente en zonas francas, en puestos de trabajo .....	24
Gráfico 9	Exportaciones y valor agregado según origen y destino.....	27

Gráfico 10	Desagregación de las exportaciones según origen del valor agregado, factor y forma que se integra, principales sectores .....	28
Gráfico 11	Carga tributaria en las cadenas exportadoras del Uruguay, según tipo de impuestos.....	33
Gráfico 12	Exportaciones de bienes del Uruguay según utilización de certificado de origen y según destino, 2017.....	40
Gráfico 13	Inversión promovida en el marco de la Ley de Inversiones según tipo, 2008 a 2017 .....	46
Gráfico 14	Inversión promovida según orientación y sector .....	47
Gráfico 15	Participación del capital extranjero en los proyectos promovidos por la COMAP, según tipo de sector, 2008-2018 .....	47
Gráfico 16	Porcentaje sobre el total exportado según origen del capital .....	49
Gráfico 17	Contribución a la variación de las exportaciones entre los bienios 2003-04 y 2015-16, según origen del capital.....	50





## Resumen

Este trabajo analiza el posicionamiento exportador del Uruguay tomando como referencia el siglo XXI, buscando identificar las tendencias más relevantes y aplicando diferentes herramientas y enfoques que la literatura del comercio internacional ha propuesto en los últimos años. Para ellos combina una revisión bibliográfica de trabajos realizados en la materia con análisis descriptivo original. En el trabajo se mostrarán algunos hechos estilizados de la inserción exportadora del Uruguay en materia de especialización, concentración, sofisticación, efectos sobre la economía, acceso a mercados, tributación, origen del capital y posicionamiento en cadenas regionales de valor. Mirada globalmente, la estructura de las exportaciones ha tenido importantes cambios en el período.



## Introducción

A pesar de no haber modificado sustancialmente las condiciones de política comercial en los últimos veinte años, la actual etapa de la globalización ha provocado cambios importantes en la inserción exportadora del Uruguay. Se construyeron nuevas especializaciones, cambiaron los socios comerciales y se modificó la influencia de las exportaciones en la economía. Varios de estos cambios dan pistas de hacia dónde estaría mutando el perfil exportador del Uruguay.

Este trabajo analiza el posicionamiento exportador del Uruguay tomando como referencia el siglo XXI, buscando identificar las tendencias más relevantes y aplicando diferentes herramientas y enfoques que la literatura del comercio internacional ha propuesto en los últimos años. Para ello se presenta una síntesis de los resultados de algunos trabajos publicados así como elaboraciones realizadas específicamente para este trabajo. La primera sección está dedicada a mostrar algunos hechos estilizados de la inserción exportadora del Uruguay en el siglo XXI. Estas tendencias están interrelacionadas y son elementos centrales a tener en cuenta para pensar en prospectiva. Durante el siglo XXI se registró una tendencia fuerte a la pérdida de importancia de la etapa industrial en las cadenas agroexportadoras, con la única excepción de la celulosa. Esto está relacionado con el segundo hecho destacado: la creciente importancia de China como destino de las exportaciones del Uruguay. El informe muestra que si bien la importancia de China como mercado ha crecido en todo el mundo, Uruguay es uno de los países que más ha sido influenciado por este jugador global. Otro factor relevante del comercio exterior del país es la novedosa provisión de servicios globales de exportación, que dinamizan la oferta exportable al tiempo que se basan en elementos competitivos diferentes a los de los bienes. Finalmente, el informe también ilustra la creciente importancia de las zonas francas como plataformas de las exportaciones tanto de bienes como de servicios logísticos y globales.

La segunda sección aplica técnicas insumo producto y datos a nivel de sector para ilustrar el impacto que tienen las exportaciones de bienes y servicios en el producto y viceversa la importancia de los mercados externos para el producto y el empleo de cada sector. También muestra algunas tendencias de cambio de esta relación. En todos los macro sectores de bienes (primario, agroindustria e industria no agro) la demanda externa es absolutamente imprescindible, aunque la tendencia indica

que en el sector primario esto es crecientemente más importante y en la industria ha ocurrido lo contrario. Finalmente, en los servicios la importancia es menor y se da sobre todo en servicios demandados indirectamente por otras exportaciones. Se observa una tendencia a que las exportaciones tengan cada vez menos relevancia en el empleo, ya que los sectores productores de bienes han reducido su empleo en el período y el empleo indirecto contenido en los servicios no alcanza a compensar esta pérdida. Las exportaciones uruguayas están más sesgadas hacia la utilización de trabajadores no calificados que hacia trabajadores calificados. Estos últimos se incorporan a las exportaciones principalmente mediante la demanda indirecta de servicios aunque también hay algunos sectores (medicamentos, tecnologías de la información) donde se destacan los trabajadores calificados. La sección concluye con la visión de las exportaciones (en este caso solo de bienes) desde el punto de vista de los gravámenes que se le cargan. En promedio la carga tributaria es de 5% de las exportaciones y se da principalmente en la renta o a través de los gravámenes a la tierra que afrontan los productores agropecuarios.

En tercer lugar, el informe aborda los asuntos de la especialización dinámica y la política comercial, que están relacionados. Por un lado, en base a Flores y Rovira (2015) se muestran algunos ejercicios de dinámica de la especialización basados en una relectura del Enfoque de Espacio de Producto (Hausmann e Hidalgo, 2009). En este caso, se muestran algunos países donde existe complementariedad entre su demanda y la oferta exportable uruguaya. Este análisis se complementa con un modelo de gravedad donde se detectan posibilidades de mercado no totalmente aprovechadas (Flores, 2014). Por otro lado, en esta sección se muestra el estado actual del acceso preferencial de las exportaciones, que muestran que el MERCOSUR explica la casi totalidad de las exportaciones preferenciales del país. Dado que en el resto de los mercados más relevantes (con la excepción a medio camino de los sudamericanos) el país no exporta con preferencia, el informe incluye información del costo arancelario efectivo de no tener acuerdos comerciales con los principales mercados. Se destaca a la carne como el producto que explica casi todos los aranceles (y por lo tanto el principal sector interesado en negociar acceso a mercados) y el nivel también muy alto de la protección en los productos lácteos. Por otra parte, la soja no enfrenta grandes aranceles y la celulosa no paga ninguno.

La cuarta sección combina información de exportaciones, origen del capital e inversión promovida al amparo de la COMAP para describir la inserción internacional del Uruguay desde el punto de vista de la inversión extranjera. Los datos de COMAP muestran que entre 2008 y 2012 la inversión promovida se orientaba a partes iguales entre el mercado doméstico y la exportación pero que con el auge de la inversión en energías renovables entre 2013 y 2016 el grueso se dirigió al mercado interno. La mayor parte de la inversión promovida orientada a las exportaciones se dirigió a la industria, siendo la destinada al turismo la segunda en importancia. Desde el punto de la dinámica de la inversión, consecuentemente con la importancia de Asia del Este en el comercio exterior fue creciente el peso del capital de ese origen. En el período se verifica un incremento de la importancia de las empresas de origen extranjero en las exportaciones (de bienes) que llegó a 70% en el último año disponible. Europa, Brasil y Estados Unidos, en ese orden, son los tres principales orígenes del capital de las exportaciones de bienes. Finalmente, el informe muestra evidencia de una asociación positiva entre el origen del capital y el destino de las exportaciones, por lo que se puede inferir que los agentes invierten en Uruguay para acceder a mercados que ya abastecen.

El informe finaliza con una mirada a la inserción del Uruguay y la región desde la perspectiva de las cadenas globales de valor. Esta literatura hace énfasis en los encadenamientos internacionales hacia adelante (como proveedores de insumos a otro) o hacia atrás (como demandante de insumos) que tienen los sistemas productivos de los países (Johnson y Noguera, 2012). En primer lugar, utilizando una matriz insumo producto sudamericana, se estudió el comercio interregional, detectándose escasos vínculos entre las economías. Esto se muestra en el hecho de que dos tercios de las exportaciones regionales corresponden a valor agregado que se origina en el exportador y se consume en el

importador, sin ningún encadenamiento internacional. Los encadenamientos más importantes son los que se realizan estimulados por la demanda de extrazona. El 12% de las exportaciones intrabloque corresponde a valor agregado originado en un país, luego exportado a otro bajo la forma de un insumo intermedio y finalmente incluido en un bien que se exporta fuera de Sudamérica. Los casos más relevantes se dan en el sector de insumos argentinos para la minería chilena y de productos químicos para la agricultura brasileña. Las oportunidades que genera la especialización actual de la región en minería y alimentos no han sido totalmente aprovechadas por el sector de servicios, donde la escala no juega un papel tan importante y abre posibilidades a las empresas pequeñas (Albrieu et al., 2014). Utilizando algunas métricas de cadenas globales de valor y combinándolas con información a nivel de producto para el caso de Uruguay, esta sección finaliza con la detección de algunos sectores y productos que presentan oportunidades para Uruguay especialmente en el sector químico.

A modo de síntesis, la actual fase de globalización ha impactado en la inserción internacional del Uruguay reforzando las ventajas comparativas en recursos naturales y las perspectivas son que esto se mantenga en el tiempo. La inversión, en especial extranjera, es la piedra angular del cambio hacia una estructura exportable más compleja. En ese sentido, las exoneraciones fiscales parecen haber sido las políticas preferidas en el período.



## I. Tendencias de largo plazo de las exportaciones del Uruguay

### A. La tendencia hacia la desindustrialización de las exportaciones de base agropecuaria

En los últimos años se ha debatido en el país acerca de lo que se dio en llamar la “primarización de las exportaciones”, es decir el aumento en el peso total de las exportaciones de base primaria respecto de las exportaciones con un mayor grado de transformación industrial (Rodríguez y Tramontín, 2013, Albrieu et al., 2014). Esta discusión muchas veces está relacionada con el contenido tecnológico de las exportaciones y con la sofisticación de la canasta exportadora. También se suele asociar a las exportaciones primarias con un menor agregado de valor sobre una cantidad exportada o con menor cantidad de tecnología o conocimiento aplicado respecto a un recurso natural, que en el caso de Uruguay es en principalmente la abundancia de tierras. El informe “Contenido Tecnológico de las Exportaciones”<sup>1</sup>, utilizando información de encuestas de innovación en el agro, la industria y los servicios, concluye que los sectores de bienes que más esfuerzo innovativo contienen como proporción del valor exportado son los productos de base primaria. Incluso el resultado indica una relación negativa con el esfuerzo innovativo y el peso del segmento industrial en el bien exportado (Aboal et al., 2014).

Más allá de las valoraciones que se puedan hacer al respecto del asunto, los siguientes párrafos mostrarán la tendencia hacia la desindustrialización de varias de las cadenas exportadoras nacionales. Esta tendencia puede verse al mismo tiempo que las exportaciones de bienes sin base primaria también pierden participación en la canasta exportadoras del país, en provecho de los servicios y los bienes agropecuarios.

Para el análisis se consideraron las exportaciones de seis cadenas exportadoras que pueden tener distinto grado de industrialización. El período analizado coincide con el auge y finalización del ciclo de las *commodities*, y con la recuperación del comercio exterior nacional luego de la crisis de

---

<sup>1</sup> Realizado por CINVE CENIT y financiado y publicado por Uruguay XXI.

2002. Las seis cadenas analizadas utilizan básicamente materia prima nacional, aunque en algunos casos también se procesan en el país insumos regionales. Las cadenas relevadas son la de la ganadería bovina/carne, cueros (sin contar ganadería), lana (sin contar ganadería), pesca, forestal y lácteos. En todas esas cadenas se clasificaron a los productos según su grado de industrialización. La definición de la condición de "industrial" es *ad hoc* para el caso uruguayo<sup>2</sup>. La siguiente tabla muestra las clasificaciones utilizadas. En algunos casos la clasificación separa los bienes primarios de los industriales, pero en otros la clasificación discrimina dentro de los bienes industriales<sup>3</sup>.

**Cuadro 1**  
**Clasificación de los bienes según su grado de industrialización, subpartida del sistema armonizado**

	Industrialización	
	No	Sí
Carne	0102	0201; 0202; 0206; 0504; 0505; 0506; 1601; 1602
Cueros bovinos	4101; 4104	4107; 4113; 4114; 4201; 4202 <sup>a</sup> ; 4203 <sup>a</sup> ; 4204; 4205; 4302; 9401
Lácteos	0401; 0402	0403; 0404; 0405; 0406
Lana	5101; 5102; 5104	5105; 5106; 5107; 5108; 5109; 5111; 5112
Madera	4401 a 4406	4407 a 4421; 47; 48; 49
Pesca	0302; 0303	0304; 0305; 1604

Fuente: Elaboración propia.

<sup>a</sup> Solo los bovinos.

Muchas de estas cadenas han tenido medidas de política comercial dedicadas a preservar la etapa industrial en el país. Estas medidas en general han sido una devolución de tributos diferencial según el tipo de producto. Esto aplica para todas las cadenas consideradas, salvo la de lácteos. Adicionalmente, algunas cadenas han tenido políticas más activas, como las detracciones a las exportaciones de cueros en estado crudo. Finalmente, en la cadena de la ganadería/carne estuvo vigente la prohibición de las exportaciones de ganado en pie.

El siguiente gráfico muestra la evolución de la etapa no industrial dentro de cada cadena en el período 2003-2017.

En el caso de la cadena de la ganadería/carne, las exportaciones de ganado en pie han alcanzado el 14% del total exportado en 2017. Si bien este sector es uno de los que tiene mayor participación de la etapa industrial, la tendencia hacia la exportación en etapas previas es creciente desde un mínimo relativo en 2013.

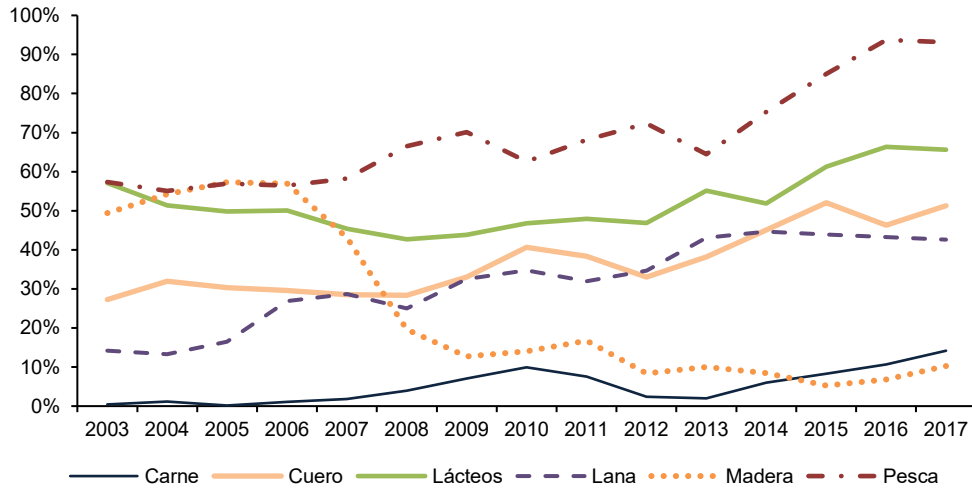
Además de una significativa pérdida de importancia, la cadena del cuero ha sufrido una fuerte transformación hacia las etapas iniciales. La participación de las etapas iniciales en las exportaciones pasó de 30% a 50% en el período. Adicionalmente, las exportaciones de cueros con alto grado de procesamiento han experimentado una evolución decreciente en el período. Si el sector tuvo tasa positiva de crecimiento en el período, fue por el incremento de las exportaciones de cueros *wet blue* o crudos. En el período, la participación de los cueros con etapas industriales pasó de 8% de las exportaciones totales de bienes a 2%.

<sup>2</sup> La organización de los bienes del Sistema Armonizado de Clasificación y Codificación de mercaderías brinda información acerca del grado de industrialización de los productos, ya que tiende a clasificar en capítulos a los tipos de producto según la materia prima que utilizan, y dentro de los capítulos organiza a las partidas en orden creciente desde la materia prima en bruto hasta los productos más elaborados.

<sup>3</sup> Dados los objetivos de esta sección se utilizaron criterios arbitrarios: por ejemplo los tops de lana se consideran industriales aunque son una etapa anterior al hilado. Del mismo modo, la leche en polvo se consideró la etapa primaria de la cadena porque la lecha entera (etapa anterior) prácticamente no se comercia internacionalmente en el mundo.

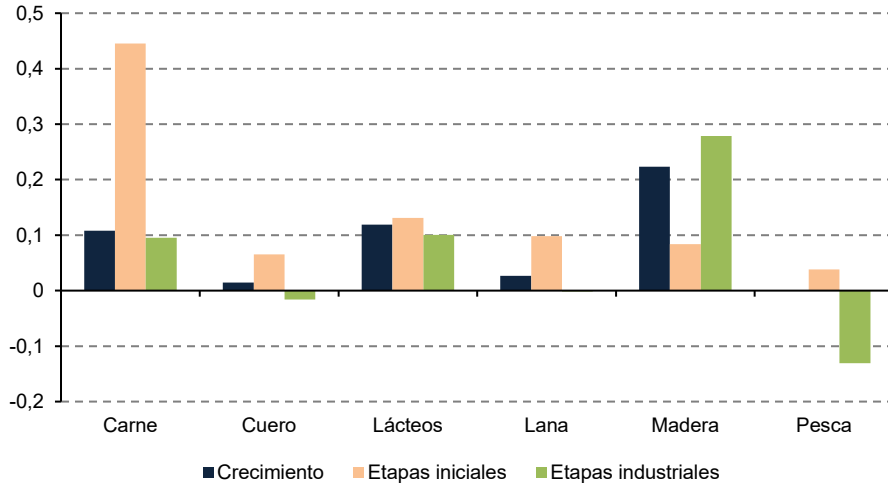


**Gráfico 1**  
**Evolución de la participación de las etapas no industriales (o de baja industrialización)**  
**en las exportaciones de la cadena, 2003-2017**



Fuente: Elaboración propia en base a datos aduaneros corregidos por Zonas Francas.

**Gráfico 2**  
**Tasa anual de crecimiento de las exportaciones, 2003-2017, según cadena: total y participación**  
**de etapas iniciales e industriales**



Fuente: Elaboración propia en base a datos aduaneros corregidos por Zonas Francas.

En el caso de los lácteos la clasificación divide a la leche en polvo del resto de los productos, y puede ser discutible que esto sea una gran diferencia en industrialización. De todas formas, se observa un leve aumento en la participación de la leche en polvo en el total de productos lácteos, aunque dicho crecimiento es significativo si se consideran los últimos años, donde cerraron establecimientos que tenían orientación hacia otros productos.

En el caso de la lana las exportaciones de tejidos, que eran el 2% de las exportaciones totales, desaparecieron en el periodo. Los tops de lana, que implican un nivel de procesamiento menor de la

materia prima, representan a la etapa industrial. En el período se observa un incremento de la participación de la lana sucia, que pasó de representar el 15% a ser más del 40%. Así, la tasa de crecimiento positiva del complejo lanero (pero mucho menor que el promedio) se explica exclusivamente por las exportaciones de lana sucia, porque los valores de los tops (en dólares corrientes) se encuentran en el mismo nivel que en 2003. En cambio, la lana sucia creció con la misma tasa que la carne bovina.

La pesca es el sector donde el cambio hacia una composición menos industrial es más significativo. Las exportaciones de pescado entero, eviscerado o en trozos pasaron de representar casi el 60% del total a ser más del 90%. Por su parte, las exportaciones de pescado fileteado o de preparaciones de pescado son actualmente casi inexistentes. En un contexto de reducción drástica de la producción pesquera del país, el segmento industrial prácticamente desapareció.

Al impulso de una política activa de captación de inversiones industriales, el único sector que tuvo la tendencia opuesta es el de la madera. En dicha cadena, las exportaciones de madera en rolos o en chips, o sea sin industrializar, pasaron de representar 50% a representar 10% en el período. Adicionalmente, las exportaciones del sector industrial de la madera, ya sea pasta de celulosa, madera aserrada u otros experimentaron una tasa anual de crecimiento de 28%.

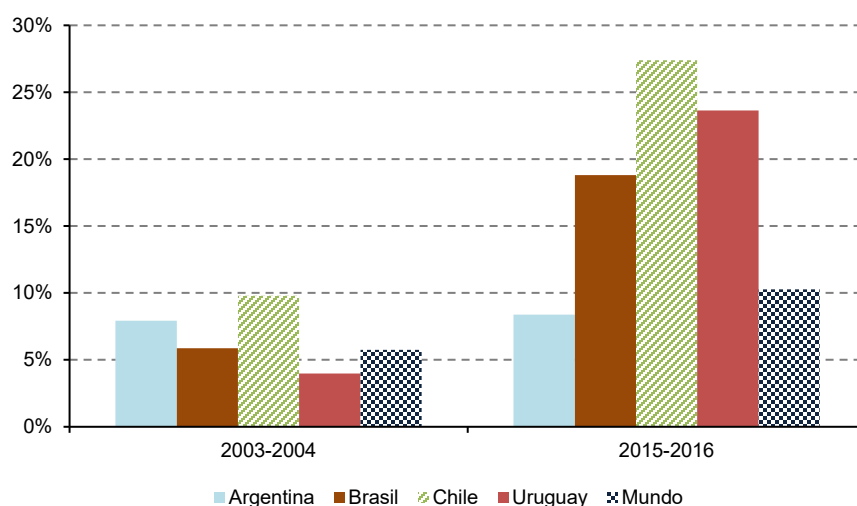
La tendencia a la reducción de la etapa industrial tiene su contrapartida en el aumento de la capacidad ociosa de la industria, que en general no trabaja a nivel altos de ocupación de planta. Según el Informe de utilización de la Capacidad Instalada de la Dirección de Estudios Económicos de la Cámara de Industrias del Uruguay, los industriales encuentran en la falta de mercados externos una restricción importante para el aumento de la producción. En general la insuficiencia del mercado es la principal causa de no inversión (DEI-CIU, 2018).

## **B. La reorientación exportadora hacia China**

Luego de su ingreso en la OMC en 2000, la irrupción de China como un actor de primera importancia en el comercio mundial es probablemente el hecho más destacado del siglo XXI. Si bien este país ya era antes un manufacturador de escala mundial, fue en este siglo donde consolidó su importancia tanto como origen de productos manufacturados (de cada vez mayor calidad) como de destino para las materias primas y bienes de consumo. Este nuevo actor clave en la organización internacional de la producción ha impactado en cada país, dependiendo de su tipo de inserción internacional. En particular en América del Sur la relación con China ha sido de complementación comercial en los mercados globales y de competencia en la protegida industria doméstica o regional. Entonces, la actual fase de globalización económica reforzó el rol de los países latinoamericanos como productores de materias primas y alimentos.

En la década y media que va desde 2001 a 2016 China pasó de importar el 4% de la producción mundial a comprar el 10%. Sin embargo, a nivel regional la orientación hacia China fue mucho más importante. El siguiente gráfico muestra la participación de China en las exportaciones de algunos países de Sudamérica en el bienio 2003-2004 y la situación solamente doce años después. En el inicio del período solamente Chile y en menor medida Argentina estaban levemente "especializados" en China, mientras que Brasil exportaba una magnitud similar a la del mundo en tanto Uruguay estaba relativamente desespecializado en ese mercado. Doce años después, la región globalmente estaba mucho más orientada hacia China de lo que está el mundo. La excepción es Argentina, que no aumentó su orientación hacia China. Chile, Brasil y Uruguay incrementaron su orientación hacia China de manera notable. El caso más destacado es Uruguay, que cambió su orientación hacia China a una tasa de un punto y medio porcentual cada año. China actualmente es el principal mercado de los tres principales bienes exportados del país: en 2017 representó el 53% de la carne bovina congelada, el 50% de la celulosa y el 80% de la soja.

**Gráfico 3**  
**Participación de China en las exportaciones total del país**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE, salvo Uruguay donde se utiliza DNA ajustado por ZZFF.

De hecho, Uruguay es uno de los países del mundo dónde la importancia del mercado chino es mayor. Exceptuando países del sudeste asiático, Uruguay solo se ubica por debajo de Omán, Mauritania, Australia y Chile. Estos dos últimos países tienen un acuerdo comercial con China.

**Cuadro 2**  
**Participación de China en las exportaciones totales del país, 2016,**  
**principales países (exceptuando Sudeste Asiático)**  
*(En porcentajes)*

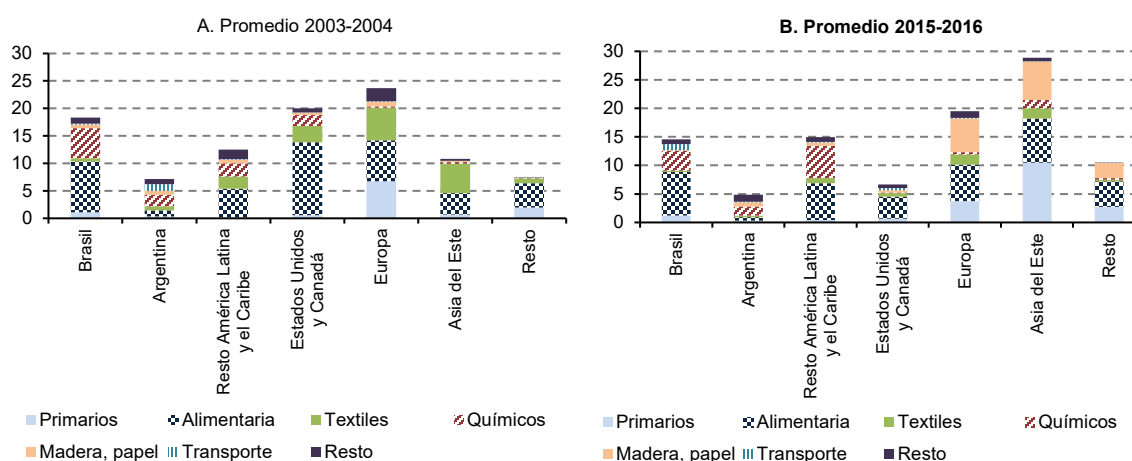
Exportador	Participación de China
Omán	44
Mauritania	37
Australia	32
Chile	29
Uruguay	24
Perú	23
Nueva Zelanda	19
Brasil	1
Kazakstán	11
República Centroafricana	10
Rusia	10
Sudáfrica	9
Suiza	9
Ghana	9

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE, salvo Uruguay donde se utiliza DNA ajustado por ZZFF.

## C. Dinámica sectorial y regional

Los cambios en la especialización y en la orientación exportadora relatados en las secciones anteriores pueden evaluarse conjuntamente para entender el rol diferenciado que cumplen los mercados exteriores de Uruguay. En esta sección se cruza información de países de destino con sectores exportadores y se comparan dos bienios, uno sobre el principio de siglo XXI y otro más actual.

**Gráfico 4**  
Exportaciones de bienes según destino y tipo de bien  
(En porcentajes del total exportado)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DNA corregido por Zonas Francas.

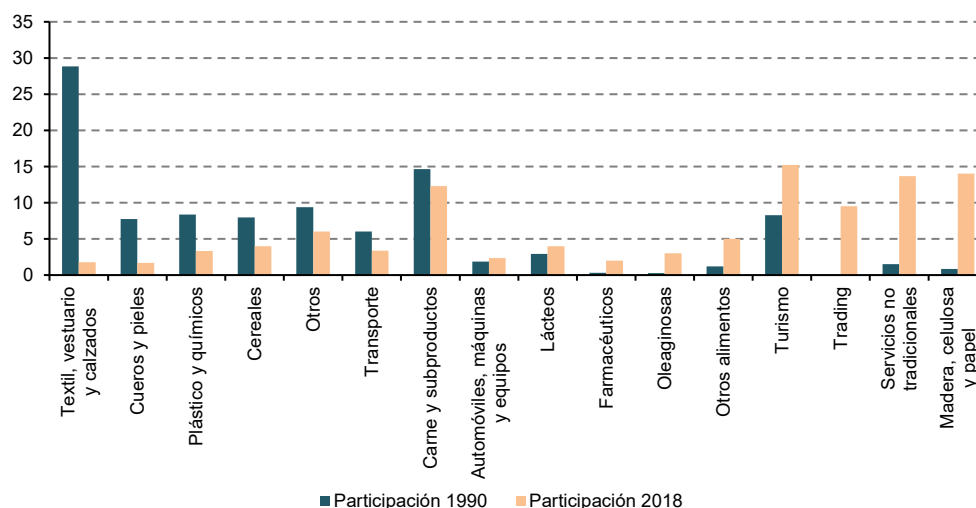
El cuadro muestra que los países del MERCOSUR y los mercados tradicionales de Europa y EEUU han perdido importancia como destino de bienes en el período. Los bloques ganadores son Asia de Este, como ya se mencionó en el apartado anterior, y el resto de América Latina que en total representa el 15% del total exportado. Los países del MERCOSUR y Resto de América Latina tienen un perfil importador diferente al resto del mundo. En Brasil y Argentina se colocan casi todos los bienes relacionados con el transporte, y es un destino importante para la industria química. El MERCOSUR no ha cambiado significativamente su participación en ningún sector en el período, salvo caídas en madera y papel donde no es el destino de las nuevas exportaciones y en el sector químico, donde se destaca el crecimiento del resto de América Latina motivado por los medicamentos. La importancia de Estados Unidos y Canadá se ha reducido desde el 20% hasta 7% y se mantienen la preeminencia de productos alimentarios.

## D. El incremento de las exportaciones de servicios no tradicionales

Uno de los sectores más dinámicos del comercio exterior del Uruguay es el de los servicios no tradicionales, entendidos éstos como los servicios distintos del turismo (denominado Viajes en la terminología de Balanza de Pagos) y del Transporte. El siguiente gráfico ordena a los sectores de acuerdo a su cambio en la participación de las exportaciones<sup>4</sup>. Si a principio de los noventa las exportaciones de servicios estaban circunscriptas al Sistema Financiero, con los cambios tecnológicos y al auge del *offshoring* la variedad de servicios prestados desde Uruguay ha aumentado de forma dramática.

<sup>4</sup> Los valores presentados en este gráfico son consistentes con las estimaciones y las metodologías de Uruguay XXI pero no necesariamente coinciden con los oficiales de Balanza de Pagos, elaborados por el Área de Estadísticas Económicas del Banco Central.

**Gráfico 5**  
Estructura de las exportaciones del Uruguay, 1990-2018



Fuente: Uruguay XXI.

Las estadísticas oficiales del país son elaboradas en el marco de la construcción de la Balanza de Pagos, a cargo del Departamento de Sector Externo del Área de Estadísticas Económicas del Banco Central del Uruguay. Esta área se encuentra realizando el Plan de Adecuación a Estándares Internacionales (PLAE) tanto del Sistema de Cuentas Nacionales como de la Balanza de Pagos, que incluye también la información de Inversión Directa (antiguamente llamada IED-Inversión Extranjera Directa). Si bien está previsto que la implementación completa de las nuevas estadísticas nacionales de, entre otras cosas, el Producto Bruto Interno finalicen en 2020, en 2017 dicho Departamento publicó de manera preliminar nuevas estimaciones para la Balanza de Pagos a partir de 2012 (nuevo año base de las Cuentas Nacionales), donde se incluyen las estimaciones de servicios. El siguiente cuadro muestra la nueva serie de servicios para los años 2012 a 2017, exceptuando los rubros viajes, turismo y servicios del gobierno.

**Cuadro 3**  
Exportaciones de servicios del Uruguay, 2012-2017, según balanza de pagos  
(En millones de dólares)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	1 875	1 897	1 848	1 832	1 533	1 640
Servicios de seguros y pensiones	5	5	4	10	3	2
Servicios financieros	159	206	194	131	132	130
Cargos por el uso de la propiedad intelectual n.i.o.p.	48	41	57	38	33	35
Servicios de telecomunicaciones	140	125	142	138	189	201
Servicios informáticos	101	134	163	171	165	177
Servicios profesionales y de consultoría en administración de empresas y otros servicios empresariales	1 241	1 218	1 112	1 184	884	952
Servicios técnicos relacionados con el comercio	83	71	80	78	69	80
Servicios audiovisuales y conexos	3	5	3	1	2	2
Otros servicios personales culturales y recreativos	96	94	91	81	57	61

Fuente: Banco Central del Uruguay.

La información oficial identifica algunos sectores importantes en la provisión de servicios no tradicionales. En primer lugar se destaca el papel de los servicios profesionales y de consultoría en administración de empresas que incluye a las consultoras, a los bufetes y estudios, a las empresas de *back office*, a los centros de servicios compartidos, a empresas que arriendan bienes desde Uruguay, entre otras. Otros servicios importantes son los de Telecomunicaciones, que en Uruguay están relacionados a los de Informática. Estos últimos, como se verá más adelante, están definidos de una manera estricta en la balanza de pagos, pero empresas que son consideradas del entorno TIC realizan exportaciones en otros segmentos, tales como los dos anteriormente mencionados (servicios de consultoría y telecomunicaciones). Los servicios financieros han tenido una tendencia a la disminución luego de la última crisis económica y actualmente corresponden sobre todo a consultoría y asesoramiento en valores a no residentes, en particular de Argentina<sup>5</sup>. Los servicios técnicos relacionados con el comercio están relacionados con comisiones por las tareas de intermediación comercial que se realizan en el país<sup>6</sup>.

Una fuente complementaria de información es la encuesta que la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI) difunde anualmente entre sus socios. Dicha encuesta incluye entre otros aspectos una estimación de las ventas, distinguiendo el destino (doméstico y exterior desagregado por país), y tiene una original información acerca del tipo de cliente final (tamaño y sector), incluso del exterior y el tipo de segmento que ocupa la empresa. Tradicionalmente la encuesta divide en producción de software vertical, software horizontal, consultoría (*Outsourcing*) e Infraestructura. La encuesta pretende cubrir incluso los segmentos de empresas pequeñas, pero no se expande a las empresas que no sea socias de la Cámara. La información de CUTI estima en 379 millones las ventas al exterior de las empresas socias, pero esta cifra incluye las ventas desde filiales en el exterior<sup>7</sup>. Estas ventas se descomponen en 2016 en 41% consultoría, 37% software vertical, 20% software horizontal y solo 2% provisión de infraestructura. El sector más internacionalizado es el de software vertical, dónde las exportaciones son el triple que las ventas al mercado interno.

El siguiente gráfico recompone la serie de ventas al exterior (incluyendo filiales) según fuente encuesta CUTI. La encuesta ha sufrido algunos cambios metodológicos en el período.

Respecto al destino de las ventas, la información de CUTI, válida para el segmento central de las TICs, indica que en 2016 los principales destinos fueron Estados Unidos (58%), Europa (13%), Argentina (6%), Colombia y México.

Finalmente, el Instituto de Promoción de las Exportaciones y las Inversiones Uruguay XXI estimó que las exportaciones de Servicios Globales en 2014 habrían alcanzado los 2.854 millones de dólares (Uruguay XXI, 2017). Para dicha estimación utilizó información del Área de Zonas Francas del Ministerio de Economía y Finanzas y de la Dirección General Impositiva, a nivel de cuatro dígitos de la CIU. Esta estimación incluye los segmentos de servicios creativos (arquitectura, ingeniería, diseño y audiovisuales), servicios financieros, TICs, servicios empresariales (profesionales, científicos y técnicos) y servicios de apoyo) y comercio (trading y centros de distribución regional).

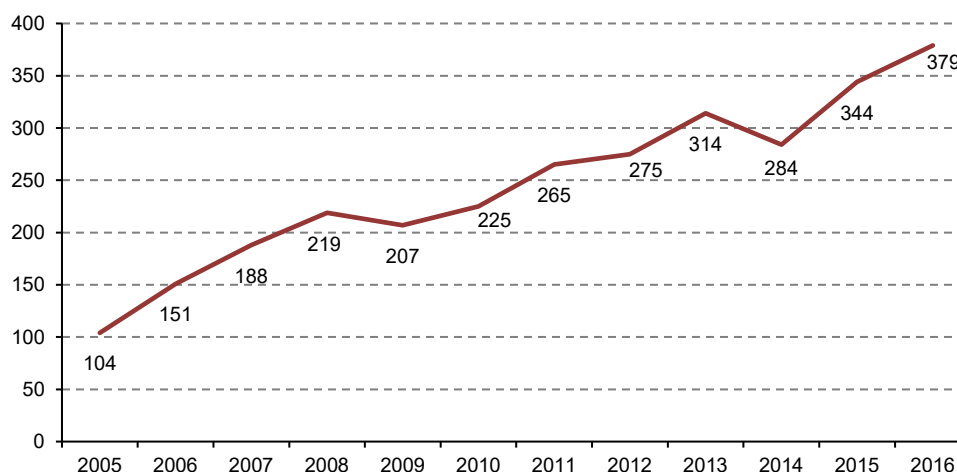
---

<sup>5</sup> Utilizando directamente datos de Zonas Francas en el rubro Servicios Financieros, Uruguay XXI estima en 486 millones de dólares las exportaciones de este sector en 2014.

<sup>6</sup> La incorporación de las recomendaciones del Sexto Manual de Balanza de Pagos al caso de Uruguay provocó que se está publicando una serie de exportaciones de bienes en compraventa desde 2012. Esta estadística da cuenta de la notable acción de los *traders* en la economía nacional en los últimos años. Si bien desde el punto de vista metodológico el comercio exterior de estas *empresas de compraventa* es clasificado en la cuenta de bienes (separada del resto), en los hechos el tipo de actividad que realiza acá es igual al de un servicio. La exportación contabilizada de estas empresas corresponde a las ventas de mercadería menos el costo de la mercadería comprada para revender. Entre 2012 y 2017 las exportaciones de bienes en compraventa fueron en promedio 1.700 millones de dólares, y el valor de la mercadería transada ascendió a 42.500 millones de dólares anuales (Ver BCU, 2017).

<sup>7</sup> La última versión de la encuesta no discrimina las ventas externas según si se realizaron por filiales en el exterior o por empresas domésticas, pero versiones anteriores ubicaban a las ventas desde el exterior en el 20% del total.

**Gráfico 6**  
**Ventas al exterior de las empresas de tecnologías de la información**  
 (En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a varias encuestas de la CUTI e Informes de Uruguay XXI.

**Cuadro 4**  
**Exportaciones de servicios globales**  
 (En millones de dólares, 2014)

Segmento	Exportaciones
Servicios creativos	88
Arquitectura, ingeniería y diseño	48
Audiovisuales	40
Servicios financieros	486
TICs	382
Servicios empresariales	1 237
Profesionales, científicos y técnicos	521
Administrativos y de apoyo	716
Comercio	661
Trading	556
Centros de distribución regional	105

Fuente: Uruguay XXI (2017).

Una proporción alta de las empresas instaladas realizan operaciones de amplio espectro, que combinan tareas de requerimientos de mano de obra relativamente sencillas, como atención al cliente, hasta muy complejas, como servicios legales. Según Couto (2019), la mitad de los empleos del sector (definido de forma estricta) se da en estas organizaciones multitarea. Del resto, sobresalen las operaciones relacionadas con *Business Process Outsourcing* (Finanzas y contabilidad, Recursos Humanos, Trading) y las Tecnologías e Información.

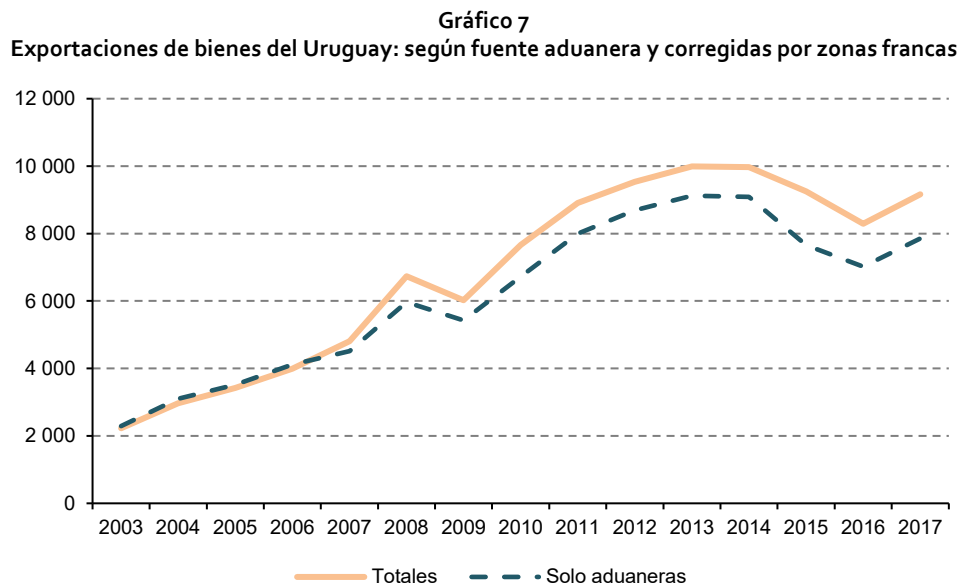
## E. La creciente participación de las zonas francas en el comercio exterior

Si bien las Zonas Francas existen en el país desde principios del siglo XX, con la aprobación de la Ley de Zonas Francas en 1987 se creó una política ordenada y estable de promoción de las zonas francas, como parte de la estrategia de apertura unilateral iniciada por el país a mediados de los setenta. El advenimiento del MERCOSUR pareció crear una fuente de mercados para la instalación de industrias estilo maquila en las zonas, pero la Decisión 8/94 excluye a la producción de las zonas francas de la preferencia arancelaria. Desde ese entonces dichas zonas tuvieron que reorientarse hacia otro tipo de negocios. La Ley de Zonas tiene un espíritu generalista y excluye la provisión de muy pocos servicios.

La actividad actual de las zonas francas puede dividirse en tres tipos. Por un lado, existen unos pocos emprendimientos industriales pero de gran envergadura, localizados en general (pero no exclusivamente) en zonas francas creadas para dichos fines. Algunas de estas empresas procesan materia prima local pero otras utilizan casi exclusivamente insumos importados. En segundo lugar, desde las zonas francas se realiza intermediación comercial. Esta se puede dividir en dos tipos, según si la mercadería ingresa a territorio franco o no. En el primer caso, la zona franca cumple una función comercial pero también logística. El grueso de los flujos corresponde a mercaderías de origen extranjero que también son vendidas en el extranjero, dando lugar a los que se conoce como re exportaciones (Vaillant y Lalanne 2014)<sup>8</sup>. En el segundo caso, se realiza intermediación comercial sin presencia de mercadería lo que da lugar a *trading* o *merchanting*. Esas mercaderías con origen y destino el exterior no ingresan ni siquiera al país. Finalmente, en el siglo XXI se ha verificado el incremento de la provisión de toda una gama de servicios hacia el exterior. Estas actividades motivaron el hecho de que se hayan habilitado y desarrollado Zonas Francas exclusivamente destinadas a oficinas.

Como resultado de esta política, las zonas francas tienen un papel cada vez más protagónico en el comercio exterior del país. En el caso de los bienes, las Zonas Francas intermedian una parte importante de la soja exportada, son el principal lugar de agregación de valor de los medicamentos exportados y explican la totalidad de las exportaciones de celulosa. Adicionalmente, son las responsables de todas las reexportaciones de bienes y de una buena parte de las exportaciones de bienes en compraventa. En el caso de los servicios no tradicionales, según las estadísticas del Área de Zonas Francas del MEF (AZF, 2018a), dan cuenta del 80% del valor exportado por el país.

En el año 2003 las zonas francas explicaban el 3% de las exportaciones de bienes y catorce años después su importancia era de 14%<sup>9</sup>.



Fuente: Elaboración propia en base a datos aduaneros corregidos por Zonas Francas.

<sup>8</sup> También hay flujos de mercaderías que tienen origen en el exterior pero terminan siendo importados en el país y se revenden al exterior algunas mercaderías que fueron "exportadas" (en el sentido aduanero) hacia una Zona Franca. Finalmente, existe un flujo de mercaderías del exterior que ingresan a una zona franca y luego son destinadas a una Depósito Fiscal Único, para revenderse en un *Free Shop* de Frontera.

<sup>9</sup> Este número surge de utilizar las fuentes citadas en el gráfico, y no necesariamente coinciden con los que se indican más abajo, los cuales son de fuente Área de Zonas Francas y se basan en encuestas a las empresas.



En su informe *Contribución a las Exportaciones en 2016-Análisis de las Exportaciones desde Zonas Francas (AZF, 2018a)*, el Área de Zonas Francas muestra los resultados del Censo de Zonas Francas correspondiente al año 2016. El informe estima las exportaciones a nivel de sector de actividad<sup>10</sup>. El siguiente cuadro muestra la información combinando sector y destino exportado. Esta información tiene el valor adicional de ser la única fuente pública dónde se detallan los destinos de las exportaciones de servicios del país.

**Cuadro 5**  
**Exportaciones desde Zonas Francas según sector y destino, 2016**  
(En millones de dólares)

Sector de actividad (División CIIU 4)	MERCOSUR	Resto de América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Europa	Asia	Resto	Total
Industria manufacturera	158	366	3	495	34	10	1 066
Intermediación comercial con mercadería	61	182	54	18	10	106	432
Trading	130	105	22	323	546	68	1 194
Transporte y almacenamiento	19	13	3	83	4	1	122
Información y comunicación	69	32	64	39	3	10	217
Financieras y seguros	48	18	99	106	4	5	280
Actividades profesionales, científicas y técnicas	32	61	48	79	4	14	239
Actividades administrativas y servicios de apoyo	47	337	62	28	1	2	476
Otros servicios	13	39	7	2	18	0	79
<b>Total</b>	<b>577</b>	<b>1 152</b>	<b>361</b>	<b>1 174</b>	<b>623</b>	<b>215</b>	<b>4 103</b>

Fuente: AZF (2018a).

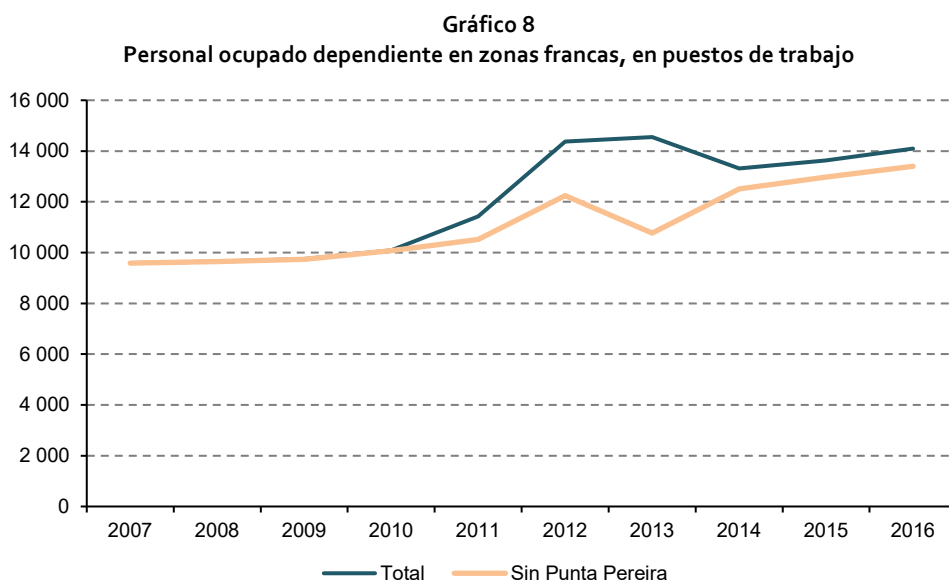
El cuadro muestra que las exportaciones desde Zonas Francas superaron los 4 mil millones de dólares en 2016. La intermediación comercial con mercadería alcanzó los 432 millones de dólares, y se destinó principalmente a países de América Central. A estos destinos se venden medicamentos, jarabes, productos alimenticios (Vaillant y Lalanne, 2014). Una fracción del valor de estas exportaciones corresponde con servicios logísticos que se le prestan a la mercadería. Dado que la venta del servicio logístico se suele realizar al dueño o al consignatario de la mercadería que es en general un usuario de zona franca, este servicio no figura directamente como una exportación. Las exportaciones de servicios logísticos alcanzan los 122 millones de dólares, y se facturan principalmente a clientes europeos<sup>11</sup>. El sector de mayores exportaciones del año 2016 es *trading*, con 1194 millones de dólares. El resultado de este sector está muy vinculado los márgenes sobre los que operan los *traders* y sobre todo a los stocks que mantienen. Por ejemplo en 2015 las exportaciones fueron de menos de la mitad (AZF, 2018c). Los productos más transados en zona franca son productos alimentarios de la región, que se destinan principalmente a Asia. También se intermedian otras materias primas y medicamentos (Vaillant y Lalanne, 2014). Las exportaciones de información y comunicación corresponden a empresas de software y consultoría en TICS. Algunas de las mayores empresas radicadas en el país se encuentran instaladas en Zonas Francas. Estas empresas

<sup>10</sup> La medición de la actividad (y por lo tanto las exportaciones) en contextos de baja tributación y presencia de Empresas de Propósitos Especiales genera desafíos a las Oficinas Estadísticas del mundo, que generan soluciones ad-hoc basadas en principios generales (UNECE, 2011). En el caso de Uruguay, AZF(2018a) estima a las exportaciones industriales como las netas de las etapas realizadas en territorio no franco, a las comerciales las estima de manera tradicional (Ventas netas de Costo: sean estas con ingreso de mercadería a ZF o sin ella) y en los servicios las estima como las ventas al exterior salvo en los siguientes sectores: CIIU 7010 y 7020 ("Actividades de oficinas centrales" y "Actividades de administración de empresas y de consultoría") donde se estiman como Ventas al exterior netas de costos del exterior, y CIIU 6499, 6420, 6520, 7710, 7721, 7722, 7729, 7730 y 7740 (Alquiler de equipo móvil, Compañías de facturación, Holding, Licencias y royalties y Reaseguros intragrupos) donde se estiman con un criterio de costos, como si fueran unidades auxiliares de una empresas del exterior: costos locales, remuneraciones y amortizaciones.

<sup>11</sup> La información de 2015 indica un nivel similar de exportaciones pero destinadas principalmente al MERCOSUR, lo cual es más lógico dado que el dueño de la carga suele ser regional.

presentan una fuerte diversificación de los mercados. Las mayores ventas se realizaron al MERCOSUR y en segundo lugar a Estados Unidos. El mercado europeo, que CUTI (2017) considera muy poco desarrollado por las empresas uruguayas, es el tercer destino<sup>12</sup>. Las exportaciones de servicios financieros y seguros alcanzaron los 280 millones de dólares y se destinan principalmente a Europa y Estados Unidos. Desde zona franca se prestan servicios de asesoramiento en valores, análisis financiero, *holding* y reaseguros intragrupo. Las exportaciones de actividades profesionales, científicas y técnicas alcanzaron los 239 millones de dólares y se destinan principalmente a Europa, Resto de América Latina y Estados Unidos. Exceptuando la intermediación comercial, este segmento es el que tiene mayor cantidad de empresas exportadoras, en general muy pequeñas. En 2016 exportaron 154 empresas. Desde zona franca se proveen servicios de consultoría y una parte de los nuevos segmentos que se internacionalizan se ubican dentro de este rubro: manejo de recursos humanos, *back office*. En este segmento también se ubican los “Centros de Servicios Compartidos”, que son deslocalización y centralización de actividades de empresas globales para brindar servicios internos a las filiales del grupo. Varias empresas se han radicado en el país en los últimos años para proveer estos servicios (ver Uruguay XXI, 2017 y Couto, 2018). Las Actividades Administrativas y Servicios de apoyo también nuclea segmentos que se han expandido en el país en los últimos años, como los *contact centers*, empresas de *back office* o empresas de alquiler de activos. Este heterogéneo segmento da cuenta de un gran nivel de empleo (25% del total) y también es el mayor exportador de servicios de zona franca.

El informe *Contribución al Empleo en 2016 – Análisis de la Ocupación en Zonas Francas*, (AZF, 2018b) muestra que las Zonas Francas han venido incrementando su nivel de empleo.



Fuente: Elaboración propia en base a AZF (2018b) y Vaillant y Lalanne (2014).

Las remuneraciones promedio de las zonas francas en 2016 fueron de 3.300 dólares para un personal algo más joven que el promedio de la economía. La mitad de los trabajadores tienen nivel terciario del cual un 10% tiene además un posgrado. El 60% son hombres. Hay 47 empresas de más de 50 empleados, que dan cuenta del 63% del empleo dependiente y pagan salarios mayores al promedio. Entre los 14.000 empleados, hay 10% de extranjeros, en general muy calificados.

<sup>12</sup> Si bien las diferentes metodologías y definiciones empleadas por las instituciones que construyen estadísticas no permiten determinar fehacientemente la participación de las zonas francas en las exportaciones del sector, es posible que se provean desde ese territorio alrededor del 50% del total de exportaciones informáticas, considerando a éstas en sentido estricto.

## II. Evolución de la contribución de las exportaciones a la economía nacional

Existen variadas medidas de la contribución de las exportaciones a la economía nacional. Una de las medidas más integrales es partir del valor agregado que estas exportaciones generan y su evolución en el tiempo. En esta sección se presentarán algunas medidas de contribución de las exportaciones al producto y una evolución en el tiempo, que podrían dar cuenta de la dinámica de la estructura. La metodología de contribución al VAB a partir de las matrices insumo producto es una práctica muy difundida desde la contribución inicial de Wassily Leontief.

Someramente, el método consiste en ordenar la información de la economía en sectores, teniendo en cuenta por un lado la utilización de la producción según destino y por otro lado la producción según el origen del valor de la misma. De esta manera se tiene una matriz cuadrada que muestra la utilización intermedia doméstica ordenada según el sector de origen de la producción y el sector que la consume. Análogamente se tiene una matriz que mide la utilización de insumos importados. Finalmente se tiene un vector de valor agregado y un vector de demanda final, una parte de la cual son las exportaciones. La suma por columnas de la utilización doméstica e importada (a precios básicos) más el valor agregado (incluyendo los impuestos a los productos) determina la producción por sector. Esta producción también se puede obtener como la suma por filas de la utilización intermedia nacional y de la demanda (utilización) final.

Seguendo a Hummels, Ishii, y Yi (2001), el valor agregado doméstico de las exportaciones es:

$$vab^x = v \cdot (I - A)^{-1} E$$

Donde,  $v$  es un vector  $nx1$  de valor agregado a producto para cada uno de los  $n$  sectores de la economía,  $I$  es la matriz identidad de  $nxn$ ,  $A$  es la matriz  $nxn$  de insumo producto por cada unidad de producto (matriz de Leontieff) y  $E$  es un vector de exportaciones de  $nx1$ .

Este resultado es un escalar, pero puede ser desagregado en una matriz de  $nxn$  si se realizan las siguientes operaciones:

$$VAB^x = \text{diag}(v) \cdot (I - A)^{-1} \text{diag}(E)$$

Donde *diag* corresponde al operador diagonalizar, que transforma a un vector en una matriz diagonal con el vector en la diagonal principal y ceros en el resto de las celdas.

La matriz  $VAB^x$  muestra el valor agregado nacional contenido en las exportaciones descomponiendo el sector de origen del valor agregado y el sector de exportación y es una herramienta clave para visualizar los encadenamientos que producen las exportaciones.

Para construir esa información es necesario construir matrices insumo producto, la cuales requieren considerables esfuerzos de compilación y organización de la información. En esta sección se muestra la contribución al valor agregado en dos momentos del tiempo, para dar una idea de cambios en la estructura. Se dispone de información para 2005 y 2012. A pesar de ser solamente un período de siete años, los cambios que se encuentren pueden dar pistas acerca de las tendencias. Para mantener la estructura similar, se compatibilizaron ambas matrices en 49 sectores, que se derivan directamente de los Cuadros de Oferta y Utilización que publica el Banco Central del Uruguay<sup>13</sup>.

La siguiente matriz reagrupa los 49 sectores en cuatro macro sectores y descompone el valor total de las exportaciones. La matriz muestra el valor agregado incorporado en las exportaciones según el sector que lo origina y también según el sector que lo exporta<sup>14</sup>. Para facilitar la evaluación desde el punto de vista de las exportaciones totales y del valor agregado total de la economía, también presenta el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones y el valor agregado que se consume domésticamente.

En 2012, las exportaciones del Uruguay se compusieron un 70% de valor agregado nacional y 30% de valor agregado extranjero. Asimismo, el valor agregado contenido en las exportaciones representó un 17% del PIB del año, mientras que 83% restante fue valor agregado consumido domésticamente.

**Cuadro 6**  
**Matriz de valor agregado total, exportaciones, y valor agregado incluido en las exportaciones**  
(En millones de dólares, 2012)

Sector	Valor agregado						Consumido domésticamente	Total
	Incluido en las exportaciones según sector exportador					Total		
	Primarios	MOA	MOI	Servicios	Total			
Primarios	1 145	1 419	24	6	2 595	1 744	4 339	
MOA	6	1 855	18	14	1 893	2 102	3 995	
MOI	60	102	669	9	840	1 340	2 180	
Servicios	389	971	256	974	2 589	33 182	35 772	
Total nacional	1 599	4 347	967	1 004	7 917	38 369	46 285	
Importado	701	1 405	972	249	3 327			
Exportaciones	2 300	5 752	1 939	1 252	11 243			

Fuente: Elaboración propia en base a Brun y Lalanne (2017).

Nota: Primarios corresponde a las letras A a C de la clasificación CIU 3. MOA (Manufactura de Origen Agropecuario) corresponde a las Divisiones 15 a 22 CIU3, MOI (Manufactura de Origen Industrial) al resto de la letra D y servicios al resto de la clasificación.

<sup>13</sup> Por construcción ambas matrices son compatibles con los Cuadros de Oferta y Utilización de sus respectivos años. Dichos COU están hechos con las versiones disponibles en el momento de la balanza de pagos y no incorporan las estimaciones que se realizaron en el marco de la incorporación del sexto manual de la balanza de pagos. Por ese motivo no son comparables con otras secciones de este informe. Adicionalmente, tampoco incorporan totalmente el sector turismo.

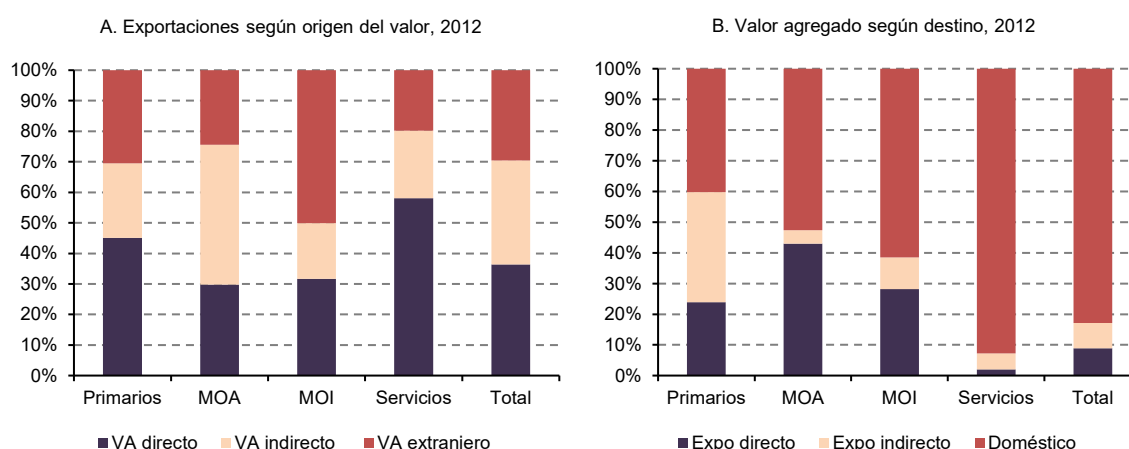
<sup>14</sup> La matriz que se presenta en este cuadro es una agrupación de una matriz de 49 x 49 con la que se hicieron los cálculos. De esta manera, una exportación del macro sector primario con valor agregado del macro sector primario no debe entenderse necesariamente como exenta de encadenamientos. Sino que puede tener encadenamientos con los otros sectores del primario e incluso con sectores de otro marco sector pero que finalmente terminan induciendo valor agregado primario.

Los flujos de valor agregado nacional al exterior más relevantes, que juntos dan cuenta del 90% del total son los siguientes: valor agregado del macro sector de agroindustria (MOA) que se exporta en el mismo macro sector (23% del total), valor agregado del sector primario que se exporta incorporado en la agroindustria (18%), valor agregado del sector primario que se exporta directamente (14% del total), valor agregado del sector servicios que se exporta directamente en servicios o en agroindustria (12% del total cada uno de estos flujos) y valor agregado de la industria sin base agrícola (MOI) que se exporta directamente (8%).

La presentación en forma matricial permite observar tanto la importancia de los encadenamientos locales y dependencia de insumos importados en los sectores exportadores como la dependencia de estos mercados para ciertos segmentos de la producción nacional.

Las relaciones más importantes de esta matriz se pueden resumir en los siguientes gráficos. En el primero se descomponen las exportaciones de cada sector según el sector de origen del valor agregado, distinguiendo si el valor se originó en el propio sector<sup>15</sup>, en otro sector doméstico o en el exterior. En el segundo gráfico el valor agregado total se descompone según si se exporta directamente al exterior, si se exporta incluido en las exportaciones de otro sector o si se consume domésticamente.

**Gráfico 9**  
Exportaciones y valor agregado según origen y destino



Fuente: Elaboración propia basado en Brun y Lalanne (2017).

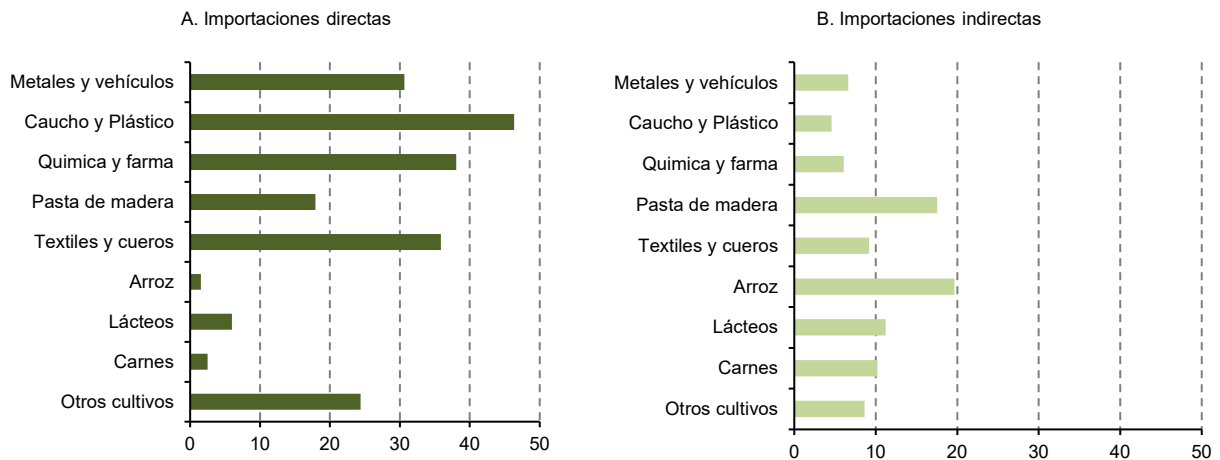
En el promedio de la economía las exportaciones tienen, como ya se mencionó, un 70% de valor agregado nacional. Este valor es incorporado a partes casi iguales en el propio exportador o en algún encadenamiento que el producto tiene con el resto de la economía. La importancia de los encadenamientos es mayor en las exportaciones de la agroindustria, que luego de los servicios son las exportaciones con mayor valor agregado nacional. La manufactura de origen industrial son las que incorporan mayor valor agregado extranjero, con un valor de 50%. Este registro da cuenta de las fuertes *backward linkages* con el resto del mundo que tienen estas exportaciones, que en general se destinan a la región. Esta industria de cadenas cortas, con alta dependencia de insumos importados y mercados regionales, se encuentra en contracción en los últimos años. Parte de este desempeño se explica por las dificultades que han encontrado en los mercados regionales por diversas medidas de política comercial que atentan contra el flujo continuo, desincentivando la inversión. Como se ve en el gráfico 9B, los mercados exteriores son indispensables para estas industrias, ya que consumen el 40% del valor agregado.

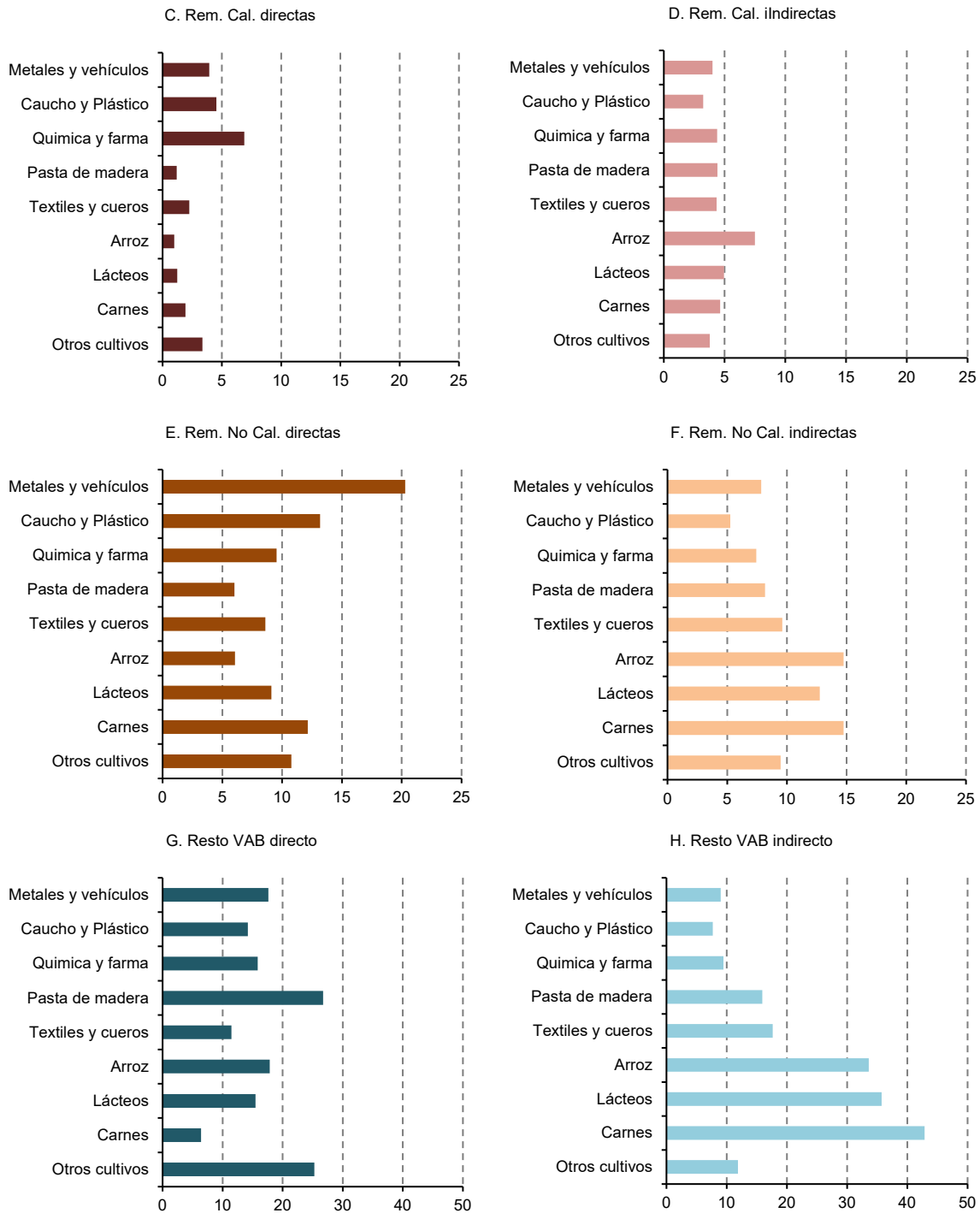
<sup>15</sup> En la presentación agregada del cuadro los encadenamientos entre sectores de un mismo macro sector aparecen como intra sector. Sin embargo, en los gráficos siguientes la definición de sector es estricta, por lo que los números pueden no coincidir.

Los mercados exteriores consumen el 60% de la producción primaria del país. La mayor parte de esta producción es exportada incorporada en una cadena agroindustrial (carne, celulosa, leche, arroz, tops, cueros), pero una parte creciente respecto de 2005 se exporta directamente en su fase primaria. En el segmento agroindustrial el mercado doméstico sigue siendo el relevante, al menos en 2012, donde todavía funcionaba en el país una sola planta de celulosa. En el caso de los servicios se ve que, como es natural, los mercados externos no juegan un papel destacado, aunque de forma indirecta los servicios incorporados en otras exportaciones representan el 5% del total del sector.

Brun y Lalanne (2017) analizan el origen del valor en las exportaciones, descomponiendo el mismo según si se debe a remuneraciones al trabajo (distinguiendo calificados y no calificados), resto del VAB doméstico y valor agregado del exterior (importaciones), pero al mismo tiempo manteniendo la indicación de si dicho valor es incorporada directamente en la etapa exportadora o a través de los encadenamientos domésticos. Una aplicación de esta descomposición a las ocho principales ramas que explican el 70% de las exportaciones permite evaluar el distinto impacto que tienen en la economía cada uno de los sectores involucrados. Se seleccionó a la carne (sin contar las exportaciones directas del sector de ganadería), la molinería de arroz, la industria láctea, otros cultivos (distintos del arroz, básicamente otros cereales y oleaginosas), el sector textil/vestimenta/cueros, químicos/farmacéuticos, pasta de madera y papel, caucho y plástico y automotriz/metalmecánica. Ninguno de estos sectores explica menos del 3% de las exportaciones del año. Los resultados se muestran en el siguiente gráfico.

**Gráfico 10**  
**Desagregación de las exportaciones según origen del valor agregado, factor y forma que se integra, principales sectores**  
*(En porcentajes sobre el total exportado por sector)*





Fuente: Brun y Lalanne (2017).

Los sectores agropecuarios tienen un peso de las remuneraciones de algo más de un quinto del total y se componen aproximadamente un tercio de remuneraciones a calificados y dos tercios a no calificados, con cierta tendencia a mayor peso de calificados en arroz y menos en carne. El sector textil comparte esta estructura y el sector de celulosa tiene globalmente menor incidencia de las remuneraciones (aunque la misma estructura de un tercio de calificados). Las ramas industriales tienen apenas un poco más de peso

de las remuneraciones en el total, salvo la metalmecánica/automotriz que tiene mayor peso de las remuneraciones (casi un tercio del total) sobre todo por mayor importancia de trabajo no calificado. La rama donde es mayor el peso del trabajo calificado es la química/medicamentos, aunque esto se debe exclusivamente a la incidencia del sector de medicamentos. Buena parte de las remuneraciones de calificados incorporadas en las exportaciones provienen de sus encadenamientos con los servicios, en especial los financieros y los servicios a las empresas.

Con la información de una MIP de 2005 con los mismos 49 sectores es posible hacer una evaluación preliminar del impacto de las tendencias del comercio exterior nacional en una parte del siglo XXI. La metodología de construcción de la matriz de 2005 está en Terra et al. (2009).

La participación del valor agregado en las exportaciones se redujo 2 puntos porcentuales entre 2005 y 2012, pero ese resultado está determinado por una caída en la participación de los servicios tradicionales (transporte y turismo) los cuales han tenido algunos cambios metodológicos entre ambas versiones. Exceptuando las exportaciones del sector servicios, el valor agregado nacional en las exportaciones se redujo un punto, pasando de 70% a 69%. En materia de importancia de las exportaciones en el total del valor agregado sectorial, nuevamente sin contar el sector servicios la importancia de las exportaciones pasó de 50% al 51%.

**Cuadro 7**  
**Exportaciones de bienes: valor agregado de las exportaciones de bienes como proporción de las exportaciones y como proporción del valor agregado sectorial, 2005 y 2012**  
*(En porcentajes)*

	2005	2012
Como proporción de las exportaciones		
Primarios	73	70
MOA (Agroindustrias)	79	76
MOI (Industrias no agro)	47	50
Como proporción del valor agregado bruto doméstico		
Primarios	51	60
MOA (Agroindustrias)	52	47
MOI (Industrias no agro)	40	38

Fuente: Elaboración propia en base a matrices 2005 y 2012 de Terra et al. (2009) y Brun y Lalanne (2017).

El cuadro muestra varios cambios que parecen ser estructurales. En primer lugar, las exportaciones de bienes primarios y agroindustrias tienden a tener mayor peso de insumos importados. Además, las exportaciones de manufacturas de origen industrial redujeron su componente importado. Del otro lado, aunque las exportaciones de primarios redujeron su valor agregado por unidad exportada, la importancia de los mercados externos en esos productos aumentó 9 puntos porcentuales su incidencia en el PIB sectorial, al tiempo que redujo su participación en cinco punto en la agroindustria y en dos puntos en la industria no agro. En cualquier caso en los tres sectores sigue siendo muy relevante.

Los cambios en las proporciones obedecen tanto a cambios en la composición de las exportaciones como a modificaciones en la estructura de valor de los sectores. En BCU (2015) se muestra que entre 2005 y 2012, la mayoría de las ramas de producción han aumentado su ratio de consumo intermedio al valor bruto de la producción, y también ha habido cierto aumento en la propensión a utilizar insumos importados.

Para desentrañar más esos cambios, el siguiente cuadro compara la estructura por origen y destino del valor agregado de las exportaciones de 2012 con la que hubiera surgido de las exportaciones de ese año pero con las relaciones estructurales de 2005, es decir con los vectores de valor agregado a producto y las relaciones interindustriales (incluyendo las importadas) de 2005.



**Cuadro 8**  
**Diferencias entre el valor agregado incluido en las exportaciones de 2012 con el que surge**  
**de las relaciones interindustriales de 2005**  
*(En millones de dólares)*

		Sector exportador				
Sector		Primarios	MOA	MOI	Servicios	Total
Sector de origen del valor	Primarios	218	-101	12	1	130
	MOA	-4	-12	-2	-1	-20
	MOI	-97	-53	-21	-9	-180
	Servicios	-17	2	-21	102	66
	Total nacional	100	-164	-32	93	-4
	Importado	-100	164	32	-93	4
	Exportaciones	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia en base a matrices 2005 y 2012 de Terra et al. (2009) y Brun y Lalanne (2017).

El cuadro muestra que si bien a nivel global el valor agregado de las exportaciones se mantiene prácticamente incambiado, hay diferencias en las contribuciones sectoriales. Por un lado, se intensificaron las relaciones dentro del sector primario, a costa de menor componente importado. Como mostró el cuadro anterior, entre 2005 y 2012 aumentó el uso de importaciones en el sector primario. Este resultado paradójico indica que al mismo tiempo que se expandían los sectores más intensivos en importaciones del sector primario, estos sectores tendían a utilizar menos insumos importados. Una explicación es el creciente uso de semillas nacionales. El valor agregado nacional en las exportaciones agropecuarias se redujo por una menor participación de primarios y de ambas manufacturas, a costa de mayor cantidad de insumos importados. Nuevamente esto puede deberse al cambio de composición del abastecimiento de algunas industrias, en especial la de celulosa. Otro resultado relevante es la pérdida de participación del valor agregado manufacturero en las exportaciones de todos los sectores. Como resultado, el valor agregado manufacturero no agropecuario en las exportaciones totales es 18% más bajo del que hubiera sido bajo las relaciones interindustriales de 2005.

Siguiendo con la metodología basada en insumo producto, la contribución de las exportaciones al nivel y tipo de empleo puede estimarse multiplicando coeficientes sectoriales de empleo a producto por la producción necesaria para abastecer a las exportaciones. Este método tiene la debilidad de que asume que no hay economías de escala ni costos fijos por exportar y que además las firmas son homogéneas dentro de los sectores, cuando la evidencia indica que las firmas exportadoras suelen ser más productivas que las que no exportan Bernard y Jensen (1999). De todas formas, aunque la contribución puede estar sobrestimada, la aplicación de esta metodología permite también visualizar el rol de los encadenamientos. El siguiente cuadro muestra el empleo inducido por las exportaciones según el macro sector de exportación y el de origen del empleo.

**Cuadro 9**  
**Empleo incluido en las exportaciones y empleo total de la economía, 2012, según sector, en puestos de trabajo**

		Empleo total					Inducido domésticamente	Total
		Inducido por las exportaciones según sector exportador						
Sector		Primarios	MOA	MOI	Servicios	Total		
Sector de origen del valor	Primarios	20 232	47 765	698	213	68 908	60 894	129 802
	MOA	225	38 751	710	482	40 167	74 498	114 665
	MOI	907	2 061	22 069	282	25 318	49 517	74 835
	Servicios	14 600	31 784	9 202	27 076	82 662	1 219 062	1 301 724
	Total	35 963	120 360	32 679	28 053	217 055	1 403 971	1 621 026

Fuente: Elaboración propia en base a Matriz 2012 de Brun y Lalanne (2017) y Encuesta Continua de Hogares.

Las exportaciones explicaron 217 mil puestos de trabajo en 2012 (13% del total del año), un sexto del total corresponde a las exportaciones del sector primario, mientras que más de la mitad corresponden a bienes agroindustriales. Las exportaciones de manufactura no agroindustrial, pese a que su VAB nacional es el 60% del de las primarias, explican solo 10% menos de empleo que éstas. Desde el punto de vista de la importancia de los mercados externos, con esta metodología se estima que más de la mitad de los empleos en el sector primario están asociados a las exportaciones, mientras que un tercio de los empleos industriales (tanto agroindustrias como de las otras) lo están, a la vez que el 6% de los empleos en los servicios, la mayor parte de los cuáles se integra indirectamente incluido en los sectores exportadores de bienes sobre todo agroindustriales. En total, el 38% de los empleos asociados a las exportaciones se dan en los servicios (sin incluir los servicios relacionados directamente con la producción primaria, que se consideran en el sector primario).

Si se divide el trabajo en calificado y no calificado como en Brun y Lalanne (2017), las exportaciones del país son más importantes para explicar trabajo no calificado (15% del total) que calificado (9% del total). Nuevamente, en el trabajo calificado aumenta la importancia el sector servicios, que provee el 62% de los puestos de trabajo calificados, más indirecta que directamente.

En un contexto de aumento en la productividad del trabajo en todos los sectores pero de forma más evidente en el sector primario, de aumento de la calificación de la fuerza de trabajo, la importancia de las exportaciones para la creación de puestos de trabajo se manifiesta de forma indirecta entre los calificados y en forma más directa entre los no calificados. El siguiente cuadro muestra como entre 2005 y 2012 se ha verificado una caída en la capacidad de producción de empleos en las exportaciones de bienes. En un contexto de fuerte aumento de la población ocupada, la importancia del empleo en las exportaciones pasó de 14% a 12%. Paradójicamente, en el sector primario, que incrementó su participación en las exportaciones, fue donde se redujeron más empleos.

**Cuadro 10**  
**Empleos inducidos por las exportaciones de bienes, según sector de empleo**  
*(En número de puestos de trabajo)*

Sector de ocupación	2005	2012
Primarios	81 519	68 695
MOA	49 965	39 685
MOI	27 540	25 036
Servicios	41 553	55 586
Total	200 577	189 002

Fuente: Elaboración propia en base a Terra et al. (2009), Matriz 2012 de Brun y Lalanne (2017) y Encuesta Continua de Hogares del INE.

Otro elemento importante para evaluar la magnitud del impacto de las exportaciones del país es a partir del rol que tienen en el financiamiento del Estado. Brun y Lalanne (2018) estiman el peso de la carga tributaria que recae sobre las exportaciones de los últimos años a nivel sectorial y lo comparan con algunos instrumentos de apoyo. Para realizar esto dividen a los gravámenes según su naturaleza y estudian su incidencia a lo largo de la cadena de producción. Dividen a la carga en gravámenes a los productos (según si el hecho generador es las ventas, el valor agregado, las exportaciones, las importaciones de insumos, u otros), en gravámenes sobre la producción (donde típicamente se gravan los factores productivos como la tierra, el capital o el trabajo) y en gravámenes sobre la renta (donde se gravan las ganancias). Además, distinguen en qué etapas de la producción se genera el hecho gravable. De esa manera, se estiman las cargas que recaen sobre los exportadores, sobre los productores de insumos directos o sobre los productores de insumos indirectos.

Como resultado, Brun y Lalanne (2018) determinan que la carga tributaria promedio de las exportaciones de bienes es de 5% en el período 2012-2016 y que esta recae mayormente sobre el productor de insumos directos. Esto equivale al 7% del Valor Agregado de las exportaciones. Este valor no incluye a los aportes patronales. Si se incluyeran éstos la carga sobre las exportaciones alcanzaría a 6.6%.

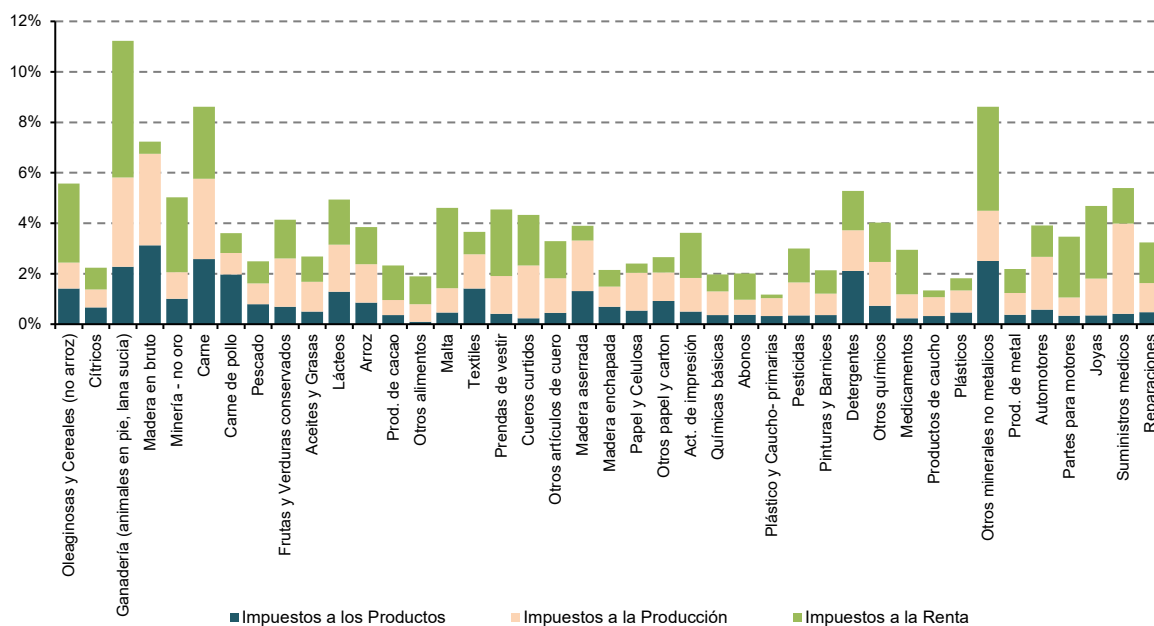
**Cuadro 11**  
**Carga tributaria de las cadenas exportadoras del Uruguay, según orden de origen y tipo de gravamen**  
*(En porcentaje sobre las exportaciones promedio de 2012-2016)*

	Tipo de gravamen			Total
	Sobre los productos	Sobre la producción	Sobre la renta	
Exportador	0,6	0,5	0,4	1,4
Orden				
Productor insumos directos	0,5	1,0	1,3	2,7
Productor insumos indirectos	0,2	0,2	0,3	0,7
Total	1,2	1,7	2,0	4,9

Fuente: Brun y Lalanne (2018).

Una evaluación sectorial como la que se muestra en el siguiente cuadro indica que las cadenas agroindustriales están más gravadas que las industriales y que esto se debe a la etapa primaria. Sobresalen los gravámenes a la cadena de la carne y a la ganadería. Parte de estos gravámenes tienen una contrapartida evidente y por lo tanto no necesariamente deberían considerarse como carga tributaria. El cuadro también permite ver el rol de las zonas francas como abatidor de los gravámenes, pues ellos son más bajos en los sectores donde éstas participan: otros alimentos, papel y celulosa y medicamentos.

**Gráfico 11**  
**Carga tributaria en las cadenas exportadoras del Uruguay, según tipo de impuestos**



Fuente: Brun y Lalanne (2018).



### III. Especialización dinámica y restricciones de política comercial

#### A. La perspectiva de la especialización dinámica

Diversos autores han evaluado la especialización comercial de Uruguay desde una perspectiva dinámica, tomando como referencia los trabajos de Hausmann e Hidalgo (2009) que concibieron lo que en la literatura se conoce como Espacio de Producto. Esta sección se basará en Flores y Rovira (2015). El objetivo final del trabajo es identificar mercados potenciales para enfocarse y aumentar el flujo de comercio tanto de productos ya presentes en la canasta como de nuevas oportunidades.

Inicialmente, se analiza la posición de Uruguay en términos de su similitud exportadora e importadora con los demás países, de la complementariedad comercial y de la sofisticación de su canasta. Luego, se recurre a un modelo gravitacional extendido por especialización con la finalidad de analizar los determinantes del comercio internacional en los grupos de productos donde Uruguay se especializa y calcular el comercio potencial con los socios eventuales.

La metodología original de Hausman e Hidalgo (2009) proyecta los productos en el espacio de los países, buscando similitudes entre productos en función de las características de los países que comparten estar especializados en determinado producto. Flores y Vaillant (2013) y Flores (2014) proyectan a los países en el espacio de los productos, vinculando a los países de acuerdo a la similitud en su especialización. Si la especialización de referencia es la exportadora se utiliza el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de las exportaciones (IVCRX)<sup>16</sup>.

Flores (2014) muestra un fuerte patrón regional de la estructura de las exportaciones. Los países más grandes tienden a estar juntos por tener una especialización más compleja, mientras que los países

<sup>16</sup> El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas en las Exportaciones se define como el cociente entre la participación relativa de un bien en las exportaciones de un país y la participación relativa de dicho bien en las exportaciones mundiales:

$$IVCR_n^c = \frac{\frac{x_n^c}{\sum_n x_n^c}}{\frac{\sum_c x_n^c}{\sum_n \sum_c x_n^c}}, \text{ donde } c \text{ es un país y } n \text{ es un bien.}$$

pequeños están escasamente conectados. En el extremo inferior izquierdo se ubican los países petroleros. Uruguay (verde) se ubica conectado solamente a Argentina y Nueva Zelanda, y a través de este se conecta con Australia y algunos países europeos con lechería o ganadería, que a su vez forman parte de la estructura central de la red. Entonces, estos países mencionados pueden ser fuente de inversión extranjera en los sectores tradicionalmente competitivos del país, así como referencias de posibles oportunidades.

Un ejercicio complementario a este se realiza en Flores (2014), donde se construyen índices de complementariedad comercial (ICC) entre países. Estos índices vinculan los patrones de especialización exportadora de un país con el patrón de especialización importadora de otro. La complementariedad de B respecto de A indica qué tan probable es que el país B importe un producto al azar entre los que el país A exporta. Esto se puede representar para el caso de Uruguay en el plano formado por las distancias entre complementariedades. Flores y Rovira (2015) identifican especialmente a Irak como el país con mayor complementariedad comercial con Uruguay, así como a Italia, España, Portugal, Macedonia, Moldavia y Croacia. Con algunos de estos países Uruguay tiene flujos comerciales regulares pero especialmente con los de Europa del Este hay pocas relaciones comerciales. En este conjunto de países se puede detectar un especial interés por parte del importador de aproximarse al mercado uruguayo.

Luego se detecta otro conjunto de países que tienden a importar todo lo que Uruguay exporta, pero que también importan muchos que no forman parte de la oferta uruguaya. Estos son los que están en la parte baja del gráfico: Japón, Brasil, Azerbaiyán, Colombia, Argentina, Panamá, Venezuela, Nigeria. También habría interés en explorar esos mercados (sobre todo los menos conocidos) aunque el interés de ellos (como importadores) no debería ser tan fuerte. En Flores y Rovira (2015) se muestra el análisis también para Uruguay como importador, como forma de identificar intereses exportadores complementarios de ambos países.

Los análisis que se apoyan en oportunidades basadas en especialización tienen el inconveniente de no considerar la distancia y los tamaños relativos de las economías. Por eso, Flores y Rovira (2015) complementan su análisis con información de modelos de gravedad, donde se estiman para cada par de país los flujos de comercio incorporando información del tamaño de los mercados y de la distancia entre ellos. En general el tamaño se mide como el PIB o la absorción y para la distancia se utilizan variables de distancia física así como otros vínculos tales como lazos históricos, idioma, fronteras, marcos legales similares, acuerdos regionales, etc. Concretamente, proponen un modelo de gravedad que tome en cuenta las distancias en la especialización y en la complementariedad. Las distancias en la especialización exportadora recogen las diferencias entre los patrones de especialización productiva, mientras que las distancias en la especialización importadora señala las diferencias en las pautas de consumo o de abastecimiento de intermedios, mientras que las distancias en la complementariedad muestran las asociaciones entre los que un país importa y otro exporta, medido desde tanto desde la perspectiva del exportador como del importador. Una diferencia del modelo de Flores y Rovira (2015) con la literatura es que se modelan varias condiciones diferenciando si la condición la tiene el exportador, el importador o ambos (por ejemplo, ser una isla, o estar en la OMC) capturando así el efecto asimétrico de la condición.

La ecuación de comercio potencial es estimada tanto para el modelo general como para subgrupos de productos, siguiendo la clasificación de Leamer (1984)<sup>27</sup> de acuerdo a su contenido factorial. Uruguay concentra sus exportaciones en los grupos "Productos Animales" y "Cereales, etc.", donde el tamaño del exportador resulta ser irrelevante, pero en el primero es muy relevante el tamaño del país de destino. Los coeficientes de distancia son muy variantes entre sectores pero no se destacan aspectos relevantes para los sectores donde se concentran las exportaciones de Uruguay. Las variables de distancias en la especialización exportadora e importadora incorporadas no resultan significativas en el modelo general aunque sí lo son para los subgrupos "Productos Forestales", "Agricultura Tropical",

---

<sup>27</sup> Leamer (1984) divide a los bienes en: Petróleo, Materias Primas, Productos Forestales, Agricultura tropical, Productos animales, Cereales, etc., intensivos en trabajo, intensivos en capital, maquinaria, productos químicos.

“Intensivos en capital”, “Maquinaria” y “Química”; donde están asociados negativamente a la distancia, por lo que se encuentra evidencia de que dicho comercio se da entre países de especialización similar. Las complementariedades comerciales también resultan significativas para explicar mayor comercio.

Con la ecuación de gravedad estimada Flores y Rovira (2015) calcularon el comercio potencial de Uruguay con cada socio. El comercio potencial es la diferencia entre el comercio observado y el comercio que surge de la ecuación de gravedad, es decir son los residuos del modelo. Uruguay tiene potencial exportador al inicio y al final del período con Estados Unidos, Francia y Japón; y sobre el final con Australia. Sin embargo, el comercio con Brasil está todo el período por encima de su potencial, lo que puede indicar poco margen para aumentarlo.

El análisis del comercio potencial por grupo Leamer de productos indica que en los dos grupos donde Uruguay participa más activamente como exportador, “Productos animales” y “Cereales, etc.”, no existen grandes posibilidades desaprovechadas, solos se detectan Japón y Argentina (productos animales). Este análisis coincide con el Flores, Rovira y Vaillant (2013) donde se detectaron posibilidades más específicas a un nivel mayor de valor: algunas raciones de animales, aceites, extractos de malta, productos lácteos más elaborados. En materia de productos químicos, el análisis detecta potencial en Argentina y saturación en Brasil dentro de la región, y fuera de la región algunas posibilidades en Estados Unidos y Europa. Finalmente, en los productos intensivos en trabajo se detecta poco potencial adicional en su tradicional mercado (región) y algunas posibilidades en Estados Unidos o Europa. En Flores, Rovira y Vaillant (2013) se destacan los casos de artículos ortopédicos y otros artículos de plástico y libros y otros impresos.

Como se mencionó al inicio de esta sección, el análisis de las similitudes de los países en el espacio de los productos permite identificar países complementarios o rivales, y puede ser una guía para orientación de esfuerzos negociadores. Sin embargo, los trabajos que mantienen la metodología original de Hausman e Hidalgo (2009), es decir, proyectar a los productos en el espacio de los países, son los idóneos para capturar posibilidades de especialización dinámica. En tal sentido, Ourens (2010) aplican los indicadores incluidos en el Método de Reflejos para el período 1962-2008 y concluye que el país ha descomplejizado en términos comparados su estructura productiva. El autor encuentra que el grado de diversificación de las exportaciones no ha sido el problema, sino más bien ubica la causa en el grado de sofisticación de dicha canasta. Los productos que aparecen de forma estables como exportados con fuertes ventajas comparativas tienen niveles de complejidad medios o bajos, lo que refuerza la idea que la pérdida de complejidad de la estructura. El autor encuentra un conjunto de bienes donde se ha construido una capacidad exportadora en los últimos años pero estos tienen una naturaleza muy diversa por lo que en su conjunto no presentan características de plataformas para una mejora de la especialización. Adicionalmente, un análisis posterior basado en la metodología de Hausmann y Klinger (2006) para identificar las oportunidades que presentan estos bienes indica que no es alrededor de ellos donde el país presenta más posibilidades de acumulación.

El análisis de Ourens (2010) no incluye a los servicios. En tal sentido, Rovira (2010) muestra que los servicios se ubican en la periferia del Espacio de Producto, en dos zonas diferenciadas de acuerdo a su sofisticación. Por un lado, Royalties, servicios financieros y computación e informática se ubican como productos de alta sofisticación, mientras el resto de los servicios se ubican en un nivel más bajo. Según este trabajo, los países de la región estarían en condiciones de transitar hacia una especialización en servicios, al menos en aquéllos de menor sofisticación.

## **B. Acceso y utilización de preferencias arancelarias**

A pesar del descenso de los aranceles que se acordó en las sucesivas rondas de negociación de la OMC y del nivel de profundidad que han alcanzado los acuerdos comerciales en los últimos años, los aranceles a las importaciones siguen siendo un elemento muy importante para evaluar la inserción internacional del país y provocan diferencias importantes a la hora de evaluar las estrategias más adecuadas según cada sector. En promedio, en 2016 las exportaciones uruguayas pagaron 2,5% de aranceles en los

mercados de destino. Si bien no es posible hacer una cuantificación del impacto que las barreras no arancelarias imponen sobre las exportaciones, estas probablemente sean mayores que las arancelarias.

Con la finalidad de evaluar la utilización de la certificación de origen, necesaria para solicitar el tratamiento arancelario preferencial en la aduana de destino, se solicitó información de exportaciones de 2015 a 2017 según origen, destino, clasificación del producto, valor exportado y cantidad. En particular, también se obtuvo información del campo "Acuerdo" de la Declaración Aduanera, que indica si el producto exportado utilizó algún tipo de Certificado de Origen. Los Certificados de Origen pueden ser de varios tipos, pero la clasificación más útil es la que indica si se trata de una certificación para acceder a una preferencia resultado de algún acuerdo comercial (en general con algún tipo de reciprocidad), si se trata de preferencia unilateral establecida por el donante (importador) o si se trata de una certificación que no está realizada para acceder a una preferencia sino por otro motivo (en general por una medida de defensa comercial o sanitaria). Finalmente, para completar el nivel de las exportaciones se ajustaron los niveles a la acción de las Zonas Francas<sup>18</sup>. Esto es relevante porque estas exportaciones si bien se pueden amparar en preferencias comerciales (y de hecho muchas lo hacen) al no ser exportaciones desde el punto de vista aduanero no se tiene la información del campo "Acuerdo" y por lo tanto quedan sin analizar.

**Cuadro 12**  
**Exportaciones de bienes de Uruguay según destino y tipo de certificación de origen, 2017**  
(En millones de dólares)

	Acuerdo preferencial	SGP	Certificado no preferencial	Sin certificado	S/I (zona franca)	Total
<b>América</b>						
MERCOSUR	1 542	0	127	181	93	1 943
Sudamérica	228	0	72	32	114	445
México	100	0	42	54	132	329
Cuba	31	0	21	6	0	58
Resto de América Latina	0	0	63	15	232	310
Estados Unidos/Canadá	0	1	366	138	0	505
<b>Europa</b>						
Unión Europea	0	3	780	182	452	1 417
Resto de Europa	0	109	43	49	9	209
<b>Resto sin acuerdos</b>						
China	0	0	1 880	60	662	2 603
Este Asiático	0	1	188	39	177	405
Resto del mundo	0	4	583	71	73	731
<b>Otros acuerdos</b>						
Egipto	1	0	36	0	7	44
Israel	72	0	40	18	0	131
SACU	0	0	23	7	1	30
<b>Total</b>	<b>1 975</b>	<b>118</b>	<b>4 265</b>	<b>852</b>	<b>1 951</b>	<b>9 160</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Dirección Nacional de Aduanas corregidos por Zonas Francas.

<sup>18</sup> El ajuste por Zonas Francas implica eliminar las exportaciones de bienes que se dirigen a Zonas Francas tipo y agregar los tránsitos aduaneros de productos originarios que se dirigen al resto del mundo. Adicionalmente, para las Zonas Francas ubicadas en la frontera, donde la información de los tránsitos no es suficiente, se recurrió a datos de Uruguay XXI para los niveles de exportaciones y a datos "espejo" fuente COMTRADE para corregir por los destinos exportados.



El cuadro anterior muestra que solamente el 23% de las exportaciones de bienes de Uruguay accede a tratamiento preferencial en el mercado de destino. Este se compone por un 22% preferencial y solamente 1% en el marco del SGP. En los últimos años la mayoría de los países desarrollados han actualizado sus criterios para ser elegible para las preferencias del SGP y Uruguay ha sido retirado de casi todas las listas, por ser país de ingreso alto o medio alto según la OCDE<sup>19</sup>. La mitad de las exportaciones nacionales está amparada en Certificados de Origen pero de tipo no preferencial. Un 9% de las exportaciones no indica acuerdo alguno y finalmente el 21% de las exportaciones no hay información disponible por salir directamente desde una zona franca.

Cuatro quintos de las exportaciones al MERCOSUR se realizan amparadas bajo un régimen preferencial. Este es en su gran mayoría el Régimen de Origen MERCOSUR que regula el comercio de los cuatro países del bloque. Adicionalmente se realizan exportaciones amparadas en los antiguos acuerdos bilaterales que subsisten al MERCOSUR, en los casos en que no aplican las reglas generales del bloque. Esto es el sector automotriz. El cuadro muestra que una parte no despreciable del comercio con el MERCOSUR no utiliza el acuerdo comercial. El 5% de las exportaciones al MERCOSUR utilizaron una Zona Franca<sup>20</sup>, en parte con comercio preferencial. Este porcentaje ubica al MERCOSUR como uno de los destino donde la intervención de las Zonas Francas es más baja, lo que se explica por el tipo de bien que se produce ahí y por la existencia de un comercio libre de aranceles muy reglamentado para las producciones en estas zonas.

En el resto de los socios regionales con acuerdos preferenciales (los países de la ALADI: es decir el resto de los sudamericanos, México y Cuba) el comercio preferencial ocupa la mitad en Sudamérica y Cuba y un tercio en México, aunque si examinamos el comercio de Zonas Francas, estos porcentajes alcanzan al 70% de las exportaciones a México y 65% a Sudamérica. Dentro de Sudamérica, los países donde el comercio preferencial es más prevalente son justamente aquellos donde tienen un acuerdo más profundo, que son Bolivia y Chile. En los países de la comunidad andina una parte significativa del comercio se realiza sin preferencias.

Como resultado de retiro de Uruguay de las listas de beneficiarios del SGP, en los mercados de Estados y Canadá, el 72% utilizaron certificados de origen no preferencial y el resto no utilizó certificados. Las Zonas Francas no son utilizadas en el comercio hacia esos destinos.

El 15% de las exportaciones del año 2017 se dirigieron a la Unión Europea. La mitad de las exportaciones utilizaron Certificado de Origen no preferencial. El único destino donde fue relevante el uso del SGP fue el Resto de Europa, básicamente por Rusia aunque también en Noruega y Suiza. La mitad de las exportaciones a la Europa no UE se ampararon en estas preferencias. En los mercados de Asia las zonas francas ocupan un rol importante, puesto que entre un cuarto y la mitad de las exportaciones hacia esos destinos las utilizan.

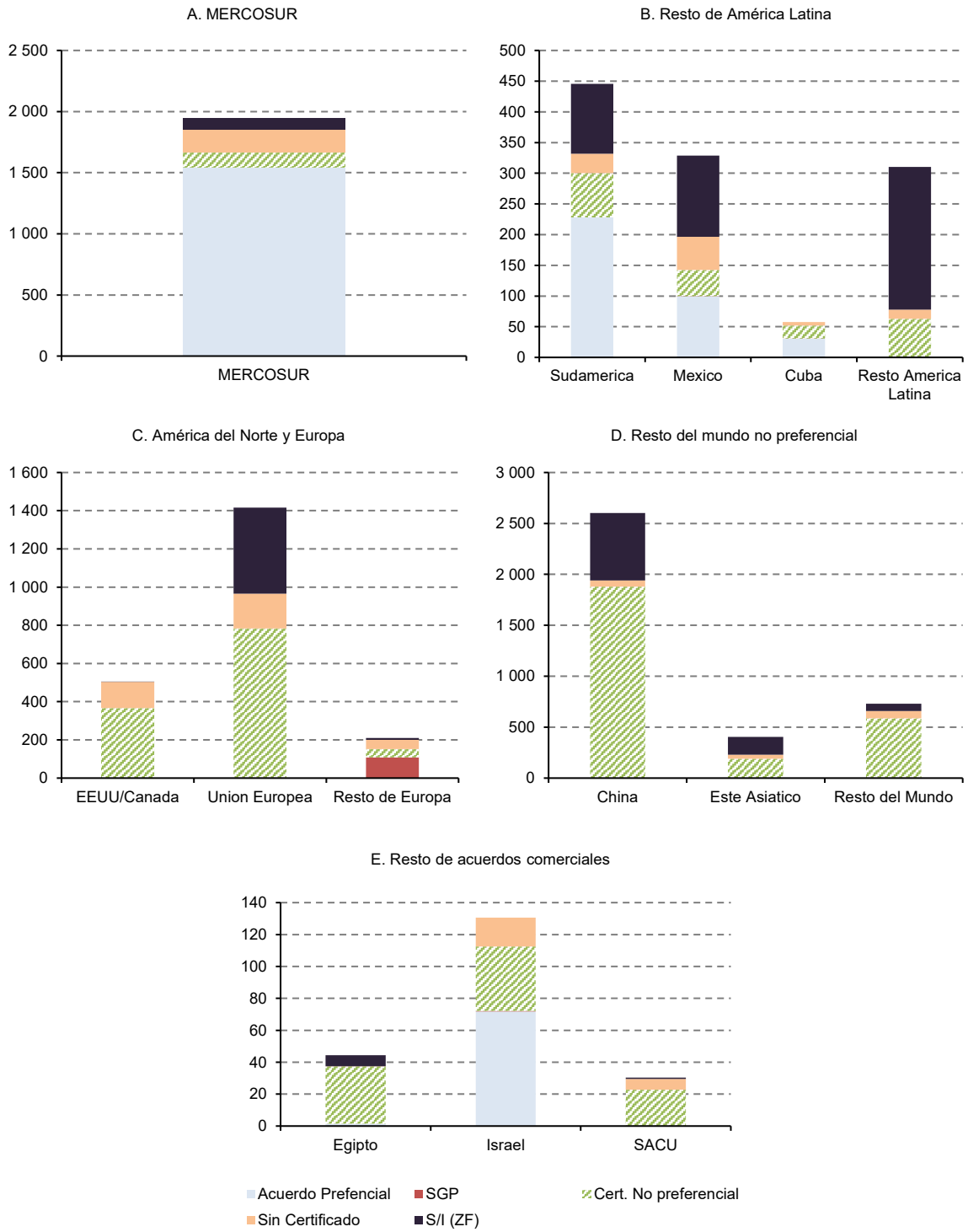
Como miembro del MERCOSUR el país cuenta con otros acuerdos comerciales vigentes. El más relevante por el volumen de comercio es el acuerdo con Israel, más de la mitad de las exportaciones hacia ese país se ampararon en algún tipo de preferencia. En 2017 el comercio total con Israel fue de 131 millones de dólares. Los acuerdos con Egipto y la SACU (Unión Aduanera del Sur de África) prácticamente no fueron utilizados y el acuerdo con India no registró ni una operación.

---

<sup>19</sup> La salida del SGP impactó principalmente a los sectores citrícola, pesquero y cueros. Los datos para años anteriores muestran una importancia mucho mayor de exportaciones bajo este esquema, principalmente en los mercados de la Unión Europea y Estados Unidos.

<sup>20</sup> Las Zonas Francas se encuentran fuera del acuerdo MERCOSUR. Sin embargo, el comercio entre socios del bloque se encuentra regulado por acuerdos bilaterales. En el caso de Uruguay, se encuentra vigente con Brasil un protocolo que habilita la entrada libre de aranceles a Uruguay a un listado de bienes producidos en la Zona Franca de Manaus y la entrada a Brasil a un conjunto de bienes producidos (o que transitan) en la Zona Franca de Colonia y en la de Nueva Palmira.

**Gráfico 12**  
**Exportaciones de bienes del Uruguay según utilización de certificado de origen y según destino, 2017**  
*(Millones de dólares)*



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DNA corregidos por acción de Zonas Francas.

## C. Aranceles pagados

El informe "Aranceles Pagados por Exportaciones de Uruguay" realizado por Uruguay XXI y la Asesoría de Política Comercial del MEF (2017) estima los aranceles pagados por las exportaciones de bienes en 2016. Naturalmente, el monto de los aranceles pagados solo dice información parcial, porque el nivel de los aranceles afecta el volumen de importaciones. El informe releva información de los 12 principales destinos de las exportaciones de Uruguay y cubre en cada mercado por lo menos el 90% de los productos exportados. Se estima que en 2016 el pago de aranceles representó 250 millones de dólares, la casi totalidad corresponde a productos agropecuarios. Dado que Uruguay tiene prácticamente todo el comercio con el MERCOSUR desgravado, este destino de las exportaciones no fue analizado.

El MERCOSUR es el único acuerdo comercial significativo que tiene Uruguay para obtener acceso a mercados. En particular, sin considerar las restricciones comerciales que se le imponen ocasionalmente y que atentan contra la inversión, con el MERCOSUR el país accede a dos países altamente protegidos y muy próximos, por lo que generan una canasta exportadora totalmente distinta a la que obtienen con el resto del mundo. El resto de las preferencias comerciales que tiene corresponden a países con baja relevancia en el comercio internacional, incluso en el que realiza el país.

En el resto de los mercados Uruguay paga, salvo para cuotas específicas, aranceles ad valorem.

Desde el punto de vista de los productos, los aranceles de la **carne bovina** representaron el 70% del total, ya que paga altas tasas en todos los mercados considerados. En promedio, la carne bovina pagó 12% de aranceles. Europa y China son los dos mercados donde pagaron la mayoría de los aranceles. Si bien se exportó más a China, los altos aranceles en Europa hacen que este destino sea el lugar donde más se pagó. En tercer lugar se encuentra Estados Unidos, donde se pagaron aranceles más bajos. En Corea del Sur o Noruega se pagaron los aranceles más altos y en Estados Unidos y Rusia, uno de los pocos países que aún mantiene a Uruguay en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), se pagaron los más bajos.

La carne bovina en la Unión Europea cuenta con cuotas especiales: la cuota Hilton (6.300 toneladas) permite el ingreso de cortes de alta calidad, y fija un arancel intracuota de 20%. En tanto, dentro de la cuota 481, Uruguay exportó en 2016 aproximadamente 21.210 toneladas, dentro de un contingente no reservado exclusivamente para Uruguay, pero que ofrece arancel 0. Por último, 34% del total de carne bovina exportada al bloque europeo ingresó por fuera de la cuota, pagando el arancel base que combina un ad-valorem de 12,8%, sumado a un monto fijo de 3.399 U\$/Ton, o 2.477 U\$/Ton, según la subpartida.

En China la carne bovina no tiene cuotas y paga un arancel de 12%, mientras que los subproductos cárnicos pagaron 8%. Respecto de Estados Unidos, en el año analizado Uruguay no llegó a completar la cuota de 20.000 toneladas de carne congelada, exportando adicionalmente por fuera de la cuota un monto de 11000 en ese rubro. Además, exportó dentro de una cuota de carne enfriada.

En la carne bovina si bien Uruguay tiene alta calidad y no enfrenta mercados cerrados por motivos sanitarios, enfrenta condiciones desventajosas respecto de sus competidores para acceder a los mercados. Esto es especialmente cierto para el caso de China, donde Australia y Nueva Zelanda tienen mejores condiciones, y el mercado del Nafta, donde sus competidores de dentro del bloque ingresan a cero arancel. En la Unión Europea tiene condiciones similares a sus competidores (salvo Canadá) y en Rusia tiene condiciones más favorables que muchos, por la existencia del SGP y medidas comerciales contra varios países desarrollados.

El segundo producto según magnitud de aranceles pagados es la **soja**, que paga en China 3% de aranceles. En el resto de los mercados ingresó con cero arancel, salvo en algunos marginales. Exceptuando México, donde ingresa en condiciones menos ventajosas que EEUU, en el resto de los mercados la soja uruguaya enfrenta las mismas condiciones de acceso que sus competidores.

La **celulosa** por su parte, se exporta prácticamente toda a China y la Unión Europea. En ambos casos ingresa a cero arancel.

Dentro de la oferta exportable del país, el producto que enfrenta mayores aranceles es de los **lácteos**. La mayoría de las exportaciones del período se enviaron a Brasil, donde si bien no existe una cuota formal impuesta por el país vecino, sí se monitorean permanentemente las importaciones que se hacen desde Uruguay. Fuera de este mercado, la Federación Rusa otorga preferencia de 25% y excluye a parte de los competidores. Por otra parte, al igual que en la carne bovina, Uruguay está en desventaja respecto de sus competidores en el mercado de China, donde ha empezado a acceder desde hace algunos años.

Si bien tiene un acuerdo comercial vigente, Uruguay accede al mercado peruano de **arroz** pagando un arancel variable definido en función de un precio de referencia en el mercado internacional. En 2016 el arancel equivalente correspondió en promedio a 13%. En la Unión Europea también se pagaron aranceles por el arroz, equivalente a 6% del monto. Otro mercado relevante es Brasil, donde no se pagan aranceles.

En los **cueros** los mercados relevantes fueron la Unión Europea, Tailandia, México y EEUU. Salvo en México, donde no pagan, en el resto de los mercados se enfrenta un arancel de entre 6,5% y 2,5%. En la Unión Europea los cueros con mayor nivel de procesamiento aplican un arancel menor que los semielaborados.

China tiene una cuota en productos de **lana y tejidos** por el que Uruguay se ahorró el pago de aranceles, aunque facilita más la compra de lana sucia por encima de los tops. La Unión Europea fue el mercado dónde se pagaron más aranceles en el producto. Otros destinos tienen aranceles bajos.

El principal destino de los **cítricos** es la Unión Europea, donde se pagaron en promedio 5,2% de aranceles, aunque los mismos son muy altos en mandarinas (16%), bajos en naranjas (3,2%) y medios en limones (6,4%).

El cuadro 13 muestra los aranceles pagados por Uruguay según producto y destino.

**Cuadro 13**  
**Aranceles pagados por Uruguay según y destino, 2016**  
(En millones de dólares y porcentajes)

Mercado	Producto	Aranceles	Porcentaje	Porcentaje de exportaciones	Arancel promedio
Unión Europea	Carne bovina	75,4	30,1	4,5	18%
China	Carne bovina	59,6	23,8	6,1	12%
China	Soja	20,9	8,4	7,6	3%
Estados Unidos	Carne bovina	19,3	7,7	2,4	9%
Perú	Arroz	14,9	5,9	1,3	13%
China	Subproductos cárnicos	7,4	3,0	1,0	8%
Corea del Sur	Carne bovina	6,6	2,7	0,2	36%
Rusia	Productos lácteos	5,4	2,2	0,6	10%
Unión Europea	Cueros	5,3	2,1	1,1	5%
Noruega	Carne bovina	3,3	1,3	0,1	36%
Suiza	Carne bovina	2,5	1,0	0,2	14%
Unión Europea	Arroz	2,3	0,9	0,4	6%
Unión Europea	Miel	2,2	0,9	0,2	12%

Mercado	Producto	Aranceles	Porcentaje	Porcentaje de exportaciones	Arancel promedio
Tailandia	Cueros	2	0,8	0,5	5%
Unión Europea	Frutas cítricas	1,9	0,8	0,4	5,2%
Estados Unidos	Madera	1,9	0,8	0,4	5%
Rusia	Carne bovina	1,8	0,7	0,2	10%
Trinidad y Tabago	Carne bovina	1,6	0,6	0,1	17%
Sudáfrica	Carne bovina	1,5	0,6	0,1	30%
China	Productos lácteos	1,4	0,5	0,2	8%
Estados Unidos	Cueros	1,2	0,5	0,5	3%
Unión Europea	Lana y tejidos	1	0,4	0,8	1%
China	Lana y tejidos	1	0,4	1,0	1%
Unión Europea	Otros	0,9	0,4	0,4	2%
Estados Unidos	Productos lácteos	0,9	0,4	0,1	10%
	Resto	8,2	3,3	69,7	0%

Fuente: Aranceles pagados por exportaciones de Uruguay. Uruguay XXI y APC-MEF (2017).



## IV. Las exportaciones y la inversión extranjera en el mediano plazo

Unos de los factores principales para analizar el desempeño reciente del comercio exterior del país y evaluar escenarios de crecimiento futuro es el comportamiento de la inversión, en particular la que tiene más poder potencial es la extranjera.

Aprovechando la información de empresas extranjeras instaladas según Uruguay XXI, en esta sección se analiza la relación entre la inversión extranjera directa y las exportaciones. En primer lugar, se analiza la información de los proyectos presentados ante la COMAP, que si bien son un subconjunto de toda la inversión, tienen una considerable generalidad. En segundo lugar los datos de origen del capital se cruzaron con datos de exportaciones uruguayas en el período 2003-2016 a nivel de firma.

### A. Orientación de la inversión promovida: origen del capital y mercados

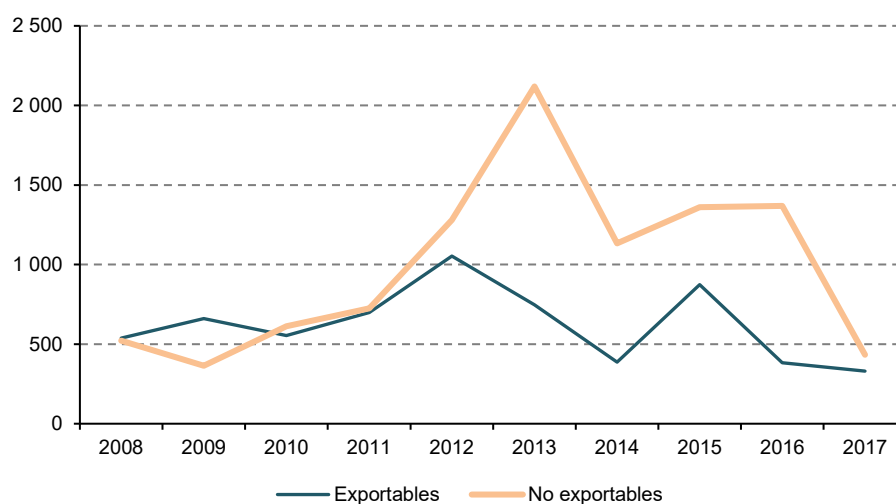
La Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP) es la oficina encargada de evaluar los proyectos de inversión que se presentan con la finalidad de obtener exoneraciones fiscales en el marco de la Ley de Inversiones. Esta oficina publica información acerca de los montos de inversión promovidos. Si bien esta información no necesariamente se termina ejecutando, puede estar indicando el tipo de inversión que se está realizando en el país. La evolución de la inversión promovida por la COMAP está muy correlacionada con las estadísticas de Formación Bruta de Capital Fijo de Cuentas Nacionales y con la información de Inversión Directa que se publica en los datos de Balanza de Pagos. En el período tiene una tendencia creciente hasta 2013 y una caída desde 2015 en adelante. Los datos preliminares de 2018 indican que este año se promoverán inversiones por un monto inferior al de 2008. Aunque su monto solo es representativo de una parte de la inversión privada, un análisis de las tendencias y la estructura de esta inversión son de utilidad para evaluar la orientación de la inversión del país en los últimos años.

La información construida divide a los sectores según si son preponderantemente orientados a la exportación o por el contrario son mayormente orientados al mercado doméstico. Se consideró que las

inversiones en el agro, en el turismo y en la industria, esta última cuando las realiza una empresa que exportó bienes entre 2003 y 2016, están asociadas a la exportación, mientras que las inversiones en los servicios, en el comercio y en el resto de la industria son orientadas al mercado doméstico. Estos criterios pueden ser gruesos pero no se cuenta con información específica de la empresa. Una aproximación más detallada acerca del mercado objetivo de la empresa, que podría reclasificar algunos casos, escapa al objetivo de este trabajo. La información de la COMAP se cruzó además con la base de empresas extranjeras de Uruguay XXI para determinar si el inversor es extranjero o nacional.

El siguiente gráfico muestra que sobre el inicio del período la inversión orientada a las exportaciones representaba la mitad de la inversión total. En los años de mayor inversión se destaca la orientación doméstica de la misma. En promedio, la inversión promovida orientada a las exportaciones representó el 40% del total del período.

**Gráfico 13**  
Inversión promovida en el marco de la Ley de Inversiones según tipo, 2008 a 2017



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMAP y Uruguay XXI.

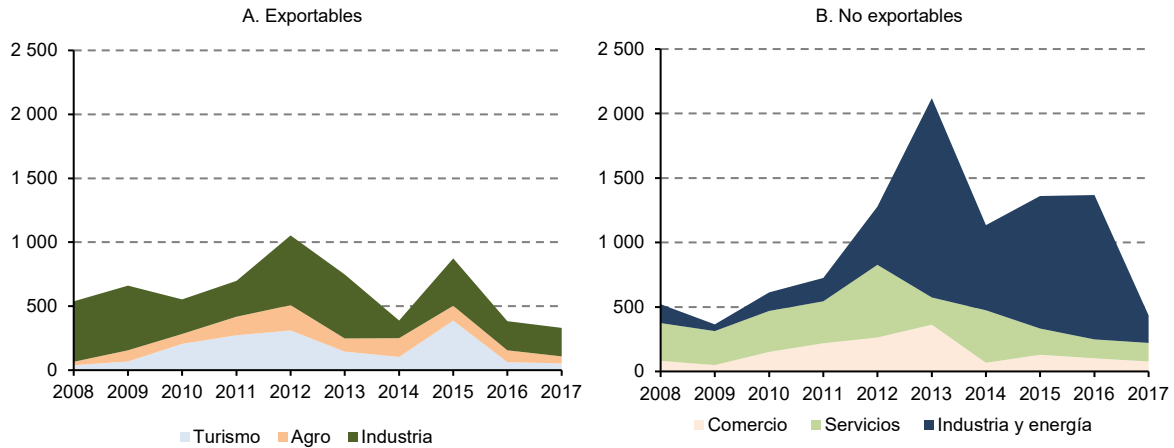
Nota: Exportable corresponde a la inversión calificada como Agropecuaria, Turismo e Industria (solo si la empresa es exportadora). No exportable es resto de la industria, energía, servicios y comercio.

Los siguientes gráficos descomponen a la inversión orientada hacia el mercado externo y hacia el mercado doméstico según el sector.

La mayoría de las inversiones en sectores exportables se concentran en el sector industrial, sobre todo en los años iniciales de la muestra. El turismo tiene un papel relevante, con un cuarto del total promovido en el segmento. La inversión en emprendimientos vinculados al agro tuvo un papel menor, de alrededor de un sexto del total. Del lado de los predominantemente no exportables, la inversión en parques eólicos, que se registra como industria, explica picos de inversión en el período. Los servicios tuvieron un papel relevante en el inicio del período y luego cayeron mucho en su magnitud, mientras que la inversión comercial tuvo un comportamiento ligeramente pro cíclico, aumentando su participación en los años más altos y disminuyéndola en los años de retracción.



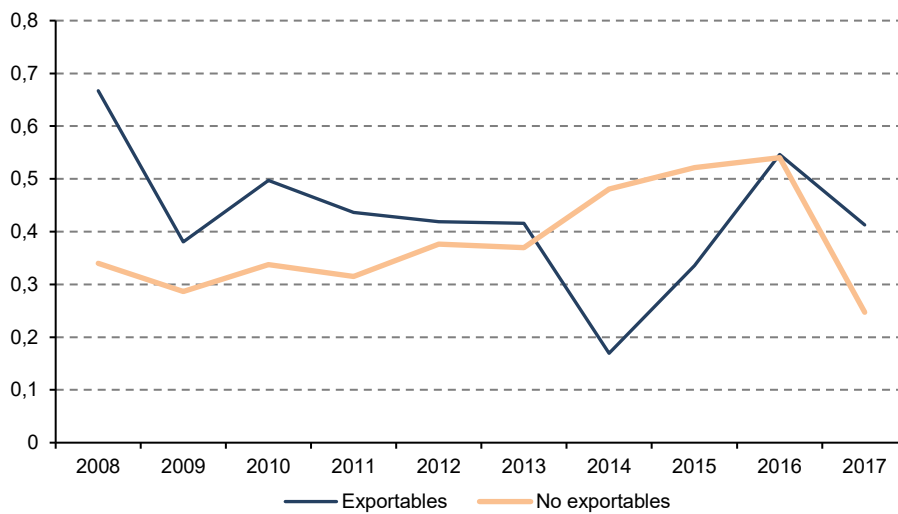
**Gráfico 14**  
**Inversión promovida según orientación y sector**  
*(En millones de dólares)*



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMAP y Uruguay XXI.

Por último, el siguiente cuadro muestra la participación del capital extranjero en el total promovido, distinguiendo el mercado de destino del emprendimiento. En ambos tipos de emprendimiento el capital extranjero representó alrededor de dos quintos del total. Se observa una tendencia creciente en el tiempo del capital extranjero en los sectores domésticos y la tendencia contraria en los sectores vinculados al mercado externo. La industria vinculada a la exportación es el sector que tiene mayor nivel de presencia extranjera, superando el 50%.

**Gráfico 15**  
**Participación del capital extranjero en los proyectos promovidos por la COMAP, según tipo de sector, 2008-2018**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMAP y DNA.

## B. Destino exportado y origen del capital

La base de Uruguay XXI se complementó con búsquedas en las páginas de las empresas y en noticias, de elementos que indicarán el origen del capital de las empresas más grandes. Así, se obtuvo una serie de 14 años de exportaciones por empresa indicando el origen del capital. Respecto a esto, cabe realizar varias aclaraciones. En primer lugar, la información del origen del capital es estática, y referenciada para los años finales de la muestra. No se consideraron cambios en el origen durante el período analizado. Esto genera un sesgo hacia una mejor información hacia el final del período. En segundo lugar, cuando no se encontró información acerca del origen del capital, se asoció esa empresa a capitales uruguayos. Estos dos criterios generan que la información de origen del capital de los años iniciales de la muestra probablemente tenga un sesgo en contra de la identificación de origen extranjero, porque es posible que empresas extranjeras con participaciones significativas en los primeros años que luego desaparecieron figuren como nacionales por falta de información. Tanto la información de origen del capital como la información de destino de las exportaciones fue agrupada en los siguientes países/regiones: Uruguay, Argentina, Brasil, Resto de Latinoamérica y el Caribe, Estados Unidos y Canadá, Europa, Asia del Este<sup>21</sup> y Resto del Mundo.

Los datos muestran una caída en la cantidad de empresas nacionales que exportan bienes en el período. En 2016 había 10% menos de empresas exportadoras de bienes que en el año inicial. Sin embargo, el número de empresas extranjeras, que parte de niveles mucho más bajos, se incrementó 20% en el período. En el último año considerado las extranjeras eran el 15% del total. El siguiente cuadro muestra el número de empresas extranjeras agrupadas por bloque de origen. Los orígenes más importantes son Europa, EEUU/Canadá, Argentina y Brasil. Sin embargo, las empresas de origen asiático tienen mayor crecimiento.

**Cuadro 14**  
Número de empresas extranjeras identificadas como exportadoras según origen del capital, promedios trianuales

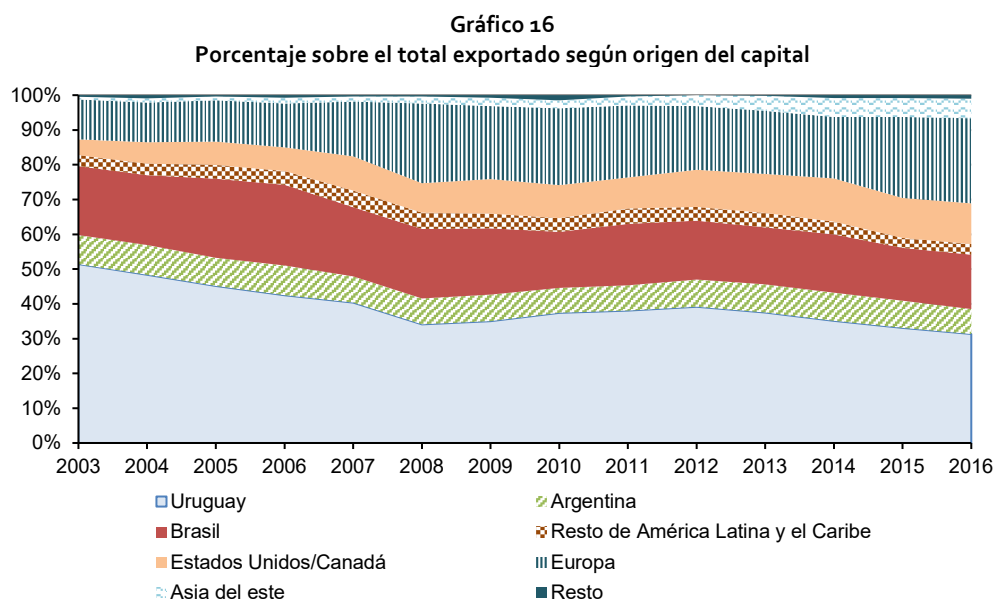
Origen	2003-2005	2008-2010	2014-2016
Argentina	31	38	35
Asia del este	5	12	18
Brasil	27	34	30
Europa	80	87	87
Resto América Latina y el Caribe	19	20	20
Estados Unidos/Canadá	39	47	47
Resto	4	3	4
Total	204	241	241

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DNA y Uruguay XXI.

No obstante, al analizar el valor exportado (millones de dólares corrientes) Europa aumenta su participación. En esta línea, y en coherencia con el número de empresas extranjeras, se ve el incremento en el valor exportado de empresas cuyo origen de capital proviene de Asia del Este. El resto de los orígenes parecen seguir la tendencia del total exportado. Sin embargo, como muestra el gráfico, hay

<sup>21</sup> Corresponde a Japón, las Coreas, China (incl. Taiwán) y los países del ASEAN.

una caída de 4 puntos porcentuales del valor exportado por empresas brasileñas y el aumento de 4,5% a 11,5% de empresas de Estados Unidos-Canadá entre los extremos del período.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DNA y Uruguay XXI.

Respecto a las empresas uruguayas, han perdido importancia en el total exportado pasando de un 51% en 2003 a un 31% en 2016. Vale aclarar que estos datos pueden estar sesgados debido a la existencia de empresas extranjeras que exportaron solamente en los primeros años y no figuran en la base de empresas extranjeras siendo asignadas a capitales uruguayos. Asimismo, las empresas uruguayas que fueron compradas por el extranjero figuran como extranjeras todo el período.

En síntesis, si bien la cantidad de empresas exportadoras extranjeras ha crecido de 11,5% a 14,6% la importancia de estas en el valor exportado ha crecido de manera notoria, pasando de un 49% aproximadamente a un 69% en el período analizado. Esto va en línea con el aumento del valor exportado y el número de empresas exportadoras provenientes de Asia del Este. Además, pese a que Europa y Estados Unidos-Canadá han perdido participación en el número de empresas, han ganado importancia en el valor exportado.

Una lectura sectorial<sup>22</sup> de la información muestra que las empresas de origen nacional dominan todos los sectores de exportación con excepción de Madera y Papel, Material de Transporte y Químicos. En el primer caso, los grandes inversores son europeos. Respecto a Material de Transporte se concentra en empresas provenientes de Asia del Este con un 51% del total exportado en este rubro pero sobresale la presencia de empresas brasileñas con un 19% de participación. También destaca la importancia de Brasil en las exportaciones referentes al rubro Alimentaria, donde representan un 32% del total exportado en estos productos. En línea con esto, las empresas de Estados Unidos-Canadá dominan el sector Químicos pero también son el segundo origen de capital en importancia para el sector Primarios.

<sup>22</sup> A partir de los datos desagregados de acuerdo la Nomenclatura Común del Mercosur, se convirtieron los productos exportados a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, para luego agrupar las exportaciones en macro sectores de acuerdo a la siguientes Divisiones CIU 4: Primario (1 a 9); Alimentaria (10 y 11); Textiles (13 a 15); Madera y Papel (16 a 18); Químicos (19 a 22), Material de Transporte (29 y 30), Resto: las restantes divisiones.

Por otro lado, las empresas argentinas en los sectores Primarios y Textiles, tienen una mayor participación relativa que en el total exportado mostrando cierta importancia en estos rubros.

El siguiente cuadro muestra las exportaciones entre 2013 y 2016, discriminando por origen de capital de las empresas y macro-sector.

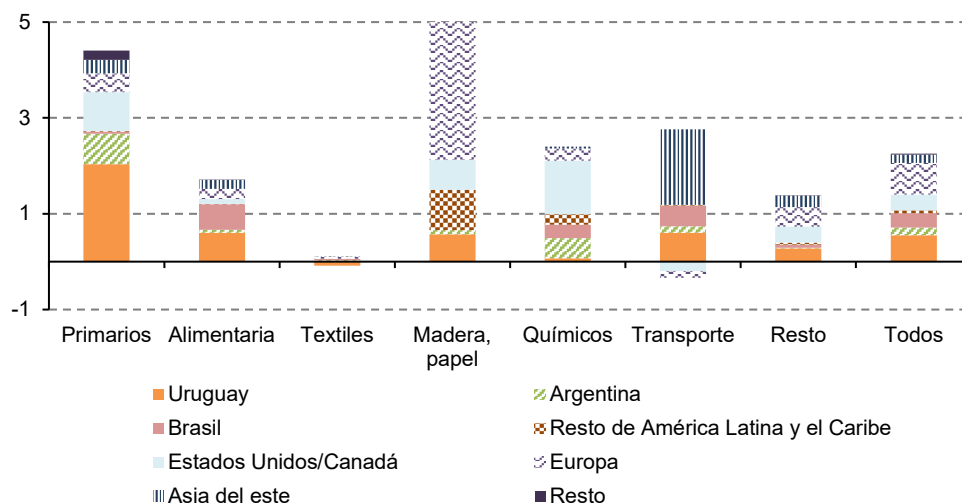
**Cuadro 15**  
**Participación en las exportaciones según sector y origen del capital, 2013-2016**  
(En porcentajes)

País/sector	Primarios	Alimentaria	Textiles	Madera, papel	Químicos	Transporte	Resto	Total
Uruguay	11	15	3	1	2	0	2	34
Argentina	3	2	1	0	2	0	0	8
Brasil	0	12	1	0	2	0	1	16
Resto de América Latina y el Caribe	0	1	0	1	2	0	0	3
Estados Unidos/Canadá	4	2	0	1	4	0	1	12
Europa	2	4	1	11	1	0	1	21
Asia del este	1	2	0	0	0	1	1	5
Resto	1	0	0	0	0	0	0	1
Total	22	37	6	14	13	2	6	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DNA y Uruguay XXI.

En relación con lo anterior, si analizamos la concentración por sector, las exportaciones alimentarias representan un 74% del total exportado por las empresas brasileñas y las empresas europeas concentran un 52% de sus exportaciones en el macro sector Madera y Papel. Asimismo, las exportaciones de las empresas provenientes de Asia del Este, están compuestas en un 24% por Material de Transporte pero sus exportaciones son dominadas por el sector Primarios. Este último rubro y Químicos representan más de un 30% cada uno de las exportaciones de las empresas provenientes de Estados Unidos o Canadá. Además, el sector Primarios representa dos quintos de las exportaciones de empresas argentinas.

**Gráfico 17**  
**Contribución a la variación de las exportaciones entre los bienios 2003-04 y 2015-16, según origen del capital**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DNA y Uruguay XXI.

Nota: La serie Madera/papel está truncada con fines expositivos. Su valor es 1566%, del cual 1353% corresponde a Europa.

En el gráfico se muestra cómo han variado las exportaciones para los distintos sectores entre 2003-2004 y 2015-2016, así también cómo han contribuido los distintos orígenes de capital a esas variaciones. Destaca el crecimiento del sector Madera y Papel, impulsado por las empresas europeas. En segundo lugar, se encuentra el crecimiento del sector Primarios donde las empresas de origen nacional representan casi la mitad de dicho incremento, y uno de los pocos sectores dónde la contribución de las nacionales es muy significativa. También se destacan las empresas de origen norteamericano y argentino. La industria alimentaria, de gran importancia, tiene a las empresas nacionales y brasileñas como protagonistas. La retracción de las industrias textiles (que incluye a los cueros) tuvo a las empresas uruguayas como principales perjudicadas. El mayor incremento del sector Químicos fue efectuado por las empresas norteamericanas y en menor medida por las argentinas, mientras que en el sector Material de Transporte las empresas asiáticas desplazaron completamente a las empresas de origen europeo y norteamericano, aunque las argentinas se mantuvieron.

En línea con lo anterior, en total un 7% del crecimiento de las exportaciones se explica por las empresas nacionales. Entre los extranjeros, se destaca la inversión europea, aunque si se deduce el sector de madera, los orígenes que más explican la dinámica de las exportaciones son Estados Unidos/Canadá y Brasil con un cuarto del total cada uno, Europa con un quinto y Argentina y Asia con un séptimo cada uno.

A continuación se busca analizar si existe alguna relación entre los orígenes del capital y los destinos de exportación. En el siguiente cuadro se presenta el valor de las exportaciones para el promedio 2013-2016 en millones de U\$S corrientes discriminando por origen de capital de las empresas y el destino de los productos.

**Cuadro 16**  
**Exportaciones de bienes del Uruguay según origen del capital y destino del producto, promedio 2013-2016**  
(En millones de dólares)

Origen/destino	Argentina	Brasil	Resto de América Latina y el Caribe	Estados Unidos/Canadá	Europa	Asia del este	Resto	Total
Uruguay	93	498	511	171	633	930	366	3 202
Argentina	81	48	133	35	121	263	47	728
Brasil	31	277	176	202	312	285	206	1 489
Resto de América Latina y el Caribe	26	168	52	9	56	8	2	321
Estados Unidos/Canadá	38	102	359	64	145	324	62	1 093
Europa	115	319	152	10	452	664	211	1 923
Asia este	62	124	16	42	83	139	18	484
Resto	1	2	0	0	1	1	60	65
Total	448	1 537	1 399	533	1 803	2 612	972	9 305

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DNA y Uruguay XXI.

Una comparación entre la matriz de flujos observada y la matriz que surgiría de una distribución aleatoria de los flujos muestra los perfiles o énfasis exportadores de las empresas según origen del capital y destino de las ventas. Salvo en el caso de las empresas EEUU/Canadá, las empresas suelen exportar a los países de su origen en mayor proporción que la participación de estos países como destino del total de las exportaciones. Por su parte, es muy marginal la utilización de Uruguay para acceder al mercado de un socio del MERCOSUR: los flujos cruzados entre Argentina y Brasil son pequeños. Las empresas de origen brasileño son muy importantes para abastecer el mercado de EEUU/Canadá y participan muy poco en las exportaciones más dinámicas: las que se orientan a Asia del Este. Las empresas de origen latinoamericano (no MERCOSUR) utilizan a Uruguay para abastecer a Brasil,

probablemente aprovechando el acceso al mercado que tiene Uruguay como socio del MERCOSUR. Sin embargo, no participan mucho en las exportaciones hacia Asia del Este y hacia EEUU/Canadá. Por el contrario el capital de EEUU/Canadá es especialmente importante en las exportaciones hacia el resto de Latinoamérica pero poco importante en las exportaciones hacia el MERCOSUR. El capital europeo está orientado hacia sí mismo y hacia Asia del Este. Por su parte, el capital asiático está orientado hacia el MERCOSUR.

Una comparación estos resultados con los que surgen de trabajar con las exportaciones del período inicial (2003-2007) muestra que la tendencia a la exportar hacia su país de origen se ha acentuado en el tiempo, puesto que no se verificaba esa relación al principio. Nuevamente, debe tenerse en cuenta que la información de origen del capital es estática y está construida para el final del período.

Al analizar las exportaciones por sector para el período 2013-2016, se refuerzan las tendencias descritas en el cuadro anterior. La vinculación de Argentina como origen de sí misma se verifica en la industria Textil, Madera y Papel y sobre todo Equipamiento de Transporte, en el resto de los sectores la asociación es negativa, es decir las empresas de capital argentino tienden a no abastecer en esos sectores a su país de origen. En dichos sectores, las empresas de capital argentino están orientadas a abastecer desde Uruguay en sectores Primario y Alimentario.

Del lado de Brasil, en el sector alimentario se observa que si bien las empresas de origen brasileño son las segundas más importantes después de las uruguayas, aquellas no tienden a abastecer su destino, pero si juegan un rol relevante en mercados de extrazona (básicamente por su importancia en carne y arroz). Por el contrario, las empresas de origen europeo son las que acceden con especial énfasis en el mercado brasileño. También es relevante el vínculo de Brasil con sí mismo en Químicos.

En el sector de madera y papel, salvo por el flujo de exportaciones de capitales europeos a Asia del Este, se tiende a comerciar con su mismo bloque/país. Esto sucede con importancia en Argentina, Europa y EEUU/Canadá, que se especializan en tres segmentos distintos del sector y en los tres casos se abastece a la región de origen.

La estadística descriptiva permite aventurar una relación positiva entre origen del capital y destino de las exportaciones, pero para analizar si existe una asociación entre el origen de capital y el destino de las exportaciones se realizaron estimaciones econométricas. Concretamente, se estimó mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios la significación de una variable *Dummy* que toma el valor uno cuando coincidía el origen del capital y el destino de las exportaciones, al nivel de países/regiones definidas anteriormente.

El hecho de hacer una regresión permite realizar el análisis controlando por distintos efectos, por lo cual, se procedió a realizar varias estimaciones controlando por distintas variables.

La estimación realizada fue la siguiente:

$$\log(y_{isdt}) = c + \beta_d \text{Destino} + \beta_s \text{Sector} + \gamma_d \text{Dummy} + \varepsilon$$

Donde  $y$  es el valor exportado a pesos constantes de 2003 por la empresa  $i$ , de los productos pertenecientes al sector  $s$ , que tuvieron como destino  $d$  y en el año  $t$ . Se controló por destino y por sector (de acuerdo a la clasificación explicada anteriormente) para evitar diferencias provenientes de estos factores. La asociación positiva entre origen del capital y destino de las exportaciones es significativa en el modelo general, y para períodos específicos de tiempo, así como en cada uno de los sectores analizados individualmente.

## V. Las cadenas regionales de valor

### A. Donde y en qué se agrega valor en Sudamérica

En las últimas décadas se ha verificado un creciente dinamismo del comercio de intermedios, que han ganado participación en el comercio mundial (Baldwin y Lopez-Gonzalez 2014). Este fenómeno, ampliamente documentado en la literatura, ha sido nombrado de varias maneras, pero la que ha tenido más impacto es Cadenas Globales de Valor. La perspectiva de cadenas globales de valor hace énfasis en la conexión que tienen los bienes y servicios exportados desde el punto de vista de en qué países y en qué sectores se generó el valor del producto exportado (los encadenamientos hacia atrás) y en qué países se consume o utiliza el producto (encadenamientos hacia adelante). Ambas miradas son complementarias respecto de las conexiones que tienen los productos exportados. Un primer resultado de esta literatura caracteriza a los países respecto a dónde se posicionan en las CGV según estas dos medidas. Algunos países con alta inserción en CGV ocupan una posición muy *downstream*, es decir son finalizadores de cadenas globales, tal es el caso de México, Polonia o China, cuyas producciones tienen altos encadenamientos hacia atrás dado que procesan insumos intermedios importados y agregan valor de forma limitada. China en particular ha realizado un fuerte proceso hacia producir menos *downstream*, ya sea por empezar a sustituir insumos importados por nacionales como exportar ella misma insumos intermedios. Otros países en cambio se han caracterizado por ser *upstream*, es decir que venden productos intermedios alejados de la demanda final. Estos insumos son luego manufacturados en otros países y vendidos internacionalmente, incluso en el país que produjo el insumo (esto último se conoce como *reflecting trade*).

Los países de Sudamérica se insertan en los mercados internacionales como productores de materias primas de origen agropecuario o minero. Si bien es posible que se utilicen insumos importados en la agricultura o en la extracción de minerales, los encadenamientos hacia atrás son escasos, en tanto que los encadenamientos hacia adelante también son algo mayores, dado que parte de los productos exportados tienen sucesivas etapas de industrialización en los mercados mundiales. Ejemplos de esto es el cobre, el mineral de hierro o el petróleo.

Si bien es bastante evidente que la inserción global de los países de América del Sur está dominada por este tipo de productos, es interesante estudiar el rol de las cadenas regionales de valor.

Es decir si en el comercio regional de América del Sur se pueden encontrar este tipo de fenómenos que existen a nivel global. Por ejemplo, CEPAL (2016) muestra que el patrón de comercio regional es diferente y más intraindustrial que el patrón con el resto del mundo, donde operan más fuertemente las ventajas comparativas y las dotaciones factoriales. Adaptando una metodología desarrollada por Wang, Wei, y Zhu (2013) al caso de información regional (en vez de mundial), Lalanne (2018) estudia el comercio intrarregional desde la perspectiva de las métricas de la literatura de CGV. Para ello utiliza una matriz insumo producto sudamericana realizada para 2005 (CEPAL y otros 2016). Dicha matriz tiene 40 sectores (4 primarios, 29 industriales y 7 de servicios), 10 países sudamericanos con información completa y 10 países/regiones de origen de insumos y destino de productos, pero sobre los cuales no se completa la información de relaciones interindustriales.

Mediante la adaptación de Wang, Wei y Zhu (2013), en Lalanne (2018) se descomponen las exportaciones bilaterales por sector de acuerdo a las siguientes categorías:

- i) Valor agregado en el país de origen que se consume directamente como bienes finales en el país de destino (ya sea mediante importación directa de bienes finales o de bienes intermedios que se transforman en destino) (DVA\_D en el cuadro).
- ii) Valor agregado en el país de origen que se exporta a un socio regional, sufre una transformación y termina siendo consumido:
  - En el país de origen (reflecting trade) (RDV\_G)
  - En un socio regional (DVA\_reg)
  - En extrazona (DVA\_for)
- iii) Contenido doméstico que no es valor agregado genuino sino que es efecto del uso de bienes intermedios importados (que incluyen en su valor bruto a su vez otros intermedios) (DyRDC).
- iv) Valor agregado regional, incorporado en el valor de las exportaciones mediante el uso de insumos regionales (RVA).
- v) Contenido importado de extra zona, incorporado a través del uso de insumos importados de extrazona (o de insumos regionales que a su vez contienen insumos de extrazona) (FRC).

La primera categoría corresponde al comercio tradicional, donde el valor agregado es producido en un país, exportado por ese país y consumido en el país importador. Dicho valor agregado cruza las fronteras una sola vez. Este comercio no es considerado comercio en CGV (según esta literatura).

La segunda categoría captura a los encadenamientos hacia adelante del comercio internacional. El valor agregado producido en el país fuente cruza las fronteras más de una vez, ya que es a su vez transformado en el país importador y finalmente consumido en cualquier parte del mundo. Si el consumidor final está en el país de origen (caso 2.a) se trata de *reflecting trade*. En este caso los países están consumiendo su propio valor agregado, pero este tuvo etapas de transformación en otros países. Si el componente de *reflecting trade* es muy grande, una medida proteccionista de las importaciones podría afectar finalmente a la producción nacional<sup>23</sup>. Si el consumidor final se encuentra otro socio regional existe un encadenamiento regional hacia adelante, pues el producto cruza las fronteras de América del Sur más de una vez (caso 2.b). Finalmente, el consumidor final puede estar localizado fuera de la región, en cuyo caso el valor agregado del país exportador cruza una o más fronteras nacionales y también cruza una frontera hacia el exterior (caso 2.c).

La tercera categoría corresponde con valor agregado que ya ha sido contabilizado en otros flujos regionales, y que forma parte de esta contabilidad por el hecho de que los bienes intermedios importados

---

<sup>23</sup> Un caso paradigmático de Reflecting trade en el mundo se da en las exportaciones de tejidos e hilados de EEUU a México que son finalmente consumidas en EEUU a través de confecciones mexicanas.



son contabilizados en términos brutos y no en valor agregado. Si bien la magnitud de ese término refleja la complejidad y las interacciones entre bienes intermedios de un sistema, no corresponde tratarlos como encadenamientos en las métricas (ver por ejemplo Koopman, Wang y Wei, 2014).

La cuarta categoría son los encadenamientos regionales hacia atrás. Un alto valor en estos indica que la exportación genera demanda y por lo tanto induce producción regional. En este caso el valor agregado en un proveedor también circula por más de un país de América del Sur. El país para el que se está midiendo las exportaciones sería un país intermedio en la circulación (ni el origen del valor ni el destino).

Finalmente, la última categoría indica las demandas que las exportaciones regionales generan sobre los intermedios del resto del mundo. Corresponde a los encadenamientos hacia atrás con fuera de la región. Este valor cruza (por lo menos) una frontera de la región con el resto del mundo y luego una frontera regional.

El siguiente cuadro muestra la descomposición para el comercio intrazona de América del Sur, como porcentaje de las exportaciones totales de cada país. El cuadro muestra que dos tercios de las exportaciones corresponden a valor agregado que solo circula una vez por América del Sur. Si bien este valor es igual al del comercio mundial (ver Koopman, Wang y Wei, 2014), es un valor muy alto para el comercio regional de una región remota. Es esperable que en el comercio regional se encuentre más evidencia del comercio en CGV que en el comercio mundial. Este 67% de promedio es muy parecido en todos los países. El país con mayor valor en este tipo de flujo es Paraguay (74%) y el que tiene menor valor es Venezuela<sup>24</sup> (59%). Los encadenamientos hacia adelante totalizaron 16% de las exportaciones (columnas 3 a 5 del cuadro). La mayoría de este valor agregado que circula por más de un país termina fuera de América del Sur (12% de 16%). Esto muestra la importancia de la demanda extra regional como generador de comercio intrazona. Más adelante se abordará con más detalle ese flujo. Finalmente, los encadenamientos hacia atrás (incluyendo además los términos doblemente contabilizados) alcanzan el 17% de las exportaciones regionales. La mayoría de ellos son con contenido importado de extrazona, mientras que el valor agregado de un socio regional incluido en las exportaciones es solamente 3%. Aquí se muestra como en Bolivia y Uruguay, que son más dependientes del abastecimiento regional, este valor es de 7% y 8% respectivamente.

**Cuadro 17**  
Descomposición del comercio intrarregional de América del Sur según tipo de flujos,  
como porcentaje de las exportaciones del país, 2005

Exportador	DVA_D	RDV_G	DVA_reg	DVA_for	D&RDC	RVA	FRC
Argentina	67	1	2	16	1	3	10
Brasil	70	1	2	8	0	2	16
Bolivia (Estado Plurinacional de)	67	0	3	14	2	7	8
Chile	68	0	2	11	1	4	13
Colombia	65	1	1	12	1	3	17
Ecuador	59	0	2	18	1	6	13
Paraguay	74	0	3	11	1	4	5
Perú	65	1	4	16	1	4	10
Uruguay	65	0	2	8	2	8	14
Venezuela (República Bolivariana de)	59	1	3	19	0	2	15
Total	67	1	2	12	1	3	13

Fuente: Lalanne (2018).

<sup>24</sup> De todas formas, conviene notar que la demanda regional es menos relevante en Venezuela que en el resto de los países. Para Venezuela correspondió a solamente 5% mientras que el promedio es 16%.

En Lalanne (2018) se muestra que este resultado no se debe a la composición sectorial del comercio, porque en las manufacturas también predomina el valor agregado doméstico consumido directamente en destino. La mayor predominancia de los encadenamientos hacia adelante se verifica en las exportaciones de productos primarios (donde son el 28% de las exportaciones, sobre todo Minería) y en la industria Química (21%), mientras que los encadenamientos hacia atrás son más importantes en el Equipamiento de Transporte (donde son el 25% de las exportaciones), Química (22%) y Metal, Maquinaria y Aparatos (21%).

Dado que la metodología empleada permite una lectura bilateral y sectorial de los resultados, el cuadro 19 muestra los diez flujos bilaterales sectoriales más importantes desde el punto de vista de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás. Los encadenamientos hacia adelante se encuentran mucho más concentrados en algunos flujos particulares: los diez primeros dan cuenta del 32% del total de encadenamientos hacia adelante<sup>25</sup>. En estos predominan los sectores energéticos u otros primarios, utilizados en las exportaciones de intrazona. Argentina, Chile y Brasil son los que más participan, aunque también algunos países pequeños participan (Perú, Ecuador, Bolivia). En este caso el país exportador es el país de origen del valor agregado que es a su vez reexportado hacia terceros mercados por el importador (o por otro socio regional si este a su vez provee a otro), luego de una transformación del insumo. Los encadenamientos hacia atrás están menos concentrados, ya que los diez más grandes concentran solo el 20% de las exportaciones. Una comparación del nivel de participación de estos flujos (última columna) muestra que en algunos casos su incidencia en los flujos bilaterales no es distinta al promedio global, que como indica el cuadro anterior es de 17% del total. En estos flujos predomina el comercio entre Argentina y Brasil, que es el más sofisticado de América del Sur. Salvo en el caso de los vehículos automotores (donde además se encuentran otros bilateralismos) La dirección de este comercio es de Brasil como exportador (este país es quién integra el insumo extranjero, que predominantemente es de extrazona) y Argentina como importador.

Una lectura completa del cuadro muestra que el flujo de exportaciones de Brasil hacia Argentina de productos de industria química básica aparece en las dos listas y constituye el mejor ejemplo de participación en Cadenas Globales de Valor en América del Sur. En este flujo, 44% de las exportaciones es valor agregado producido en Brasil y consumido directamente en Argentina. El 26% es encadenamientos hacia adelante (16% hacia extrazona, 5% en otros países de América del Sur y 4% que vuelve a Brasil) y el 30% es encadenamientos hacia atrás (24% es contenido extrazona, 4% es valor agregado de otro socio —incluso argentino—, 2% es contenido regional duplicado).

**Cuadro 18**  
**Encadenamientos hacia adelante y hacia atrás en América del Sur, diez principales flujos bilaterales sectoriales**

Encadenamientos hacia adelante (RDV G+ DVA reg+ DVA for)				Encadenamientos hacia atrás (DyRDC+ RVA+ FRC)			
Exportador	Importador	Sector	Porcentaje en exportaciones <sup>a</sup>	Exportador	Importador	Sector	Porcentaje en exportaciones <sup>b</sup>
Argentina	Chile	Petróleo	43	Brasil	Argentina	Vehículos	23
Chile	Brasil	Minería (no energía)	42	Argentina	Brasil	Vehículos	19
Argentina	Chile	Electricidad y gas	39	Brasil	Argentina	Maquinaria y equipo	17
Ecuador	Perú	Minería (energía)	43	Colombia	Venezuela (República Bolivariana de)	Vehículos	44
Argentina	Brasil	Petróleo	27	Brasil	Argentina	Radio, televisión y telecomunicación	34

<sup>25</sup> El número total de sectores bilaterales es 3600 (10 exportadores x 9 socios x 40 sectores).

Encadenamientos hacia adelante (RDV_G+ DVA_reg+ DVA_for)				Encadenamientos hacia atrás (DyRDC+ RVA+ FRC)			
Exportador	Importador	Sector	Porcentaje en exportaciones <sup>a</sup>	Exportador	Importador	Sector	Porcentaje en exportaciones <sup>b</sup>
Perú	Chile	Minería (no energía)	27	Brasil	Argentina	Productos químicos básicos	30
Brasil	Argentina	Productos químicos básicos	26	Argentina	Chile	Petróleo	12
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Brasil	Minería (energía)	24	Brasil	Argentina	Otros productos químicos	19
Argentina	Brasil	Agricultura y forestal	19	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Brasil	Minería (energía)	18
Chile	Brasil	Metales no ferrosos	30	Ecuador	Colombia	Vehículos	54

Fuente: Lalanne (2018).

<sup>a</sup> Corresponde al cociente (RDV\_G+ DVA\_reg+ DVA\_for)/Exportaciones del flujo bilateral sectorial.

<sup>b</sup> Corresponde al cociente (DyRDC+ RVA+ FRC)/Exportaciones del flujo bilateral sectorial.

## B. Oportunidades para Uruguay: análisis de productos y sectores

En la sección anterior se realizó un análisis para América del Sur utilizando la herramienta de una matriz insumo producto multipaís. El cuadro 17 de la sección anterior muestra que Uruguay es el país que tiene mayores encadenamientos hacia atrás en las exportaciones regionales, totalizando 25%. De estos, 8% corresponde a valor agregado de un socio regional. Por otro lado, Uruguay es el país que tienen menor cantidad de encadenamientos hacia adelante en el comercio intrazona, probablemente por no tener fuerte peso de materias primas de origen mineral en sus exportaciones.

En esta sección se combinarán resultados de un análisis basado en insumo producto con otros más específicos realizados a nivel de producto, para bajar el nivel de agregación y utilizar datos de comercio. La construcción de matrices regionales implica la estandarización de la información de matrices regionales, con la consiguiente pérdida de precisión en los resultados. Por ejemplo, todo el sector agropecuario nacional (salvo la pesca) queda consolidado en un solo sector, perdiéndose las especificidades propias de los subsectores.

Lalanne y Vaillant (2016) aplican varias métricas estándar basadas en insumo producto para caracterizar a la inserción internacional de Uruguay e identificar cadenas globales de valor en las que el país participa o podría participar. Evalúan la información de acuerdo a las siguientes dimensiones:

- i) Relevancia en el comercio
- ii) Encadenamientos hacia atrás (contenido importado)
- iii) *Upstreamness* (lejanía respecto de la demanda final)
- iv) Concentración del sector según productos
- v) Concentración del sector según mercados

En función de estos elementos eligen algunos sectores donde identificarán productos. En la producción de alimentos, se destacan los alimentos procesados como uno de los sectores donde es posible detectar la participación en cadenas. Este sector comprende por ejemplo la producción de concentrados de bebidas gaseosas o elaboración de insumos para la industria de la confitería, donde el

país ya tiene participación en cadenas. Los otros sectores alimentarios son los agroindustriales tradicionales, que tienen bajos encadenamientos internacionales (sí tienen altos nacionales) y mucha cercanía a la demanda final.

Por otro lado, también se destacan los sectores de Química Básica y Otros Químicos, que tienen altos encadenamientos hacia atrás y hacia adelante. En el caso de la química básica, los principales productos exportados son los curtientes, abonos y fungicidas, que son destinados casi exclusivamente a Argentina, Brasil y Paraguay. Estos insumos de la agricultura o la agroindustria tienen un amplio flujo de comercio regional. Entre los Otros Productos Químicos se destacan los Detergentes y las Pinturas, que son exportados principalmente a la región. Otro sector que presenta un tamaño mediano pero está integrado en cadenas regionales de valor (hacia adelante y hacia atrás) es el de los plásticos y caucho, con exportación de envases o subproductos del caucho. La inserción del sector también es regional, destacándose Argentina, Brasil y Chile. Finalmente, el sector automotriz tiene alta intensidad importadora y una *upstreamness* intermedia. En general se observa que las cadenas globales de valor tienen una expresión más intensa a nivel regional que en el ámbito global (Johnson y Noguera 2012).

En base a estos sectores con potencial de CGV se seleccionaron los productos que actualmente se exportan y, utilizando información del Régimen de Admisión Temporal, se identificaron los insumos que se incorporan así como el origen de los mismos. El cuadro muestra los resultados.

El sector automotriz está dominado por exportaciones hacia la región con una gran incidencia de los insumos importados, que componen la mayoría del valor exportado. La integración de insumos no regionales encuentra un límite superior en la regla de origen establecida para el sector automotriz, que salvo excepciones, indica una proporción de valor agregado regional. El cumplimiento de la regla resulta imprescindible para acceder a los protegidos mercados regionales. En los años de referencia del trabajo (en esta sección es 2009-2012) Argentina es el principal destino de la producción del sector. El cuadro muestra cómo, si bien hay abastecimiento regional (Brasil), en este sector Uruguay funciona como una vía de entrada de valor agregado no regional en un mercado protegido.

El sector de Plástico y Caucho presenta características similares. Tiene una altísima orientación regional de las exportaciones, muy alta incidencia de los insumos importados (entre 40% y 70%) y origen de abastecimiento mixto. La totalidad de las exportaciones son insumos que se presume se consumen finalmente en destino, es decir que los encadenamientos hacia adelante son grandes pero domésticos en el país vecino. Algunos productos son exportados con insumos exclusivamente extra regionales (manufacturas de caucho y placas de plástico no celular), otros con insumos exclusivamente regionales y finalmente existen algunos productos donde se utilizan insumos abastecidos tanto regional como extra regionalmente. Esto sucede por ejemplo con el principal producto del segmento: las preformas PET, que utilizan un insumo (polímeros en formas primarias) que en ocasiones compran en la región y en ocasiones fuera de la región.

En el sector de otros productos químicos (que también exporta solo al MERCOSUR) el abastecimiento es principalmente de extrazona aunque tiene menor incidencia en el valor del producto final. Se trata de insumos pero que están bastante cerca de la demanda final, y esta es preponderantemente doméstica.

Por su parte, el sector de Productos Químicos Básicos tiene abastecimiento principalmente extra regional y menor importancia de encadenamientos hacia atrás. El tipo de producto que se exporta, insumos agropecuarios y agroindustriales, tiene más posibilidades de tener fuertes encadenamientos hacia adelante, puesto que en general se utiliza en los sectores donde los importadores presentan Ventajas Comparativas Reveladas.

En el sector de alimentos procesados se incluyen tres casos de productos con fuertes encadenamientos hacia atrás. Los ya mencionados concentrados para la producción de bebidas

alcohólicas corresponden a la presencia de empresas transnacionales en el país. Se trata de un producto inserto globalmente, ya consolidado y cercano a la demanda final. Otro producto detectado según esta metodología es el de insumos para la industria de la confitería. Desde Uruguay se abastece de *cocoa butter equivalent* a la región, en cuya elaboración se utilizan intensivamente insumos provenientes de Europa. El último producto detectado, que no parece tener interés desde la perspectiva CGV, es el de procesamiento de pesca de origen asiática y su exportación a Brasil.

Dada la importancia de los insumos importados en estos casos destacados y que los acuerdos comerciales prevén reglas de origen que determinan las posibilidades de abastecimiento de insumos no originarios sería necesario complementar este análisis con una evaluación de las reglas de origen vigentes en los acuerdos comerciales. Como es de esperar, en algunos casos estas reglas operan como barreras de entrada. Algunos mecanismos en discusión en los ámbitos de integración (por ejemplo en la ALADI) intentan superar la limitación que las reglas de origen bilaterales imponen sobre las posibilidades del comercio en cadenas.

A modo de conclusión, esta sección aplica una serie de conceptos originados en la literatura de las cadenas globales de valor para evaluar la canasta exportadora uruguaya. Dado que el comercio internacional está cada más gobernado por cadenas mundiales de suministro, es útil evaluar el posicionamiento de Uruguay en estas. El primer dato que surge de la información es que Uruguay está ubicado en una zona del mundo con escaso comercio de ese tipo, puesto que el grueso del comercio es de tipo tradicional, incluso en las manufacturas. Adicionalmente, por tener cadenas cortas, utiliza una proporción de insumos importados mayores que sus vecinos. Aunque de forma limitada, Uruguay funciona como un centro de entrada y transformación de materia prima extranjera que termina siendo consumida en la región, aunque dicha materia prima no suele tener más que una etapa en el país. Los exportadores de materia prima de gran escala que operan en la región son una fuente de oportunidades aun no aprovechadas para la exportación de insumos desde el país. Estos tienen el beneficio de la escala, de la estabilidad de la demanda, de las prácticas exigidas y de tener internalizada las cuestiones de acceso a mercados. Un ejemplo es el comercio de insumos para la agricultura de los socios del MERCOSUR.

**Cuadro 19**  
**Potencialidad en Cadenas Globales de Valor: productos exportados (según destino)**  
**e insumos importados (según origen)**

Sector MIP	Exportación			Importación insumo			Participación exportaciones (en porcentajes)
	SA6	Mercado destino	Ranking Exportación	SA6	Sector MIP	Mercado de origen	
Automotriz	870899	Argentina	32	870899	Automotriz	Brasil	67
	870850	Argentina	39	870899	Automotriz	Brasil	49
	870422	Argentina	56	870899	Automotriz	Unión Europea	64
	870120	Argentina	67	870899	Automotriz	Unión Europea	64
	870831	Argentina	140	732690	Fabric. prod. metal	China	20
	870210	Argentina	212	870899	Automotriz	China	63
	870323	Brasil	-----	870899	Automotriz	China	55
	870421	Argentina	-----	870899	Automotriz	Corea	67
	870322	Brasil	-----	870899	Automotriz	China	67
Plástico y caucho	392330	Brasil	13	390760	Plástico	Corea/China/Argentina	70
	400510	Brasil	25	400219/400220	Plástico	China/Japón	64
	400599	Argentina	49	400219	Plástico	China	48
	392010	Argentina	61	390110	Plástico	Brasil/ Argentina	48
	392043	Brasil	64	390410/291712	Plástico/PQuimB	Estados Unidos/ Unión Europea	39

Exportación				Importación insumo			
Sector MIP	SA6	Mercado destino	Ranking Exportación	SA6	Sector MIP	Mercado de origen	Participación exportaciones (en porcentajes)
	392390	Brasil	65	390319/392030	Plástico	Argentina	38
	390390	Argentina	73	291612/290250	PQuimB	Estados Unidos/ Argentina	62
Otros productos químicos	340211	Brasil	26	381700/382490	Otros productos químicos	Argentina/ Estados Unidos	64
	320890	Argentina	95	391220	Plástico	Unión Europea	30
	340290	Brasil	200	382490	Otros productos químicos	Estados Unidos	26
	321290	Brasil	232	320417/390930/ 320611	PQuimB/Plástico	Unión Europea	28
Productos químicos básicos (PQuimB)	283323	Brasil	46	30269	Ot. alim	Argentina	8
	310520	Paraguay	70	250300	Minería no energía	Resto	1
	320417	Brasil	83	320417	PQuimB	Estados Unidos	27
	310310	Argentina	91	250300	Minería no energía	Resto	10
	291470	Brasil	119	290290	PQuimB	China	19
	320290	Brasil	129	284130	PQuimB	Resto	22
	380993	Brasil	132	271019/380993	Petróleo/PQuimB	Unión Europea/Resto	10
	320210	Brasil	188	320290/390940	PQuimB/Plástico	Resto/Unión Europea	19
Otros productos alimenticios (Ot. alim)	330210	Resto	9	330210/170290/ 293930/291814	Ot. alim/PQuimB	Resto	32
	210690	Resto	16	330210/170290/ 293930/291814	Ot. alim/PQuimB	Resto	32
	30420	UE27	17	30269	Ot. alim	Argentina	19
	30799	UE27	97	30799	Ot. alim	Unión Europea	27
	160420	UE27	105	30269	Ot. alim	Argentina	8
	151790	Brasil	-----	151190/151590	Ot. alim	Unión Europea	41
	30375	Brasil	-----	30375	Ot. alim	China	57

Fuente: Lalanne y Vaillant (2016).

## Bibliografía

- Aboal, Diego; Valeria Arza; Paula Cobas; Carlos Paolino; Flavia Rovira; Andrés López y Claudia Vázquez (2014), "Clasificación de las exportaciones Uruguayas por Contenido Tecnológico". Documento de Trabajo N°2. CINVE.
- Albrieu, Ramiro; Andrés López y Guillermo Rozenwurzel (Coordinadores) (2014), Los recursos naturales en la era de China: ¿una oportunidad para América Latina? Red Sudamericana de Economía Aplicada. Red MERCOSUR. Número 24. Año 2014. ISBN: 978-9974-8272-5-7.
- AZF (2018a), Contribución a las Exportaciones en 2016 – Análisis de las Exportaciones desde Zonas Francas. Publicación del Área de Zonas Francas. Ministerio de Economía y Finanzas. Octubre de 2018.
- \_\_\_\_\_ (2018b), Contribución a las Exportaciones en 2015 – Análisis de las Exportaciones desde Zonas Francas. Publicación del Área de Zonas Francas. Ministerio de Economía y Finanzas. Octubre de 2018.
- \_\_\_\_\_ (2018c) Contribución al empleo en 2016 – Análisis de la ocupación en Zonas Francas. Publicación del Área de Zonas Francas. Ministerio de Economía y Finanzas. Octubre de 2018.
- Baldwin, Richard, y Javier Lopez-Gonzalez (2014), "Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses." *The World Economy*. N° 38 / 11 / 1682-1721. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.12189/full>.
- BCU (varios años), Cuadro de Oferta y Utilización. Área de Estadísticas Económicas. Banco Central del Uruguay.
- \_\_\_\_\_ (2015). Revisión de cifras preliminares de Cuentas Nacionales. Cuadros de Oferta y Utilización 2009-2012. Área de Estadísticas Económicas. Banco Central del Uruguay. Marzo de 2015.
- \_\_\_\_\_ (2017), Uruguay: Principales resultados balanza de pagos y posición de inversión internacional 2012-2016. Implementación del MPB6. Setiembre de 2017.
- Bernard, Andrew B., y J. Bradford Jensen (1999), "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?" *Journal of International Economics* 47 (1): 1–25.
- Brun, Martín y Álvaro Lalanne (2017), "Origen del valor en las exportaciones del Uruguay". Serie Estudios y Perspectivas- Montevideo. N°28. CEPAL.
- \_\_\_\_\_ (2018), "Gravámenes incluidos en las cadenas exportadoras del Uruguay". Serie Estudios y Perspectivas- Montevideo. N°34. CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2016), Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2016 (LC/G.2697-P), Santiago, 2016.

- CEPAL y otros (2016), "La Matriz de Insumo-Producto de América Del Sur: Principales supuestos y consideraciones metodológicas." Publicaciones de CEPAL. <http://200.9.3.98/handle/11362/40271>.
- COMAP (varios años), Estadísticas de Inversión Promovida al amparo de la Ley de Inversiones.
- Couto, Viviana (2019), *Upgrading* económico y social en las cadenas mundiales de suministro de Servicios Globales: El caso de Uruguay. Oficina de la OIT para el Cono Sur de América Latina, 2019. Informes Técnicos OIT Cono Sur, N°8.
- DEI-CIU (2018), Utilización de la capacidad instalada: Informe semestral – 1° trimestre 2018 Año 12 – N° 23. Dirección de Estudios Económicos. Cámara de Industrias del Uruguay.
- Feenstra, Robert C., y Hiau Looi Kee (2007), "Trade Liberalisation and Export Variety: A Comparison of Mexico and China." *The World Economy* 30 (1): 5–21.
- Flores, Manuel (2014), "Asimetrías en el Modelo Gravitatorio de Comercio. Una reconsideración empleando el Espacio de Países". Tesis de la Maestría en Economía Internacional, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay.
- Flores, Manuel y Rovira, Flavia (2015), Especialización comercial en Uruguay. Opciones para transitar hacia una estructura más compleja. Documento de Trabajo N°3. Proyecto Uruguay+25. Fundación Astur.
- Flores, Manuel, Rovira, F. y Vaillant, M. (2012), "Inversión y Comercio: Elementos para focalizar la Implementación de la Política de Promoción de IED". Uruguay XXI.
- Flores, Manuel y Vaillant, Marcel (2013), "Geographic Nature of Trade Specialization: Economic Distance in the Country Space". Artículo presentado en Arnoldshain Seminar XI, Antwerp University, Bélgica.
- Hummels, David, Jun Ishii, y Kei-Mu Yi (2001), "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade." *Journal of International Economics, Trade and Wages*, 54 (1): 75–96. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(00\)00093-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00093-3).
- Hausmann, Ricardo y Klinger, Bailey, Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space (September 2006), KSG Working Paper No. RWP06-041; CID Working Paper No. 128. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=939646>.
- Hausmann, Ricardo y César A. Hidalgo (2009), "The building blocks of economic complexity". *Proceedings of the National Academy of Sciences Jun 2009*, 106 (26) 10570-10575; DOI: 10.1073/pnas.0900943106.
- Koopman, Robert, Zhi Wang, y Shang-Jin Wei (2014), "Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports." *American Economic Review* 2014, 104(2): 459–494 <http://dx.doi.org/10.1257/aer.104.2.459>.
- Lalanne, Alvaro (2018), "Fragmentation of production from a regional perspective: an application for the South American case". Artículo presentado en las XXXIII Jornadas de Economía del BCU, agosto de 2018.
- Lalanne, Álvaro y Marcel Vaillant (2016), "Integración de Uruguay a las cadenas globales de valor: análisis por sector y productos". Documento de Trabajo No. 12/16, Diciembre 2016. ISSN 0797-7484.
- Leamer, E. (1984), "Sources of Comparative Advantage: Theory and Evidence", MIT Press, Cambridge MA, 1984.
- OECD/FAO (2016), *OECD-FAO Agricultural Outlook 2016-2025*, OECD Publishing, Paris. [http://dx.doi.org/10.1787/agr\\_outlook-2016-en](http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2016-en).
- Ourens, Guzmán (2010), Uruguay at the mirror: An empirical analysis of the Uruguayan productive structure through the Method of Reflections. Documento de trabajo N°29/10 del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Diciembre de 2010.
- Rodríguez, Helena y Tramontín, Florencia (2013), Contenido de valor agregado de las exportaciones uruguayas: 1997-2011. Publicación del Departamento de Análisis de Coyuntura. Área de Análisis Macroeconómico. Banco Central del Uruguay. Junio de 2013.
- Rovira, Flavia (2012), Espacio de productos global de bienes y servicios. Proyección de Latinoamérica. Artículo presentado en la reunión de la RedLas. Santiago, Chile. Año 2012. Disponible en [www.redlas.net](http://www.redlas.net).
- Terra, María Inés; Pedro Barrenechea; Elena Cuadrado; Héctor Pastori; Ivana Resnichenko y Dayna Zaclicever (2009), Informe Técnico para el Proyecto: ¿Cuál es la importancia Real del Sector Agropecuario en la Economía Uruguaya? Carta de Acuerdo RedMERCOSUR – FAO. Noviembre 2009.



- UNECE (2011), The impact of globalization in National Accounts. United Nations Economic Commission for Europe. New York and Geneva, 2011.
- Uruguay XXI (2017), Servicios Globales de Exportación en Uruguay. Informe de Uruguay XXI. Febrero de 2017.
- Uruguay XXI y APC (2017), Aranceles pagados por exportaciones de Uruguay. Informe de Uruguay XXI y Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas. 2017.
- Vaillant, Marcel, y Álvaro Lalanne (2014), "Un caso de transformación productiva y comercial: zonas francas en el Uruguay". Serie Estudios y Perspectivas- Montevideo. N°14. CEPAL.
- Wang, Zhi, Shang-Jin Wei, and Kufu Zhu (2018), "Quantifying International Production Sharing at the Bilateral and Sector Levels." Working paper N°19677. National Bureau of Economic Research.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

Estudios y Perspectivas-Montevideo

## Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en  
[www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)

40. Posicionamiento del Uruguay en exportaciones: tendencias, oportunidades y restricciones, Álvaro Lalanne (LC/TS.2019/100, LC/MVD/TS.2019/3), 2019.
39. Tendencias del sistema de comercio exterior relevantes para analizar la inserción internacional del Uruguay, Álvaro Lalanne (LC/TS.2019/99, LC/MVD/TS.2019/2), 2019.
38. Impacto fiscal de la política de estímulos a la sustitución del parque automotor por vehículos eléctricos, Martín Lavalleja y Federico Scalese (LC/TS.2019/24, LC/MVD/TS.2019/1), 2019.
37. Medición de la pobreza monetaria en el Uruguay: conceptos, metodologías, evolución y alternativas, Martín Brun y Maira Colacce (LC/TS.2019/1, LC/MVD/TS.2018/6), 2019.
36. Las dimensiones del bienestar infantil y la focalización de los programas dirigidos a la primera infancia, Maira Colacce y Victoria Tenenbaum (LC/TS.2018/111, LC/MVD/TS.2018/5), 2018.
35. Crecimiento, pobreza y distribución del ingreso en el Uruguay (2006-2016), Martín Lavalleja y Santiago Rosselot (LC/TS.2018/86; LC/MVD/TS.2018/4), 2018.
34. Gravámenes incluidos en las cadenas exportadoras del Uruguay, Martín Brun y Álvaro Lalanne (LC/TS.2018/27; LC/MVD/TS.2018/2), 2018.
33. La flexibilización de las condiciones de acceso a las jubilaciones en el Uruguay, Martín Lavalleja, Ianina Rossi, Victoria Tenenbaum (LC/TS.2018/9; LC/MVD/TS.2018/1), 2018.
32. Estudio sobre el subsidio por enfermedad en el Uruguay, Verónica Amarante y Andrés Dean (LC/TS.2017/112; LC/MVD/TS.2017/7), 2017.
31. Estructura tarifaria del mercado de pagos electrónicos en el Uruguay y otros países de América del Sur, Martín Cricco (LC/TS.2017/101; LC/MVD/TS.2017/6), 2017.

## ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS

### Números publicados:

- 40 Posicionamiento del Uruguay  
en exportaciones  
Tendencias, oportunidades y restricciones  
*Álvaro Lalanne*
- 39 Tendencias del sistema de comercio  
exterior relevantes para analizar la  
inserción internacional del Uruguay  
*Álvaro Lalanne*
- 38 Impacto fiscal de la política de  
estímulos a la sustitución del parque  
automotor por vehículos eléctricos  
*Martín Lavalleja y Federico Scalese*
- 37 Medición de la pobreza monetaria  
en el Uruguay  
Conceptos, metodologías, evolución  
y alternativas  
*Martín Brun y Maira Colacce*