

# **Comportamiento Exportador de las Empresas Extranjeras en Uruguay**

## **Departamentos de Inteligencia Competitiva e Inversiones - Uruguay XXI**

**Octubre 2014**

### **RESUMEN**

En la última década Uruguay ha recibido crecientes flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) llegando a máximos históricos. En 2013 la IED recibida fue de US\$ 2.977 millones, lo que representa el 5% del PIB. Esta tendencia ha generado diversos efectos sobre la economía contribuyendo no solo a aumentar los niveles de inversión—históricamente bajos en Uruguay— sino también al proceso de transformación de la canasta exportadora, que se ha diversificado tanto en los bienes como en los servicios exportados.

El objetivo de este trabajo es analizar el comportamiento exportador de las empresas extranjeras que exportan bienes en Uruguay. Recopilando distintas fuentes de información se construyó una base de datos de casi 230 empresas extranjeras exportadoras de bienes (EEE) (incluyendo aquellas que operan desde zonas francas). A partir de la misma, se realiza una caracterización de las EEE en Uruguay considerando el año y la modalidad de ingreso, origen del capital, tamaño y sector de actividad. De aquí se obtiene que la gran mayoría ingresaron en los últimos 14 años, predominan los capitales brasileños y argentinos, son en general grandes o medianas y se concentran en algunos sectores específicos de la industria y el agro.

Posteriormente, se examina el comportamiento exportador que tienen estas empresas considerando cuál es su incidencia en el patrón exportador de nuestro país y se las compara con las empresas exportadoras nacionales. Se analiza en qué sectores exportadores se concentran, qué tipo de productos exportan, con cuánto contenido tecnológico, a qué destinos y también se examina si están vinculadas a los acuerdos de inversión que tiene vigentes Uruguay. Se concluye que las empresas extranjeras explican un porcentaje mayoritario de las exportaciones del país, incidiendo en el patrón exportador y diversificando el universo de productos y mercados de exportación. Asimismo, las empresas extranjeras contribuyen con exportaciones de mayor contenido tecnológico y son las responsables por algunos de los principales rubros de exportación del país, como ser celulosa, arroz y vehículos y autopartes. Por otro lado, las empresas extranjeras muestran una mayor diversificación de mercados que las empresas nacionales, disminuyendo el peso de la región, tanto se mida a nivel de participación de los distintos destinos de exportación como a nivel de índices de concentración.

**Palabras clave: inversión extranjera, exportaciones, Uruguay**

## **I. Introducción**

En los últimos veinte años se ha producido un extraordinario crecimiento de los flujos mundiales de Inversión Extranjera Directa (IED) en especial hacia los países emergentes. Uruguay no ha sido ajeno a esta tendencia. En la última década, nuestro país fue uno de los principales receptores de IED de la región en términos del PIB llegando en 2013 a recibir casi U\$S 3.000 millones, lo que constituye niveles máximos históricos.

La evidencia empírica regional e internacional muestra que las empresas extranjeras contribuyen a la diversificación de la estructura productiva, ya que incorporan tecnología e innovación en los procesos productivos, agregan valor a las exportaciones y mejoran el perfil de especialización comercial de los países<sup>1</sup>. Por ello se considera relevante examinar el patrón exportador que tienen las empresas extranjeras y analizar en particular cuanto representan en el total exportado, qué tipo de bienes exportan, a qué mercados se orientan, cuan diversificados se encuentran sus ventas (en bienes y en destinos), entre otros.

En Uruguay existen relativamente pocos antecedentes que aborden los impactos de la IED sobre la economía local y en particular existen menos trabajos que analicen su incidencia en su patrón exportador<sup>2</sup>. Dado que se dispone de información proveniente de diversas fuentes complementarias de información<sup>3</sup>, resulta interesante no solo caracterizar a las EEE de bienes en Uruguay sino también estudiar su patrón exportador comparándolas con las empresas nacionales. Esto permite inferir algunas conclusiones sobre la incidencia que tienen los capitales externos en el patrón exportador de nuestro país.

El presente trabajo se organiza en siete secciones, siendo la primera esta Introducción. En la segunda se recopilan los principales antecedentes que abordan el tema de la IED en Uruguay. En la tercera, se examinan las tendencias de la IED recibida por Uruguay caracterizando su distribución sectorial y examinando sus principales orígenes. En la sección cuarta se presenta la metodología utilizada para la construcción de la base de datos en la que se centra el trabajo. Posteriormente, se realiza una caracterización de las EEE en Uruguay examinando en particular cuándo se instalaron y bajo qué modalidad, qué tamaño tienen, cuál es su origen, a qué sectores pertenecen, entre otros. En la sexta sección, se examina el patrón exportador de estas empresas y se las compara con las empresas uruguayas. Finalmente, en la sección VII se presentan las principales conclusiones.

## **II. Antecedentes en Uruguay**

Existen relativamente pocos antecedentes que abordan el tema de la IED en Uruguay. A continuación se resumen los principales resultados de los trabajos más recientes realizados para nuestro país.

---

<sup>1</sup> Ver por ejemplo Iwamoto (2012) para una breve revisión de la literatura sobre este asunto.

<sup>2</sup> Ver Bittencourt et al (2009).

<sup>3</sup> Oficiales (BCU, INE, DNA, etc.) y otras fuentes alternativas de información.

Domingo y Reig (2007) miden el impacto de las Empresas Transnacionales (ET) en el sector externo de la economía uruguaya, en particular examinando el impacto sobre la actividad de comercio exterior de las empresas nacionales. Concluyen que las filiales de empresas transnacionales tienen un comportamiento exportador más significativo que las empresas nacionales, sin embargo, esto no supone efectos de derrame apreciables sobre las restantes empresas de sus ramas. La mayor presencia de ET no implica mayor propensión a exportar. Cuando se analiza la propensión a importar -en particular, el modo en que la presencia de filiales afecta la propensión a importar insumos de las empresas nacionales- encuentran comportamientos diferenciados en los dos períodos que consideran.

En Bittencourt et al. (2009) se analizan las tendencias y evolución de la IED en Uruguay desde la década del noventa, los cambios en la presencia del capital extranjero y su papel en la fase de crecimiento reciente. Se discute 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. En particular realizan una caracterización del comportamiento exportador de las ET encontrando que éstas contribuyeron en los últimos años al proceso de primarización de la canasta exportadora del país.

Domingo y Tansini (2010) evalúan los efectos de la IED sobre la productividad y la eficiencia técnica de las empresas de la industria manufacturera uruguaya. Comprueban que la presencia de ET tiene un efecto positivo sobre la eficiencia técnica de las empresas domésticas. Se constata la existencia de efectos derrame en empresas nacionales cuando la brecha tecnológica entre nacionales y extranjeras es moderada, y cuando las empresas extranjeras se orientan principalmente al mercado local.

Con un enfoque más específico, Bittencourt et al. (2011) examinan el proceso de transnacionalización que se registró en la industria frigorífica uruguaya en los últimos años. Con el avance de este proceso, las ET ganaron participación relativa tanto en la faena como en las exportaciones de carne. Estas empresas no obtienen en los mercados internacionales mejores precios a los obtenidos por las empresas nacionales, no introducen innovaciones en productos y adquieren en general los frigoríficos más modernos y avanzados. Asimismo, encuentran que las ET que ingresaron a la industria frigorífica han impulsado la creación de vínculos más estables y confiables con los productores ganaderos y dieron un considerable impulso a la intensificación de la producción primaria.

Por su parte, Peluffo (2013) analiza el impacto de la IED sobre la productividad, la demanda de trabajo calificado y la inequidad salarial, para un panel de empresas manufactureras uruguayas. Concluye que la IED está asociada a mayor productividad y demanda de trabajo calificado. Además, si bien los salarios promedios son mayores en las empresas multinacionales, también lo es la brecha salarial entre los trabajadores calificados y los no calificados.

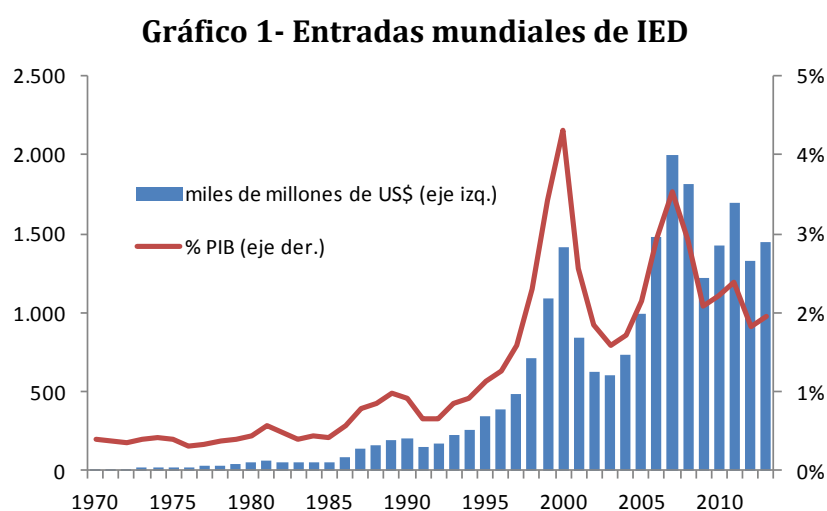
Carracelas (2013) analiza la existencia de derrames de productividad intra-industriales asociados a la mayor presencia de ET. Si bien encuentra que las ET son en promedio más

productivas que las EN, no encuentra evidencia de derrames de productividad estadísticamente significativos para el promedio de la industria manufacturera uruguaya. Los determinantes de esa mayor productividad se encuentran principalmente vinculados a las características de mayor inserción internacional de las ET que operan en la industria uruguaya.

Por último, Reig (2013) analiza empíricamente los efectos de la IED sobre la inversión en Uruguay en una perspectiva de largo plazo (1960-2011). En base a diversos aspectos teóricos y analíticos, el análisis descriptivo y un estudio empírico con la metodología de modelos de inversión y técnicas econométricas, analiza el efecto total de la IED sobre la formación de capital de la economía, el cual se compone del efecto directo, es decir el impacto directo de la IED sobre la ampliación de capital, y por el efecto indirecto, que es el impacto de la IED sobre la inversión doméstica. Encuentra evidencia de que existe un efecto total positivo de la IED sobre la inversión compuesto únicamente por el efecto directo positivo de la IED, ya que el efecto indirecto fue neutral, por lo que la IED no complementó ni desplazó a la inversión doméstica en el largo plazo.

### III. Caracterización de la IED recibida por Uruguay

Al examinar los flujos de IED a nivel mundial se observa que desde fines de los ochenta se produce un incipiente movimiento de capitales que refleja un creciente proceso de globalización de las empresas transnacionales. Este proceso que se enlenteció en 2000 retomó fuerza a partir de 2004 hasta la crisis financiera internacional de 2008- 2009. Si bien los flujos de IED se desaceleraron en los años posteriores a la crisis continuaron en niveles históricamente elevados (Gráfico 1).



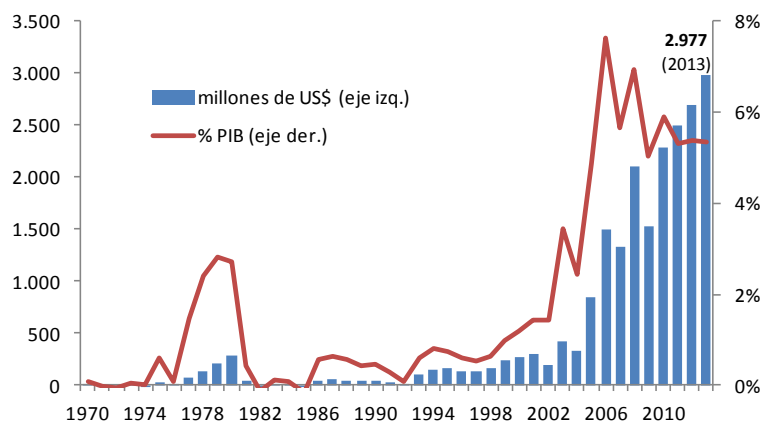
*Fuente: elaboración propia en base a UNCTAD.*

Uruguay ha experimentado un patrón similar en su proceso de recepción de IED<sup>4</sup>. Previo a la década del 90 la economía uruguaya se caracterizó por tener bajas tasas de

<sup>4</sup> Uruguay es un país netamente receptor de IED.

inversión y una débil inserción externa lo que se reflejó en muy bajos niveles de IED. Recién a partir de mediados de los 90 el país comienza un proceso de apertura que se traduce en un creciente aumento de las entradas de IED (ver Gráfico 2). Este fenómeno se produce en un contexto internacional de profundización del proceso de globalización y el avance de la economía de mercado a nivel mundial (Reig 2013).

**Gráfico 2 - Entradas de IED en Uruguay**



Fuente: elaboración propia en base a BCU y UNCTAD.

Para el periodo previo a los 90 existe poca información detallada. Reig (2013) destaca que durante las décadas de los 60 y 70 en la estructura sectorial de la IED tenían fuerte peso las industrias manufactureras y las actividades de servicios.

Durante los 90 predominó la IED dirigida a los servicios, seguida de la industria manufacturera que perdió peso respecto a las décadas anteriores y el sector primario. En los servicios se concretó un importante ingreso de filiales de ET especialmente en Comercio (supermercados), restaurantes y hoteles (grandes cadenas hoteleras internacionales), Transporte (aerolíneas y servicios portuarios) e Infraestructura (carreteras y gasoductos), en la industria manufacturera en diversas ramas industriales intensivas en recursos naturales, como frigoríficos, lácteos, cemento y papel, junto a otras ramas como plásticos o químicos, y en el sector primario se destacaron las actividades de las ET en la forestación.

En la década del 2000 comienza un proceso de crecimiento sostenido en el ingreso de IED. Este proceso se profundizó y en los últimos años se ha experimentado un “boom” de IED que consolidó a Uruguay como uno de los principales receptores de IED en término relativos de la región<sup>5</sup>. Desde los mínimos registrados tras la crisis financiera de 2002, los flujos de IED han crecido de manera ininterrumpida. En 2013 los ingresos de IED alcanzaron niveles máximos históricos totalizando US\$ 2.977 millones.

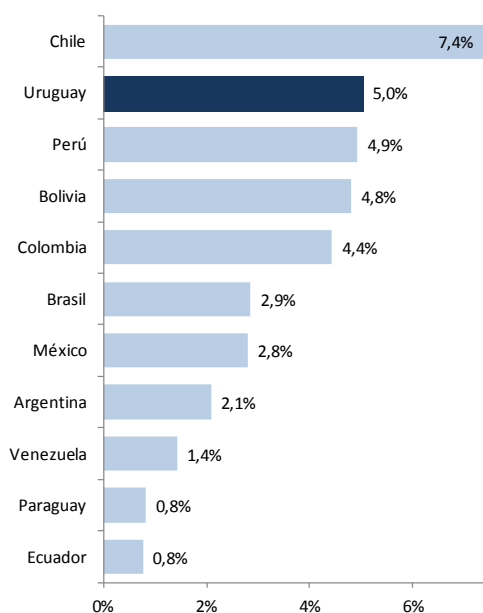
En el periodo 2005-2013 la IED en dólares se multiplicó por ocho, con un crecimiento promedio anual de casi 28%. Esto se produjo en un periodo de fuerte crecimiento de la actividad económica del país. El PIB en términos reales creció 65% en este periodo, con una tasa promedio anual de crecimiento de 5,7%, muy por encima del crecimiento

<sup>5</sup> Uruguay XXI (2014a).

histórico del país. La inversión total de la economía también registró altas tasas de crecimiento (11,1% anual), lo que situó la tasa de inversión de la economía (Formación Bruta de Capital Fijo/PIB) en 23% en 2013, la más alta desde que hay registros.

Cuando se la expresa en términos del PIB, se observa que la IED en Uruguay también tuvo un crecimiento notable. En 2013 alcanzó el 5% del PIB, en segundo lugar después de Chile (ver Gráfico 3).

**Gráfico 3 - IED en % del PIB (2013)**



*Fuente: elaboración propia en base a Bancos Centrales.*

A continuación se realiza una breve caracterización de la IED recibida por Uruguay en el periodo 2005-2012. Cuando se examina la IED por **sector** de actividad, se observa la importancia de los servicios y de algunos sectores productores de bienes fundamentalmente primarios o asociados directamente al sector primario. El principal sector receptor de IED ha sido la **Construcción** impulsado por las inversiones en el segmento suntuario de Montevideo y de Punta del Este, especialmente a través de la realización de grandes obras de propiedad horizontal (torres y edificios), que son inversiones provenientes principalmente de Argentina (Tabla 1).

**Tabla 1 - IED en Uruguay por sector (Millones de US\$)**

Acumulado 2005-2012		
	US\$ millones	%
Construcción	4.366	30%
Industria manufacturera*	4.145	28%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	2.655	18%
Comercio, hoteles y restaurantes	1.099	7%
Otros**	900	6%
Transporte y comunicaciones	823	6%
Intermediación financiera	798	5%
<b>Total</b>	<b>14.785</b>	<b>100%</b>

\*Se incluye una estimación para la inversión de UPM de US\$ 1.230 millones en los años 2005-2008 y de Montes del Plata de US\$ 1.330 millones en 2011-2012 en base a datos de la Cámara de Industrias del Uruguay (2014).

\*\*Excluye los montos de las plantas de celulosa incluidos en Industria manufacturera.

Fuente: elaboración propia en base a BCU y CIU.

Le sigue la **Industria Manufacturera** que refleja en gran parte inversiones asociadas al sector agroindustrial. En particular, se destacan las inversiones realizadas en la industria de la madera, con la instalación de dos plantas de celulosa de las empresas UPM y Montes del Plata, de capitales finlandeses y chileno- sueco-finlandeses respectivamente, que totalizaron más de US\$ 3.000 millones<sup>6</sup>. La instalación de estas dos empresas constituye de las inversiones de más envergadura en la historia del país y para el periodo de análisis representan el 17% de toda la IED recibida. El desarrollo de esta industria está también asociado a importantes inversiones en campos forestales y otros desarrollos productivos.

También ha sido relevante dentro de la industria manufacturera la IED recibida en **Elaboración de Productos Alimenticios y Bebidas**, que en el período 2005-2012 totalizó US\$ 897 millones. Estos montos incluyen las adquisiciones de frigoríficos nacionales fundamentalmente por parte de grupos brasileños<sup>7</sup>. También se destacan las inversiones en el sector cervecero, en la industria arroceras y en el sector lácteo.

Otro sector importante es el de **Fabricación de Sustancias y de Productos Químicos**, que recibió US\$ 375 millones en el periodo 2005-2012. Dentro de este rubro se incluyen industrias del sector plástico y farmacéutico, que también fueron adquiridas en su mayor parte por empresas de capital brasileño.

El tercer sector es **Agricultura, ganadería y silvicultura** que recibió IED por US\$ 2.655, de los cuales más del 50% corresponde a compras de tierra. En este caso cabe destacar

<sup>6</sup> Para respetar el secreto estadístico el BCU no incluye los datos de esta inversión en el rubro Fabricación de papel y de los productos de papel, sino que los incluye en el rubro Otros. Las inversiones de UPM y Montes del Plata, se estiman en US\$ 1.230 y US\$ 1.900 millones respectivamente. Parte de la inversión de Montes del Plata se computará también en los datos de 2013 y 2014.

<sup>7</sup> Ver Bittencourt et. al. (2011).

las compras de campos para la agricultura (soja, trigo arroz), especialmente de argentinos, y compras de tierras para la forestación asociadas a las inversiones de la industria de la celulosa por inversores europeos, chilenos y fondos de inversión estadounidenses.

En suma, como se desprende de lo planteado anteriormente, las inversiones recibidas en la industria y el sector agropecuario están fuertemente enfocados al sector externo. Gran parte de las empresas extranjeras exportadoras identificadas en la siguiente sección pertenecen a estos sectores.

Al analizar el **origen** de la IED a partir de los datos del BCU se pueden realizar algunas consideraciones<sup>8</sup>. En el periodo 2005-2012 el principal origen de la IED proviene de países del MERCOSUR, con una importante participación de Argentina (Tabla 2).

**Tabla 2 - IED en Uruguay por país (Millones de US\$)**

	Acumulado 2005-2012
<b>MERCOSUR</b>	<b>5.275</b>
Argentina	4.104
Brasil	960
Paraguay	211
<b>EUROPA</b>	<b>2.414</b>
España	1.137
Holanda	392
Reino Unido	390
Bélgica	263
<b>NAFTA</b>	<b>751</b>
Estados Unidos	622
Canadá	105
<b>OTROS PAÍSES</b>	<b>856</b>
Bahamas	297
Bermudas	171
Nueva Zelanda	103
<b>OTROS*</b>	<b>5.489</b>
<b>TOTAL</b>	<b>14.785</b>

*\*Ver nota al pie*

*Fuente: elaboración propia en base a BCU.*

Como se mencionó anteriormente, las inversiones argentinas están concentradas en el sector inmobiliario y en la producción agropecuaria, mientras que las provenientes de Brasil se concentran en la industria manufacturera, en particular en el sector agroindustrial.

Dentro de los países europeos se destacan los flujos recibidos desde España, que se concentran en el sector de los servicios, con fuerte presencia de empresas del sector financiero y de la construcción. Mientras tanto, los capitales provenientes del NAFTA son fundamentalmente inversiones de origen estadounidense que tienen como destino los servicios y la industria.

<sup>8</sup> El BCU incluye dentro del rubro "Otros orígenes" datos de inversiones de empresas que resultaron ser únicas para el país, a efectos de respetar el secreto estadístico.



Por último, entre los principales orígenes aparecen también países pequeños como Bahamas y Bermudas que funcionan fundamentalmente como centros financieros internacionales desde donde diversas empresas multinacionales canalizan sus inversiones.

#### *Tendencias recientes en base a consultas de inversores*

Uruguay XXI, en su rol de agencia de promoción de inversión extranjera, es la ventanilla a través de la cual se reciben consultas y se asesora a los potenciales inversores. Esta información es sistematizada y permite obtener indicadores “adelantados” de las tendencias de flujos de IED recibidas en Uruguay, lo que refleja el interés de los potenciales inversores extranjeros.

Resulta relevante en este punto analizar las consultas recibidas por el Departamento de Promoción de Inversiones de Uruguay XXI en 2013 y el primer semestre de 2014. En este periodo, se recibieron aproximadamente 600 consultas de potenciales inversores extranjeros. Esto significó un aumento del número de consultas recibidas, de 9% en 2013 y de 38% en el primer semestre de 2014, respecto al mismo período del año anterior.

Las consultas provinieron de empresas de diferentes sectores. Se destacaron las del sector servicios con 37% del total (consultoría, TICs, servicios logísticos y servicios financieros, entre otros). Le siguieron las vinculadas al sector industrial con un 34% del total de consultas recibidas (automotriz y autopartes, farmacéutico, alimentos, textil, plásticos, etc.). También se respondieron consultas en las áreas de construcción e infraestructura (11%), energía (8%), entre otros.

Estas tendencias a nivel sectorial confirman la relevancia que tiene Uruguay para los inversores extranjeros como destino para inversiones en servicios, industria y construcción fundamentalmente.

Las consultas recibidas en este período provinieron de 43 países, principalmente de inversores radicados en América Latina (35%), Europa (33%), América del Norte (17%) y Asia (13%). El principal origen fue España, seguido por Estados Unidos, Brasil, Argentina, China e India. Los destinos desde donde provienen las consultas permiten inferir que, a pesar de la desaceleración económica, los países de la región mantienen su relevancia como inversores externos (Brasil, Argentina y Chile). En el caso de Chile, cabe mencionar que si bien aún no representa un origen muy importante de la IED (0,7% en 2012), las consultas recibidas están en línea con lo que reflejan las recientes adquisiciones de empresas en el rubro entretenimiento y retail<sup>9</sup>.

Además, se confirma la importancia de Estados Unidos y Europa (en particular España), a la vez que refleja como los países asiáticos son incipientes inversores externos. Estos últimos no aparecen aun en los datos oficiales como origen de la IED, probablemente por las limitaciones comentadas anteriormente.

En síntesis, el aumento en las consultas recibidas por Uruguay XXI confirma que hay fuerte interés por parte de los inversores extranjeros en Uruguay. Como se mencionó anteriormente, las consultas muestran en forma adelantada desde donde podrán

---

<sup>9</sup> Uruguay XXI (2014a).

provenir los capitales extranjeros en los próximos años; como es el caso de otros países de la región como Chile y los países asiáticos.

#### IV. Metodología

En esta sección se describe el procedimiento para la elaboración de la base de datos sobre la que se trabaja en este documento. La misma es el resultado de la sistematización de información sobre las EEE en Uruguay. Dada la disponibilidad de información, el análisis se limita únicamente a estas empresas extranjeras<sup>10</sup> y se consideran tanto las empresas que se ubican en territorio aduanero uruguayo como en zonas francas.

En primer lugar, se compilaron diversas fuentes de información para obtener un listado de las empresas extranjeras que están instaladas en Uruguay<sup>11</sup>. Se definieron como extranjeras aquellas empresas con una participación de capital extranjero mayor al 50%.

Además del origen del capital (o en su defecto origen de la empresa), se identificó la modalidad de la inversión (greenfield o adquisiciones/fusiones)<sup>12</sup>, el año de comienzo de actividad de la empresa, el año en que se produjo la última fusión y/o adquisición, el sector de actividad según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Rev. 4) y el tamaño de la empresa según el Marco Muestral de Empresas del INE<sup>13</sup>.

En segundo lugar y dado que el objetivo del trabajo es examinar el comportamiento exportador de las empresas extranjeras que operan en Uruguay, se recopiló información de las exportaciones de las empresas identificadas anteriormente. En particular, en base a los datos de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA) se sistematizó la información identificatoria de las empresas exportadoras de bienes (a través del RUT<sup>14</sup>), los valores exportados en 2013, los productos exportados (según la clasificación de Uruguay XXI<sup>15</sup>) y los destinos de exportación.

En tercer y último lugar, se complementó la base con el listado de empresas exportadoras que están instaladas en Zonas Francas. De esta forma, se creó una base

---

<sup>10</sup> De acuerdo con el registro de empresas extranjeras que tiene Uruguay XXI, el 44% de las empresas son prestadoras de servicios mientras que el 56% son productoras de bienes.

<sup>11</sup> Uruguay XXI tiene un registro de las empresas extranjeras que están instaladas en Uruguay. Ésta fue complementada con información provista por las Cámaras Binacionales, Cámaras de Comercio, Embajadas uruguayas en el exterior, Embajadas extranjeras en Uruguay y suscripciones a servicios de información como FDI de *Financial Times* y Factiva de *Dow Jones*, entre otras. Asimismo, el relevamiento se completó con información obtenida mediante relevamiento en las páginas web y llamadas telefónicas.

<sup>12</sup> Se entiende por inversión *greenfield* aquella modalidad de IED en la cual la empresa extranjera comienza sus actividades en el país desde el inicio a través de la creación de una nueva unidad productiva.

<sup>13</sup> Se clasifican en cuatro categorías (Grande, Mediana, Pequeña y Micro), según las escalas de personal ocupado y facturación establecidas por Decreto 504/007 del Ministerio de Industria y Energía de fecha 20/12/2007.

<sup>14</sup> Registro Único Tributario.

<sup>15</sup> Ver Anexo.

final con un total de 227 EEE que exportan bienes desde Uruguay<sup>16</sup>. Es importante destacar que se consideraron solo aquellas empresas extranjeras cuya actividad principal es la exportación, ya que hay muchas empresas extranjeras que exportan pero sus ventas al exterior pueden deberse a operaciones puntuales (ej.: venta de excedentes de inventarios, bienes de uso, etc.).

## V. Caracterización de las empresas extranjeras exportadoras

En este capítulo se realiza una caracterización de las EEE de Uruguay. Con la información de la base de datos elaborada (explicada en la sección anterior), se examina el año y modalidad de ingreso de la IED a Uruguay; el origen del capital inicial, el tamaño de la empresa y el sector de actividad. El objetivo idea es efectuar un diagnostico que permita contextualizar el análisis del comportamiento exportador en la próxima sección.

### *Año y Modalidad de ingreso*

Al examinar el año de ingreso de las EEE a Uruguay se constata una tendencia creciente de ingresos desde los 80's. En particular, tal como se observa en el Gráfico 4, el 70% de las EEE ingresaron al país en los últimos 14 años<sup>17</sup>. Estos datos están en línea con la tendencia creciente de los flujos de inversión comentada en secciones anteriores.

En cuanto a la modalidad de ingreso de las EEE a Uruguay, las adquisiciones fueron el 55% de los casos, mientras que los proyectos *greenfield* fueron el 45% restante<sup>18</sup>. Esto refleja que la modalidad de ingreso de las EEE en Uruguay ha sido bastante balanceada.

Al cruzar los datos de año de ingreso con la modalidad –exceptuando los años previos a los 80 cuando los proyectos *greenfield* sobrepasaron claramente a las adquisiciones- se constata que la mayoría de EEE que ingresaron al país en los últimos años lo hizo a través de adquisiciones<sup>1920</sup>.

---

<sup>16</sup>Aclaración: no es un listado taxativo de empresas ya que no existe en Uruguay un registro de empresas extranjeras. La Ley 16.906 de Promoción y Protección de Inversiones ratifica la política abierta hacia la IED y el principio de trato nacional por el cual las inversiones realizadas por extranjeros tienen el mismo régimen de admisión, incentivos y obligaciones que las que realicen inversores nacionales.

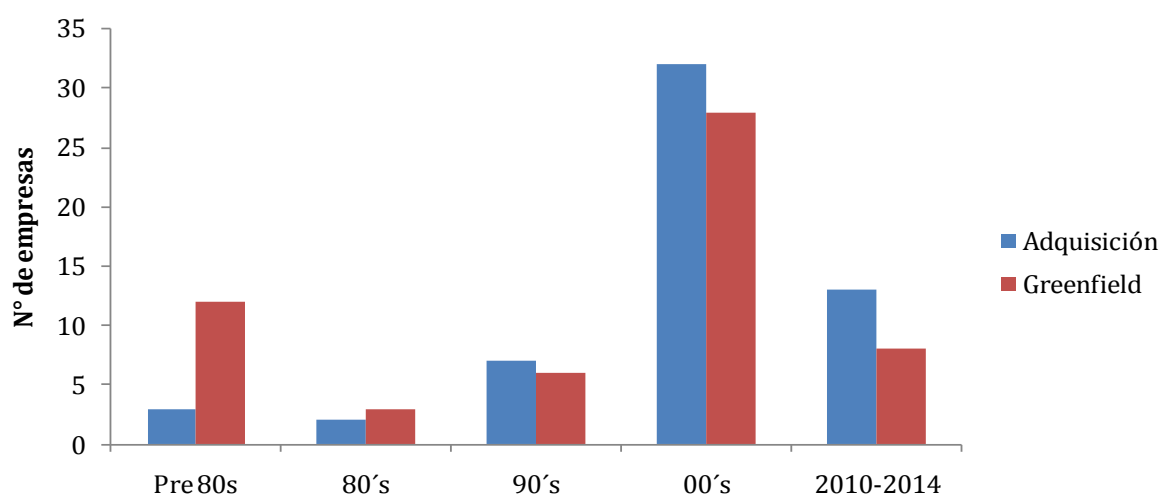
<sup>17</sup> Análisis realizado para 118 empresas de la base para las que se encontró información pública disponible sobre año de ingreso al país.

<sup>18</sup> Análisis realizado para 192 empresas de la base para las que se encontró información pública disponible sobre la modalidad de ingreso.

<sup>19</sup> Análisis realizado para 114 empresas de la base para las que se encontró información pública disponible sobre modalidad y año de entrada.

<sup>20</sup> Es importante recordar que este es un indicador de antigüedad de las EEE que exportaron en 2013 y no un indicador de ingresos de IED a Uruguay. Aquellas empresas extranjeras que no exportaron en 2013 no quedan incluidas en este análisis.

#### Gráfico 4- Ingreso a Uruguay de Empresas Extranjeras Exportadoras de Bienes<sup>21</sup>



Fuente: Uruguay XXI

#### Tamaño

De los datos de la base muestran que el 91% de las EEE son Medianas o Grandes según el Marco Muestral de Empresas del INE <sup>22</sup>. Estos resultados están en línea con la intuición económica. Si se cruzan el tamaño de las empresas con los valores exportados en 2013 se constata que las EEE Grandes explican el 64% de las exportaciones y que sumadas a las medianas explican casi la totalidad de las mismas.

**Tabla 3. Empresas Extranjeras Exportadoras de Bienes por tamaño**

Tamaño de Empresa (INE)	Nº de Empresas	% del Total de Empresas	% Exportaciones
Grande	89	43,6%	64,0%
Mediana	97	47,5%	36,0%
Pequeña	14	6,9%	0,1%
Micro	4	2,0%	0,0%
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Uruguay XXI

#### Origen de Capital

Del total del monto exportado por las EEE, el 51% es de empresas cuyos capitales tienen origen en Brasil, Finlandia y Argentina. Cabe recordar que España es también un origen relevante de IED, pero las inversiones de este país están asociadas fundamentalmente a los servicios, por lo que las EEE españolas no representan un monto importante de los bienes exportados. En particular, empresas cuyo origen de capitales son Brasil y Argentina explican el 38% de las exportaciones de las EEE. Esto da indicios de cierto

<sup>21</sup> El reducido número de EEE en el último periodo (2010-2013) se debe a que se incluye información de solo 3 años.

<sup>22</sup> Ver sección IV. No incluye Zonas Francas.

nivel de concentración a nivel de orígenes y está en línea con la caracterización de la IED realizada en la Sección III, en donde se muestra que los principales orígenes de la IED en Uruguay provienen de Brasil y Argentina.

De hecho, los principales cinco orígenes de las EEE concentran 70% de las exportaciones totales de las empresas extranjeras, lo que ilustra el grado de concentración.

**Tabla 4 - Número y Exportaciones de EEE por origen de capital**

País de Origen	Número de Empresas	Exportaciones Mill U\$S (2013)	Exportaciones (Part % 2013)	% Acumulado Exportaciones (2013)
Brasil	37	1.745	26,9%	26,9%
Finlandia	2	869	13,4%	40,3%
Argentina	26	708	10,9%	51,2%
EE.UU.	31	677	10,4%	61,7%
Irlanda	2	500	7,7%	69,4%
Francia	18	433	6,7%	76,0%
China	4	136	2,1%	78,1%
Reino Unido	5	120	1,8%	80,0%
Bélgica	5	106	1,6%	81,6%
Países bajos	2	104	1,6%	83,2%
Islas Vírgenes	1	97	1,5%	84,7%
Canadá	1	93	1,4%	86,2%
Suiza	9	87	1,3%	87,5%
Dinamarca	2	86	1,3%	88,8%
Japón	3	75	1,2%	90,0%
Chile	5	69	1,1%	91,0%
Perú	1	68	1,0%	92,1%
Alemania	18	67	1,0%	93,1%
India	2	66	1,0%	94,1%
Suecia	3	56	0,9%	95,0%
Panamá	1	53	0,8%	95,8%
Otros o no clasificados	49	270	4,2%	100%
<b>Total</b>	<b>227</b>	<b>6.485</b>	<b>100,0%</b>	

*Fuente: Uruguay XXI*

### *Acuerdos de inversión*

Uruguay tiene treinta acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones vigentes. Se realizó un análisis primario de la cobertura<sup>23</sup> que dan estos acuerdos a las inversiones en Uruguay y la temporalidad entre estos acuerdos y la fecha de radicación de las inversiones, sin pretender inferir causalidad.

<sup>23</sup> El análisis se realizó por origen de capital, lo que implica asumir que este coincide con la sede de la empresa, en aquellos acuerdos donde esto es requisito.

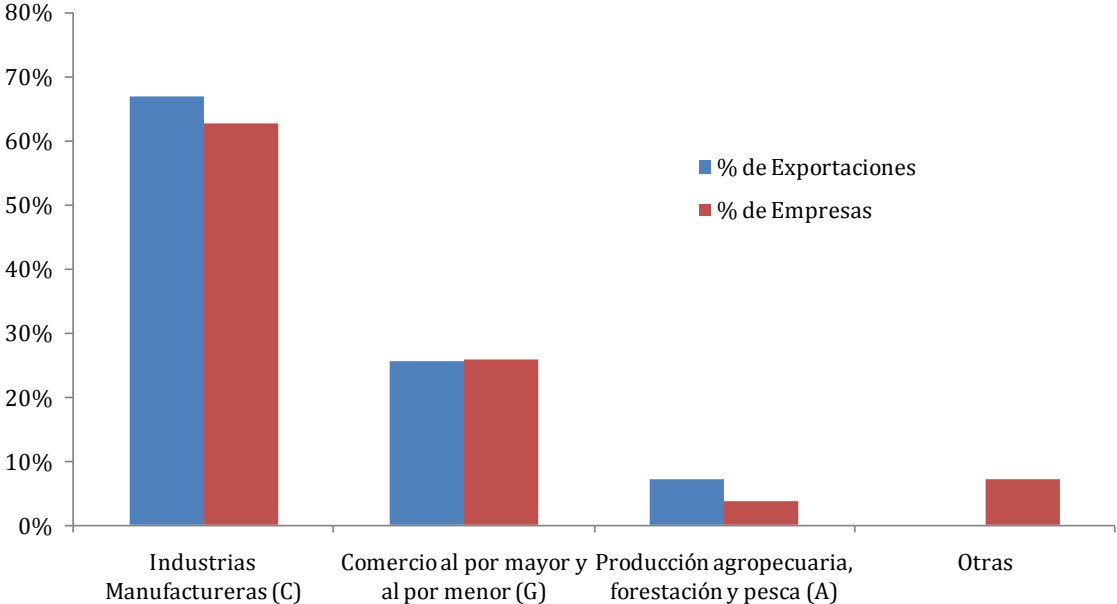
Considerando el origen del capital, un 59% de las empresas extranjeras que exportan bienes se encuentran cubiertas por alguno de los acuerdos vigentes suscriptos por Uruguay. Por otra parte, setenta y tres de las empresas analizadas son de capitales de países cubiertos por acuerdos de inversión y se cuenta con el año de ingreso del capital. Un 66% de estas empresas se instalaron en el país después de firmado el respectivo acuerdo.

Si bien el nivel de análisis no permite inferior causalidad, las cifras planteadas se entiende justifican un mayor análisis de este tema, para analizar en qué medida estos acuerdos pueden haber incidido en la localización, y para un análisis más preciso tomando en cuenta la definición de empresa de cada uno de los acuerdos, por lo que queda una línea de trabajo abierta en este sentido.

*Sector de actividad*

Si se realiza un análisis sectorial se observa que las exportaciones de las EEE corresponden a empresas de las Secciones CIU<sup>24</sup>: “Industrias Manufactureras” con 67% de las exportaciones; “Comercio al por mayor y al por menor” con 26% de las exportaciones; y el sector “Producción agropecuaria, forestación y pesca” con 7,2%.

**Gráfico 5 - Exportaciones de las EEE según su categoría CIU**



*Fuente: Uruguay XXI*

Si se hace un “zoom” en las secciones CIU por las divisiones que las componen se puede ver que existen dentro de “Industria Manufacturera” una amplia gama de industrias exportadoras. De estas, las que tienen más presencia exportadora son: “Matanza de ganado y otros animales, conservación y preparación de sus carnes” (20% del total exportado por las EEE); “Elaboración de productos de molinería” (8,1%); “Curtido y

<sup>24</sup> Este análisis no incluye empresas radicadas en zonas francas, ya que no se pudo acceder a información sobre el sector de actividad de las mismas.

adobo de cueros, adobo y teñido de pieles” (4,9%); “Fabricación de vehículos automotores” (4,9%) y “Elaboración de bebidas malteadas y de malta” (4,1%).

Por otro lado, el sector “Comercio al por mayor y al por menor” tiene dos principales industrias: “Comercio al por mayor de granos, semillas y frutos oleaginosos” (23,2% de las exportaciones totales de las EEE); y “Comercio al por mayor de productos farmacéuticos y veterinarios” (1,7%).

Por último, “Producción agropecuaria, forestación y pesca” tienen como principales industrias: “Extracción de madera” (4,6%); y “Cría de ganado vacuno con destino a producción de carne” (1,9%).

#### *Sectores de actividad según origen de capital*

En esta sección se describe como están distribuidas las EEE en función de los principales países origen del capital. En primer lugar, están las EEE de origen de capital en **Brasil**, que muestran una fuerte presencia en el sector frigorífico, molinero y de curtiembres. Las exportaciones del sector “Matanza de ganado y otros animales (excepto aves) conservación y preparación de sus carnes” son casi el 83% de lo exportado por las EEE de la industria.

En segundo lugar está **Finlandia**, con importantes exportaciones relacionadas a la producción de pulpa de celulosa<sup>25</sup>.

En cuanto a las EEE de origen **Argentina**, la mayoría son del sector “Comercio al por mayor de granos, semillas y frutos oleaginosos”, explicado principalmente por dos grandes empresas que se dedican a la comercialización de granos; y en menor medida de los sectores “Matanza de ganado y otros animales, conservación y preparación de sus carnes” y “Curtido y adobo de cueros; adobo y teñido de pieles”.

Por su parte, **Estados Unidos** es el otro gran jugador en lo que refiere al sector “Comercio al por mayor y al por menor” con un 10,4% de las exportaciones de las EEE.

Le siguen en importancia países de la **Unión Europea** con importantes empresas exportadoras en el rubro de la elaboración de bebidas, en el sector “Comercio al por mayor de granos, semillas y frutos oleaginosos”, y en la rama de frigoríficos y elaboración de chacinados.

Por su parte, las exportaciones de EEE de capitales **Chinos**, corresponden a las inversiones en empresas de auto partes provenientes de dicho país.

En resumen, las EEE que realizaron Exportaciones se caracterizan por ser relativamente recientes - 70% ingresaron al país en los últimos 14 años- y la gran mayoría de las mismas son grandes y medianas, tanto en el número de EEE como en peso en las Exportaciones.

---

<sup>25</sup> Es importante destacar que la nueva planta de celulosa de Montes del Plata no comenzó sus exportaciones hasta el año 2014, por lo cual no entra en el análisis. Cuando comience a exportar tendrá también una alta incidencia en las exportaciones de las EEE.

Asimismo, los principales sectores de actividad de las EEE (medidos en términos de sus Exportaciones), son el sector de la “Industrias Manufactureras” con 67% de las Exportaciones; “Comercio al por mayor y menor” con el 26%; y “Producción agropecuaria, forestación y pesca” con el 7%.

Por último, el 38% de las Exportaciones fueron de EEE con origen de capitales en Brasil – con inversiones en el sector frigorífico, molinero y de curtiembres- y Argentina – con inversiones en empresas comercializadoras de granos y frigorífico. Esto da indicios de una posible concentración en este sentido.

## VI. Comportamiento exportador de las empresas extranjeras en Uruguay

El crecimiento de la IED en la economía uruguaya en la última década se refleja en el perfil exportador con una alta incidencia de empresas extranjeras. Con datos a 2013, se constata que **el 62% de las exportaciones uruguayas corresponde a empresas de capital extranjero**, mientras que el 38% restante corresponde a empresas de capitales nacionales<sup>26</sup>. Esto ya da cuenta de la relevancia que tienen las empresas extranjeras en el patrón exportador de nuestro país.

### *Exportaciones por sector*

La presencia de capital extranjero- con distinta participación- se observa en casi todos los sectores exportadores<sup>27</sup>. Se analizó cual es la participación de las empresas extranjeras en las exportaciones totales del sector, clasificándose los sectores en función del rango de incidencia de estas empresas. En términos generales, se observa que el 77% de las exportaciones totales de Uruguay se producen en sectores con participación de empresas extranjeras superior a 50%<sup>28</sup>. Cabe entonces examinar cómo se distribuyen las empresas extranjeras a nivel de los sectores exportadores.

El mayor porcentaje de exportaciones está concentrado en sectores con una participación empresas extranjeras entre 50% y 75%, siendo soja, carne bovina, madera, trigo, cuero y productos farmacéuticos los que explican mayormente el peso de este segmento. Los sectores exportadores con mayor participación de empresas extranjeras son papel y celulosa, arroz, vehículos y autopartes y explican el 23% de las exportaciones totales. Por su parte, los sectores con participación de empresas extranjeras menor al 25% están representados por los productos lácteos, lana y tejidos y pescados y productos del mar y explican el 17% de las exportaciones totales (ver Gráfico 6).

---

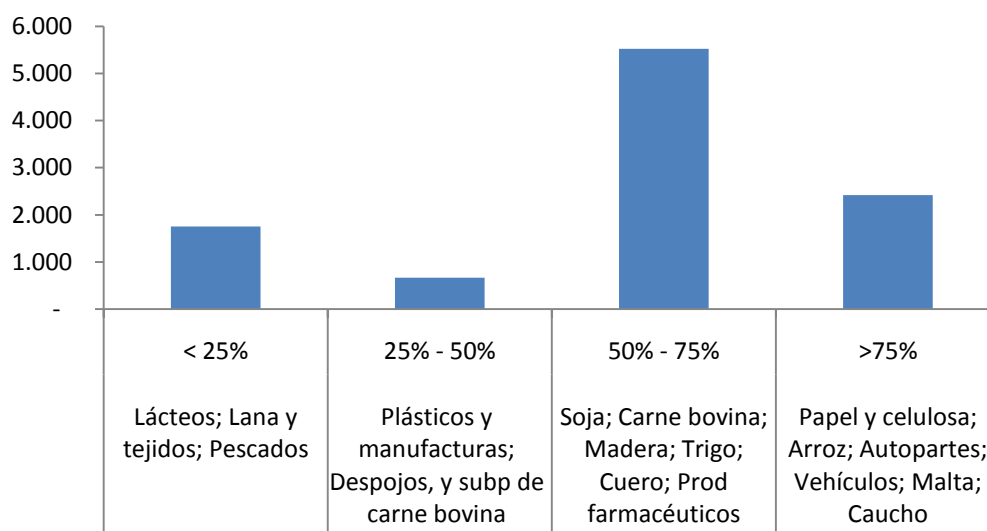
<sup>26</sup> Se consideraron las exportaciones totales de Uruguay de 2013 a todos los destinos, incluyendo zonas francas, y los tránsitos de mercadería producida o procesada en zonas francas para igual período.

<sup>27</sup> Se utilizó la clasificación elaborada por Uruguay XXI para la definición de los sectores. Esta clasificación permite agrupar en 37 productos/sectores al 91% del total exportado. Ver Nota Técnica (Anexo).

<sup>28</sup> Los productos no abarcados por la clasificación elaborada por Uruguay XXI tienen una participación de un 70% de IED, por lo cual la participación de la IED por sector se encuentra subestimada.



**Gráfico 6 - Participación de empresas extranjeras en las exportaciones por sector de Uruguay (Millones Dólares, 2013)**



*Fuente: Elaboración propia en base a DNA*

Una vez examinada la participación por sector, cabe profundizar el análisis y ver el comportamiento a nivel de productos. De acuerdo al Gráfico 7, el perfil de productos exportados por empresas nacionales difiere del de las empresas extranjeras. Los principales productos exportados por Uruguay en 2013, acumulando 60%, fueron soja, carne bovina, productos lácteos, papel y celulosa, madera y productos de madera, arroz y trigo, en dicho orden.

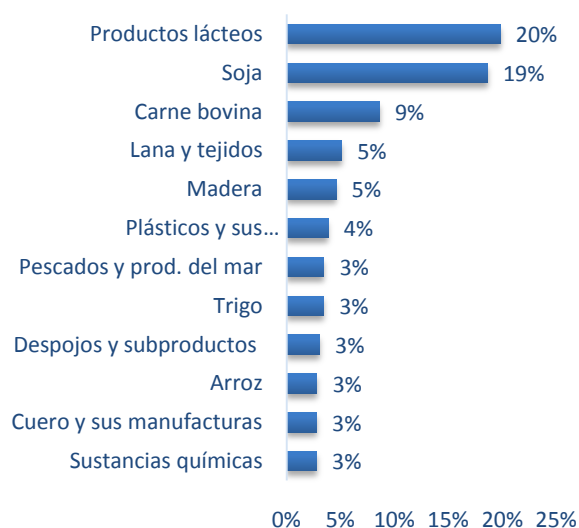
Los dos principales productos de exportación de Uruguay -soja y carne bovina- están dentro de los primeros productos exportados por ambos tipos de empresas. No obstante, hay diferencias que cabe mencionar. Por ejemplo, los productos lácteos son el principal producto exportado por las empresas nacionales y tienen una incidencia marginal en las exportaciones de las empresas extranjeras. Por su parte, las exportaciones de papel y celulosa están explicadas casi exclusivamente por empresas extranjeras. Ambos resultados son consistentes con el peso que tiene la IED en cada uno de los respectivos sectores, tal como se observa en el Gráfico 7.

El arroz, la madera y los vehículos completan los principales rubros exportados por las empresas extranjeras. Con excepción de la madera, donde la participación es equivalente a la de las empresas nacionales, en los otros dos sectores se observa una alta incidencia de las empresas de capitales extranjeros, con participación superior al 75% (ver Gráfico 6). En el caso del arroz, esto fue resultado de la adquisición de las principales empresas por parte de grupos brasileños.

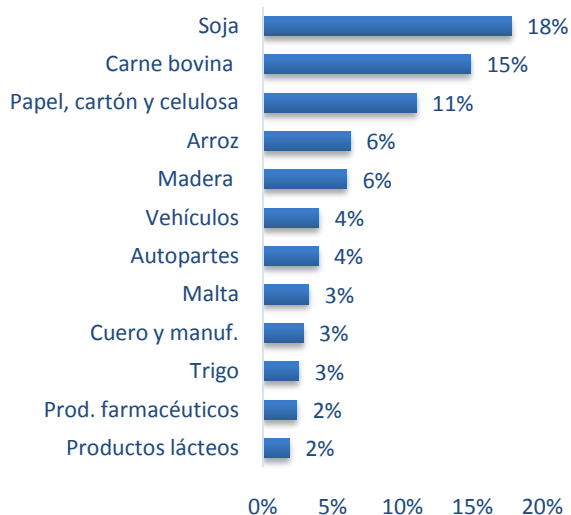
En suma, parte de los principales rubros de exportación del país son explicados por las exportaciones de empresas de capitales mayoritariamente extranjeros.

**Gráfico 7 - Principales productos exportados según origen del capital  
(Participación %, 2013)**

**Empresas nacionales**



**Empresas extranjeras**



Fuente: Elaboración propia en base a DNA

En la última década, Uruguay ha evidenciado un leve aumento de la concentración en sus exportaciones a nivel de productos, siendo la concentración de exportaciones de los bienes uruguayos mayor que la de sus países competidores<sup>29</sup>.

Interesa analizar cómo es la concentración (diversificación) de productos por empresa distinguiendo por origen del capital. Para analizar el grado de diversificación en las exportaciones a nivel de productos, se utiliza el inverso del Índice de Herfindahl-Hirschmann (IHH) <sup>30</sup> a nivel de empresa. Este índice es creciente con el nivel de diversificación y busca medir el número de productos equivalentes<sup>31</sup>.

<sup>29</sup> Ver Uruguay XXI (2011).

<sup>30</sup> El IHH tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto en el total de comercio de una empresa, de modo que si el valor exportado es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. Formalmente, el índice IHH se calcula de la siguiente manera:

$$IHH = \sum_{i=1}^N P_i^2$$

siendo  $P_i = X_i/XT$ , donde  $X_i$  son las exportaciones del producto (mercado)  $i$  por empresa,  $XT$  las exportaciones totales por empresa y  $N$  el número de productos (países) considerados. Los resultados del indicador oscilan entre 0 (mínima concentración)- 1 (máxima concentración).

Se definió el producto a nivel de sub-partida (NCM a seis dígitos).

<sup>31</sup> Se entiende como productos equivalentes, el número de productos con igual volumen de exportación que darían lugar al valor de concentración hallado por el IHH. Se definió el producto a nivel de sub-partida (NCM a seis dígitos)

De acuerdo con lo que se observa en la Tabla 5 los resultados difieren según si el análisis se realiza a nivel de empresas o de valor exportado. El 90% de las empresas nacionales tiene dos o menos productos equivalentes, 72% de las cuales tiene un único producto, mostrando una muy alta concentración de sus exportaciones. Si bien las empresas extranjeras evidencian también una alta concentración, es menor que la de las nacionales.

Si se realiza el análisis en función del valor exportado, las conclusiones anteriores se modifican. Si bien sigue observándose una muy alta concentración a nivel de productos, esta es mayor en el caso de las empresas extranjeras y disminuye el peso de las empresas que cuentan con un único producto, fundamentalmente en el caso de las empresas nacionales.

**Tabla 5 - Productos equivalentes exportados por origen del capital**

**Proporción de empresas**

	1	2	3	4	5	6	7	8	> 8
<b>NACIONALES</b>	71,7%	17,6%	5,9%	2,0%	0,7%	0,3%	0,2%	0,3%	0,9%
<b>EXTRANJERAS</b>	53,3%	28,0%	10,2%	6,2%	1,3%	0,0%	0,4%	0,4%	0,0%

**Valor exportado**

	1	2	3	4	5	6	7	8	> 8
<b>NACIONALES</b>	38,1%	34,2%	26,1%	0,5%	0,5%	0,1%	0,3%	0,0%	0,1%
<b>EXTRANJERAS</b>	50,1%	34,1%	11,4%	4,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

*Fuente: Elaboración propia en base a DNA*

En suma, el análisis confirma el alto nivel de concentración de las empresas uruguayas en materia de productos independientemente del origen del capital, si bien las empresas nacionales estarían mostrando un nivel de diversificación algo mayor. Esta diferencia esta explicada por un mayor nivel de concentración en las principales empresas de origen extranjero frente al nivel mostrado por las principales empresas nacionales.

*Contenido tecnológico de las exportaciones*

Otra de las dimensiones que interesa analizar es el componente tecnológico que contienen las exportaciones uruguayas, de forma de identificar cuáles son aquellas exportaciones que contribuyen a generar mayor valor. Con este objetivo se utilizó la adaptación de la Clasificación de Contenido Tecnológico de las exportaciones<sup>32</sup>, que estima la relación entre I+D y ventas por sector de actividad.

La participación de los productos primarios- en los que se asume hay menor contenido tecnológico- es mayor en las empresas nacionales que en las extranjeras. Esta diferencia se compensa parcialmente con la participación de manufacturas basadas en recursos

<sup>32</sup> Elaborada por la Comisión Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina sobre la base de la clasificación de la OCDE. Esta clasificación tiene diversas limitantes para la oferta exportable de Uruguay. Está en proceso de finalización, una nueva metodología adaptada a la realidad uruguaya, siendo recomendable replicar este análisis una vez que se tenga la versión final de la misma.

naturales, en la cual las empresas extranjeras tienen una participación superior. Estas dos categorías acumuladas representan el 77% de las exportaciones de las empresas nacionales y el 72% de las empresas extranjeras.

Los sectores con una clasificación de contenido tecnológico medio y alto representan 8% en el caso de las empresas nacionales y 12% en el caso de las empresas extranjeras, explicándose la diferencia básicamente por la industria automotriz en este último grupo.

Las empresas extranjeras estarían por lo tanto mostrando un contenido tecnológico levemente mayor en sus exportaciones que el de las empresas nacionales. De esta forma, se puede inferir que las empresas extranjeras contribuyen con exportaciones de mayor contenido tecnológico.

**Gráfico 8 - Exportaciones por contenido tecnológico- Origen del capital (Participación %, 2013)<sup>33</sup>**



*Fuente: Elaboración propia en base a DNA*

### *Exportaciones por destino*

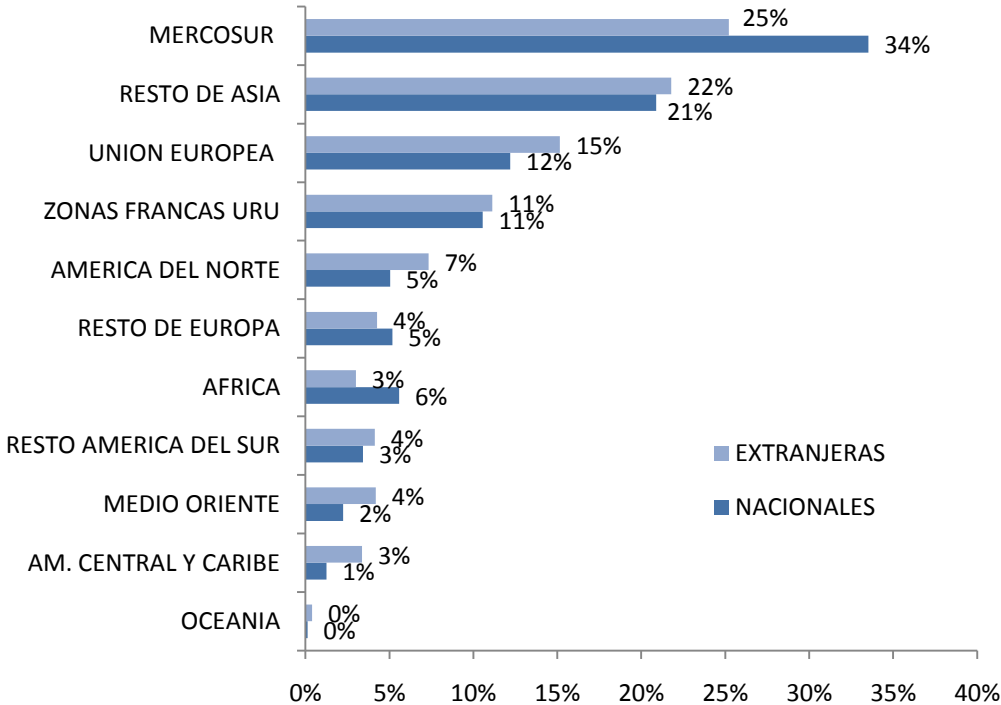
Si se analizan las exportaciones uruguayas desagregándolas por destino, se observa que en los últimos diez años se produjo una moderada diversificación de los mismos: los diez principales destinos pasaron de representar el 72% en 2001 a representar el 68% en 2013. Los principales destinos en 2013 fueron Brasil, China, Zona Franca de Nueva Palmira (ZFNP), Argentina y Venezuela. Si se considera la participación de China dentro de las exportaciones de ZFNP, el país asiático representa el principal destino de exportación.

<sup>33</sup> MRN: Manufacturas basadas en recursos naturales  
 MTB: Manufacturas de contenido tecnológico bajo  
 MTM: Manufacturas de contenido tecnológico medio  
 MTA: Manufacturas de contenido tecnológico alto

Cabe analizar en este punto, si existen diferencias entre los mercados de exportación según el origen del capital. A partir del Gráfico 9 se observa que en términos de bloques no existen diferencias entre ambos tipos de empresas, si bien la participación de cada uno es diferente. Las empresas nacionales muestran una mayor dependencia del Mercosur, con un peso de 34%, mientras que las empresas extranjeras si bien exportan a países del Mercosur lo hacen con menor participación (25%) y tienen mayor peso Asia, Europa y América del Norte.

Por lo tanto, las empresas extranjeras están contribuyendo a diversificar los destinos de exportación, fundamentalmente al disminuir la participación que tiene el Mercosur como destino de exportación y aumentando el peso relativo de otros destinos. De esta forma, las empresas extranjeras contribuyen a disminuir la dependencia regional de las exportaciones uruguayas.

**Gráfico 9 - Principales destinos de exportación-Origen del capital (Participación %, 2013)**



Fuente: Elaboración propia en base a DNA

Asimismo, se analizó la diversificación de mercados de exportación por empresa a partir del inverso del Índice de Concentración de Herfindahl - Hirschmann (IHH), que busca medir el número de mercados equivalentes (ver Tabla 6). Si se analiza la concentración de mercados es muy superior en función del número de empresas que de valor exportado. El 75% de las empresas nacionales exportan a un único mercado equivalente y el 90% lo hacen a dos o menos mercados. En el caso de las empresas extranjeras son 48% y 73% respectivamente.

Si se analiza por valor de exportación, se observa una diversificación superior en el caso de las empresas extranjeras, siendo que aquellas que tienen tres o menos mercados de exportación pesan 57% frente al 65% en el caso de las nacionales. Asimismo, 21% de las exportaciones de empresas extranjeras se corresponden a empresas que exportan a

ocho o más mercados, frente a un 11% de empresas nacionales que muestran igual comportamiento, lo que corrobora la mayor diversificación del primer grupo.

En suma, tanto las cifras medidas por número de empresas como de valor exportado permitirían inferir que las empresas extranjeras contribuyen a la diversificación de mercados, lo cual es consistente con lo que se observa en el Gráfico 9.

**Tabla 6 - Mercados equivalentes exportados por origen del capital**

**Proporción de empresas**

	1	2	3	4	5	6	7	8	> 8
<b>NACIONALES</b>	74,4%	15,4%	5,5%	2,0%	1,0%	0,3%	0,5%	0,2%	0,5%
<b>EXTRANJERAS</b>	48,0%	25,3%	9,3%	4,4%	3,1%	1,3%	2,2%	2,2%	4,0%

**Distribución del valor exportado**

	1	2	3	4	5	6	7	8	> 8
<b>NACIONALES</b>	19,8%	15,2%	29,5%	2,8%	3,4%	15,9%	2,2%	2,0%	9,2%
<b>EXTRANJERAS</b>	18,1%	20,8%	18,9%	9,8%	3,8%	2,1%	5,4%	13,1%	8,0%

*Fuente: Elaboración propia en base a DNA*

Por último, para las empresas extranjeras se analizó si existe alguna correlación entre el origen del capital y el destino de exportación. Se observa que únicamente el 8% de las exportaciones de estas empresas tienen como destino el país de origen del capital, por lo que esto no parece estar incidiendo en el mercado de exportación.

Los países que tienen porcentajes de participación superior al promedio son Brasil, Alemania y Venezuela. En el caso del Mercosur, la participación asciende a 18%, alcanzando en el caso de Brasil el 23%. No obstante, dado el peso que Brasil ha tenido históricamente para las exportaciones uruguayas, este porcentaje estaría indicando el peso que tiene este mercado para el promedio de la economía más que un resultado atípico vinculado al origen del capital. Un análisis en mayor profundidad de una causalidad entre origen del capital y destino de las exportaciones, implicaría considerar un panel de empresas extranjeras, que excede el alcance del presente trabajo.

En síntesis, las empresas extranjeras explican un porcentaje mayoritario de las exportaciones del país, incidiendo en el patrón exportador y diversificando el universo de productos y mercados de exportación.

Asimismo, las empresas extranjeras contribuyen con exportaciones de mayor contenido tecnológico y son las responsables por algunos de los principales rubros de exportación del país, como ser celulosa, arroz y vehículos y autopartes. Más aún, en el caso de los vehículos y autopartes, pero fundamentalmente de la celulosa, el desarrollo del sector está directamente vinculado a las empresas extranjeras. Por tanto, si bien el nivel de concentración de productos de las empresas extranjeras es superior al de las empresas nacionales, introducen en el perfil exportador del país productos que complementan la oferta exportadora.

Por otro lado, las empresas extranjeras muestran una mayor diversificación de mercados que las empresas nacionales, disminuyendo el peso de la región, tanto se mida a nivel de participación de los distintos destinos de exportación como a nivel de índices de concentración.

## VII. Conclusiones

El objetivo de este trabajo es aportar al conocimiento sobre el comportamiento exportador de las empresas extranjeras uruguayas, examinando cómo inciden en el patrón de exportación de nuestro país. Para ello se elaboró una base de datos de 227 Empresas Extranjeras Exportadoras de bienes (EEE) de Uruguay.

En base a esta información, se hizo una caracterización de las EEE. Se obtuvo que el 70% de las EEE ingresaron al país en los últimos 14 años-en línea con el reciente boom de IED hacia Uruguay-; que ingresaron en términos balanceados entre fusiones y/o adquisiciones y proyectos *greenfield*; que la gran mayoría de las EEE son grandes y medianas y que son responsables de un alto porcentaje de las exportaciones de bienes de Uruguay. Los principales sectores de actividad de las EEE (medidos en términos de sus exportaciones), son la Industria Manufacturera (67%), Comercio al por mayor y menor (26%) y Producción agropecuaria, forestación y pesca (7%). Asimismo, casi la mitad de las exportaciones de bienes en 2013 fueron de EEE de capitales brasileños- inversiones en el sector frigorífico, molinero y de curtiembres- y argentinos- inversiones en empresas comercializadoras de granos y frigoríficos fundamentalmente. Por último, se observa que el 60% de las EEE están cubiertas por alguno de los acuerdos de inversión suscriptos por Uruguay.

Posteriormente se realizó un análisis del patrón exportador de las EEE y se las comparó con las empresas nacionales. Con datos a 2013 se constata que más del 60% de las exportaciones uruguayas corresponde a empresas extranjeras, que el capital extranjero está presente en casi todos los sectores exportadores y que el 77% de las exportaciones de Uruguay se producen en sectores con participación de empresas extranjeras superior a 50%. Los principales productos que exportan las EEE -además de los productos que también exportan las empresas nacionales como soja y carne bovina- son papel y celulosa, vehículos y autopartes y arroz que están explicadas casi exclusivamente por empresas extranjeras.

Además se encuentra que existe un alto nivel de concentración de las empresas uruguayas en términos de productos exportados, independientemente del origen del capital; no obstante, las empresas nacionales estarían mostrando un nivel de diversificación algo mayor a nivel de productos que las empresas extranjeras. Sin embargo, las EEE introducen en el perfil exportador del país productos que complementan la oferta exportadora nacional. Asimismo, se observa que las empresas extranjeras muestran una mayor diversificación de mercados que las empresas nacionales, disminuyendo la importancia de la región. También se confirma que las empresas extranjeras exportan productos con mayor contenido tecnológico que las empresas nacionales, aunque en ambos casos predominan los productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales.

Por último, de este documento surgen algunos temas que serían interesantes para investigar en futuros trabajos. Por un lado, profundizar la información que tiene la base construida y examinar los impactos que generan las empresas extranjeras sobre las empresas nacionales en Uruguay. Además, resultaría enriquecedor agregarle dinámica al análisis, estudiando el comportamiento exportador de las EEE a lo largo del tiempo. Finalmente, sería interesante profundizar el análisis de los acuerdos de inversión para examinar si los acuerdos pueden haber incidido en la localización de estas empresas.



## Referencias Bibliográficas

Bittencourt, G, Carracelas, G, Reig, N (2011) “Determinantes y efectos de la inversión extranjera directa en la industria frigorífica uruguaya”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Bittencourt, G, Carracelas, G, Doneschi, A, Reig, N (2009), “Tendencias Recientes de la Inversión Extranjera Directa en Uruguay”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Cámara de Industrias del Uruguay (2014), Indicadores Económicos. Disponible en: [http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/60/9/innova.front/indicadores\\_economicos.html](http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/60/9/innova.front/indicadores_economicos.html)

Carracelas, G (2013), “Efectos de derrames horizontales de productividad de las empresas transnacionales en la industria manufacturera uruguaya, 1997-2008”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

CEPAL: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, varios años, CEPAL, Santiago de Chile.

Domingo, R, Tansini, R (2010). “El efecto de las empresas extranjeras y la competencia en la eficiencia del sector manufacturero uruguayo (1988-1994)”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Domingo, R, Reig, N (2007), “Efectos de Derrames de Comercio de las Empresas Transnacionales en la Industria Manufacturera Uruguaya (1990-2000)”. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2008): “4to Censo de Zonas Francas, Años 2009-2010”. Informe final. Diciembre 2012.

Iwamoto, M, Nabeshima, K (2012), “Can FDI promote export diversification and sophistication of host countries?: dynamic panel system GMM analysis” (No. 347). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).

Peluffo, A, (2013). “Foreign direct investment, productivity, demand for skilled labour and wage inequality: An analysis for Uruguay”. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.

Reig, N (2013), “Efectos de la inversión extranjera directa sobre la inversión en Uruguay”. Documento No. 04/13. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Uruguay XXI (2014a). Inversión Extranjera Directa en Uruguay. Disponible en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/12/Informe-IED-en-Uruguay-Abril-2014-Uruguay-XXI.pdf>

Uruguay XXI (2014b). Clasificación de exportaciones por producto. Disponible en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/11/Nota-t%C3%A9cnica-Exportaciones-por-producto-Uruguay-XXI.pdf>

Uruguay XXI (2011). Concentración de las exportaciones de Uruguay y la de sus competidores. Disponible en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/12/Concentracion-Exportaciones-Uruguayas-y-sus-competidores-Uruguay-XXI1.pdf>

## **Anexo**

### **Nota técnica: Clasificación de exportaciones por producto -Uruguay XXI Agosto - 2013**

- » Con el objetivo de facilitar la interpretación de los datos de exportación divulgados en los informes que elaboramos periódicamente, hemos elaborado una nueva clasificación para las exportaciones por producto. Para realizar esta clasificación se utilizó un criterio “*ad hoc*” (a partir de la Nomenclatura Común del Mercosur -NCM), en el que la prioridad es lograr la conformación de grupos que expliquen una porción significativa de las exportaciones y que a la vez se asocien a los diferentes sectores exportadores de nuestro país. De esta manera, en la mayoría de los casos se conforman los grupos en base a cadenas o complejos, con la excepción de algunos productos que tienen una participación destacada en el total exportado que se presentan separadamente (soja, carne bovina, trigo, por ejemplo).
- » La clasificación realizada generó 37 grupos que explican más del 95% de las exportaciones de bienes en 2013. Para los años anteriores, la clasificación explica siempre un porcentaje mayor al 90%.
- » Esta nueva forma de presentación de los datos supone una mejora respecto del criterio usado anteriormente, en el que se agrupaban las cifras en base a la clasificación NCM a 4 dígitos. Esta clasificación suponía en muchos casos separar productos homogéneos o pertenecientes a un mismo grupo y agrupar productos pertenecientes a diferentes cadenas.
- » En el Anexo 1 se presenta la correlación entre los nuevos grupos generados a partir de la clasificación y la Nomenclatura Común del Mercosur.

## Clasificación exportaciones Uruguay XXI: Rubros y NCM

Nombre del rubro	NCM
<b>Aceites de petróleo</b>	2710
<b>Arroz</b>	1006
<b>Artículos de limpieza</b>	34
<b>Autopartes</b>	8544; 7306; 8708; 6813; 7604; 8409; 7220; 8484; 6304; 9401909013; 9401909019
<b>Carne bovina fresca y refrigerada</b>	0201, 0202
<b>Carne de ave</b>	0207
<b>Carne equina, porcina y otras</b>	Otros productos del 02;
<b>Carne ovina y caprina</b>	0204
<b>Caucho</b>	40
<b>Cebada sin procesar</b>	1003
<b>Cigarrillos y tabaco</b>	24
<b>Cuero y sus manufacturas</b>	41-42
<b>Despojos y preparaciones de carne bovina principalmente</b>	0504; 1502; 230110; 160250 y 0206
<b>Frutas cítricas</b>	0805
<b>Frutos y frutas no cítricas</b>	Resto del 08
<b>Ganado en pie</b>	01
<b>Lana y tejidos</b>	51
<b>Maíz y otros cereales</b>	Resto del 10
<b>Malta</b>	1107
<b>Margarina y aceites</b>	15 (menos 1505 y 1502)
<b>Miel</b>	0409
<b>Oro</b>	7108
<b>Papel y cartón</b>	4707; 48 y 961900
<b>Peletería y confecciones de peletería</b>	43
<b>Pescados y productos del mar</b>	03, 1604, 1605 y 230120
<b>Piedras preciosas</b>	7103
<b>Pinturas, barnices y demás</b>	32; 3905210000; 39069019; 39069011; 390730; 390799; 3903909090
<b>Plástico y sus manufacturas</b>	39 menos pinturas; 5903; 8477; 854690; 854720; 940370; 940592
<b>Preparaciones de frutas, hortalizas y frutos</b>	20
<b>Productos de madera</b>	44
<b>Productos farmacéuticos</b>	30; 2937; 2939; 2941
<b>Productos lácteos</b>	0401 al 0406 y 3501; 19019020; 190110; 1901909010
<b>Soja</b>	1201
<b>Sustancias químicas</b>	38
<b>Trigo</b>	1001
<b>Vehículos</b>	8701 al 8704
<b>Vestimenta, calzados y otros textiles</b>	56 al 65 (excepto 5903 y 6304)