



## **Tendencias Recientes de la Inversión Extranjera Directa en Uruguay**

**Gustavo Bittencourt, Gastón Carracelas, Andrea Doneschi  
y Nicolás Reig Lorenzi**

**Documento No. 27/09**  
Noviembre 2009

# Tendencias Recientes de la Inversión Extranjera Directa en Uruguay

Gustavo Bittencourt\*  
Gastón Carracelas\*\*  
Andrea Doneschi\*\*\*  
Nicolás Reig Lorenzi\*\*\*\*

Departamento de Economía  
Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República

---

\* [gus@decon.edu.uy](mailto:gus@decon.edu.uy)

\*\* [gaston@decon.edu.uy](mailto:gaston@decon.edu.uy)

\*\*\* [andrea@decon.edu.uy](mailto:andrea@decon.edu.uy)

\*\*\*\* [nicolas@decon.edu.uy](mailto:nicolas@decon.edu.uy)

## Resumen

Las tendencias de la Inversión Extranjera Directa (IED) a nivel internacional muestran que el proceso de transnacionalización adquirió un ritmo muy acelerado en los últimos años. En particular, Uruguay mostró ya en la década de los 90 una razonable capacidad para atraer IED. Pero es recién a partir de la recuperación económica iniciada luego de la crisis de 2002, que el país asiste a un proceso de ingreso de IED de magnitudes nunca antes registradas. Los flujos de entrada de IED alcanzaron en el bienio 2007-2008 los U\$S 1.594 millones promedio anuales, lo que representa el 5,5% del PIB.

El presente trabajo analiza las tendencias y evolución de la IED en el país desde la década del 90, así como los cambios en la presencia del capital extranjero y su papel en la fase de crecimiento reciente. Se discute especialmente si el incremento que ha tenido la IED puede contribuir de manera sustancial a la sostenibilidad del crecimiento en el mediano y largo plazo, mediante la diversificación de la estructura productiva y la incorporación de tecnología e innovación en los procesos productivos, incrementando las exportaciones con mayor valor agregado y mejorando el perfil de especialización comercial del país.

**Palabras Clave:** Inversión Extranjera Directa, Empresas Transnacionales.

## Abstract

International tendencies in Foreign Direct Investment (FDI) show that transnationalization process increased quickly in the last years. Uruguay showed in the nineties a good capacity of attract FDI. However, since the economic recovery after the 2002 crisis, the country saw huge amounts of FDI. The entrance flow of FDI reached in 2007-2008 an annual average of US\$ 1,594 millions, equivalent to the 5.5% of the GDP.

This paper analyzes the tendencies and evolution of the FDI in the country from the nineties and the economic changes related with the foreign capital and its role in the recent growth phase. We specially discuss if the increase in the FDI could contribute to the growth sustainability in the medium and long term, with the diversification of the productive structure and the incorporation of technology and innovation in the productive processes, increasing high value added exports and improving the trade specialization of Uruguay.

**Keywords:** Foreign Direct Investment, Transnational Enterprises.

**JEL Classification:** F21, F23 y F10.

## Índice

<b>1. Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>2. IED a nivel internacional: principales tendencias y características .....</b>	<b>3</b>
2.1. Tendencias de la IED a nivel mundial .....	3
2.2. IED en la región .....	6
<b>3. IED en Uruguay.....</b>	<b>8</b>
3.1. Evolución global .....	10
3.2. Estructura sectorial.....	14
3.3. Promoción de Inversiones y Zonas Francas: ¿Operan como atractores de IED?.....	20
3.4. Inserción internacional y especialización comercial .....	22
3.4.1. Inserción exportadora de la economía y las ET .....	22
3.4.2. Perfil comercial de las mayores empresas del país .....	31
<b>4. Síntesis y Conclusiones.....</b>	<b>35</b>
Referencias bibliográficas .....	40
Anexo A .....	42
Anexo B.....	45

## 1. Introducción

Las tendencias de la Inversión Extranjera Directa (IED) a nivel internacional muestran que el proceso de transnacionalización de la economía mundial adquirió un ritmo muy acelerado desde la última década del siglo pasado. Los flujos de IED han tenido un extraordinario crecimiento en los últimos años, con los Países en Desarrollo como principal motor de recepción aunque todavía concentrándose en los Países Desarrollados. Dentro de las tendencias de la IED en los Países en Desarrollo, a grandes rasgos pueden diferenciarse dos modalidades centrales: por un lado, los países de Asia reciben elevados montos de inversión en sectores industriales y servicios, con mayor estabilidad y orientados a la exportación; por otro, los países del MERCOSUR reciben buena parte de las inversiones en sectores intensivos en recursos naturales y servicios. Por su parte, México constituye una situación intermedia. A su vez, mientras que en el mundo crecen los Sistemas Internacionales de Producción Integrada (SIPI) o las estrategias de integración internacional compleja de las Empresas Transnacionales (ET), éstas no se observan en los países del MERCOSUR (CEPAL, 2002).

Estas distintas modalidades han generado impactos diferenciados por países. En particular en la mayoría de los países de América Latina, incluido Uruguay, los efectos de la IED tanto a nivel microeconómico (derrames de productividad, de comercio exterior, etc.) como macroeconómico (inversión, crecimiento) no fueron los esperados, a pesar de que la mayoría de los países aplicaron desde los noventa políticas de liberalización de los regímenes hacia el capital extranjero y otras reformas y estímulos relacionados para captar mayores flujos<sup>2</sup>. Estos resultados están señalando la importancia de considerar como elemento central, además de la cantidad de IED recibida, el tipo o “calidad” de la inversión que se quiere promover.

Por otro lado, en los últimos años la economía uruguaya ha tenido un crecimiento económico muy significativo, mejorando la mayoría de las variables macroeconómicas fundamentales y diversos indicadores económicos y sociales. Esta expansión económica se asocia con las condiciones internacionales y regionales favorables, así como a importantes cambios económicos y políticos internos. En este contexto, uno de los elementos más destacados ha sido el importante incremento de la inversión, con una creciente

---

<sup>2</sup> Véanse entre otros, Chudnovsky y López (2006), Gallagher, Porzecanski y López (2008).

participación de la IED. Recientemente los flujos de IED ingresados al país tuvieron un extraordinario incremento, promediando los U\$S 1.374 millones anuales entre los años 2005 y 2008.

Sin embargo, la trayectoria histórica del país ha estado caracterizada por la imposibilidad de alcanzar y mantener tasas elevadas de crecimiento económico de manera relativamente estable durante períodos largos, lo cual ha conducido a una sistemática ampliación de la brecha existente respecto a los países desarrollados y algunos países de la región en términos de PIB per cápita. A su vez, como ha sido señalado en distintos trabajos, dicha evolución de largo plazo se asocia a las características predominantes de la estructura productiva, las ramas y productos que conforman el perfil de especialización y su inserción en la economía mundial<sup>3</sup>. Por lo tanto, diversificar exportaciones constituye un medio para aumentar el valor agregado de las ventas al exterior e insertarse en la economía mundial con productos dinámicos que permitan incrementar la tasa de crecimiento económico de largo plazo del país. Para el caso de Uruguay, esto es particularmente relevante, dado el reducido tamaño del mercado interno. La idea es que únicamente se pueden lograr tasas sostenidas de crecimiento económico a partir de un sector exportador dinámico, que opere como motor de la diversificación de la estructura productiva.

A su vez, existe abundante evidencia empírica que sustenta la hipótesis de que las ET son más productivas que las empresas locales, poseen un profundo conocimiento de los mercados internacionales, cuentan con más fácil acceso a los canales de distribución e incorporan más rápidamente las nuevas tecnologías disponibles. De esta manera, a la luz de lo planteado, cobra especial relevancia el rol que juegan estas empresas en la diversificación de exportaciones y en última instancia, su contribución al cambio en la estructura productiva así como en el nivel y sostenimiento de la tasa de crecimiento de largo plazo. En este sentido, considerando la trayectoria de crecimiento de la economía uruguaya en el mediano y largo plazo, así como los elementos señalados anteriormente, interesa especialmente analizar las tendencias y evolución de la IED desde los noventa así como los cambios en la presencia del capital extranjero y su papel en la fase de crecimiento reciente. A su vez, es necesario considerar las tendencias de la IED a nivel mundial y regional para contextualizar y comprender la evolución que viene presentando la IED en el país.

---

<sup>3</sup> Al respecto véase, entre otros, Bértola (2000), Bértola y Bittencourt (2005), INDH (2008), Bittencourt y Reig (2008).

El documento se organiza de la siguiente manera: en la primera sección se describen y analizan las principales tendencias y características de la IED a nivel internacional, con énfasis en las tendencias regionales. En la segunda se presenta el análisis de la IED en el país desde la década del 90, concentrado principalmente en la evolución global, la estructura sectorial del capital extranjero y el patrón comercial de las ET. Finalmente, la última sección presenta las principales conclusiones.

## 2. IED a nivel internacional: principales tendencias y características

### 2.1. Tendencias de la IED a nivel mundial

Las tendencias de la IED a nivel internacional muestran que el proceso de transnacionalización de la economía mundial adquirió un ritmo vertiginoso a fines del siglo XX. El aumento de los flujos de capital fue de la mano de un importante proceso de Fusiones y Adquisiciones (FyA) transfronterizas, que responde a desequilibrios en mercados oligopólicos globales o que se globalizan a partir de cambios tecnológicos y regulatorios. Luego del récord del año 2000, estos oligopolios parecen estabilizarse, reduciendo los flujos de IED originados en la compra de empresas. Sin embargo, a partir de 2004 estos flujos comienzan a crecer nuevamente: las entradas de IED en el mundo alcanzaron en 2007 U\$S 1.833 miles de millones, en tanto que las FyA se elevan a U\$S 1.637 miles de millones; estos niveles representan nuevos récords históricos (Cuadro 1)<sup>4</sup>.

**Cuadro 1: IED mundial a fines del siglo XX e inicios del XXI**  
(miles de millones de dólares y %)

	1982	1990	2000	2003	2005	2007	2000 -2007 a.a.
<b>entradas IED</b>	58	207	1.271	633	946	1.833	3,8%
<b>Stock IED</b>	789	1.941	6.314	7.987	10.048	15.211	2,9%
<b>F&amp;A transfronterizas</b>	s/d	200	1.144	297	716	1.637	5,6%
<b>Ventas filiales</b>	2.741	6.126	15.680	16.963	21.394	31.197	2,7%
<b>VA filiales</b>	676	1.501	3.167	3.573	4.184	6.029	2,6%
<b>Expo filiales</b>	688	1.523	3.572	3.073	4.197	5.714	2,1%
<b>PBI mundial</b>	12.083	22.163	31.895	36.327	44.486	54.568	1,6%
<b>FBK mundial</b>	2.798	5.102	6.466	7.853	9.115	12.356	1,8%
<b>Expo mundiales</b>	2.395	4.417	7.036	9.216	12.588	17.138	2,1%

Nota: a. a.= tasa de crecimiento acumulativa anual. Fuente: elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

La magnitud de estos movimientos implica un cambio estructural que resulta mejor representado por los volúmenes de stocks o IED acumulada cruzada entre diversos países.

<sup>4</sup> Debe tenerse en cuenta que estas cifras se presentan en dólares corrientes, coincidiendo con un período de devaluación del dólar en relación con otras monedas de países desarrollados; por ejemplo, el dólar por Euro pasó de 0,92 en el año 2000 a 1,37 en el 2007 (promedios anuales).

A través de estas posiciones, se observa cómo se magnifica la red de relaciones de propiedad que cruzan las fronteras. Más allá de las oscilaciones anuales de los flujos, la presencia estructural del capital internacional se ve reflejada en el hecho de que, en 2007, la IED acumulada representa más del 25% del PIB mundial. Por su parte, la participación de la IED en la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) a nivel mundial alcanza a representar el 15% en el año 2007. A su vez, la transnacionalización aparece nuevamente como un proceso más intenso que la apertura comercial, y recupera espacio frente a las exportaciones (Anexo A). Esto implica cambios en las relaciones entre economía y política, que sugieren un incremento sin precedentes históricos en la capacidad del capital a escala internacional para eludir regulaciones provenientes de los Estados. Este proceso implica un aumento del poder de las ET, cuya magnitud e implicancias merecerían ser analizadas con más profundidad.

Los flujos de IED crecen ininterrumpidamente a partir del año 2004, con los Países en Desarrollo como motor de recepción en los años 2003 y 2004, pero volviendo rápidamente a concentrarse en los Países Desarrollados<sup>5</sup>. En particular, se asiste a una nueva ola de compras de empresas, con un fuerte crecimiento receptivo por parte de la Unión Europea (UE) que alcanzó casi las dos terceras partes de las entradas totales de IED en los países desarrollados. Por su parte, el ingreso de IED, tanto en los países en desarrollo como en los países menos adelantados, registra un record histórico en el año 2007. Esto se encuentra fuertemente asociado con el retorno a los recursos naturales impulsado por los altos precios de los productos básicos: la mayor diversificación geográfica obedece a la búsqueda de materias primas. Por otro lado, aumentan las FyA transfronterizas en el sector primario, aunque siguen predominando, dentro del total de compras de empresas, las correspondientes a los sectores de servicios (en torno al 60% del total).

Si bien los Países Desarrollados siguen siendo emisores netos, se registra una tendencia reciente al crecimiento de la IED sur – sur, impulsada principalmente por los países asiáticos. A su vez, a raíz del fortalecimiento de las relaciones entre los países de la misma región, la cercanía geográfica comienza a ser un factor importante<sup>6</sup>. En la presente década, los flujos de entrada de IED en las economías en desarrollo han representado aproximadamente un 30% de los flujos totales. Si bien los mismos fueron inferiores al 35%

---

<sup>5</sup> EUA como primer receptor en el año 2007, seguido de Reino Unido, Francia, Canadá y Países Bajos.

<sup>6</sup> UNCTAD (2008).



alcanzado en el período 1992-1996, presentan características muy distintas. Mientras en los noventa se encuentran asociados a los procesos de privatización de grandes empresas llevada adelante por los países de América Latina y el Caribe, en los años recientes se dirigen principalmente a la búsqueda de recursos naturales en América Latina y África; en tanto que mantienen un perfil orientado a sectores manufactureros en las economías del sudeste asiático.

En cuanto a los determinantes del aumento de la IED reciente, se pueden identificar los siguientes factores: mejores condiciones macroeconómicas, con la recuperación del crecimiento económico en algunas áreas como la UE; microeconómicas, con el crecimiento de los fondos de inversión como fuente de recursos para la IED que en 2004-2005 ya financiaban el 20% del total de FyA; institucionales, en la medida que la vitalidad de los mercados financieros impulsa movimientos accionarios; y por último, condiciones políticas. Sin embargo, se espera un enlentecimiento de los flujos de IED a partir del 2008 asociado a la crisis financiera internacional desatada a finales del año 2007.

En líneas generales, los países han aplicado desde la década del noventa políticas aperturistas hacia la IED en general y políticas de promoción en algunos sectores. En particular, con el aumento del peso de la IED en servicios y el proceso de “deslocalización”<sup>7</sup> de los mismos operado en los últimos años, se han aplicado políticas para promover este tipo de inversiones a partir del instrumento de creación de Zonas Francas. En cuanto a la industria manufacturera, si bien existe una alta apertura hacia la IED, algunos países mantienen restricciones en algunos sectores que consideran claves<sup>8</sup>. Asimismo, continuó incrementándose la red de Acuerdos Internacionales Bilaterales, principalmente bajo la forma de Acuerdos Bilaterales de Inversión y Tratados de Doble Tributación, aunque cediendo terreno a las cláusulas sobre inversiones incluidas en los Acuerdos de Libre Comercio y de Cooperación Económica.

En síntesis, el mundo ha asistido en los últimos años a una nueva expansión acelerada de los flujos de IED. La actividad de las ET ha seguido ganando participación en la economía

---

<sup>7</sup> Una de las características de los servicios es que deben producirse en el lugar y en el momento en que se consumen. Sin embargo, en los últimos años, gracias a los adelantos de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) un número creciente de servicios ha podido producirse en un lugar y consumirse en otro, es decir, han pasado a ser comercializables. Este fenómeno es conocido como deslocalización u *off shoring*.

<sup>8</sup> En algunos casos como las industrias extractivas de Bolivia y Venezuela, se introdujeron restricciones a la presencia de ET.

mundial, con cierto impulso hacia los sectores primarios de los países en desarrollo basado en los altos precios internacionales de los alimentos. En este contexto, los países han continuado liberalizando su política hacia la IED e incluso han adoptado medidas de promoción considerables.

## 2.2. IED en la región

Luego del *boom* de IED vivido por los países del MERCOSUR en la segunda mitad de la década del 90, asociado en buena medida a los procesos de privatización de grandes empresas, los flujos de entrada de IED se contrajeron fuertemente en el período 2001-2004, recuperando una tendencia creciente en los últimos años (Cuadro 2).

**Cuadro 2: Flujos de entrada de IED por país: Mercosur, México y Chile, 1992-2007.**  
(promedios anuales, millones de dólares y %)

	1992-1996		1997-2000		2001-2004		2005-2007	
<b>MERCOSUR</b>	<b>9.047,6</b>	<b>100%</b>	<b>40.409,7</b>	<b>100%</b>	<b>19.706,8</b>	<b>100%</b>	<b>29.345,0</b>	<b>100%</b>
Argentina	4.683,4	51,8%	12.714,2	31,5%	2.522,9	12,8%	5.341,0	18,2%
Brazil	4.139,7	45,8%	27.301,6	67,6%	16.834,2	85,4%	22.824,5	77,8%
Paraguay	112,4	1,2%	194,1	0,5%	39,8	0,2%	137,8	0,5%
Uruguay	112,1	1,2%	199,8	0,5%	309,8	1,6%	1.041,8	3,6%
Mexico	7.693,2		14.297,7		23.002,3		21.640,8	
Chile	2.464,7		5.880,0		4.557,5		9.599,6	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

Sin embargo, los flujos de IED no han sido homogéneos en los distintos países. En la década del 90, la IED presentó una tendencia creciente en Argentina y Brasil, que acompañaba en gran medida las tendencias mundiales. En los casos de Uruguay y Paraguay, los movimientos de la IED aparecen en esos años algo más desvinculados de las tendencias globales<sup>9</sup>. A partir del año 2000, existió una fuerte caída de la IED, especialmente en Argentina y Brasil. Sin embargo, a partir del año 2003, los flujos de IED retomaron su tendencia creciente, impulsados principalmente por Brasil, y en menor medida por Argentina, en tanto que Uruguay aparece como un receptor interesante de IED.

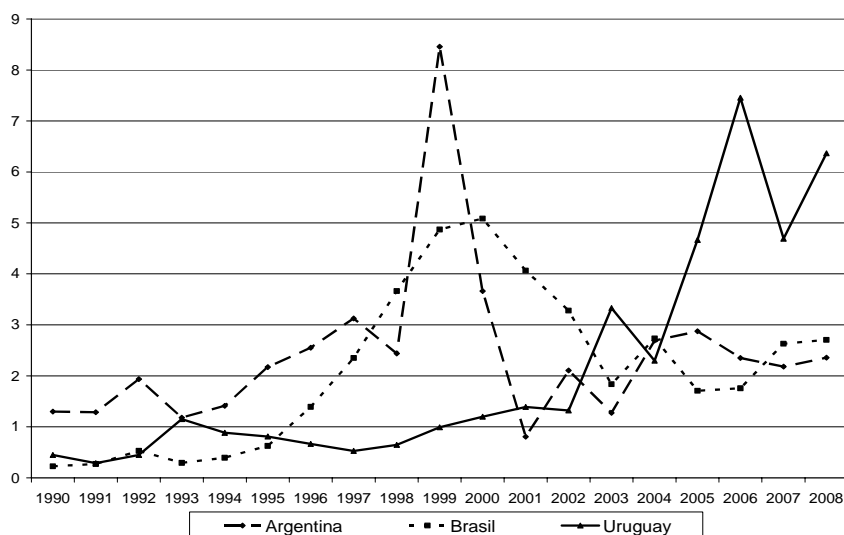
Mientras en los años 2005-2007 Brasil y Uruguay reciben flujos de IED corrientes más de 5 veces superiores a los recibidos en la primera mitad de los noventa, Paraguay y

<sup>9</sup> Para una descripción y análisis en profundidad de las tendencias, características e impactos de la IED en la década de los noventa en los países del MERCOSUR véase Chudnovsky (coord.) (2001) y Chudnovsky y López (2006).

Argentina reciben magnitudes similares<sup>10</sup>. Sin embargo, la IED recibida sigue siendo alta en comparación histórica y continúa ganando peso relativo en todos los países de la región.

Por tanto, Brasil asistió en los últimos años a un segundo *boom* de IED, mientras que Uruguay, que había participado marginalmente del *boom* de IED de la segunda mitad de los noventa debido, entre otras razones, a que no había realizado privatizaciones<sup>11</sup>, está viviendo un proceso de ingreso de IED de magnitudes históricas nunca antes alcanzadas. Si se corrige por tamaño y se expresan los flujos de IED como porcentaje del PIB, se observa que Uruguay ha recibido a partir del año 2004 más IED en términos relativos que sus vecinos, situándose en niveles que rondan el 6% (Gráfico 1).

**Gráfico 1: Relación entre IED y PIB: Argentina, Brasil y Uruguay 1990-2008 (en %)**



Fuente: elaboración propia en base a datos de UNCTAD, Banco Central do Brasil, CEPAL, FMI y BCU.

En los últimos años, se observó un creciente proceso de transnacionalización de las empresas latinoamericanas<sup>12</sup>. Si bien este proceso se concentró en la profundización de la transnacionalización llevada adelante por las principales translatinas<sup>13</sup>, se caracteriza por el inicio de la internacionalización productiva de un rango mayor de empresas. Como casos interesantes que afectan a Uruguay, destacan la transnacionalización del segmento de las carnes, particularmente de las empresas de origen brasileño, y de los granos, liderada por

<sup>10</sup> Para un análisis primario de las causas por las cuáles Argentina perdió capacidad de atraer IED, véase Chudnovsky-López (2008).

<sup>11</sup> Si bien Uruguay no participó del proceso de privatizaciones, había recibido IED en niveles históricamente récords en ese momento. En Bittencourt y Domingo (2001) se muestra cómo si se descuenta el efecto privatización y se mide la IED en relación al tamaño de los países, Uruguay no es un peor receptor de IED que los socios mayores del MERCOSUR.

<sup>12</sup> Santiso (CEPAL, 2008).

<sup>13</sup> Entre las principales se encuentran: PDVSA (Venezuela), Petrobras (Brasil), América Móvil y Telmex (México), Compañía Vale Do Río Doce (Brasil) y Cemex (México).

empresas argentinas. Este proceso se concentra en pocos sectores que de alguna manera reflejan la estructura productiva de la región: industrias básicas (hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel), algunas actividades manufactureras de consumo masivo (alimentos y bebidas) y ciertos servicios (energía eléctrica, telecomunicaciones, comercio). A su vez el proceso de transnacionalización de las empresas latinas presenta otro rasgo relevante: la cobertura geográfica está generalmente restringida al ámbito regional.

En síntesis, en un contexto caracterizado por un retorno a nivel regional de niveles elevados de ingreso de IED y por un fuerte impulso reciente de la IED de origen latinoamericano, analizamos en la sección siguiente cómo estos procesos se vieron reflejados en las particularidades del *boom* de IED recibido por la economía uruguaya.

### **3. IED en Uruguay**

Desde la década del 90, la economía uruguaya atravesó básicamente por tres períodos claramente diferenciados: dos de significativo crecimiento y uno de pronunciada caída. Entre los años 1990-1998 y 2003-2008, el PIB creció en términos constantes a una tasa anual de 4,2% y 7,9% respectivamente<sup>14</sup>, mientras que en el período 1998-2002 el producto en términos constantes se contrajo 4,3%. Para todo el período 1990-2008, el crecimiento de la economía alcanzó apenas una tasa de 2,2%<sup>15</sup>.

La primera fase de crecimiento se produjo en el marco de la profundización de la apertura comercial unilateral, el proceso de integración regional (MERCOSUR) y el plan de estabilización macroeconómico. El sub-período siguiente (1998-2002), en un contexto regional desfavorable (devaluación de la moneda en Brasil en 1999 y el inmediato inicio del período recesivo en Argentina), la economía uruguaya comenzó una recesión y posteriormente una aguda crisis económica y social. Los años recientes se han caracterizado por una importante recuperación económica. Entre los factores que explican este nuevo ciclo de crecimiento se destacan el abandono de la política cambiaria y la devaluación del año 2002 –con la posterior recomposición en los precios relativos, mejorando los sectores predominantemente transables–, y el contexto regional e

---

<sup>14</sup> Tasas de crecimiento anuales estimadas por regresión logarítmica.

<sup>15</sup> En el presente año, el BCU presentó una revisión integral de los datos de las Cuentas Nacionales, que recoge cambios estructurales desde la última revisión (1988) e incorpora nuevas fuentes de información. Los datos en base a esta metodología se encuentran disponibles para el período 1997-2008. Tomando en cuenta esta nueva metodología, los datos del crecimiento del PIB en términos constantes varían: el crecimiento fue de -3,7% en el período 1998-2002 y de 5,9% entre 2002 y 2008.

internacional favorable para el país: recuperación y crecimiento de las economías de Argentina y Brasil, y crecimiento de la economía mundial con altos precios internacionales de los bienes primarios o commodities.

Un aspecto a destacar es el correlato de esta dinámica en el plano comercial y financiero. A nivel comercial, las exportaciones y las importaciones de bienes, que atravesaron también los tres períodos mencionados, tuvieron un crecimiento similar al del producto, con una tendencia creciente en el déficit comercial (con excepción de los años 2002 a 2004), generándose presiones sobre la balanza de pagos. A su vez, en la mayor parte del período se registró una significativa entrada neta de flujos de capital, en particular de IED, que contribuyeron al financiamiento de los déficit comerciales. Esta coexistencia del aumento del déficit comercial y los ingresos de capitales, representa una dinámica económica que resulta difícil de sostener en el largo plazo por los problemas vinculados a la restricción externa de la economía.

Como se señala en PNUD (2008), en términos productivos durante los noventa y principios de la siguiente década, se asistió al desarrollo de algunos sectores de servicios junto a un proceso de desindustrialización de la economía, derivados en gran medida de la política cambiaria y las profundas reformas comerciales implementadas en esos años. Por su parte, en la reactivación reciente, el sector industrial ha tenido un rol significativo. Sin embargo, en este sector, como tendencia estructural desde finales de los ochenta, se ha verificado un intenso crecimiento de la proporción de ramas que se encuentran muy vinculadas a la base primaria y realizan escaso procesamiento industrial. Dicho fenómeno se manifiesta de forma más nítida en el perfil de las exportaciones de bienes, donde se constata que desde los noventa ha existido una marcada y continua tendencia a la primarización del patrón de especialización comercial.

Tomando en cuenta este contexto general, en esta sección se presenta y analiza la evolución del capital extranjero en el país desde la década del 90, poniendo énfasis en las tendencias recientes y la identificación de los principales rasgos de su estructura sectorial, así como el patrón comercial de las ET, vinculados ambos aspectos a la pauta de especialización productiva y comercial del país. En base a este análisis se pretende extraer algunas conclusiones respecto a si el capital extranjero ha tendido a profundizar este patrón de especialización o si, por el contrario, ha favorecido la introducción de nuevas

tecnologías en los procesos productivos y en las exportaciones que contribuyan a la diversificación del mismo.

### **3.1. Evolución global**

A partir de 1990, la IED ha experimentado, con fluctuaciones, un importante crecimiento. En los años noventa, los flujos de inversión extranjera recibidos tuvieron una moderada tendencia creciente. El país demostró una razonable capacidad para atraer capital extranjero durante este período. En efecto, los flujos pasaron, en promedio, de US\$ 92 millones entre 1990 y 1994 a US\$ 164 millones en el período 1995-1999<sup>16</sup>. Si consideramos el indicador IED acumulada como porcentaje del PIB para reflejar la presencia estructural del capital extranjero en la economía, se observa que el proceso de transnacionalización tuvo un moderado avance, pasando de 5,3% a finales de la década de los ochenta a 7,2% en 1999.

Sin embargo, en los años recientes se asistió a un significativo salto de nivel en los flujos de IED recibidos por el país. Los mismos muestran inicialmente una evolución creciente pero oscilante hasta el año 2004, en valores similares a los registrados a finales de la década del 90. A partir de este año, los flujos de inversión tuvieron un extraordinario incremento, promediando los US\$ 1.594 millones anuales entre los años 2007 y 2008. La tasa de crecimiento de los flujos de IED en lo que va de la presente década alcanza el 28% acumulativo anual. También en estos años se alcanzó el mayor porcentaje en la relación entre dichos flujos y el PIB (en el entorno del 6%). Asimismo, este fuerte ingreso de capital extranjero ha llevado a que la IED acumulada promedio anual en el 2007-2008 fuera más de once veces mayor a la existente en los años 1990-1994.

Interesa señalar que las estimaciones propias de los flujos de IED ingresados al país en el período, realizadas en base a la información disponible de diversas fuentes internacionales<sup>17</sup>, muestran que los valores de estos flujos serían en general mayores a los registros provenientes de fuentes oficiales, si bien ambas presentan las mismas tendencias<sup>18</sup>. Más allá de posibles discrepancias en los métodos de clasificación y

---

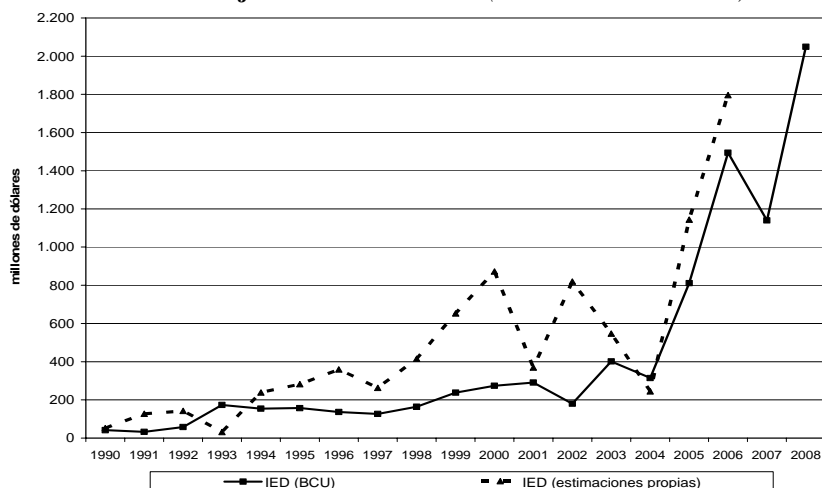
<sup>16</sup> Según estimaciones de Bittencourt y Domingo (2001), la IED pasó, en promedio, de US\$ 118 millones entre 1990 y 1994 a US\$ 394 millones entre 1995 y 1999, lo que representa una tasa de crecimiento del orden del 32%.

<sup>17</sup> Para un listado detallado de las fuentes utilizadas véase Anexo B Cuadro 1.

<sup>18</sup> Los datos de IED del BCU provienen de encuestas que realiza a empresas de capital extranjero. Se considera IED a los siguientes ítems: aportes de capital, reinversión de utilidades y financiamiento neto entre las matrices y sus sucursales o

registración de las diferentes fuentes, esta subvaluación bastante sistemática de las estadísticas oficiales respecto a las fuentes internacionales sugiere la necesidad de realizar una revisión de las estadísticas oficiales y su metodología, especialmente considerando la dimensión e importancia que adquirió este fenómeno recientemente.

**Gráfico 2: Flujos de IED 1990-2008 (en millones de dólares)**



Fuente: elaboración propia en base a datos de BCU y estimaciones propias.

**Cuadro 3: IED en Uruguay: datos básicos 1990-2008 (promedios anuales)**

	1990-1994	1995-1999	2000-2003	2004-2006	2007-2008
<b>IED acumulada (mill U\$S)</b>	<b>660</b>	<b>1.372</b>	<b>2.421</b>	<b>4.238</b>	<b>7.669</b>
% s/PIB (1)	5,0	6,0	15,5	24,6	27,2
<b>Flujo anual de IED (mill U\$S) (2)</b>	<b>92</b>	<b>164</b>	<b>287</b>	<b>873</b>	<b>1.594</b>
% s/PIB (1)	0,6	0,7	1,8	4,8	5,5
% s/FBKF (3)	4,6	4,9	10,6	24,4	30,5
% s/FBKF privada (3)	6,2	6,3	14,1	30,5	38,8
IED por habitante (U\$S)	29	50	87	264	479
<b>Flujo anual de IED estimado (mill U\$S) (4)</b>	<b>118</b>	<b>394</b>	<b>652</b>	<b>1.062</b>	

Notas:

(1) Fuente: BCU. A partir de 1997, los datos corresponden a la nueva metodología.

(2) Fuentes: para 1990 y 1991 datos de la UNCTAD; para 1992-2008 datos del BCU.

(3) En los años 2003 a 2006, se restó a la IED la inversión directa en tierras.

(4) Fuentes: 1990-1999: Bittencourt y Domingo (2001); 2000-2006: estimaciones propias (véase Anexo B para una descripción detallada de las diversas fuentes consultadas).

Como puede apreciarse en el Cuadro 3, se produjo un significativo incremento de la participación de la inversión extranjera en la inversión total y privada de la economía. La participación de la IED en la inversión total -medida a través de la FBKF- se ubicó, en el promedio 2007-2008, en torno al 30,5%, y respecto a la inversión privada alcanzó un 39% aproximadamente. Esto contrasta con lo ocurrido en el período 1990-1999, ya que la participación promedio de la IED en la inversión total y privada alcanzó un 5% y 6%

subsidiarias; también se incluye la inversión en bienes inmuebles de la zona balnearia de Punta del Este. A partir de 2003, se realiza una estimación de la inversión directa en tierras.

respectivamente<sup>19</sup>.

Este incremento significativo de la participación de la IED en la inversión del país deja planteadas al menos un par de interrogantes. En primer lugar, debe analizarse en qué medida la misma desplazó la inversión privada nacional. En este sentido, si observamos la evolución anual de la FBKF y de la IED (Anexo A Gráfico 2), se observa que en el período de recesión y crisis verificado entre los años 1998-2003, la FBKF cae en forma pronunciada, al tiempo que el ingreso de IED, si bien se enlentece, continua aumentando. En la recuperación reciente, ambas crecen en forma sostenida.

De alguna manera, en el período recesivo, el ingreso de IED operó como amortiguador de la caída de la inversión nacional, al tiempo que en la recuperación reciente acompañó el proceso de fuerte dinamismo de la misma. Por tanto, la evolución de la IED se encuentra un poco más desvinculada de la evolución del producto que la inversión nacional. Esto no debería sorprender dado que los ingresos de IED se encuentran relacionados a las estrategias globales de las ET, las que salvo en aquellas modalidades buscadoras de mercados donde el ciclo del producto y la demanda interna pueden ser relevantes, no se encuentran necesariamente atadas al ciclo económico del país receptor. A su vez, debe tenerse en cuenta que con la crisis se procesa una muy fuerte desvalorización de activos, lo que juega un rol importante para la decisión de las ET de en qué momento invertir y dónde, dado que se presentan buenas oportunidades de adquisiciones de empresas preexistentes.

Por otra parte, del análisis de la forma de financiamiento<sup>20</sup> de la inversión extranjera más utilizadas en el período 2001-2006 se desprende que aproximadamente las tres cuartas partes corresponden a “aportes de capital”, en tanto que un cuarto corresponde a “reversión de utilidades” de ET ya instaladas en el país (Anexo A Cuadro 1). A su vez, dentro de los ingresos financiados con aportes de capital, se encuentran tanto “ingresos por compra” como “ingresos por instalación”. Esta última es en realidad la más relevante, dado que se trata de “nueva” inversión propiamente dicha, y que por tanto, no desplaza a la inversión nacional. Lamentablemente no se cuenta con información detallada sobre la

---

<sup>19</sup> Hay que tener en cuenta que la serie utilizada de IED (fuente oficial, BCU) probablemente subvalúa los verdaderos valores de IED recibida en el período. Por otro lado, no toda la IED es FBKF, en particular, las fusiones y adquisiciones. A los efectos de la comparación entre IED y FBKF, cuando fue posible, se consideró la serie de IED descontada de las compras de tierras (dato disponible sólo para los años 2003 a 2006).

<sup>20</sup> Se denomina “forma de financiamiento” de la IED a lo que el Banco Central del Uruguay (BCU) denomina “modalidad de ingreso”, de forma de reservar el término “modalidad de ingreso” para la discriminación entre “ingresos por compra” e “ingresos por instalación”.



modalidad de ingreso de la IED para los años recientes. Según estimaciones realizadas en base a la información disponible, en el período 2000-2004 el 85,3% de las filiales ingresadas al país lo hicieron por instalación, en tanto que en la década del 90 habían ingresado bajo esta modalidad el 80,2% de las filiales. Si consideramos el monto de la inversión, en la segunda mitad de los noventa el ingreso por instalación correspondía al 62,7%, descendiendo levemente en relación al 70,2% verificado en la primera mitad de esa década<sup>21</sup>. Considerando la inversión realizada por Botnia y los montos de los proyectos de inversión promovidos como aproximación al monto de inversión ingresado en el período 2005-2008 bajo la forma de “greenfield” o nueva inversión, se obtiene que la misma representa como mínimo el 30% de la IED ingresada en el período.

En segundo lugar, habrá que ver qué rol juega el mayor nivel de stock de capital de origen extranjero en el crecimiento futuro de la economía. En particular, en la medida en que la IED no ha venido solamente a adquirir activos productivos ya existentes, ha contribuido al incremento del capital físico de la economía uruguaya, y a través del mismo contribuirá en mayor o menor medida al crecimiento del producto. En este sentido, cobra relevancia el comportamiento futuro de las ET, en particular, si las mismas reinvierten sus utilidades en la economía. La reinversión de utilidades ha perdido peso relativo en el total de IED en los últimos años, sin embargo se ha recuperado en términos absolutos, particularmente en el año 2006 (Anexo A Cuadro 1)<sup>22</sup>.

Respecto al origen del capital, durante la década del 90 el país recibió la mitad de la IED desde países de la UE, alrededor de un cuarto del MERCOSUR, en tanto que casi un 18% provenía de Estados Unidos (EUA). Lamentablemente, en las estadísticas oficiales crece de forma marcada el rubro “otros”, donde se incluyen las inversiones de las empresas que resultaron ser únicas para un país con el objetivo de respetar el secreto estadístico, dificultando y limitando en gran medida el análisis de las tendencias verificadas en lo que va de la presente década. Sin embargo, destaca claramente la constante caída del peso relativo de las inversiones provenientes de EUA, que disminuyen a un 3,9% en 2004-2006.

---

<sup>21</sup> Bittencourt y Domingo (2001).

<sup>22</sup> Algunos ejercicios de proyección realizados recientemente muestran la importancia creciente del comportamiento de las ET para el crecimiento de la economía uruguaya (Bittencourt, G. Mimeo OPP).

**Cuadro 4: IED por principales países de origen 1990-2006: Fuentes Oficiales y Estimaciones Propias**  
(promedios anuales, en millones de dólares y en %)

	1990-2000		2001-2003				2004-2006			
	Estimaciones Propias		Datos Oficiales		Estimaciones Propias		Datos Oficiales		Estimaciones Propias	
	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%
<b>MERCOSUR+Chile</b>	78	25	59	20	126	22	175	20	403	38
Argentina	-	-	57	19	85	15	139	16	287	27
Brasil	-	-	1	0	11	2	30	3	99	9
<b>Europa</b>	159	51	83	27	374	65	155	17	622	59
Alemania	-	-	0	0	6	1	7	1	20	2
España	-	-	11	4	235	41	108	12	46	4
Francia	-	-	25	8	16	3	10	1	23	2
Países Bajos	-	-	19	6	5	1	4	0	-16	-2
Reino Unido	-	-	15	5	3	1	25	3	35	3
<b>Estados Unidos</b>	55	18	29	10	2	0	35	4	-32	-3
<b>Otros orígenes</b>	21	7	131	43	77	13	527	59	69	6
<b>TOTAL</b>	<b>313</b>	<b>100</b>	<b>302</b>	<b>100</b>	<b>579</b>	<b>100</b>	<b>891</b>	<b>100</b>	<b>1.062</b>	<b>100</b>

Fuente: Datos Oficiales: BCU; Estimaciones propias: Anexo B.

Con el fin de determinar qué países se encuentran dentro del rubro “otros”, se analizan en detalle las fuentes de datos utilizadas para realizar las estimaciones propias presentadas previamente (Cuadro 4). Los datos confirman el descenso comentado de las inversiones de origen estadounidense, siendo aún negativo en el último período. Las inversiones provenientes de Europa se mantienen firmes, elevando incluso su participación relativa en los años de la crisis, para luego disminuir muy levemente, estabilizándose en el 58% del total de IED. La IED originaria del MERCOSUR y Chile, pierde peso relativo en los años de recesión, pero se recupera notablemente en los años posteriores, alcanzando a representar un promedio de 38,4% en los años 2004-2006. Este proceso se encuentra enmarcado en la expansión de las translatinas, siendo particularmente relevantes en el caso uruguayo las inversiones relacionadas a las adquisiciones de tierras e inversiones en los cultivos cerealeros (soja, maíz, arroz) y el importante ingreso de grupos económicos de origen brasileño al sector cárnico (Marfrig, grupo Camargo Correa, etc.).

### 3.2. Estructura sectorial

En la década del 90, la economía uruguaya registró en el marco de una creciente liberalización y apertura comercial, un proceso de transformación de su estructura productiva, caracterizado por la pérdida de peso relativo del sector industrial, acompañado de una creciente participación de aquellas ramas industriales más cercanas a la base primaria y la reducción de aquellas sustitutivas de importaciones -básicamente la industria

textil-, ganando participación el sector comercio y servicios.

En este contexto, la mayor presencia de capital extranjero siguió el patrón de especialización del conjunto de la economía, y tuvo una tendencia a profundizarlo. En este sentido, las filiales de ET llevaron la vanguardia en el proceso de forestación<sup>23</sup>, mientras que en la industria manufacturera, con alguna excepción (como los plásticos o algunas químicas), se recibió IED básicamente en sectores intensivos en recursos naturales: compra de frigoríficos, lácteos, cemento, papel, etc. A su vez, se observó el abandono por parte de las filiales de las ramas sustitutivas de importaciones, redireccionándose hacia las ramas exportadoras de recursos naturales o algunas ramas exportadoras hacia la región, no tan cercanas a la base primaria. También se asistió a un ingreso de capital extranjero significativo en Comercio (supermercados) y en Restaurantes y Hoteles con el ingreso de las grandes cadenas hoteleras internacionales y de las cadenas de *fast food*. Estos dos sectores representaron más de un tercio del total de IED ingresada en la década del 90. Otro servicio con ingresos importantes fue el de Transporte (venta de Pluna y liberalización de los servicios portuarios) e Infraestructura (en particular en carreteras y gasoductos)<sup>24</sup>.

En el período 2001-2006, los principales sectores receptores de inversión han sido el sector primario (26,9%), fundamentalmente por la compra de tierras y la cosecha forestal, y el sector industrial (24,9%), donde se incluyen las inversiones realizadas por la planta de celulosa de Botnia, la que por sí sola representa el 18% de la IED acumulada total recibida en el período (Cuadro 5). Por tanto, alrededor de la mitad de la IED se ha dirigido a sectores productivos que basan su competitividad en la dotación de recursos naturales. Los sectores de servicios que han recibido más inversión han sido Intermediación Financiera (16%) y Construcción (14%).

---

<sup>23</sup> Si bien no se cuenta con información precisa sobre propiedad de la tierra u otras propiedades rurales, han trascendido cuantiosas compras realizadas por capitales argentinos y brasileños.

<sup>24</sup> Para una profundización de las características de la IED en la década del noventa, véase Bittencourt y Domingo (2001).

**Cuadro 5: IED y relación IED/PIB por sectores económicos según clasificación CIU**  
(en millones de dólares y en %)

Sector	Promedio 2001-2003			Promedio 2004-2006			Acumulada 2001-2006	
	valor	%	IED/PIB	valor	%	IED/PIB	valor	%
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	76,9	25,4%	6,8%	235,9	26,5%	14,9%	938,3	26,2%
Explotación de Minas y Canteras	0,0	0,0%	0,0%	8,5	1,0%	8,4%	25,5	0,7%
Industrias Manufactureras(*)	35,2	11,6%	1,9%	262,5	29,5%	9,2%	893,0	24,9%
Suministro de Electricidad, Gas y Agua	-1,6	-0,5%	-0,4%	0,1	0,0%	0,1%	-4,5	-0,1%
Construcción	24,7	8,2%	3,0%	142,7	16,0%	13,8%	502,3	14,0%
Comercio Al Por Mayor y Al Por Menor	13,4	4,4%	1,0%	9,5	1,1%	0,6%	68,7	1,9%
Hoteles y Restaurantes	54,7	18,1%	17,2%	38,5	4,3%	9,9%	279,7	7,8%
Transporte Almacenamiento y Comunicaciones	8,3	2,8%	0,7%	37,8	4,2%	2,6%	138,4	3,9%
Intermediación Financiera	92,1	30,5%	7,9%	98,9	11,1%	10,1%	572,9	16,0%
Act Inmobiliarias Empresariales y de Alquiler	0,2	0,1%	0,0%	1,4	0,2%	0,1%	4,9	0,1%
Otros	-1,7	-0,6%		55,3	6,2%		160,8	4,5%
<b>TOTAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>	<b>2,1%</b>	<b>891</b>	<b>100%</b>	<b>4,9%</b>	<b>3.580</b>	<b>100%</b>

(\*) Incluye inversión de Botnia por 182 mill U\$S en el 2005 y 460,8 mill U\$S en el 2006 (Fuente: MEF).

Fuente: BCU

Por tanto, en lo que va de la presente década se ha profundizado la tendencia identificada en los años noventa de direccionamiento de la IED a los sectores primarios y a los sectores industriales intensivos en recursos naturales. A su vez, la IED dirigida a los sectores de Hoteles y Restaurantes y Comercio pierde peso relativo a lo largo del período. Esta disminución se debe a que ambos sectores presentaron un muy fuerte ingreso de capitales extranjeros en la segunda mitad de los noventa, agotando prácticamente la capacidad de instalación de grandes superficies de supermercados y de megaproyectos hoteleros. Por su parte, la Construcción ha recibido niveles importantes de IED, particularmente en los años posteriores a la crisis, aunque parte de la misma fue realizada por empresas vinculadas directamente a la construcción de la planta de celulosa de Botnia.

De modo de aproximarse a las tendencias sectoriales más recientes de la inversión extranjera en el país, se analiza el perfil de la inversión extranjera a partir del estudio de los proyectos de inversión promovidos en los años 2005-2008<sup>25</sup>. El 25% de las empresas promovidas en el período 2005-2008 han sido extranjeras, y han participado con casi la mitad del monto de inversión promovida. Con respecto a la estructura sectorial de la inversión promovida, el 54,3% se dirigió a la Industria Manufacturera y el 35,4% al sector de Comercio y Servicios, por lo que estos dos sectores concentran el 89,8% del total de

<sup>25</sup> Actualmente, el instrumento de política industrial más relevante y de mayor alcance es el Régimen de Promoción de Inversiones (Ley de Inversiones N° 16.906 del año 1998 y sus modificaciones a partir de la Reforma Tributaria y Decreto Reglamentario de 2007), cuyo objetivo es promover las inversiones en el territorio nacional, tanto aquellas realizadas por inversores nacionales como extranjeros. En líneas generales, la Ley establece un conjunto de beneficios fiscales "generales" para las inversiones así como un régimen de beneficios adicionales para las empresas cuyos proyectos de inversión -o la actividad del sector en el que desarrollan su giro- sean declarados promovidos por el Poder Ejecutivo.

inversión promovida. La restante inversión promovida se dirigió a las empresas administradoras de Zonas Francas (6,4%) y en menor medida a las actividades primarias (3,9%).

**Cuadro 6: Inversión promovida por sector de actividad según origen del capital 2005-2008**  
(acumulado en millones de dólares y %)

CIU rev. 3	SECTOR	TOTAL		ET	
		valor	%	valor	%
	<b>ACTIVIDADES PRIMARIAS</b>	<b>77,7</b>	<b>3,9%</b>	<b>53,7</b>	<b>5,7%</b>
	<b>INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</b>	<b>1.090,5</b>	<b>54,3%</b>	<b>529,6</b>	<b>56,6%</b>
15	Alimentos y bebidas	485,9	24,2%	256,9	27,5%
17 - 18 - 19	Textiles, vestimenta y cuero	124,5	6,2%	30,3	3,2%
20 - 21	Madera y papel	187,5	9,3%	148,1	15,8%
27 - 28	Productos metálicos	30,0	1,5%	13,8	1,5%
	<b>COMERCIO Y SERVICIOS</b>	<b>711,7</b>	<b>35,4%</b>	<b>223,8</b>	<b>23,9%</b>
40	Electricidad, gas y agua	238,3	11,9%	35,2	3,8%
50 - 51 - 52	Comercio	126,5	6,3%	31,7	3,4%
55	Hoteles y restaurantes	102,2	5,1%	9,4	1,0%
60 - 63 - 64	Transporte y comunicaciones	192,3	9,6%	144,0	15,4%
	<b>ZONAS FRANCAS</b>	<b>127,8</b>	<b>6,4%</b>	<b>127,8</b>	<b>13,7%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>2.007,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>935,0</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMAP (MEF).

Del total de inversión promovida de la Industria Manufacturera, el 61,8% se dirigió a dos sectores intensivos en recursos naturales: Alimentos y Bebidas (44,6%) y Madera y Papel (17,2%). Otras ramas con significativa participación fueron las de Textiles, Vestimenta y Cuero (11,4%) y en menor medida Productos Químicos y Medicamentos (7,5%) y Caucho y Plástico (5,9%) (Anexo A Cuadro 2). En cuanto al sector de Comercio y Servicios, la inversión promovida se encuentra principalmente concentrada en cuatro subsectores: un tercio se dirigió al subsector de Electricidad, Gas y Agua, explicado básicamente por inversiones de la empresa pública de electricidad en proyectos de generación de energía a partir de fuentes alternativas; el resto de la inversión está concentrada en Transporte y Comunicaciones (27%), particularmente los servicios relacionados con la actividad portuaria y logística forestal, Comercio (17,8%), principalmente comercio al por menor, y las actividades vinculadas al turismo (14,4%).

Respecto a las ET, el 76,5% de la inversión promovida en el sector industrial se concentró en las ramas de Alimentos y Bebidas (48,5%) y Madera y Papel (28%). En cuanto a Alimentos y Bebidas, el ingreso de IED se encuentra fuertemente vinculado con las estrategias de expansión de las principales empresas y grupos económicos de alimentos de la región, que ingresan al país incentivados por las ventajas comparativas, generalmente

bajo la forma de fusiones y adquisiciones. El caso más relevante ha sido el de la industria frigorífica, relacionado con la estrategia de expansión de los principales grupos cárnicos de Brasil<sup>26</sup>. También resaltan el sector arrocero, nuevamente con fuerte presencia de inversiones brasileñas<sup>27</sup>, y el sector de oleaginosas, principalmente con inversiones de origen argentino en la adquisición de tierras del litoral y fusiones y adquisiciones de Empresas Nacionales (EN)<sup>28</sup>. De esta forma, dos sectores claves para la inserción exportadora del país, quedan en gran parte controlados por ET, básicamente de origen regional, cuyas futuras estrategias de exportación tendrán sin duda efectos importantes en la estructura exportadora del país. También destacan las inversiones de la empresa mexicana Bimbo en la adquisición de las principales panificadoras del país<sup>29</sup>. Este caso es el único fuertemente orientado al mercado interno. El capital extranjero mantiene su presencia en la industria cervecera y en la industria láctea<sup>30</sup>.

Por su parte, en la industria de Madera y Papel la inversión promovida se dirigió principalmente a los aserraderos y primer procesamiento de la madera (U\$S 127 millones) y a la industria del papel (U\$S 21,2 millones). En las cadenas del papel y la madera, se realizaron megainversiones que incluían no sólo la construcción de plantas de celulosa sino también la adquisición de tierras. Estas inversiones se encuentran enmarcadas dentro de una estrategia de relocalización a nivel internacional de las primeras etapas de la cadena productiva de dichas industrias. Estos flujos de IED se caracterizan por el ingreso bajo la forma de “nueva” inversión y se encuentran claramente orientados a la disponibilidad de recursos naturales. Los principales inversores son de origen europeo (Finlandia, Suecia y España), aunque también existen importantes inversiones de origen chileno (Arauco).

Las inversiones de ET del sector Comercio y Servicios también se encuentran sumamente concentradas: el 64,4% de esta inversión se destinó a las actividades de Transporte y Comunicaciones, U\$S 120,6 millones a Servicios Portuarios, U\$S 14 millones a Servicios Forestales y Transporte y Logística de granos y U\$S 8,1 millones a Comunicaciones. De esta forma, las ET consolidan su liderazgo en los servicios de logística portuaria (Terminal Cuenca del Plata). Los otros dos sectores con inversiones de importancia son los de

---

<sup>26</sup> Destacan las adquisiciones del Grupo Marfrig: Frigorífico Tacuarembó y Elbio Pérez Rodríguez SA en el año 2006, y posteriormente el Frigorífico Colonia, Modelo y La Caballada.

<sup>27</sup> Arrozal 33, la reciente adquisición de Saman por el grupo Camil, entre otras.

<sup>28</sup> ADP, Garmet SA, entre otras.

<sup>29</sup> Los Sorchantes en 2006 y Pancatalán SA y El Maestro Cubano SA en 2007.

<sup>30</sup> Ecolat, Bonprole, etc.

Electricidad, Gas y Agua por U\$S 35,2 millones (gas por cañería y generación de electricidad a partir de la cáscara de arroz) y Comercio por U\$S 31,7 millones, tres cuartas partes de los cuales corresponden a supermercados.

Por último, el total de las inversiones promovidas bajo el régimen de explotación de Zonas Francas en 2008 pertenecen a ET (U\$S 127,8 millones). La principal inversión en este régimen es la de ENCE SA por U\$S 84,5 millones (Zona Franca Punta Pereira SA) orientada a la fabricación de celulosa, papel y derivados. El resto de la inversión promovida pertenece a dos nuevas Zonas Francas de servicios, WTC Free Zone e ITSEN SA (Aguada Park), las que se dedicarán a las actividades de *outsourcing* y *back office*, con una inversión promovida de U\$S 17,8 y U\$S 15,9 millones respectivamente; y la empresa Zonamérica SA, que fue promovida por U\$S 9,6 millones. De esta manera, Uruguay comienza a insertarse en las tendencias mundiales de *off-shoring* o deslocalización del comercio, donde a partir de los avances en las comunicaciones es posible brindar servicios a distancia (servicios a empresas, financieros, informática y *call centers*).

Más allá de las administradoras de las Zonas Francas, la presencia de ET operando bajo este régimen parece ser muy importante<sup>31</sup>, aunque lamentablemente no se cuenta con información sobre el origen del capital de las mismas<sup>32</sup>. Si bien los montos invertidos no son relevantes, el comercio de servicios ha adquirido importancia creciente en el comercio internacional del país, alcanzando los U\$S 1.762 millones en el año 2007. El componente de exportaciones de la industria de deslocalización de Uruguay es mayor que el de sus vecinos, aunque se encuentra muy concentrado en Latinoamérica (CEPAL, 2008).

En síntesis, la estructura sectorial de la inversión promovida realizada por ET se encuentra aún más concentrada que la inversión promovida total: por un lado, fuertemente concentrada, dentro de la industria manufacturera, en los sectores de Alimentos y Bebidas y Madera y Papel; y por otro, liderando el proceso de explotación e instalación de Zonas Francas de servicios.

---

<sup>31</sup> Según el “2do Censo de Zonas Francas” (INE), en el año 2006 existían 1.236 empresas operando bajo este régimen.

<sup>32</sup> A manera de ejemplo, se encuentran instaladas en Uruguay empresas líderes en el comercio de servicios como la empresa india Tata Consulting Services (TCS), que tiene en el país un centro global de servicios, en el que trabajan 800 personas (CEPAL, 2008).

### **3.3. Promoción de Inversiones y Zonas Francas: ¿Operan como atractores de IED?**

En esta sección se realiza una primera aproximación o evaluación de los dos principales regímenes de políticas que pueden eventualmente operar como atractores de IED: el régimen de promoción de inversiones y el régimen de Zonas Francas.

Respecto al primero, en el período 2005-2008, tanto la cantidad de proyectos promovidos como los montos de inversión han tenido un importante crecimiento. Los montos de inversión se elevaron de casi U\$S 300 millones en 2005 a más de U\$S 1.000 millones en 2008. El número de empresas con proyectos promovidos se mantuvo relativamente estable entre 2005 y 2007; aumentando considerablemente en el año 2008. Este incremento se explica por el cambio de reglamentación realizado a fines de 2007. En efecto, dos de los objetivos explícitos del cambio reglamentario fueron ampliar la base de beneficiarios y mejorar las posibilidades de acceso al régimen de las pequeñas y medianas empresas<sup>33</sup>. En cuanto a la participación de las ET en este régimen, el 25% de las empresas promovidas en los años 2005-2008 han sido ET, las que representan el 47% de la inversión promovida. Esta participación tan importante en el monto de la inversión de las ET a pesar de su menor participación respecto a las EN se explica por la gran inversión de algunas ET. En particular, el año 2008 presenta una gran concentración en tres grandes proyectos presentados por ET que representan el 27% de la inversión promovida<sup>34</sup>.

Por lo tanto, si bien han sido las EN las que más han utilizado este régimen, algunas grandes ET se han beneficiado del mismo. Se podría entonces plantear la hipótesis de que el régimen de promoción de inversiones vigente en el país opera como un mecanismo de atracción de IED. Sin embargo, si se analiza en detalle en qué medida las empresas de la cúpula industrial y comercial se benefician del régimen (Cuadro 7), esta hipótesis no es sostenible, al menos para las ET de mayor tamaño. En promedio, solamente el 10% de las mayores ET del país utiliza el régimen de promoción de inversiones, las que representan el 12,3% de las ventas y el 24,3% de las exportaciones totales realizadas por la cúpula empresarial. Por tanto, existe un sesgo a utilizar el régimen por aquellas empresas orientadas al mercado externo. Esta baja participación relativa de las empresas que utilizan

---

<sup>33</sup> Fuente: Unidad de Apoyo al Desarrollo y la Inversión en el Sector Privado-MEF.

<sup>34</sup> Estas empresas son Zona Franca Punta Pereira SA, propiedad de la española ENCE, la empresa maderera Los Piques SA y el frigorífico Breeders & Packers Uruguay SA. La inversión de estas empresas es de 85, 90 y 110 millones de dólares respectivamente.



el régimen de promoción de inversiones dentro de las mayores empresas, contrasta fuertemente con lo verificado en la década del 90, cuando el régimen fue ampliamente utilizado por las empresas de la cúpula industrial y por los grandes proyectos hoteleros que se instalaron en el país<sup>35</sup>.

**Cuadro 7: Empresas promovidas pertenecientes a la cúpula industrial y comercial, según origen del capital. Promedio anual 2005-2007**

capital	Empresas promovidas pertenecientes a la cúpula			Total de empresas de la cúpula			% empresas promovidas / total de empresas de la cúpula		
	Nº	vtas	expo	Nº	vtas	expo	Nº	vtas	expo
EN	15	1.388	479	209	8.435	1.935	7,2%	16,5%	24,7%
ET	9	396	337	91	3.217	1.389	9,9%	12,3%	24,3%
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>1.784</b>	<b>816</b>	<b>300</b>	<b>11.652</b>	<b>3.324</b>	<b>8,0%</b>	<b>15,3%</b>	<b>24,5%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMPAP (MEF) y MC Consultores.

Se realizaron algunas estimaciones primarias sobre el peso de la IED canalizada a través del régimen de promoción de inversiones en relación a la IED total del país. En el período 2005-2008 la misma ronda un 10%, por lo que claramente no puede considerarse a este régimen como un determinante importante de la decisión de las ET de invertir en el país, sin perjuicio de lo cual, algunas de ellas se ven ampliamente beneficiadas por el régimen.

En cuanto a las Zonas Francas, como ya fue mencionado, cuatro importantes proyectos presentados por ET que operan bajo este régimen fueron promovidos en 2008. Al menos tres de ellas<sup>36</sup> corresponden a Zonas Francas recientemente autorizadas, en tanto que dos de las mismas se dedicarán a tareas de *off shoring* de servicios, encontrándose en las primeras etapas de instalación, por lo que aún no están en actividad. Por tanto, la operación de empresas bajo el régimen de Zonas Francas dedicadas al comercio de servicios, se identifica como una tendencia reciente en la economía uruguaya que ha venido cobrando particular importancia en los dos últimos años. Las ET han sido las pioneras y vienen liderando este proceso, en tanto que el otorgamiento de régimen de Zonas Francas es ampliamente utilizado a nivel mundial por las empresas de servicios de tareas. A su vez,

<sup>35</sup> Entre 1992 y 1998, el 90% de las ventas de las mayores EN y el 84% de las ventas de las mayores ET industriales corresponden a empresas que utilizaron el régimen de promoción industrial vigente en ese momento. A su vez, el régimen de promoción del sector turismo también fue fuertemente utilizado por los grandes proyectos hoteleros realizados en el país. Para una profundización, véase Bittencourt y Domingo (2001).

<sup>36</sup> Zona Franca Punta Pereira, WTC Free Zone e Itsen SA.

este régimen ha sido utilizado por los dos grandes proyectos de fabricación de celulosa del país<sup>37</sup>.

En síntesis, de esta primera aproximación a la evaluación de los regímenes de política vigentes en el país que pueden jugar un rol importante para la instalación de ET, se desprende que el régimen de promoción de inversiones ha sido mucho menos utilizado en los años recientes por los inversores internacionales. Si bien para determinar las razones últimas de este proceso es necesario un análisis más profundo y riguroso, la pérdida de importancia del régimen es muy marcada. Por su parte, el régimen de Zonas Francas si bien no puede considerarse como un determinante en sí mismo, es ampliamente utilizado por las empresas dedicadas al comercio de tareas y por los grandes proyectos de la industria de la celulosa, por lo que al menos en estos dos sectores, parece ser una condición valorada para la decisión de instalarse en el país.

### **3.4. Inserción internacional y especialización comercial**

En esta sección se presenta la evolución de la inserción exportadora del país, poniendo especial énfasis en la identificación de los rasgos centrales del patrón comercial de las ET. Para ello se analiza por un lado, el perfil exportador para la economía en su conjunto y para las ET; y por otro, las principales tendencias del comercio exterior de las grandes empresas del país (300 mayores empresas en ventas) según origen del capital. A partir del análisis empírico del patrón exportador, se pretende contribuir al conocimiento de en qué medida la presencia de ET contribuye a diversificar mercados y a modificar el perfil exportador del país, tradicionalmente concentrado en productos de base primaria y poco valor agregado.

#### **3.4.1. Inserción exportadora de la economía y las ET**

Como se observa en el Cuadro 8, las ET han incrementado su participación en las exportaciones totales desde la década del 90. Mientras en el año 1992 las ET realizaban el 26% de las exportaciones, en el promedio de los años 2007-2008 incrementan su participación relativa alcanzando el 46,5% del total exportado. La tasa de crecimiento acumulativa anual de las exportaciones de las ET entre 1992 y 2008 alcanzó el 12,6%, duplicando el crecimiento exportador de las EN (5,9%). Sin embargo, parte importante de

---

<sup>37</sup> La Zona Franca de M'Bopicuá, donde ya se encuentra instalada y funcionando la fábrica de celulosa de la empresa Botnia, y la Zona Franca de Punta Pereira, otorgada originalmente a la empresa española ENCE también para la instalación de una planta de celulosa, aunque la misma aún se encuentra a estudio dado que fue adquirida recientemente por la empresas Botnia y Arauco.

estas tendencias no se encuentran originadas en el mejor desempeño exportador de las ET, sino en el cambio de manos de EN a inversores extranjeros.

**Cuadro 8: Exportaciones totales según propiedad del capital de las empresas.**  
(en millones de U\$S y porcentajes)

Capital	1992		1998		Promedio 2000-2003		Promedio 2004-2006		Promedio 2007-2008	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
EN	1.244	74,0%	1.925	69,7%	1.348	64,3%	2.130	61,7%	2.848	53,5%
ET	438	26,0%	835	30,3%	749	35,7%	1.322	38,3%	2.472	46,5%
<b>Total</b>	<b>1.682</b>	<b>100%</b>	<b>2.761</b>	<b>100%</b>	<b>2.097</b>	<b>100%</b>	<b>3.451</b>	<b>100%</b>	<b>5.319</b>	<b>100%</b>

Fuente: Años 1992 y 1998: Bittencourt y Domingo (2001).  
Demás años: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI, Aduanas y MC Consultores.

Para identificar la pauta exportadora de la economía uruguaya y el rol que juegan las ET en la misma, en primer lugar, se analizará la especialización de las exportaciones de bienes a partir de la clasificación de intensidad tecnológica y factorial (CTP). En segundo lugar, se analizarán los principales cambios identificados en las regiones de destino de las exportaciones, de forma de identificar la eventual concentración o diversificación de mercados. Por último, se cruzan ambas categorías, lo que permite identificar de forma integrada en qué medida la presencia de ET contribuye a aumentar las exportaciones de bienes industrializados lejanos a la base primaria (intensivos en tecnología) y a incrementar o mantener el acceso a mercados extraregionales.

A partir del proceso de apertura comercial e integración regional de principios de los noventa, se identifica en la pauta exportadora del país dos tendencias muy marcadas: por un lado, el importante incremento de los productos primarios agrícolas (carne, arroz y demás alimentos), que aumentan de un 30,2% del total de exportaciones en 1992<sup>38</sup> hasta un 48,5% en el período 2007-2008. Por otro lado, disminuye significativamente el peso de las industrias intensivas en trabajo (textiles, vestimenta y cuero), las que caen del 40,4% del total de exportaciones en el año 1992 a menos del 20% en el promedio de los años 2007-2008.

La especialización de las exportaciones uruguayas basadas en recursos naturales, que se venía verificando desde los 90, se profundiza aún más en lo que va del presente siglo (Cuadro 9). Si se considera conjuntamente las exportaciones de bienes primarios y las realizadas por las industrias intensivas en recursos naturales (agroindustrias y otras basadas

<sup>38</sup> Bittencourt y Domingo (2001).

en recursos naturales como el papel), representan el 58,2% de las exportaciones promedio de los años 2000-2003<sup>39</sup>, elevándose continuamente a lo largo de la década, hasta alcanzar el 71,4% en el período 2007-2008<sup>40</sup>. Si se incluye además las industrias intensivas en trabajo (vestimenta y textiles), con mayor grado de industrialización pero también tradicionales dentro de las exportaciones del país, se encuentran representadas alrededor del 90% de las exportaciones totales.

**Cuadro 9: Estructura de las exportaciones totales y de las ET, y participación relativa de las ET según CTP. Período 2000-2008. (en millones de US\$ y %)**

EXPORTACIONES TOTALES							
ctp	descripción	Promedio 2000-2003		Promedio 2004-2006		Promedio 2007-2008	
		valor	%	valor	%	valor	%
110	Productos primarios agrícolas	751,2	35,9%	1.551,6	45,0%	2.579,6	48,5%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	294,1	14,0%	503,1	14,6%	857,9	16,1%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícolas.	119,9	5,7%	112,1	3,2%	123,9	2,3%
221	Industrias intensivas en Trabajo	639,4	30,5%	793,6	23,0%	962,3	18,1%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	139,7	6,7%	158,8	4,6%	303,7	5,7%
223	Proveedores especializados.	21,2	1,0%	24,6	0,7%	40,1	0,8%
224	Industrias intensivas en I+D	76,1	3,6%	127,4	3,7%	214,1	4,0%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	53,6	2,6%	179,8	5,2%	237,0	4,5%
<b>Total</b>		<b>2.095,1</b>	<b>100%</b>	<b>3.451,0</b>	<b>100%</b>	<b>5.318,5</b>	<b>100%</b>

EXPORTACIONES DE ET							
ctp	descripción	Promedio 2000-2003		Promedio 2004-2006		Promedio 2007-2008	
		valor	%	valor	%	valor	%
110	Productos primarios agrícolas	217,2	29,1%	608,9	46,1%	1.340,1	54,2%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	112,6	15,1%	180,1	13,6%	388,2	15,7%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícolas.	15,5	2,1%	18,4	1,4%	54,6	2,2%
221	Industrias intensivas en Trabajo	279,8	37,4%	343,4	26,0%	427,9	17,3%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	63,8	8,5%	81,1	6,1%	128,6	5,2%
223	Proveedores especializados.	11,8	1,6%	11,6	0,9%	10,4	0,4%
224	Industrias intensivas en I+D	40,4	5,4%	68,0	5,1%	104,9	4,2%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	6,4	0,9%	10,1	0,8%	16,7	0,7%
<b>Total</b>		<b>747,4</b>	<b>100%</b>	<b>1.321,7</b>	<b>100%</b>	<b>2.471,4</b>	<b>100%</b>

EXPORTACIONES DE ET / EXPORTACIONES TOTALES				
ctp	descripción	Promedio 2000-2003	Promedio 2004-2006	Promedio 2007-2008
		%	%	%
110	Productos primarios agrícolas	28,91%	39,24%	51,95%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	38,27%	35,81%	45,25%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícolas.	12,91%	16,42%	44,09%
221	Industrias intensivas en Trabajo	43,77%	43,27%	44,47%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	45,68%	51,09%	42,36%
223	Proveedores especializados.	55,62%	46,99%	25,91%
224	Industrias intensivas en I+D	53,07%	53,38%	49,01%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	12,00%	5,62%	7,05%
<b>Total</b>		<b>35,67%</b>	<b>38,30%</b>	<b>46,47%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduanas, Uruguay XXI y MC Consultores.

<sup>39</sup> En 1992 las mismas representaban el 49.1% del total de exportaciones y en 1998 el 59.7%.

<sup>40</sup> Si incluyen aquí las exportaciones de origen minero y de energéticos -principalmente la venta de algunos combustibles realizados por ANCAP a la Argentina- clasificadas como "Otras" en el cuadro.

En consecuencia, las exportaciones de bienes con mayor valor agregado y con alto contenido tecnológico, disminuyen su participación de 11,3% en el período 2000-2003 a 9% en los años 2004-2006, presentando una leve recuperación en el período 2007-2008, aunque permanecen en niveles inferiores a los alcanzados en los años previos a la crisis (10,5%). Las exportaciones de estos bienes se habían incrementado notoriamente en la segunda mitad de los noventa, donde alcanzaron a representar el 15% de las exportaciones<sup>41</sup>. Este incremento se encuentra relacionado con el aumento de las ventas a la región, particularmente a Argentina. Dentro de estos bienes, únicamente las exportaciones de industrias intensivas en I+D (medicamentos y demás químicos) aumentan muy levemente su participación, en tanto que cae la de industrias intensivas en economías de escala (industria automotriz) y la de proveedores especializados.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que en los últimos años el precio de los commodities en general y de los alimentos en particular, se mantuvo en niveles históricos muy elevados. Por tanto, la pérdida de peso relativo de los sectores más lejanos a la base primaria se encuentra acentuada por este fenómeno. Tanto es así, que si se observa la evolución en valores corrientes de las exportaciones de estos sectores a lo largo de la década, las exportaciones correspondientes a productos de industrias intensivas en economías de escala y de proveedores especializados se duplicaron, en tanto que las provenientes de los sectores intensivos en I+D se triplicaron. Por tanto, si bien las exportaciones de estos sectores pierden peso relativo, han presentado en la última década un dinamismo considerable.

Las dos grandes tendencias identificadas para la economía en su conjunto, se verifican de forma aún más profunda para las exportaciones de las ET. Las exportaciones de productos primarios de ET se elevan de forma ininterrumpida desde la década del 90, pasando de representar el 11,9% en 1992 a un 54,2% del total de exportaciones de ET en el promedio de los años 2007-2008. Este fuerte incremento se encuentra asociado principalmente con el ya comentado ingreso de IED a la actividad frigorífica y a la creciente presencia de inversiones en la actividad de producción de cereales del litoral del país –particularmente soja-, ambos con una gran participación de capitales de origen regional.

---

<sup>41</sup> En 1992, representaban el 10,5% del total de exportaciones, en tanto que en 1998 alcanzaron el 15,4%.

Por tanto, si bien ya en los noventa la pauta exportadora de las ET había acompañado la profundización de la especialización en productos de origen agrícola verificada para el total de la economía, las ET comienzan a liderar este proceso en los años más recientes. Las exportaciones de bienes primarios e industrializados intensivos en recursos naturales y en mano de obra, se eleva de 84,5% en el período 2000-2003 a 90,1% en el período 2007-2008, superando incluso los niveles observados para la economía en su conjunto<sup>42</sup>. En todos estos sectores aumenta marcadamente la participación de las exportaciones de ET en relación a las exportaciones totales, lo que en realidad refleja una tasa de crecimiento mayor de las exportaciones de las primeras.

También cayeron y en forma muy pronunciada las exportaciones realizadas por ET de bienes provenientes de industrias intensivas en trabajo. Este proceso es resultado de los cambios ocurridos en el mercado mundial de estos bienes, en particular por la ventaja comparativa que presentan las grandes economías asiáticas (principalmente China) con creciente presencia en el comercio mundial.

Como contracara de este proceso de primarización de las exportaciones de ET se verifica la pérdida de importancia relativa de las exportaciones de bienes con mayor contenido tecnológico. Las exportaciones de ET de bienes provenientes de industrias intensivas en economías de escala, proveedores especializados e industrias intensivas en I+D, caen a lo largo de toda la década, profundizando aún más la tendencia identificada en la segunda mitad de los noventa.

Por tanto, si bien las ET habían liderado las exportaciones de estos sectores en la década del 90, dejan de hacerlo en los últimos años. Obsérvese que mientras en el año 1992 las exportaciones de estos sectores en el total de exportaciones alcanzaban el 10,5%, las ventas al exterior de las ET alcanzaban el 19,6% de las exportaciones totales de ET. Esta situación se revierte en los últimos años, encontrándose las exportaciones de ET aún menos concentradas en estos sectores que las exportaciones totales (9,8% las ET y 10,5% el total de la economía). Esto no significa que hayan disminuido las exportaciones de ET en estos sectores, dado que las mismas casi se triplican en valor, pasando de U\$S 85,8 millones en 1992 a U\$S 243,9 millones en promedio en 2007-2008. Sin embargo, el único de estos

---

<sup>42</sup> En el año 1992, la misma ascendía a 80,4% del total y en 1998 a un 80%.

sectores en que las exportaciones de ET crecen más que las exportaciones totales es el de industrias intensivas en I+D.

Por tanto, las exportaciones de ET pertenecientes a estos sectores más intensivos en tecnología y más alejados de la base primaria, que habían liderado en la década del 90 la inserción internacional del país en estos sectores, contribuyendo en alguna medida a la diversificación productiva, claramente dejan de hacerlo en la presente década. Las empresas con capital extranjero han liderado en estos años únicamente las ventas externas de los sectores intensivos en RRNN, donde ganan participación relativa. Por tanto, no contribuyeron a diversificar la pauta exportadora del país en este último período.

En lo referente a los principales mercados de destino, también se verifican en estos años algunas tendencias importantes. En particular, a partir del proceso de apertura comercial e integración regional de principios de los noventa, la economía uruguaya procesó en la segunda mitad de esa década un redireccionamiento de los flujos comerciales hacia el MERCOSUR, exportando a estos mercados más de la mitad de las exportaciones en 1998 (55,2%). A partir de la devaluación de Brasil en 1999 y la recesión y crisis de Argentina en 2001, las exportaciones a la región disminuyeron hasta representar un cuarto de las exportaciones totales en el período 2004-2006. Si bien los grandes países de la región han retornado a tasas de crecimiento económico positivas, las exportaciones uruguayas a estos mercados aumentaron muy levemente, manteniéndose incluso en porcentajes inferiores a los del principio de los noventa<sup>43</sup>.

Las ventas externas a los países del NAFTA, si bien aumentan en los primeros años de recuperación económica (2004-2006), descienden marcadamente en 2007-2008. Este descenso se encuentra explicado principalmente por el comportamiento del sector cárnico, que luego de lograr la apertura del mercado de EUA en la post crisis, en los dos últimos años redireccionó sus ventas externas a otros mercados, particularmente al mercado ruso y a Israel (“Resto” en el Cuadro 10). Las ventas a la UE se mantienen a lo largo de la presente década en términos relativamente estables que rondan un quinto de las exportaciones totales, aunque con cambios en su composición, aumentando la participación de las ventas de productos agrícolas y cayendo la importancia relativa de las ventas

---

<sup>43</sup> En el promedio de los años 2007-2008, se dirigen a la región el 26,7% de las exportaciones del país, mientras que en 1992 se dirigían el 33,3%.

textiles. Por su parte, las exportaciones al sudeste asiático disminuyen constantemente desde la década del 90, lo que se encuentra asociado a la caída de las exportaciones de industrias intensivas en mano de obra.

Por tanto, disminuyen las ventas externas al MERCOSUR, al NAFTA y a los países del sudeste asiático, en tanto que las dirigidas a la UE se mantienen relativamente constantes, aumentando “Otros” destinos, principalmente por el incremento de las ventas de alimentos. Las ventas de textiles, que habían logrado una cierta diversificación de mercados en las décadas anteriores, disminuyen su participación en todos ellos.

**Cuadro 10: Estructura de las Exportaciones Totales según CTP y región de destino: 2000-2008.**  
PROMEDIO 2000-2003 (en %)

ctp	descripción	Argentina	Brasil	MERCOSUR	ALADI	NAFTA	UE	SE Asia	Resto	TOTAL
110	Productos primarios agrícolas	0,8%	7,3%	8,1%	1,4%	4,9%	11,5%	1,0%	8,8%	35,9%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	1,5%	5,3%	7,2%	1,3%	2,9%	1,2%	0,2%	1,2%	14,0%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícola	0,8%	0,8%	3,5%	0,4%	0,6%	0,7%	0,0%	0,5%	5,7%
221	Industrias intensivas en Trabajo	2,9%	4,2%	7,3%	1,2%	6,0%	7,6%	1,0%	7,4%	30,5%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	3,7%	2,0%	5,7%	0,1%	0,5%	0,1%	0,1%	0,2%	6,7%
223	Proveedores especializados.	0,2%	0,3%	0,5%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	1,0%
224	Industrias intensivas en I+D	1,0%	1,1%	2,5%	0,3%	0,2%	0,2%	0,0%	0,4%	3,6%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	0,6%	1,3%	2,1%	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	2,6%
<b>Total</b>		<b>11,5%</b>	<b>22,3%</b>	<b>37,0%</b>	<b>5,0%</b>	<b>15,4%</b>	<b>21,5%</b>	<b>2,4%</b>	<b>18,8%</b>	<b>100,0%</b>

PROMEDIO 2004-2006 (en %)

ctp	descripción	Argentina	Brasil	MERCOSUR	ALADI	NAFTA	UE	SE Asia	Resto	TOTAL
110	Productos primarios agrícolas	0,5%	4,0%	4,6%	2,2%	12,3%	11,8%	1,0%	13,1%	45,0%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	0,6%	3,4%	4,2%	2,0%	3,9%	1,0%	0,5%	3,0%	14,6%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícola	0,5%	0,5%	1,5%	0,3%	0,2%	0,9%	0,0%	0,3%	3,2%
221	Industrias intensivas en Trabajo	2,4%	3,8%	6,4%	1,1%	3,7%	5,6%	0,5%	5,7%	23,0%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	2,3%	1,2%	3,5%	0,2%	0,4%	0,2%	0,1%	0,3%	4,6%
223	Proveedores especializados.	0,1%	0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,7%
224	Industrias intensivas en I+D	0,7%	1,1%	2,3%	0,6%	0,2%	0,2%	0,0%	0,5%	3,7%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	0,4%	0,7%	1,2%	0,2%	3,4%	0,1%	0,0%	0,4%	5,2%
<b>Total</b>		<b>7,5%</b>	<b>14,8%</b>	<b>24,0%</b>	<b>6,8%</b>	<b>24,2%</b>	<b>19,8%</b>	<b>2,1%</b>	<b>23,2%</b>	<b>100,0%</b>

PROMEDIO 2007-2008 (en %)

ctp	descripción	Argentina	Brasil	MERCOSUR	ALADI	NAFTA	UE	SE Asia	Resto	TOTAL
110	Productos primarios agrícolas	0,4%	5,0%	5,5%	2,6%	4,8%	14,8%	1,1%	19,7%	48,5%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	0,6%	3,6%	4,4%	3,6%	3,3%	0,9%	0,3%	3,6%	16,1%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícola	0,4%	0,3%	1,0%	0,1%	0,1%	0,8%	0,0%	0,3%	2,3%
221	Industrias intensivas en Trabajo	2,6%	3,9%	6,7%	0,8%	1,9%	4,5%	0,4%	3,9%	18,1%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	2,8%	1,7%	4,7%	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%	0,3%	5,7%
223	Proveedores especializados.	0,3%	0,1%	0,4%	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,8%
224	Industrias intensivas en I+D	0,6%	1,2%	2,4%	0,9%	0,1%	0,1%	0,0%	0,5%	4,0%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	0,8%	0,7%	1,6%	0,2%	0,7%	0,1%	0,0%	1,8%	4,5%
<b>Total</b>		<b>8,4%</b>	<b>16,5%</b>	<b>26,7%</b>	<b>8,6%</b>	<b>11,3%</b>	<b>21,3%</b>	<b>1,9%</b>	<b>30,1%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana, Uruguay XXI y MC Consultores.

Las ventas al exterior de las ET acompañan las principales tendencias identificadas en las exportaciones totales. En particular, desciende de forma aún más pronunciada la participación relativa de las exportaciones a los países del MERCOSUR. En los noventa, las ventas de ET al MERCOSUR se encontraban más concentradas que las ventas totales,



lo que evidenciaba una estrategia de localización en Uruguay para acceder al mercado regional. Sin embargo, este proceso se revierte en los últimos años, lo que se encuentra asociado a la mayor concentración del capital extranjero en sectores más cercanos a la base primaria. Por otra parte, las ET mantienen una concentración levemente mayor en los mercados de la UE (Cuadro 11). Asimismo, aumentan sus ventas a “otros” mercados, alcanzando casi un tercio de las exportaciones en 2007-2008, lo que nuevamente se encuentra asociado principalmente al comportamiento del sector cárnico y a la ya comentada concentración reciente de la IED en ese sector.

Por último, se analiza de forma integral el comportamiento de las ventas al exterior de los sectores con mayor incorporación de valor agregado en sus productos y el acceso de los mismos a los mercados extraregionales (en rojo en los Cuadros 10 y 11), de forma de captar si la presencia de capital extranjero facilita el acceso a mercados dinámicos con productos lejanos a la base primaria.

**Cuadro 11: Estructura de las Exportaciones de ET según CTP y región de destino: 2000-2008.**

Promedio 2000-2003 (en %)										
ctp	descripción	Argentina	Brasil	MERCOSUR	ALADI	NAFTA	UE	SE Asia	Resto	TOTAL
110	Productos primarios agrícolas	0,7%	6,2%	6,9%	0,8%	3,7%	11,4%	0,7%	5,5%	29,1%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	1,9%	7,4%	9,9%	1,0%	2,0%	1,6%	0,1%	0,4%	15,1%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícola	0,3%	0,1%	1,3%	0,2%	0,4%	0,1%	0,0%	0,1%	2,1%
221	Industrias intensivas en Trabajo	2,5%	5,7%	8,2%	0,9%	1,3%	12,9%	1,3%	12,9%	37,4%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	4,7%	2,3%	7,1%	0,0%	1,0%	0,1%	0,0%	0,2%	8,5%
223	Proveedores especializados.	0,3%	0,6%	0,9%	0,2%	0,2%	0,2%	0,0%	0,1%	1,6%
224	Industrias intensivas en I+D	1,5%	1,6%	3,3%	0,4%	0,3%	0,5%	0,0%	0,9%	5,4%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	0,1%	0,2%	0,4%	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,9%
<b>Total</b>		<b>12,1%</b>	<b>24,2%</b>	<b>38,1%</b>	<b>3,5%</b>	<b>9,1%</b>	<b>26,9%</b>	<b>2,2%</b>	<b>20,2%</b>	<b>100,0%</b>

Promedio 2004-2006 (en %)										
ctp	descripción	Argentina	Brasil	MERCOSUR	ALADI	NAFTA	UE	SE Asia	Resto	TOTAL
110	Productos primarios agrícolas	0,4%	4,4%	4,8%	1,7%	13,8%	13,2%	0,7%	11,8%	46,1%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	0,8%	6,3%	7,4%	0,6%	3,1%	1,1%	0,1%	1,3%	13,6%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícola	0,3%	0,1%	1,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%	1,4%
221	Industrias intensivas en Trabajo	2,1%	4,2%	6,3%	0,9%	1,7%	8,4%	0,3%	8,4%	26,0%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	3,5%	1,4%	5,0%	0,0%	0,6%	0,2%	0,0%	0,3%	6,1%
223	Proveedores especializados.	0,1%	0,2%	0,4%	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,9%
224	Industrias intensivas en I+D	1,0%	1,2%	2,4%	1,1%	0,2%	0,3%	0,0%	1,0%	5,1%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%	0,8%
<b>Total</b>		<b>8,4%</b>	<b>18,0%</b>	<b>27,7%</b>	<b>4,6%</b>	<b>19,9%</b>	<b>23,6%</b>	<b>1,1%</b>	<b>23,1%</b>	<b>100,0%</b>

Promedio 2007-2008 (en %)										
ctp	descripción	Argentina	Brasil	MERCOSUR	ALADI	NAFTA	UE	SE Asia	Resto	TOTAL
110	Productos primarios agrícolas	0,3%	4,5%	4,8%	2,8%	5,4%	16,0%	0,8%	24,4%	54,2%
211	Ind. intensivas en RRNN. Agroindustrias	0,9%	6,1%	7,2%	2,3%	4,0%	0,9%	0,0%	1,2%	15,7%
212	Ind. intensivas en RRNN. Otras agrícola	0,9%	0,5%	1,7%	0,2%	0,1%	0,2%	0,0%	0,1%	2,2%
221	Industrias intensivas en Trabajo	2,0%	3,0%	5,1%	0,5%	0,5%	6,6%	0,2%	4,5%	17,3%
222	Ind. intensivas en economías de escala.	3,3%	1,2%	4,5%	0,0%	0,3%	0,2%	0,0%	0,2%	5,2%
223	Proveedores especializados.	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,4%
224	Industrias intensivas en I+D	0,6%	0,9%	1,8%	1,3%	0,1%	0,2%	0,0%	0,8%	4,2%
Otras	Incluye productos mineros y energéticos	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%	0,7%
<b>Total</b>		<b>8,1%</b>	<b>16,4%</b>	<b>25,4%</b>	<b>7,3%</b>	<b>10,7%</b>	<b>24,2%</b>	<b>1,1%</b>	<b>31,4%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana, Uruguay XXI y MC Consultores.

La participación de las exportaciones totales del país de las industrias intensivas en economías de escala, de proveedores especializados y de industrias intensivas en I+D a los mercados extraregionales (Cuadro 10) se mantiene relativamente constante a lo largo de la presente década, en el entorno de un magro 2%<sup>44</sup>. Por su parte, las exportaciones de las ET en estos sectores y destinos, disminuye de un 3,5% a un 2,1% (Cuadro 11). Por tanto, y en línea con lo comentado previamente, si bien las ET habían contribuido en alguna medida durante la década del 90 al acceso y mantenimiento de mercados extraregionales para productos con alto contenido tecnológico, en los últimos años han dejado de hacerlo. Estos sectores y destinos son los más dinámicos de la economía mundial, al tiempo que son aquellos en los que los activos específicos de las ET, tales como el acceso a los canales de comercialización internacional, podrían tener un impacto positivo sobre la estructura económica del país.

Si concentramos el análisis en la participación de las ET en exportaciones al MERCOSUR de productos provenientes de estos sectores con mayor contenido tecnológico, la disminución es aún más marcada. Mientras en la década del 90 las ET lideraban este tipo de exportaciones<sup>45</sup>, las mismas se reducen constantemente a lo largo del período analizado, cayendo a un 6,4% en los años 2007-2008, el cual es aún menor que el verificado para la totalidad de las exportaciones del país. Por tanto, las exportaciones de ET de estos sectores, que habían sido muy importantes en la década del 90 liderando las exportaciones con alto valor agregado a la región, parecen haber retrocedido en su estrategia de localización en nuestro país para abastecer el mercado regional.

Por tanto, si se entiende la diversificación de exportaciones como el proceso mediante el cual se logran desarrollar nuevos productos, caracterizados por la incorporación de valor agregado, por el uso intensivo de tecnología y por el consiguiente mayor dinamismo internacional, acompañado de una diversificación de mercados de destino que permita disminuir la dependencia de mercados regionales y por tanto la mayor volatilidad asociada a la misma, se verifica que las ET no sólo no favorecieron este proceso, sino que, por el contrario, han contribuido a profundizar aún más la pauta exportadora tradicional del país.

---

<sup>44</sup> Si bien se mantiene en valores superiores a los de la década del noventa: 1,3% en 1992 y 1,3% en 1998. Fuente: Bittencourt y Domingo 2001.

<sup>45</sup> En 1992 las exportaciones al MERCOSUR de las ET de estos sectores alcanzaba a representar el 18,5% del total de exportaciones de ET, cayendo marginalmente en 1998 a 18,2%. Por su parte, las exportaciones totales se situaban en 9,1% y 13,9% en 1992 y 1998 respectivamente. Fuente: Bittencourt y Domingo (2001).

### 3.4.2. Perfil comercial de las mayores empresas del país

En la presente sección, se analiza la inserción comercial de las 300 mayores empresas según sus ventas. En los últimos años, las ET pierden participación relativa dentro del grupo de las mayores empresas. Si bien en la década del 90 las ET ganaron participación en la cúpula, en los años posteriores a la crisis económica de 2002 el número de ET disminuye pronunciadamente, de un promedio de 114 empresas en los años 2001-2003 a un promedio de 92 empresas en 2004-2007.

Las ET que se mantienen en la cúpula incrementan sus exportaciones promedio a una tasa acumulativa anual del 21,8% entre 2001 y 2007, en tanto que las EN lo hacen solamente en un 12,8% acumulativo anual. Este hecho se encuentra explicado, por un lado, en que las ET que salen de la cúpula pertenecen principalmente a los sectores de Comercio y Servicios, fuertemente orientados al mercado interno, y, por otro, las ET que ingresan a la cúpula se concentran en los sectores exportadores. Por tanto, en la reciente recuperación económica, se revierte el proceso observado a partir de los últimos años de la década del 90 de incorporación de ET orientadas al mercado interno dentro de la cúpula.

**Cuadro 12: Comercio Exterior de las 300 mayores empresas uruguayas, según propiedad del capital. Período 2001-2007 (en millones de U\$S y porcentajes).**

	Promedio 2001-2003			Promedio 2004-2007		
	EN	ET	Total	EN	ET	Total
<b>Comercio exterior (mill U\$S)</b>						
Exportaciones	926	670	1.596	1.843	1.283	3.126
Importaciones	624	418	1.042	1.214	397	1.611
Balance Comercial	302	252	554	629	885	1.515
<b>Promedio por empresa (mill U\$S)</b>						
Exportaciones	5,0	5,9	5,3	8,8	14,1	10,4
Importaciones	3,4	3,7	3,5	5,8	4,3	5,4
<b>Coefficiente sobre ventas (%)</b>						
Exportaciones	18,2%	31,5%	22,1%	24,6%	44,9%	30,2%
Importaciones	12,2%	19,6%	14,4%	16,2%	13,9%	15,6%
<b>Participaciones relativa (%)</b>						
Exportaciones	57,9%	42,1%	100,0%	59,3%	40,7%	100,0%
Importaciones	58,4%	41,6%	100,0%	72,9%	27,1%	100,0%
<b>Participación Cúpula / Total empresas (%)</b>						
Exportaciones			78,0%			84,8%
Importaciones			42,9%			36,6%
<b>Variación acumulativa anual 2001 - 2007</b>						
	EN	ET	Total			
<b>Promedio por empresa (mill U\$S)</b>						
Exportaciones	13,3%	21,8%	16,1%			
Importaciones	9,1%	-1,5%	6,1%			
<b>Coefficiente sobre ventas (%)</b>						
Exportaciones	9,7%	12,8%	10,6%			
Importaciones	5,6%	-8,8%	2,1%			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de MC Consultores.

Este fenómeno se refleja aún más claramente en el incremento de la propensión exportadora de las ET de la cúpula. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que dentro de las EN de la cúpula se encuentran las principales empresas públicas del país, que se orientan al mercado interno. Si trabajamos únicamente con las empresas privadas de la cúpula, la propensión a exportar de las EN alcanza el 35,7% de las ventas, por lo que aún persiste una diferencia significativa con la propensión exportadora de las ET.

En cuanto a las importaciones, mientras las ET disminuyen a menos de un tercio su participación relativa, disminuyendo también su propensión importadora, las EN incrementan su propensión a importar. Sin embargo, dicho incremento se encuentra asociado a las importaciones de petróleo realizadas por ANCAP, las cuales sufrieron en los últimos dos años del período un aumento significativo debido al fuerte incremento de los precios internacionales del crudo. A pesar de las tendencias mencionadas, si centramos el análisis en las empresas privadas, la propensión importadora de las ET continúa siendo mayor a la de las EN<sup>46</sup>.

El balance comercial de las empresas de la cúpula ha sido positivo para todo el período, en contraste con el saldo comercial negativo verificado para el total de la economía (salvo el año 2003). Al considerar la evolución anual del balance comercial del país y el de las empresas de la cúpula, se observa que mientras ambos saldos mejoran hasta 2003, a partir de dicho año se verifica una clara bifurcación: mientras el saldo comercial de la cúpula continúa mejorando, el correspondiente al total de la economía se deteriora rápidamente (Anexo A Gráfico 3). Esto se encuentra asociado a la profundización de una característica estructural de la economía uruguaya: la fuerte concentración de las exportaciones en pocos sectores cercanos a la base primaria, caracterizados por un bajo dinamismo internacional, y en pocas grandes empresas; mientras que si bien la estructura de las importaciones es bastante más diversificada, es también más rígida, particularmente por el peso de las importaciones de petróleo e insumos intermedios<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup> De hecho, si excluimos de la cúpula a las empresas públicas, la propensión importadora de las EN se mantiene estable en un 12,2% de las ventas.

<sup>47</sup> Las 10 mayores exportadoras realizan el 29% de las exportaciones totales del país en el promedio de los años 2005-2006, en tanto que las 10 mayores empresas importadoras representan en los mismos años el 20% de las importaciones totales. Por su parte, las importaciones de crudo de Ancap en el promedio del 2005-2006 representan el 11,3% de las importaciones totales.

La contribución de las ET al saldo comercial favorable de las empresas de la cúpula, se eleva de un promedio de 45% para el período 2001-2003 a un promedio de 58% en los años 2004-2007. Este incremento relativo se asocia a las características de inserción comercial más favorable que evidenciaron las ET de la cúpula, lo que se encuentra explicado por el fuerte ingreso de ET a los sectores exportadores tradicionales del país, basados en ventajas comparativas. Esto contrasta fuertemente con lo ocurrido en la segunda mitad de los noventa, donde la contribución al saldo comercial favorable de la cúpula empresarial del país había disminuido por el fuerte ingreso de IED en esos años en los sectores de servicios, tradicionalmente menos transables internacionalmente.

El comportamiento observado no es homogéneo al interior de las ET, presentando rasgos característicos en función del origen del capital y de los sectores económicos en los que operan. Las empresas de origen del NAFTA (básicamente EUA), que en la segunda mitad de los noventa habían redireccionado sus ventas hacia el mercado interno, en la presente década vuelven a reorientarse hacia el mercado externo (Anexo A Cuadro 3). Las empresas de origen europeo aumentan en los últimos años tanto sus ventas como sus exportaciones, mejorando, aunque en menor medida que las empresas del NAFTA, su coeficiente exportador. A su vez, disminuyen levemente su coeficiente importador, lo que se ve reflejado en una mejora de su contribución favorable al saldo comercial de la cúpula. Tanto las empresas del NAFTA como de la UE habían presentado un saldo comercial negativo en la segunda mitad de los noventa, al orientar sus ventas hacia el mercado interno<sup>48</sup>.

Por su parte, las empresas provenientes del Mercosur son las que presentan en todos los años la brecha comercial relativa más favorable, que se eleva de un 24,1% en el período 2001-2003 a un 45,3% en los años 2004-2007. Esto se explica en la mejora del coeficiente exportador, que se eleva en los últimos años a más de la mitad de las ventas (54,7%), al tiempo que disminuyen su coeficiente importador. Estos cambios se encuentran explicados en buena medida por el fuerte ingreso de capitales regionales a los sectores exportadores tradicionales del país (principalmente frigoríficos y granos).

Si analizamos el comportamiento comercial de las ET pertenecientes a la cúpula discriminando por sector de actividad, se identifican más claramente las tendencias comentadas. En primer lugar, hay un grupo de sectores en los que se incrementa el

---

<sup>48</sup> Bittencourt y Domingo (2001).

coeficiente exportador y se reduce el coeficiente importador. Se encuentran en este grupo los sectores típicamente exportadores del país: el Sector Primario, Alimentos y Bebidas, Textiles, Curtiembres, Madera, Caucho y Plástico; y otros sectores como Automotores y Otros Transportes. Se encuentra también dentro de este grupo el sector de Productos Químicos (principalmente el subsector Farmacéutico), siendo el único que mantiene un saldo comercial negativo a lo largo de todo el período (Cuadro 13).

**Cuadro 13: Comercio exterior de las ET de la cúpula, por principales sectores de actividad.**  
**Período 2001-2007. (en millones de dólares y porcentajes)**

ciiu rev3	Sector	Promedio 2001 - 2003			Promedio 2004 - 2007		
		Coef, Expo	Coef. Impo	Saldo Comercial (Prom. Anual)	Coef, Expo	Coef. Impo	Saldo Comercial (Prom. Anual)
	<b>ACTIVIDADES PRIMARIAS</b>	<b>97,5%</b>	<b>11,6%</b>	<b>60,8</b>	<b>97,4%</b>	<b>2,2%</b>	<b>114,4</b>
1	Agricultura y Ganadería	92,5%	4,9%	24,3	94,8%	2,4%	75,7
	<b>INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</b>	<b>60,2%</b>	<b>38,4%</b>	<b>306,9</b>	<b>82,0%</b>	<b>32,4%</b>	<b>887,4</b>
15	Alimentos y bebidas	60,9%	10,9%	202,0	86,8%	1,0%	577,0
17 - 18 - 19	Textiles, vestimenta y cuero	97,7%	30,7%	128,8	99,4%	20,9%	178,1
20 - 21 - 22	Madera, papel y encuadernación	81,1%	48,2%	9,2	71,2%	30,6%	39,9
27 - 28	Productos metálicos	4,0%	19,2%	-2,1	57,2%	43,8%	23,2
	<b>COMERCIO Y SERVICIOS</b>	<b>0,4%</b>	<b>7,1%</b>	<b>-110,5</b>	<b>0,9%</b>	<b>18,2%</b>	<b>-118,9</b>
50 - 51 - 52	Comercio mayor y menor (incluido automotores)	1,3%	13,3%	-98,2	2,1%	22,9%	-79,3
63-64	Transporte, Correo y Comunicaciones	0,1%	5,7%	-7,0	0,0%	24,0%	-33,9
	<b>Total Cúpula</b>	<b>22,1%</b>	<b>14,4%</b>	<b>251,7</b>	<b>30,2%</b>	<b>15,6%</b>	<b>885,4</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de MC Consultores.

Por su parte, los sectores de Tabaco y Metálicas Básicas incrementan tanto el coeficiente exportador como el importador, siendo más importante el incremento del primero, por lo que ambos mejoran sus balances comerciales, alcanzando saldos positivos en el período 2004-2007. En el sector Vestimenta, se observa una muy leve caída del coeficiente exportador y una disminución más marcada del coeficiente importador, mejorando levemente su saldo comercial. Otro sector que disminuye tanto su inserción exportadora como importadora, es el del Papel, pero en este caso la caída es más importante en el coeficiente exportador, por lo que empeora su saldo comercial. La presencia de ET en los servicios, predominantemente orientados al mercado interno (Construcción, Comercio, Transporte, Correo y Seguros, entre otros) se caracteriza por un ligero empeoramiento de su inserción comercial.

Los cambios vistos anteriormente, si bien positivos desde el punto de vista del balance comercial, evidencian claramente el mayor control que ejerce el capital extranjero en los sectores exportadores claves, al tiempo que cuestionan la verificación en el país de la hipótesis teórica de la contribución del capital extranjero a una mayor diversificación de las exportaciones hacia productos con mayor valor agregado e intensidad tecnológica.

#### **4. Síntesis y Conclusiones**

En un contexto caracterizado por el fuerte crecimiento de los flujos de IED en el mundo y en nuestra región, en los últimos años Uruguay asistió a un “boom” de ingreso de IED de magnitudes realmente significativas para el país. Todos los indicadores utilizados en este trabajo para captar la importancia de este proceso reflejan un salto de nivel sin antecedentes históricos: por ejemplo, los flujos anuales de IED recibidos en los dos últimos años son 17 veces mayores a los recibidos en la primera mitad de los años noventa, alcanzando a representar el 6% del PIB, un tercio del total de inversión de la economía y más del 40% de la inversión privada.

Estos extraordinarios niveles de ingreso de IED tienen un impacto considerable en la economía uruguaya, destacándose su importancia en relación a la inversión total y privada del país. La misma operó, durante la crisis de 2002 y 2003 como un amortiguador de la caída de la inversión nacional y puede estar repitiendo en la actualidad ese tipo de efecto, al tiempo que si bien recientemente se redujo la proporción que ingresa para instalar nuevas plantas o ampliar las preexistentes respecto a las compras de empresas, se han llevado adelante proyectos nuevos que por su propia magnitud difícilmente podrían realizarse por el capital nacional. Por lo tanto, parece poco discutible que la IED ha contribuido a incrementar el acervo de capital físico de la economía uruguaya, históricamente caracterizada por bajos niveles de inversión.

Más allá de la magnitud de los ingresos de IED en los últimos años, que a pesar de la extensión de la crisis económica global parece continuar mostrando un significativo dinamismo, los montos acumulados de inversión extranjera implican un cambio estructural en las relaciones económicas de Uruguay con el exterior, que se ven reflejados en una incrementada presencia de ET en la actividad productiva y por lo tanto tendrán efectos de más largo plazo sobre el crecimiento y el desarrollo económicos.

En primer lugar, la magnitud de la presencia de ET implica que controlarán una parte significativa del ahorro generado localmente, por lo que cobra particular relevancia la política de reinversión de utilidades que apliquen estas empresas en los próximos años, lo que tendrá un impacto significativo en las futuras tasas de crecimiento de la economía nacional. Cabe entonces reflexionar sobre la posibilidad de lograr acuerdos estratégicos entre el capital extranjero y el Estado que permitan generar los incentivos adecuados para alcanzar niveles de reinversión considerables. En segundo lugar, la creciente importancia de la actividad económica llevada adelante por empresas de origen extranjero, tiene impactos considerables en la estructura productiva del país y en su inserción exportadora. Diversos desarrollos teóricos resaltan la importancia de la diversificación de las exportaciones como base para lograr tasas de crecimiento más altas y estables, particularmente en una economía pequeña y abierta al mundo como la uruguaya.

En los últimos años, pueden destacarse dos grandes tendencias en la inversión realizada por empresas de origen extranjero. Por un lado, se concentran en los sectores industriales intensivos en el uso de recursos naturales, donde destacan la producción de madera y papel y la industria alimenticia. Las ET continúan liderando la expansión del sector de la madera y del papel en el país, proceso que ya había sido identificado en la década del 90 con importantes inversiones en cultivos, desarrollándose ahora las primeras etapas productivas de dichas cadenas, en particular la elaboración de pasta de celulosa. Este proceso ha sido liderado por empresas provenientes de países con una especialización madura en dichos sectores como los del norte de Europa (Finlandia y Suecia) y Chile.

Más reciente es el intenso proceso de transnacionalización operado en el sector de alimentos, particularmente en el sector cárnico, con un importante ingreso por compra de frigoríficos, fundamentalmente por capitales de origen brasileño. Este proceso se encuentra inserto en las estrategias de expansión mundial de los principales grupos cárnicos de Brasil. También destaca el ingreso de capitales de origen argentino en la compra de tierras y cultivos cerealeros del litoral. De esta forma, en pocos años dos sectores exportadores claves del país pasaron a estar controlados por el capital extranjero.

Por otro lado, las empresas extranjeras vienen liderando el desarrollo de los nuevos servicios, por lo general operando bajo regímenes de Zonas Francas. La fragmentación de tareas (*off shoring*) es uno de los más recientes cambios operados en la economía mundial,



insertándose el Uruguay con relativo dinamismo en este proceso de la mano de las ET. Destaca particularmente el alto coeficiente exportador de estos sectores, liderado por los servicios intensivos en tecnologías de información (*software, call-center, back office*).

En síntesis, la IED se ha dirigido principalmente a tres grandes sectores, dos basados en la disponibilidad de recursos naturales (madera y alimentos) y el otro dirigido a desarrollar los nuevos servicios basados en tecnologías de la información, intensivos en la utilización de recursos humanos calificados, los cuales al menos en términos regionales, son relativamente abundantes en el país. A su vez, ha continuado pero en forma más moderada el ingreso de IED en otros sectores industriales como textiles, químicos y medicamentos, productos metálicos y caucho y plástico, en tanto que los sectores de la construcción y los servicios de transporte y logística también fueron receptores significativos.

Por tanto, la IED se ha venido concentrando en pocas actividades productivas, tendiendo por un lado a concentrar aún más la estructura productiva del sector industrial en dos ramas (alimentos y madera y papel) muy cercanas a la base primaria. Por otro lado, comienza a liderar el proceso de desarrollo de nuevos servicios basados en tecnologías de la información, sector que presenta importantes potencialidades de desarrollo, en función de la relativa disponibilidad de recursos humanos capacitados.

El boom de IED identificado en los años recientes, se ve reflejado en la importancia que adquieren las exportaciones de ET, que se elevaron de un cuarto del total de exportaciones en 1992 a casi la mitad en los dos últimos años (2007-2008). La concentración de las ET en pocas actividades productivas se verá también reflejada en esta mayor participación relativa en las exportaciones, a través de la concentración del perfil de especialización.

Desde la década del 90 se procesaron cambios significativos en el perfil exportador del país: la creciente concentración en productos primarios de origen agrícola, la disminución de las exportaciones de industrias intensivas en mano de obra (textiles y vestimenta) y la pérdida de peso relativo de los mercados regionales. Este proceso, en cierta medida acentuado por el crecimiento de los precios de los alimentos en los últimos años, ha opacado el dinamismo de las exportaciones de otros sectores industriales no tan cercanos a la base primaria, como los intensivos en I+D (medicamentos y químicos) y en menor medida las de proveedores especializados e industrias intensivas en economías de escala.

Las exportaciones de ET han profundizado estas tendencias de las exportaciones totales, liderando el proceso de crecimiento relativo de las ventas externas de origen primario, básicamente carne y granos. Mientras en la segunda mitad de los noventa las ET habían contribuido con su diversificación, manteniendo un dinamismo considerable en las exportaciones de industrias intensivas en economías de escala, en I+D y de proveedores especializados, sobre todo orientadas al mercado regional, en la presente década dejan de hacerlo, mostrando una dinámica considerable únicamente en las industrias de medicamentos y químicos (intensivas en I+D), disminuyendo su importancia relativa a niveles aún menores a los de las exportaciones totales.

La inserción exportadora de las 300 mayores empresas no financieras confirman las tendencias detectadas en el patrón de especialización comercial del país. A su vez, en estas empresas las ET presentan una inserción exportadora significativamente mayor a las EN, lo que se encuentra asociado a la tendencia del capital extranjero a concentrarse en las ramas típicamente exportadoras, al tiempo que por primera vez verifican un coeficiente importador menor al de las EN, contribuyendo positivamente al balance comercial. Las ET, a través del control de los sectores exportadores claves del país, concentran aún más la estructura productiva y el perfil exportador en sectores intensivos en recursos naturales, no realizando un aporte significativo a la diversificación de exportaciones en sectores con mayor incorporación de valor agregado y más intensivos en tecnología, sectores donde a su vez son más importantes los potenciales derrames del capital específico de las ET (mayor acceso a tecnologías, a mercados dinámicos, canales de distribución, entre otros).

Este mayor control del capital extranjero sobre algunos sectores claves de la economía, desplazando al capital nacional, pone claramente de manifiesto la necesidad de un análisis y discusión en términos de economía política sobre las implicancias de este proceso. A su vez, en líneas generales la política hacia el capital extranjero en el país se ha limitado al otorgamiento de un trato no discriminatorio con el capital nacional, no existiendo una política de promoción específica que genere incentivos para su direccionamiento a determinadas actividades estratégicas. Si bien los instrumentos de promoción han sido utilizados en menor medida por las ET en la presente década (con excepción del otorgamiento de Zonas Francas), las políticas hacia el capital extranjero, dada la creciente importancia que han adquirido estas empresas, aparecen claramente como un componente

fundamental de cualquier estrategia de desarrollo de largo plazo que quiera llevarse adelante en el país.

Finalmente, quedan abiertas numerosas líneas de investigación sobre los impactos del *boom* reciente de ingreso de IED. A nivel microeconómico, estimar con métodos econométricos los efectos de derrame sobre el resto del aparato productivo y sobre la inserción comercial del país. A nivel agregado, analizar la importancia de la IED en la inversión del país y en el equilibrio externo, así como sus efectos en el crecimiento futuro de la economía, en particular en la decisión de reinvertir las utilidades generadas. Por último, analizar las principales características, objetivos, instrumentos y resultados de las diferentes políticas aplicadas hacia el capital extranjero, discutiendo distintas alternativas que apunten a maximizar los potenciales aportes de las ET minimizando los costos derivados de su presencia.

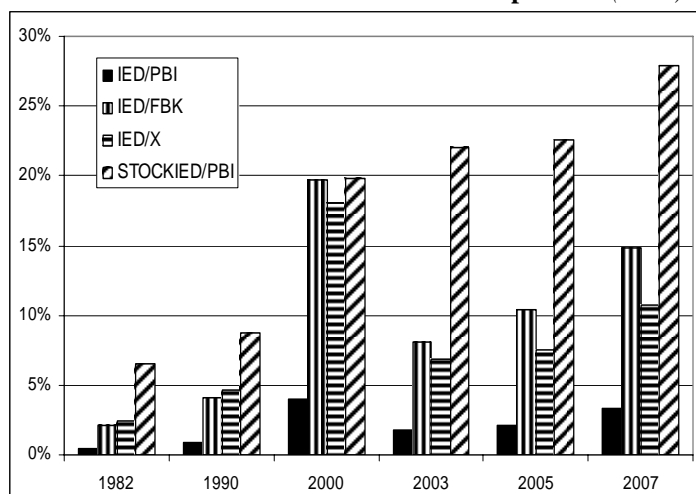
## Referencias bibliográficas

- Bértola, L. (2000): *Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990*. Ediciones Trilce. Montevideo, Uruguay.
- Bértola, L. y Bittencourt, G. (2005): *Veinte años de democracia sin desarrollo económico*, En Caetano, G. (Ed): “Uruguay 1985 – 2005. Miradas Múltiples”. Editorial Santillana, Montevideo, pp. 305-330.
- Bittencourt, G. (2006): “Uruguay 2006: desarrollo esquivo o ruptura con la historia”. *Revista América Latina Hoy*, Vol.44, diciembre, Universidad de Salamanca.
- Bittencourt, G. y Domingo, R. (2001): El caso uruguayo, en Chudnovsky, D. (coord.) (2001): “**El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR**”. Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Editorial Siglo XXI, Argentina.
- Bittencourt, G. y Domingo, R. (1996): “*Inversión extranjera directa en América Latina: tendencias y determinantes*”, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la Republica (UdelaR), Documento de Trabajo 6/96, Montevideo, noviembre.
- Bittencourt, G., Domingo, R. y Trajtenberg, R. (2000): “*La inversión extranjera directa en Uruguay: factores de atracción, patrones de comercio e implicancias de política*”, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, mimeo, Montevideo, octubre.
- Bittencourt, G. y Reig, N (2008): *Diagnóstico de crecimiento para Uruguay desde una perspectiva regional*. En Fanelli, J. M. (coord.): “**Diagnóstico de crecimiento para el MERCOSUR: La dimensión regional y la competitividad**”, Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas.
- CEPAL: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Varios años.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2008): “*Foreign Investment and Sustainable Development in Argentina*”. Working Group on Development and Environment in the Americas. Discussion Paper Number 12. April.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2006): *Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: La Experiencia del MERCOSUR*. En “**15 Años de MERCOSUR. Comercio, Macroeconomía e Inversiones Extranjeras**”, Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Uruguay, Setiembre.
- Chudnovsky, D. (coord.), **El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR**, Siglo XXI, Red MERCOSUR, Buenos Aires.
- Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (Comap), Ministerio de Economía y Finanzas. Datos de proyectos enviados al Poder Ejecutivo, con recomendación de aprobación.
- Dunning, J. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley, London
- Gallagher, K; Porzecanski, R y López, A. (Ed.) (2008): “*Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Sustentable. Lecciones desde las Américas*”. Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas.
- INDH (2008): *Desarrollo Humano en Uruguay 2008. Política, Políticas y Desarrollo Humano*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Uruguay.
- Informes de la Unidad de Apoyo al Desarrollo y la Inversión en el Sector Privado (MEF).
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2008): “2do Censo de Zonas Francas, Año 2006”. Informe preliminar, julio.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2007): “Censo de Actividad Económico en Zonas Francas en 2005”. Informe preliminar, noviembre
- Prensa local especializada.

- Santiso, Javier (2008): “La emergencia de las multilatinas”. *Revista de la CEPAL* N° 95, Agosto 2008.
- Snoeck, M (coord), Casacuberta, C; Domingo, R; Pastori, H y Pittaluga, L. (2008): “The Emergence of New Successful Export Activities in Uruguay”, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, Documento de Trabajo N° 09/08. Montevideo.
- Trajtenberg, R. (1999): “El concepto de empresa transnacional”, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, Documento de Trabajo 10/99, Montevideo
- Trajtenberg, R. y Vigorito, R. (1981): “Economía política en la fase transnacional: algunas interrogantes”, ILET, México.
- UNCTAD: World Investment Report. Varios Años. United Nations, New York.
- Vodusek (2002): “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos”. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

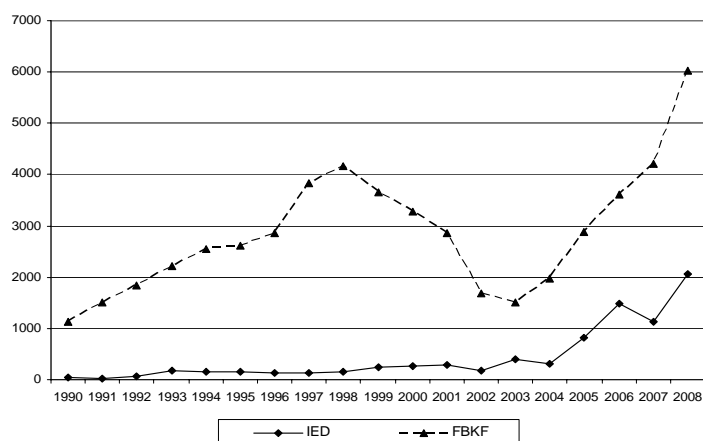
## Anexo A

**Gráfico 1: Transnacionalización mundial por IED (en %)**



Fuente: elaboración propia en base a datos de UNCTAD

**Gráfico 2: Uruguay: Flujo de IED y FBKF 1990-2008**  
(en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU.

**Cuadro 1: IED según financiamiento de la inversión 2001-2006**  
(en millones de dólares y %)

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		Acumulada 2001-2006	
	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%
Aportes del Capital	36	12%	89	46%	335	81%	315	95%	761	90%	1.297	87%	2.833	79,1%
Utilidades Reinvertidas	240	81%	63	32%	173	42%	142	43%	133	16%	219	15%	969	27,1%
Préstamos Netos	20	7%	42	22%	-92	-22%	-124	-37%	-46	-5%	-22	-1%	-222	-6,2%
<b>TOTAL</b>	<b>297</b>	<b>100%</b>	<b>194</b>	<b>100%</b>	<b>416</b>	<b>100%</b>	<b>332</b>	<b>100%</b>	<b>847</b>	<b>100%</b>	<b>1.493</b>	<b>100%</b>	<b>3.580</b>	<b>100,0%</b>

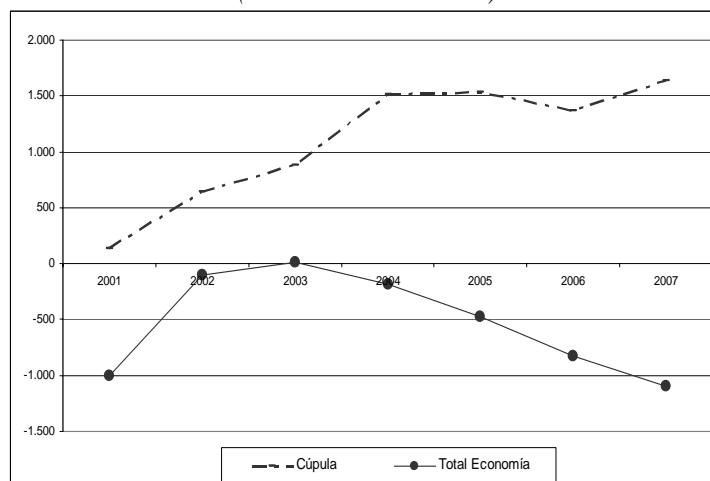
Fuente: BCU.

**Cuadro 2: Inversión Promovida por sector económico según origen del capital 2005-2008.**  
(en millones de dólares y %)

ciiu rev3	SECTOR	TOTAL		ET	
		valor	%	valor	%
<b>ACTIVIDADES PRIMARIAS</b>		<b>29,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,7</b>	<b>100,0%</b>
1	Agricultura y ganadería	9,9	33,4%	5,7	100,0%
2	Silvicultura	15,5	52,2%	0,0	0,0%
14	Explotación de minas	4,3	14,3%	0,0	0,0%
<b>INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</b>		<b>1.138,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>577,6</b>	<b>100,0%</b>
15	Alimentos y bebidas	485,9	42,7%	256,9	44,5%
17 - 18 - 19	Textiles, vestimenta y cuero	124,5	10,9%	30,3	5,2%
20 - 21	Madera y papel	187,5	16,5%	148,1	25,6%
22	Impresión	34,8	3,1%	6,4	1,1%
24	Productos químicos y medicamentos	82,0	7,2%	22,5	3,9%
25	Caucho y plástico	64,8	5,7%	27,4	4,7%
26	Productos minerales no metálicos	45,2	4,0%	8,2	1,4%
27 - 28	Productos metálicos	78,0	6,9%	61,8	10,7%
29 - 31 - 34	Construcción de maquinaria y automotores	30,2	2,6%	16,0	2,8%
36	Muebles e ind ncp	5,6	0,5%	0,0	0,0%
<b>COMERCIO Y SERVICIOS</b>		<b>711,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>223,8</b>	<b>100,0%</b>
40	Electricidad, gas y agua	238,3	33,5%	35,2	15,7%
45	Construcción	4,5	0,6%	2,1	1,0%
50 - 51 - 52	Comercio	126,5	17,8%	31,7	14,2%
55	Hoteles y restaurantes	102,2	14,4%	9,4	4,2%
60 - 63 - 64	Transporte y comunicaciones	192,3	27,0%	144,0	64,4%
65 - 67	Intermediación financiera	3,5	0,5%	0,0	0,0%
70 - 72 - 74	Actividades inmobiliarias y empresariales	24,0	3,4%	1,0	0,4%
85 - 92 - 93	Otros	20,5	2,9%	0,4	0,2%
<b>ZONAS FRANCAS</b>		<b>127,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>127,8</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMAP (MEF).

**Gráfico 3: Balance Comercial: Total de la Economía y cúpula mayores 300 empresas: 2001-2007.**  
(en millones de dólares)



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

**Cuadro 3: ET: Evolución de las ventas, exportaciones e importaciones según origen del capital.**  
(en millones de U\$S y porcentajes).

Promedio 2001-2003							
Origen del capital	Vtas	Expo	Impo	Bce. Com.	Coef. Expo	Coef. Impo	Brecha Comercial
Mercosur	560,3	242,6	107,7	134,9	43,3%	19,2%	24,1%
Unión Europea	918,1	303,7	201,1	102,6	33,1%	21,9%	11,2%
NAFTA	507,6	99,8	86,9	12,9	19,7%	17,1%	2,5%
Resto	144,4	24,9	23,0	2,0	20,9%	24,2%	-3,3%
<b>Total</b>	<b>2.130,4</b>	<b>671,0</b>	<b>418,6</b>	<b>252,3</b>	<b>31,5%</b>	<b>19,7%</b>	<b>11,8%</b>
Promedio 2004-2007							
Origen del capital	Vtas	Expo	Impo	Bce. Com.	Coef. Expo	Coef. Impo	Brecha Comercial
Mercosur	1.087,9	595,3	102,6	492,7	54,7%	9,4%	45,3%
Unión Europea	1.200,5	439,1	195,6	243,5	36,6%	16,3%	20,3%
NAFTA	454,1	217,4	85,4	132,0	47,9%	18,8%	29,1%
Resto	115,4	31,6	14,4	17,3	31,1%	17,4%	13,7%
<b>Total</b>	<b>2.858,0</b>	<b>1.283,4</b>	<b>397,9</b>	<b>885,5</b>	<b>44,9%</b>	<b>13,9%</b>	<b>31,0%</b>

Nota: El indicador Brecha Comercial se define como Balance Comercial sobre Ventas.  
Fuente: Elaboración propia en base a datos de MC Consultores.



## Anexo B

**Cuadro 1: Fuentes consultadas para la estimación de la IED en Uruguay**

<b>País</b>	<b>Años</b>	<b>Fuente</b>
Alemania	1999-2003 2004-2007	Eurostat Bundesbank
Argentina	2001-2005 2006	CEPAL (2008) Banco Central del Uruguay
Austria	1999-2007	Eurostat
Bahamas	2001-2005 2006	CEPAL Banco Central del Uruguay
Bélgica	1999 2003 2006 resto	Vodusek (2002) OECD.Stat Banco Central del Uruguay Eurostat
Brasil	2001-2005 y 2007 2006	CEPAL Banco Central del Uruguay
Caimán	2001-2006	Banco Central del Uruguay
Chile	2006	Banco Central del Uruguay
Canadá	2000 y 2006	CEPAL
Dinamarca	1999-2007	OECD.Stat
España	1999-2007	DataInVest - Estadísticas de Inversiones Exteriores - Secretaría de Estado de Comercio-Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
EUA	1999-2006	Bureau of Economic Analysis - U.S. Department of Commerce (BEA)
Finlandia	2005 y 2006	Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)
Francia	1999-2007	Banco de Francia
Italia	1999-2007	Eurostat
Japón	1999-2007	OECD.Stat
Luxemburgo	1999-2000 y 2002-2007 2001	Eurostat Banco Central del Uruguay
Méjico	1999-2007	OECD.Stat
Países Bajos	1999-2007	OECD.Stat
Panamá	2001-2005 2006	CEPAL Banco Central del Uruguay
Paraguay	2001-2005 2006	CEPAL Banco Central del Uruguay
Reino Unido	1999-2001, 2003, 2006-2007 2002, 2004 y 2005	OECD.Stat Banco Central del Uruguay
Suecia	1999-2000 y 2003-2007 2001 y 2002	Eurostat OECD.Stat
Suiza	1999-2007	OECD.Stat
Mercosur+Chile	1999 y 2000	Bittencourt y Domingo (2000)

**Cuadro 2: Clasificación de las exportaciones según criterio CTP**

<b>Categoría</b>	<b>Principales Productos</b>
<b>1 Productos Primarios</b>	
<b>1.10 Agrícolas</b>	Carne, arroz, pescado, soja, cítricos, frutas, trigo, cebada, hortalizas.
<b>1.20 Mineros</b>	Granito, basalto, arenisca, arena, azufre, arcillas
<b>1.30 Energéticos</b>	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos, hullas y combustibles sólidos similares.
<b>2 Productos Industriales</b>	
<b>2.1 Industrias Intensivas en RR.NN.</b>	
<b>2.11 Agroalimentos</b>	Productos lácteos, malta, conservas de carne, jugos de fruta, vino, harina de trigo,
<b>2.12 Otras Intensivas en recursos agrícolas</b>	Papel y cartón, tabaco, miel natural.
<b>2.13 Mineras</b>	Sulfatos, barras de aluminio, cetonas, aleaciones de cobre, ácidos sulfúricos.
<b>2.14 Energéticas</b>	Aceite de petróleo, lubricantes, betún de petróleo, alquitrán.
<b>2.2 Manufacturas</b>	
<b>2.21 Industrias Intensivas en trabajo</b>	Cueros y pieles curtidos, textiles, vestimenta, productos de caucho, manufacturas de plástico.
<b>2.22 Industrias Intensivas en economías de escala</b>	Autopartes, industria naval, insecticidas y plaguicidas, manufacturas de hierro y acero, neumáticos.
<b>2.23 Proveedores especializados</b>	Máquinas y aparatos eléctricos u mecánicos, transformadores eléctricos, artículos de grifería, generadores, electrodomésticos.
<b>2.24 Ind. Intensivas en R&amp;D (ciencia)</b>	Medicamentos y productos farmacéuticos, instrumentos y aparatos de medicina, productos químicos, pinturas, aparatos de telefonía y radionavegación.