



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay

Paolo Giordano
Fernando Quevedo

Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay

Paolo Giordano
Fernando Quevedo



Septiembre, 2006
Documento de Divulgación 43

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Departamento de Integración y Programas Regionales

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Antoni Estevadeordal	Economista Principal, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Ricardo R. Carciofi	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT

Banco Interamericano de Desarrollo

Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL

Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay
1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, septiembre 2006.
152 p.; 28 x 21 cm. INTAL-ITD Documento de Divulgación 43
ISBN-10: 950-738-242-9
ISBN-10: 978-950-738-242-0
1. Desarrollo económico I. Título
CDD 338.9

COORDINACIÓN EDITORIAL: Susana Filippa
EDICIÓN: Mariana R. Eguaras Etchetto

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL	3
A.	Precios relativos y competitividad	7
B.	Transformación de la estructura geográfica del patrón comercial	9
C.	Transformación de la estructura sectorial de las exportaciones	11
D.	Competitividad, ventajas comparativas y complementariedad comercial	17
E.	Servicios	27
F.	Inversión extranjera directa	29
III.	POLÍTICAS COMERCIALES E INSERCIÓN INTERNACIONAL	33
A.	Marco institucional	33
	<i>Entidades gubernamentales</i>	33
	<i>Organismos intergubernamentales</i>	35
	<i>Entidades no gubernamentales</i>	36
	<i>Relaciones entre entidades</i>	36
B.	Política comercial y regímenes de incentivos	37
C.	Barreras de acceso en los mercados globales y regionales	43
	<i>Agricultura</i>	44
	<i>Textiles</i>	45
	<i>Otros sectores (cuero y derivados y forestal)</i>	45
	<i>Matriz de intereses de acceso a los mercados</i>	45
	<i>Barreras no arancelarias</i>	49
	<i>Servicios e inversiones</i>	52
D.	Estrategia de integración y de acceso a mercados	53
	<i>La agenda del MERCOSUR</i>	54
	<i>Negociaciones de acceso a mercados extrarregionales</i>	57
	<i>La OMC y la Agenda de Doha para el Desarrollo</i>	57
	<i>Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)</i>	58
	<i>Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR</i>	59
	<i>Negociaciones MERCOSUR-CAN</i>	60
	<i>Otras negociaciones bilaterales</i>	60

IV.	EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE ESCENARIOS DE LIBERALIZACIÓN	63
A.	Principales características del modelo BID-INT	63
B.	Escenarios de liberalización comercial	64
C.	Impacto de la liberalización comercial	64
	<i>Área de Libre Comercio MERCOSUR-CAN</i>	66
	<i>Área de Libre Comercio MERCOSUR-México</i>	68
	<i>Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)</i>	69
	<i>Área de Libre Comercio MERCOSUR - Unión Europea</i>	71
	<i>ALCA y Área de Libre Comercio MERCOSUR-UE simultáneamente</i>	72
V.	DESAFÍOS Y OPCIONES DE POLÍTICA	77
A.	Definición de un marco estratégico consistente	78
B.	Fortalecimiento institucional para la inserción internacional	79
C.	Políticas para el desarrollo productivo y la competitividad internacional	80
D.	Acciones regionales complementarias	81
	ANEXO: DATOS ESTADÍSTICOS DETALLADOS	83
	BIBLIOGRAFÍA	

ABREVIATURAS Y SIGLAS

AEC	Arancel Externo Común
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
AT	Admisión temporaria
BCU	Banco Central del Uruguay
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIT	Bienes de informática y telecomunicaciones
BK	Bienes de capital
BROU	Banco de la República Oriental del Uruguay
CAFTA	<i>Central America Free Trade Agreement</i>
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM	Comunidad del Caribe
CAUCE	Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica
CBI	<i>Caribbean Basin Initiative</i>
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEPRE	Comité Ejecutivo para la Reforma del Estado
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIU	Código Industrial Internacional Uniforme
CIMERCOSUR	Comisión Interministerial para el MERCOSUR
CIU	Cámara de Industrias del Uruguay
COFIS	Impuesto de Contribución al financiamiento de la Seguridad Social
COMISEC	Comisión Sectorial para el MERCOSUR
COSUPEM	Consejo Superior Empresarial
DGC	Dirección General de Comercio
DNA	Dirección Nacional de Aduanas
DNI	Dirección Nacional de Industrias
EGC	Modelo de Equilibrio General Computable
FCES	Sección Nacional del Foro Consultivo Económico y Social
FMI	Fondo Monetario Internacional
FUNDASOL	Fundación Uruguaya de Cooperación y Desarrollo Solidario
IED	Inversión extranjera directa

IIRSA	Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana
IMESI	Impuesto Específico Interno
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LATU	Laboratorio Tecnológico del Uruguay
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MGAP	Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca
MIEM	Ministerio de Industria, Energía y Minería
MIGA	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones
MOA	Manufacturas de origen agropecuario
MOI	Manufacturas de origen industrial
MRREE	Ministerio de Relaciones Exteriores
MVOTMA	Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente
NMF	Nación más favorecida
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONGs	Organizaciones no Gubernamentales
OPP	Oficina de Planeamiento y Presupuesto
PAM	Política Automotriz Común
PCH	Programa de Cooperación Hemisférica
PEC	Protocolo de Expansión Comercial
PIB	Producto Interno Bruto
PIT-CNT	Central Nacional de Trabajadores
SA	Sistema Armonizado
SENALCA	Sección Nacional para el ALCA
SGP	Sistema General de Preferencias
TBI	Tratado Bilateral de Inversiones
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UAI	Unidad de Asuntos Internacionales
UE	Unión Europea
URUGUAY XXI	Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Bienes y Servicios de Uruguay
VCR	Ventajas comparativas reveladas
WH	<i>Western Hemisphere</i>

APERTURA E INSERCIÓN INTERNACIONAL EN LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE URUGUAY

Paolo Giordano y Fernando Quevedo *

Dado el tamaño del mercado interno la inserción internacional resulta un componente fundamental de la estrategia de desarrollo de Uruguay. En este estudio se analizan los factores que han condicionado la estructura y dinámica de la inserción internacional del país a lo largo de las últimas décadas. A través del análisis de evidencia cuantitativa y cualitativa y del uso de modelos empíricos, se plantea la necesidad de adoptar una estrategia de inserción multipolar fundada en una participación balanceada en el MERCOSUR y en la economía mundial y en la adopción de reformas institucionales y de políticas macro y micro-económicas coherentes con un renovado perfil de inserción internacional.

I. INTRODUCCIÓN

Para poder generar sólidas expectativas de crecimiento sostenible con equidad y de reducción de la pobreza, Uruguay necesita acelerar sensiblemente el crecimiento de la economía. Dado el reducido tamaño del mercado interno las perspectivas de crecimiento dependen fundamentalmente de la inserción internacional del país, que permite ampliar las oportunidades de acceso a los mercados y lograr una escala de producción más eficiente. La importancia de la apertura y de la inserción en la economía internacional se magnifica al considerar los compromisos crediticios externos de Uruguay y la necesidad de generar divisas en un contexto de restricciones fiscales formidables.

La apertura económica ofrece oportunidades de acelerar el crecimiento económico a través de mejoras en la productividad de los factores y el acceso a tecnologías y a instituciones modernas, entre otras. Dada la ubicación geográfica del país y los acuerdos establecidos en la década de los años noventa, la inserción en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un elemento central en la definición de la estrategia de inserción internacional de país.

La revisión de la evolución del comercio exterior de Uruguay muestra que al inicio de la década de los noventa, durante el período de auge del MERCOSUR, las exportaciones crecieron considerablemente. Es así como las exportaciones de productos no tradicionales crecieron y se lograron progresos significativos en la colocación en el mercado regional de productos de mayor

* Economistas del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Los autores agradecen a Enrique Iglesias, Robert Devlin y a un sinnúmero de colegas del Banco por las inestimables sugerencias recibidas durante la preparación del estudio y a Fernando Lorenzo y a todos los participantes de la Reunión de Diálogo de Políticas "Los Grandes Desafíos para el Desarrollo de Mediano y Largo Plazo" celebrada en Montevideo el 17 y 18 de enero de 2005. Asimismo, se reconocen los valiosos insumos de Masakazu Watanuki y la asistencia de Daniel Saslavsky, Diego Gianelli y Mariana Sobral de Elía. Todas las opiniones expresadas en el documento pertenecen exclusivamente a los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial del BID o de sus países miembro.

contenido tecnológico. Durante ese período, el crecimiento del comercio internacional redundó en aumentos satisfactorios del producto interno bruto y del ingreso *per capita*.

En contraste, a partir de 1998 en el esquema de integración regional se observan dificultades en el cumplimiento de los compromisos institucionales y normativos y una queda del comercio intrarregional. Dicho periodo de crisis de la integración, iniciado paralelamente a la devaluación de Brasil, tuvo su eclosión con las crisis experimentada en Argentina y su contagio a Uruguay desde fines de 2001. Desde entonces y durante el proceso de recuperación de la economía uruguaya, los mercados extrarregionales han ganado importancia en la estructura de la inserción internacional del país.

Vista la sensibilidad de Uruguay al entorno internacional, es oportuno analizar el rol de la apertura y de la inserción internacional en la estrategia de desarrollo del país. A continuación se plantea la necesidad de considerar una estrategia multipolar ambiciosa, en la puedan avanzar conjuntamente con los socios MERCOSUR, si el bloque logra efectivamente profundizar la integración regional, persiguiendo los objetivos originales propuestos en el Tratado de Asunción. Cabe sin embargo destacar que la adopción de una estrategia multipolar implica la necesidad de avanzar paralelamente en la integración al resto del mundo, particularmente en el ámbito multilateral y en los grandes acuerdos plurilaterales, que presentan inestimables oportunidades en términos de acceso a los mercados.

Implementar una estrategia de desarrollo en la cual la inserción en los mercados internacionales tenga un rol destacado supone adoptar una política de Estado ambiciosa y consistente que apunte a distintos frentes estratégicos simultáneamente. En el plano nacional es oportuno disponer de un marco institucional sólido por medio del cual el Estado pueda apoyar los procesos de internacionalización del sector privado. Paralelamente, es necesario adoptar políticas macroeconómicas orientadas a mantener la competitividad de la oferta exportable. Asimismo es necesario que las políticas microeconómicas provean incentivos para lograr mayor competitividad respetando criterios de eficiencia económica. Complementariamente, las políticas comerciales y de negociaciones internacionales, implementadas tanto con instrumentos nacionales como con instrumentos regionales, deberían promover la eficiencia, la apertura de los mercados, la promoción de las exportaciones y la atracción de inversiones.

Este documento ofrece algunos elementos para asistir en la evaluación de las alternativas existentes y está organizado en cinco secciones. En la segunda sección se presenta una evaluación factual de la evolución del comercio exterior de Uruguay y de algunas variables clave para el estudio de la inserción internacional. En la tercera sección se revisa el marco institucional de las políticas de inserción internacional del país, se analizan los instrumentos de la política comercial y los regímenes de incentivos microeconómicos, se evalúan los principales obstáculos que impiden el acceso a los mercados internacionales y se caracterizan algunas opciones en materia de inserción internacional. En la cuarta sección se presenta una evaluación empírica de algunos posibles escenarios de integración utilizando las simulaciones efectuadas con un modelo de equilibrio general computable. Finalmente, en la última sección se derivan las implicaciones de política con el objetivo de definir los rasgos fundamentales de una estrategia de desarrollo de la competitividad externa fundada en la adopción de reformas institucionales y de políticas macro y microeconómicas coherentes con un renovado perfil de inserción internacional.

II. ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL

En contraste con la tendencia de largo plazo observada en las últimas décadas, Uruguay exhibió, en los años noventa, un desempeño macroeconómico globalmente satisfactorio. A pesar de haber experimentado una leve recesión en 1995 debida en parte al "efecto Tequila", las tasas de crecimiento del producto real y *per capita* fueron relativamente altas y sostenidas hasta 1998. A partir de 1999, el país entró en una coyuntura recesiva caracterizada por una fuerte y prolongada contracción de la economía real, que terminó en 2002, después de la peor crisis económica sufrida por Uruguay desde los años treinta.

La crisis fue esencialmente desatada por la confluencia de tres *shocks* negativos de origen externo: la devaluación del real brasileño y la crisis argentina, el deterioro de los términos de intercambio y la aparición de un brote de fiebre aftosa en 2001. El origen externo de los *shocks* permite destacar la importancia del entorno regional e internacional para la estrategia de crecimiento sostenible del Uruguay (Santo [2004]). Sin embargo, los desajustes macroeconómicos domésticos relacionados tanto a la conducción procíclica de la política fiscal y al desequilibrio fiscal como al retraso en el ajuste cambiario, impactaron sobre la magnitud y duración de la crisis.

A finales de 2002, tras el colapso del sistema financiero y en un ambiente de inestabilidad caracterizado por desempleo creciente, deterioro del equilibrio fiscal y aceleración de la inflación, el producto nominal y *per capita* (evaluados en dólares corrientes) se situaban a niveles comparables con los de principio de la década de los años noventa. Desde 2003, con un entorno regional e internacional más estable y favorable, la economía uruguaya ha retomado la senda del crecimiento, tendencia que se aceleró en 2004. El Cuadro 1 presenta los principales indicadores para evaluar el desempeño global del sector externo.

Así como la crisis puede explicarse por factores de origen externo, la recuperación se funda en factores favorables relacionados con los mercados regionales y mundiales. En el plano regional, la adopción por parte de Brasil de políticas monetarias y fiscales ortodoxas alineadas con las expectativas de los mercados e instituciones internacionales, así como los progresos en la negociación de la deuda argentina contribuyeron a disipar el clima de alta incertidumbre que prevalecía a fines de 2002 y beneficiaron a Uruguay desde el punto de vista financiero. De la misma forma, y a pesar de la reducción del grado de dependencia regional, el crecimiento de los dos socios mayores del MERCOSUR se transmitió a Uruguay por medio del comercio internacional, produciendo efectos positivos para el sector real de la economía. En el plano internacional, el aumento del precio de las materias primas exportadas, la devaluación de la moneda nacional, la caída del precio del dólar frente al euro y la reapertura de los mercados para la carne libres de aftosa de Estados Unidos, contribuyeron a una mejora de los términos de intercambio, a una recuperación de la competitividad precio y a una fuerte expansión de las exportaciones.

Sin embargo, caben dudas sobre la sustentabilidad de las actuales condiciones externas favorables, tanto regionales como internacionales. La sensibilidad de Uruguay a los *shocks* externos, en particular aquéllos de origen regional, es una consecuencia natural del limitado tamaño de la economía y de la trayectoria y secuencia de las reformas adoptadas por el país en las últimas décadas. De ello se deduce la inevitable necesidad de actuar simultáneamente sobre los determinantes internos y externos del crecimiento sostenible con equidad.

CUADRO 1
INDICADORES ECONÓMICOS PARA EL ANÁLISIS DEL SECTOR EXTERNO, 1990-2003

															Promedio del período			Crecimiento en el período (%)		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-1995	1996-1998	1999-2003	1990-1995	1996-1998	1999-2003
Sector Real																				
PIB nominal (miles de US\$ millones corrientes)	9,3	11,2	12,9	15,0	17,5	19,3	20,5	21,7	22,4	20,9	20,1	18,7	9,9	7,8	14,2	21,5	15,5	107,5	9,0	-62,7
Tasa de crecimiento del PIB real (%)	0,3	3,5	7,9	2,7	7,3	-1,4	5,6	5,0	4,8	-2,8	-1,4	-3,4	-11,0	2,5	3,4	5,1	-3,2	-566,7	-14,3	189,3
PIB <i>per capita</i> (US\$ corrientes por habitante)	3.005	3.601	4.114	4.763	5.496	6.032	6.373	6.681	6.812	6.332	6.045	5.554	3.653	3.314	4.502	6.622	4.980	100,7	6,9	-47,7
Tasa de desempleo (%)	8,5	9,0	9,0	8,3	9,2	10,2	11,9	11,5	10,1	11,3	13,6	15,3	17,3	16,5	9,0	11,2	14,8	20,0	-15,1	46,0
Coef. de apertura (X+M)/PIB (%)	41,1	37,2	39,7	37,5	38,5	36,7	38,1	39,6	38,6	36,1	39,1	37,3	52,5	73,8	38,4	38,8	47,8	-10,7	1,2	104,7
Cuentas públicas																				
Balance del gobierno central (% PIB)	-0,1	0,3	0,3	-1,0	-1,9	-1,9	-1,8	-1,6	-1,2	-3,8	-4,1	-4,4	-4,7	-4,4	-0,7	-1,5	-4,3	-3121	36,2	-16,9
Precios																				
Inflación anual (%)	110,0	105,9	69,7	54,3	45,0	42,6	28,6	19,8	9,6	5,7	4,8	4,4	14,0	19,4	71,3	19,3	9,7	-61,3	-66,4	240,4
Términos de intercambio (1990=100)	100,0	98,0	96,0	94,4	94,5	99,8	96,5	96,2	102,9	94,7	86,0	86,9	86,5	n,d	97,1	98,5	88,5	-0,2	6,6	-8,7
Tipo de cambio																				
Nominal, promedio anual (\$ por US\$)	1,2	2,0	3,0	3,9	5,0	6,4	8,0	9,4	10,5	11,3	12,1	13,3	21,3	28,2	3,6	9,3	17,2	442,7	31,4	148,7
Real efectivo multilateral (1990=100)	100,0	91,6	87,7	74,7	70,0	66,8	66,6	65,2	65,0	60,4	60,6	62,4	74,2	93,1	81,8	65,6	70,1	-33,2	-2,4	22,9
Real efectivo intrarregional (1990=100)	100,0	94,5	91,5	82,9	77,8	74,4	74,6	73,8	72,6	64,0	66,0	65,1	51,0	64,6	86,8	73,7	62,1	-25,6	-2,7	1,0
Real efectivo extrarregional (1990=100)	100,0	89,8	85,5	67,9	62,6	60,2	59,8	57,8	57,8	57,7	57,5	60,4	85,7	104,6	77,7	58,5	73,2	-39,8	-3,3	48,6
Indicadores externos																				
Exportaciones totales (US\$ millones)	2.158	2.201	2.632	2.760	3.248	3.507	3.847	4.217	4.148	3.552	3.660	3.262	2.693	3.051	2.751	4.071	3.244	62,5	7,8	-14,1
Exportación de bienes, FOB (US\$ millones)	1.693	1.605	1.801	1.732	1.918	2.148	2.449	2.793	2.829	2.291	2.384	2.139	1.922	2.273	1.816	2.690	2.202	26,9	15,6	-0,8
Exportación de servicios (US\$ mill.)	466	596	830	1.028	1.331	1.359	1.399	1.424	1.319	1.262	1.276	1.123	771	778	935	1.381	1.042	191,9	-5,7	-38,3
Importaciones totales (US\$ mill.)	1.659	1.966	2.482	2.865	3.485	3.568	3.974	4.386	4.485	3.990	4.193	3.716	2.492	2.707	2.671	4.282	3.420	115,0	12,8	-32,1
Importación de bienes, FOB (US\$ millones)	1.267	1.544	1.923	2.118	2.624	2.711	3.135	3.498	3.601	3.187	3.311	2.915	1.874	2.091	2.031	3.411	2.676	114,0	14,9	-34,4
Importación de servicios (US\$ mill)	393	422	559	746	862	858	839	889	884	802	882	801	618	616	640	870	744	118,5	5,3	-23,2
Saldo balanza comercial (% PIB)	4,6	0,5	-0,9	-2,6	-4,0	-2,9	-3,3	-3,2	-3,5	-4,3	-4,6	-4,1	0,5	2,3	-0,9	-3,3	-2,0	-163,7	-3,1	154,4
Saldo cuenta corriente (% PIB)	2,0	0,4	-0,1	-1,6	-2,5	-1,1	-1,1	-1,3	-2,1	-2,4	-2,8	-2,6	3,3	1,0	-0,5	-1,5	-0,7	-155,1	-87	139,9
Inversión extranjera directa neta (US\$ millones)	n.d.	n.d.	n.d.	102	155	157	137	113	155	235	274	314	120	259	137,5	134,9	241	52,2	13	10,1
Inversión extranjera directa (% PIB)	n.d.	n.d.	n.d.	0,7	0,9	0,8	0,7	0,5	0,7	1,1	1,4	1,7	1,2	3,3	0,8	0,6	1,7	30,7	4	195,1
Reservas internacionales netas (US\$ millones)	524	336	509	758	969	1.150	1.251	1.556	2.073	2.081	2.479	3.097	769	2.149	707,6	1.627	2.115	119,7	65,7	3,3

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de FMI IFS/DOTS/BOPS, CEPAL, WDI.

La secuencia de las reformas estructurales uruguayas ha sido relativamente diferente a aquella adoptada por otros países de la región. El proceso de apertura iniciado a mediados de los años setenta fue sesgado hacia el sector financiero. A finales de aquella década, los flujos financieros habían sido liberalizados y Uruguay se había convertido en un centro financiero regional y de banca *off-shore*. En contraste, el proceso de apertura comercial fue más gradual debido a la presencia de fuerzas de economía política que se oponían a la apertura. En este contexto los acuerdos preferenciales con Argentina y Brasil en los años ochenta (Protocolo de Expansión Comercial -PEC- y Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica -CAUCE-, ampliados por etapas sucesivas) y la creación del MERCOSUR permitieron la consolidación del proceso de apertura unilateral, pero contribuyeron también a intensificar la interdependencia comercial y la exposición a los *shocks* regionales reales.

En los años noventa, mientras se avanzaba en el proceso de apertura comercial, se utilizó, como en otros países de la región, un programa de estabilización basado en el uso del tipo de cambio como ancla nominal y en un aumento de la presión fiscal para reducir el déficit público. La estrategia tuvo éxito en el control de la inflación, pero determinó una apreciación del tipo de cambio real que desestimuló las exportaciones y favoreció las importaciones. La crisis sobrevino justo en el momento en que Uruguay estaba alcanzando la convergencia entre depreciación e inflación y recuperando competitividad en los mercados externos. En un contexto, generalizado en toda la región, de altos precios en dólares, el rezago cambiario tuvo un impacto mayor sobre la competitividad frente a los socios extrarregionales y determinó presiones para la regionalización del comercio. En otras palabras, los exportadores que enfrentaban condiciones de competitividad decreciente en los mercados extrarregionales siguieron siendo competitivos en los mercados regionales.

En este contexto y a lo largo de la década de los años noventa, Uruguay se caracterizó por la persistencia de moderados desequilibrios externos. Entre 1993 y 1998 el déficit de la balanza comercial nunca superó el 3,5% del producto interno bruto (PIB), que si bien no representaba un problema mayor para la balanza de pagos, implicaba cierta vulnerabilidad. Por un lado el déficit comercial se equilibraba parcialmente con las exportaciones de servicios (principalmente el turismo, mayoritariamente exportado a Argentina) Por otro lado porque, en un contexto de disponibilidad de crédito externo, la financiación del desequilibrio de cuenta corriente se realizaba a bajos costos en los mercados internacionales, en particular después de haber obtenido el *investment grade* en 1998.

Entre 1999 y 2002, durante el período de crisis, el desplome de las exportaciones a Brasil, primero, y a Argentina, después, causaron pérdidas comerciales evaluables entre 4 y 7 puntos porcentuales del PIB.¹ El sector externo se convirtió en un potente canal de transmisión de los *shocks* externos y la dependencia del mercado regional se convirtió en una vulnerabilidad.

A partir de 2002, Uruguay ha comenzado a acumular superávits comerciales a raíz del dinamismo del sector exportador de bienes y de una fuerte contracción inicial en la demanda de importaciones. Estos resultados en el frente de la economía real sumados a una sustancial estabilidad de los flujos de inversión extranjera directa han determinado la acumulación de un superávit en la cuenta corriente. Tras la recuperación de la confianza de los mercados financieros internacionales,

¹ Según se considere el PIB de 1998 o de 2002 como referencia.

en 2003 se crearon, por lo tanto, las condiciones para un fuerte crecimiento de las reservas internacionales netas que habían caído a un nivel crítico en 2002.

Un análisis más detallado del desempeño comercial global revela una clara inversión de tendencia asociada al inicio del período de crisis regional. Entre 1990 y 1998 las exportaciones totales (bienes y servicios) habían crecido desde 2,2 mil millones a 4,2 mil millones de dólares y las importaciones desde 1,7 mil millones a 4,5 mil millones. En 2003 las exportaciones totales habían caído a 3 mil millones y las importaciones a 2,7 mil millones, observándose una importante recuperación en 2004.

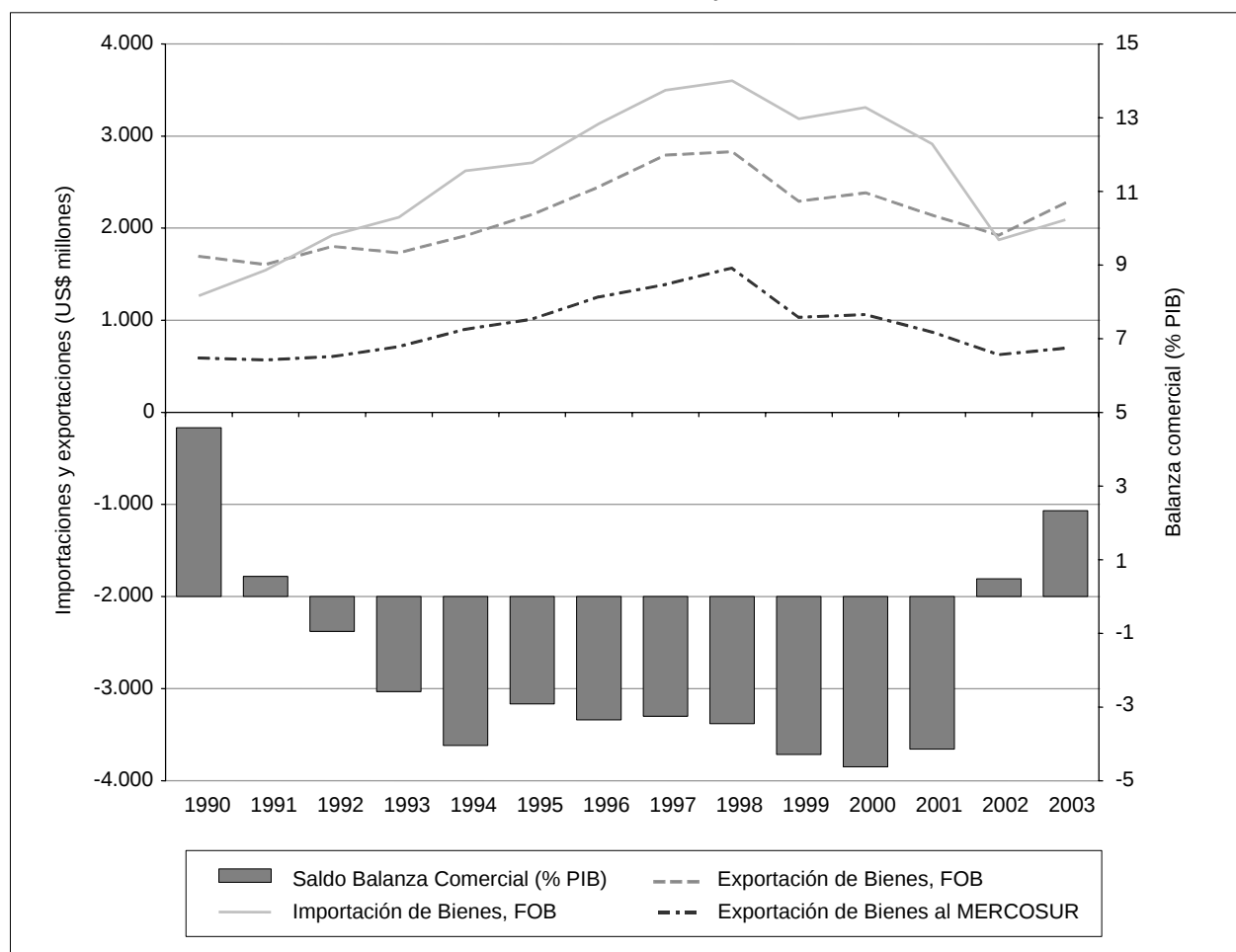
En las exportaciones se observa un progresivo estancamiento de las ventas totales (bienes y servicios) al exterior: +65% entre 1990 y 1995; +8% entre 1995 y 1998 y -14% entre 1999 y 2003. Este resultado se explica principalmente por el desempeño del comercio de servicios que fluctuó ampliamente a lo largo de la década, mientras que el comercio de bienes ayudó a estabilizar el ciclo tanto en las fases de expansión como en la de contracción. Del lado de las importaciones totales se observa un ciclo de características globales más acentuadas +118%; +5,3% y -23,5% en los tres períodos considerados) pero no se notan asimetrías entre el comercio de bienes y de servicios (ver Cuadro 1).

Tal como se evidencia en el Gráfico 1, la dinámica de los flujos comerciales de bienes ha causado la acumulación de déficit comerciales crecientes a lo largo de los años noventa. Esta tendencia se invirtió en 2002 y por primera vez en una década se logró el equilibrio de la balanza comercial. Desde el año 2003, en un contexto de recuperación del dinamismo de las importaciones y de las exportaciones, el superávit comercial se ha seguido ampliando. Paralelamente, se nota un fuerte aumento del coeficiente de apertura de la economía, de un promedio del 39% entre 1990 y 1998 al 74% en 2003.²

En los próximos años la capacidad de acumular excedentes externos será un factor decisivo, dados los compromisos de deuda existentes. Además, desde el punto de vista financiero el coeficiente de exportaciones sobre el PIB es un indicador de solvencia externa que contribuye a determinar el costo del endeudamiento externo. Por otra parte, desde el punto de vista de la economía real, la devaluación ha determinado una variación de los precios relativos de los transables respecto a los no transables que crea incentivos para la inversión en capacidad productiva exportable.

² Originado también por el menor valor del PIB en dólares.

GRÁFICO 1
COMERCIO TOTAL DE BIENES
 1990-2003, US\$ millones y % del PIB



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE, y FMI DOTS/WEO; Cuadro 1.

A. Precios relativos y competitividad

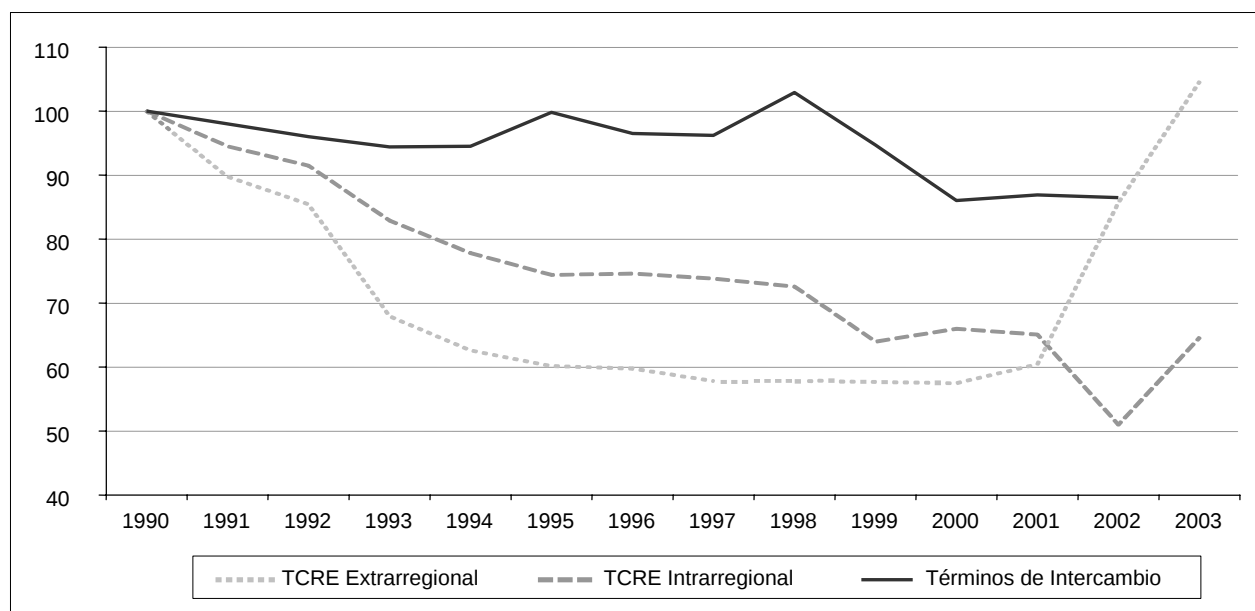
El efecto del entorno internacional y de las políticas macroeconómicas sobre la competitividad de Uruguay en los mercados internacionales puede medirse a través de dos variables principales: los términos de intercambio y el tipo de cambio real efectivo.

Los términos de intercambio se mantuvieron sustancialmente estables hasta 1998 (+2%) Con posterioridad, se redujeron continuamente hasta 2000 (-16,5%) principalmente a causa de la caída de los precios de los *commodities* agrícolas exportados (Gráfico 2) Por lo tanto, en el período de crisis la evolución de los precios internacionales constituyó un factor agravante de los determinantes reales del desempeño comercial. En contraste en los últimos años de recuperación los términos de intercambio se han mantenido sustancialmente estables con incipiente tendencia

al alza en algunos productos clave (soja, girasol y lana).³ Sin embargo existen dudas sobre la sustentabilidad en el tiempo de términos de intercambio favorables, debido a la tendencia alcista del precio del petróleo y a las perspectivas de desaceleración de la economía mundial, con sus consecuencias sobre el precio de los *commodities*.

La competitividad del sector exportador uruguayo fue también constreñida por la evolución de las variables monetarias. El tipo de cambio real efectivo respecto a los socios extrarregionales se depreció fuertemente entre 1990 y 1995 (-40%) Esto se debió principalmente a una política de depreciación continua del tipo de cambio nominal⁴ asociada a un comportamiento inercial de la inflación que tuvieron un efecto agregado depresivo sobre la competitividad (Cuadro 1) Entre 1995 y 2001, la política del tipo de cambio, el sustancial control de las presiones inflacionarias y la apreciación de las monedas de algunos socios comerciales, llevaron a Uruguay a mantener estable la competitividad en los mercados extrarregionales. En 2002, a pesar de estar asociada a un incremento de la inflación doméstica, la devaluación del tipo de cambio nominal determinó una depreciación del tipo de cambio real efectivo de un 43% lo que permitió recuperar la competitividad precio (Gráfico 2).

GRÁFICO 2
PRECIOS RELATIVOS Y COMPETITIVIDAD
1990-2003, Índice 1990=100



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos FMI/IFS/DOTS y CEPAL; Cuadro 1.

³ No se cuenta con la información necesaria para computar los términos de intercambio para los años 2003 y 2004. Sin embargo hay evidencias que indican una tendencia al alza de los precios de exportación de algunos *commodities* agrícolas, en particular la soja hasta el período marzo-abril 2004. Posteriormente se registra una tendencia a la baja que podría significar el ápice de un período de mejora de los términos de intercambio de Uruguay.

⁴ La evolución del tipo de cambio nominal fue similar a la de Argentina y Brasil, que tuvieron impactos asociados al mayor acceso al capital externo.

La evolución del tipo de cambio intrarregional describe las condiciones de competitividad frente a los socios regionales y, en su vertiente externa, está principalmente influenciada por las políticas del tipo de cambio de Brasil y Argentina. Entre 1990 y 1995 Uruguay experimentó una apreciación del tipo de cambio real efectivo intrarregional (-25%). Entre 1995 y 1998, en un entorno de relativa estabilidad macroeconómica regional las condiciones de la competitividad intrarregional se mantuvieron sustancialmente estables. Hasta que en 1999 la devaluación del real brasileño y sucesivamente en 2002 la devaluación del peso argentino determinaron una fuerte reducción de la competitividad precio de Uruguay (-30% entre 1998 y 2002). En 2003 la depreciación nominal del peso uruguayo frente a los socios regionales permitió al país recuperar competitividad con una depreciación del tipo de cambio real efectivo intrarregional del 27,5%.

Es importante destacar que la brecha entre los tipos de cambio reales efectivos intra y extrarregionales determina en la actualidad condiciones favorables para reorientar las exportaciones de los mercados regionales hacia aquellos extrarregionales. Del Cuadro 2 se evidencia que hasta 1998 Uruguay tuvo incentivos para concentrar las exportaciones en el mercado del MERCOSUR, debido a que la apreciación frente a los socios extrarregionales dominó aquella frente a los socios regionales. Desde el año 2001 en adelante ocurre lo contrario y las condiciones de competitividad precio determinan incentivos para una mayor inserción extrarregional y la diversificación de la estructura geográfica de las exportaciones.

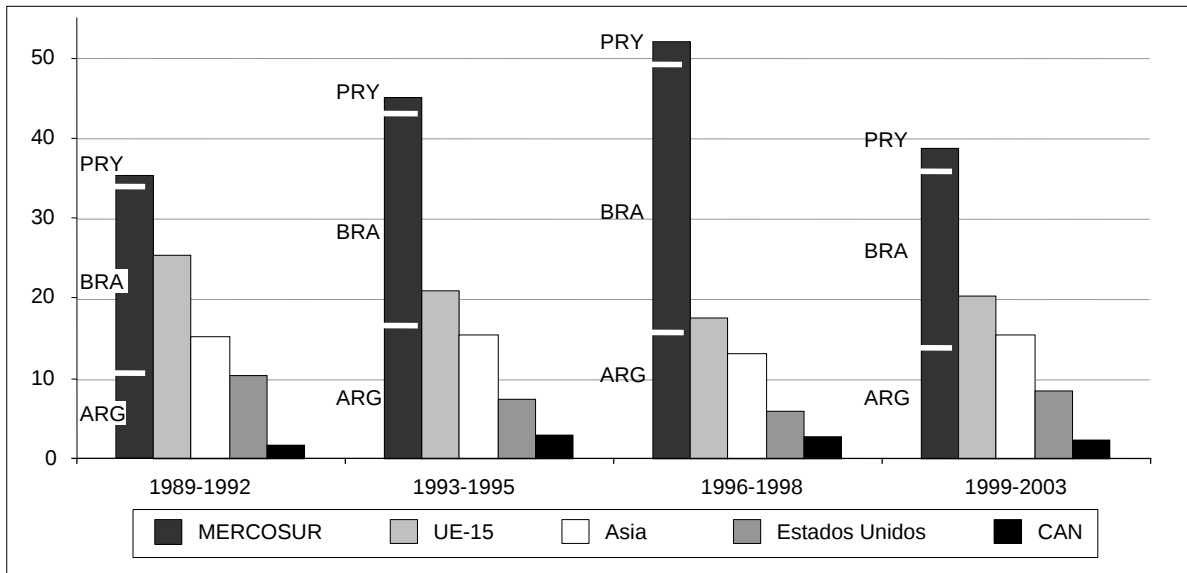
B. Transformación de la estructura geográfica del patrón comercial

En el Gráfico 3 se aprecia que el MERCOSUR es el principal mercado externo del país, si se agrupan los principales socios en bloques. A pesar de que el grado de dependencia del mercado regional ha fluctuado ampliamente, a lo largo de la década se observa una tendencia a la diversificación. La participación del MERCOSUR en las exportaciones totales que culminó a un nivel del 55% en 1998 se ha reducido a un nivel de 30% en 2003, cayendo al nivel más bajo desde el lanzamiento del proceso de integración.⁵ Es preciso notar la clara correlación de las cuotas de mercado de los socios regionales con la evolución de su ciclo económico y de sus tipos de cambio efectivo real, y la existencia de un comportamiento inercial de las exportaciones. Por ejemplo se nota la reducción de la participación de Brasil después de 1999 y la fuerte contracción de Argentina después de 2001.

Recientemente Uruguay ha consolidado su posición en los mercados extrarregionales. La participación de la Unión Europea (UE), el segundo socio comercial del país, que se había reducido considerablemente entre 1990 y 2000 (del 25% al 16%) creció y alcanzó un nivel del 23% en 2003. Similarmente la participación de los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el tercer socio comercial del país, ha crecido sustancialmente (19,5% en 2003), destacándose el desempeño de México que llegó a absorber significativamente el 4% de las exportaciones nacionales. La cuota de Asia es relevante (15% en 2003) pero el desempeño en los mercados orientales ha sido poco dinámico. Por último, en América Latina se observa cierta importancia relativa y cierto dinamismo de Chile (3,3% en 2003) y de otros países (4,1% en 2003) que habían perdido cuotas de mercado a lo largo de los años noventa.

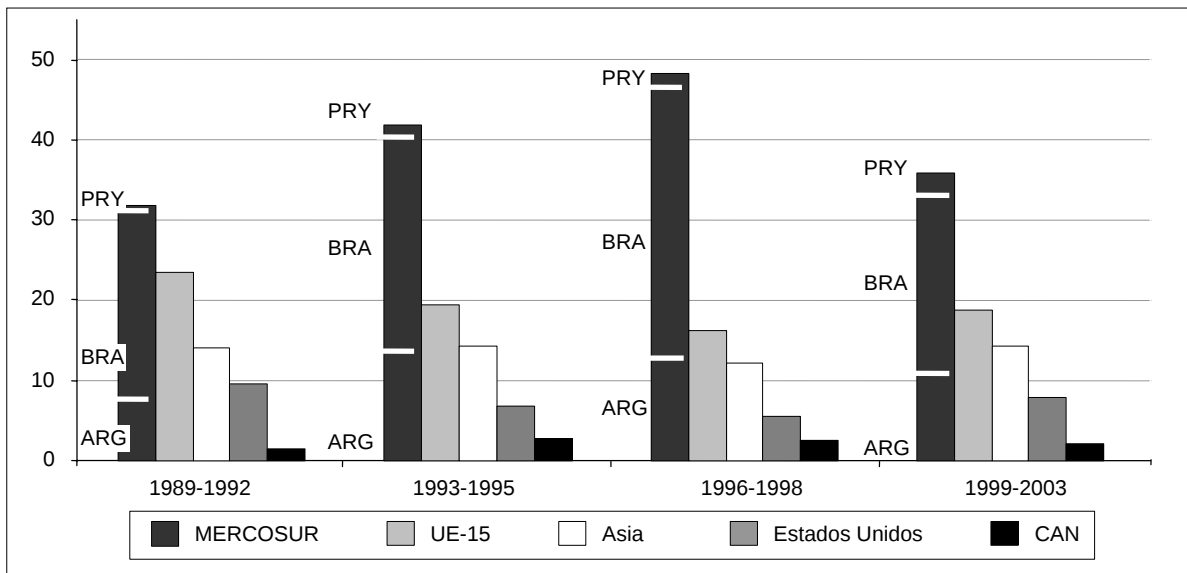
⁵ En el nivel de países individuales, datos preliminares para 2004 muestran, incluso, que Estados Unidos ha superado por primera vez a Brasil y figuran como el primer destino de las exportaciones de Uruguay. Este resultado se debe principalmente a la reapertura del mercado estadounidense a las exportaciones de carne uruguayana a raíz de la superación del *shock* de la fiebre aftosa.

GRÁFICO 3
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES - EXPORTACIONES
 1989-2003, en % de exportaciones totales



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE; Cuadro AI.2.

GRÁFICO 4
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES - IMPORTACIONES
 1989-2003, en % de importaciones totales



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE; Cuadro AI.1.

La estructura geográfica de las importaciones presenta características más asimétricas y menos dinámicas (Gráfico 4) El MERCOSUR es el primer socio (48% en 2003), y en el período 1999-2003 aumentó la participación de todos los socios regionales. La cuota de Asia, el tercer socio comercial, se ha incrementado fuertemente llegando a representar un 22% del total. En contraste la UE y Estados Unidos han reducido su cuota de mercado de aproximadamente un tercio desde 1998 y representaron respectivamente el 13% y el 8% de las importaciones uruguayas en 2003. Otros países o regiones de América Latina como Chile o la Comunidad Andina de Naciones (CAN) representan cuotas menores, con tendencia estable o declinante.

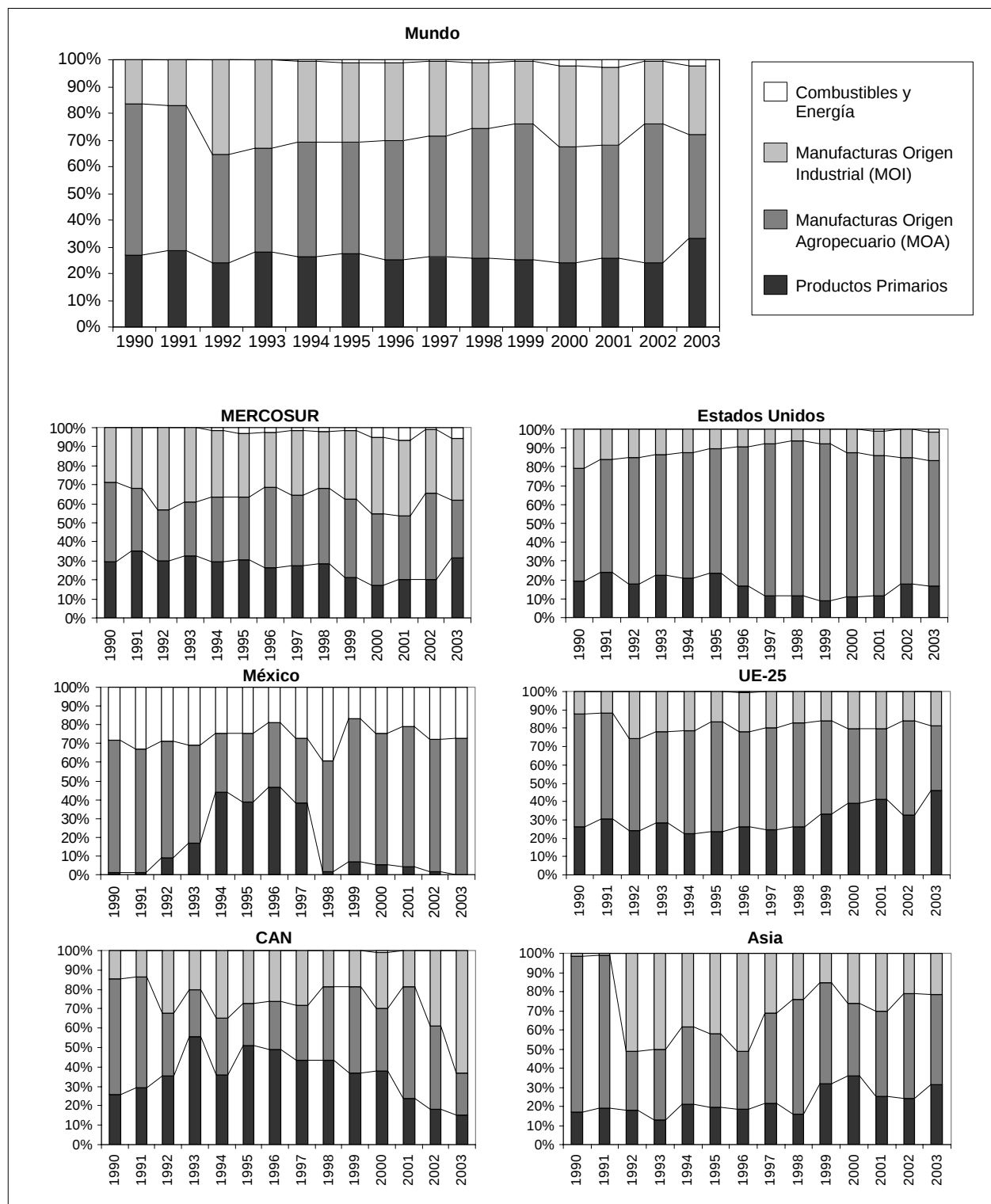
C. Transformación de la estructura sectorial de las exportaciones

Los flujos comerciales presentan algunas mutaciones cualitativas que pueden apreciarse analizando la estructura sectorial de las exportaciones. En el Gráfico 5 se identifican cuatro grupos de productos: primarios, manufacturas de origen agropecuario (MOA), manufacturas de origen industrial (MOI) y combustibles y energía. A nivel agregado se observa una sustancial estabilidad del patrón sectorial de las exportaciones. A lo largo de la década, las exportaciones globales de productos primarios han tenido una participación que ha fluctuado alrededor del 23% con la excepción de 2003, en el que llegó a representar el 29% del total. Las MOA, que representaban el 48,5% de las exportaciones totales en 1990, han reducido paulatinamente su participación en el total y representaban el 34,5% en 2003. En contraste, las MOI que incrementaron su participación en el total entre 1990 y 2000 (del 28,2% al 43,3%) de manera continua, han perdido importancia relativa en los últimos años. Por lo tanto es posible afirmar que en el período precedente a la crisis, Uruguay aumentó el valor agregado en las exportaciones, sustituyendo manufacturas de origen agropecuario por manufacturas de origen industrial, mientras que durante y después de la crisis se observa un creciente proceso de incremento de las exportaciones de productos primarios.

Si se descompone el desempeño comercial global por mercados se notan distintas estructuras sectoriales y algunos cambios cualitativos importantes en los principales mercados de destino. En el MERCOSUR se destaca una participación de manufacturas industriales superior al promedio. La participación de las MOI ha crecido continuamente hasta 2002, en que llegaron a representar el 56% del total. Esta fuerte participación de productos industriales se explica principalmente por la alta cuota de exportaciones de manufacturas industriales a Argentina (77% en promedio entre 1999 y 2003) y una fuerte penetración de productos industriales a Brasil entre 2000 y 2002 (ver Cuadro AI.3). Se registra una tendencia similar en otros mercados sudamericanos como Chile o la CAN. Estos mercados representan por tanto un activo estratégico para la diversificación sectorial de las exportaciones globales a través del incremento de las exportaciones de manufacturas industriales.

Entre 1990 y 2003 las exportaciones a Estados Unidos se caracterizaron por una creciente participación de productos primarios (del 9% al 15%) y de MOA (del 29% al 60%) que han sustituido a las MOI (del 61% al 23%). Las ventas a México siguen dominadas por las MOA (62% en 2003) pero se nota una tendencia hacia la ampliación de la presencia de MOI en los últimos años. En contraste, el mercado de la UE se caracteriza por una sustancial estabilidad de las exportaciones de MOI, una reducción de la participación de las MOA y una notable y creciente concentración en productos primarios. Esta misma tendencia es acentuada en el caso de los mercados asiáticos en los cuales se observa una fuerte sustitución de MOA por productos primarios, pero allí se nota también un aumento de la participación de las MOI.

GRÁFICO 5
COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES
 1989-2003, en % de las exportaciones totales



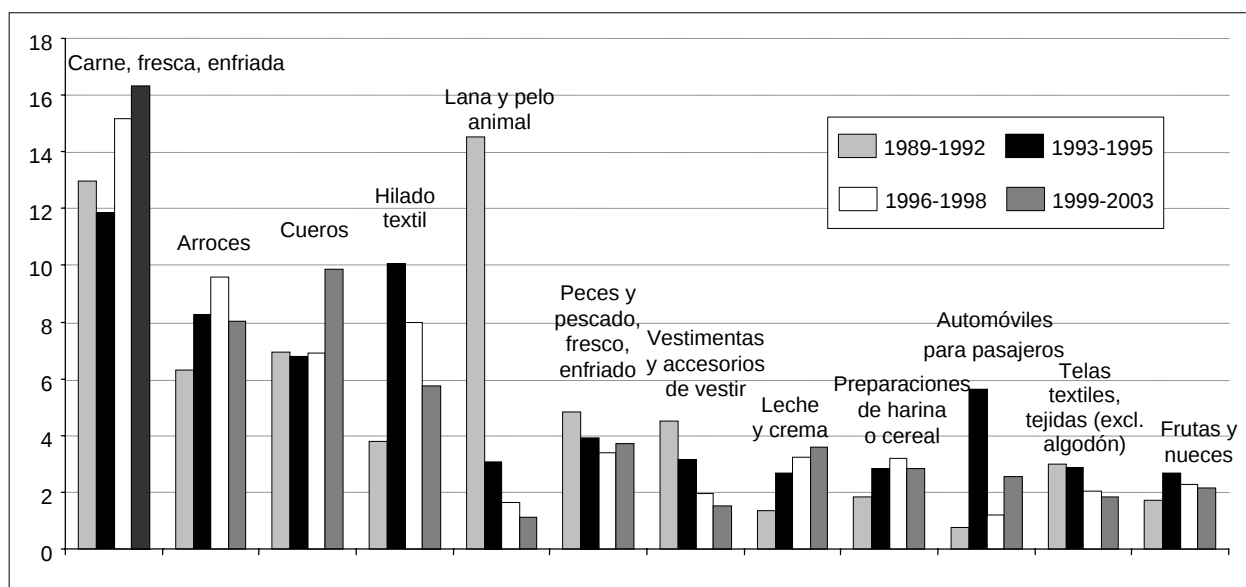
Nota: ver el Cuadro A1.3 para la definición de los grupos de productos.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE; Cuadro A1.3.

El análisis agregado de los principales productos comercializados por Uruguay (Gráfico 6) permite apreciar una relativa concentración del patrón exportador. En el período 1999-2003 los diez principales productos exportados representaron el 57% del total. A lo largo de la última década la concentración se ha reducido solo marginalmente y no se registraron nuevos rubros exportadores de magnitud relevante. Las exportaciones siguen siendo dominadas por las carnes, cuya participación en el total se ha incrementado continuamente; por los arroces y los textiles, cuyas exportaciones se han estancado en los últimos períodos considerados y por los cueros, que han sido particularmente dinámicos en los últimos años. Las exportaciones de lana que tuvieron un rol relevante en el pasado se han reducido drásticamente, mientras que productos como la pesca, las frutas o las preparaciones de cereales han sido sustancialmente estables.

El análisis de los productos exportados a los principales socios comerciales revela algunas diferencias cualitativas destacables (ver Cuadros AI.4 a AI.11). En Brasil las exportaciones han sido crecientemente concentradas y dominadas por productos tradicionales como los arroces, los lácteos, las carnes y las preparaciones de cereales y por manufacturas como automóviles y productos de caucho. Recientemente, se observa la irrupción de nuevos rubros de exportación en los sectores forestales (papel y cartón) e industriales (productos de plástico y para la polimerización). En Argentina, las exportaciones son más diversificadas que el promedio y se concentran principalmente en productos del sector automotor (automóviles, camiones y autopartes), en carnes y en productos forestales (papel, cartón y artículos de papel). Tal como en Brasil se nota una creciente presencia de productos para la polimerización. En contraste, en los mercados extrarregionales como la UE, Estados Unidos o Asia, las exportaciones son fuertemente concentradas y se componen principalmente de productos como carnes, lácteos, textiles y productos de la pesca.

GRÁFICO 6
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
1989-2003, en % de exportaciones totales



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE; Cuadro AI.4.

Por otra parte, las importaciones siguen siendo dominadas por petróleo crudo y refinado y por productos industriales como automóviles, autopartes, equipos informáticos y de telecomunicación, medicinales, papel y plásticos. La participación de los principales productos importados se ha mantenido sustancialmente estable en el tiempo con alteraciones sólo marginales en las cuotas relativas de los distintos rubros de importación.

La estructura cualitativa del comercio internacional de Uruguay es, por tanto, marcada por la exportación de un reducido número de bienes intensivos en recursos naturales al mundo, por la exportación de ciertos productos manufacturados dinámicos y de alto valor agregado en algunos mercados en desarrollo, entre los cuales se destaca el mercado regional, y por la importación de productos manufacturados intensivos en capital y tecnología. Se trata de una estructura de especialización de tipo Norte-Sur que genera dependencia de la evolución de los términos de intercambio y en la cual no se penetran nichos de mercados de alto valor agregado.

El Gráfico 7 presenta un indicador de comercio intraindustrial que informa sobre los mercados (sectores y países) en los cuales sobresale una especialización basada en la diferenciación de productos y en la complementación industrial.⁶ El MERCOSUR y la CAN son los socios con los cuales Uruguay entretiene una relación comercial más sofisticada y presentan índices mayores, a pesar de haber decrecido después de 1998 y de 2000, respectivamente. Antes de la crisis, la inserción en la economía regional había favorecido el comercio intraindustrial mientras que recientemente dicho componente en estos mercados se está estancando. En el caso del MERCOSUR, esto es debido a la menor participación del comercio intraindustrial de productos del sector automotor. En el caso de la CAN el típico comercio intraindustrial de medicamentos ha crecido y se registra un cambio en la composición del comercio de otros productos.

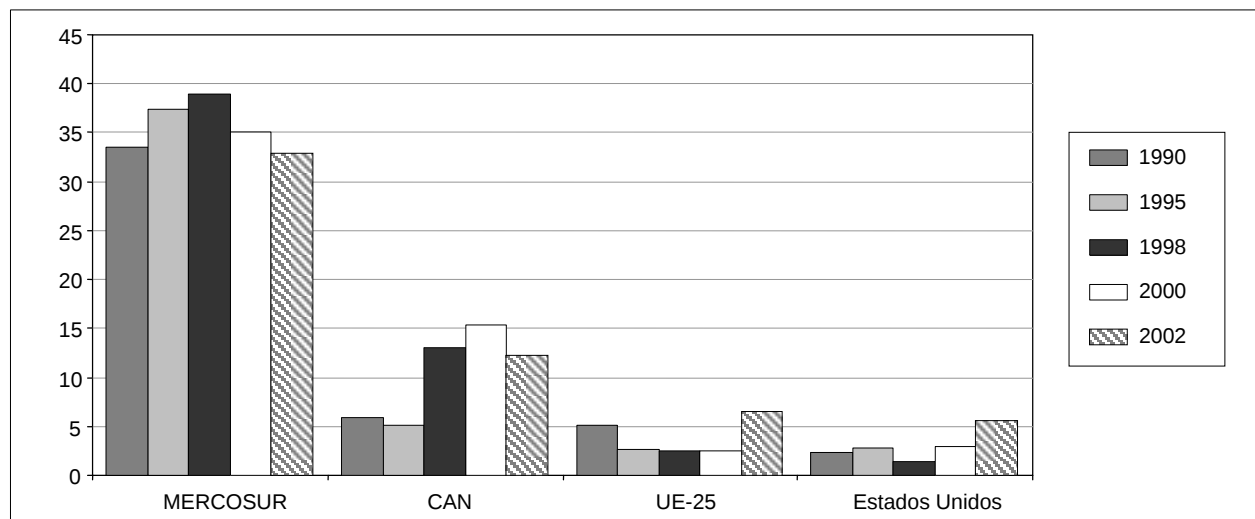
Las relaciones comerciales con la UE y Estados Unidos son caracterizadas por un patrón tradicional en el cual prevalecen las exportaciones de bienes de origen agroalimentario y la importación de bienes industriales. Los índices de comercio intraindustrial son muy bajos (apenas superiores al 5%), a pesar de que a partir de 1998 se registró un crecimiento de este tipo de comercio con ambos socios. Recientemente el comercio intraindustrial se ha concentrado en productos de alto valor agregado en contraste con los productos textiles que dominaban la pauta de este tipo de comercio a principio de la década. El comercio intraindustrial con Estados Unidos se concentra principalmente en productos eléctricos o electrónicos mientras que el correspondiente con la UE se compone en mayor medida de productos industriales intensivos en materias primas (cueros, azulejos, etc.).

⁶ Siguiendo la tradicional definición de Grubell y Lloyd, el índice de comercio intraindustrial ponderado por cuotas nacionales y sectoriales de comercio se compone de la siguiente manera:

$$IIT = \sum_{i=1}^m \left(\frac{X_i + M_i}{\sum X_i + \sum M_i} \right) \left(\sum_{j=1}^n \left(\frac{X_j + M_j}{\sum X_j + \sum M_j} \right) \left(1 - \frac{|X_j - M_j|}{X_j + M_j} \right) \right)$$

donde: M_{ij} y X_{ij} , respectivamente, representan exportaciones e importaciones hacia/desde el país i en el producto j . Los cálculos fueron llevados a cabo usando datos agregados a nivel de Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 2 a cinco dígitos (CIIU-4 Rev.2) referentes al intercambio de productos industriales. Los índices regionales son promedios ponderados de los índices bilaterales, usando las cuotas relativas de comercio como pesos.

GRÁFICO 7
COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL
 1995-2002, Índice Grubell y Lloyd

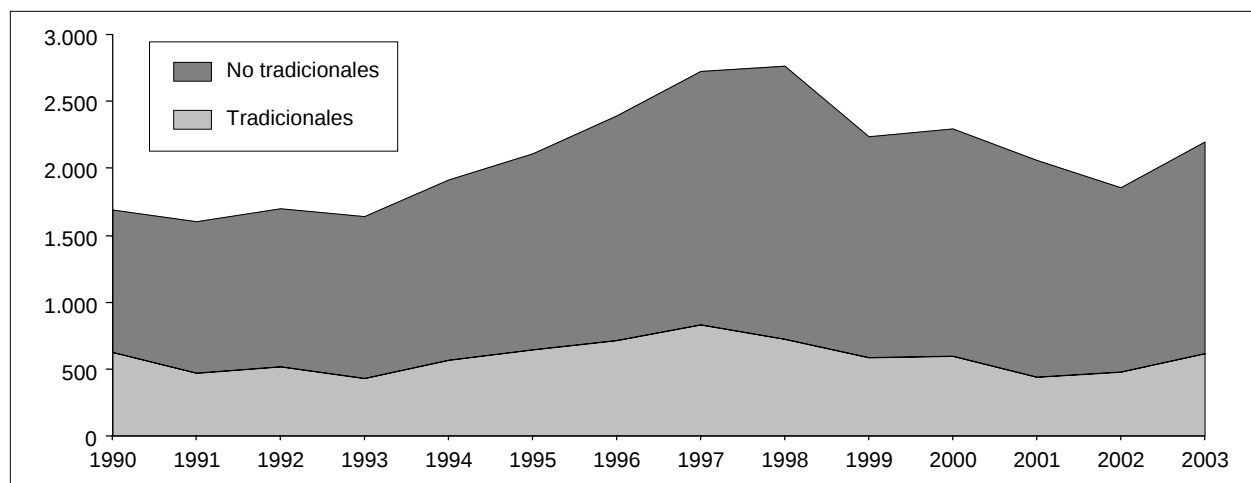


Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE; Cuadro AI.12.

Un examen más detallado de los principales productos exportados supone la diferenciación entre productos tradicionales y no tradicionales.⁷ El Gráfico 8 indica que los productos no tradicionales fueron el principal motor de las exportaciones a lo largo de la década pasada. El dinamismo de los productos tradicionales ha sido muy reducido hasta 1998 (4% entre 1990 y 1995 y 2% entre 1998 y 2000) mientras que los no tradicionales han experimentado tasas de crecimiento muy altas (36% y 21% en los mismos períodos). Adicionalmente, en el período de crisis 1999-2002, en términos relativos la caída de las exportaciones de productos tradicionales ha excedido levemente al ratio correspondiente a las no tradicionales. Sin embargo, esta desagregación de los datos muestra que entre 2002 y 2003 los productos tradicionales han sido los principales responsables del crecimiento de las exportaciones globales, una tendencia que explica la reducción del comercio intraindustrial observada precedentemente.

⁷ Según la definición del Banco Central de Uruguay se consideran tradicionales 309 productos del nomenclador arancelario (Sistema Armonizado -SA- a 10 dígitos de desagregación). Los mismos están concentrados solamente en 10 capítulos del SA: Animales vivos (Capítulo 01, 32 productos), Carne y sus variedades comestibles (Capítulo 02, 76 productos), Cereales (Capítulo 10, 4 productos), Productos de Molinería, maltas, harinas (Capítulo 11, 4 productos), Frutos oleaginosos (Capítulo 12, 10 productos), Grasas y aceites animales y vegetales (Capítulo 15, 9 productos), Preparaciones de pescados, crustáceos y moluscos (Capítulo 16, 5 productos), Residuos comestibles (Capítulo 23, 7 productos), Cueros y pieles (Capítulo 41, 41 productos), y Lana e hilados de pelo animal (Capítulo 51, 119 productos). Los productos no tradicionales son definidos de manera residual.

GRÁFICO 8
EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES
 1995-2001, US\$ miles



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos CEPAL; Cuadro AI.13.

Es posible afinar ulteriormente este análisis para el período 1997-2001, detallando respectivamente el desempeño comercial de los productos tradicionales y no tradicionales por secciones y productos del Sistema Armonizado (SA 96) para mostrar la evolución en valor y volumen de los productos más dinámicos y más relevantes para las exportaciones del país (ver Cuadros AI.13 a AI.15).⁸

El análisis por secciones revela que entre los productos tradicionales Uruguay exporta principalmente animales vivos y derivados (1,5% del total en 2001), fibras y artículos textiles (7%) y cueros y productos afines (0,7%). Entre 1997 y 2001 los productos tradicionales perdieron relevancia en la pauta exportadora (del 31% al 21,2% del valor total de las exportaciones totales). Dos factores complementarios contribuyeron a este desempeño: la reducción de los volúmenes exportados que indican, por un lado, problemas de competitividad y de barreras de acceso a los mercados y por otro la ya mencionada tendencia declinante de los precios de los principales *commodities* agrícolas.

Los principales productos no tradicionales exportados incluyen productos vegetales (14% del total en 2001), pieles, cueros y afines (13%), animales vivos y derivados (12,5%), preparados comestibles (5,5%), vehículos (5,5%), fibras y artículos textiles (5%), productos químicos y afines (5%), madera y afines (2,4%) y derivados (3,5%).

⁸ En los Cuadros AI.13 a AI.15 se afina ulteriormente este análisis identificando en el nivel de productos de la SA 96 algunos productos estratégicos para el desarrollo de la oferta exportable del país. Los cuadros permiten identificar grupos de productos y productos específicos tales como: aquellos cuyos valores exportados han crecido más rápidamente y que contribuyeron más al desempeño exportador total; aquellos en los cuales se dio un aumento en volumen a pesar de experimentarse una reducción de los valores exportados y cuya explotación intensiva ha sido beneficiosa, aquellos en los cuales se dio un aumento mayor en los valores exportados con respecto a los volúmenes exportados y que indican una especialización en productos de calidad superior, etc. A pesar de que los anexos estadísticos contienen la información necesaria, un análisis con éste grado de detalle sobrepasa el alcance de este documento.

D. Competitividad, ventajas comparativas y complementariedad comercial

Para evaluar el posicionamiento competitivo de Uruguay en la economía mundial y en algunos mercados prioritarios es necesario asociar el análisis cuantitativo y cualitativo de la oferta exportable, desarrollado precedentemente, con el análisis de la dinámica de la demanda en los mercados de destino. Este análisis lo hacemos con gráficos con cuatro cuadrantes que identifican a cuatro grupos de productos: exitosos, exitosos en la adversidad, por debajo del potencial y declinantes. Los primeros muestran productos cuya oferta se ha expandido en un contexto de demanda creciente. Los exitosos en la adversidad contienen productos que se han expandido a pesar de experimentar una reducción en su demanda mundial. Aquellos con cuota de mercado declinante y demanda creciente son los clasificados como por debajo del potencial y por último los declinantes son los que muestran cuotas de mercado y demanda mundial decrecientes. El Gráfico 9A considerando las exportaciones globales, mientras que el Gráfico 9B enfoca éste análisis en los mercados regionales de Argentina y Brasil y de otros socios extrarregionales prioritarios para el país, tales como Estados Unidos, UE, México y Asia.

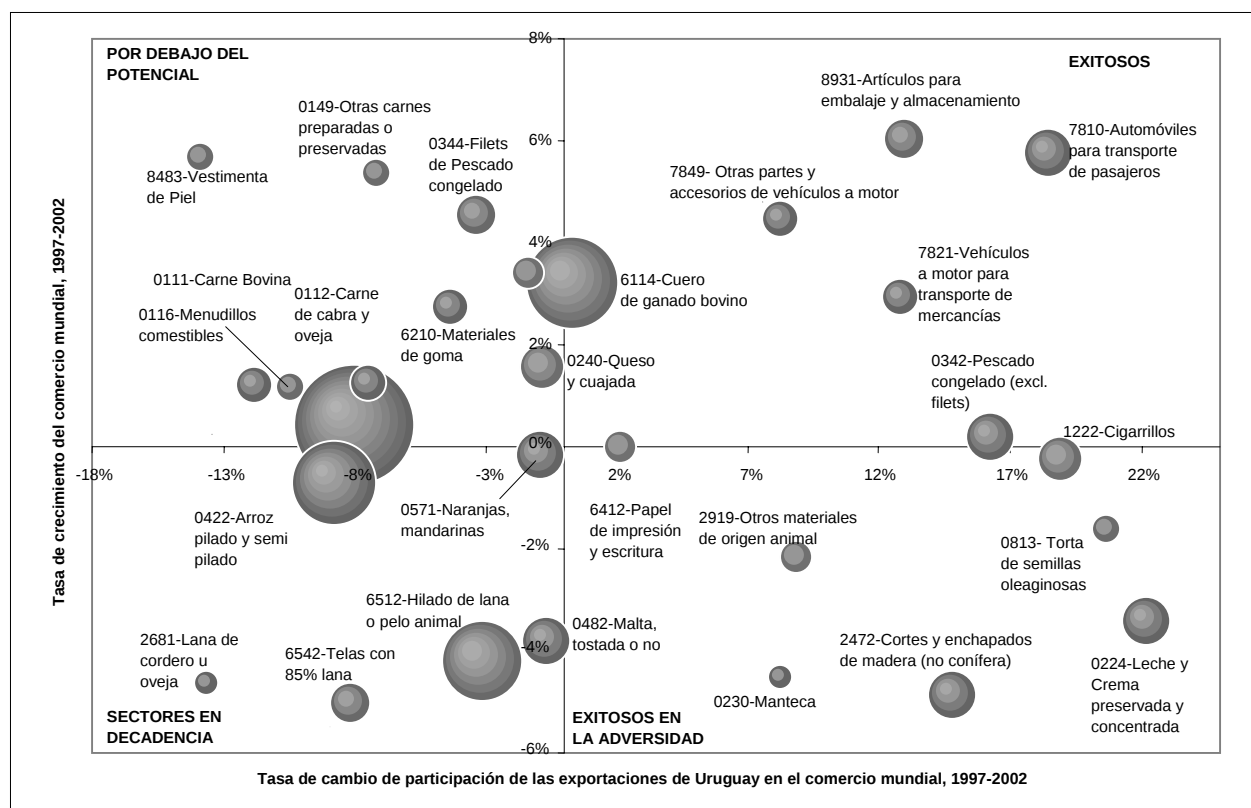
En el mercado global los productos que tienen las mejores perspectivas (exitosos) son los que se identifican principalmente con artículos de embalaje y con productos del complejo automotor (automóviles, camiones y auto partes). Los productos como tortas de semillas oleaginosas, cortes y enchapados de madera y lácteos (leche y crema preservada y manteca) son considerados exitosos en la adversidad. Mientras que el desempeño de algunos productos tradicionales ha sido poco satisfactorio. El desempeño de productos como el cuero y derivados, la carne bovina, la lana y derivados o como el arroz y los productos de la pesca es calificado como por debajo del potencial o en decadencia.

El Gráfico 9A indica que globalmente el posicionamiento y la competitividad internacional de la oferta exportable uruguaya han sido insuficientes, debido a que una parte significativa de las exportaciones nacionales se concentra en los cuadrantes de la izquierda. Esta situación sugiere que se podrían evaluar las implicancias de una mayor coordinación en el diseño e implementación de políticas de competitividad y de apoyo a la integración internacional.

Las políticas de competitividad pueden ayudar a promover una mayor participación de las exportaciones nacionales en el comercio mundial, es decir favorecer la concentración de las exportaciones nacionales hacia la parte derecha del gráfico. Las políticas de apoyo a la integración internacional pueden, complementariamente, favorecer la apertura de mercados y el incremento de la demanda mundial y regional de productos exportables por el país, de manera de favorecer una traslación de la oferta exportable hacia los cuadrantes superiores del gráfico.

GRÁFICO 9A DESEMPEÑO COMERCIAL GLOBAL 1997-2002

Desempeño del portfolio de exportaciones de Uruguay en el Mundo, 1997-2002



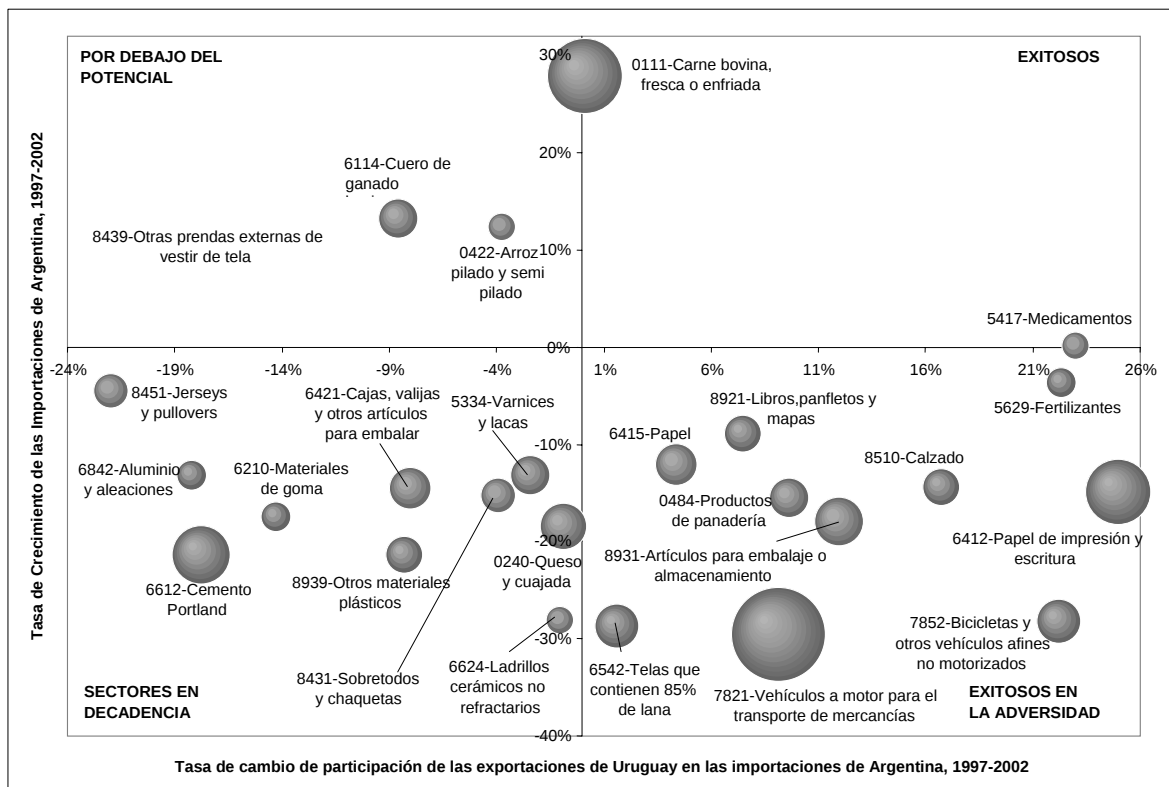
Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos UN COMTRADE.

El desempeño en los distintos mercados seleccionados como prioritarios revela algunas diferencias notables, importantes para el diseño de una estrategia de competitividad internacional (ver Gráfico 9B). En los mercados del MERCOSUR se observa una importante asimetría cuando se compara el desempeño en los socios mayores. Las exportaciones a la Argentina son dominadas por productos industriales y son relativamente diversificadas. No se notan productos exitosos y la mayoría de las exportaciones se concentran en sectores en decadencia o, en los mejores de los casos, en productos exitosos en la adversidad. Entre estos últimos, se destacan productos del complejo automotor, bicicletas, productos industriales basados en la explotación de materias primas del sector forestal (papel, libros, artículos de embalaje, etc.), calzados, fertilizantes y ciertos productos alimenticios. En contraste, se nota que las exportaciones de carnes no se han expandido a pesar de una demanda creciente por parte del socio. En Brasil las exportaciones son muy concentradas, particularmente en productos primarios. Se destacan el desempeño satisfactorio de las exportaciones de arroces, de malta y de ciertos productos industriales como vernices y tubos de metal. Asimismo, se señala el potencial de algunos productos pesqueros e industriales (goma, medicamentos, cloro). El desempeño de la carne bovina y de los lácteos ha sido insatisfactorio.

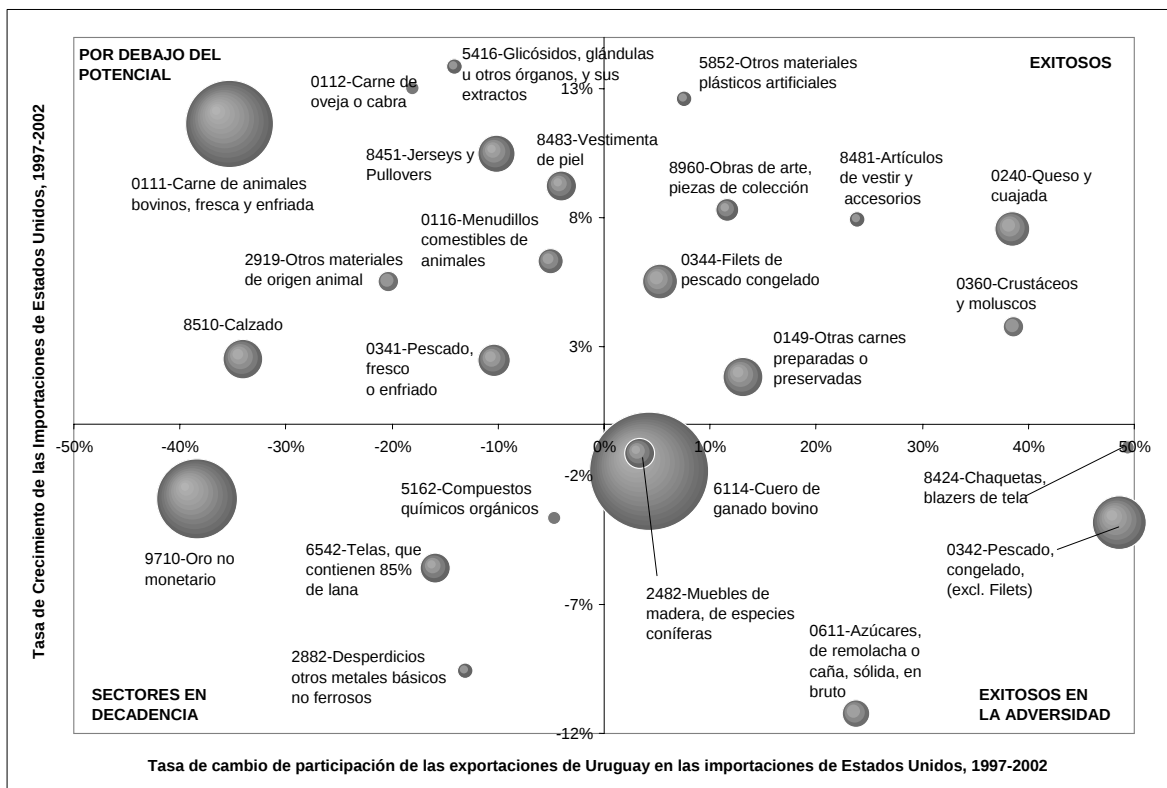
Entre los mercados extrarregionales se notan también algunas diferencias importantes. En promedio las exportaciones a los grandes mercados de la UE y de Estados Unidos han sido poco dinámicas. Entre las primeras, muy concentradas en productos primarios, se destacan las exportaciones de productos forestales, pesqueros, de cueros, naranjas y ciertos productos animales (carne no bovina y otros). Entre las segundas, que son más diversificadas e incluyen algunos productos industriales, sobresalen algunos productos pesqueros y textiles. Asia ha sido un mercado crecientemente estratégico en el que crece la participación de productos pesqueros y sobretodo de carnes bovinas, productos que han sido poco dinámicos en otros mercados. Por fin, a pesar de representar una parte menor de las exportaciones nacionales, México aparece como un mercado particularmente interesante en el cual se han concentrado las exportaciones en productos exitosos, principalmente lácteos y textiles.

GRÁFICO 9B DESEMPEÑO COMERCIAL EN MERCADOS SELECCIONADOS 1997-2002

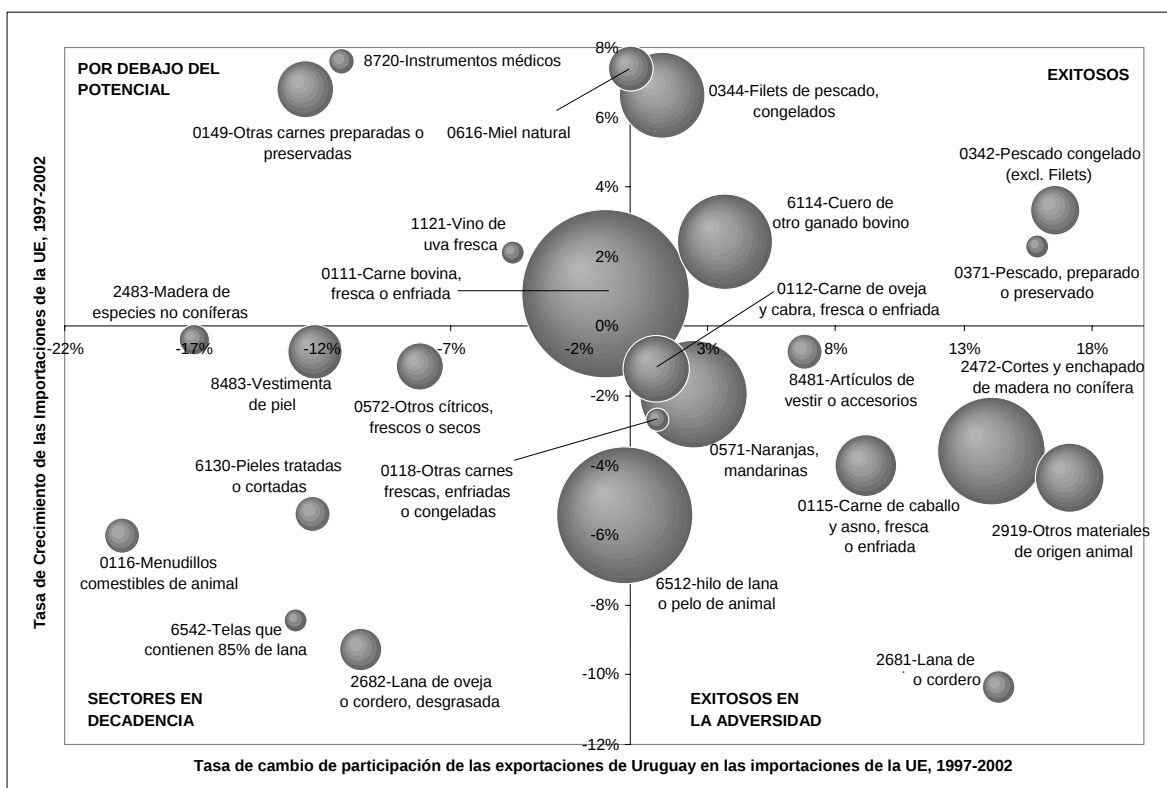
Desempeño del portfolio de exportaciones de Uruguay en Argentina, 1997-2002



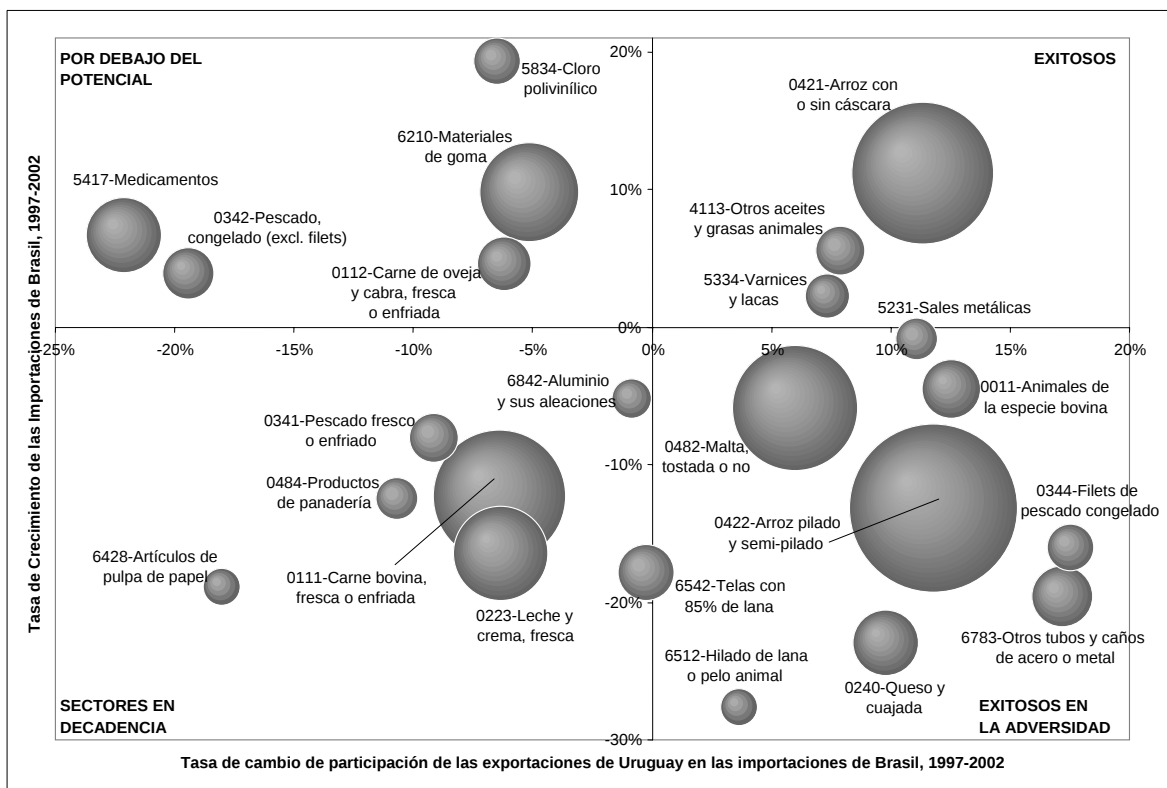
Desempeño del Portfolio de Exportaciones de Uruguay en Estados Unidos, 1997-2002



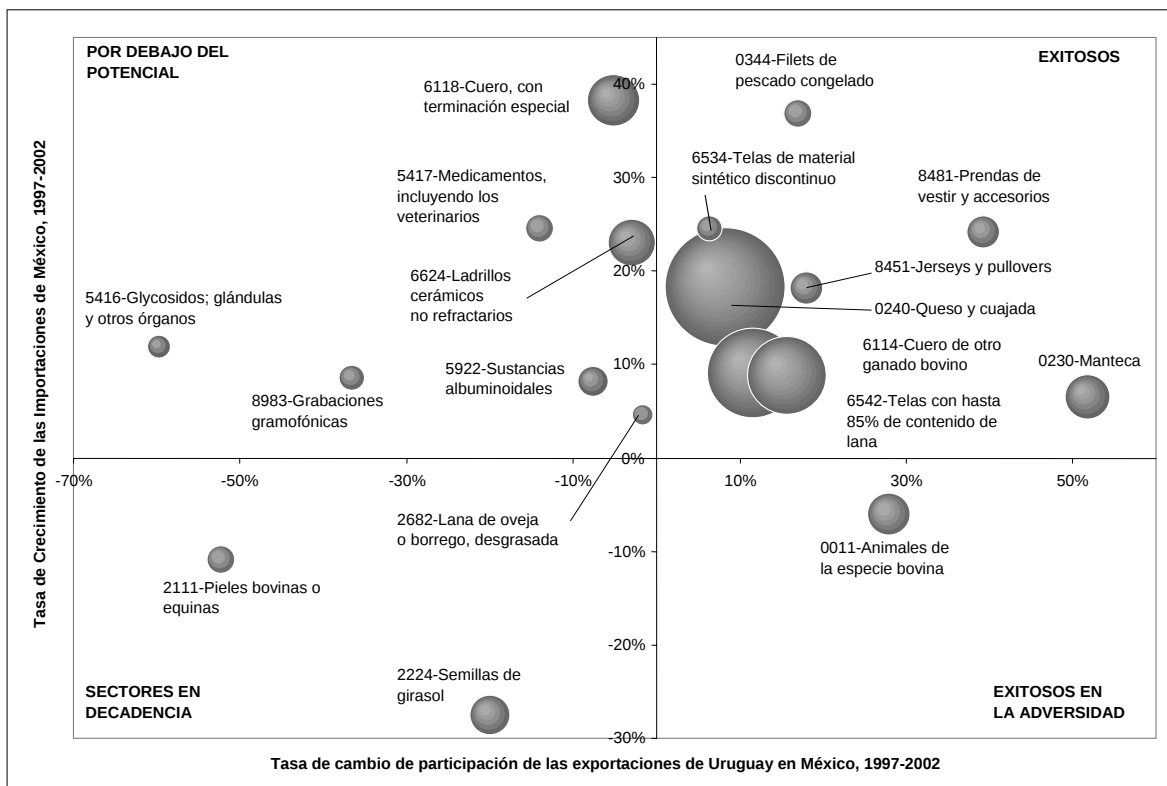
Desempeño del Portfolio de Exportaciones de Uruguay en la UE, 1997-2002



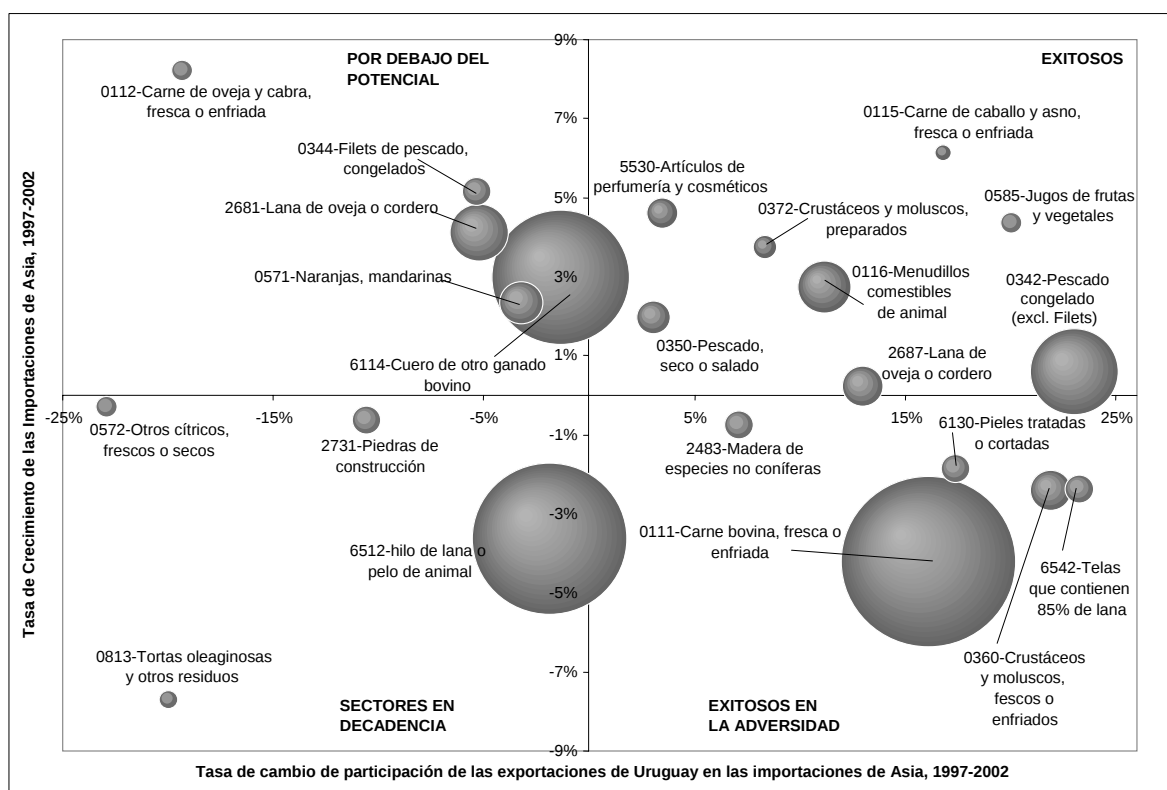
Desempeño del portfolio de exportaciones de Uruguay en Brasil, 1997-2002



Desempeño del portfolio de exportaciones de Uruguay en México, 1997-2002



Desempeño del portfolio de exportaciones de Uruguay en Asia, 1997-2002



Para una economía caracterizada por una fuerte dependencia de los mercados externos es necesario analizar los sectores en los cuales se logró construir ventajas comparativas reveladas (VCR). El Cuadro 2 identifica dichos sectores comparando el mercado regional del MERCOSUR con los mercados globales y distinguiendo la competencia global de la competencia intrarregional⁹ (ver el Cuadro AI.16 para un análisis más detallado).

⁹ El Cuadro AI.16 reporta las industrias que ganaron, mantuvieron o perdieron ventajas comparativas reveladas en el mercado global y en el MERCOSUR. Los cálculos fueron llevados a cabo comparando los últimos años disponibles (1997-2002) con los períodos (1992-1996). El índice se compone de la siguiente manera: $VCR_{X_{ih}} = (X_{ih} / X_i) / (W_h / W)$, donde el numerador representa la participación del bien (h) en las exportaciones del país (i) y el denominador indica la contribución del bien (h) en el comercio mundial. Si $VCR_{X_{ih}}$ es mayor a uno, entonces se puede decir que el país posee ventajas comparativas a nivel mundial en el bien (h), puesto que éste representará un porcentaje mayor de las exportaciones del país (i) que del comercio mundial. Nótese que la parte derecha del cuadro restringe el análisis considerando sólo las VCR de Uruguay con respecto al comercio de los socios del MERCOSUR.

CUADRO 2
VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS A NIVEL MUNDIAL Y SUBREGIONAL
1986-2002

CUCI Rev.2	VCR globales Descripción	VCR 1997-2002	Cambio en 1997-2002 vs. 1992-1996	CUCI Rev.2	VCR intrarregionales Descripción	VCR 1997-2002	Cambio en 1997-2002 vs. 1992-1996
042	Arroces	74,0	+	212	Pieles sin curtir	15,5	+
613	Piel curtida	33,6	+	246	Pulpa de madera, astillas y desechos	15,0	+
611	Cuero	33,4	+	654	Otros tejidos	13,9	+
011	Carne fresca, enfriada, congelada	23,6	+	035	Peces salados, secos, ahumados	13,0	+
268	Lana, pelo animal	20,0	-	247	Otras maderas, tablas	11,4	0
411	Aceites animales y grasas	17,6	+	613	Piel curtida	11,1	+
022	Leches y crema	15,1	+	023	Mantecas	9,9	0
023	Mantecas	14,2	+	843	Ropa exterior para mujeres y niñas	9,9	0
247	Otras maderas, tablas	13,7	+	621	Materiales de caucho	9,5	+
291	Material animal crudo	13,1	+	042	Arroces	9,1	+
654	Otros tejidos	12,1	0	896	Obras de arte, etc.	8,4	+
651	Tejidos e hilados de fibras textiles	11,0	-	842	Ropa exterior para hombres y niños	8,1	-
532	Productos de teñir	10,2	+	273	Piedra, arena fina y gruesa	7,7	+
621	Materiales de caucho	10,1	+	411	Aceites animales y grasas	7,6	0
034	Pescado, fresco, enfriado, congelado	9,7	0	001	Animales vivos para comida	7,5	+
024	Queso y cuajada	9,5	+	848	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	7,5	+
048	Preparaciones de cereal, etc.	8,6	0	024	Queso y cuajada	5,9	-
014	Carne prep./pres., extractos de pescado	8,2	-	036	Mariscos frescos, congelados	5,7	+
848	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	7,4	-	048	Preparaciones de cereal, etc.	5,1	0
122	Tabaco manufacturado	7,4	+	043	Cebada sin moler	5,0	-
001	Animales vivos para comida	6,6	-	011	Carne fresca, enfriada, congelada	4,8	+
043	Cebada sin moler	6,0	0	656	Tul, encaje, bordados y moños	4,8	+
585	Materiales plásticos	5,6	+	661	Cal, cemento, productos de construcción	4,7	+
046	Comida, harina de trigo	5,2	+	847	Accesorios de vestir, etc.	4,3	-
057	Frutas, nueces, frescas, secas	4,4	0	122	Tabaco manufacturado	4,3	+
222	Semillas para aceites "suaves"	3,0	+	676	Carriles de hierro o acero para vías ferreas, etc	4,1	+
036	Mariscos frescos, congelados	2,6	+	022	Leches y crema	3,9	0
061	Azúcar y miel	2,6	+	872	Instrumentos de medicina	3,8	0
661	Cal, cemento, productos de construcción	2,3	+	845	Ropa exterior no elástica	3,6	0
266	Fibras sintéticas	2,3	0	291	Material animal crudo	3,5	-
273	Piedra, arena fina y gruesa	2,2	0	266	Fibras sintéticas	3,3	-
562	Fertilizantes manufacturados	2,1	+	037	Peces, etc., preparados, congelados	3,1	+
971	Oro no monetario	2,1	+	274	Azufre	3,1	-
037	Peces, etc., preparados, congelados	1,9	+	532	Productos de teñir	3,0	-
041	Trigo, etc., sin moler	1,8	+	785	Motos, bicicletas, sillas de ruedas, etc.	2,9	+

CUADRO 2 (CONTINUACIÓN)

CUCI Rev.2	VCR globales Descripción	VCR 1997-2002	Cambio en 1997-2002 vs. 1992-1996	CUCI Rev.2	VCR intrarregionales Descripción	VCR 1997-2002	Cambio en 1997-2002 vs. 1992-1996
351	Corriente eléctrica	1,8	+	653	Tejidos de fibras manufacturadas	2,9	-
642	Artículos de papel, papel precortado, etc.	1,8	+	562	Fertilizantes manufacturados	2,8	+
012	Carne seca, salada, ahumada	1,7	-	034	Pescado, fresco, enfriado, congelado	2,8	+
523	Otros químicos inorgánicos, etc.	1,6	+	667	Perlas, piedras preciosas y semipreciosas	2,6	-
656	Tul, encaje, bordados y moños	1,6	0	666	Alfarería	2,6	-
533	Pigmentos, pinturas, etc.	1,6	+	211	Pieles	2,6	-
842	Ropa exterior para hombres y niños	1,5	-	678	Tubos y cañería de hierro o acero, etc.	2,5	-
843	Ropa exterior para mujeres y niñas	1,5	-	288	Metales no ferrosos	2,4	-
211	Pieles	1,5	-	533	Pigmentos, pinturas, etc.	2,3	0
662	Arcilla, productos refractarios	1,4	-	793	Naves, buques, botes, etc.	2,3	+
045	Cereales sin moler	1,4	+	014	Carne prep./pres., extractos de pescado	2,1	+
035	Peces salados, secos, ahumados	1,2	+	292	Material vegetal crudo	2,0	0
782	Automotores para transporte de mercancías, etc.	1,2	+	665	Cristalería	2,0	-
678	Tubos y cañería de hierro o acero, etc.	1,2	+	892	Impresos	2,0	+
941	Animales vivos	1,2	-	893	Artículos de plástico	1,8	+
641	Papel y cartón	1,1	+	523	Otros químicos inorgánicos, etc.	1,8	0
961	Moneda (excepto oro) sin curso legal	1,1	-	351	Corriente eléctrica	1,7	-
591	Pesticidas, desinfectantes	1,1	-	728	Maquinas para otras industrias	1,7	+
845	Ropa exterior no elástica	1,0	-	844	Ropa interior	1,6	-
892	Impresos	1,0	+	641	Papel y cartón	1,6	+
592	Almidón, etc.	1,0	-	642	Artículos de papel, papel precortado, etc.	1,5	+
				812	Artefactos sanitarios, calefacción y alumbrado	1,5	+
				821	Muebles y partes	1,3	-
				046	Comida, harina de trigo	1,2	+
				612	Cuero manufacturado, etc.	1,2	-
				025	Huevos, aves, frescos, preservados	1,2	-
				511	Derivados hidrocarburos	1,2	+
				655	Tejidos de punto, etc.	1,1	0
				112	Bebidas alcohólicas	1,0	+
				611	Cuero	1,0	+
				831	Artículos para viajes, maletas, bolsos, etc.	1,0	-
				269	Descarte de fabricas textiles	1,0	-

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos COMTRADE; Cuadro AI.16.

Considerando que un índice superior a la unidad indica la existencia de una VCR,¹⁰ se nota que en el período 1997-2002 Uruguay tiene ventajas en 67 rubros de exportación respecto al MERCOSUR y en 56 respecto al mundo. Asimismo, se pueden contabilizar 33 sectores donde se ganaron VCR respecto de 1992-1996, principalmente en animales vivos, carnes y sus preparaciones y productos lácteos; pescados, crustáceos, y moluscos; cereales y sus preparaciones; azúcar, sus preparaciones y miel; tabaco y sus manufacturas y semillas y frutos oleaginosos. También se ganaron VCR en corcho y madera, materiales animales y vegetales crudos y corriente eléctrica; aceites y grasas animales; químicos inorgánicos, materiales para teñido, fertilizantes, resinas y materiales plásticos y manufacturas de cuero y goma; papel y cartón, manufacturas minerales no metálicas, acero y hierro, y vehículos terrestres.

Se observa que en algunos casos los productos en los cuales Uruguay es competitivo en el MERCOSUR presentan un mayor contenido de valor agregado como en el caso de los extractos de carne (014), aceites vegetales y animales procesados (431), y artículos de plástico (893). El análisis también permite identificar algunos productos, como extractos de carne (014); piedra, arena fina y gruesa (273), y ropa exterior para mujeres y niñas (843) que han ganado VCR en el MERCOSUR pero perdieron competitividad en los mercados mundiales. Y en contraposición, productos como el queso y cuajada (024), materiales animales crudos (291), materiales plásticos (585), cuero (611), piel curtida (613), y tejidos e hilados de fibras textiles (651), han perdido competitividad en el MERCOSUR pero ganaron VCR en el mercado mundial.

En la parte derecha del Cuadro 2, en vez de incluir en el análisis los flujos de comercio procedentes de afuera del MERCOSUR, se restringe el análisis y se comparan las VCR de Uruguay con aquéllas de los otros socios del MERCOSUR en el mercado intrarregional. Se nota que en el segundo período considerado, el país logró construir VCR en 34 sectores, mantuvo dichas VCR en 12 sectores, mientras que perdió competitividad en 39 de ellos. Las VCR ganadas respecto al período 1992-1996, se concentran principalmente en animales vivos, carne y sus preparaciones, y cereales y sus preparaciones; bebidas, y tabaco y sus manufacturas; pieles, corcho y madera, y fertilizantes y materiales sin elaborar; químicos inorgánicos, fertilizantes manufacturados y cuero, goma, y sus manufacturas. También papel y cartón, fibras e hilados textiles, acero y hierro, y maquinaria especial; vehículos terrestres, y otros equipos para transporte; artículos sanitarios y de iluminación, vestimenta y accesorios de vestir. Adicionalmente durante el período 1997-2002, se observa que se generaron VCR en cinco nuevos sectores, respecto de los años 1992-1996. Los mismos son: comestibles y harina de trigo (046), bebidas alcohólicas (112), fertilizantes manufacturados (562), cuero (611), y papel y cartón (641).

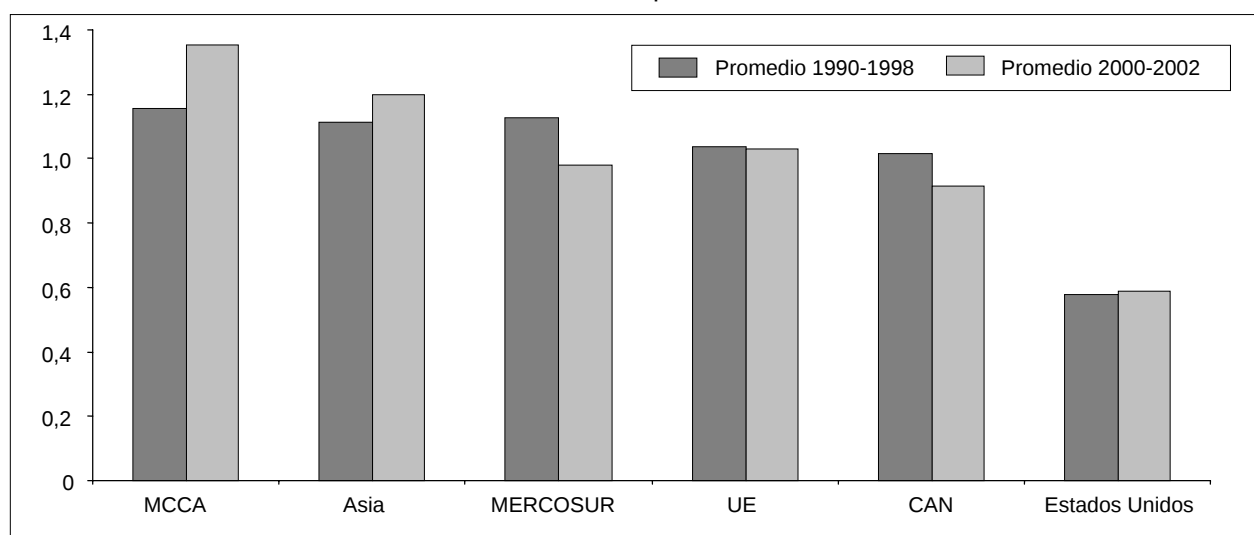
Así como se encontraron ganancias en VCR para el período 1997-2002, también en el ámbito interregional se detectaron pérdidas de ventajas comparativas respecto a 1992-1996. Las mismas, se concentraron en productos lácteos, y cereales y sus preparaciones; pieles, frutos oleaginosos, goma, y corcho y madera; fibras textiles, fertilizantes y materiales en bruto, pepitas y desechos metálicos, y materiales animales y vegetales en bruto. Así también corriente eléctrica, grasas

¹⁰ Un indicador de ventajas comparativas sería una buena herramienta para guiar políticas. Ante la ausencia de ese indicador, se presenta como "proxy" a las ventajas comparativas "reveladas" que adolecen de problemas asociados a un sesgo de endogeneidad, ya que el indicador depende de las restricciones vigentes en el comercio internacional entre los socios y cambiaría al variar las restricciones. Es importante considerar esta característica a la hora de interpretar el indicador aquí presentado.

animales y vegetales, y materiales para teñido; productos farmacéuticos y medicinales; artículos de plástico y resinosos, y materiales y productos químicos; cuero y sus manufacturas, fibras textiles, y manufacturas minerales no metálicas; hierro y acero, y metales no ferrosos; vehículos terrestres, muebles, artículos de viaje y bolsos; vestimenta, accesorios de vestir, y calzado.

Para identificar los mercados más complementarios con la oferta exportable de Uruguay se considera conjuntamente la información sobre las ventajas comparativas del país y aquella sobre los productos importados por los socios comerciales. El Gráfico 10 presenta el indicador de complementariedad comercial.¹¹ La estructura de las exportaciones de Uruguay es poco complementaria con aquella de las importaciones de sus principales socios comerciales, lo que se evidencia por coeficientes inferiores a la unidad.¹² Se nota también que, a lo largo del período considerado, la complementariedad comercial se ha mantenido estable o se ha reducido, con la única excepción del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de Asia.

GRÁFICO 10
COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL
1990-2002, Índice: complementariedad si >1



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos COMTRADE; Cuadro AI.17.

¹¹ El índice de complementariedad se define como: $C_{ij} = \sum_h [(VCR_{ih}) \times (DCR_{jh}) \times (W_h/W)]$, donde VCR_{ih} es el índice de ventajas comparativas reveladas del i -ésimo país en el h -ésimo bien; DCR_{jh} es el índice de desventajas comparativas reveladas del j -ésimo país en el h -ésimo bien; y (W_h/W) es la participación del h -ésimo bien en el comercio mundial. Un valor superior a la unidad revela que la estructura exportadora del país i se complementa con la estructura importadora del país j . Una mayor complementariedad señalaría un potencial para incrementar el intercambio comercial entre países.

¹² Dado que este indicador se basa en las VCR, es necesario considerar el comentario de la nota al pie 10 en este caso también.

Un análisis más detallado de complementariedad de Uruguay con los principales socios comerciales basado en los Cuadros AI.18 a AI.26 revela algunos aspectos que pueden ser de utilidad al evaluar una estrategia de competitividad orientada a la penetración de los mercados regionales y mundiales. El MERCOSUR ha sido un mercado complementario hasta el inicio de la crisis de 1999, momento en que el índice comienza a caer por causa de la reducción de la complementariedad con Brasil. A nivel extrarregional, Estados Unidos se caracterizan por un bajo grado de complementariedad, mientras que la UE presenta un patrón de importaciones más complementario. En contraste, Asia y algunas regiones del Hemisferio Occidental como el Mercado Común Centroamericano (MCCA) o la *Caribbean Community* (CARICOM) presentan oportunidades interesantes por tener un grado de complementariedad relativamente alto.

De forma coherente con el planteo reiterado en este documento, para incidir en la complementariedad se necesitan acciones simultáneas en el frente de la competitividad y de la integración regional e internacional. Las políticas de apoyo a la competitividad pueden contribuir a descubrir nuevos sectores o a potenciar sectores existentes con el objetivo de adecuar la estructura de la oferta exportable con aquélla de los principales socios comerciales existentes y/o potenciales. De modo complementario, las políticas comerciales y de integración pueden incidir en la transformación de la estructura de la demanda de los socios comerciales a través de la promoción del acceso a los mercados. Una evaluación de estos dos frentes de la competitividad y de la integración y su vinculación, es importante en el caso de un país como Uruguay, por tener una fuerte concentración de sus exportaciones extrarregionales en el sector agrícola, con notables restricciones de acceso y por una concentración de las exportaciones de productos industriales en un mercado regional con reglas de acceso inestables.

E. Servicios

Los servicios tienen un rol preponderante que fue creciendo en la década de los años noventa a raíz de la desindustrialización de la economía. En 2003, los servicios representaban el 71% del producto interno bruto, mayor que el 65% registrado en 1990. En el Cuadro 3, se observa que en el último año considerado los servicios financieros (26,5% del PIB) dominaban el sector, le seguían en importancia los servicios personales (16% del PIB en 2002), transportes y comunicaciones (11,7%), comercio, restaurantes y hoteles (10,8%), y construcción y electricidad, gas y agua (2,7% y 4,9%, respectivamente).

Tal como se señaló, el sector de servicios ha tenido históricamente un rol significativo en el resultado de la balanza de pagos. Desde 1990 la balanza comercial de bienes arrojó déficit en casi todos los años, mientras que la balanza de comercio de servicios se mantuvo siempre superavitaria, lo que sugiere la gran importancia del sector en la estabilidad macroeconómica del país. Aunque no se disponga de estadísticas suficientes para evaluar el desempeño de los servicios transables respecto a los no transables es útil referirse a la evolución de los dos principales sectores en los cuales se encuentran servicios transables: el turismo y el transporte.

El valor de Uruguay como destino del turismo internacional se ha incrementado en los últimos años. En la actualidad la industria se concentra en brindar servicios en diferentes terrenos además del tradicional turismo de playas. El flujo de inversiones hacia el sector, ha sido alentado por el marco regulativo creado por el Decreto 291/995. Este Decreto establece beneficios fiscales

consistentes tales como, entre otros, la posibilidad de solicitar un crédito fiscal por el Impuesto al Valor Agregado (IVA) generado en la adquisición o importación de ciertos bienes y servicios destinados a los Complejos Turísticos. El decreto abarca los proyectos y emprendimientos que, dada su importancia y características, representen un aporte para la captación de demanda turística. Ello incluye obras de infraestructura, urbanización, construcciones e instalaciones destinadas tanto a alojamiento, servicios culturales, comerciales, congresos, deportivos, de esparcimiento o de salud, que conformen una unidad para captar el turismo.

El turismo es una de las fuentes de divisas más importantes del Uruguay; entre 1990 y 2001, los ingresos anuales procedentes del turismo aumentaron de 261 a 560 millones de dólares. Asimismo, el afluente de visitantes ha generado inversiones de magnitud que permitirán al sector aumentar su dinamismo en el futuro y consolidarse como una de las actividades más rentables para Uruguay.

CUADRO 3
ESTRUCTURA DEL PIB POR ACTIVIDAD ECONÓMICA
1990-2004, en % del PIB

PIB a precios constantes por actividad	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Agropecuaria	10,5	10,6	11,1	10,4	11,0	11,7	12,2	10,9	11,0	10,3	10,1	9,6	11,1	12,8	11,2
Pesca	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	n.d.	n.d.
Canteras	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	n.d.	n.d.
Industrias manufactureras	24,7	24,0	22,9	20,7	20,3	19,9	19,7	20,0	19,6	18,1	18,0	17,1	15,9	16,9	18,2
Servicios	64,6	65,2	65,6	68,6	68,4	68,0	67,7	68,6	68,9	71,1	71,5	72,9	72,5	70,3	70,6
Electricidad, gas y agua	3,4	3,6	3,9	3,8	3,5	3,7	3,7	3,8	4,1	4,1	4,3	4,5	4,9	4,6	4,3
Construcción	2,7	3,0	3,3	3,8	3,9	3,5	3,3	3,2	3,4	3,7	3,3	3,1	2,7	2,5	2,2
Comercio, restaurantes y hoteles	11,0	11,7	12,5	14,5	15,2	13,8	14,0	14,6	14,3	13,9	13,3	13,3	10,8	10,9	12,1
Transportes y comunicaciones	6,9	7,3	7,6	8,6	9,6	10,3	10,6	10,7	10,7	11,2	11,5	11,9	11,7	12,2	12,2
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios empresariales	23,2	22,6	21,7	21,4	20,4	20,7	20,8	21,0	1,4	23,0	23,8	24,9	26,5	40,0	39,8
Servicios comunales, sociales y personales	17,4	17,1	16,7	16,7	15,8	15,9	15,5	15,3	15,1	15,1	15,2	15,3	16,0	40,0	39,8
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Nota: * al segundo trimestre de 2004. Para 2003-2004, las cuentas nacionales no distinguen entre servicios comunales y establecimientos financieros, etc. Por ello, para estos años la primera categoría incluye a ambos.

Fuente: Banco Central de Uruguay, Boletín Estadístico 2004.

Algunas vulnerabilidades del sector han sido el carácter estacional y la falta de diversificación. En el año 2000, aproximadamente el 67% de los turistas provino de Argentina, cifra que se vio disminuida en el 2002 al 60% por causa de la crisis en este país vecino. Adicionalmente, tomando en cuenta los destinos elegidos por los turistas, entre 1999 y 2002, Montevideo y Punta del Este acapararon entre el 52% y el 60% de la recepción.

Consecuentemente, el aumento de los ingresos procedentes del turismo entre 1990 y 1997 fue reflejo de la mejoría en la situación económica de la región, hecho que se revirtió drásticamente a partir de 1998 con el comienzo de la crisis regional.

El transporte marítimo es otro sector de servicios transables muy relevante para el país. El puerto de Montevideo, se perfila geográficamente en la ruta principal de movilización de cargas del MERCOSUR. El *hinterland* del mismo, se ha expandido en los últimos años debido al MERCOSUR y a la Hidrovía Paraná-Paraguay que extienden su área de influencia hasta 3.500 kilómetros hacia dentro del continente. Las inversiones en el sector y en particular la política de dragado del puerto, permitieron elevar el porte de los navíos que allí operan, elevando la productividad y aumentando la cantidad de carga involucrada.

Montevideo es la primera terminal de la costa atlántica de América del Sur que opera bajo un régimen de "Puerto Libre", que se aplica también a los puertos de Nueva Palmira, Fray Bentos y Colonia. El régimen normativo establece la libre circulación de mercaderías, sin necesidad de autorizaciones y trámites formales. Durante su permanencia en el recinto aduanero portuario, las mercaderías están exentas de todos los tributos y recargos aplicables a la importación o que se generen en ocasión de la misma.

En adición a los recintos portuarios se han creado las "terminales extraportuarias". La existencia de estas terminales favorece la no saturación del limitado espacio portuario y la agilización de las operaciones conexas con el comercio exterior. El régimen de "Puerto Libre" se complementa con el régimen de "Zonas Francas". Las mismas son concebidas para: (a) comercialización, almacenamiento, fraccionamiento, mezcla, armado, desarmado y otras operaciones que no implican industrialización de mercancías y materias primas; (b) instalación y funcionamiento de establecimientos fabriles; (c) servicios profesionales, financieros, de informática y de reparaciones y mantenimiento. Así, las entidades que operan bajo este régimen, benefician de exenciones impositivas, incluyendo el impuesto a la renta y a la entrada y salida de bienes.

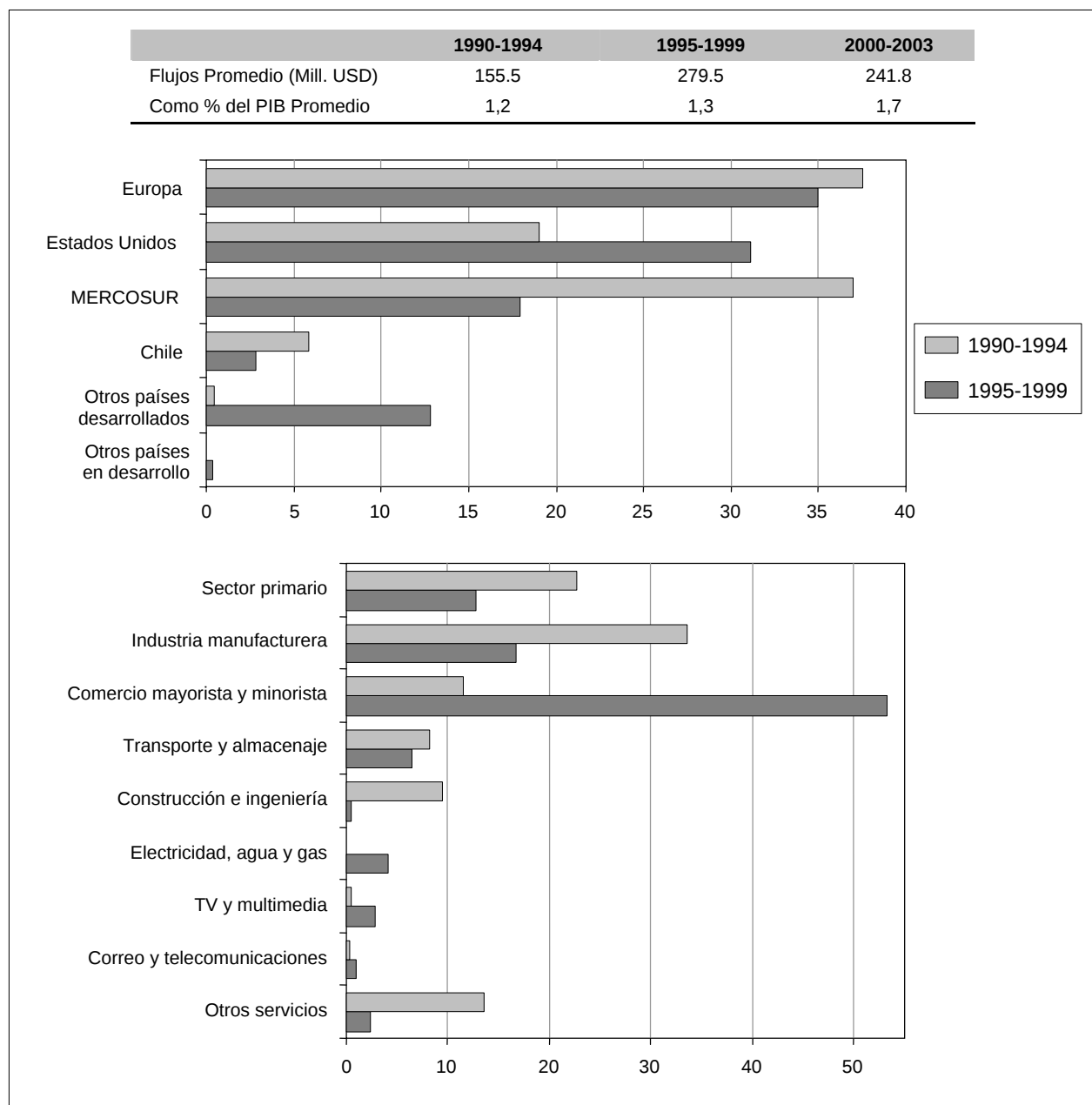
Las mercaderías procedentes de las Zonas Francas que ingresan a terceros países tributan los aranceles correspondientes. En el caso particular del MERCOSUR están sujetas al arancel externo común que rige para las mercaderías que ingresan desde fuera del bloque.

F. Inversión extranjera directa

El período de formación del MERCOSUR coincidió con una fuerte expansión de la atracción de inversión extranjera directa (IED) en la economía uruguaya. Tal como informan el Cuadro 1 y el Gráfico 11, en 2001 la IED alcanzó su cúspide con un nivel de 314 millones de dólares, lo que representó el 1,7% del PIB. Después de una disminución de dichos ingresos en 2002, en 2003 sus flujos retomaron la senda del crecimiento y se aproximaron a los 259 millones, que en un contexto de contracción de la economía y de fuerte variación del tipo de cambio, representaron el 3,3% del PIB. Estos datos indican un proceso continuo de transnacionalización de la economía uruguaya a lo largo de la década. El resultado de esta tendencia es una creciente y significativa presencia de la inversión extranjera acumulada (*stock*) con relación al PIB: 7,2% en 1980, 10,4% en 2000 y 13,1% en 2002.¹³

¹³ Lo que se debe en parte a la desvalorización nominal del PIB en dólares por la depreciación cambiaria.

GRÁFICO 11
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (1992-1999)



Fuente: Elaboración Bittencourt y Domingo [2001] con datos MC Consultores [2001]; Cuadro A1.27.

Este proceso es solo aparentemente similar al experimentado por otros países de la región, debido a que en el caso de Uruguay la capitalización de la deuda y los masivos procesos de privatizaciones no han sido determinantes importantes del crecimiento de flujos de IED. Por lo cual se ha estimado que si se depura el impacto de las privatizaciones, los flujos de IED recibidos por Uruguay equivalen en términos relativos a aquellos recibidos por Argentina o Brasil. En ausencia de datos globales completos y actuales, el tamaño reducido del país permite extraer conclusiones

pertinentes del análisis de una muestra de 597 empresas transnacionales instaladas en Uruguay en 1999 (MC Consultores [2001]; Bittencourt y Domingo [2001]).

El análisis de la muestra revela que la modalidad de ingreso dominante es la instalación y sólo en menor medida la toma de control de empresas existentes. Cuando se registraron proyectos de compra, los montos invertidos presentaron valores unitarios mayores al promedio. Esto indica que las inversiones por instalación se han dirigido a empresas de escala menor mientras que las adquisiciones se han orientado a grandes proyectos. En ambas modalidades de ingreso, se registra una significativa preferencia por la toma de control del 100% de la propiedad, aunque a lo largo de la década se observa una creciente presencia de inversiones efectuadas bajo la modalidad de participación minoritaria. Se registra por tanto una creciente interacción de los inversionistas extranjeros con el empresariado local.

El análisis de las fuentes de los flujos de IED indica que los principales inversores en el país son los europeos, principalmente Francia, España, Reino Unido y Alemania, mientras que las inversiones de origen estadounidense representaron cuotas inferiores. La evolución de los años noventa confirma la tendencia histórica registrada antes de 1990. El análisis revela una preferencia de los europeos por proyectos de compras y de los inversores de Estados Unidos por proyectos de instalación. Un rasgo novedoso de los años noventa se relaciona con las inversiones intrarregionales. Se estima que los flujos de inversiones directas originados en otros países del MERCOSUR y en Chile han tenido un papel creciente a lo largo de la década, de tal manera que los inversores intrarregionales han llegado a representar el segundo grupo más importante en el país.

La estructura sectorial de las IED en el país fue tradicionalmente sesgada hacia los sectores financiero y manufacturero, principalmente en las ramas de alimentos, bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir, cueros y químicos. En contraste, en los años noventa se observaron crecientes flujos de inversiones hacia los servicios -principalmente comercio (supermercados), turismo (hoteles y restaurantes) y transporte (en conexión con la privatización de la compañía aérea Pluna) y almacenaje- que han determinado una diversificación de la estructura sectorial de la IED en los primeros años de la década y luego una creciente concentración. Caracterizándose por una progresiva orientación hacia sectores no transables, el proceso de transnacionalización ha acompañado y contribuido a la desindustrialización experimentada por la economía uruguaya a lo largo de la década.

La inversión extranjera en los sectores transables se ha concentrado en un número limitado de sectores. En el sector primario, los flujos mayores de inversiones se registraron casi exclusivamente en la rama forestal y en la minería donde operaron regímenes sectoriales de incentivos orientados a la atracción de IED. En la industria, las inversiones han sido fuertemente concentradas en alimentos y bebidas (carnes, lácteos y arroz), vidrio y minerales no metálicos (materiales de construcción) y celulosa y papel. En términos de las modalidades de ingreso se nota que las compras de activos existentes se han orientado principalmente hacia sectores tradicionales donde el país tiene claras ventajas comparativas. Mientras que las nuevas instalaciones han sido fuertemente concentradas en algunos nichos de mercados específicos del sector industrial y en el sector primario.

Es importante destacar que algunos inversores tradicionales en el sector industrial del país han adaptado su estrategia al cambio de entorno regional de los años noventa. Entre los sectores en los cuales se operaron importantes proyectos de reconversión industrial asociados a la inversión extranjera, se destacan las ramas de bebidas (cerveza), farmacéutica y productos de tocador, textil

y prendas de vestir y química y petroquímica. En los dos primeros sectores, en particular, el objetivo ha sido principalmente el incremento de las exportaciones y la reorganización de las actividades productivas y comerciales a escala regional.

Estos rasgos estructurales tienen implicaciones para el desempeño comercial del país. El análisis del comportamiento comercial de las transnacionales revela que, con respecto al pasado, éstas tienen una mayor propensión a exportar y a importar. Sin embargo, la participación relativa de las empresas de capital extranjero en el comercio no ha aumentado proporcionalmente al aumento de su importancia en la economía nacional. Esto es una consecuencia de la concentración en sectores de no transables, de una actitud muy cuidadosa en la inversión afuera de los sectores tradicionales de la economía uruguaya y de un escaso aprovechamiento del posicionamiento estratégico determinado por las oportunidades ofrecidas por el MERCOSUR (ver también Del Castillo [2004]).

Este último punto se relaciona con los determinantes fundamentales de la IED en Uruguay que han sido la estabilidad macroeconómica, la dotación de recursos, una orientación aperturista basada en el otorgamiento del trato nacional, la ausencia de requisitos de autorización y registro a la IED y la estabilidad de los marcos legales. Asimismo los regímenes de incentivos tuvieron un rol importante. A pesar de que en algunos sectores como el forestal y el hotelero se lograron los resultados esperados, en otros como el automotor o las zonas francas se tuvieron resultados insatisfactorios.

El MERCOSUR parece no haber sido explotado. Es cierto que las insuficientes señales de apertura y reforma dentro del bloque no fortalecieron la capacidad de Uruguay de atracción de flujos de IED. De la misma manera, las encuestas de opinión revelan que en la percepción de los inversionistas extranjeros la creación de un mercado regional amplio e integrado es efectivamente un activo estratégico. Sin embargo, con la excepción de algunos sectores específicos en los cuales la creación del mercado regional ha causado la expansión de las inversiones y de las corrientes comerciales, en los hechos el impacto de la integración comercial ha tenido un impacto poco satisfactorio.

Por un lado las estrategias regionales de las transnacionales han determinado una inserción asimétrica del país en las corrientes comerciales regionales. Las filiales uruguayas se han orientado, crecientemente, hacia la importación de productos desde los socios mayores y no han participado suficientemente en las corrientes de exportaciones intrarregionales. Además no se ha aprovechado la ubicación estratégica del país para penetrar el mercado regional, probablemente por causa de una insuficiente estabilidad de las condiciones de acceso a los mercados de los socios más grandes. En ciertos casos, como en aquel de las inversiones de Estados Unidos, se detecta inclusive un efecto de desvío de inversiones que se han reorientado hacia los socios más grandes del bloque y han sido sustituidas por exportaciones intrarregionales destinadas al Uruguay. Por otra parte, comparando con el comportamiento de los inversionistas extrarregionales, las inversiones originadas en los países de la región se han concentrado insuficientemente en actividades de exportación de productos intensivos en recursos naturales en los cuales el país dispone de ventajas comparativas.

En la próxima sección se revisa la política comercial de Uruguay, se discuten las alternativas disponibles para el país y se identifican los factores críticos para definir la estrategia de inserción internacional.

III. POLÍTICAS COMERCIALES E INSERCIÓN INTERNACIONAL

A. Marco institucional

Los desafíos futuros que encara Uruguay frente a su proceso de inserción internacional y las múltiples negociaciones en las que está involucrado como miembro del MERCOSUR requieren el respaldo de una sólida estructura institucional pública y privada. En consecuencia, esta sección se dedica a evaluar dicha estructura con el objeto de identificar sus características y establecer si requiere apoyo para fortalecer la capacidad de Uruguay para aprovechar los beneficios asociados a su inserción internacional y, al mismo tiempo, poder afrontar y superar sus desafíos de manera eficaz.

En la estructura institucional responsable del desarrollo y de la implementación de la política de comercio internacional de Uruguay participan entidades de gobierno, entidades de carácter intergubernamental y otras no gubernamentales.

Entidades gubernamentales

Los principales órganos gubernamentales son el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRREE), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), el Banco Central del Uruguay (BCU), la Comisión Interministerial para el MERCOSUR (CIMERCOSUR) y la Sección Nacional para el ALCA (SENALCA).

El MRREE tiene la responsabilidad de planificar, dirigir y ejecutar la política exterior y las relaciones internacionales de Uruguay. En consecuencia, tiene la responsabilidad de guiar las negociaciones comerciales internacionales dentro del marco de la política exterior en coordinación con el MEF y recibir, al mismo tiempo, el apoyo técnico de las entidades públicas especializadas en los temas involucrados.

Dentro del MRREE hay dos Direcciones directamente involucradas en el comercio internacional que trabajan coordinadamente: la Dirección General para Asuntos Económicos Internacionales y la Dirección General para Asuntos de Integración y MERCOSUR. La primera es responsable de planificar y ejecutar las relaciones económicas internacionales a nivel bilateral y multilateral, con excepción de aquellas de responsabilidad de la segunda. Además, tiene la responsabilidad de ofrecer información al sector privado y a otras entidades públicas. La segunda, que es muy relevante dado que el MERCOSUR participa en las discusiones comerciales negociando como bloque, tiene la responsabilidad de estudiar, planificar y ejecutar políticas dirigidas a consolidar al bloque así como políticas destinadas a las relaciones externas del mismo. Además, a esta Dirección le compete el seguimiento de todos los procesos de integración respecto al resto del mundo, incluyendo el proceso hemisférico y en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El MEF es uno de los principales responsables del desarrollo y la aplicación de las políticas de comercio internacional del país. Le compete la coordinación de las negociaciones comerciales internacionales, la administración aduanera y el asesoramiento al presidente en materia de política de comercio internacional. Al realizar estas tareas, el MEF está comprometido en aplicar

la legislación referente a competencia económica y derechos del consumidor. Además, ejerce la Presidencia de la Comisión de Política Arancelaria de Uruguay, en la que se establecen los aranceles para productos de importación.

El MEF cuenta con dos Direcciones que participan activamente en asuntos relacionados con el comercio internacional, la Dirección General de Comercio (DGC) encargada de la coordinación y participación en negociaciones comerciales multilaterales, regionales y bilaterales, en particular las relacionadas al MERCOSUR, y la Dirección Nacional de Aduanas (DNA), responsable del desarrollo de la política aduanera, incluyendo su negociación internacional, su implementación y la administración aduanera.

La OPP es responsable de la formulación de planes, programas y políticas nacionales, que en el mundo actual no pueden estar disociados de las decisiones de inserción internacional y comercio internacional. Asimismo, asesora al Poder Ejecutivo en materia de política de cooperación internacional, multilateral y bilateral, y en los aspectos técnicos y económicos.

El MGAP tiene la responsabilidad de dirigir y administrar los sectores ganadero, agrícola y pesquero. Cuenta con una Unidad de Asuntos Internacionales (UAI), responsable de asesorar en cuestiones de relaciones internacionales vinculadas a los sectores mencionados así como al área de recursos naturales renovables y la diversidad biológica.

Al MIEM le compete el desarrollo y la implementación de la política industrial, energética y minera, dirigida a transformar el aparato productivo del país, a su integración regional, y a contemplar las necesidades de estos sectores considerando su participación en el comercio internacional.

Dos de sus Direcciones tienen una incidencia importante en la relación externa del país. La Dirección Nacional Industrias (DNI) participa en las actividades relacionadas al sector industrial en diferentes ámbitos internacionales (Organización Mundial del Comercio -OMC-, ALCA, MERCOSUR, etc.), proponiendo políticas y acciones gubernamentales para el fortalecimiento del sector industrial y su desarrollo frente a los desafíos involucrados en dichos ámbitos. La Dirección Nacional de Propiedad Industrial tiene la responsabilidad de gestionar y proteger la propiedad industrial dentro del marco jurídico nacional e internacional. A su vez, la División de Competitividad Industrial sigue la evolución industrial doméstica nacional e internacional y evalúa la viabilidad de otorgar concesiones a inversiones específicas para promover el desarrollo industrial del país, mientras que la División de Defensa Comercial y Salvaguardas es responsable de las prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardias.

El BCU participa en la inserción internacional del país al involucrarse en las negociaciones comerciales y su relación con los organismos internacionales. Su rol principal es el de velar por la estabilidad de la moneda nacional, asegurar el normal funcionamiento de los pagos internos y externos, y promover y mantener la solidez, solvencia y funcionamiento adecuado del sistema financiero nacional, objetivos que impactan la inserción internacional del país.

La SENALCA es un organismo de carácter intergubernamental destinado a facilitar la coordinación de las entidades públicas que más activamente participan en las negociaciones del ALCA. Está integrada por representantes MEF, que la coordina, el MRREE, MGAP, MIEM, OPP y BCU, pero además puede convocar de manera *ad hoc* a representantes de otras entidades públicas y de

organismos privados para realizar consultas o ser asesorados en aspectos técnicos en temas de negociación relevantes.

La CIMERCOSUR es un foro interministerial que depende de la Presidencia de la República y tiene el propósito de coordinar y dirigir el proceso de integración del país con el MERCOSUR. Fue muy activa durante los primeros años del bloque, pero a fines de la década pasada redujo la periodicidad de sus reuniones y sólo lo hace ante el pedido de uno de los ministros participantes y con anuencia del Presidente, cuando no hay acuerdos a nivel de la Sección Nacional del bloque. Los Ministerios involucrados son MRREE, MEF, MGAP y MIEM.

Organismos intergubernamentales

En el segundo grupo se encuentran organismos que involucran representantes de entidades variadas, ya sean públicas como privadas. Entre ellas se encuentran varios institutos de promoción del comercio exterior y se destacan Uruguay XXI, el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), la Comisión Sectorial para el MERCOSUR (COMISEC) y la Sección Nacional del Foro Consultivo Económico y Social (FCES).

URUGUAY XXI, que tiene representantes del gobierno y del sector privado, es la promotora de inversiones y exportaciones de Uruguay. Por lo tanto, persigue consolidar la imagen del país en el exterior para atraer inversiones y ofrecer sus productos. También es responsable de implementar programas destinados a mejorar la competitividad del país.

LATU es una entidad pública no estatal administrada por el gobierno y el sector privado a través del MIEM, la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) y el Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU). Su propósito es mejorar la calidad de los productos uruguayos para que sean competitivos internacionalmente, siendo responsable de aplicar la ley en materia de metrología y verificar el cumplimiento de normas técnicas. Es responsable por administrar y controlar los regímenes especiales de apoyo a la industria y a la exportación, incluyendo los regímenes de admisión temporaria.

La COMISEC es una comisión mixta entre el gobierno y el sector privado establecida para incorporar las perspectivas de trabajadores y empresarios en las posiciones de negociación de Uruguay en el MERCOSUR. Tiene la facultad de asesorar al poder ejecutivo en aspectos relacionados a la adopción de medidas internas destinadas a avanzar en la integración regional y proponer a la CIMERCOSUR medidas internas necesarias para el bloque. Además, coordina y supervisa la actuación de las subcomisiones de trabajo y difunde información sobre el bloque. Al igual que la CIMERCOSUR, tuvo una tarea muy activa en los primeros años del bloque, pero desde fines de la década pasada su actividad y sus recursos han mermado significativamente. Algunas de sus tareas están siendo realizadas actualmente por la Sección Nacional del FCES.

La Sección Nacional del FCES cuenta con la participación del Consejo Superior Empresarial (COSUPEM), el Plenario Intersindical de Trabajadores y delegaciones de cooperativas, profesionales universitarios y de Organizaciones no Gubernamentales (ONGs). Cada sector elige a sus representantes, quienes no tienen un mandato fijo. Las decisiones son tomadas por consenso y sus

miembros se vinculan con el sector público de manera formal, pero también tienen importancia las relaciones personales y los canales informales.

Entidades no gubernamentales

Las organizaciones no gubernamentales y del sector privado involucradas en el desarrollo y ejecución de la política comercial internacional incluyen una serie de entidades entre las que cabe destacar a las CIU, las Cámaras de la Construcción, Mercantil de Productos del País, y Nacional de Comercio y Servicios, así como la Central Nacional de Trabajadores (PIT-CNT), la Comisión de Comercio Internacional del COSUPEM, la Fundación Uruguaya de Cooperación y Desarrollo Solidario (FUNDASOL), la Asociación y la Federación Rural del Uruguay y la Unión de Exportadores del Uruguay.

Es importante mencionar que la Cámara Mercantil de Productos del País está autorizada a emitir certificados de origen para las exportaciones (MERCOSUR, ALADI, Sistema General de Preferencias -SGP-, etc.) y que FUNDASOL es una asociación civil sin fines de lucro y tiene la mayor representatividad de micro y pequeñas empresas entre las ONG del país.

Relaciones entre entidades

Como se presenta en la sección anterior, varias instituciones de diversas características participan en los diversos foros de negociación representando a Uruguay. Para ello, cada una prepara estudios, análisis, con distinto grado de información y bases de datos. Dados los escasos recursos disponibles para realizar estas tareas, en particular si se compara con países de mayor tamaño con quienes se negocia, es crucial realizar un esfuerzo para que dichas actividades no se realicen individualmente sino en el marco de un mecanismo de coordinación interinstitucional estable y efectivo.

Como se explicó en la sección previa, el SENALCA de alguna manera realiza esta tarea para las negociaciones del ALCA y CIMERCOSUR hace lo propio con relación al MERCOSUR. La menor actividad de esta última fue de alguna manera relacionada a la existencia de visiones dispares entre los ministerios representados sobre la relación que el país debe tener con el bloque. Dentro de los ministerios encargados de la coordinación en asuntos de integración se han manifestado desajustes en la coordinación¹⁴ que en ocasiones dependen más de la personalidad de los involucrados que de un acuerdo formal. Además, dentro de algunos de los ministerios existen solapamientos de funciones que podrían reducirse con una delimitación funcional más clara y una mejor coordinación interministerial.

Una opción existente es diseñar e implementar un mecanismo que haga más eficiente la coordinación de la contratación y difusión de estudios y de información utilizada en los procesos de integración y que además de la coordinación para negociaciones contemple las fases de implementación y adaptación a los acuerdos alcanzados. Por otra parte, también se podría ampliar dicha coordinación a otras disciplinas comerciales además de la de bienes.

¹⁴ Ver página 40 del Estudio "Modernización Institucional e Integración Económica en el MERCOSUR y Países Asociados", preparado por Altair Asesores para el BID, en 2000.

El sector privado ha reclamado por la simplificación administrativa en el área de comercio exterior, en el que conviven catorce institutos de promoción de comercio exterior, departamentos de varios ministerios, los diversos foros y Uruguay XXI.

La coordinación entre los actores responsables de las negociaciones y representantes del poder legislativo podría ser más estrecha, tanto con anterioridad al establecimiento de los acuerdos como en la fase de la incorporación e internalización de las normas negociadas. Esto es particularmente importante, ya que es de competencia exclusiva del Parlamento la aprobación de tratados de cualquier naturaleza que celebre el Poder Ejecutivo.

También es importante la coordinación entre los responsables de las negociaciones y el Comité Ejecutivo para la Reforma del Estado (CEPRE) para que Uruguay cuente con estructuras y funciones acordes con los requisitos que serán demandados por los acuerdos de integración que se celebren.

B. Política comercial y regímenes de incentivos

La incorporación de Uruguay en el área de libre comercio y la implementación del Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR han determinado la estructura de la política comercial y arancelaria del país.¹⁵ A pesar de la existencia de regímenes especiales y excepciones al AEC el país tiene márgenes limitados de maniobra para utilizar la política comercial con el fin de lograr objetivos de política industrial.¹⁶ La estructura sectorial del AEC ha sido el resultado de una negociación en la cual prevalecieron los intereses de los socios mayores del bloque, en particular Brasil, y corresponde solo parcialmente a las necesidades de Uruguay. En particular, si bien el AEC sigue un escalonamiento creciente según el valor agregado, algunos insumos producidos en el bloque están protegidos por aranceles relativamente altos, lo que puede llevar a una protección efectiva negativa en aquellas actividades que los utilizan como insumos.

¹⁵ Excluyendo las excepciones y regímenes especiales, el AEC supone once niveles arancelarios que van del 0 al 20% en escalones de a 2%: (i) los productos agrícolas en estado natural o con un mínimo de procesamiento tienen aranceles cuyo valor modal es 10% con escasa dispersión, mientras que los bienes agroalimentarios están gravados por 14 ó 16%; (ii) los insumos agropecuarios están gravados con tasas de 0 a 6%, salvo los agroquímicos y los alambres que tienen aranceles de 12 ó 14%. En el caso uruguayo éstos tienen un régimen especial que los lleva a 0%; (iii) el petróleo y sus derivados tienen arancel 0, los productos químicos y petroquímicos se gravan con un 2% si no existe producción regional y 10 a 14% si existe producción en la región. Los otros minerales tienen aranceles entre 2 y 6%; (iv) para los productos de la industria textil los aranceles varían según el valor agregado. El máximo de 20% se aplica a las confecciones; v) los productos elaborados de consumo final se gravan con un arancel de 18 o de 20%, salvo los agroalimentarios a los cuales se aplica 14 ó 16% (Lorenzo [2004]).

¹⁶ Esta sección se basa extensivamente en Lorenzo [2004] y Terra [2004].

El AEC pactado no se aplica en su totalidad debido a que se acordaron programas de convergencia y regímenes de excepciones que fueron renegociados continuamente hasta la fecha.¹⁷ El tratamiento especial otorgado a los bienes de capital y a los de informática y telecomunicaciones en el AEC pactado, implica costos de eficiencia netos para Uruguay que no tiene producción propia de este tipo de bienes. La aplicación de aranceles que pueden llegar hasta el 14% (bienes de capital) o hasta el 16% (informática y telecomunicaciones), impone un sobreprecio a la inversión en maquinarias y equipos tecnológicos evidente. Para compensar este efecto negativo es necesario convencer a sus socios sobre la necesidad de revisar la estructura de la protección otorgada por el AEC. Por otra parte, la negociación de esquemas de importación preferenciales alternativos impondría un costo determinado por la existencia del régimen de origen intrarregional, salvo que haya excepciones.

En 2002, la protección arancelaria nominal media era del 11,4% (Cuadro 4). A nivel sectorial el promedio más bajo se registra en productos químicos (3,5%) y el más alto en metales básicos (21,5%). Se registran algunos picos arancelarios, siendo el más alto (55%) en la sección de preparados comestibles, bebidas y tabaco y la dispersión más pronunciada en instrumentos de precisión. En principio, en el año 2000, la protección otorgada a los productos procedentes de los otros países del MERCOSUR tenía que ser eliminada y las importaciones de terceros quedar sometidas al AEC, pero el cronograma de convergencia hacia el AEC no se cumplió y se autorizaron nuevas desviaciones. Uruguay ha aprovechado esta flexibilidad para reducir la protección y, por esta vía, los costos de eficiencia en la mayoría de las secciones del nomenclador. Pero también se incrementó la protección en ciertos ítems y se incrementó la dispersión en algunas secciones, lo que sugiere que la flexibilidad de las reglas del MERCOSUR no ha sido utilizada exclusivamente para lograr objetivos de eficiencia económica. Además esa flexibilidad es *ad hoc* e introduce incertidumbre que afecta a la inversión.

El proceso de convergencia al AEC del MERCOSUR elevaría la protección nominal promedio. El nivel promedio y la dispersión del arancel determinan los incentivos a la producción de bienes con mayor valor agregado. Corregir esta situación es un tema de negociación sensible en el ámbito del MERCOSUR, de suma importancia para la estructura de la inserción internacional del país.

¹⁷ Las excepciones al AEC se pueden clasificar en tres tipos principales: (i) un primer tipo de es el que corresponde a los bienes de capital (BK) y a los de informática y telecomunicaciones (BIT) que fueron exceptuados de la vigencia inmediata del AEC, estableciéndose cronogramas para una convergencia gradual al mismo que se extendería hasta el 2006. Ese proceso de convergencia se interrumpió y cada país aplica su propio criterio hasta tanto no se revise el AEC y con un plazo máximo que va hasta fines de 2010. En Uruguay los BK están gravados con 2%, salvo cuando hay producción local, en cuyo caso se aplica el AEC que puede llegar hasta 14% (BK) o hasta 16% (BIT). No obstante, para un listado de 716 BK que representan cerca del 60% del total del comercio de esos bienes, Uruguay aplica una tasa de 0% que regirá hasta fines de 2005; (ii) un segundo tipo se refiere a los sectores azucarero y automotriz. Ambos sectores quedaron fuera del acuerdo de definición del AEC y aún no se ha logrado una total uniformidad dentro del bloque. En el caso del sector azucarero, Uruguay aplica 0% a las importaciones de azúcar crudo y 35% a las importaciones de azúcar refinado. En el caso del sector automotor, se acordó una Política Automotriz Común del MERCOSUR (PAM) pero Uruguay aún no la ha internalizado, por lo tanto, aplica un arancel de 23% y no incluye dentro de este sector a la maquinaria automotriz vial o agrícola; (iii) el tercer tipo corresponde a la posibilidad que tiene cada socio del MERCOSUR de exceptuar un listado de 100 productos (que se amplió a 125 a partir de diciembre de 2003). Hasta el momento Uruguay ha colocado en esa lista materias primas e insumos a los que aplica un arancel de 0%. También colocó algunos productos que se gravan con aranceles superiores al AEC (como los aceites comestibles y los duraznos en almíbar).

CUADRO 4
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ARANCEL DE URUGUAY, 1997-2002

Sec- ción	Descripción	1997			2000			2002		
		Prom.	Max.	Desv. Est.	Prom.	Max.	Desv. Est.	Prom.	Max.	Desv. Est.
I	Animales vivos; productos animales	12,0	27,0	5,2	11,7	21,0	4,1	10,4	17,5	3,7
II	Productos vegetales	10,3	17,0	5,1	10,4	17,0	4,9	9,1	15,5	4,4
III	Grasas y aceites animales y vegetales y sus derivados; grasas preparadas comestibles o cera vegetal	12,4	18,0	2,4	12,2	15,0	2,0	10,8	13,5	1,8
IV	Preparados comestibles; bebidas y bebidas espirituosas; tabaco y sustitutos del tabaco	17,5	23,0	4,5	18,1	23,0	3,9	16,8	55,0	5,1
V	Productos minerales	11,0	18,0	4,0	10,7	17,0	3,8	9,5	15,5	3,6
VI	Productos de la industria química y afines	4,7	16,0	3,3	4,6	9,0	3,0	3,5	7,5	2,5
VII	Plásticos, gomas y demás artículos	9,6	21,0	5,4	9,8	21,0	5,3	8,3	19,5	5,4
VIII	Pieles, cueros, y artículos afines; artículos de viaje, bolsos de mano	13,7	25,0	6,2	14,4	21,0	5,5	12,9	19,5	5,7
IX	Madera y artículos de madera; corcho y artículos de corcho; manufacturas de paja y afines; artículos de cestería	13,7	23,0	6,7	15,3	23,0	7,0	13,4	21,5	6,5
X	Pulpa de madera y materiales de celulosa; papel, cartón y sus desechos	13,9	25,0	5,9	13,7	19,0	5,3	12,6	17,5	5,1
XI	Fibras y artículos textiles	20,4	26,0	4,8	19,1	23,0	4,7	17,6	21,5	4,6
XII	Calzado, sombreros, paraguas, bastones y otros artículos	22,1	23,0	1,4	22,3	23,0	1,2	20,8	21,5	1,3
XIII	Artículos de piedra, yeso, cemento, asbesto o mica; productos cerámicos, vidrio y sus productos	14,4	23,0	4,5	14,2	23,0	4,0	12,4	21,5	4,2
XIV	Perlas, piedras y metales preciosos, y artículos afines	12,8	21,0	6,3	12,8	21,0	6,2	11,0	19,5	6,3
XV	Metales básicos y sus manufacturas	23,0	23,0	0,0	23,0	23,0	0,0	21,5	21,5	0,0
XVI	Maquinaria y artefactos mecánicos; equipos eléctricos y sus partes; aparatos de reproducción y grabación de audio y video	15,0	23,0	5,1	15,2	23,0	4,7	13,5	21,5	4,9
XVII	Vehículos, aeronaves o embarcaciones y sus partes	7,2	26,0	8,2	9,3	23,0	7,5	9,5	21,5	6,7
XVIII	Instrumentos ópticos, fotográficos, de medición, precisión y médicos; relojes e instrumentos musicales	11,9	23,0	9,0	11,2	23,0	8,0	11,4	23,0	7,6
XIX	Armas y municiones	11,1	23,0	9,3	12,3	23,0	8,4	12,0	21,5	7,3
XX	Artículos no incluidos previamente	21,1	23,0	3,1	21,2	23,0	2,3	19,8	21,5	2,1
XXI	Piezas de arte y colección	7,0	7,0	0,0	7,0	7,0	0,0	5,5	5,5	0,0
		11,8	27,0	7,5	12,5	23,0	6,8	11,4	55,0	6,5

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de TRAINS.

Debido a que las importaciones provenientes de los socios del MERCOSUR están totalmente desgravadas y que el AEC no está completamente armonizado se requiere una certificación de origen,

inclusive para el comercio intrarregional. La regla de origen del MERCOSUR exige un porcentaje de contenido regional de 60% o un salto de partida para ser considerado un bien producido dentro del bloque. En caso de que eso no se cumpla, debe tributar como un bien proveniente de fuera del bloque. Este aspecto de la imperfección de la política comercial del MERCOSUR genera costos e incertidumbre considerables para los importadores y exportadores. La multiplicación de acuerdos fuera del mecanismo de negociación del "4+1" incrementaría estos costos.

Uruguay otorga preferencias comerciales a las importaciones realizadas en el marco de acuerdos específicos. Entre estos acuerdos, los más importantes son los concluidos por el MERCOSUR con Chile y con Bolivia y más recientemente con los países de la CAN y el firmado entre Uruguay y México. Los acuerdos del MERCOSUR con Chile y con Bolivia prevén llegar a una liberalización total del comercio en los años 2014 y 2015, respectivamente. Mientras tanto, se han bajado a cero los aranceles de la mayor parte de la nomenclatura arancelaria, permaneciendo protegidos algunos productos considerados sensibles por los países involucrados.

Adicionalmente, existe un conjunto de regímenes especiales de importación que busca favorecer las exportaciones, pero también otorgar mayor protección efectiva a ciertas actividades o crear barreras defensivas más importantes frente a la competencia extranjera. Algunos son de aplicación horizontal y afectan a todos los sectores (regímenes de admisión temporaria, de *draw back* y de derechos específicos) y otros son enfocados en sectores específicos.

El *régimen de admisión temporaria (AT)* consiste en la introducción a plazo, exentas de tributos, de mercaderías del exterior con un fin determinado, ajeno al consumo y que son reexpedidas dentro de cierto plazo, sea en el estado en que fueron introducidas o después de haber sufrido una transformación, elaboración o reparación determinadas.¹⁸ La AT se aplica a las materias primas; las partes, piezas, motores y material; los envases y material para empaque; las matrices, moldes y modelos; los productos intermedios semielaborados; los productos agropecuarios; y en general todos los productos que se consumen en el proceso productivo sin incorporarse al producto terminado, pero que intervienen directamente en la elaboración del producto a exportar. El

¹⁸ La institución clave para la instrumentación de los regímenes de admisión temporaria y el *draw back*, es el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), creado en 1965 como una persona jurídica de derecho público no estatal. Lo administra un Directorio de tres personas con la siguiente integración: un delegado del Poder Ejecutivo que oficia de Presidente, un delegado de la CIU y un delegado del BROU. Surgió con el objetivo de mejorar el nivel de calidad de la producción industrial uruguaya. Actualmente tiene actividades de muy diversa naturaleza y, entre ellas, el control de los regímenes de admisión temporaria y de *draw back*. Desde 1994 el LATU está habilitado a cobrar precios por los servicios que presta, pero no se pudo acceder a la información acerca de lo que recauda por el servicio relacionado con dichos regímenes. Las solicitudes para operar en este régimen se presentan ante el LATU, incluyendo los coeficientes de consumos (contando la merma) de los bienes a importar. El LATU debe habilitar la planta industrial y controlar el posterior egreso del país en un plazo no mayor a dieciocho meses. Si quedara un stock de los productos introducidos en AT sin reexportar, el LATU lo comunica a los organismos recaudadores y el importador debe pagar todos los tributos adeudados con multas y recargos (salvo que se realicen algunas compensaciones admitidas). También es posible nacionalizar o reexportar los bienes en el estado en que fueron importados, pero eso sólo es posible en los últimos tres meses del plazo establecido. Los bienes importados en AT que fueran reexportados a zonas o puertos francos no pueden ser importados nuevamente al país en dicho régimen. El régimen de AT puede aplicarse a la "toma de stock", en el cual la exportación es previa a la importación. En este caso la importación se realiza para reponer stock y las mercaderías introducidas deben ser de similares características y nivel de calidad que las utilizadas para elaborar el producto exportado. El LATU realiza inspecciones periódicas de stocks de bienes importados en AT y de los rendimientos de sus consumos, en particular, en los casos en que se configure morosidad en el régimen. Las empresas deben llevar un registro controlado por el LATU de todos los movimientos de importación y exportación con cargo a la operación de que se trate (ver Lorenzo [2004] y Villamil [2004]).

régimen de AT es muy activo: se estima que a través de él se canalizó aproximadamente un 20% del total importado por el país en los últimos dos años. La AT no sólo ha sido un factor determinante del desarrollo exportador de varias industrias sustitutivas de importación, sino que también ha permitido aumentar la competitividad de actividades típicamente exportadoras, al facilitar el acceso a insumos auxiliares.

En principio este régimen no sería aplicable a la introducción de productos de fuera del MERCOSUR destinados a ser reexportados a los países del bloque. Esto llevó a la aprobación del Decreto 584/994 que compatibiliza el régimen con las decisiones del Consejo del Mercado Común. Sin embargo, la aplicación de este decreto fue suspendida y el Decreto 146/004 prorrogó hasta fines de 2010 la posibilidad de utilizar el régimen en el comercio intrazona. Dado el tamaño del país y la imposibilidad de construir cadenas de producción integradas en la mayoría de los rubros, este régimen tiene una relevancia fundamental, pues permite acceder a insumos no producidos en el país a precios internacionales. Las asimetrías existentes en el MERCOSUR constituyen un argumento poderoso para fundamentar la necesidad del mantenimiento de este régimen que, según las estimaciones existentes, representa un ahorro promedio de más del 13% del total importado a través del mismo. Pero esto no es un sustituto de una real integración de las cadenas productivas en un mercado común que funcione según principios de eficiencia económica. Las negociaciones con los socios del MERCOSUR en esta área serán determinantes para el futuro de la competitividad de Uruguay.

El *régimen de draw-back* estipula el reintegro, parcial o total de los derechos y tributos que hubieran sido pagados para la importación de los bienes utilizados en el perfeccionamiento, complementación, ensamblado o acondicionamiento de las mercaderías finales exportadas. La devolución de tributos incluye al IVA. A diferencia del régimen de admisión temporaria, el *draw-back* es poco utilizado por las empresas. El MERCOSUR legitima el uso de *draw-back* bajo ciertas condiciones. Al igual que el régimen de AT, es posible utilizar este régimen en el caso de exportaciones intrazona hasta 2010, pero este instrumento también es teóricamente incompatible con una unión aduanera perfecta.

El *régimen de derechos específicos* fue originalmente creado para compensar la brusca modificación en el tipo de cambio bilateral con Argentina cuando este país devaluó en 2001. En la actualidad el régimen pretende compensar la ventaja que tienen los bienes importados que provienen de zonas promovidas en la Argentina o que son apoyados por alguna política sectorial de ese país. Los productos afectados por este régimen son pañales, chocolates, algunas pinturas, champú (provenientes de zonas promovidas), panificados (que reciben un estímulo en Argentina a través de detracciones diferenciales) y aceites (como medida *antidumping*). La aplicación del régimen implica la determinación de un valor "normal" basado en valores históricos. Este se multiplica por el AEC lo que da como resultado un monto de derecho específico. Este monto se compara con el que resulta de multiplicar el AEC sobre el valor en aduana y se paga el menor valor entre ambos.

Los *regímenes sectoriales específicos* se aplican a un gran número de ramas del sector primario, industrial y de servicios. En algunos casos los incentivos implican menores niveles arancelarios pero en muchos otros se trata más bien de barreras no arancelarias. La lista incluye los siguientes bienes, indicándose entre paréntesis el tipo de protección que reciben: medicamentos que no se producen en el país (rebaja de arancel), calzado (licenciamiento automático, régimen especial de

percepción de IVA, etiquetado individual), textiles (licenciamiento automático y etiquetado), aceites (derechos *antidumping* y derechos específicos), vinos y cervezas (prohibición de la importación en envases mayores a un litro, doble IMESI -Impuesto Específico Interno-), carne de pollo (obstáculos sanitarios), frutas y hortalizas (acreditación fitosanitaria de importación, IVA discriminatorio), papel para empresas periodísticas o editoriales (exoneración de tributos), maquinaria y artes de pesca (exoneración de tributos), insumos agropecuarios (exoneración de tributos). Además de estos bienes, deben recordarse los regímenes especiales establecidos para el sector azucarero y el sector automotor.

Los instrumentos de promoción industrial se complementan con algunos tributos con efecto arancelario equivalente. Entre ellos se destacan: (i) el Impuesto de Contribución al financiamiento de la Seguridad Social (COFIS): grava con 3% todas las importaciones salvo las que entran en AT. La tasa es igual a la que se aplica sobre los bienes de producción nacional; (ii) la Comisión del BROS: se aplica un 3% sobre todas las importaciones, salvo las que entran por AT y las de bienes de capital de uso industrial, agropecuario o pesquero; (iii) la tasa consular: Se aplica un 2% sobre todas las importaciones excepto las de AT, las de petróleo y las de bienes de capital de uso industrial, agropecuario o pesquero; (iv) el anticipo del IVA y del IMESI: en ocasión de la importación se debe pagar un adelanto del IVA del 10% si el bien importado está gravado a la tasa básica y del 3% si está gravado a la tasa mínima; (v) la aplicación discriminatoria de IVA; y (vi) la aplicación discriminatoria del IMESI: en el caso de importaciones de cerveza, maltas, jugos de frutas, aguas minerales y bebidas la legislación autoriza a multiplicar por dos el valor ficto sobre el que se aplica la tasa de este impuesto interno. El ficto se establece considerando el precio del mercado local.

Adicionalmente Uruguay aplica algunos regímenes de estímulo a las exportaciones entre los cuales se destacan la devolución de impuestos y tributos a las exportaciones,¹⁹ la acumulación de reintegros derivados del régimen automotor²⁰ y el reintegro especial de textiles.²¹ La devolución de impuestos tiene gran importancia para algunas actividades. Aunque conceptualmente se trata de un instrumento de carácter horizontal, actualmente sólo reciben la devolución los productos que aparecen en dos listas recogidas en un decreto de 2001. En principio, esas listas pueden ampliarse en aquellos casos en que se solicite el beneficio y en que se justifique la pertinencia del

¹⁹ Se aplica a dos listas detalladas que se recogen en el Decreto 523/01. El objetivo del régimen es devolver los impuestos indirectos pagados a lo largo del proceso de producción, de modo de no afectar la competitividad de los productos exportados a través de la imposición de carácter interno. Para productos no incluidos en las listas, se prevé un procedimiento para validar el cálculo de la tributación indirecta, reconociéndose el IVA, el IMESI y eventualmente, una parte del Impuesto al Patrimonio. Muchos de los bienes que reciben devoluciones de impuestos los tienen fijados en porcentajes, pero en otros se fija como dólares por tonelada, con un tope del 6% *ad valorem*. En general, no se confieren devoluciones de impuestos a las materias primas agropecuarias, aunque hay excepciones: trigo, maíz, sorgo (que habitualmente no se exporta), cebada cruda (que no se exporta). En estas materias primas opera sólo como un aumento del piso de negociación interna, incrementando la paridad de exportación.

²⁰ Se trata de un régimen de subsidios a la exportación de autos y autopartes. Este régimen incluye bienes que no son considerados en la PAM (por ejemplo, cueros curtidos, pinturas y algunos caños). El subsidio llega a 7%, a lo cual hay que sumarle 3% de devolución de impuestos. Este subsidio sólo servía para pagar aranceles de importación de autos armados en origen, de modo que se estimulaba la exportación (generalmente de piezas y autopartes) por la vía de abaratar las importaciones de automóviles terminados.

²¹ La llamada Ley Pineda (de la década de los años cuarenta) definía un reintegro del 9% a las exportaciones de productos que contuvieran lana. Al no estar autorizado este tipo de estímulo por parte de la OMC se sustituyó por el Decreto 243/003 que facultó a esta.

mismo a través de una metodología previamente establecida. Los porcentajes de devolución son relativamente reducidos (hasta 6%), pero en algunas actividades puede resultar determinante para que las exportaciones sean rentables.

En general, los mecanismos especiales de alcance sectorial descritos arriba no responden a una estrategia expresa de promoción de sectores competitivos, sino que se trata de sectores tradicionalmente protegidos que logran mantener cierto grado de protección. Estos casos especiales enturbian la racionalidad que subyace a la política arancelaria y de promoción de las exportaciones vigente. Una evaluación de la racionalidad y eficiencia de este conjunto de instrumentos favorecería la eficiencia de una estrategia de competitividad que apunte a una inserción internacional.²²

C. Barreras de acceso en los mercados globales y regionales

En los próximos años, el acceso a los mercados internacionales se negociará en el marco de la Agenda de Doha para el Desarrollo, del ALCA, de las negociaciones de asociación UE-MERCOSUR y de otras negociaciones bilaterales preferenciales. Asimismo, el perfeccionamiento del MERCOSUR permitiría al país ampliar el tamaño del mercado doméstico, de reducido tamaño, para lograr escalas mínimas eficientes. En el nivel sectorial los principales intereses ofensivos se encuentran en la agricultura, los textiles, los productos forestales y posiblemente en los servicios. Recíprocamente, los mayores desafíos coinciden con la capacidad de promover y certificar la calidad de la oferta exportable y de implementar disciplinas comerciales de segunda generación, en particular en áreas tales como propiedad intelectual, compras gubernamentales e inversiones.

El Cuadro 5 resume los principales obstáculos de acceso a mercados enfrentados por Uruguay en los mercados de su mayor interés.

CUADRO 5
BARRERAS DE ACCESO EN MERCADOS DE INTERÉS PARA URUGUAY

Agricultura	Textil Confección	Cuero - Manufacturas	Forestal
- Picos arancelarios	- Picos arancelarios	- Altos aranceles para manufacturas	-Altos aranceles para productos específicos
- Aranceles escalonados	- Aranceles más altos que el resto productos industriales	- Materia prima de libre importación	- Barreras técnicas y sanitarias
- Aranceles específicos	-Aranceles escalonados		
- Licencias	-Aranceles específicos		
- Requisitos de desempeño	- Licencias		
- Contingentes arancelarios	- Restricciones cuantitativas		
- Salvaguardias especiales	- Salvaguardias		

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD).

²² Para un diagnóstico detallado a nivel sectorial de los principales problemas de la competitividad del país ver: Terra [2004]; Laens y Paolino [2004]; Osimiani y Paolino [2004]; Berretta y Paolino [2004]; Porto [2004]; CIU [2004] y Sension [2004].

Agricultura

La estructura de la oferta exportable del país y las características del proteccionismo internacional hacen que los principales obstáculos para el acceso a los mercados de los socios extrarregionales se concentren en el sector agrícola. Las negociaciones agrícolas internacionales apuntan a tres áreas principales: la expansión del acceso a los mercados, la reducción de las medidas de apoyo doméstico y la eliminación de los subsidios a la exportación. Los países en desarrollo, en particular aquellos reunidos en el Grupo de Cairns y en el Grupo de los Veinte (G-20), han sido oportunamente muy vocales en denunciar las tres formas de proteccionismo. A efectos de promover el incremento del bienestar a través de la remoción de las barreras proteccionistas es, sin embargo, necesario precisar que las ganancias derivadas de la eliminación de las barreras de acceso a mercados dominan las ganancias que se podrían derivar de las otras dos áreas de negociación y deberían ser el foco central de la estrategia de negociación. Si bien las limitaciones para el acceso se derivan principalmente de la estructura arancelaria que mantienen Estados Unidos y la UE, los países en desarrollo son con frecuencia muy proteccionistas y el acceso a sus mercados no debería ser desaprovechado, incluso en América Latina.

La estructura y el nivel de los aranceles revelan la presencia de picos arancelarios y un considerable escalonamiento arancelario que inhibe el acceso de productos de mayor valor agregado. Esto es, en parte, debido que en la Ronda de Uruguay las tasas de reducción arancelaria que se aplicaron a los productos elaborados fueron más bajas que las de los productos básicos. Esto seguirá limitando las exportaciones de productos elaborados por Uruguay y es un tema de negociación.

Otro problema está relacionado con la presencia de aranceles no *ad valorem* (específicos y mixtos) que son menos transparentes que los aranceles *ad valorem*. La proporción de líneas arancelarias agrícolas que se expresan en términos no *ad valorem* oscila entre valores desde alrededor del 22% en Canadá al 42% en la UE y Estados Unidos. El grado de restricción de un arancel específico es inversamente proporcional al precio unitario del producto importado, mientras que en el caso del arancel *ad valorem* se mantiene constante. De allí que la eliminación de los aranceles no *ad valorem* sea un objetivo deseable de negociación, en particular en las negociaciones del MERCOSUR con países industriales.

La Ronda de Uruguay introdujo los contingentes arancelarios como instrumento privilegiado para garantizar niveles mínimos de acceso a los mercados. El problema principal se presenta en la discrepancia entre el arancel del contingente y el de fuera del mismo, generalmente mucho más alto. Sin embargo, existen también problemas relacionados con la transparencia de los métodos de administración de las cuotas porque, en la práctica, muchos exportadores de países en desarrollo son discriminados. Además, los contingentes arancelarios generan rentas cuya apropiación se determina por los mecanismos de administración.

Textiles

Al igual que para la agricultura, el comercio de textiles está restringido y distorsionado por la existencia de altos aranceles y restricciones cuantitativas, especialmente en los grandes países importadores: Estados Unidos, Canadá y la UE. Uruguay no se beneficia de iniciativas preferenciales para el comercio de textiles. El comercio está regulado por el Acuerdo sobre los

Textiles y el Vestido negociado en el marco de la Ronda Uruguay, el cual estipula la eliminación de todas las cuotas y la integración completa del sector a las reglas de la OMC para 2005. La liberalización del comercio internacional de textiles abre posibilidades de mayor acceso a los mercados mundiales para la producción de hilados, telas y lana de Uruguay. Sin embargo, el ingreso de China en el sistema comercial mundial y la tendencia de los grandes países importadores a regular este comercio con iniciativas preferenciales, como por ejemplo el *Caribbean Basin Initiative* (CBI) y el *US-Central America Free Trade Agreement* (CAFTA) para los Estados Unidos, plantean serios desafíos a la competitividad de Uruguay.

La capacidad de aprovechar la liberalización dependerá fundamentalmente de la complementariedad entre la producción uruguaya y la producción de los demás países del MERCOSUR, en particular de Brasil y Argentina.

Otros sectores (cuero y derivados y forestal)

El sector del cuero y manufacturas derivadas y el forestal son dos rubros de exportaciones promisorios para Uruguay. En el primero, los principales problemas de acceso se encuentran en la presencia de picos arancelarios y de escalonamiento arancelario. En el segundo, los obstáculos son más complejos por estar relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias.

Salvo algunas excepciones, los aranceles aplicables a los productos forestales en los países desarrollados no son elevados (generalmente < 5%). Pese a ello, los aranceles de determinados productos siguen siendo elevados (10% al 15%), en particular los aplicables a los tableros de madera (sobre todo los contrachapados), los productos de ebanistería para la construcción y el mobiliario, todos ellos exportados por Uruguay. Las medidas sanitarias y las barreras técnicas al comercio son los obstáculos con mayor efecto sobre el sector forestal. Las normas sanitarias como la cuarentena y reglamentos relacionados con el medio ambiente son las más importantes. Asimismo, la certificación de productos forestales se ha convertido en un tema de importancia. La complementación productiva en el MERCOSUR y la integración de la cadena de valor en el sector de madera-muebles es un ejemplo incipiente de acciones tendientes a aprovechar las potencialidades del mercado regional integrado.²³

Matriz de intereses de acceso a los mercados

En el Cuadro 6 se ilustran las barreras arancelarias que enfrenta Uruguay con tres socios comerciales estratégicos. Se notan situaciones muy dispares que subrayan la necesidad de una estrategia multidimensional de acceso a los mercados. La comparación de los aranceles promedios enfrentados indica un 4,4% en el caso de Estados Unidos, un 7,8% en el caso de la UE y 18,2% en el caso de México.

²³ El MERCOSUR está apoyando el establecimiento de foros para integrar cadenas productivas en sectores específicos. El más avanzado es el de madera-muebles.

Se destaca la necesidad de no despreciar el potencial de las ganancias de acceso a los mercados que se pueden realizar en los países en desarrollo, sobretodo si se consideran los picos arancelarios en ciertos sectores estratégicos (debidos en parte a la conversión de distintos instrumentos de protección en aranceles equivalentes *ad valorem*). Sin embargo, si se toman como referencia los aranceles ponderados por las exportaciones, el interés relativo de cada mercado varía. Por ejemplo, la protección media enfrentada en Estados Unidos sube al 5,3% y aquella enfrentada en la UE al 28,2% debido a una excesiva concentración de las exportaciones en productos caracterizados por elevadas barreras de acceso.

CUADRO 6
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ARANCEL DE SOCIOS COMERCIALES SELECCIONADOS

Sec- ción	Descripción	Estados Unidos (2002)				Unión Europea (2001)				México (2000)			
		Prom.	Max.	Desv. Est.	Arancel pond. por com.*	Prom.	Max.	Desv. Est.	Arancel pond. por com.*	Prom.	Max.	Desv. Est.	Arancel pond. por com.*
I	Animales vivos; productos animales	10,9	111,5	17,5	2,5	43,9	817,3	63,8	16,8	33,4	240,0	44,9	7,2
II	Productos vegetales	4,0	163,8	10,3	0,5	20,4	289,8	26,9	7,1	17,8	161,0	17,5	5,0
III	Grasas y aceites animales y vegetales y sus derivados; grasas preparadas comestibles o cera vegetal	3,8	19,1	4,3	0,0	17,5	307,1	37,6	0,0	18,9	135,0	25,5	0,1
IV	Preparados comestibles; bebidas y bebidas espirituosas; tabaco y sustitutos del tabaco	12,5	350,0	36,3	0,6	22,4	680,2	38,7	1,9	23,5	141,0	15,5	2,3
V	Productos minerales	0,7	13,1	1,9	0,0	1,0	9,2	1,8	0,0	12,0	20,5	3,3	0,1
VI	Productos de la industria química y afines	3,9	10,1	3,2	0,1	5,5	104,8	5,8	0,2	12,3	30,0	5,4	0,6
VII	Plásticos, gomas y demás artículos	3,6	14,0	2,5	0,1	6,2	9,4	2,9	0,2	16,4	30,0	5,0	0,8
VIII	Pieles, cueros, y artículos afines; artículos de viaje, bolsos de mano	3,8	20,0	4,3	0,4	2,8	9,7	2,5	0,8	17,9	35,0	10,8	1,8
IX	Madera y artículos de madera; corcho y artículos de corcho; manufacturas de paja y afines; artículos de cestería	2,4	18,0	3,4	0,0	2,9	10,0	3,0	0,0	19,5	30,0	5,3	0,3
X	Pulpa de madera y materiales de celulosa; papel, cartón y sus desechos	0,4	3,4	0,4	0,0	2,3	4,8	1,4	0,1	13,0	30,0	5,5	0,5
XI	Fibras y artículos textiles	9,5	54,4	7,0	0,9	8,6	12,6	3,2	0,7	24,0	35,0	8,7	2,0
XII	Calzado, sombreros, paraguas, bastones y otros artículos	13,5	58,5	15,0	0,0	8,3	17,0	5,6	0,0	30,2	35,0	5,9	0,2
XIII	Artículos de piedra, yeso, cemento, asbesto o mica; productos cerámicos, vidrio y sus productos	4,9	38,0	6,1	0,0	3,9	12,0	2,9	0,0	19,8	30,0	4,9	0,2
XIV	Perlas, piedras y metales preciosos, y artículos afines	2,9	13,5	3,4	0,0	0,9	4,0	1,5	0,0	12,6	30,0	9,1	0,0

CUADRO 6 (CONTINUACIÓN)

Sec- ción	Descripción	Estados Unidos (2002)				Unión Europea (2001)				México (2000)			
		Prom.	Max.	Desv. Est.	Arancel pond. por com.*	Prom.	Max.	Desv. Est.	Arancel pond. por com.*	Prom.	Max.	Desv. Est.	Arancel pond. por com.*
XV	Metales básicos y sus manufacturas	2,3	20,9	2,5	0,0	2,7	10,0	1,9	0,0	15,6	30,0	5,6	0,2
XVI	Maquinaria y artefactos mecánicos; equipos eléctricos y sus partes; aparatos de reproducción y grabación de audio y video	1,5	15,0	2,1	0,0	2,4	14,0	2,6	0,0	13,6	30,0	7,1	0,2
XVII	Vehículos, aeronaves o embarcaciones y sus partes	2,6	25,0	4,8	0,1	5,1	22,0	5,4	0,5	17,6	30,0	6,4	1,7
XVIII	Instrumentos ópticos, fotográficos, de medición, precisión y médicos; relojes e instrumentos musicales	3,3	31,9	4,4	0,0	2,4	10,5	2,0	0,0	15,2	30,0	7,1	0,0
XIX	Armas y municiones	1,7	12,0	2,7	0,0	2,5	3,2	0,8	0,0	21,5	30,0	5,7	0,0
XX	Artículos no incluidos previamente	3,2	48,2	4,7	0,0	2,7	7,7	1,5	0,0	24,0	30,0	4,6	0,2
XXI	Piezas de arte y colección	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	3,0	0,0	0,0
Total**		4,4	350,0	8,1	5,3	7,8	817,3	16,9	28,2	18,2	240,0	9,8	23,2

Notas: * Arancel ponderado por comercio.

** Todos los aranceles son equivalentes *ad valorem* extraídos de las mencionadas fuentes. Los aranceles ponderados fueron calculados en base a la estructura de exportaciones multilaterales de Uruguay para el año correspondiente a las tarifas, a 6 dígitos del nomenclador arancelario armonizado (SA). Los aranceles al nivel de producto (8 dígitos) son convertidos a 6 dígitos mediante el promedio simple. Luego, se los pondera por las exportaciones al mundo de Uruguay; así, los subtotales al nivel de sección del SA, resultan de la suma de los anteriores dentro de cada sección. Los totales generales representan la suma de los subtotales al nivel de sección del SA. UE: Fueron excluidas 175 líneas arancelarias en el anterior cálculo debido a la falta de los respectivos cálculos de aranceles equivalentes, publicadas por TRAINS, bajo los métodos UNCTAD 1 y 2. Las preferencias otorgadas por la UE a Uruguay se enmarcan del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), excepto para los Capítulos 1 y 2 del SA, que no forman parte de dichos beneficios.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de US ITC (Estados Unidos), TRAINS (UE) y Jank [2002] (México), y UN COMTRADE.

El análisis sectorial de las barreras de acceso enfrentadas por Uruguay confirma la importancia del proteccionismo agrícola para el país. En el cuadro 6 se nota, por ejemplo, que los sectores que representan las mayores contribuciones al arancel promedio ponderado en los tres países considerados se encuentran en las secciones de productos agrícolas, en los cuales los equivalentes *ad valorem* superan a menudo el 100% y se concentran las exportaciones. Pero, se nota también el efecto del escalonamiento arancelario en el caso de la UE que ofrece protección muy alta en las secciones I a IV que contienen productos industriales basados en materias primas agrícolas que inciden en el arancel ponderado enfrentado por Uruguay. Asimismo, México se caracteriza por imponer protección relevante en otros rubros como cueros, textiles y vehículos que son de interés para Uruguay. Estos ejemplos demuestran contundentemente la necesidad de articular una estrategia sofisticada de acceso a mercados que se acompañe de acciones destinadas a sostener la competitividad en los sectores que se puedan abrir con negociaciones comerciales internacionales.

Se ha argumentado que el acceso a los mercados es un componente fundamental de la estrategia de competitividad del país. También se ha aclarado que la estrategia de acceso a mercados necesita

un enfoque amplio que involucre a varios países. Pero los acuerdos comerciales determinan concesiones recíprocas que requieren evaluar su futuro impacto en el momento de la negociación. Para identificar el peso relevante de cada negociación en función de estos elementos, en el Cuadro 7 se presenta el Coeficiente Arancelario Relativo (CAR).²⁴

CUADRO 7
COEFICIENTE ARANCELARIO RELATIVO, 2000

Bloque /País	Total						Agricultura						Industrial					
	NMF			Preferencial			NMF			Preferencial			NMF			Preferencial		
	Aran. Enf.	Aran. Imp.	CAR	Aran. Enf.	Aran. Imp.	CAR	Aran. Enf.	Aran. Imp.	CAR	Aran. Enf.	Aran. Imp.	CAR	Aran. Enf.	Aran. Imp.	CAR	Aran. Enf.	Aran. Imp.	CAR
Bolivia	9,9	7,4	1,3	9,9	7,4	1,3	10,0	11,7	0,9	10,0	11,7	0,9	9,8	5,5	1,8	9,8	5,5	1,8
Colombia	16,9	9,0	1,9	16,9	9,0	1,9	18,6	14,4	1,3	18,6	14,4	1,3	15,6	7,5	2,1	15,6	7,5	2,1
Ecuador	15,2	7,6	2,0	15,2	7,6	2,0	18,5	13,7	1,4	18,5	13,7	1,4	12,6	5,3	2,4	12,6	5,3	2,4
Perú	17,8	9,8	1,8	17,8	9,8	1,8	24,1	13,9	1,7	24,1	13,9	1,7	12,9	9,3	1,4	12,9	9,3	1,4
Venezuela	17,2	4,0	4,3	16,7	4,0	4,2	18,6	16,4	1,1	18,0	16,4	1,1	16,1	3,8	4,2	15,6	3,8	4,1
México	27,8	14,7	1,9	27,8	14,7	1,9	38,7	15,4	2,5	38,7	15,4	2,5	19,4	14,7	1,3	19,4	14,7	1,3
EE.UU.	14,6	11,7	1,2	12,0	11,7	1,0	25,9	13,8	1,9	24,6	13,8	1,8	5,8	11,5	0,5	2,2	11,5	0,2
Unión Europea	36,7	13,1	2,8	36,7	13,1	2,8	75,3	16,9	4,5	75,3	16,9	4,5	6,7	12,9	0,5	6,7	12,9	0,5

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos COMTRADE, Hemispheric Database y Jank, Fuschsloch y Kutas [2002].

Esta medida sintetiza el interés comercial que representa cada mercado seleccionado para Uruguay, considerando las consecuencias debidas a la presencia de esquemas de comercio preferenciales ya existentes y diferenciando los sectores agrícolas e industriales. Del cuadro se

²⁴ El CAR se calcula de la siguiente manera:

$$CAR_{AB} = \frac{\sum_i^n X_i^B \cdot Y_i^A}{\sum_i^n X_i^A \cdot Y_i^B}$$

donde:

A,B = países A y B

X_i = equivalente *ad valorem* del arancel para el producto i

Y_i = participación del producto i en el total de las exportaciones

Para cada país se computaron dos vectores cuyos elementos representan respectivamente medidas equivalentes *ad valorem* de los instrumentos de protección enfrentados e impuestos a los socios comerciales. Subsecuentemente se ponderó el vector de los aranceles enfrentados en los socios comerciales. Con un sistema de pesos que reflejan la estructura sectorial de las exportaciones multilaterales de Uruguay, con el objetivo de introducir en el índice una dimensión del potencial exportador de Uruguay y de minimizar el sesgo debido a la endogeneidad. Similarmente, el vector de los aranceles impuestos a los socios comerciales, fue ponderado con un vector de pesos determinado por la estructura sectorial de las exportaciones multilaterales de los socios comerciales. El CAR fue obtenido computando el cociente entre el arancel promedio ponderado enfrentado por Uruguay en los socios comerciales y aquel impuesto por Uruguay a estos socios.

desprenden algunas implicaciones estratégicas. Si bien el país puede salir ganador de negociaciones con la UE y Estados Unidos, algunos países de América Latina presentan mejores coeficientes entre costos y ganancias de la liberalización (coeficientes superiores a la unidad). Para acceder a los beneficios del acceso a mercado en los países industriales habrá que pagar un precio en términos de acceso en productos industriales (coeficientes muy inferiores a la unidad). Las negociaciones en productos industriales con ciertos países de América Latina presentan oportunidades muy interesantes (coeficientes superiores a la unidad).

Barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias al comercio restringen los flujos comerciales tal como las arancelarias. Las regulaciones técnicas obligatorias así como las de carácter sanitario o fitosanitario son objeto de acuerdos internacionales en el marco de la OMC (Acuerdo sobre Barreras Técnicas y el acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) y crecientemente de acuerdos preferenciales. Cerca del 80% del comercio mundial está sujeto a algún tipo de estándar. El sistema gubernamental y privado en esta materia incluye organismos nacionales que puedan certificar que las empresas cumplan con las normas, obligatorias o no, y organismos que auditan a los que certifican y los reconocen como competentes para realizar su función (reconocimiento y acreditación).

A pesar de que las barreras no arancelarias abarquen regulaciones que se imponen por motivos legítimos, a veces pueden ser usadas como obstáculos proteccionistas al comercio. Además, en la medida en que se eliminan las restricciones arancelarias al comercio crece la importancia de las trabas no arancelarias, tal como ocurre actualmente en el comercio en el MERCOSUR y como podría ocurrir en un escenario futuro en el cual prevalezca un régimen de comercio multilateral más libre.

La relevancia de las barreras no arancelarias para el comercio de Uruguay puede apreciarse en el Cuadro 8. Se observa que todos los socios comerciales de Uruguay incluidos imponen barreras no arancelarias en rubros importantes para la pauta exportadora del país, principalmente en animales vivos y productos vegetales, pero también en productos químicos. Se nota también que Estados Unidos y la UE imponen un número relativamente reducido de barreras no arancelarias, mientras que en el MERCOSUR y particularmente en Argentina estas barreras son muy frecuentes. Aunque de estas estadísticas no se pueda inferir con precisión el potencial proteccionista de las medidas, un elevado número de barreras aumenta la probabilidad de barreras de acceso proteccionistas, los costos de transacción y la discrecionalidad en el comercio internacional y, al mismo tiempo, reduce la transparencia de los mecanismos de protección.

Recientemente las barreras no arancelarias en el MERCOSUR se han multiplicado y han afectado a crecientes cuotas de las exportaciones uruguayas. Esta es una consecuencia de conflictos sectoriales específicos que surgen en ausencia de mecanismos de control de los desequilibrios macroeconómicos y ante la insuficiente calidad de las reglas comunes. Las medidas que han afectado más al comercio intrarregional son de variada naturaleza y abarcan un amplio número de sectores, tal como arroz, cítricos, carnes, lácteos y madera (obstáculos sanitarios) y calzados, textiles, químicos, frutas y bicicletas (barreras técnicas). Asimismo, márgenes crecientes de discrecionalidad en la administración aduanera, la multiplicación de licencias no automáticas para el comercio intrarregional, la multiplicación de alegatos de casos de *dumping* y la introducción de derechos aduaneros específicos unilaterales han creado obstáculos al comercio en el interior del bloque.

CUADRO 8
EXPORTACIONES SUJETAS A BARRERAS NO ARANCELARIAS EN MERCADOS SELECCIONADOS, 2001

		Argentina				Brasil				Estados Unidos				Unión Europea			
		Exportaciones		N° BNA		Exportaciones		Nro. BNA		Exportaciones		N° BNA		Exportaciones		N° BNA	
Descripción		US\$ miles	% total	N°	% total	US\$ miles	% total	N°	% total	US\$ miles	% total	N°	% total	US\$ miles	% total	N°	% total
I	Animales vivos; productos animales	37.067	11,7	977	16,4	147.991	30,3	811	22,6	72.528	67,3	89	26,6	111.338	69,8	172	31,7
II	Productos vegetales	10.131	3,2	482	8,1	151.535	31,0	183	5,1	596	0,6	6	1,8	1.448	0,9	13	2,4
III	Grasas y aceites animales y vegetales y sus derivados; grasas preparadas comestibles o cera vegetal	1.144	0,4	47	0,8	8.711	1,8	30	0,8	0	0,0	0	0,0	126	0,1	1	0,2
IV	Preparados comestibles; bebidas y bebidas espirituosas; tabaco y sustitutos del tabaco	21.240	6,7	382	6,4	24.674	5,1	224	6,2	7.494	7,0	30	9,0	17.466	10,9	43	7,9
V	Productos minerales	23.410	7,4	12	0,2	1.088	0,2	11	0,3	0	0,0	0	0,0	1	0,0	1	0,2
VI	Productos de la industria química y afines	21.326	6,7	533	8,9	59.263	12,1	1.832	51,0	7.777	7,2	34	10,1	140	0,1	66	12,2
VII	Plásticos, gomas y demás artículos	11.645	3,7	112	1,9	26.232	5,4	40	1,1	0	0,0	0	0,0	9	0,0	2	0,4
VIII	Pieles, cueros, y artículos afines; artículos de viaje, bolsos de mano	2.978	0,9	128	2,1	422	0,1	22	0,6	2.035	1,9	26	7,8	24.882	15,6	47	8,7
IX	Madera y artículos de madera; corcho y artículos de corcho; manufacturas de paja y afines; artículos de cestería	1.300	0,4	55	0,9	223	0,0	5	0,1	5.005	4,6	12	3,6	69	0,0	2	0,4
X	Pulpa de madera y materiales de celulosa; papel, cartón y sus desechos	29.438	9,3	59	1,0	29	0,0	3	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-
XI	Fibras y artículos textiles	48.174	15,1	2.406	40,4	4.284	0,9	18	0,5	7.026	6,5	103	30,7	3.078	1,9	132	24,4
XII	Calzado, sombreros, paraguas, bastones y otros artículos	5.257	1,7	138	2,3	306	0,1	6	0,2	98	0,1	5	1,5	946	0,6	36	6,6

CUADRO 8 (CONTINUACIÓN)

	Descripción	Argentina				Brasil				Estados Unidos				Unión Europea			
		Exportaciones		N° BNA		Exportaciones		Nro. BNA		Exportaciones		N° BNA		Exportaciones		N° BNA	
		US\$ miles	% total	N°	% total	US\$ miles	% total	N°	% total	US\$ miles	% total	N°	% total	US\$ miles	% total	N°	% total
XIII	Artículos de piedra, yeso, cemento, asbesto o mica; productos cerámicos, vidrio y sus productos	1.822	0,6	21	0,4	1.237	0,3	9	0,3	1.093	1,0	2	0,6	28	0,0	3	0,6
XIV	Perlas, piedras y metales preciosos, y artículos afines	0	0,0	0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0,0	0	0,0
XV	Metales básicos y sus manufacturas	3.586	1,1	96	1,6	10.368	2,1	26	0,7	0	0,0	0	0,0	13	0,0	5	0,9
XVI	Maquinaria y artefactos mecánicos; equipos eléctricos y sus partes; aparatos de reproducción y grabación de audio y video	8.506	2,7	161	2,7	11.246	2,3	266	7,4	2.438	2,3	17	5,1	6	0,0	12	2,2
XVII	Vehículos, aeronaves o embarcaciones y sus partes	85.043	26,7	109	1,8	38.086	7,8	34	0,9	1.573	1,5	8	2,4	0	0,0	0	0,0
XVIII	Instrumentos ópticos, fotográficos, de medición, precisión y médicos; relojes e instrumentos musicales	1.200	0,4	82	1,4	1.312	0,3	48	1,3	19	0,0	1	0,3	0	0,0	0	0,0
XIX	Armas y municiones	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	62	0,1	1	0,3	0	0,0	0	0,0
XX	Artículos no incluidos previamente	4.804	1,5	150	2,5	1.535	0,3	27	0,8	0	0,0	0	0,0	8	0,0	7	1,3
XXI	Piezas de arte y colección	16	0,0	6	0,1	0	0,0	0	0,0	3	0,0	1	0,3	0	0,0	0	0,0
Total		318.087	100,0	5.956	100,0	488.542	100,0	3.595	100,0	107.747	100,0	335	100,0	159.558	100,0	542	100,0
Como % exportaciones al país/bloque		81,7				75,6				59,9				32,1			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de TRAINS y UN COMTRADE.

Dada la creciente importancia de este tipo de obstáculos al comercio, la competitividad internacional de Uruguay depende mayormente de la institucionalidad pública y privada vinculada a la certificación, la normalización, la calidad, la metrología, las normas de conformidad técnica, el sistema de sanidad animal y vegetal y los servicios de desarrollo empresarial y asistencia técnica afines a la temática. A pesar de algunos progresos como el crecimiento de la cantidad de empresas que implementaron sistemas de gestión de calidad que posteriormente certificaron según la Norma ISO 9000, dos situaciones merecen atención: la ausencia de un sistema nacional que potencie la cultura empresarial de la calidad y la necesidad de fortalecer la institucionalidad en esta área.²⁵ En el sector empresarial se lamenta un rezago con relación a lo que está sucediendo en los mercados relevantes para Uruguay y con relación a lo que están haciendo algunos de los competidores del país en esos mercados. Pero, la demanda con relación a la calidad por parte de las empresas no aparece como muy sofisticada, ya que en general se detecta una conducta de reacción y no de anticipación a las nuevas condiciones que impone el mercado internacional. Un sistema nacional de información o monitoreo de las tendencias en cuanto a normalización, certificación y acreditación, con especial énfasis en los nuevos requerimientos del mercado internacional, podría contribuir a la reducción de la discriminación en los mercados internacionales.

Es importante destacar que el fenómeno de la acreditación avanza a gran velocidad en el ámbito internacional, impulsado por los países desarrollados y los requerimientos del mismo Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC que establece la necesidad de utilizar el instrumento de la acreditación para la evaluación de la competencia técnica de las organizaciones que evalúan la conformidad. El reconocimiento internacional de las instituciones de acreditación y certificación es fundamental.

Asimismo, surgen nuevas áreas estratégicas para el futuro de la competitividad de Uruguay: trazabilidad en el comercio de productos ganaderos, certificación de erradicación de plagas, bioterrorismo, reconocimiento mutuo de sistemas de metrología basados en estándares de países industriales y otros que en pocos años serán indispensables para acceder a los mercados más exigentes. La armonización de estas disciplinas en el MERCOSUR es nula o sólo incipiente. Es, por tanto, importante desarrollar una estrategia orientada a fortalecer la capacidad nacional para negociar e implementar acuerdos internacionales sobre barreras técnicas y estándares fitosanitarios y, paralelamente, desarrollar instituciones nacionales y regionales competentes en la materia.

Servicios e inversiones

En el ámbito multilateral, la lista de concesiones negociadas en el marco multilateral caracteriza a Uruguay como un país relativamente abierto. En la Ronda Uruguay (1994) y en las negociaciones sectoriales subsiguientes (1998), se incluyen compromisos específicos por un lado y horizontales que afectan a todos los sectores por otro. Los horizontales, tanto en acceso al mercado como en el

²⁵ En el año 1997 se creó el SUANCCE (Sistema Uruguayo de Acreditación, Normalización, Certificación, Calibración y Ensayos), que se conforma por los seis pilares: (i) Comité Nacional de Normalización y Acreditación, (ii) Organismo Normalización, (iii) Organismo de Acreditación, (iv) Organismos de Certificación, (v) Laboratorios de Calibración y Ensayos y (vi) Auditores de Sistemas de Calidad. Por fuera del SUANCCE, el Comité Nacional de Calidad desarrolla actividades vinculadas con la calidad y la mejora continua, que en algunos casos se superpone con los objetivos inicialmente establecidos para el Comité Nacional de Normalización y Acreditación.

trato nacional, establecen la libre presencia de personas físicas en el Uruguay para gerentes, ejecutivos y especialistas.

Los compromisos específicos, a su vez comprenden los servicios prestados a las empresas, los servicios de comunicaciones, los servicios financieros, los servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes, los servicios de esparcimiento, culturales y deportivos y los servicios de transporte. Tanto para el suministro transfronterizo (modo 1), consumo en el extranjero (modo 2), presencia comercial (modo 3) como presencia de personas físicas (modo 4) no se detectaron mayores limitaciones en el acceso a los mercados. Las excepciones se limitan a la presencia comercial en los servicios de correos y servicios financieros. Mientras los primeros deben operar bajo concesiones del gobierno renovables cada tres años, los segundos presentan numerosas barreras. En este sector las principales limitaciones se identifican con: (a) las restricciones a la nominación de extranjeros para cargos superiores en entidades establecidas en Uruguay; (b) obligatoriedad para entidades bancarias de ser constituidas como sociedades anónimas o sucursales de bancos extranjeros; (c) limitaciones cuantitativas a la entrada de nuevas entidades bancarias; y (d) restricciones a las funciones de casas financieras y bancos de inversión.

Uruguay también ha enumerado exenciones al principio del trato de la nación más favorecida en el anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Las mismas incluyen medidas horizontales relativas a la libertad de transferir e invertir capital, a las garantías de riesgos no comerciales estipuladas en acuerdos bilaterales de promoción y protección de las inversiones, como así también medidas relativas al transporte terrestre.

Uruguay participa en las negociaciones sobre servicios celebradas en el MERCOSUR. El Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios fue aprobado a fines de 1997. El objetivo propuesto era lograr el libre comercio de servicios para el año 2007. El Protocolo abarca todas las formas de suministro del comercio de servicios dentro de Estados miembro, como así también el respeto del principio del trato nacional y no discriminatorio. No obstante, se autoriza a los miembros a promulgar nuevas disposiciones nacionales para regular el trato nacional y el acceso al mercado, siempre que esto no anule las obligaciones contraídas en el Protocolo. Para la entrada en vigencia del Protocolo se requiere la ratificación de al menos tres de los cuatro Estados Miembros, hecho que todavía no se ha materializado.

En el ámbito bilateral, el gobierno uruguayo ha suscrito numerosos acuerdos para la protección recíproca de inversiones. A los rubricados en 1995 con Chile, en 1997 con Canadá y en 1998 con Panamá, se ha sumado un tratado con Estados Unidos que abarca todos los sectores, incluso el financiero y el aeronáutico. Adicionalmente, Uruguay es miembro de organismos tales como el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) que promueven la seguridad de las inversiones.

D. Estrategia de integración y de acceso a mercados

La principal restricción para el desarrollo industrial de una economía pequeña como la uruguaya consiste en la imposibilidad de obtener economías de escala para el mercado interno. La apertura económica permite lograr beneficios económicos y no económicos que redundan en mayor

eficiencia y crecimiento. La apertura económica permite obtener beneficios importantes entre los cuales se destacan: el aprovechamiento de economías de escala; la mejora de la productividad de los factores; la importación de progreso tecnológico; la ampliación de las posibilidades de consumo en términos de cantidad, calidad y variedad; la importación de instituciones y el intercambio cultural. Para un país de tamaño reducido como Uruguay es importante lograr mayor apertura económica a través de una estrategia multipolar que apunte simultáneamente a la penetración de los mercados regionales y mundiales.

En la década de los años noventa, en América Latina la integración regional ha sido una de las modalidades a través de las cuales los países han consolidado la apertura económica, conjuntamente con acciones unilaterales, bilaterales y multilaterales. En la medida en que los proyectos de integración regional sean efectivos e inspirados por criterios de eficiencia económica pueden facilitar la inserción de los países miembros en la economía internacional. La integración regional puede permitir la consolidación de las reformas unilaterales, ampliar el poder de negociación en los foros internacionales, favorecer la transformación productiva, la modernización institucional y mejorar las perspectivas de atracción de las inversiones extranjeras directas. Asimismo, el fortalecimiento de la interdependencia comercial puede proveer incentivos para expandir la cooperación funcional en áreas no económicas, como por ejemplo en asuntos relacionados con cuestiones geopolíticas o en la provisión de bienes públicos regionales.

Además, Uruguay necesita penetrar los mercados internacionales con productos que aprovechen sus ventajas comparativas dinámicas y de mayor contenido tecnológico. El acceso a los mercados regionales puede ser una etapa intermedia para elevar la productividad, fomentar la industrialización y el crecimiento económico. Sin embargo, los costos de la integración en el MERCOSUR tienen que resultar menores a los beneficios acarreados por el acceso a los mercados regionales y globales, vía negociación conjunta en el formato 4+1.

La agenda del MERCOSUR

Al momento de su fundación el MERCOSUR fue considerado un esquema de integración regional susceptible de otorgar a sus miembros los beneficios mencionados precedentemente. Los objetivos originales del MERCOSUR eran consistentes con una estrategia multipolar ambiciosa que mirara conjuntamente a la región y al mundo con el objetivo de brindar mayor eficiencia y crecimiento. En efecto, entre los objetivos originales del proyecto de integración se destacan: (i) la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos mediante la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias, para promover el acceso a los mercados; (ii) el establecimiento de un arancel externo común y la adopción hacia terceros de una política comercial común, para lograr mayor eficiencia y poder de negociación en los foros internacionales; (iii) la coordinación de políticas sectoriales y macroeconómicas persiguiendo condiciones adecuadas de competencia entre sus miembros, con el objetivo de nivelar la competencia entre los socios; y (iv) la armonización de legislación en áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Sin embargo, a pesar de los sucesos iniciales, el proceso de integración entró en crisis hacia finales de la década de los años noventa. Como se evidencia en el Gráfico 3 la interdependencia comercial entre los socios del MERCOSUR se ha reducido. De la misma manera el proceso de

perfeccionamiento institucional del bloque se ha estancado. Al respecto en el Cuadro 9 se aprecia que, más de una década después de su lanzamiento, la implementación de muchos de los principales ejes funcionales del proceso de integración es solo parcial o incipiente.

Para Uruguay esta situación de imperfección del proyecto de integración aumenta los costos de su participación en el MERCOSUR y reduce sus beneficios. Por ejemplo se pagan los costos asociados a la existencia de imperfecciones en el régimen de libre circulación interna, a la menor flexibilidad para negociar aisladamente con terceros países y a la estructura sectorial del arancel externo común que impone aranceles altos e ineficiencias, como en el caso de los bienes de capital no producidos en el país. De la misma manera no se aprovechan plenamente los beneficios económicos y no económicos asociados a la participación en esquemas de integración profunda señalados precedentemente.

Para que Uruguay y el MERCOSUR se refuercen mutuamente cabe, por lo tanto, preguntarse: ¿qué necesita Uruguay del MERCOSUR? En síntesis, es posible afirmar que Uruguay necesita: (i) el acceso irrestricto, estable y predecible a un mercado regional de tamaño suficiente para poder lograr mayor eficiencia gracias al aprovechamiento de las economías de escala y resultar de esta manera atractivo para los inversionistas extranjeros; (ii) mejorar las relaciones con el resto del mundo, en particular a través de negociaciones efectivas con terceros países que promuevan el acceso a los mercados externos y la reducción de la protección doméstica; (iii) un proyecto de integración verdaderamente profundo que funcione como catalizador de las reformas nacionales (ver Vaillant [2004] y Caetano y Vaillant [2004]).

CUADRO 9
IMPLEMENTACIÓN DE LOS PRINCIPALES EJES FUNCIONALES DEL MERCOSUR

Año	Compromisos	Implementación		
		Plena	Parcial	Incipiente
1991	Libre comercio intrazonal		x	
1994	Arancel externo común		x	
1994	Estructura institucional (protocolo de Ouro Preto)	x		
1997	Liberalización del comercio de servicios			x
1998	Cláusula democrática	x		
2001	Coordinación macroeconómica			x
2002	Eliminación completa de las barreras no arancelarias en el comercio intra-zona			x
2002	Mecanismo de solución de controversias		x	
2002	Eliminación del <i>antidumping</i> en el comercio intrazonal			x
2002	Foros sectoriales de competitividad			x
2002	Integración fronteriza			x
2003	Transformación de la secretaría administrativa en técnica	x		
2003	Libre circulación de las personas físicas		x	
2003	No discriminación en las compras gubernamentales		x	

Fuente: Evaluación de BID (INT/ITD) basada en deliberaciones de los órganos decisorios del MERCOSUR.

Recíprocamente: ¿qué necesita el MERCOSUR de Uruguay? En síntesis, es posible afirmar que el MERCOSUR necesita: (i) un país que por su credibilidad, vocalismo y compromiso con la integración regional sea un impulsor del desarrollo institucional del bloque y del cumplimiento de las normas regionales, debido a su tradición de respeto por la ley, su compromiso con políticas macroeconómicas robustas y su función de sede de las instituciones del MERCOSUR; (ii) un país posicionado en el centro del bloque que, disponiendo de ventajas comparativas en la provisión de servicios de transporte marítimo y aeroportuario, funcione como nodo geográfico de la circulación de las mercancías en el bloque; (iii) un país que, por ser pequeño y negativamente afectado por situaciones de conflicto entre los socios mayores, pueda promover la provisión de bienes públicos regionales y la cooperación en aquellas áreas en que sea eficiente actuar de forma coordinada, como por ejemplo la coordinación de las políticas macroeconómicas.

Uruguay dispone de un gran potencial para convertirse en un impulsor vocal y creíble que contribuya al perfeccionamiento del MERCOSUR. De la misma manera un MERCOSUR más profundo podría responder mejor a las necesidades de Uruguay. Al respecto los principales desafíos para el MERCOSUR son: (i) perfeccionar el libre comercio intrazonal; (ii) revisar la política comercial común frente a terceros (incluyendo la revisión del AEC); (iii) potenciar la coordinación de las políticas económicas; (iv) mejorar la calidad de las reglas comunes y de la arquitectura institucional del bloque; (v) desarrollar la infraestructura regional; y (vi) tratar de manera eficaz el problema de las asimetrías.

Este último problema amerita una atención particular porque a través del tratamiento de las asimetrías se puede aumentar la probabilidad de que los socios menores y/o de menor desarrollo relativo de un bloque de integración obtengan del mismo beneficios superiores a sus costos. Entre los aspectos que es oportuno considerar para tratar las asimetrías se destacan: (i) garantías de acceso a los mercados para desarrollar el comercio, la eficiencia y el bienestar; (ii) la producción e implementación de reglas de calidad para asegurar una nivelación del campo de juego; (iii) instituciones colectivas regionales sólidas que garanticen el logro de los objetivos comunes; (iv) el trato especial y diferenciado en las políticas comerciales para atender situaciones de desventajas de ciertos países; (v) políticas e instituciones nacionales que refuercen y respalden las iniciativas adoptadas a nivel regional; (vi) asistencia técnica y financiera suficiente para financiar políticas regionales de cohesión; (vii) el desarrollo de la infraestructura regional para reducir los costos de transporte y favorecer la integración física; y (viii) un rol activo de las instituciones financieras internacionales subsidiario al de los gobiernos nacionales y de las instituciones regionales (Giordano, Moreira y Quevedo [2004]).

Cabe destacar que un elemento de fundamental importancia para la profundización del MERCOSUR y para la capacidad de Uruguay de integrarse en el espacio regional es la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA).²⁶ Para lograr una inserción competitiva en la economía regional y mundial, Uruguay necesita inversiones en infraestructura para participar en el proceso de integración física del MERCOSUR y conectar el espacio económico nacional al sistema de ejes de integración del IIRSA. Esto permitiría una reducción importante de los costos de transporte y un aumento de su competitividad internacional.

²⁶ En el documento de apoyo a la estrategia de competitividad del banco se detallan más cabalmente los principales obstáculos al desarrollo creados por la insuficiencia de la infraestructura física en Uruguay.

Sin embargo, es importante considerar que los ejes viales de IIRSA no son meramente corredores que unen puntos distantes, sino ejes de integración y desarrollo. Es por lo tanto fundamental concebir estrategias de desarrollo productivo considerando la interacción entre las inversiones en infraestructura y los desafíos más generales de la integración regional y del desarrollo de las cadenas regionales de producción del valor agregado.

De lo argumentado precedentemente se deduce que las características estructurales de Uruguay implican la necesidad de adoptar una estrategia de inserción internacional multipolar que apunte a la inserción competitiva en la economía regional y mundial. Considerando el posicionamiento geográfico de Uruguay en el corazón de la cuenca del Río de la Plata, el MERCOSUR podría ser funcional para lograr estos objetivos en la medida en que cumpla con los objetivos iniciales de transformarse en un esquema de integración profunda. Sin embargo, en la actualidad la imperfección del MERCOSUR amplifica los costos y reduce los beneficios de la participación de Uruguay en el bloque. Por otra parte, la capacidad de Uruguay de guiar el rumbo del MERCOSUR y de incidir en su profundización no es ilimitada. Con el objetivo de identificar la mejor estrategia de inserción internacional es necesario evaluar los costos y los beneficios de la imperfección del MERCOSUR para Uruguay. Con una perspectiva de mediano plazo, en caso de que los costos resulten superiores a los beneficios podría ser oportuno estudiar formas alternativas de participación en el MERCOSUR. Sin embargo, cualquier alternativa debería considerar la localización geográfica de Uruguay y la consecuente necesidad de mantener estrechas relaciones con los países vecinos.

Negociaciones de acceso a mercados extrarregionales

Uno de los objetivos principales de la política comercial y de exportaciones, es el acceso a los mercados mediante negociaciones comerciales. Uruguay se encuentra inmerso en varias negociaciones. Algunas de ellas se llevan a cabo junto con los socios del MERCOSUR en el ámbito del formato 4+1. Con miras a cuantificar el impacto de diversos escenarios de integración sobre las exportaciones y el bienestar de Uruguay, el Capítulo IV detalla los resultados de simulaciones realizadas con el Modelo de Equilibrio General Computable (EGC) del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco. En esta sección se resumen los principales elementos que caracterizan las negociaciones.

La OMC y la Agenda de Doha para el Desarrollo

La ronda de negociaciones multilaterales de Doha es fundamental para Uruguay si a través de ella se consigue una apertura real de los mercados agrícolas de los países desarrollados. En efecto, es en este sector donde se encuentran los máximos niveles de proteccionismo y de apoyo doméstico y donde residen las ventajas comparativas del país. La agenda de negociaciones aprobada es ambiciosa e incluye temas nuevos sobre los que hay poca experiencia negociadora. Uruguay no negocia conjuntamente con los países del MERCOSUR, aunque, en principio, tendrían que coordinarse las posiciones nacionales.

En la OMC, Uruguay no se ha alineado con las posiciones del G-20. Dos de los objetivos de este grupo son centrales para el país: las necesarias y urgentes reformas en el comercio de productos

agrícolas ya mencionadas, y el tratamiento diferenciado en función de la condición de país poco desarrollado. Por su tradición de denuncia vocal del proteccionismo agrícola, Uruguay podría fortalecer este grupo.

Al igual que para otros países en desarrollo, la implementación de algunos de los acuerdos de la OMC supone una carga adicional a la limitada capacidad institucional de Uruguay, pudiendo el país llegar a tener problemas en la perfecta implementación (*enforcement*) de algunos acuerdos como en el caso de la protección de la propiedad intelectual por ejemplo. La escasez de financiamiento de cooperación técnica para la implementación de estos acuerdos es una de las preocupaciones y quejas de los países en desarrollo con el sistema multilateral de comercio. En la Conferencia Ministerial de Doha de 2001, los miembros de la OMC reconocieron esta necesidad y Uruguay debería demandar mayor asistencia técnica para seguir reforzando las instituciones relacionadas con la implementación de estos acuerdos, así como de los que se puedan acordar en el futuro.

Asimismo, Uruguay puede ampliar el alcance de su acción en el seno del sistema multilateral de comercio. A pesar de ser víctima de prácticas comerciales que le ocasionan daños económicos, el país no ha participado activamente como demandante en el mecanismo de solución de controversias. En este sentido una posibilidad se abre con la expiración de la "cláusula de paz" que impedía recurrir al sistema de solución de controversias por cuestiones ligadas a los subsidios agrícolas.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

En 2002 las negociaciones de acceso a mercados se iniciaron en cinco grupos de negociación: Acceso a Mercados, Agricultura, Servicios, Inversiones y Compras Gubernamentales. A pesar de que en 2004 se estancaron las negociaciones, la agenda del ALCA es atractiva económicamente y en un futuro próximo podría recobrar dinamismo. Todo el universo arancelario está sujeto a negociación. Se prevé que una parte "importante" de productos tendrá desgravación inmediata, mientras que períodos de desgravación superiores a diez años deberían ser excepcionales y para una lista reducida de productos. Para Uruguay el arancel base para la negociación será el AEC del MERCOSUR, a pesar de que en los ítems no consolidados en el Arancel Externo Común (AEC) los socios regionales sólo elaboraron criterios comunes.

Las autoridades han convenido que el acuerdo se negociará como un compromiso único central (*single undertaking*) en ciertas áreas y la celebración de eventuales acuerdos plurilaterales adicionales entre subgrupos de países. Uruguay no está negociando en la actualidad acuerdos bilaterales o plurilaterales. Esta configuración del ALCA presenta amenazas para el Uruguay que pierde de esta manera la posibilidad de acceder tempranamente al mercado de Estados Unidos y podría sufrir efectos de desvío de comercio en los mercados de los países centroamericanos y andinos que concluyan acuerdos bilaterales con Estados Unidos con anterioridad.

Para Uruguay los principales intereses se encuentran en las negociaciones agrícolas. Estas deberían enfocarse particularmente en el objetivo de eliminar las restricciones arancelarias de acceso a los mercados. Aunque los subsidios a las exportaciones y las medidas de apoyo doméstico tengan un impacto negativo sobre el comercio, es la expansión del acceso a los mercados (eliminación/reducción de aranceles) la que generaría las mayores ganancias de bienestar. El objetivo primordial de los acuerdos de libre comercio es precisamente expandir las

oportunidades de acceso a los mercados. Esto sugiere la necesidad de adoptar un enfoque pragmático en las negociaciones.

Las partes acordaron en principio tomar en cuenta las diferencias de tamaño y de desarrollo relativo. Las pautas generales incluyen: un marco general de flexibilidad, transparencia y sencillez de las medidas para favorecer la implementación en países con baja capacidad de implementación (*enforcement*), especificidad de las excepciones (incluso por sectores y países), medidas para facilitar la transición al libre comercio y asistencia técnica y períodos más prolongados para implementar los compromisos. También se aprobó un Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) que recoge el reclamo de asistencia técnica que, hasta el momento, había carecido de una respuesta efectiva.

Uruguay podría potenciar su capacidad institucional de evaluar los costos y beneficios del acuerdo a escala global y sectorial. En consecuencia, el fortalecimiento institucional en el área comercial ayudaría a identificar las amenazas y oportunidades ofrecidas por el ALCA, a poder aprovechar la oportunidad de negociar excepciones en el marco del tratamiento reservado a las economías pequeñas y a diseñar un plan nacional en el marco del Programa de Cooperación Hemisférica.

Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR

Las negociaciones de Asociación UE-MERCOSUR apuntan a un acuerdo amplio organizado en tres pilares: diálogo político, cooperación económica y liberalización comercial. En los últimos meses de 2004, las negociaciones se interrumpieron tras el intercambio de ofertas de liberalización para bienes y servicios, calificadas como insuficientes por ambas partes. El tramo comercial prevé también la negociación de compras gubernamentales, servicios, inversiones y temas específicos como reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias y otros. Las negociaciones proseguirán en el futuro cercano y Uruguay deberá dedicarle recursos importantes.

Tal como el ALCA, el acuerdo con la UE plantea a Uruguay desafíos importantes debido a la asimetría del nivel de desarrollo. Para este proyecto de liberalización las autoridades necesitan disponer de capacidad técnica suficiente para negociar e implementar los compromisos pactados. Por ser un acuerdo birregional negociado en forma conjunta con los socios del MERCOSUR, Uruguay se beneficiaría de una mejor capacidad de coordinación con los socios regionales en las negociaciones y de que el bloque ofrezca un acuerdo profundo para aprovechar las corrientes de comercio e inversiones que el acuerdo generaría.

El acceso a los mercados agrícolas de la UE es de capital importancia para Uruguay. Tal como lo ha mostrado la experiencia reciente, es probable que los contingentes arancelarios sean un instrumento importante para la regulación del comercio con la UE, en particular en lo que se refiere al comercio de algunos productos como la carne. La magnitud de los contingentes y los métodos de administración determinan la distribución de las ganancias derivadas de la liberalización y constituyen un elemento estratégico fundamental.

La naturaleza específica del acuerdo de asociación que incluye un acuerdo de cooperación integrado, también le ofrece al Uruguay la posibilidad de aprovechar los programas de cooperación ofrecidos por la UE.

Negociaciones MERCOSUR-CAN

La CAN y el MERCOSUR están cada vez más cerca de su meta de formar una zona de libre comercio. El proceso de negociación iniciado en 1998 preveía dos etapas. Primero la multilateralización de los convenios bilaterales vigentes en el marco de la ALADI y luego la incorporación del resto del universo arancelario al acuerdo, tarea para la cual se debieron definir los cronogramas de desgravación para la formación de un área de libre comercio bajo el formato de 4+5.

El proceso de negociación tuvo marchas y contramarchas. Los principales puntos de fricción se dieron, en la definición de los periodos y ritmos de desgravación arancelaria para los productos sensibles (en particular los bienes agrícolas), la utilización del sistema de bandas de precios agrícolas en la CAN y la dificultad de definir las modalidades del tratamiento especial para atender las asimetrías existentes.

La firma del Acuerdo de Complementación para la conformación de una zona de libre comercio se hizo realidad en octubre de 2004 con la protocolización en la ALADI de los acuerdos entre MERCOSUR y Perú (ACE-58) y de los acuerdos de libre Comercio entre el MERCOSUR y Colombia, Ecuador y Venezuela (ACE-59).

Otras negociaciones bilaterales

En julio de 2002, México y los Estados Parte del MERCOSUR suscribieron un acuerdo marco, que posteriormente fue retomado por México y Uruguay individualmente. El Tratado de Libre Comercio con México fue firmado en noviembre de 2003 sobre la base de las preferencias otorgadas en el Acuerdo de Complementación Económica existente y entró en vigencia en julio de 2004. En lo que se refiere al acceso a los mercados el tratado contempla la liberalización inmediata de un número de productos del sector agropecuario, entre los cuales se destacan algunas frutas, hortalizas y productos de la pesca. Asimismo se ampliará el acceso por contingentes arancelarios para lácteos (quesos) y tejidos de lana, mientras que la carne bovina será liberalizada de manera lineal, al igual que los calzados. Los productos excluidos del programa de desgravación incorporan una preferencia arancelaria regional.

El acuerdo introduce cierto número de reglas específicas. El carácter de bien originario se define mediante disposiciones sectoriales específicas y se determinaron las instancias de verificación del régimen de origen. Se ampliaron los mecanismos y las reglas para la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias que se aplicarán mediante comités específicos y la creación de grupos técnicos. Adicionalmente, se incorporaron salvaguardias globales y bilaterales, regidas por procedimientos explícitos para su aplicación, que solamente tienen implicancias arancelarias. Finalmente, el tratado incorpora instrumentos de solución de controversias, mediante consultas, y en última instancia, mediante un tribunal arbitral. La puesta en vigencia del acuerdo es un hecho de importancia, dada la creciente relevancia de

México como socio comercial. Algunos productos dinámicos como los quesos, frutas y hortalizas verán aumentadas de inmediato su participación en aquel mercado.

Uruguay participa junto con los socios del MERCOSUR en otras negociaciones bilaterales de distinto alcance con África del Sur, India y posiblemente China.

Finalmente, Estados Unidos y Uruguay acordaron un Tratado Bilateral de Inversiones (TBI)²⁷ en 2004, que requiere ser ratificado para entrar en vigencia. La decisión de negociar dicho acuerdo surgió del trabajo de la Comisión Conjunta sobre Comercio e Inversión, establecida después de la visita presidencial en el año 2002 a EE.UU. El tratado que resultó de la negociación se diferencia al modelo utilizado en negociaciones anteriores y se asemeja a los capítulos de inversión incluidos en los acuerdos de libre comercio que Estados Unidos ha suscripto durante los últimos años.

El propósito fundamental del tratado, involucra la obligación por parte del país receptor de otorgar trato nacional a los inversionistas de la contraparte. Las partes también se comprometen a permitir la libre transferencia de fondos relacionados con una inversión dirigidas a su territorio o al de la contraparte. Asimismo, el acuerdo incluye normas internacionales que obligan al país receptor a compensar al inversor de manera adecuada, directa y efectiva en caso de expropiación. Finalmente, se proporciona al inversionista el derecho de recurrir a una instancia de arbitraje internacional de disputas ante la violación de ciertos contratos.

La posición geográfica, la estructura de las ventajas comparativas y la exigua capacidad de liderar negociaciones de manera individual permiten destacar la importancia para Uruguay de negociar conjuntamente con los demás socios del MERCOSUR a condición que el mismo resulte efectivo en la apertura de terceros mercados. Por ejemplo, las negociaciones en formato 4+4 permitirán el acceso a los mercados andinos en algunos rubros que pueden ser importantes para la diversificación de la pauta exportadora. Asimismo la conclusión del acuerdo MERCOSUR-CAN pone de relieve la importancia de la ALADI como mecanismo de articulación del libre comercio a escala sudamericana.

²⁷ Sería interesante evaluar el impacto del tratado considerando que existe una serie de beneficios derivados de una integración más profunda con países desarrollados, como los impactos institucionales, los marcos regulativos modernos, la efectividad de los mecanismos de resolución de disputas, la credibilidad jurídica, estándares técnicos, IED, etc.

IV. EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE ESCENARIOS DE LIBERALIZACIÓN

Con el objetivo de evaluar el posible impacto sectorial de diversos escenarios de liberalización asociados a las negociaciones en que participa Uruguay, en esta sección se presentan brevemente los resultados de las simulaciones llevadas a cabo con el Modelo de EGC del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID.

En este marco analítico la eliminación de la protección produce cuatro tipos de efectos: sobre la producción, el comercio, los ingresos del sector público y el bienestar social. Las simulaciones consideran la eliminación de los aranceles *ad valorem*, específicos, mixtos y de los contingentes arancelarios, pero no la eliminación de las subvenciones de apoyo doméstico y a las exportaciones. Por tanto, los resultados obtenidos subestiman los beneficios potenciales de la liberalización comercial que resultarían de la eliminación completa de los obstáculos al comercio, en particular las barreras no arancelarias y los subsidios.

A. Principales características del modelo BID-INT

El modelo pertenece a la clase de modelos EGC multirregionales y multisectoriales. Se consideran doce países, veintidós sectores productivos y cuatro factores de producción (Cuadro 10). En algunos casos los sectores son agregados en cuatro macrosectores: primario, agroindustria, manufacturas ligeras y manufacturas pesadas. La actividad productiva requiere factores primarios (tierra, capital y mano de obra) y bienes intermedios en proporciones fijas. La mano de obra se diferencia en dos tipos: calificada y no calificada. Los factores de producción, excepto la tierra, son móviles entre los sectores dentro de cada país, pero son inmóviles internacionalmente. Todas las regiones, incluyendo el resto del mundo, están vinculadas a través del comercio internacional. Las importaciones se diferencian de los bienes producidos localmente (hipótesis de Armington). El modelo está calibrado adoptando el año 2000 como referencia.

CUADRO 10
PAÍSES Y SECTORES DEL MODELO BID-INT DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTABLE

Sectores				Países	
Código	Descripción	Código	Descripción	Código	Descripción
ARTRIG	Arroz y trigo	OTMAN	Productos manufacturados	CAN	Canadá
MAIZ	Maíz y otros granos	TXTIL	Textiles, ropa, calzado	USA	Estados Unidos
FRUVEG	Frutas y verduras	OTMFL	Manufacturas livianas	MEX	México
SOJA	Semillas de soja	PETRO	Petróleo y químicos	MCCA	Centro América
OLEAG	Semillas oleaginosas	METAL	Metales y metalúrgicos	CAN	CAN
AZUCAR	Azúcar	VEHCL	Vehículos	ARG	Argentina
OTROS	Café y otras cosechas	MQUIN	Maquinarias y equipos	BRA	Brasil
ANIMV	Productos animales	MINER	Minería	PRY	Paraguay
CARNEB	Carne bovina	UTLT	Servicios públicos	URY	Uruguay
OCARNE	Otras carnes	SERV	Comercio y servicios	CHL	Chile
LACTEO	Productos lácteos			UE	Unión Europea
BBTBC	Bebidas y tabaco			ROW	Resto del mundo

Fuente: BID (INT/ITD).

El modelo incorpora los efectos de algunas externalidades vinculadas con la expansión del comercio. Se consideran tres canales principales. En primer lugar, las importaciones de bienes intermedios y de capital tienen un impacto positivo en la eficiencia de la producción. En segundo lugar, el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, en el ámbito sectorial, incrementa la productividad. En tercer lugar, a nivel agregado, el crecimiento de las exportaciones aumenta la productividad del capital físico. El modelo considera un horizonte temporal de largo plazo, lo que permite un ajuste completo de los factores de producción en todos los sectores.

B. Escenarios de liberalización comercial

El modelo examina los cambios causados por la reforma considerada en cada escenario, controlando por los efectos de otras variables. Las soluciones de equilibrio son indicativas y no deberían considerarse para fines de pronóstico o predicción. A este respecto, nótese que los resultados reales dependerán también de otros factores exógenos como las políticas macroeconómicas, fiscales o monetarias, y de la interacción entre varios escenarios de liberalización.

A pesar de que se consideraron otras opciones de integración, en este documento se hace hincapié en los resultados correspondientes a los escenarios que simulan los principales foros de negociación externa en los cuales Uruguay está participando conjuntamente con los otros países del MERCOSUR. El escenario 1 considera un área de libre comercio sin excepciones entre el MERCOSUR y la CAN. El escenario 2 considera un área de libre comercio sin excepciones entre el MERCOSUR y México. El escenario 3 considera la formación del ALCA con participación de 34 países del hemisferio occidental. El escenario 4 considera la formación de una área de libre comercio entre los países del MERCOSUR y la UE. El escenario 5 considera la formación simultánea del ALCA y de un área de libre comercio entre el MERCOSUR y UE.

C. Impacto de la liberalización comercial

En todos los escenarios considerados Uruguay se beneficia de las iniciativas de liberalización comercial frente a terceros (Cuadro 11). El escenario MERCOSUR-CAN de tipo Sur-Sur tiene un impacto moderado sobre el producto interno bruto (0,3%) y sobre el empleo (0,5%). El escenario MERCOSUR-México de tipo Sur-Sur tiene un impacto mayor sobre el producto interno bruto (0,4%) y sobre el empleo (0,6%). Los escenarios ALCA y MERCOSUR-UE de tipo Norte-Sur tienen un impacto aún mayor, tanto sobre el producto (1,8% y 2,9% respectivamente) como sobre el empleo (2,2% y 3,1% respectivamente). Los beneficios mayores se manifiestan en el escenario ALCA/MERCOSUR-UE que implica un aumento del producto del 4,5% y un aumento correspondiente del empleo de 4,9%. El impacto sobre las exportaciones presenta marcadas diferencias, desde el 2,5% en el escenario MERCOSUR-CAN al 30,2% en el escenario ALCA/MERCOSUR-UE. El impacto fiscal es considerable (-8%) en el caso del escenario MERCOSUR-CAN de tipo Sur-Sur y puede aumentar hasta un (-65%) en el caso de los escenarios de tipo Norte-Sur.

CUADRO 11
IMPACTO AGREGADO DE LOS ESCENARIOS DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL
Cambio % respecto al año base, 2000

	Escenario				
	1	2	3	4	5
	MERCOSUR-CAN	MERCOSUR-México	ALCA	MERCOSUR-UE	ALCA y MERCOSUR-UE
Exportaciones	2,54	3,20	8,71	21,95	30,25
Ingresos aduaneros	-7,77	-1,77	-31,80	-37,70	-65,38
Empleo	0,45	0,62	2,20	3,09	4,95
PIB	0,29	0,42	1,81	2,90	4,53

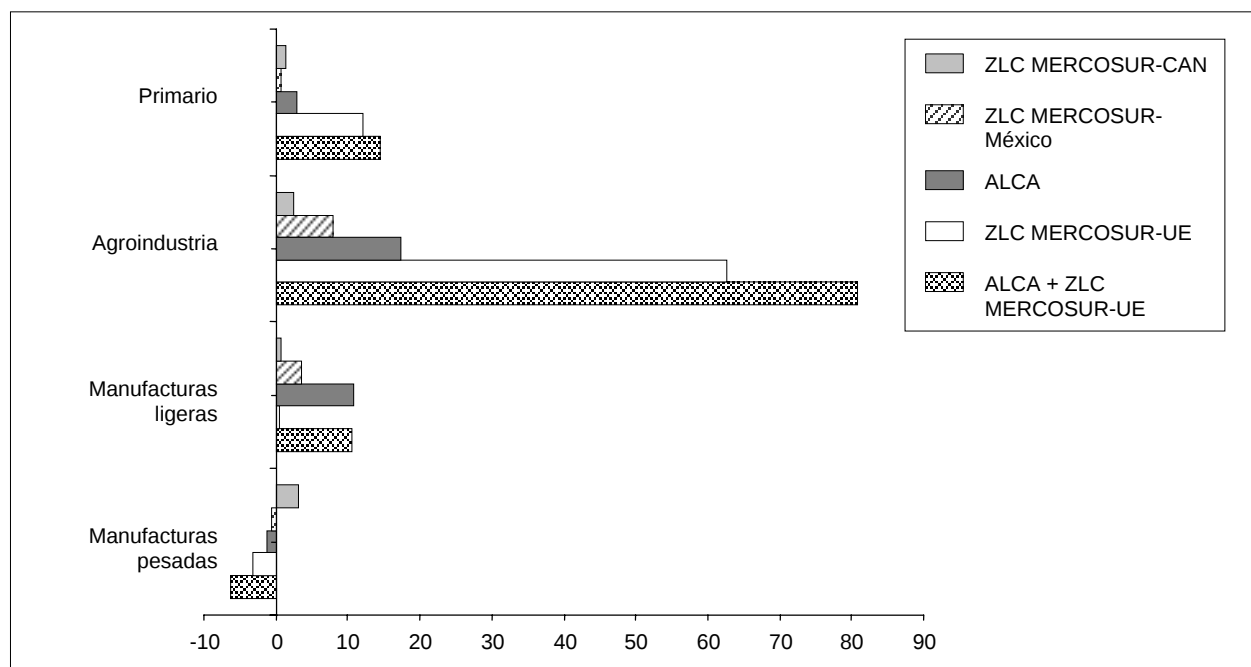
Fuente: BID (INT/ITD).

A escala sectorial, el Gráfico 12 permite apreciar que los diversos escenarios de liberalización considerados tienen impactos asimétricos. A nivel general se nota que en los escenarios de liberalización con terceros prevalecen efectos expansivos en los sectores primario y agroindustrial. Es importante destacar sin embargo, que el ALCA produciría resultados más balanceados a favor de las manufacturas ligeras, mientras que en el acuerdo UE-MERCOSUR la expansión de las exportaciones se concentraría principalmente en el sector agroindustrial. A nivel Sur-Sur se nota que el acuerdo MERCOSUR-CAN permitiría una expansión relativamente importante de los sectores industriales, mientras que el acuerdo MERCOSUR-México permitiría una expansión más pronunciada en los sectores agroindustriales. El impacto sectorial de cada escenario de liberalización se comenta extensamente más adelante.

Para interpretar estos resultados es necesario destacar que los escenarios de integración con países extra-regionales suponen que el MERCOSUR negocie conjuntamente en formato 4+1. Esto fortalece la conclusión de que para Uruguay, la participación activa en el MERCOSUR es una estrategia que podría generar importantes ganancias en términos de bienestar económico.²⁸

²⁸ Esta conclusión supone naturalmente que Uruguay no pueda tener una actitud oportunista de "pasajero clandestino" que se beneficia del libre comercio intrarregional sin pagar el costo relacionado con la implementación de una política comercial común frente a terceros. A este respecto es además oportuno mencionar que de cualquier manera un comportamiento de pasajero clandestino tiene limitaciones intrínsecas inevitables. En efecto, la negociación de acuerdos preferenciales bilaterales aisladamente de los demás socios del MERCOSUR presenta al país un dilema: por una parte se pueden obtener ganancias asociadas a un mayor acceso a los mercados externos, pero por otra parte es necesario arbitrar entre los efectos beneficiosos de importar bienes de extra-zona y las desventajas de no poder incorporar dicho insumos en las exportaciones intrarregionales para cumplir con el régimen de origen del MERCOSUR. Adicionalmente, la mera existencia de un control del origen en el comercio intraMERCOSUR impone a los agentes económicos costos adicionales.

GRÁFICO 12
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES AGREGADAS POR ESCENARIO Y MACROSECTOR
 %



Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.28 y AI.32.

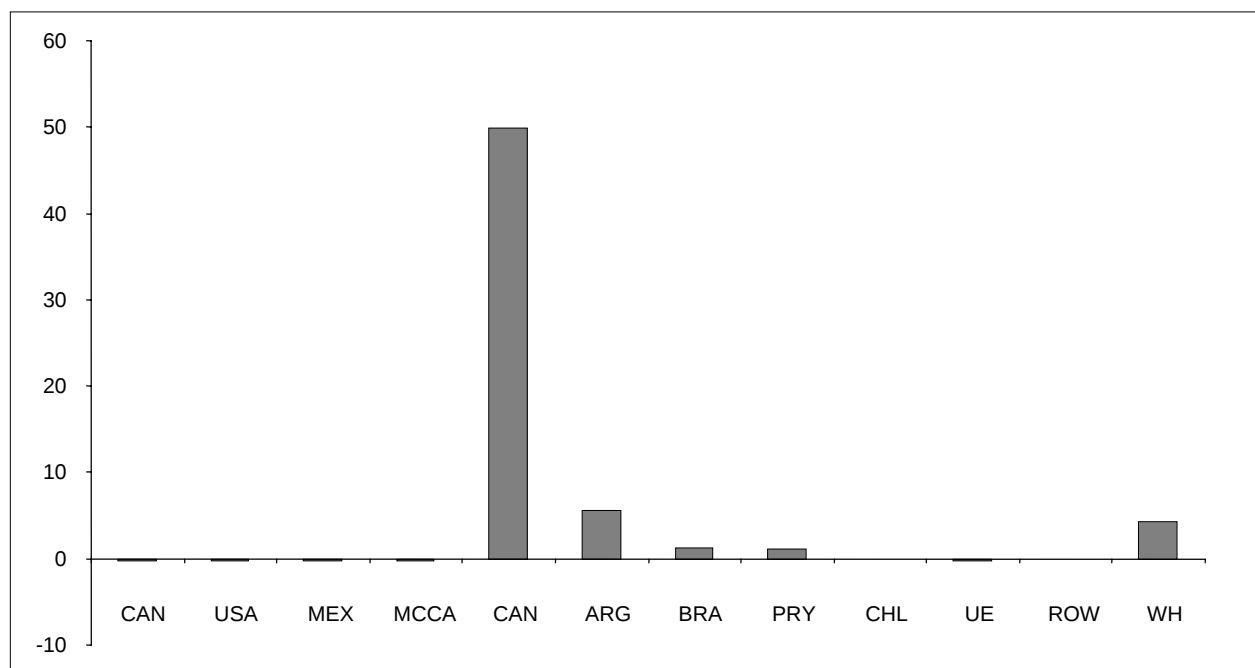
Área de Libre Comercio MERCOSUR-CAN

En el escenario MERCOSUR-CAN se simula la eliminación de los aranceles entre los países del MERCOSUR y de la CAN. Uruguay incrementa sus exportaciones globales de bienes en 2,5% y aquellas destinadas a los países de la CAN en 50% (Gráfico 13). El escenario produce una reducción de las exportaciones hacia los otros mercados debido a la necesidad de reasignar recursos para servir al mercado andino.

En contraste, las exportaciones hacia los socios del MERCOSUR crecen, aunque sólo de forma moderada (5,5% Argentina, 1,3% Brasil y 1,2% Paraguay) debido al efecto del aumento del producto en los países de la región a raíz del acuerdo y al consecuente aumento de la demanda de productos uruguayos, a la cual debe agregarse una limitada competencia de los productos exportados por los andinos en el MERCOSUR.

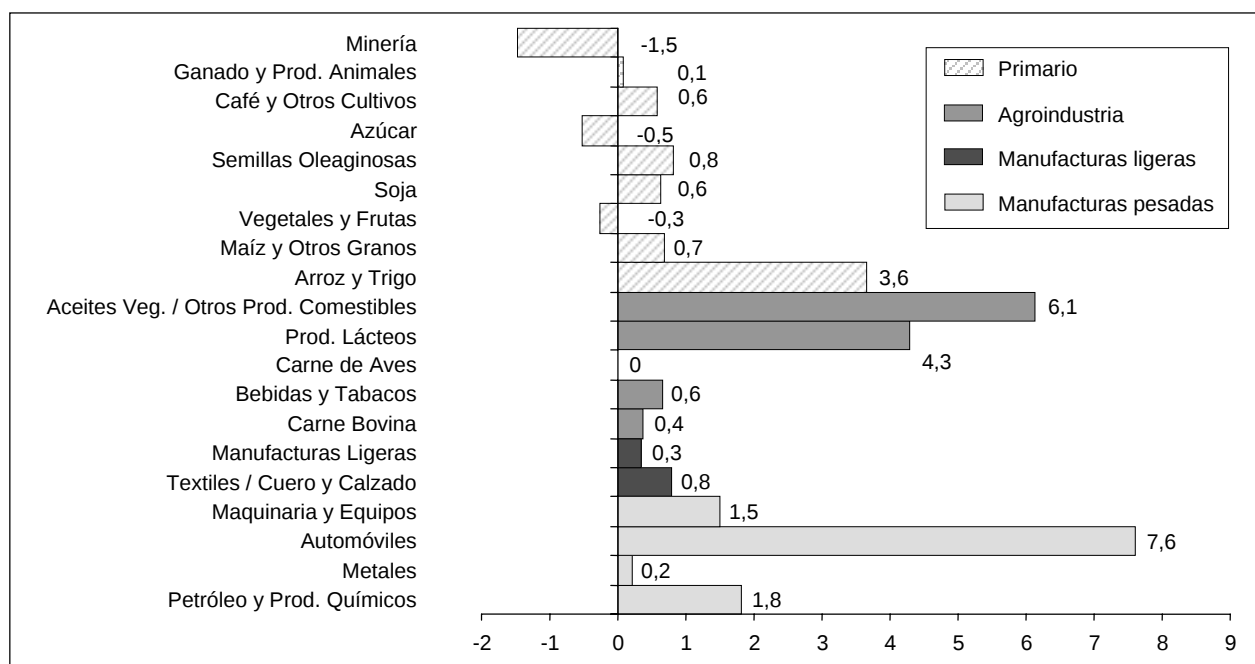
A nivel sectorial, el escenario MERCOSUR-CAN produce un aumento moderado de las exportaciones de manufacturas ligeras (0,7%) y un moderado crecimiento de las exportaciones de bienes primarios (1,4%) y de productos agroindustriales (2,5%), mientras que el impacto mayor se manifiesta en las manufacturas pesadas (3,2%) cuyas exportaciones crecen significativamente (Gráfico 12). Los productos para los cuales se experimentan los mayores crecimientos de las exportaciones son los vehículos y autopartes (7,6%), los aceites vegetales y otros comestibles (6,1%), los lácteos (4,3%) y el arroz y el trigo (3,6%). Los productos que experimentan las caídas más fuertes de las exportaciones son los productos mineros (-1,5%), el azúcar (-0,5%) y las frutas y vegetales (-0,3%) (Gráfico 14).

GRÁFICO 13
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES AGREGADAS
EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN MERCOSUR-CAN
 %



Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.28.

GRÁFICO 14
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES SECTORIALES
EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN MERCOSUR-CAN
 %



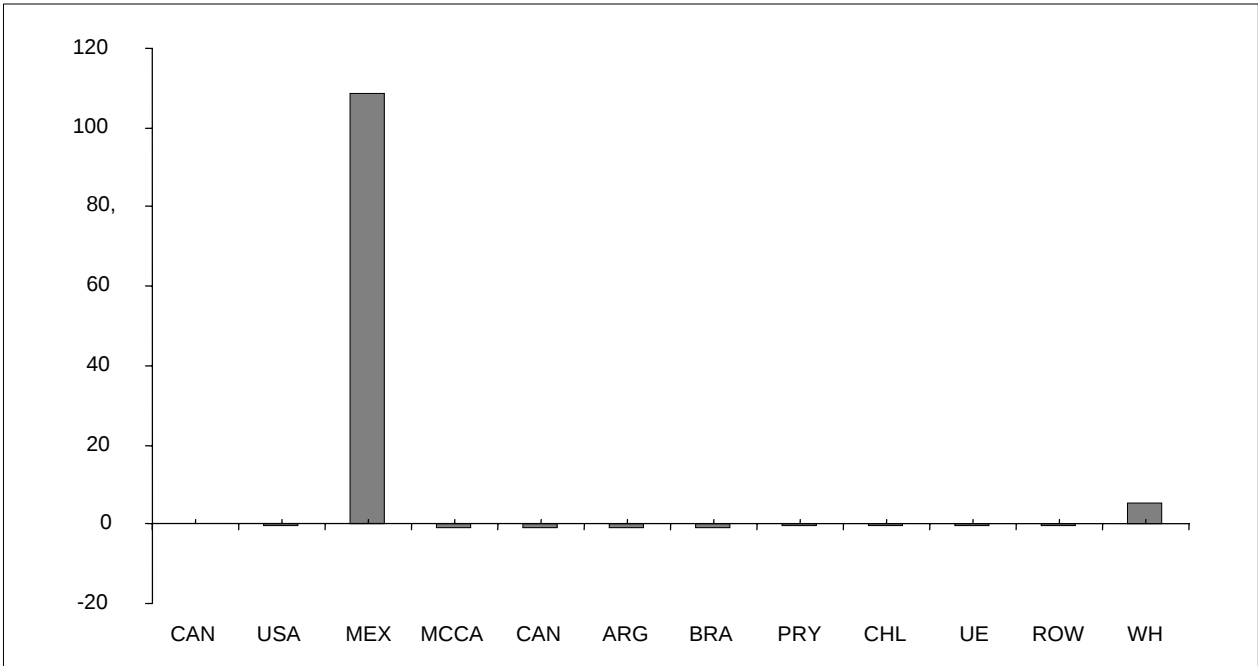
Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.28.

Área de Libre Comercio MERCOSUR-México

En el escenario MERCOSUR-México se simula la eliminación de los aranceles entre los países del MERCOSUR y México. Uruguay incrementa las exportaciones globales de bienes en 3,2% y aquellas destinadas a México en 108% (Gráfico 15). El escenario produce una reducción de las exportaciones hacia algunos otros mercados debido a la necesidad de reasignar recursos para servir al mercado mexicano.

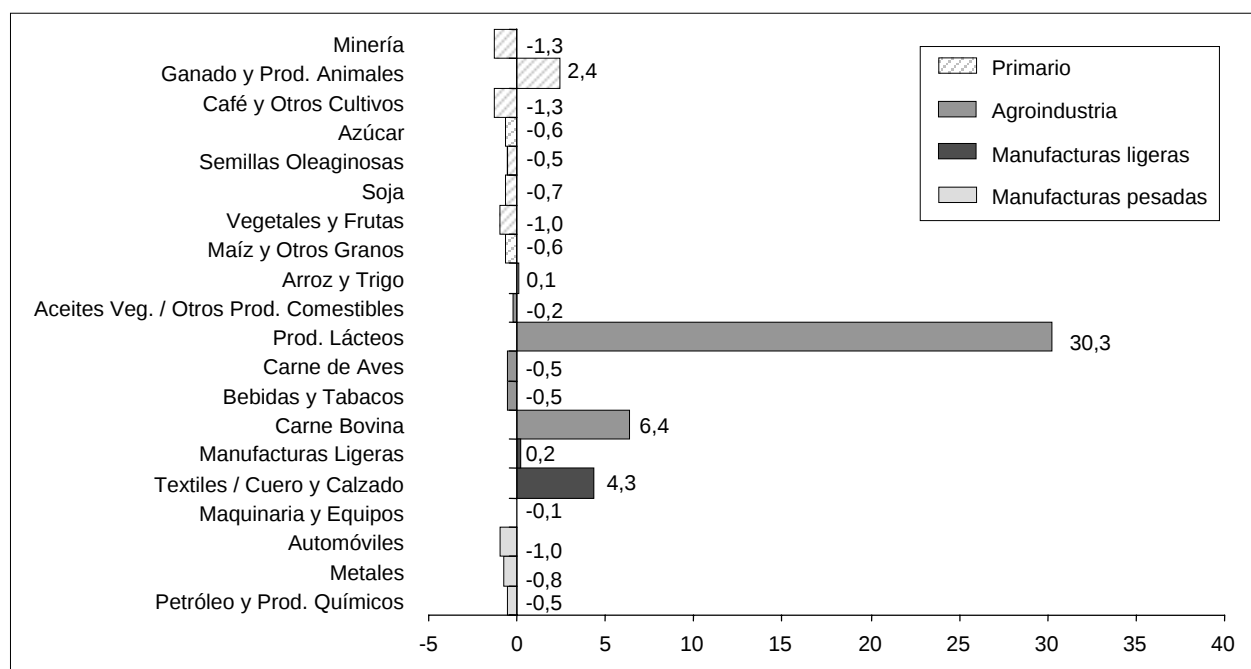
A nivel sectorial, el escenario MERCOSUR-México produce un aumento moderado de las exportaciones de bienes primarios (0,6%) y un aumento más sustancial de las exportaciones de manufacturas ligeras (3,5%). El impacto mayor se manifiesta en las exportaciones de productos agroindustriales (7,9%). Mientras que en las exportaciones de manufacturas pesadas (-0,6%) se registra una ligera contracción (Gráfico 12). Los productos para los cuales se experimentan los mayores crecimientos de las exportaciones son los productos lácteos (30,3%), la carne bovina (6,4%) y los textiles, cueros y calzados (4,3%). Los productos que experimentan la contracción más fuerte de las exportaciones son otros cultivos (-1,3%), los vegetales y frutas (-1%), el maíz y otros granos (-0,6%) y el azúcar (-0,6%) (Gráfico 16).

GRÁFICO 15
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES AGREGADA
EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN MERCOSUR-MÉXICO
%



Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.29.

GRÁFICO 16
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES SECTORIALES EN EL ESCENARIO
DE LIBERALIZACIÓN MERCOSUR - MÉXICO
 %

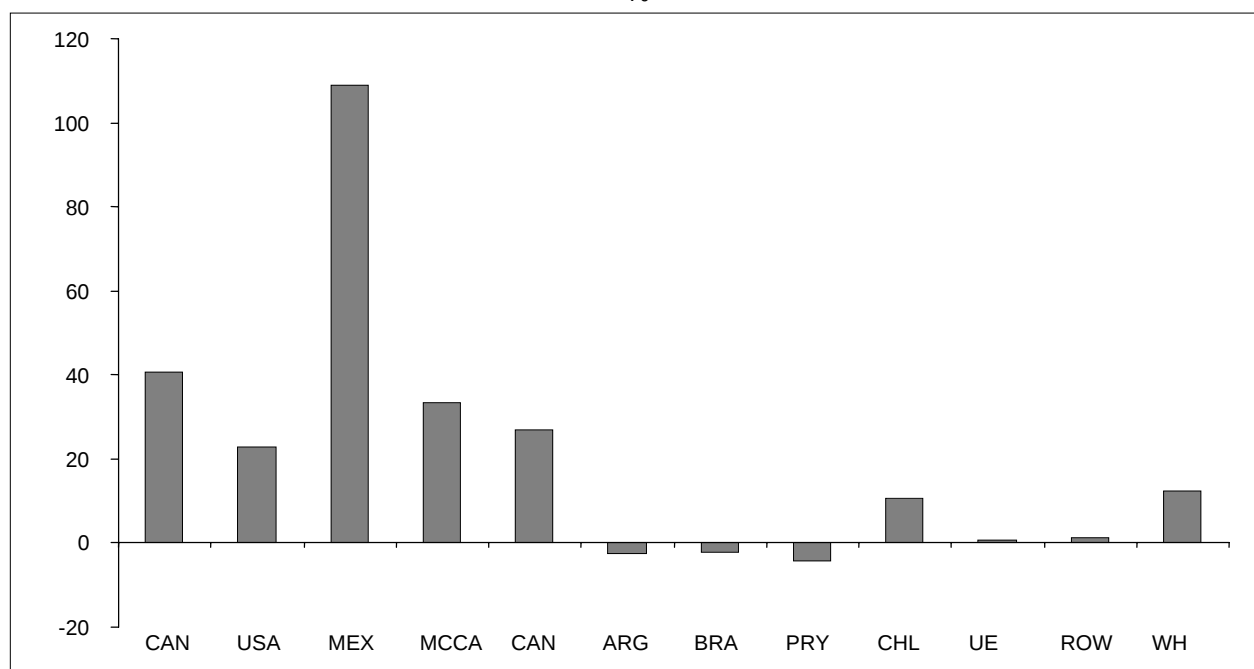


Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.29.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

En el escenario ALCA se simula la creación de un área de libre comercio entre 34 países del hemisferio occidental eliminando completamente los aranceles *ad valorem*, específicos, mixtos y los contingentes arancelarios (Gráfico 17). Uruguay incrementa las exportaciones globales de bienes en un 8,7% y aquellas destinadas a los países del hemisferio occidental en 12,5%. Las exportaciones hacia los socios del MERCOSUR se reducen levemente por un efecto de erosión de las preferencias (-2,5% Argentina, -2,3% Brasil y -4,2% Paraguay), pero aumentan aquellas destinadas a todos los otros mercados. En particular, las exportaciones crecen fuertemente hacia México (109%), Canadá (41%), Centroamérica (33%), la CAN (27%) y Estados Unidos (23%). El escenario produce también un aumento de las exportaciones hacia los mercados extrarregionales a raíz de efectos ingreso producidos por el ALCA.

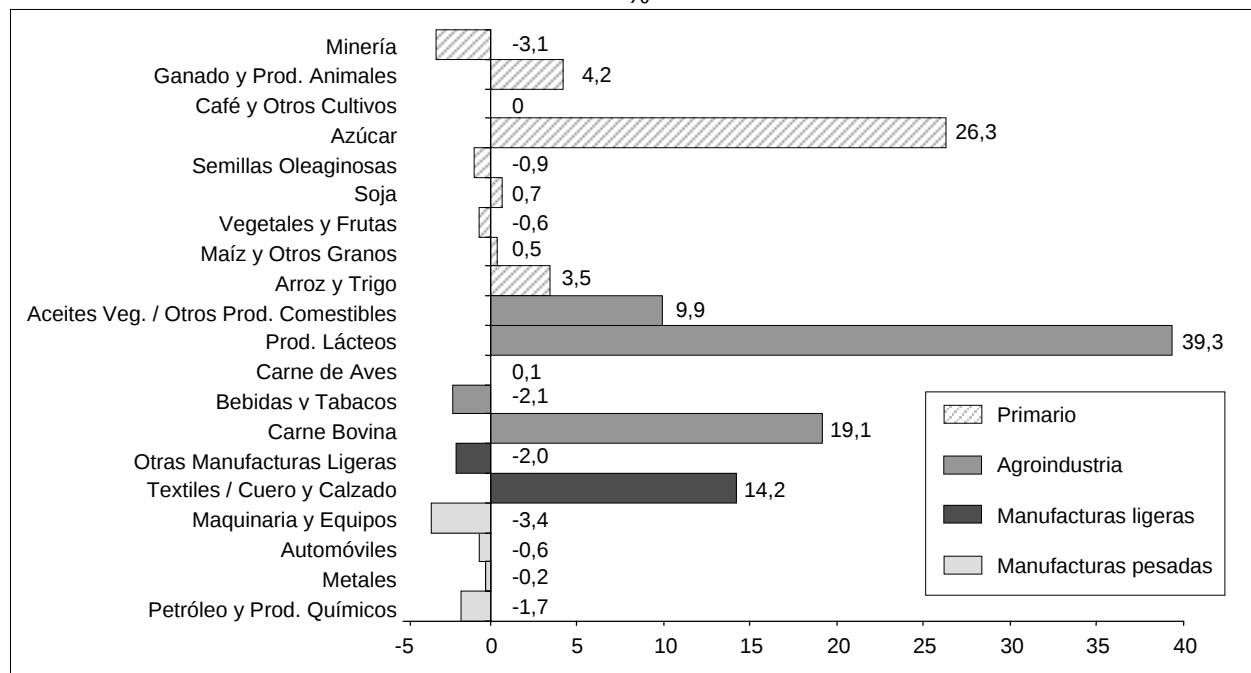
GRÁFICO 17
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES AGREGADAS
EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS
 %



Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.30.

A nivel sectorial, el escenario ALCA produce un aumento moderado de las exportaciones de bienes primarios (2,9%), un fuerte aumento de las exportaciones de productos agroindustriales (17,3%), un considerable aumento de las exportaciones de las manufacturas ligeras (10,7%) y una contracción de las exportaciones de manufacturas pesadas (-1,3%) a raíz de la erosión de preferencias en el MERCOSUR (Gráfico 12). Los productos para los cuales se experimentan los mayores crecimientos de las exportaciones son los lácteos (39%), el azúcar (26%), las carnes bovinas (19%) y los textiles, cueros y calzados (14%). Los productos que experimentan la caída más fuerte de las exportaciones son las maquinarias y equipos (-3,4%), los productos mineros (-3,1%), las bebidas y tabaco (-2,1%) y los químicos y petroquímicos (-1,7%) (Gráfico 18).

GRÁFICO 18
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES SECTORIALES
EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN ALCA
 %

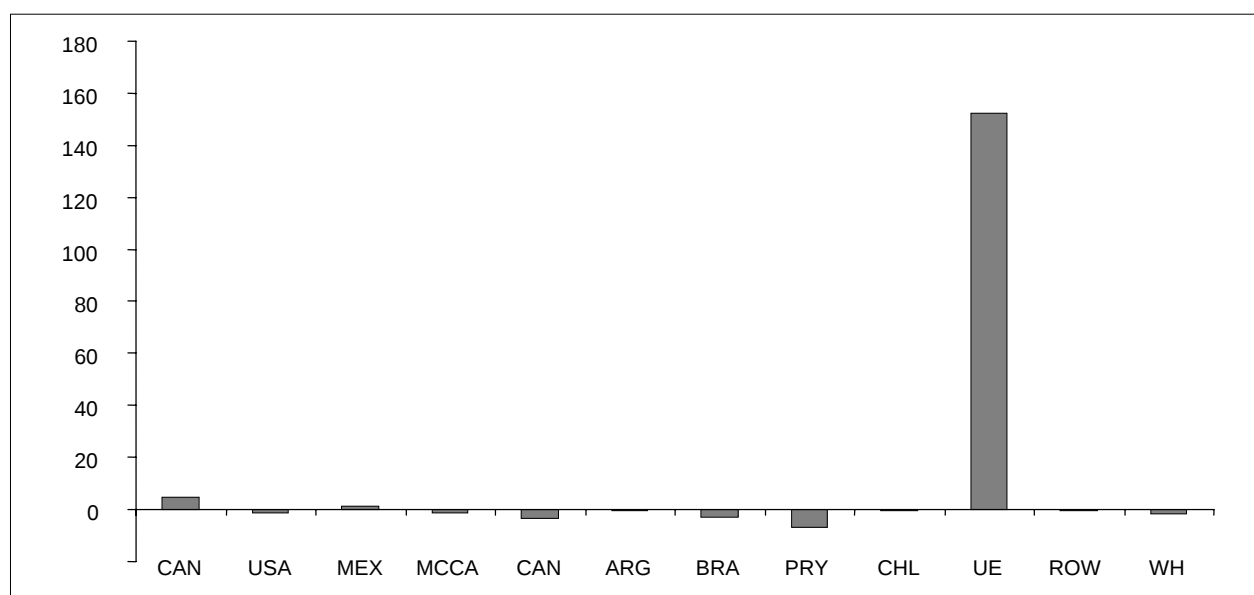


Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.30.

Área de Libre Comercio MERCOSUR - Unión Europea

En el escenario MERCOSUR-UE se simula la creación de un área de libre comercio entre el MERCOSUR y la UE, en la cual se eliminan los aranceles *ad valorem*, específicos, mixtos y los contingentes arancelarios. Uruguay incrementa las exportaciones globales en un 22% y aquellas destinadas a los países de la UE en un impresionante 152% (Gráfico 19). Las exportaciones hacia los socios del MERCOSUR se reducen parcialmente (-0,4% Argentina, -2,8% Brasil y -6,6% Paraguay) debido a un efecto de competencia en el mercado regional que domina al efecto ingreso causado por este acuerdo en los socios de la región. Las exportaciones a ciertos mercados del Hemisferio Occidental se reducen debido a la necesidad de reasignar recursos para servir al mercado europeo.

GRÁFICO 19
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES AGREGADAS
EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN ÁREA DE LIBRE COMERCIO MERCOSUR-UE
 %



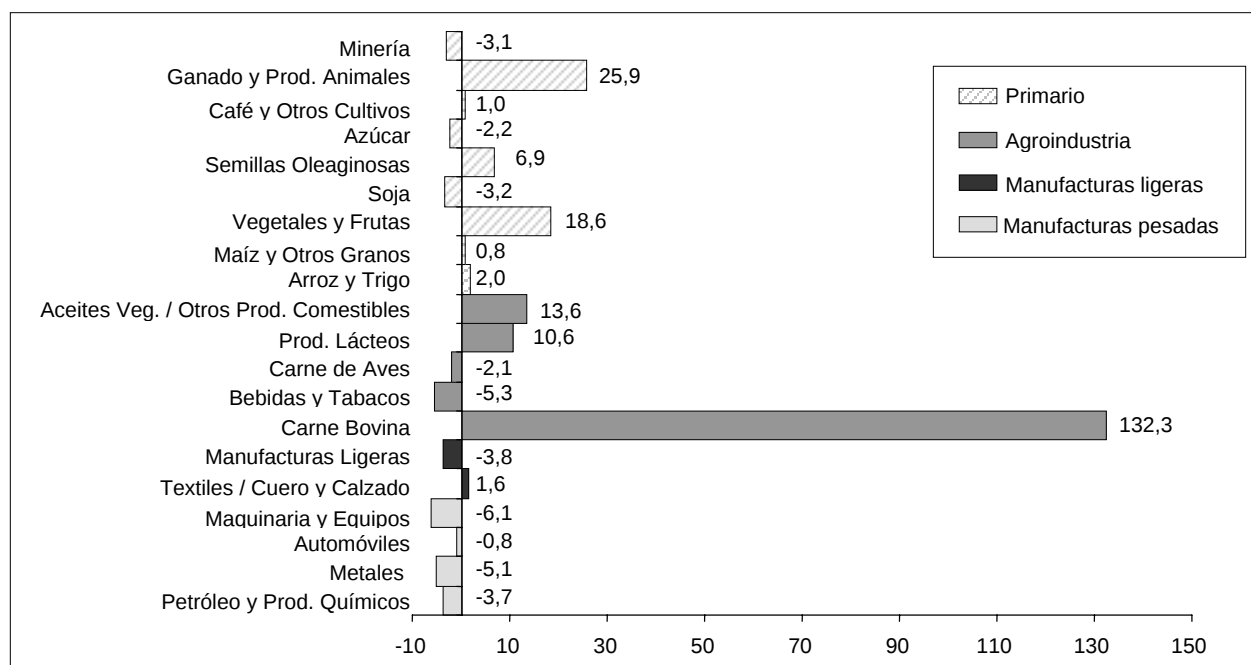
Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.31.

A nivel sectorial, el escenario MERCOSUR-UE produce un moderado aumento de las exportaciones de bienes primarios (12%), un extraordinario aumento de las exportaciones de productos agroindustriales (62%), un moderado aumento de las exportaciones de manufacturas ligeras (10,5%) y una contracción de las exportaciones de manufacturas pesadas (-6,3%) (Gráfico 12). Los productos para los cuales se experimentan los mayores crecimientos de las exportaciones son carne bovina (132%), ganado y productos animales (26%) y frutas y vegetales (19%). Los productos que experimentan la caída más fuerte de las exportaciones son las maquinarias y equipos (-6,1%), las bebidas y tabaco (-5,3%) y los metales (-5,1%) (Gráfico 20).

ALCA y Área de Libre Comercio MERCOSUR-UE simultáneamente

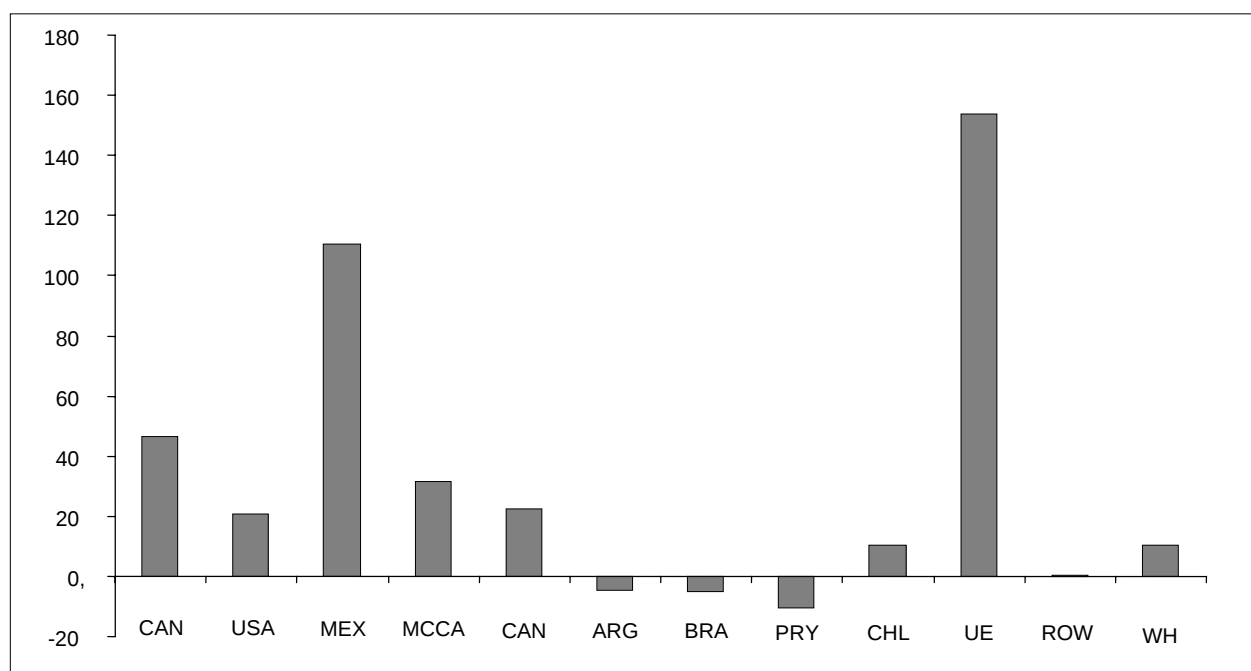
En el escenario ALCA/MERCOSUR-UE se simula la creación simultánea de un área de libre comercio MERCOSUR-UE y del ALCA. En ambos esquemas de integración se eliminan los aranceles *ad valorem*, específicos, mixtos y los contingentes arancelarios. Uruguay incrementa las exportaciones globales en 30,2%, aquellas destinadas a los países de la UE en 154% y aquellas destinadas a los países del hemisferio occidental en 10% (Gráfico 21). Las exportaciones hacia los socios del MERCOSUR se reducen marginalmente (-4,8% Argentina, -5,2% Brasil y -10,3% Paraguay) debido a que los efectos negativos de la competencia de los productores extrarregionales dominan los efectos ingreso generados por el ALCA y el acuerdo con la UE. En el hemisferio occidental las exportaciones aumentan fuertemente hacia México (110%), Canadá (46%) y América Central (32%) y en menor medida hacia CAN (27%) y Estados Unidos (21%). Las exportaciones hacia la UE se incrementan enormemente (154%).

GRÁFICO 20
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES SECTORIALES
EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN ÁREA DE LIBRE COMERCIO MERCOSUR-UE
 %



Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.31.

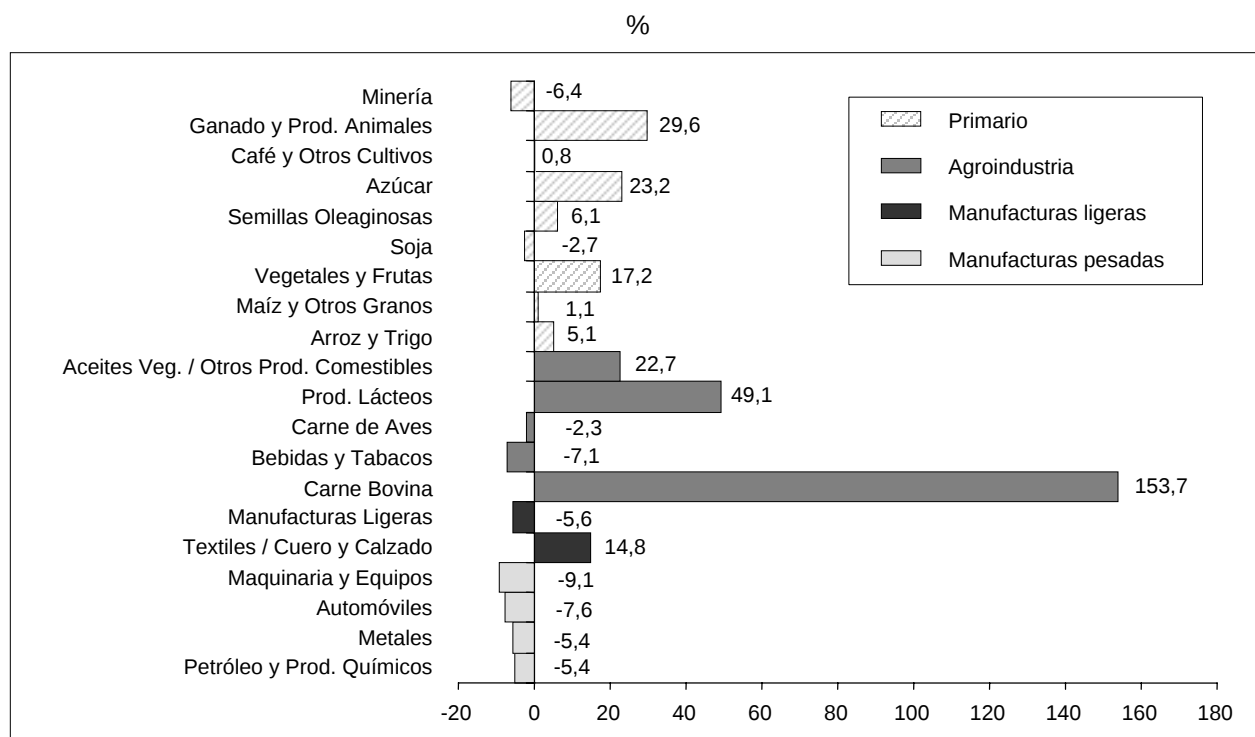
GRÁFICO 21
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES AGREGADAS EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN
ÁREA DE LIBRE COMERCIO MERCOSUR-UE Y ALCA SIMULTÁNEAMENTE
 %



Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.32.

A nivel sectorial, el escenario ALCA/MERCOSUR-UE produce un moderado aumento de las exportaciones de bienes primarios (14,5%), un impresionante aumento de las exportaciones de productos agroindustriales (81%), un moderado aumento de las exportaciones de manufacturas ligeras (10,5%) y una contracción de las exportaciones de las manufacturas pesadas (-6,3%) (Gráfico 12). Los productos para los cuales se experimentan los mayores crecimientos de las exportaciones son la carne bovina (154%), los lácteos (49%), los aceites vegetales y otros productos (23%), el ganado y otros productos animales (30%) y el azúcar (23%). Los productos que experimentan la caída más fuerte en sus exportaciones son las maquinarias y equipos (-9%), los automóviles (-7,6%) y las bebidas y tabaco (-7,1%) (Gráfico 22).

GRÁFICO 22
IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES SECTORIALES EN EL ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN
ÁREA DE LIBRE COMERCIO MERCOSUR-UE Y ALCA SIMULTÁNEAMENTE



Fuente: BID (INT/ITD); Cuadro AI.32.

Los resultados de las simulaciones de equilibrio económico general permiten identificar y evaluar en términos cuantitativos indicativos algunos de los grandes desafíos que enfrenta Uruguay para aprovechar las oportunidades de la integración en los mercados regionales e internacionales. Asimismo, las simulaciones indican los sectores en los que es posible que se manifiesten efectos contractivos sobre los cuales es oportuno actuar para asegurar una transición eficiente a un régimen de comercio más libre.

Instrumentos analíticos de este tipo son crecientemente utilizados tanto por países desarrollados como por países en desarrollo en la fase de preparación de negociaciones comerciales internacionales.

Es por tanto oportuno fortalecer las instituciones públicas dotándolas de instrumentos que permitan la evaluación del impacto general y sectorial de cada escenario de liberalización.

Asimismo, es oportuno considerar que las simulaciones sólo consideran los efectos de la eliminación de los aranceles. Por un lado es por lo tanto posible que los efectos de la liberalización comercial sean subestimados. Por otro lado, es oportuno considerar que el desempeño comercial y la posibilidad de aprovechar cabalmente las oportunidades de una mayor liberalización comercial dependen también de otros elementos que es posible controlar con políticas domésticas apropiadas, entre las cuales se destacan:

- (i) marcos regulatorios, en particular aquellos relacionados con medidas técnicas y sanitarias, para promover la calidad de la oferta exportable en la fase de implementación de los acuerdos;
- (ii) inversiones en infraestructura para reducir los costos de transporte y facilitar la conexión de los productores domésticos con los mercados internacionales;
- (iii) estrategias nacionales de competitividad, gobernabilidad y reducción de la pobreza que respondan a los desafíos de la integración de Uruguay en los mercados regionales y mundiales;
- (iv) instrumentos de política para facilitar la reconversión productiva y compensar el desplazamiento de la mano de obra provocados por la transición al libre comercio, en la fase sucesiva a la ejecución de los acuerdos.

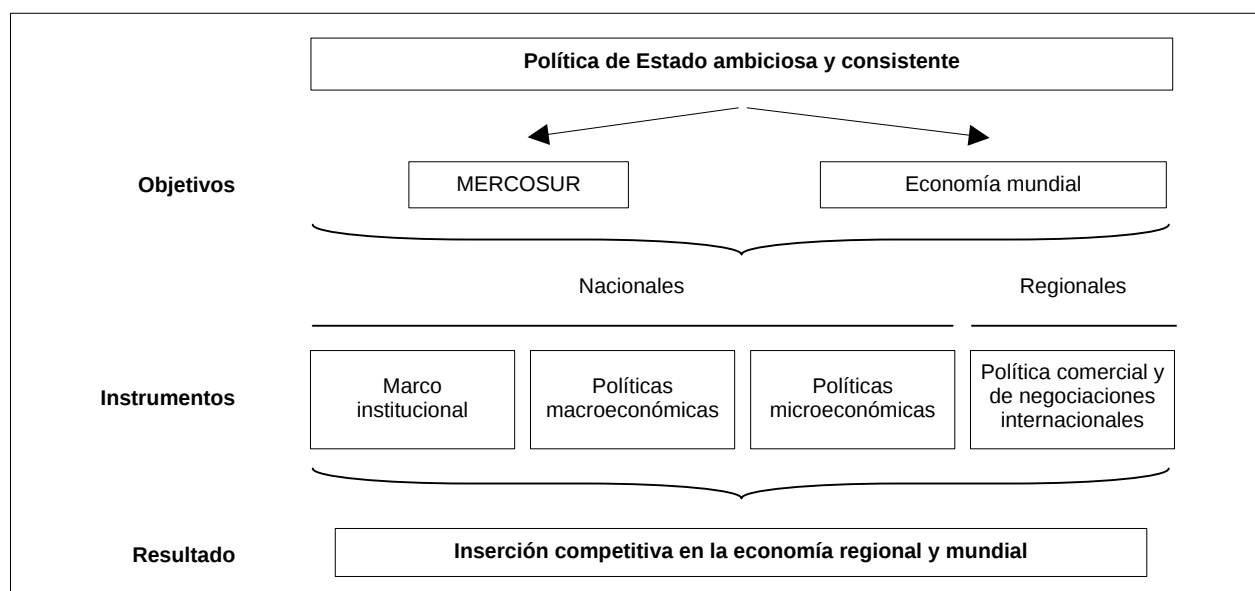
Estas consideraciones permiten subrayar la necesidad de adoptar una estrategia multipolar de integración internacional integral, coherente y ambiciosa que apunte simultáneamente a distintos mercados, con el objetivo de favorecer una inserción eficiente y competitiva en la economía regional y mundial. Semejante estrategia implica la utilización coordinada de instrumentos de política domésticos y regionales, entre los cuales se destacan reformas institucionales que permitan al Estado apoyar eficazmente los esfuerzos del sector privado, políticas macro y microeconómicas que favorezcan la competitividad de las exportaciones, políticas comerciales que promuevan la eficiencia y políticas de negociaciones comerciales que logren abrir los mercados más estratégicos.

V. DESAFÍOS Y OPCIONES DE POLÍTICA

A la luz del análisis desarrollado en los capítulos precedentes, en esta sección se delinear los elementos centrales de una estrategia de inserción internacional que favorezca el crecimiento económico con equidad en el país. Para ello se identifican los principales desafíos para enfrentar el reto de la inserción internacional y de la integración regional.

Para consolidar el proceso de recuperación de la crisis y sentar las bases del crecimiento sostenible, Uruguay se beneficiaría de una estrategia multipolar ambiciosa, integrada y consistente que apunte a la inserción competitiva en la economía regional y mundial. En una economía con las características de Uruguay, el posicionamiento respecto al contexto externo es una responsabilidad pública fundamental en la medida que ello define el marco de competencia en el cual se desarrollarán las empresas privadas en los próximos años. El Gráfico 23 presenta los grandes lineamientos de una posible estrategia de integración internacional (ver también Abreu [2000] y Astori [2004]).

GRÁFICO 23
UNA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN INTERNACIONAL MULTIPOLAR



La base de la estrategia sería la adopción de una política de Estado ambiciosa y consistente, que apunte a distintos frentes estratégicos simultáneamente. La estrategia apuntaría a la inserción en el mercado regional del MERCOSUR y en los mercados mundiales simultáneamente. Para lograr coherencia y maximizar los efectos de la estrategia de inserción internacional sería oportuno utilizar conjuntamente instrumentos de política nacionales y regionales. En el plano nacional la estrategia se fundaría en: (i) un marco institucional sólido por medio del cual el Estado apoyaría eficazmente los esfuerzos del sector privado; (ii) políticas macroeconómicas orientadas a preservar la competitividad de las exportaciones; y (iii) políticas microeconómicas que proveerían incentivos específicos para lograr mayor competitividad internacional respetando criterios de eficiencia y considerando las restricciones fiscales. Complementariamente, las políticas comerciales y de

negociaciones internacionales, implementadas tanto con instrumentos nacionales como con instrumentos regionales, deberían promover la eficiencia, la apertura de los mercados, la promoción de las exportaciones y la atracción de inversiones.

A. Definición de un marco estratégico consistente

La estrategia de inserción internacional se enmarcaría en una política de Estado ambiciosa y estable que apunte, en el marco de la integración regional, a incrementar la eficiencia económica y a definir un marco estratégico para implementar reformas institucionales y adoptar políticas de competitividad y de apoyo a los sectores productivos. Tal política se fundaría en una estrategia de desarrollo de largo plazo consensuada con el sector privado y la sociedad civil.

La elección del modelo de inserción internacional se realizaría paralelamente a la elección del modelo de desarrollo deseado para el país. Para ser eficaz una estrategia de inserción internacional debe ser predecible y consistente, generando de esta manera credibilidad y alimentando inversiones de mediano y largo plazo en el sector privado. Los instrumentos de políticas específicos deberían, por tanto, apuntar a promover una mayor competitividad externa a través de la promoción de la eficiencia y de la mayor y mejor participación en los mercados internacionales.

Para incrementar la penetración de los mercados internacionales con productos de creciente valor agregado y contenido tecnológico es necesario una política del tipo de cambio estable que evite la erosión de la competitividad externa y el sesgo antiexportador.

La definición del alcance geográfico de la estrategia de inserción internacional es fundamental porque a través de ella se determinan los incentivos para la inversión en determinados sectores transables de la economía. En la última década, la importancia del MERCOSUR ha fluctuado enormemente: en el pasado la creciente inserción intrarregional favoreció la exportación de productos agrícolas no tradicionales y de productos industriales, inclusive en el marco de un creciente comercio intraindustrial; más recientemente la inserción internacional de Uruguay está crecientemente orientada hacia los mercados extrarregionales, en los cuales prevalecen exportaciones de origen agrícolas caracterizadas por un bajo contenido de progreso técnico y una alta vulnerabilidad a la volatilidad de los términos de intercambio.

En este sentido, la profundización del MERCOSUR es un activo estratégico a condición que se eliminen rápida y creíblemente las barreras al libre comercio intrarregional que inhiben los flujos comerciales y reducen los incentivos para la localización de la inversión extranjera directa. Asimismo, la política comercial común frente a terceros debería promover mayor eficiencia económica y generar una mayor expansión de los flujos de comercio extrarregional. Es con más MERCOSUR -es decir con un MERCOSUR que promueva el acceso a los mercados regional y externos- que Uruguay resolverá el desafío de la excesiva dependencia de una región caracterizada por un alto grado de inestabilidad macroeconómica.

B. Fortalecimiento institucional para la inserción internacional

Una clara orientación de la estrategia de inserción internacional debería contribuir a determinar un *policy-mix* consistente en el cual tengan un lugar privilegiado reformas y políticas de fortalecimiento institucional que apoyen la modernización del sector público y acompañen las políticas microeconómicas orientadas a favorecer la internacionalización de las empresas.

La acción del sector público es fundamental en las tres fases de la implementación de la estrategia de inserción internacional: la negociación de acuerdos comerciales, la implementación de las obligaciones pactadas y la transición al libre comercio. En la fase de negociación se delimita el alcance de la estrategia de inserción internacional. En la fase de implementación se realiza el ajuste de los sistemas regulativos y se transforma el marco de competencia en el cual operan las empresas. Sin embargo, la importancia de las políticas públicas se magnifica en la fase de transición al libre comercio, en la cual es necesario absorber los costos sociales y productivos de la transición a un equilibrio más eficiente.

Las políticas de fortalecimiento de la capacidad institucional para perfeccionar la inserción internacional del país implican acciones coherentes en un sinnúmero de frentes. Es necesario modernizar y fortalecer las instituciones competentes dotándolas de la capacidad necesaria para: diseñar e implementar la estrategia de inserción internacional del país; formular y aplicar la política comercial; participar de un modo efectivo en los distintos foros de negociaciones comerciales internacionales; administrar los acuerdos suscritos; promover la atracción de flujos de inversión extranjera; y desarrollar y aplicar políticas, programas y estrategias de promoción comercial.

En orden a dar cumplimiento a estos objetivos es importante accionar en distintos frentes simultáneamente: impulsar reformas institucionales para crear en el ámbito del sector público un centro estratégico a partir del cual se formularía la estrategia de inserción internacional del país; favorecer la modernización e integración de los sistemas de información para facilitar el monitoreo de las operaciones de comercio exterior y apoyar las iniciativas de promoción de exportaciones y de atracción de inversiones; favorecer el fortalecimiento de la capacidad técnica e institucional para la negociación y administración de acuerdos comerciales, con el objetivo de aumentar la eficacia con la cual las entidades encargadas de las negociaciones llevan a cabo su mandado institucional; y propiciar el diseño y puesta en marcha de una estrategia de consulta, difusión y participación que contribuya a aumentar la participación del sector privado y de la sociedad civil en la formulación e implementación de la estrategia de inserción internacional.

Asimismo, las acciones de promoción de la institucionalidad para la competitividad son fundamentales para que el sector público pueda acompañar de manera eficiente y eficaz al proceso de internacionalización de las empresas. Frente a una demanda mundial crecientemente sofisticada es necesario reforzar las instituciones que proveen incentivos y servicios a las empresas, particularmente en lo que se refiere a las políticas de apoyo a la calidad alineándolas con los nuevos desafíos que surgen en los mercados internacionales.

C. Políticas para el desarrollo productivo y la competitividad internacional

La naturaleza y la secuencia de las políticas de competitividad deberían ser alineadas y coherentes con la estrategia de inserción internacional. Aunque sea teóricamente posible concebir políticas sectoriales u horizontales compatibles con cualquier régimen de inserción internacional, en la práctica -y aún más en un contexto de recursos escasos como el actual- es fundamental determinar los instrumentos de las políticas de inserción internacional y de competitividad conjuntamente.

Tal como lo demuestran los casos exitosos de ciertos países asiáticos, el Estado y el sector privado podrían identificar conjuntamente las fallas de los mercados y organizar sólidas alianzas público-privado que incluyan a los actores de menor tamaño relativo y los más vulnerables en esquemas de incentivos eficientes orientados a promover actividades con potencial para la generación de innovación y de excedentes comerciales.

Las políticas de desarrollo productivo deberían proveer incentivos que apunten a mejorar la eficiencia de los mercados y al descubrimiento de nuevas actividades rentables en los mercados internacionales. Sería por tanto necesario definir políticas de promoción de inversiones productivas en sectores de exportación dinámicos y en los cuales el país tenga o pueda desarrollar ventajas comparativas; políticas de incentivos para la innovación que compensen mercados incompletos que no revelan información sobre oportunidades rentables; incentivos para apoyar la coordinación de actores económicos en *clusters* de actividades dinámicas; e incentivos y servicios a las empresas que coadyuven la promoción de la calidad de la oferta exportable. Asimismo es importante que en el análisis de los *clusters* dinámicos se evalúe sistemáticamente cuales son las posibilidades de complementación con los socios regionales, eliminando de esta manera las fallas de coordinación nacionales y regionales conjuntamente.

En un futuro próximo las actividades basadas en la agricultura seguirán teniendo un rol prominente en la economía uruguaya debido a sus fuertes ventajas comparativas estáticas. Independientemente de los progresos de la liberalización de los mercados agrícolas internacionales, el proteccionismo en esta área seguirá distorsionando los flujos comerciales. Es por tanto importante que las políticas de desarrollo productivo consideren pragmáticamente estas restricciones y faciliten la diversificación y el incremento de la calidad de la oferta exportable.

Las políticas de promoción de inversiones podrían tener mayor orientación estratégica y focalización, tal como lo demuestran algunos casos exitosos de políticas de promoción orientadas hacia mercados y sectores estratégicos (forestal, turismo, servicios informáticos, etc.). Debido a que el mercado regional es el principal destino de los servicios exportados por el país y a que es en el mercado regional donde se exportan productos con mayor contenido de valor agregado, es oportuno diseñar políticas de promoción de inversiones coherentes con la estrategia de integración regional y de inserción internacional del país.

A diferencia del pasado es necesario promover inversiones que exploten el potencial exportador del país y contribuyan a su posicionamiento estratégico en los mercados internacionales. Además sería oportuno coordinar dichas políticas con los socios del MERCOSUR para evitar fricciones e ineficiencias debidas a la falta de coordinación en la provisión de incentivos. Asimismo podría

ser funcional profundizar la integración regional para que las inversiones puedan ser orientadas hacia un mercado integrado de escala suficiente que garantice la rentabilidad.

Las políticas de promoción de la innovación podrían favorecer el desarrollo de una oferta exportable caracterizada por alta calidad y capacidad de posicionarse de manera eficaz en nichos de mercados estratégicos. Dichas políticas deberían basarse en una visión de largo plazo que marque el rumbo en función de un análisis pormenorizado de las posibilidades ofrecidas por los mercados internacionales, privilegiando acciones horizontales a favor del desarrollo y la certificación de la calidad de la oferta exportable.

D. Acciones regionales complementarias

Un MERCOSUR que responda adecuadamente a las necesidades de Uruguay podría ser un activo importante para la estrategia de inserción internacional del país. Sin embargo, los beneficios de mediano plazo de la participación en el MERCOSUR deben resultar mayores de los costos. De lo contrario sería oportuno estudiar formas alternativas de participación en el bloque.

En su dimensión interna -la zona de libre comercio y el mercado común con coordinación de políticas económicas- el perfeccionamiento del MERCOSUR permitiría diversificar la estructura de las exportaciones nacionales y reducir la exposición a *shocks* macroeconómicos regionales. Una mayor efectividad en la dimensión externa -la unión aduanera y la política comercial común- permitiría al Uruguay negociar el acceso a nuevos mercados externos, incrementar el nivel de eficiencia de la economía, diversificar la estructura geográfica del comercio y reducir la exposición a socios regionales inestables. Las instancias decisorias del MERCOSUR deberían dar más peso a la voz de los países pequeños como Uruguay para que el proceso de integración responda a sus necesidades estratégicas.

Para los países pequeños las instituciones regionales representan anclas institucionales que impiden que el proceso de integración derive hacia los intereses de los países más grandes o que los conflictos entre socios generen incertidumbre en la aplicación de las normas pactadas, lo que redundaría en una erosión de los beneficios de la integración regional. Por lo tanto, sería en el interés de Uruguay apoyar el fortalecimiento de las instituciones regionales colectivas del MERCOSUR y del sistema de producción de reglas comunitarias. Sin embargo, en un proceso de integración regional de naturaleza intergubernamental como el MERCOSUR es necesario que el fortalecimiento de las instituciones regionales se acompañe de un proceso simultáneo de fortalecimiento de las instituciones nacionales correspondientes.

A pesar de que la participación en el MERCOSUR pueda ser un activo para la estrategia de desarrollo de Uruguay, es también necesario reconocer que la integración en el mercado regional puede generar un costo que es oportuno minimizar. En el MERCOSUR Uruguay debería promover la creación de fondos destinados a promover la convergencia estructural y a contrastar las asimetrías, que ayuden a canalizar recursos hacia reformas e inversiones que contribuyan a una mejor distribución de los beneficios de la integración regional.

Por último, es importante considerar que la economía mundial está en un proceso de rápida transformación caracterizada por la entrada de nuevos actores de peso en la escena internacional.

Tal como lo enseña la experiencia de China, para competir en la economía global es fundamental disponer de una escala de producción apropiada y de alianzas eficientes e incisivas entre el Estado y el mercado. Uruguay podría impulsar la adopción de políticas de competitividad regionales que le permitan combinar de manera eficiente los factores productivos de los socios de la región y penetrar de manera más incisiva los mercados internacionales. En este sentido la incipiente integración de las cadenas productivas regionales en el MERCOSUR es un paso importante.

ANEXO

DATOS ESTADÍSTICOS DETALLADOS

CUADRO AI.1
URUGUAY: ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES, 1989-2003

																Promedio del período %				Crec. en el período (%)			
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1989-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2003	1989-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2003
Como % del total																							
MERCOSUR	43,0	39,6	42,2	41,4	44,9	50,4	46,1	44,0	43,5	43,3	43,5	43,8	44,1	48,1	47,6	41,5	47,1	43,6	45,4	-3,7	2,7	-1,5	9,3
Argentina	15,4	15,5	17,5	17,2	18,5	22,5	21,2	20,8	21,3	22,0	23,7	24,1	23,1	27,5	26,1	16,4	20,7	21,4	24,9	11,9	14,7	6,0	10,1
Brasil	26,5	23,3	24,0	23,6	26,1	27,5	24,4	22,4	21,6	20,8	19,4	19,2	20,4	19,8	21,0	24,4	26,0	21,6	20,0	-11,0	-6,5	-7,1	8,1
Paraguay	1,0	0,8	0,7	0,5	0,3	0,3	0,5	0,8	0,6	0,4	0,4	0,4	0,6	0,7	0,5	0,8	0,4	0,6	0,5	-47,6	70,6	-43,2	13,0
TLCAN	17,0	14,3	12,4	11,8	12,7	12,0	12,0	14,4	13,8	13,8	13,9	11,6	10,8	10,2	9,1	13,9	12,2	14,0	11,1	-30,7	-5,3	-4,4	-34,6
Estados Unidos	12,1	9,9	9,9	9,3	9,0	9,7	9,9	12,2	11,7	12,1	11,3	9,8	8,9	8,4	7,6	10,3	9,5	12,0	9,2	-23,3	9,8	-0,9	-32,1
México	4,1	3,5	1,9	1,9	2,0	1,4	1,4	1,5	1,4	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	0,9	2,8	1,6	1,3	1,1	-53,8	-27,1	-22,5	-18,9
CAN	0,9	4,2	2,6	1,5	0,6	0,7	2,0	2,3	2,7	1,4	4,3	4,9	6,4	2,7	0,7	2,3	1,1	2,2	3,8	74,6	254,8	-37,9	-83,7
Bolivia	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	-51,1	-65,0	-73,5	116,1
MCCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	n.d.	100,0	89,7	-35,9
CARICOM	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	-99,6	180,4	-52,1	-27,4
Otros LAC	2,1	2,0	2,4	2,4	2,6	2,7	2,4	2,1	2,1	1,9	1,9	1,9	2,3	2,1	1,9	2,2	2,6	2,0	2,0	14,0	-6,0	-11,3	4,2
Chile	1,7	1,4	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,7	2,2	2,0	1,9	1,6	1,7	1,6	1,9	-0,6	10,0	-6,9	15,9
ALCA	63,5	60,1	59,7	57,1	60,7	65,8	62,6	63,0	62,3	60,6	63,6	62,2	63,6	63,1	59,3	60,1	63,0	61,9	62,4	-10,0	3,0	-3,8	-6,8
UE	20,5	20,2	18,3	16,4	22,4	19,0	20,9	19,4	19,3	20,7	18,7	18,3	18,2	17,6	13,4	18,9	20,8	19,8	17,2	-19,9	-6,9	6,6	-28,3
Asia	9,1	12,3	13,7	20,4	13,7	11,9	12,0	12,1	13,8	12,8	13,4	13,6	12,1	15,7	21,8	13,9	12,5	12,9	15,3	122,6	-12,8	5,6	62,5
Resto del mundo	6,9	7,4	8,4	6,1	3,2	3,3	4,6	5,5	4,6	5,9	4,3	5,9	6,1	3,7	5,5	7,2	3,7	5,3	5,1	-11,9	46,4	8,6	28,6
En US\$ millones																							
<i>Total mundo</i>	<i>1.239,7</i>	<i>1.414,5</i>	<i>1.552,1</i>	<i>2.009,9</i>	<i>2.332,9</i>	<i>2.707,2</i>	<i>2.865,7</i>	<i>3.322,4</i>	<i>3.715,6</i>	<i>3.807,6</i>	<i>3.356,3</i>	<i>3.465,8</i>	<i>3.060,8</i>	<i>1.964,3</i>	<i>2.190,4</i>	<i>1.554,0</i>	<i>2.635,3</i>	<i>3.615,2</i>	<i>2.807,5</i>	<i>62,1</i>	<i>22,8</i>	<i>14,6</i>	<i>-34,7</i>
MERCOSUR	532,5	559,6	655,6	831,5	1.046,6	1.363,2	1.320,6	1.461,4	1.616,2	1.649,0	1.461,4	1.517,7	1.350,0	943,9	1.042,1	644,8	1.243,5	1.575,5	1.263,0	56,2	26,2	12,8	-28,7
Argentina	190,6	219,1	271,8	345,8	432,1	608,9	608,6	690,7	790,8	839,3	795,4	836,1	705,8	540,6	571,7	256,8	549,9	773,6	689,9	81,4	40,8	21,5	-28,1
Brasil	329,0	329,8	373,1	474,9	608,1	745,7	698,5	745,5	801,8	793,3	651,6	666,5	625,9	389,6	459,8	376,7	684,1	780,2	558,7	44,3	14,9	6,4	-29,4
Paraguay	12,8	10,8	10,7	10,9	6,5	8,6	13,6	25,3	23,7	16,4	14,5	15,1	18,3	13,7	10,7	11,3	9,5	21,8	14,4	-15,1	109,6	-34,9	-26,3
TLCAN	211,1	202,6	192,3	237,1	295,6	324,4	343,8	479,9	514,5	525,9	465,3	401,1	329,7	200,1	198,4	210,8	321,3	506,8	318,9	12,3	16,3	9,6	-57,4
Estados Unidos	150,5	139,6	152,9	187,1	210,6	262,5	283,9	405,7	433,1	461,0	378,2	339,3	273,5	165,2	167,5	157,5	252,4	433,3	264,8	24,3	34,8	13,6	-55,7
México	50,5	50,0	29,2	37,9	46,4	39,2	41,5	48,9	52,4	43,4	38,7	38,4	37,1	23,7	20,5	41,9	42,4	48,2	31,7	-25,1	-10,5	-11,2	-47,1
CAN	10,6	59,1	40,4	29,9	13,2	17,8	57,7	76,1	101,8	54,2	144,8	171,0	194,7	52,7	15,4	35,0	29,6	77,4	115,7	183,0	335,9	-28,8	-89,4
Bolivia	0,9	0,4	0,9	0,7	4,5	0,5	1,9	2,4	2,8	0,7	0,5	1,2	1,1	0,6	0,7	0,7	2,3	2,0	0,8	-20,7	-57,1	-69,7	41,0
MCCA	0,0	0,3	0,7	0,3	0,3	1,0	0,8	1,4	2,0	3,2	1,8	1,1	1,3	0,7	0,7	0,3	0,7	2,2	1,1	n.d.	145,7	117,4	-58,2
CARICOM	5,9	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	2,7	3,3	1,5	0,3	0,4	0,1	0,1	0,1	1,6	0,0	2,5	0,2	-99,3	244,4	-45,1	-52,6
Otros LAC	26,6	27,6	37,0	49,2	60,5	74,1	69,9	70,8	77,1	71,9	62,3	64,3	70,7	41,0	42,4	35,1	68,2	73,3	56,1	84,8	15,5	1,6	-32,0
Chile	21,0	20,4	25,9	33,8	36,5	45,5	49,3	55,4	62,9	59,1	54,8	59,4	67,1	40,1	41,5	25,3	43,7	59,1	52,6	61,1	35,2	6,7	-24,4
ALCA	786,7	849,7	926,1	1.148,1	1.416,3	1.780,6	1.792,9	2.092,3	2.314,8	2.305,6	2.135,8	2.155,6	1.946,5	1.238,5	1.299,2	927,6	1.663,3	2.237,5	1.755,1	45,9	26,6	10,2	-39,2
UE	253,9	286,3	283,8	329,9	522,7	514,5	597,5	644,9	717,7	787,8	626,4	634,7	556,3	344,8	293,0	288,5	544,9	716,8	491,0	29,9	14,3	22,2	-53,2
Asia	113,4	174,5	212,4	409,4	320,3	323,3	343,1	403,4	512,4	488,0	450,7	469,8	370,1	308,2	477,8	227,4	328,9	467,9	415,3	261,0	7,1	21,0	6,0
Resto del mundo	85,7	104,0	129,7	122,4	73,5	88,8	132,2	181,8	170,7	226,2	143,5	205,7	188,0	72,8	120,4	110,5	98,2	192,9	146,1	42,9	79,8	24,4	-16,1

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.2
URUGUAY: ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES, 1989-2003

																	Promedio del período %				Crec. en el período (%)			
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003		1989-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2003	1989-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2003
Como % del total																								
MERCOSUR	32,9	34,8	35,4	33,6	41,2	47,0	47,1	51,1	49,6	55,3	45,0	44,5	40,8	32,6	30,6		34,2	45,1	52,0	38,7	2,0	14,4	8,2	-31,9
Argentina	4,9	4,8	10,4	15,4	17,4	20,0	12,7	11,2	13,0	18,5	16,5	17,9	15,4	6,1	7,0		8,9	16,7	14,2	12,6	216,6	-27,0	65,9	-57,2
Brasil	27,6	29,6	24,4	17,5	22,8	25,8	33,2	37,9	34,4	33,8	24,9	23,1	21,4	23,2	21,4		24,8	27,3	35,4	22,8	-36,5	45,8	-10,9	-13,9
Paraguay	0,4	0,4	0,7	0,6	1,0	1,3	1,2	2,1	2,2	3,0	3,6	3,6	4,0	3,3	2,2		0,5	1,1	2,4	3,3	53,1	18,0	46,6	-40,0
TLCAN	13,8	12,9	12,9	14,1	12,3	10,1	7,5	7,7	8,2	7,6	10,8	14,8	15,4	12,9	19,5		13,4	10,0	7,8	14,7	2,4	-39,3	-1,6	80,1
Estados Unidos	11,1	9,4	10,1	10,7	9,1	6,9	6,0	6,0	6,0	5,8	6,9	8,4	8,6	7,6	11,4		10,3	7,4	5,9	8,6	-3,6	-34,4	-3,8	66,0
México	1,8	1,9	1,8	2,6	2,5	2,4	0,7	1,1	1,2	0,9	1,9	3,8	3,7	3,8	4,1		2,0	1,9	1,1	3,5	46,5	-71,8	-17,0	112,8
CAN	1,1	1,5	1,6	2,2	3,7	2,1	3,2	2,8	2,4	2,8	3,0	2,0	3,2	2,2	1,4		1,6	3,0	2,7	2,4	100,6	-12,5	0,7	-54,6
Bolivia	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1		0,1	0,1	0,1	0,1	103,4	-19,9	39,7	-4,2
MCCA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,5		0,1	0,2	0,1	0,3	35,5	82,8	31,6	59,3
CARICOM	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,0	0,1	0,4	0,2	0,7	0,5	0,5	0,2	0,1		0,1	0,2	0,2	0,4	-23,6	-76,2	135,1	-84,3
Otros LAC	1,2	1,0	1,6	3,3	3,5	2,4	2,0	5,0	2,1	2,8	2,4	2,9	2,6	3,1	4,1		1,8	2,6	3,3	3,0	176,2	-43,1	-44,2	70,7
Chile	1,0	1,0	1,4	3,1	3,3	2,2	1,9	4,8	2,1	2,7	2,1	2,4	2,2	2,8	3,3		1,6	2,4	3,2	2,6	193,2	-41,8	-45,0	56,4
ALCA	49,1	50,4	51,8	53,4	61,0	61,9	60,1	66,8	62,8	68,9	62,2	65,0	62,7	51,3	56,1		51,2	61,0	66,2	59,5	8,5	-1,4	3,1	-9,8
UE	24,2	25,1	25,4	26,7	21,5	20,8	20,8	17,0	18,9	16,5	19,6	16,2	18,7	23,7	22,9		25,4	21,0	17,5	20,2	10,5	-3,1	-2,9	16,8
Asia	16,1	13,2	15,6	15,9	15,0	15,1	16,2	13,7	14,9	10,9	14,6	14,6	14,5	18,2	15,0		15,2	15,5	13,2	15,4	-1,5	8,3	-19,9	2,7
Resto del mundo	10,5	11,3	7,2	4,0	2,6	2,2	2,9	2,5	3,4	3,7	3,6	4,2	4,0	6,9	6,0		8,2	2,5	3,2	4,9	-61,9	11,4	45,7	66,6
En US\$ millones																								
<i>Total mundo</i>	<i>1.596,4</i>	<i>1.708,4</i>	<i>1.573,8</i>	<i>1.620,2</i>	<i>1.606,5</i>	<i>1.914,5</i>	<i>2.106,2</i>	<i>2.397,4</i>	<i>2.729,5</i>	<i>2.769,7</i>	<i>2.237,0</i>	<i>2.299,5</i>	<i>2.057,6</i>	<i>1.861,0</i>	<i>2.198,0</i>		<i>1.624,7</i>	<i>1.875,7</i>	<i>2.632,2</i>	<i>2.130,6</i>	<i>1,5</i>	<i>31,1</i>	<i>15,5</i>	<i>-1,7</i>
MERCOSUR	525,7	595,0	557,4	544,3	661,3	899,9	992,1	1.225,8	1.355,1	1.532,5	1.006,7	1.023,9	839,9	606,8	673,5		555,6	851,1	1.371,1	830,1	3,5	50,0	25,0	-33,1
Argentina	77,7	82,2	163,1	249,7	279,1	382,3	267,1	267,9	354,3	513,6	368,7	410,7	316,4	113,3	154,9		143,2	309,5	378,6	272,8	221,3	-4,3	91,7	-58,0
Brasil	441,4	506,3	384,0	284,3	366,2	493,5	700,1	908,4	940,2	935,1	556,8	530,7	440,7	431,8	470,8		404,0	519,9	927,9	486,2	-35,6	91,2	2,9	-15,4
Paraguay	6,6	6,5	10,4	10,3	16,1	24,1	24,9	49,5	60,7	83,9	81,1	82,5	82,8	61,7	47,8		8,4	21,7	64,7	71,2	55,3	54,7	69,4	-41,1
TLCAN	220,1	220,0	203,6	228,7	198,0	193,7	157,5	185,0	223,9	210,4	242,1	340,5	317,4	239,3	428,3		218,1	183,0	206,5	313,5	3,9	-20,5	13,7	76,9
Estados Unidos	176,7	161,0	158,5	172,9	146,9	132,4	126,3	144,1	162,7	160,3	153,7	192,3	176,3	140,8	250,7		167,3	135,2	155,7	182,8	-2,1	-14,0	11,2	63,1
México	28,3	33,2	28,3	42,1	40,3	46,6	14,9	26,9	32,4	25,8	43,4	87,8	76,2	71,3	90,8		33,0	33,9	28,4	73,9	48,7	-63,0	-4,1	109,1
CAN	17,6	25,4	25,9	35,8	59,4	39,3	68,2	66,9	65,5	77,8	67,8	45,7	65,2	41,0	30,2		26,2	55,6	70,1	50,0	103,6	14,7	16,3	-55,4
Bolivia	1,5	1,8	3,0	3,1	2,0	1,9	2,1	2,3	2,6	3,7	2,6	2,3	2,6	2,0	2,4		2,3	2,0	2,9	2,4	106,4	5,1	61,3	-5,9
MCCA	1,0	1,1	1,3	1,4	2,3	1,1	5,5	3,2	1,7	4,9	6,5	5,9	4,5	4,9	10,1		1,2	3,0	3,3	6,4	37,5	139,6	52,0	56,5
CARICOM	1,2	1,8	2,0	0,9	3,0	5,2	0,9	1,9	10,2	5,1	15,5	12,0	9,8	4,3	2,4		1,5	3,0	5,7	8,8	-22,4	-68,8	171,7	-84,5
Otros LAC	19,0	17,9	25,5	53,2	55,5	45,4	41,4	119,0	57,8	76,7	53,2	67,0	54,1	57,6	89,1		28,9	47,4	84,5	64,2	180,3	-25,5	-35,6	67,7
Chile	16,7	16,6	22,2	49,8	52,3	41,3	39,9	115,7	56,7	73,4	46,5	56,0	44,4	53,0	71,5		26,3	44,5	81,9	54,3	197,5	-23,7	-36,5	53,7
ALCA	784,6	861,2	815,8	864,4	979,5	1.184,6	1.265,5	1.601,8	1.714,3	1.907,4	1.391,7	1.495,0	1.290,8	953,9	1.233,7		831,5	1.143,2	1.741,2	1.273,0	10,2	29,2	19,1	-11,4
UE	386,5	428,3	400,1	433,3	344,7	398,1	438,2	407,0	515,8	456,7	439,0	372,0	385,8	441,3	503,7		412,0	393,7	459,9	428,4	12,1	27,1	12,2	14,7
Asia	257,7	226,2	245,1	257,6	240,9	289,8	342,1	327,8	406,0	303,2	325,9	336,8	298,0	337,8	329,0		246,7	290,9	345,7	325,5	0,0	42,0	-7,5	1,0
Resto del mundo	167,6	192,8	112,7	64,8	41,4	42,0	60,4	60,8	93,4	102,3	80,4	95,7	83,0	128,0	131,6		134,5	47,9	85,5	103,7	-61,3	46,0	68,4	63,7

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.3
URUGUAY: COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES POR MERCADOS DE DESTINO, 1990-2003

Socio /Sector	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio				Crec. en el Período (%)			
															1990-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2003	1990-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2003
US\$ millones al mundo*	1.708	1.574	1.620	1.607	1.914	2.106	2.397	2.730	2.770	2.237	2.299	2.058	1.861	2.198	1.634	1.876	2.632	2.131	-5,2	31,1	15,5	-1,7
% Productos Primarios	23,3	24,1	19,9	23,1	21,3	24,0	22,3	22,9	22,0	21,6	19,8	22,0	21,2	29,2	22,4	22,8	22,4	22,8	-14,6	4,0	-1,7	35,0
% MOA	48,5	45,5	33,3	32,5	34,8	36,3	39,9	40,1	41,3	43,4	35,0	35,6	46,2	34,5	42,4	34,5	40,4	38,9	-31,4	11,7	3,7	-20,6
% MOI	28,2	30,4	46,8	44,4	43,5	38,6	36,7	36,4	35,9	34,4	43,3	40,2	32,3	34,4	35,2	42,2	36,3	36,9	65,8	-13,1	-2,1	0,1
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	1,1	1,2	0,7	0,9	0,6	1,9	2,2	0,3	1,9	0,0	0,5	0,9	1,4	n.a.	11,962	-26,4	220,9
% a Argentina	4,8	10,4	15,4	17,4	20,0	12,7	11,2	13,0	18,5	16,5	17,9	15,4	6,1	7,0	10,2	16,7	14,2	12,6	220,4	-27,0	65,9	-57,2
% Productos Primarios	4,2	3,9	9,4	2,1	2,2	2,6	4,5	6,7	8,3	5,0	2,0	2,7	2,5	3,0	5,8	2,3	6,5	3,0	122,8	24,7	85,3	-39,2
% MOA	7,1	18,9	19,8	16,3	11,7	15,7	18,3	18,5	18,6	16,4	11,3	13,4	15,7	20,2	15,3	14,6	18,5	15,4	178,1	-3,5	1,7	23,4
% MOI	88,7	77,2	70,5	81,5	83,9	73,8	72,8	71,6	68,3	75,3	79,9	78,0	76,7	73,1	78,8	79,8	70,9	76,6	-20,4	-9,5	-6,2	-2,8
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,3	0,0	2,2	7,8	4,4	3,2	4,7	3,4	6,8	5,8	5,1	3,7	0,1	3,4	4,1	5,0	n.a.	16,770	7,7	7,8
% a Brasil	29,6	24,4	17,5	22,8	25,8	33,2	37,9	34,4	33,8	24,9	23,1	21,4	23,2	21,4	23,9	27,3	35,4	22,8	-40,8	45,8	-10,9	-13,9
% Productos Primarios	28,5	39,1	35,2	39,9	33,9	33,1	28,4	30,2	32,6	25,8	22,7	27,7	22,3	37,3	34,3	35,7	30,4	27,1	23,4	-17,2	14,5	44,3
% MOA	40,3	30,4	24,0	25,7	32,6	32,0	40,9	34,0	34,4	36,0	33,5	26,8	38,1	25,0	31,5	30,1	36,4	31,9	-40,4	24,5	-15,8	-30,6
% MOI	31,2	30,5	40,9	34,4	33,5	34,6	29,0	34,9	33,0	37,9	42,5	42,5	39,6	31,8	34,2	34,1	32,3	38,9	30,7	0,6	13,9	-16,1
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	1,7	0,9	0,0	0,2	1,4	3,0	0,0	5,9	0,0	0,1	0,9	2,1	n.a.	5,986	-99,2	2,360,4
% a Paraguay	0,4	0,7	0,6	1,0	1,3	1,2	2,1	2,2	3,0	3,6	3,6	4,0	3,3	2,2	0,6	1,1	2,4	3,3	67,2	18,0	46,6	-40,0
% Productos Primarios	2,6	4,5	3,7	4,2	8,0	7,8	2,7	1,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,3	3,6	6,7	1,7	0,5	39,4	85,1	-77,2	-58,6
% MOA	38,6	42,3	18,3	28,1	41,5	46,1	61,7	61,9	78,3	76,5	72,2	65,3	76,0	61,3	33,1	38,6	67,3	70,2	-52,5	64,3	26,9	-19,9
% MOI	58,8	53,1	78,0	67,7	50,5	46,1	35,6	36,4	21,1	22,6	23,5	21,9	23,5	38,3	63,3	54,8	31,0	26,0	32,7	-31,9	-40,8	69,6
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	3,8	12,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	3,3	n.a.	n.a.	n.a.	-53,4
% al MERCOSUR	34,8	35,4	33,6	41,2	47,0	47,1	51,1	49,6	55,3	45,0	44,5	40,8	32,6	30,6	34,6	45,1	52,0	38,7	-3,5	14,4	8,2	-31,9
% Productos Primarios	25,5	28,7	22,9	24,0	20,2	24,5	22,4	22,8	22,7	16,3	12,5	15,6	16,5	27,0	25,7	22,9	22,6	17,6	-10,1	2,3	1,4	65,2
% MOA	36,4	27,3	20,8	21,1	23,6	27,0	36,4	30,5	31,4	32,1	27,8	25,7	37,6	26,3	28,2	23,9	32,7	29,9	-42,9	27,8	-13,7	-18,1
% MOI	38,1	44,0	56,2	54,9	55,3	46,1	39,1	45,3	44,3	50,2	55,9	53,6	45,0	41,8	46,1	52,1	42,9	49,3	47,3	-15,9	13,5	-16,8
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,1	0,0	0,9	2,3	2,2	1,4	1,6	1,4	3,8	5,0	0,9	5,0	0,0	1,1	1,7	3,2	n.a.	10,238	-27,7	264,4
% a la CAN	1,5	1,6	2,2	3,7	2,1	3,2	2,8	2,4	2,8	3,0	2,0	3,2	2,2	1,4	1,8	3,0	2,7	2,4	48,8	-12,5	0,7	-54,6
% Productos Primarios	24,8	28,5	34,3	54,9	35,1	50,2	48,3	42,5	42,2	35,9	35,5	22,4	16,8	12,5	29,2	46,8	44,3	24,6	38,3	-8,7	-12,6	-65,2
% MOA	57,6	55,5	30,8	23,8	29,0	21,0	24,3	27,6	37,1	43,3	30,2	53,6	39,7	18,2	48,0	24,6	29,7	37,0	-46,5	-11,7	52,9	-58,0
% MOI	17,7	16,0	34,9	21,3	35,9	28,8	27,4	29,9	20,7	20,8	33,2	23,8	43,6	69,3	22,9	28,7	26,0	38,1	97,7	35,4	-24,6	233,1
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
% a Chile	1,0	1,4	3,1	3,3	2,2	1,9	4,8	2,1	2,7	2,1	2,4	2,2	2,8	3,3	1,8	2,4	3,2	2,6	215,8	-41,8	-45,0	56,4
% Productos Primarios	11,5	14,6	11,9	22,1	19,0	17,9	5,1	15,7	8,9	10,9	11,4	20,2	9,8	7,4	12,7	19,7	9,9	11,9	3,5	-19,2	73,6	-32,5
% MOA	42,9	36,2	57,1	52,7	52,8	40,9	78,9	49,8	63,3	43,9	27,8	17,0	53,1	45,9	45,4	48,8	64,0	37,6	33,3	-22,3	-19,8	4,5
% MOI	45,6	49,3	30,9	25,2	28,1	41,2	16,0	34,5	27,8	45,2	60,8	62,8	37,1	46,8	41,9	31,5	26,1	50,5	-32,2	63,5	74,1	3,5
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

CUADRO A1.3 (CONTINUACIÓN)

Socio /Sector	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio				Crec. en el Periodo (%)			
															1990-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2003	1990-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2003
% a EE.UU.	9,4	10,1	10,7	9,1	6,9	6,0	6,0	6,0	5,8	6,9	8,4	8,6	7,6	11,4	10,1	7,4	5,9	8,6	13,3	-34,4	-3,8	66,0
% Productos Primarios	9,5	13,5	10,2	15,1	14,4	16,5	12,8	9,7	10,1	8,0	9,3	10,2	15,3	15,2	11,0	15,4	10,9	11,6	7,4	9,6	-20,8	90,7
% MOA	29,2	33,2	38,8	43,2	46,7	47,2	56,1	69,7	71,9	73,2	66,7	65,6	57,8	60,5	33,7	45,7	65,9	64,8	32,8	9,2	28,0	-17,4
% MOI	61,3	53,3	51,0	41,7	38,9	36,3	31,1	20,6	18,0	18,8	24,0	23,2	26,9	22,7	55,2	38,9	23,2	23,1	-16,8	-13,0	-42,1	20,7
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
% a México	1,9	1,8	2,6	2,5	2,4	0,7	1,1	1,2	0,9	1,9	3,8	3,7	3,8	4,1	2,1	1,9	1,1	3,5	33,9	-71,8	-17,0	112,8
% Productos Primarios	1,0	1,0	7,7	15,4	41,6	37,3	45,5	37,6	1,7	6,8	4,6	3,6	1,3	0,2	3,3	31,4	28,3	3,3	658,4	143,0	-96,3	-96,9
% MOA	62,3	56,3	52,9	47,8	29,9	35,3	33,8	33,4	55,6	73,9	63,9	66,7	60,8	61,6	57,2	37,7	40,9	65,4	-15,1	-26,1	64,3	-16,7
% MOI	36,7	42,7	39,4	36,9	28,5	27,4	20,7	29,0	42,8	19,3	31,5	29,7	37,9	38,2	39,6	30,9	30,8	31,3	7,3	-25,7	107,1	98,1
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
% a Asia	12,0	14,3	14,6	14,1	14,0	15,3	12,6	13,8	10,1	13,5	13,1	13,7	17,3	14,3	13,6	14,5	12,1	14,4	21,9	8,3	-20,0	6,5
% Productos Primarios	17,1	19,1	18,0	12,9	20,6	19,4	18,1	21,3	15,8	31,7	35,5	25,0	23,8	30,8	18,1	17,6	18,4	29,4	5,3	49,8	-12,4	-2,8
% MOA	81,4	79,6	30,6	36,4	40,3	37,8	29,8	47,1	58,9	52,4	37,6	44,3	54,9	46,6	63,9	38,2	45,2	47,2	-62,4	3,9	97,9	-11,0
% MOI	1,4	1,2	51,4	50,7	39,1	42,8	52,2	31,7	25,3	15,9	26,8	30,7	21,4	22,5	18,0	44,2	36,4	23,5	3.484,9	-15,5	-51,5	41,8
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
% a la UE-25	25,9	26,3	28,1	22,0	21,0	21,1	17,3	19,3	16,8	19,9	16,4	19,0	24,0	23,3	26,8	21,4	17,8	20,5	8,4	-4,1	-3,2	17,2
% Productos Primarios	23,6	26,7	21,4	25,6	20,8	21,8	24,3	22,3	23,1	29,5	32,4	35,1	28,8	39,3	23,9	22,7	23,2	33,0	-9,5	-15,0	-4,8	32,9
% MOA	55,1	50,3	44,7	44,8	51,6	55,1	47,6	50,5	49,3	44,7	33,8	33,1	45,1	30,2	50,0	50,5	49,1	37,4	-18,8	22,9	3,6	-32,4
% MOI	21,3	23,0	33,9	29,6	27,6	22,9	27,7	27,2	27,6	25,8	33,8	31,8	26,1	30,5	26,1	26,7	27,5	29,6	59,0	-22,4	-0,4	18,5
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	n.a.	n.a.	-100,0	n.a.
% al Resto del mundo	13,5	9,1	5,2	4,1	4,4	4,6	4,2	5,7	5,7	7,7	9,4	8,8	9,6	11,5	9,2	4,4	5,2	9,4	-61,7	14,1	34,0	49,5
% Productos Primarios	36,2	25,5	21,7	28,2	31,9	36,2	36,7	34,8	33,8	25,2	27,9	42,7	28,3	42,1	27,8	32,1	35,1	33,3	-40,0	28,2	-8,0	66,9
% MOA	43,9	52,9	24,8	22,6	28,9	27,7	23,5	38,8	37,3	53,0	42,4	31,3	48,1	25,2	40,6	26,4	33,2	40,0	-43,5	22,9	58,6	-52,4
% MOI	19,9	21,6	53,5	49,2	39,2	36,1	39,7	26,4	28,9	21,7	29,7	25,9	23,6	32,6	31,7	41,5	31,7	26,7	168,6	-26,7	-27,3	50,2
% Combustibles y Energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	n.a.	-71,1	n.a.

Notas: Los porcentajes de los países/regiones indican la participación de cada país/región en las exportaciones totales. Los porcentajes de los sectores indican la participación de cada sector en las exportaciones totales a cada país/región. Se utilizan los Totales de Comercio, incluyendo los Códigos Especiales de la ONU, que no son tomados en cuenta para la división del comercio en Grandes Rubros o Sectores. *Productos Primarios* incluye: Animales vivos, Pescados y Mariscos sin Elaborar, Miel, Hortalizas, Legumbres sin Elaborar, Frutas Frescas, Cereales, Semillas y Frutos Oleaginosos, Tabaco sin Elaborar, Lana Sucia, Fibra de Algodón, Material de Cobre y sus concentrados. *MOA (Manufacturas de Origen Agropecuario)* incluye: Productos Químicos y Conexos, Materias Plásticas Artificiales, Caucho y sus Manufacturas, Manuf. de Cuero, Marroquinería, etc. Papel, Cartón, Imprenta y Publicaciones, Textiles y Confecciones, Calzados y sus Componentes, Manuf. de Piedras, Yeso y Cerámicos, Piedras y Metales Preciosos y Manuf., Metales Comunes y sus Manufacturas, Máq. y Aparatos, Material, Eléctrico, Material de Transporte, Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial. *MOI (Manufacturas de Origen Industrial)* incluye: Carnes, Pescados y Mariscos Elaborados, Productos Lácteos, Otros Productos de Origen Animal, Frutas Secas o Congeladas, Té, Yerba Mate, Especies, etc., Productos de Molinería, Grasas y Aceites, Azúcar y Artículos de Confitería, Preparados de Legumbres y Hortalizas, Bebidas, Liq. Alcohólicos y Vinagre, Residuos y desp. de la Ind. Alimenticia, Extractos Curtientes y Tintóreos, Piel y Cueros, Lanas Elaboradas. *Combustibles y Energía* incluye: Productos Químicos y Conexos, Materias Plásticas Artificiales, Caucho y sus Manufacturas, Manuf. de Cuero, Marroquinería, etc., Papel, Cartón, Imprenta y Publicaciones, Textiles y Confecciones, Calzados y sus Componentes, Manuf. de Piedras, Yeso y Cerámicos, Piedras y Metales Preciosos y Manuf., Metales Comunes y sus Manufacturas, Máq. y Aparatos, Material, Eléctrico, Material de Transporte, Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE y Comisión Nacional de Comercio Exterior de Argentina (matriz de correlaciones entre CUCI Revisión 2 y Grandes Rubros).

CUADRO AI.4
URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS AL MUNDO, 1989-2003

1989-1992			1993-1995			1996-1998			1999-2003		
Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. al mundo
Lana, pelo animal	235,8	14,5	Carne fresca, enfriada, congelada	222,1	11,8	Carne fresca, enfriada, congelada	399,1	15,2	Carne fresca, enfriada, congelada	347,5	16,3
Carne fresca, enfriada, congelada	210,5	13,0	Tejidos e hilados de fibras textiles	188,4	10,0	Arroces	252,4	9,6	Cuero	209,9	9,9
Cuero	113,1	7,0	Arroces	154,8	8,3	Tejidos e hilados de fibras textiles	210,2	8,0	Arroces	171,3	8,0
Arroces	102,7	6,3	Cuero	127,2	6,8	Cuero	181,4	6,9	Tejidos e hilados de fibras textiles	122,2	5,7
Pescado, fresco, enfriado, congelado	78,6	4,8	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	105,8	5,6	Pescado, fresco, enfriado, congelado	89,3	3,4	Pescado, fresco, enfriado, congelado	79,1	3,7
Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	73,5	4,5	Pescado, fresco, enfriado, congelado	73,7	3,9	Leches y crema	84,8	3,2	Leches y crema	76,9	3,6
Tejidos e hilados de fibras textiles	61,6	3,8	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	58,8	3,1	Preparaciones de cereal, etc.,	84,4	3,2	Preparaciones de cereal, etc.	60,6	2,8
Otros tejidos	48,6	3,0	Lana, pelo animal	57,8	3,1	Frutas, nueces, frescas, secas	60,1	2,3	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	54,5	2,6
Ropa exterior para mujeres y niñas	33,6	2,1	Otros tejidos	54,1	2,9	Otros tejidos	53,4	2,0	Frutas, nueces, frescas, secas	46,2	2,2
Carne, otros comestibles, extractos de pescado	31,1	1,9	Preparaciones de cereal, etc.	53,3	2,8	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	51,3	1,9	Tabaco manufacturado	45,7	2,1
<i>Total Productos Principales</i>	<i>989,1</i>	<i>60,9</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>1.096,0</i>	<i>58,4</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>1.466,4</i>	<i>55,7</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>1.214,0</i>	<i>57,0</i>
IHH:*		574			482			515			551

Nota: * Índice Hirschmann-Herfindahl de concentración de las exportaciones. El índice se calcula sobre la base de la suma de los cuadrados del porcentaje de comercio registrado en cada línea arancelaria i , respecto del total de comercio con un socio comercial y año específicos.

$$IHH = \sum_{\forall i} \left[100 \times \frac{\text{comercio}_i}{\sum \text{comercio}_i} \right]^2$$

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.5
URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DEL MUNDO, 1989-2003

1989-1992			1993-1995			1996-1998			1999-2003		
Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. al mundo
Petróleo crudo	167,1	10,8	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	241,5	9,2	Petróleo crudo	197,2	5,5	Petróleo crudo	287,6	10,2
Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	108,3	7,0	Productos de petróleo refinado	154,4	5,9	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	168,7	4,7	Productos medicinales, farmacia	111,0	4,0
Productos de petróleo refinado	51,7	3,3	Petróleo crudo	68,7	2,6	Automotores para transporte de mercancías, etc.	113,5	3,1	Productos de petróleo refinado	94,4	3,4
Productos para polimerización etc.	49,1	3,2	Aparatos de uso doméstico	67,7	2,6	Productos medicinales, farmacia	110,7	3,1	Partes y accesorios de automotores	74,6	2,7
Equipo de telecomunicaciones	46,5	3,0	Productos medicinales, farmacia	66,2	2,5	Equipo de telecomunicaciones	101,4	2,8	Productos para polimerización etc.	70,4	2,5
Aparatos para grabación y reproducción de sonido	34,8	2,2	Productos para polimerización, etc.	62,0	2,4	Productos de petróleo refinado	99,6	2,8	Equipo de telecomunicaciones	64,7	2,3
Productos medicinales, farmacia	34,1	2,2	Automotores para transporte de mercancías, etc.	54,8	2,1	Productos para polimerización, etc.	89,2	2,5	Papel y cartón	58,6	2,1
Aparatos de uso doméstico	29,9	1,9	Equipo de telecomunicaciones	52,0	2,0	Partes y accesorios de automotores	85,3	2,4	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	55,9	2,0
Planchas y chapas de hierro o acero	25,3	1,6	Papel y cartón	40,7	1,5	Fertilizantes manufactura dos	68,1	1,9	Artículos de plástico	51,8	1,8
Fertilizantes manufactura dos	24,2	1,6	Maquinaria eléctrica	40,1	1,5	Papel y cartón	66,0	1,8	Maquinarias para procesamiento de datos	48,8	1,7
<i>Total Productos Principales</i>	<i>571,1</i>	<i>36,7</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>848,1</i>	<i>32,2</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>1.099,8</i>	<i>30,4</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>917,9</i>	<i>32,7</i>
IHH:*		256			201			157			213

Nota: * Índice Hirschmann-Herfindahl de concentración de las exportaciones. El índice se calcula sobre la base de la suma de los cuadrados del porcentaje de comercio registrado en cada línea arancelaria i , respecto del total de comercio con un socio comercial y año específicos.

$$IHH = \sum_{\forall i} \left[100 \times \frac{\text{comercio}_i}{\sum \text{comercio}_i} \right]^2$$

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.6
URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A BRASIL, 1989-2003

1989-1992					1993-1995				1996-1998				1999-2003			
Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo		Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo
Arroces	82,7	20,5	5,1		Arroces	107,5	20,7	5,7	Arroces	187,4	20,2	7,1	Arroces	106,9	22,0	5,0
Carne fresca, enfriada, congelada	41,2	10,2	2,5		Animales vivos para comida	45,2	8,7	2,4	Carne fresca, enfriada, congelada	108,8	11,7	4,1	Leches y crema	45,9	9,4	2,2
Preparacio nes de cereal, etc.	26,4	6,5	1,6		Preparacio nes de cereal, etc.	36,1	6,9	1,9	Leches y crema	71,1	7,7	2,7	Preparacio es de cereal, etc.	44,0	9,0	2,1
Pigmentos, pinturas	14,1	3,5	0,9		Leches y crema	30,0	5,8	1,6	Preparaciones de cereal, etc.	58,4	6,3	2,2	Carne fresca, enfriada, congelada	32,2	6,6	1,5
Cuero	12,6	3,1	0,8		Carne fresca, enfriada, congelada	27,7	5,3	1,5	Pescado, fresco, enfriado, congelado	30,1	3,2	1,1	Materiales de caucho	27,3	5,6	1,3
Pescado, fresco, enfriado, congelado	11,0	2,7	0,7		Queso y cuajada	17,3	3,3	0,9	Ropa exterior para mujeres y niñas	27,8	3,0	1,1	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	25,2	5,2	1,2
Productos para polimeriza ción, etc.	10,4	2,6	0,6		Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	17,1	3,3	0,9	Animales vivos para comida	25,1	2,7	1,0	Artículos de plástico	13,5	2,8	0,6
Animales vivos para comida	10,1	2,5	0,6		Materiales de caucho	16,2	3,1	0,9	Materiales de caucho	23,9	2,6	0,9	Productos para polimerización, etc.	12,4	2,6	0,6
Queso y cuajada	9,3	2,3	0,6		Tejidos e hilados de fibras textiles	13,3	2,6	0,7	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	23,7	2,6	0,9	Productos de petróleo refinado	10,5	2,2	0,5
Neumáticos y otros prod, de caucho	8,7	2,2	0,5		Pescado, fresco, enfriado, congelado	12,2	2,3	0,6	Queso y cuajada	23,1	2,5	0,9	Papel y cartón	10,2	2,1	0,5
<i>Total Productos Principales</i>	<i>226,5</i>	<i>56,1</i>	<i>13,9</i>		<i>Total Productos Principales</i>	<i>322,5</i>	<i>62,0</i>	<i>17,2</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>579,4</i>	<i>62,4</i>	<i>22,0</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>328,2</i>	<i>67,5</i>	<i>15,4</i>
IHH:*		663					697				725				807	

Nota: * Índice Hirschmann-Herfindahl de concentración de las exportaciones. El índice se calcula sobre la base de la suma de los cuadrados del porcentaje de comercio registrado en cada línea arancelaria i , respecto del total de comercio con un socio comercial y año específicos.

$$IHH = \sum_{\forall i} \left[100 \times \frac{\text{comercio}_i}{\sum \text{comercio}_i} \right]^2$$

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.7
URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ARGENTINA, 1989-2003

1989-1992				1993-1995				1996-1998				1999-2003			
Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo
Partes y accesorios de automotores	13,0	9,1	0,8	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	85,7	27,7	4,6	Automotores para transporte de mercancías, etc.	34,0	9,0	1,3	Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	28,8	10,6	1,4
Automóviles para pasajeros (excepto servicios públicos)	10,2	7,1	0,6	Partes y accesorios de automotores	22,4	7,2	1,2	Partes y accesorios de automotores	28,8	7,6	1,1	Partes y accesorios de automotores	18,2	6,7	0,9
Papel y cartón	9,8	6,9	0,6	Leches y crema	13,5	4,4	0,7	Carne fresca, enfriada, congelada	23,0	6,1	0,9	Papel y cartón	18,0	6,6	0,8
Leches y crema	8,4	5,9	0,5	Papel y cartón	13,1	4,2	0,7	Papel y cartón	16,9	4,5	0,6	Automotores para transporte de mercancías, etc.	11,4	4,2	0,5
Ropa exterior para hombres y niños	6,8	4,8	0,4	Ropa exterior para hombres y niños	13,0	4,2	0,7	Preparaciones de cereal, etc.	14,6	3,9	0,6	Carne fresca, enfriada, congelada	10,8	4,0	0,5
Pesticidas desinfectantes	5,9	4,1	0,4	Ropa exterior para mujeres y niñas	7,6	2,5	0,4	Ropa exterior para hombres y niños	10,8	2,8	0,4	Artículos de papel, papel precortado, etc.	9,8	3,6	0,5
Pigmentos, pinturas, etc.	5,1	3,6	0,3	Preparaciones de cereal, etc.	7,5	2,4	0,4	Cal, cemento, productos de Construcción	10,7	2,8	0,4	Productos para polimerización, etc.	9,4	3,4	0,4
Animales vivos para comida	5,0	3,5	0,3	Artículos de papel, papel precortado, etc.	7,2	2,3	0,4	Artículos de papel, papel precortado, etc.	9,8	2,6	0,4	Artículos de plástico	8,9	3,3	0,4
Carne fresca, enfriada, congelada	4,5	3,1	0,3	Calzado	6,0	1,9	0,3	Otros tejidos	9,7	2,5	0,4	Preparaciones de cereal, etc.	6,7	2,5	0,3
Productos para polimerización, etc.	4,4	3,1	0,3	Pigmentos, pinturas, etc.	5,7	1,9	0,3	Animales vivos para comida	8,8	2,3	0,3	Cal, cemento, productos de construcción	6,6	2,4	0,3
<i>Total Productos Principales</i>	<i>73,2</i>	<i>51,2</i>	<i>4,5</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>181,7</i>	<i>58,7</i>	<i>9,7</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>167,0</i>	<i>44,1</i>	<i>6,3</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>128,8</i>	<i>47,2</i>	<i>6,0</i>
IHH:*		353				933				301				342	

Nota: * Índice Hirschmann-Herfindahl de concentración de las exportaciones. El índice se calcula sobre la base de la suma de los cuadrados del porcentaje de comercio registrado en cada línea arancelaria i , respecto del total de comercio con un socio comercial y año específicos.

$$IHH = \sum_{\forall i} \left[100 \times \frac{\text{comercio}_i}{\sum \text{comercio}_i} \right]^2$$

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.8
URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LOS ESTADOS UNIDOS, 1989-2003

1989-1992				1993-1995				1996-1998				1999-2003			
Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo
Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	22,1	13,2	1,4	Cuero	32,8	24,2	1,7	Cuero		31,3	1,8	Cuero	51,8	28,3	2,4
Cuero	21,2	12,7	1,3	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	18,3	13,6	1,0	Carne fresca, enfriada, congelada		17,6	1,0	Carne fresca, enfriada, congelada	45,8	25,1	2,1
Ropa exterior para mujeres y niñas	17,0	10,2	1,0	Calzado	12,4	9,2	0,7	Pescado, fresco, enfriado, congelado		7,1	0,4	Pescado, fresco, enfriado, congelado	9,8	5,4	0,5
Carne, otros comestibles, extractos de pescado	16,5	9,9	1,0	Pescado, fresco, enfriado, congelado	11,6	8,6	0,6	Calzado		6,8	0,4	Azúcar y miel	7,7	4,2	0,4
Calzado	13,5	8,1	0,8	Carne, otros comestibles, extractos de pescado	9,2	6,8	0,5	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos		4,4	0,3	Carne, otros comestibles, extractos de pescado	7,6	4,1	0,4
Pescado, fresco, enfriado, congelado	13,1	7,8	0,8	Lana, pelo animal	9,1	6,7	0,5	Carne, otros comestibles, extractos de pescado		4,3	0,3	Queso y cuajada	6,8	3,7	0,3
Ropa exterior no elástica	11,5	6,9	0,7	Ropa exterior no elástica	6,9	5,1	0,4	Ropa exterior no elástica		3,6	0,2	Ropa exterior no elástica	5,2	2,9	0,2
Ropa exterior para hombres y niños	10,2	6,1	0,6	Otros tejidos	5,6	4,1	0,3	Otros tejidos		3,4	0,2	Madera con formas, durmientes	4,5	2,5	0,2
Otros tejidos	9,7	5,8	0,6	Azúcar y miel	2,9	2,2	0,2	Lana, pelo animal		3,3	0,2	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	3,7	2,0	0,2
Lana, pelo animal	6,9	4,1	0,4	Carne seca, salada, ahumada	2,5	1,9	0,1	Azúcar y miel		2,1	0,1	Muebles y partes	3,6	2,0	0,2
<i>Total Productos Principales</i>	<i>141,8</i>	<i>84,7</i>	<i>8,7</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>111,4</i>	<i>82,3</i>	<i>5,9</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>130,5</i>	<i>83,8</i>	<i>5,0</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>146,5</i>	<i>80,1</i>	<i>6,9</i>
IHH:*		812				1.088				1.474				1.546	

Nota: * Índice Hirschmann-Herfindahl de concentración de las exportaciones. El índice se calcula sobre la base de la suma de los cuadrados del porcentaje de comercio registrado en cada línea arancelaria i , respecto del total de comercio con un socio comercial y año específicos.

$$IHH = \sum_{\forall i} \left[100 \times \frac{\text{comercio}_i}{\sum \text{comercio}_i} \right]^2$$

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.9
URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A MÉXICO, 1989-2003

1989-1992				1993-1995				1996-1998				1999-2003			
Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo
Queso y cuajada	8,8	26,8	0,5	Arroces	6,4	18,9	0,3	Semillas para aceites "suaves"	6,5	22,8	0,2	Queso y cuajada	12,6	17,0	0,6
Productos comestibles preparados	5,4	16,3	0,3	Queso y cuajada	6,0	17,6	0,3	Queso y cuajada	4,5	15,7	0,2	Leches y crema	10,9	14,7	0,5
Otros tejidos	4,9	14,8	0,3	Preparaciones de cereal, etc.	4,4	13,0	0,2	Otros tejidos	4,2	14,8	0,2	Carne fresca, enfriada, congelada	9,8	13,2	0,5
Almidón, etc.	2,7	8,3	0,2	Otros tejidos	3,8	11,1	0,2	Preparaciones de cereal, etc.	2,5	8,8	0,1	Cuero	6,5	8,8	0,3
Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	1,7	5,1	0,1	Semillas para aceites "suaves"	1,6	4,8	0,1	Cuero	2,4	8,6	0,1	Otros tejidos	6,5	8,8	0,3
Manufacturas y tejidos de algodón	1,4	4,4	0,1	Tejidos e hilados de fibras textiles	1,2	3,7	0,1	Mantecas	1,5	5,3	0,1	Preparaciones de cereal, etc.	4,3	5,9	0,2
Ropa exterior no elástica	1,4	4,2	0,1	Cuero	1,2	3,5	0,1	Tejidos e hilados de fibras textiles	0,9	3,3	0,0	Ropa exterior no elástica	2,7	3,7	0,1
Cuero	1,4	4,2	0,1	Ropa exterior no elástica	1,1	3,3	0,1	Lana, pelo animal	0,9	3,1	0,0	Ropa exterior para hombres y niños	2,1	2,8	0,1
Arroces	0,9	2,6	0,1	Arcilla, productos refractarios	1,1	3,2	0,1	Arcilla, productos refractarios	0,8	2,9	0,0	Ropa exterior para mujeres y niñas	2,1	2,8	0,1
Pesticidas, desinfectantes	0,7	2,2	0,0	Lana, pelo animal	0,9	2,6	0,0	Ropa exterior no elástica	0,6	2,2	0,0	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	1,5	2,0	0,1
<i>Total Productos Principales</i>	<i>29,3</i>	<i>88,9</i>	<i>1,8</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>27,7</i>	<i>81,8</i>	<i>1,5</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>24,8</i>	<i>87,6</i>	<i>0,9</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>58,9</i>	<i>79,7</i>	<i>2,8</i>
IHH:*	1.377			1.063				1.210				921			

Nota: * Índice Hirschmann-Herfindahl de concentración de las exportaciones. El índice se calcula sobre la base de la suma de los cuadrados del porcentaje de comercio registrado en cada línea arancelaria i , respecto del total de comercio con un socio comercial y año específicos.

$$IHH = \sum_{\forall i} \left[100 \times \frac{\text{comercio}_i}{\sum \text{comercio}_i} \right]^2$$

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.10
URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA UNIÓN EUROPEA-25, 1989-2003

1989-1992					1993-1995				1996-1998				1999-2003			
Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo		Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo
Carne fresca, enfriada, congelada	87,9	20,6	5,4		Carne fresca, enfriada, congelada	111,1	27,8	5,9	Carne fresca, enfriada, congelada	122,1	26,1	4,6	Carne fresca, enfriada, congelada	103,3	23,8	4,8
Lana, pelo animal	85,4	20,0	5,3		Tejidos e hilados de fibras textiles	46,8	11,7	2,5	Tejidos e hilados de fibras textiles	70,2	15,0	2,7	Tejidos e hilados de fibras textiles	54,1	12,5	2,5
Cuero	39,8	9,3	2,5		Cuero	38,8	9,7	2,1	Frutas, nueces, frescas, secas	41,7	8,9	1,6	Cuero	40,9	9,4	1,9
Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	36,8	8,6	2,3		Frutas, nueces, frescas, secas	35,2	8,8	1,9	Cuero	36,5	7,8	1,4	Frutas, nueces, frescas, secas	37,7	8,7	1,8
Pescado, fresco, enfriado, congelado	32,5	7,6	2,0		Lana, pelo animal	30,1	7,5	1,6	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	26,1	5,6	1,0	Pescado, fresco, enfriado, congelado	29,8	6,9	1,4
Frutas, nueces, frescas, secas	22,8	5,3	1,4		Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	26,3	6,6	1,4	Lana, pelo animal	22,5	4,8	0,9	Otras maderas, tablas	27,9	6,4	1,3
Tejidos e hilados de fibras textiles	17,1	4,0	1,1		Pescado, fresco, enfriado, congelado	20,7	5,2	1,1	Pescado, fresco, enfriado, congelado	20,9	4,5	0,8	Oro, para uso no monetario	20,3	4,7	1,0
Otros tejidos	17,1	4,0	1,1		Otros tejidos	15,8	4,0	0,8	Otras maderas, tablas	20,8	4,4	0,8	Sombreros y accesorios de vestir no tejidos	18,7	4,3	0,9
Cuero manufacturado, etc.	14,2	3,3	0,9		Carne, otros comestibles, extractos de pescado	11,7	2,9	0,6	Oro, para uso no monetario	13,5	2,9	0,5	Material animal crudo	13,3	3,1	0,6
Carne, otros comestibles, extractos de pescado	10,9	2,6	0,7		Material animal crudo	9,8	2,4	0,5	Material animal crudo	13,1	2,8	0,5	Semillas para aceites "suaves"	12,9	3,0	0,6
<i>Total Productos Principales</i>	<i>364,4</i>	<i>85,2</i>	<i>22,4</i>		<i>Total Productos Principales</i>	<i>346,4</i>	<i>86,6</i>	<i>18,5</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>387,5</i>	<i>82,7</i>	<i>14,7</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>359,0</i>	<i>82,6</i>	<i>16,8</i>
IHH:*		1.130					1.245				1.175				1.049	

Nota: * Índice Hirschmann-Herfindahl de concentración de las exportaciones. El índice se calcula sobre la base de la suma de los cuadrados del porcentaje de comercio registrado en cada línea arancelaria i , respecto del total de comercio con un socio comercial y año específicos.

$$IHH = \sum_{\forall i} \left[100 \times \frac{\text{comercio}_i}{\sum \text{comercio}_i} \right]^2$$

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.11
URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ASIA, 1989-2003

1989-1992				1993-1995				1996-1998				1999-2003			
Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo	Producto CUCI REV.2 3 Dig.	US\$ millones	% Exp. a socio	% Exp. al mundo
Lana, pelo animal	80,1	35,4	4,9	Tejidos e hilados de fibras textiles	111,0	40,7	5,9	Tejidos e hilados de fibras textiles	106,8	33,5	4,1	Cuero	74,3	24,4	3,5
Carne fresca, enfriada, congelada	54,9	24,3	3,4	Carne fresca, enfriada, congelada	53,2	19,5	2,8	Cuero	69,5	21,8	2,6	Carne fresca, enfriada, congelada	63,6	20,9	3,0
Tejidos e hilados de fibras textiles	29,8	13,2	1,8	Cuero	35,5	13,0	1,9	Carne fresca, enfriada, congelada	49,2	15,5	1,9	Tejidos e hilados de fibras textiles	51,6	17,0	2,4
Pescado, fresco, enfriado, congelado	15,7	6,9	1,0	Pescado, fresco, enfriado, congelado	23,0	8,4	1,2	Pescado, fresco, enfriado, congelado	18,5	5,8	0,7	Arroces	31,2	10,3	1,5
Cuero	11,8	5,2	0,7	Frutas, nueces, frescas, secas	8,2	3,0	0,4	Arroces	11,1	3,5	0,4	Pescado, fresco, enfriado, congelado	17,0	5,6	0,8
Arroces	10,3	4,5	0,6	Lana, pelo animal	7,6	2,8	0,4	Frutas, nueces, frescas, secas	10,7	3,3	0,4	Lana, pelo animal	11,0	3,6	0,5
Animales vivos para comida	4,5	2,0	0,3	Arroces	5,7	2,1	0,3	Piel curtida	9,8	3,1	0,4	Semillas para aceites "suaves"	7,9	2,6	0,4
Mantecas	3,6	1,6	0,2	Animales vivos para comida	4,5	1,6	0,2	Lana, pelo animal	9,3	2,9	0,4	Mariscos frescos, congelados	7,5	2,5	0,4
Trigo, etc., sin moler	3,5	1,6	0,2	Piel curtida	3,9	1,4	0,2	Animales vivos para comida	7,0	2,2	0,3	Piel curtida	5,7	1,9	0,3
Otros tejidos	2,7	1,2	0,2	Otros tejidos	3,3	1,2	0,2	Semillas para aceites "suaves"	2,9	0,9	0,1	Frutas, nueces, frescas, secas	5,2	1,7	0,2
<i>Total Productos Principales</i>	<i>217,0</i>	<i>95,9</i>	<i>13,4</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>255,8</i>	<i>93,9</i>	<i>13,6</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>294,9</i>	<i>92,6</i>	<i>11,2</i>	<i>Total Productos Principales</i>	<i>275,1</i>	<i>90,4</i>	<i>12,9</i>
IHH:*		2.127		2.313		1.922		1.494							

Nota: * Índice Hirschmann-Herfindahl de concentración de las exportaciones. El índice se calcula sobre la base de la suma de los cuadrados del porcentaje de comercio registrado en cada línea arancelaria i , respecto del total de comercio con un socio comercial y año específicos.

$$IHH = \sum_{\forall i} \left[100 \times \frac{\text{comercio}_i}{\sum \text{comercio}_i} \right]^2$$

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.12
URUGUAY: ÍNDICE DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL (GRUBELL-LLOYD)
CON SOCIOS COMERCIALES SELECCIONADOS, 1990-2002

Año	Socio Comercial							
	MERCOSUR		CAN		UE-25		EE.UU.	
1990	33,5		6,0		5,2		2,3	
1995	37,4		5,2		2,6		2,7	
1998	39,0		13,0		2,5		1,4	
2000	35,0		15,3		2,5		2,9	
2002	33,0		12,3		6,4		5,6	
Año	Producto	Cont. Índice %	Producto	Cont. Índice %	Producto	Cont. Índice %	Producto	Cont. Índice %
1990	Poliestireno y copolímeros en formas primarias	16,8	Telas, tejidas de más de 85% de contenido de lana o pelo fino animal cardado	31,7	Telas, tejidas de más de 85% de contenido de lana o pelo fino animal cardado	20,8	Otras partes y accesorios para vehículos de las partidas 722, 781-783	13,7
	Cuero de otro ganado bovino y cuero equino	12,5	Poliestireno y copolímeros en formas primarias	20,0	Vehículos a motor para pasajeros, excluyendo buses	19,7	Calzado con suela de plástico, goma o cuero	12,8
	Otras partes y accesorios para vehículos de las partidas 722, 781-783	9,7	Cuero de otro ganado bovino y cuero equino	17,8	Otras telas tejidas de más de 85% de contenido de algodón gris, no mercerizado	7,7	Otras prendas de tela textil de mujer, no tejidas, de telas de las partidas 65732, 65733 y 65739	9,6
1995	Vehículos a motor para pasajeros, excluyendo buses	27,6	Medicamentos (incluso para usos veterinarios), que incluyen otras sustancias	54,8	Piezas cerámicas vidriosas, banderillas y pavimento, y azulejos de pared y chimenea	13,5	Grabaciones de audio	27,0
	Otras partes y accesorios para vehículos de las partidas 722, 781-783	8,5	Filos y navajas para rasurar	8,0	Instrumentos médicos, quirúrgicos y veterinarios	11,1	Aparatos telefónicos y telegráficos	12,3
	Medicamentos (incluso para usos veterinarios), que incluyen otras sustancias	3,7	Miembros prostéticos	7,9	Glándulas órgano-terapéuticas y extractos	10,0	Calzado con suela de plástico, goma o cuero	9,2
2000	Vehículos a motor, para pasajeros excluyendo buses	16,1	Medicamentos (incluso para usos veterinarios), que incluyen otras sustancias	60,3	Instrumentos médicos, quirúrgicos y veterinarios	16,5	Otros aparatos electrónicos de medición y control	8,2
	Vehículos a motor para transporte de bienes	9,2	Contenedores plásticos para embalaje	4,7	Cuero de otro ganado bovino y cuero equino	12,8	Partes, de los aparatos de las partidas 761,762,7643,7648	8,2
	Otras partes y accesorios para vehículos de las partidas 722, 781-783	8,2	Medicamentos con hormonas	4,0	Piezas cerámicas vidriosas, banderillas y pavimento, y azulejos de pared y chimenea	6,0	Grabaciones de audio	7,2

Nota: Índice calculado solo para el comercio de manufacturas (CUCI REV. 2: 5-8 menos 68, a la máxima desagregación permitida por UN COMTRADE. de 5 dígitos). Siguiendo la tradicional definición de Grubell y Lloyd, el índice de comercio intra-industrial ponderado por cuotas nacionales y sectoriales de comercio se compone de la siguiente manera:

$$IIT = \sum_{i=1}^m \left(\frac{X_i + M_i}{\sum X_i + \sum M_i} \right) \left(\sum_{j=1}^n \left(\frac{X_j + M_j}{\sum X_j + \sum M_j} \right) \left(1 - \frac{|X_j - M_j|}{X_j + M_j} \right) \right)$$

donde: M_{ij} y X_{ij} , respectivamente, representan exportaciones e importaciones hacia/desde el país i en el producto j .

Índice calculado solo para el comercio de manufacturas (SITC REV. 2: 5-8 menos 68).

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.13
URUGUAY: EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES, OVERVIEW
1990-2003, US\$ millones

																Promedio del período			Crec. en el período (%)		
		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-1995	1996-1998	1999-2002	1990-1995	1996-1998	1999-2002
Total		1.693	1.598	1.703	1.645	1.913	2.104	2.397	2.725	2.772	2.237	2.299	2.060	1.860	2.198	1.776	2.631	2.114	24,3	15,7	-16,9
	Tradicionales	624	471	514	432	562	649	712	833	726	582	592	437	480	613	542	757	523	4,0	2,0	-17,5
	No Tradicionales	1.069	1.134	1.188	1.213	1.351	1.457	1.685	1.893	2.043	1.655	1.707	1.623	1.380	1.585	1.235	1.874	1.591	36,3	21,2	-16,6
Animales vivos y productos del reino animal		422	375	383	356	489	562	630	729	823	673	701	517	543	688	431	727	608	33,2	30,6	-19,3
	Carne vacuna refrigerada y congelada	216	135	145	133	204	214	280	363	388	326	357	211	251	n.d.	175	344	286	-0,9	38,6	-23,0
	Carne ovina	31	19	19	19	19	17	30	33	34	25	33	24	18	n.d.	21	32	25	-45,2	13,3	-28,6
	Otros	175	221	219	204	266	331	320	333	401	322	310	282	274	n.d.	236	351	297	89,1	25,3	-14,9
Productos del reino vegetal		192	208	181	250	248	304	408	478	440	354	256	292	270	385	231	442	293	58,3	7,8	-23,6
	Arroz	102	116	105	150	151	163	229	252	273	196	165	169	140	n.d.	131	251	167	59,8	19,2	-28,5
	Otros	90	92	76	100	97	141	179	226	167	158	91	123	130	n.d.	99	191	126	56,7	-6,7	-17,6
Productos alimenticios, bebidas y tabaco		66	71	77	58	58	74	91	113	149	121	115	112	100	88	67	118	112	12,1	63,7	-17,2
Productos minerales		5	29	84	43	14	29	34	34	46	29	48	51	16	38	34	38	36	480,0	35,6	-44,1
Materias plásticas y manufacturas del caucho		50	43	53	59	63	75	85	91	97	89	95	90	85	105	57	91	90	50,0	14,1	-4,4
Cueros, pieles y productos de cuero		234	211	207	176	212	251	276	279	249	218	264	277	251	268	215	268	253	7,3	-9,8	14,9
	Pieles y cueros	129	112	114	109	133	166	186	193	181	173	217	234	213	n.d.	127	187	209	28,7	-2,7	23,1
	Otros	105	99	93	67	79	85	90	86	68	45	47	43	38	n.d.	88	81	43	-19,0	-24,4	-16,3
Materias textiles y sus manufacturas		487	430	461	388	392	421	466	480	357	265	270	253	222	230	430	434	252	-13,6	-23,4	-16,1
	Lana sucia	87	38	34	33	34	26	21	24	7	11	11	11	7	n.d.	42	17	10	-70,1	-66,7	-37,8
	Lana lavada	31	26	26	19	20	14	18	19	10	6	7	9	13	n.d.	23	16	9	-54,8	-44,4	101,4
	Tops de lana	190	185	202	165	175	201	242	221	142	108	111	126	132	n.d.	186	202	119	5,8	-41,3	22,3
	Otros	179	181	199	171	163	180	185	215	198	139	141	106	70	n.d.	179	199	114	0,6	7,0	-49,6
Productos químicos y conexos		112	82	73	63	76	86	93	112	121	97	106	101	84	93	82	109	97	-23,2	30,4	-13,4
Otros		125	149	184	252	361	302	314	409	490	489	550	468	n.d.	n.d.	229	404	502	142,0	56,1	-4,3

Nota: los períodos de crecimiento se calculan con el último dato disponible.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos CEPAL y Banco Central de Uruguay.

CUADRO AI.14
URUGUAY: EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES, POR SECCIÓN DEL SA 96, 1997-2001

26

Sección HS	Descripción	1997		1998		1999		2000		2001		Var. % 1997-2001		% Exportaciones Totales (US\$ millones)				
		US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	1997	1998	1999	2000	2001
Productos Tradicionales		835	682	715	499	582	547	589	368	435	269	-47,9	-60,5	30,9	26,0	26,0	25,7	21,2
I	Animales vivos; productos animales	449	200	487	192	379	166	422	217	256	132	-42,8	-34,1	16,6	17,7	17,0	18,4	12,5
II	Productos vegetales	62	354	40	221	47	284	6	35	8	45	-86,4	-87,3	2,3	1,5	2,1	0,3	0,4
III	Grasas y aceites animales y vegetales y sus derivados; grasas preparadas comestibles o cera vegetal	14	40	11	26	9	32	11	48	5	23	-65,6	-41,7	0,5	0,4	0,4	0,5	0,2
IV	Preparados comestibles; bebidas y bebidas espirituosas; tabaco y sustitutos del tabaco	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	-65,5	-42,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VIII	Pieles, cueros, y artículos afines; artículos de viaje, bolsos de mano	33	21	22	20	16	17	17	18	15	17	-54,0	-16,0	1,2	0,8	0,7	0,7	0,7
XI	Fibras y artículos textiles	277	67	154	40	130	47	134	49	150	52	-45,7	-22,4	10,2	5,6	5,8	5,8	7,3
Productos No Tradicionales		1.869	2.826	2.034	2.877	1.655	2.999	1.706	2.894	1.622	3.423	-13,2	21,2	69,1	74,0	74,0	74,3	78,8
I	Animales vivos; productos animales	286	279	344	311	294	277	278	256	258	213	-9,9	-23,7	10,6	12,5	13,1	12,1	12,5
II	Productos vegetales	416	1.141	396	1.014	306	1.066	249	989	284	1.200	-31,6	5,2	15,4	14,4	13,7	10,9	13,8
III	Grasas y aceites animales y vegetales y sus derivados; grasas preparadas comestibles o cera vegetal	2	3	2	3	2	2	4	4	3	3	65,5	-13,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
IV	Preparados comestibles; bebidas y bebidas espirituosas; tabaco y sustitutos del tabaco	113	99	149	101	121	82	115	86	112	73	-0,6	-26,6	4,2	5,4	5,4	5,0	5,5
IX	Madera y artículos de madera; corcho y artículos de corcho; manufacturas de paja y afines; artículos de cestería	43	3	41	5	46	5	49	380	49	772	13,6	28.773	1,6	1,5	2,1	2,1	2,4
V	Productos minerales	30	890	31	1.048	29	1.169	48	758	51	782	72,1	-12,2	1,1	1,1	1,3	2,1	2,5
VI	Productos de la industria química y afines	112	137	121	150	97	191	106	169	101	149	-10,0	9,0	4,2	4,4	4,3	4,6	4,9
VII	Plásticos, gomas y demás artículos	91	48	97	62	89	59	95	60	90	54	-1,2	12,9	3,4	3,5	4,0	4,1	4,4

CUADRO AI.14 (CONTINUACIÓN)

Sección HS	Descripción	1997		1998		1999		2000		2001		Var. % 1997-2001		% Exportaciones Totales (US\$ millones)				
		US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	1997	1998	1999	2000	2001
Productos No Tradicionales (continuación)																		
VIII	Pieles, cueros, y artículos afines; artículos de viaje, bolsos de mano	222	11	227	11	202	10	247	13	261	14	17,6	29,7	8,2	8,3	9,0	10,8	12,7
X	Pulpa de madera y materiales de celulosa; papel, cartón y sus desechos	61	57	68	62	63	68	74	81	72	83	19,3	46,9	2,2	2,5	2,8	3,2	3,5
XI	Fibras y artículos textiles	203	16	191	16	134	13	136	10	103	6	-49,3	-66,2	7,5	7,0	6,0	5,9	5,0
XII	Calzado, sombreros, paraguas, bastones y otros artículos	21	3	17	2	15	2	12	1	5	1	-76,6	-79,7	0,8	0,6	0,7	0,5	0,2
XIII	Artículos de piedra, yeso, cemento, asbesto o mica; productos cerámicos, vidrio y sus productos	29	33	24	22	22	11	19	34	19	27	-34,5	-18,7	1,1	0,9	1,0	0,8	0,9
XIV	Perlas, piedras y metales preciosos, y artículos afines	17	48	22	10	22	10	22	1	19	1	12,7	-98,5	0,6	0,8	1,0	0,9	0,9
XIX	Armas y municiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
XV	Metales básicos y sus manufacturas	43	23	39	26	24	16	29	19	29	21	-32,0	-8,1	1,6	1,4	1,1	1,3	1,4
XVI	Maquinaria y artefactos mecánicos; equipos eléctricos y sus partes; aparatos de reproducción y grabación de audio y video	71	3	58	3	39	1	35	3	24	3	-65,5	9,1	2,6	2,1	1,7	1,5	1,2
XVII	Vehículos, aeronaves o embarcaciones y sus partes	83	4	179	7	130	4	162	21	112	15	35,8	310,3	3,1	6,5	5,8	7,0	5,5
XVIII	Instrumentos ópticos, fotográficos, de medición, precisión y médicos; relojes e instrumentos musicales	6	13	6	8	6	6	6	0	6	0	0,4	-98,8	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
XX	Artículos no incluidos previamente	19	16	20	16	13	7	20	10	22	8	12,8	-49,7	0,7	0,7	0,6	0,9	1,1
XXI	Piezas de arte y colección	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-92,5	67,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total		2.704	3.508	2.750	3.376	2.237	3.546	2.295	3.262	2.058	3.693	-23,9	5,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Se siguió la Clasificación de Productos Tradicionales utilizada por el Banco Central de Uruguay. Las secciones solamente contienen los productos correspondientes a la Clasificación de Tradicional o No Tradicional, según el caso.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de DataINTAL.

CUADRO AI.15
URUGUAY: EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES, POR PRODUCTO DEL SA 96, 1997-2001

Producto HS	Descripción	1997		2001		Var. % 1997-2001		% Valor Expo. Total - US\$ mill.	
		US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	1997	2001
Productos no Tradicionales		639,8	788,9	727,3	1,748,6	13,7	121,6	23,7	35,3
4104391211	Cueros y pieles de bovino o de equino, depilados, preparados	61,3	2,6	116,8	4,5	90,5	70,4	2,3	5,7
1006302110	Arroz pilado o semi-pilado, pulido	41,3	100,1	70,8	311,1	71,3	210,9	1,5	3,4
4104312010	Cueros y pieles de bovino o de equino, depilados, preparados; excepto de plena flor	56,4	3,1	68,5	3,8	21,3	21,2	2,1	3,3
1107101010	Malta, sin tostar, de cebada	64,5	161,1	51,7	184,1	-19,9	14,3	2,4	2,5
2402200000	Cigarrillos que contienen tabaco	26,6	7,9	47,2	6,2	77,7	-21,9	1,0	2,3
1006202000	Arroz en cáscara, no parboilizado	40,2	114,8	46,4	265,4	15,4	131,1	1,5	2,3
4403990010	Madera en bruto, con o sin corteza, de eucalipto	34,2	0,7	39,9	710,9	16,9	103.895	1,3	1,9
0402211000	Leche entera	13,8	6,3	34,9	17,3	152,3	172,5	0,5	1,7
0406902000	Queso, con un contenido de humedad superior o igual al 36% pero inferior al 46%, en peso	18,7	6,5	27,6	11,0	47,6	71,0	0,7	1,3
4303100021	Prendas y accesorios de vestir, de piel	37,1	0,4	26,2	0,5	-29,6	18,1	1,4	1,3
4005999020	Compuestos de caucho termoplástico polibutadieno estireno	25,5	13,2	25,4	15,2	-0,2	15,5	0,9	1,2
8703221000	Vehículos con cilindrada mayor a 1000 cc, pero menor a 1500 cc, con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	5,0	0,0	23,1	2,8	366,2	483.624	0,2	1,1
0805100000	Naranjas	28,7	75,8	22,7	62,8	-20,7	-17,1	1,1	1,1
4810110000	Papel y cartón estucados por una o dos caras con caolín u otras, de peso superior a 150 g/m²	20,1	17,1	22,6	23,6	12,3	38,3	0,7	1,1
8703231000	Vehículos con cilindrada mayor a 1300 cc, pero menor a 3000 cc, con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	12,4	0,0	22,5	2,9	81,8	293.429	0,5	1,1
0805200000	Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas); clementinas, wilkings e híbridos similares	17,9	28,4	20,9	34,5	16,9	21,5	0,7	1,0
0304201040	Filets de pescado fritos, sin piel, sin espinas	22,9	8,6	20,7	5,7	-9,5	-33,3	0,8	1,0
1006302920	Arroz pilado o semi-pilado, blanqueado	102,0	241,6	19,8	85,0	-80,6	-64,8	3,8	1,0
4104311910	Cueros curtidos al cromo, en estado seco, con o sin teñir	11,3	0,7	19,6	1,2	74,0	80,8	0,4	1,0

CUADRO A1.15 (CONTINUACIÓN)

Producto HS	Descripción	1997		2001		Var. % 1997-2001		% Valor Expo. Total - US\$ mill.	
		US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	US\$ mill.	Mil. Ton.	1997	2001
Productos Tradicionales (continuación)									
0202300069	Carne bovina congelada, sin hueso, de trozos de cuartos delanteros	86,2	34,8	52,2	24,8	-39,5	-28,9	3,2	2,5
0202300050	Carne bovina congelada, sin hueso, de otras partes	73,4	36,1	50,7	26,9	-30,9	-25,5	2,7	2,5
5105291017	Lana, no peinada ni cardada, de finura superior o igual a 28 micrómetros pero inferior o igual a 29,4 micrómetros	38,0	8,3	45,0	14,7	18,4	77,5	1,4	2,2
0201300049	Carne bovina enfriada, sin hueso, de otras partes	68,0	14,6	40,6	11,6	-40,3	-20,7	2,5	2,0
0202300020	Carne bovina congelada, sin hueso, de cuartos delanteros	16,1	9,7	15,0	9,0	-6,9	-6,9	0,6	0,7
5105291016	Lana, no peinada ni cardada, de finura superior o igual a 26,5 micrómetros pero inferior o igual a 27,9 micrómetros	62,5	13,2	13,7	4,2	-78,1	-68,4	2,3	0,7
5105291026	Lana, no peinada ni cardada, de finura superior o igual a 26,5 micrómetros pero inferior o igual a 27,9 micrómetros	28,9	6,2	11,4	3,7	-60,6	-41,1	1,1	0,6
0201209020	Carne bovina enfriada, con hueso, de trozos de cuartos delanteros	14,2	11,8	10,7	9,5	-24,4	-19,8	0,5	0,5
0205000020	Carne de caballo, refrigerada, sin hueso	8,0	2,0	10,3	2,9	28,4	43,2	0,3	0,5
5105291023	Lana, no peinada ni cardada de finura superior o igual a 22,1 micrómetros pero inferior o igual a 23 micrómetros	3,9	0,7	9,6	2,4	144,6	262,5	0,1	0,5
0202300094	Carne bovina congelada, sin hueso, de lomo	12,1	9,0	9,6	8,3	-21,0	-8,5	0,4	0,5
0202300061	Carne bovina congelada, sin hueso, de recortes	12,3	1,8	9,1	1,8	-26,5	-1,0	0,5	0,4
4104221300	Cueros y pieles de bovino, depilados, preparados, enteros o medios, divididos sin la flor	7,1	7,8	9,0	11,1	26,3	42,4	0,3	0,4
5101111051	Lana, no peinada ni cardada, esquilada, superior-supra (original)	3,0	1,1	7,0	4,1	138,5	269,4	0,1	0,3
1602500050	Carne bovina cocida (boiled beef, cubed beef, cooked beef, groun beef)	3,8	1,1	6,8	2,4	81,6	120,4	0,1	0,3

Nota: Se siguió la Clasificación de Productos Tradicionales utilizada por el Banco Central de Uruguay, solamente se consideraron los productos cuya participación en las exportaciones totales del 2001 fue superior al 1% para los Productos No Tradicionales, y superior al 0,3% en los Tradicionales.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de DataINTAL.

CUADRO AI.16
URUGUAY: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS, GLOBALES E INTRARREGIONALES, 1986-2002

	Ventajas Comparativas Reveladas Globales				Ventajas Comparativas Reveladas Intrarregionales	
	De 1986-1991 a 1997-2002		De 1992-1996 a 1997-2002		De 1986-1991 a 1997-2002	De 1992-1996 a 1997-2002
	Mundo	MERCOSUR	Mundo	MERCOSUR	MERCOSUR	MERCOSUR
	40	30	33	32	46	34
Sectores que Ganaron Ventajas Comparativas	001, 011, 022, 023, 024, 035, 036, 037, 041, 042, 045, 046, 048, 057, 061, 122, 222, 247, 291, 351, 411, 523, 532, 562, 585, 611, 613, 621, 641, 642, 651, 654, 656, 661, 678, 782, 892, 941, 961, 971	001, 014, 022, 023, 035037, 041, 046, 122, 212, 273, 351, 411, 431, 511, 523, 532, 621, 641, 642, 654, 656, 661, 678, 692, 782, 785, 843, 892, 893	011, 022, 023, 024, 035, 036, 037, 041, 042, 045, 046, 061, 122, 222, 247, 291, 351, 411, 523, 532, 533, 562, 585, 611, 613, 621, 641, 642, 661, 678, 782, 892, 971	011, 014, 022, 034, 035, 037, 041, 043, 046, 122, 212, 273, 291, 351, 411, 431, 511, 523, 533, 562, 611, 621, 641, 642, 654, 661, 678, 692, 782, 785, 892, 893	001, 011, 014, 022, 023, 024, 034, 035, 036, 037, 042, 043, 048, 122, 212, 246, 247, 273, 351, 411, 511, 523, 532, 613, 621, 642, 654, 656, 661, 665, 666, 667, 676, 678, 728, 785, 793, 812, 821, 842, 843, 848, 872, 892, 893, 896	001, 011, 014, 034, 035, 036, 037, 042, 046, 112, 122, 212, 246, 273, 511, 562, 611, 613, 621, 641, 642, 654, 656, 661, 676, 728, 785, 793, 812, 848, 892, 893, 896
Sectores que Mantuvieron Comparativas	2 043, 266	6 011, 034, 042, 048, 562, 583	8 034, 043, 048, 057, 266, 273, 654, 656	9 023, 042, 048, 266, 532, 583, 656, 843, 845	4 562, 641, 653, 847	12 022, 023, 048, 247, 292, 411, 523, 533, 655, 843, 845, 872
	28	28	24	27	39	40
Sectores que Perdieron Ventajas Comparativas	012, 014, 025, 034, 081, 098, 211, 246, 268, 273, 533, 554, 584, 591, 592, 612, 625, 658, 662, 666, 677, 831, 842, 843, 845, 847, 848, 851	024, 025, 043, 062, 073, 211, 266, 268, 291, 513, 522, 531, 533, 554, 582, 584, 585, 591, 592, 611, 612, 613, 625, 651, 652, 653, 655, 658, 662, 665, 658, 662, 665, 677, 772, 842, 844, 845, 847, 848, 895	001, 012, 014, 211, 246, 268, 554, 591, 592, 612, 625, 651, 662, 665, 666, 675, 842, 843, 845, 847, 848, 851, 941, 961	001, 024, 025, 211, 223, 268, 288, 554, 582, 591, 592, 613, 625, 651, 653, 662, 665, 666, 675, 677, 693, 781, 784, 842, 847, 848, 851	025, 046, 073, 081, 112, 211, 232, 244, 266, 268, 269, 274, 288, 291, 292, 531, 533, 554, 582, 584, 591, 592, 611, 612, 625, 651, 655, 657, 675, 677, 718, 773, 775, 831, 844, 845, 884, 895, 897	024, 025, 043, 211, 223, 232, 244, 266, 268, 269, 271, 274, 288, 291, 351, 424, 532, 541, 554, 582, 585, 592, 612, 651, 653, 662, 665, 666, 667, 675, 677, 678, 684, 781, 821, 831, 842, 844, 847, 851, 941
Otros Sectores	159	148	163	150	133	132

Nota: El cuadro reporta las industrias que ganaron, mantuvieron o perdieron ventajas comparativas reveladas en el mercado global y en el MERCOSUR. Los cálculos fueron llevados a cabo comparando los años 1997-2002 con los periodos 1992-1996 y 1986-1991. El índice se compone de la siguiente manera: $VCRX_{ih} = (X_{ih} / X_i) / (W_h / W)$, donde el numerador representa la participación del bien h en las exportaciones del país i y el denominador indica la contribución del bien h en el comercio mundial. Si $VCRX_{ih}$ es mayor a uno, entonces se puede decir que el país posee ventajas comparativas a nivel mundial en el bien h , puesto que éste representará un porcentaje mayor de las exportaciones del país i que del comercio mundial. Para el análisis intrarregional, donde se analiza el desempeño de las exportaciones uruguayas dentro de la región, se toman en cuenta solamente las exportaciones de Uruguay al MERCOSUR (primer miembro), y el comercio intrarregional total (segundo miembro). Los datos de comercio corresponden a CUCI REV.2, a 3 Dígitos del Nomenclador.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.17
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL, 1990-2002

														Promedio del período			Crec. en el período (%)		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-1993	1994-1997	1998-2002	1990-1993	1994-1997	1998-2002
MERCOSUR	1,07	1,40	0,91	1,14	1,08	1,09	1,11	1,01	1,22	1,07	0,97	0,92	1,05	1,13	1,07	1,05	7,2	-6,0	-13,9
Argentina	0,52	0,58	0,65	0,64	0,62	0,58	0,67	0,69	0,81	0,78	0,83	0,80	0,88	0,60	0,64	0,82	23,7	11,0	8,8
Brasil	1,21	1,75	1,07	1,50	1,38	1,31	1,30	1,16	1,44	1,20	0,99	0,90	1,04	1,38	1,29	1,12	24,2	-15,7	-27,5
Paraguay	0,33	0,35	0,38	0,47	0,53	0,59	0,76	0,85	1,29	1,20	1,26	1,13	0,95	0,39	0,68	1,17	41,5	60,0	-26,5
TLCAN	0,62	0,65	0,67	0,68	0,67	0,58	0,58	0,59	0,61	0,63	0,67	0,65	0,63	0,65	0,60	0,64	10,4	-12,1	2,2
Estados Unidos	0,61	0,66	0,65	0,67	0,66	0,56	0,54	0,54	0,57	0,58	0,62	0,59	0,55	0,65	0,57	0,58	8,6	-17,2	4,6
Mexico	0,91	0,77	0,79	0,80	0,74	0,67	0,81	0,87	0,84	0,90	0,95	0,96	1,07	0,81	0,77	0,94	-12,3	17,1	26,7
Bolivia	0,69	0,66	0,60	0,70	0,76	0,74	0,75	0,82	0,99	0,93	1,00	1,18	1,17	0,66	0,77	1,05	2,2	7,5	17,8
Chile	0,50	0,74	0,73	0,79	0,75	0,76	0,82	0,91	0,97	1,10	1,06	0,90	0,95	0,69	0,81	0,99	58,2	22,0	-2,7
CAN	0,98	0,87	0,83	0,98	0,95	0,88	1,22	1,06	1,19	1,04	0,92	0,93	0,89	0,91	1,03	0,99	0,6	12,0	-24,8
MCCA	0,98	1,04	1,25	1,09	1,14	1,12	1,48	1,49	1,37	1,39	1,42	1,32	1,31	1,09	1,31	1,36	11,0	31,4	-3,9
CARICOM	1,50	1,46	1,36	1,56	1,49	1,44	1,61	1,54	1,65	1,80	1,57	1,38	1,48	1,47	1,52	1,58	4,1	3,5	-10,7
ALCA	0,65	0,70	0,69	0,73	0,71	0,64	0,65	0,65	0,70	0,69	0,71	0,69	0,66	0,69	0,66	0,69	11,4	-8,0	-4,5
UE	1,08	1,04	1,06	1,06	1,08	1,02	1,05	1,03	1,02	1,04	1,02	1,01	1,05	1,06	1,05	1,03	-1,4	-4,1	3,5
Asia	1,15	1,10	1,13	1,04	1,04	1,05	1,14	1,09	1,14	1,26	1,16	1,14	1,29	1,11	1,08	1,20	-10,0	4,9	13,5

Nota: Los datos de comercio corresponden a CUCI REV.2, a 3 Dígitos del Nomenclador. El índice de complementariedad se define como: $C_{ij} = \sum_h [(VCR_{ih}) \times (DCR_{jh}) \times (W_h/W)]$, donde VCR_{ih} es el índice de ventajas comparativas reveladas del i -ésimo país en el h -ésimo bien; DCR_{jh} es el índice de desventajas comparativas reveladas del j -ésimo país en el h -ésimo bien; y (W_h/W) es la participación del h -ésimo bien en el comercio mundial. Un valor superior a la unidad revela entonces que la estructura exportadora del país i se complementa con la estructura importadora del país j . Esta menor rivalidad comercial señalaría un potencial para incrementar el intercambio comercial entre ambos países.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de COMTRADE.

CUADRO AI.18
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON ARGENTINA, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,00	0,8	0,01	1,6	0,00	0,4	0,00	0,0	116,4	-64,3	-98,9
01	Carne y preparaciones de carne	0,03	5,1	0,07	12,0	0,17	20,4	0,05	5,6	164,1	138,8	-70,7
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,00	0,6	0,02	3,2	0,01	1,6	0,02	2,5	541,8	-28,3	64,0
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,01	1,1	0,01	1,6	0,01	1,3	0,01	0,9	57,2	14,2	-27,3
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,01	1,6	0,04	5,9	0,03	3,2	0,04	4,6	308,0	-25,1	53,9
05	Vegetales y frutas	0,02	4,1	0,03	5,0	0,02	2,7	0,02	2,5	39,3	-23,5	-4,8
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,00	0,2	0,01	1,0	0,00	0,1	0,00	0,2	539,5	-91,5	279,4
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,5	59,0	-37,0	1.545,7
08	Alimentos de animales	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	-38,3	129,0	-54,9
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,00	0,4	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,4	-69,1	22,6	259,8
11	Bebidas	0,00	0,1	0,00	0,3	0,00	0,2	0,00	0,0	353,3	-14,6	-74,6
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,3	0,01	1,5	-53,7	14.963	385,2
21	Pieles, y cueros sin procesar	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	-2,9	-72,4	879,1
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	0,05	5,2	-19,0	-62,9	21.039,4
23	Goma en crudo	0,00	0,3	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	-83,4	-99,5	3.335,2
24	Corcho y madera	0,00	0,0	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,1	1.527,5	60,9	-70,6
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	101,0	-28,4	164,7
26	Fibras textiles	0,02	4,2	0,01	0,9	0,00	0,4	0,00	0,4	-75,0	-36,7	-9,5
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,1	0,00	0,1	36,9	-63,9	14,5
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-98,2	380,4	-85,5
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,01	1,4	0,01	1,4	0,01	1,6	0,03	3,6	12,5	55,0	149,2
32	Carbón, coque y briquetas							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,0	0,01	2,2	0,01	0,7	0,00	0,4	20.215,2	-57,2	-34,1
34	Gas, natural y manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica			0,00	0,7	0,02	2,5	0,04	4,1	n.d.	430,9	72,6
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,00	0,2	0,00	0,2	0,01	1,3	0,02	1,7	21,6	750,8	46,1
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-25,2	257,4	-92,5
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	63,9	-42,2	-26,9
51	Químicos orgánicos	0,03	6,3	0,01	0,9	0,01	1,1	0,01	1,5	-83,6	67,0	47,4
52	Químicos inorgánicos	0,02	3,8	0,01	1,1	0,01	1,3	0,02	2,7	-66,5	59,0	122,9
53	Material de teñido	0,05	9,6	0,02	2,9	0,02	2,1	0,03	3,9	-65,9	-0,4	102,7
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,01	1,4	0,02	3,1	0,02	3,0	0,03	3,0	145,1	34,7	8,4
55	Perfumes y aceites esenciales	0,01	2,2	0,01	1,3	0,01	1,0	0,01	0,9	-31,3	1,9	-1,4
56	Fertilizantes, manufacturados	0,01	1,7	0,01	1,9	0,02	2,5	0,04	4,8	25,1	85,3	100,8
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-60,3
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,02	4,6	0,02	3,7	0,03	3,3	0,04	4,6	-9,1	23,5	50,5

CUADRO A1.18 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,11	20,9	0,02	2,7	0,01	1,6	0,01	1,7	-85,2	-18,4	12,5
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,01	1,7	0,01	1,4	0,06	7,0	0,11	12,6	-6,7	612,2	92,1
62	Manufacturas de goma	0,01	2,5	0,02	3,1	0,03	3,8	0,03	2,9	39,3	69,8	-17,8
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	778,0	1.292,5	-16,0
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,01	1,0	0,02	3,2	0,05	5,6	0,04	4,7	250,5	141,6	-10,9
65	Fibras, hilados y telastextiles	0,03	4,8	0,08	13,7	0,07	8,7	0,09	10,2	218,7	-11,4	25,3
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,01	1,8	0,01	1,7	0,01	1,4	0,01	1,1	8,5	9,7	-15,5
67	Hierro y acero	0,05	9,9	0,00	0,8	0,01	0,7	0,01	1,5	-91,4	32,6	117,6
68	Metales no ferrosos	0,00	0,1	0,00	0,3	0,00	0,2	0,00	0,1	131,5	2,8	-40,6
69	Otras manufacturas de metal	0,00	0,4	0,01	1,2	0,00	0,4	0,00	0,2	225,2	-45,6	-63,2
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	336,9	-29,8	12,8
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,1	0,00	0,7	0,01	0,6	0,00	0,3	986,8	19,3	-41,3
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-86,7	-50,6	349,0
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,4	0,00	0,6	0,01	0,7	0,00	0,3	80,9	69,7	-56,8
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,0	-30,1	395,7	-58,1
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,0	3,8	75,9	-85,0
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,01	1,2	0,01	1,7	0,00	0,5	0,00	0,2	62,0	-61,3	-62,1
78	Vehículos terrestres	0,01	1,6	0,04	7,4	0,07	8,9	0,03	2,8	432,9	67,9	-66,0
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,3	3,5	-30,0	204,5
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,0	630,9	-37,7	-68,1
82	Muebles y sus partes	0,00	0,0	0,00	0,5	0,01	0,7	0,00	0,3	2.572,2	87,4	-54,5
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	23,4	-83,7	-21,5
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,00	0,8	0,03	4,2	0,02	2,8	0,01	1,5	466,6	-7,8	-44,6
85	Calzado	0,00	0,2	0,01	1,1	0,01	0,8	0,00	0,0	543,2	-0,7	-97,2
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,1	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,2	192,0	52,2	-24,5
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,3	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-84,8	-85,7	125,4
89	Artículos manufacturados varios	0,00	0,8	0,01	2,2	0,02	3,0	0,03	2,9	194,3	94,5	1,7
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	16,6	34,9
95	Armas de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal									n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	10.935,8	617,2	-87,2
Total		0,53	100,0	0,59	100,0	0,83	100,0	0,88	100,0			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.19
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON BRASIL, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,01	0,9	0,06	4,5	0,00	0,4	0,00	0,0	483,9	-93,5	-98,4
01	Carne y preparaciones de carne	0,24	19,7	0,06	4,4	0,07	6,6	0,04	3,7	-74,9	8,9	-42,1
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,04	3,0	0,10	7,2	0,09	9,3	0,09	9,0	165,8	-5,7	0,8
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,04	3,1	0,04	2,8	0,03	3,1	0,03	3,2	0,9	-19,3	8,0
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,45	36,9	0,56	40,7	0,22	21,8	0,29	28,2	23,4	-61,0	35,4
05	Vegetales y frutas	0,02	1,8	0,04	3,0	0,01	1,4	0,01	1,1	91,7	-65,5	-16,3
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	7,0	-43,9	130,6
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,2	368,2	-83,1	2.002,0
08	Alimentos de animales	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	-12,7	166,4	-8,6
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	24,7	-41,1	282,6
11	Bebidas	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	468,5	-37,7	-41,5
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	309,9	2,185	-16,7
21	Pieles, y cueros sin procesar	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,1	-60,5	-90,7	924,4
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,00	0,0	0,01	0,5	0,00	0,0	0,03	3,0	1.925,2	-96,7	12.924,5
23	Goma en crudo	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-60,2	-99,3	1.350,5
24	Corcho y madera	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	420,5	52,3	-3,6
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	47,7	33,3	38,1
26	Fibras textiles	0,01	0,9	0,01	0,6	0,00	0,3	0,00	0,1	-27,4	-58,4	-84,6
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	365,1	-18,6	-45,2
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	142,6	-74,9	240,9
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,01	1,1	0,01	0,6	0,01	1,5	0,02	1,5	-37,6	79,8	6,8
32	Carbón, coque y briquetas							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,0	0,02	1,7	0,03	2,6	0,01	1,0	16.190,6	13,8	-58,7
34	Gas,natural and manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,01	0,8	0,00	0,4	0,01	1,0	0,00	0,3	-50,8	100,9	-65,7
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,0	844,0	148,4	-94,0
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	438,5	-62,0	-34,4
51	Químicos orgánicos	0,01	1,1	0,01	0,4	0,01	0,8	0,01	0,9	-60,4	47,5	19,5
52	Químicos inorgánicos	0,01	1,0	0,01	0,5	0,01	1,1	0,01	1,4	-38,6	46,4	34,8
53	Material de teñido	0,03	2,1	0,01	0,7	0,01	1,1	0,01	1,2	-60,3	7,7	15,1
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,01	0,4	0,01	1,0	0,02	2,3	0,02	1,9	165,2	69,4	-16,2
55	Perfumes y aceites esenciales	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,4	0,00	0,2	1,9	3,3	-38,8
56	Fertilizantes, manufacturados	0,02	1,9	0,01	1,0	0,06	5,7	0,07	6,3	-41,3	312,7	15,7
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-9,5
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,01	0,7	0,02	1,2	0,02	2,1	0,02	1,9	83,7	25,0	-4,4

CUADRO AI.19 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,02	1,3	0,01	0,5	0,01	0,9	0,01	0,8	-57,6	39,3	-8,0
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,20	16,7	0,08	6,2	0,12	12,2	0,11	10,4	-58,6	44,1	-11,2
62	Manufacturas de goma	0,01	0,7	0,02	1,4	0,03	3,0	0,04	4,1	144,2	52,2	43,5
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	64,5	2.451,1	14,0
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,00	0,3	0,01	0,7	0,02	2,0	0,01	1,2	143,7	97,5	-36,9
65	Fibras, hilados y telas textiles	0,02	1,6	0,15	10,8	0,09	9,5	0,11	10,7	658,0	-36,2	18,6
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,01	0,4	0,01	0,5	0,01	0,6	0,01	0,6	22,2	-3,7	5,2
67	Hierro y acero	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,4	0,00	0,5	57,1	90,3	21,4
68	Metales no ferrosos	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	116,8	-22,2	-38,4
69	Otras manufacturas de metal	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,0	366,4	-59,7	-69,3
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	194,1	4,7	17,1
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,0	0,01	0,5	0,01	0,9	0,01	0,5	1.334,2	40,7	-42,6
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-79,5	-44,1	287,9
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,4	0,00	0,2	7,5	107,1	-36,5
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-12,1	311,6	-14,1
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	29,1	50,9	-44,4
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,01	0,4	0,01	0,4	0,00	0,3	0,00	0,2	11,5	-41,3	-37,9
78	Vehículos terrestres	0,00	0,3	0,05	3,7	0,04	4,3	0,02	1,6	1.188,7	-15,5	-60,8
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	282,7	54,8	117,5
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	344,7	-27,7	-48,6
82	Muebles y sus partes	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	3.461,3	43,6	16,5
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-18,5	-88,8	82,5
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,01	0,8	0,01	1,0	0,01	0,7	0,01	0,6	42,3	-47,3	-20,8
85	Calzado	0,00	0,1	0,00	0,3	0,00	0,1	0,00	0,0	319,9	-84,3	-91,3
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	93,1	9,8	-10,3
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-83,6	-85,8	278,5
89	Artículos manufacturados varios	0,00	0,2	0,01	0,6	0,01	1,3	0,02	1,7	270,9	59,6	37,6
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	197,8	51,6
95	Armas, de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-97,4	59,8	-24,5
<i>Total</i>		<i>1,22</i>	<i>100,0</i>	<i>1,37</i>	<i>100,0</i>	<i>1,00</i>	<i>100,0</i>	<i>1,04</i>	<i>100,0</i>			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.20

URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON PARAGUAY, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,00	0,5	0,39	39,7	0,01	0,6	0,00	0,0	23.552,9	-98,0	-98,6
01	Carne y preparaciones de carne	0,00	0,1	0,03	2,8	0,02	1,5	0,00	0,5	9.265,5	-29,3	-78,0
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,01	3,5	0,06	6,0	0,06	4,9	0,07	7,4	404,2	4,6	14,1
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,2	651,7	-4,8	3,9
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,03	9,9	0,15	15,0	0,13	10,2	0,18	19,4	345,9	-12,4	43,5
05	Vegetales y frutas	0,00	0,3	0,01	0,5	0,01	1,0	0,01	1,0	387,3	143,7	-28,3
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,00	0,9	0,00	0,4	0,00	0,2	0,00	0,4	23,4	-28,2	41,9
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,1	-13,6	-54,9	185,1
08	Alimentos de animales	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,1	2,3	475,5	-58,6
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,01	2,9	0,00	0,2	0,00	0,2	0,01	0,6	-79,1	-1,1	211,2
11	Bebidas	0,01	2,4	0,03	3,1	0,02	1,9	0,01	0,8	273,1	-21,3	-69,2
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,5	0,01	1,4	0,53	41,8	0,24	25,0	691,0	3,857	-55,1
21	Pieles, y cueros sin procesar			0,00	0,0	0,00	0,0			n.d.	-87,8	-100,0
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,00	0,5	0,00	0,2	0,00	0,0	0,02	2,4	29,4	-89,7	9.311,0
23	Goma en crudo	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	98,1	-98,9	930,2
24	Corcho y madera	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	5.411,0	1.087,7	193,1
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-68,8	1.132,1	-66,3
26	Fibras textiles	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	-12,4	13,4	391,1
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	7,4	35,0	-12,7
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	531,6	28,2	434,0
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,00	0,4	0,00	0,2	0,01	0,7	0,01	1,3	87,0	241,9	45,2
32	Carbón, coque y briquetas									n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,3	0,03	2,8	0,05	4,0	0,03	3,6	2.799,7	84,6	-31,7
34	Gas,natural and manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	36,1
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,4	106,5	766,0	18,6
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	727,2	1.056,4	-96,9
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	415,3	302,1	-61,2
51	Químicos orgánicos	0,00	0,7	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,2	-73,1	106,6	61,5
52	Químicos inorgánicos	0,00	1,3	0,00	0,2	0,01	0,5	0,00	0,5	-54,9	212,5	-23,9
53	Material de teñido	0,01	3,3	0,01	0,9	0,01	0,6	0,01	1,1	-19,6	-20,5	48,5
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,00	1,1	0,01	1,2	0,02	1,6	0,01	1,3	241,2	60,4	-35,6
55	Perfumes y aceites esenciales	0,00	1,2	0,01	0,9	0,01	1,0	0,01	0,9	124,5	44,3	-31,2
56	Fertilizantes, manufacturados	0,01	2,5	0,01	0,7	0,05	3,8	0,09	9,2	-13,0	561,7	81,5
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-47,6
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,01	2,7	0,01	0,9	0,01	1,0	0,01	1,4	2,7	39,4	8,0

CUADRO A1.20 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,09	26,1	0,02	1,7	0,04	3,1	0,03	3,4	-81,3	137,1	-16,7
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,00	0,1	0,00	0,2	0,01	0,4	0,01	1,2	393,3	134,0	97,2
62	Manufacturas de goma	0,04	11,2	0,03	2,9	0,02	1,9	0,01	1,3	-23,5	-16,4	-49,0
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	371,1	2.453,5	-30,3
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,01	1,6	0,02	1,6	0,06	4,5	0,05	5,8	202,5	254,2	-4,0
65	Fibras, hilados y telas textiles	0,01	4,1	0,03	2,8	0,02	1,6	0,02	1,8	103,3	-27,2	-16,3
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,01	2,3	0,01	1,2	0,01	1,1	0,01	0,9	55,6	9,8	-32,9
67	Hierro y acero	0,00	0,8	0,00	0,3	0,01	0,7	0,00	0,4	-2,3	238,0	-59,1
68	Metales no ferrosos	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	234,1	-32,1	-18,7
69	Otras manufacturas de metal	0,00	1,1	0,01	0,7	0,00	0,4	0,00	0,2	93,7	-29,9	-61,9
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	149,5	-44,6	16,2
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,4	0,00	0,5	461,4	145,0	-6,8
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-74,4	-40,4	298,8
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,3	0,00	0,1	0,01	0,4	0,00	0,3	28,8	290,6	-47,8
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	2,5	173,2	-3,7
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,3	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	-12,9	-13,3	-17,5
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,01	2,6	0,01	1,4	0,00	0,2	0,00	0,2	61,3	-77,1	-53,8
78	Vehículos terrestres	0,00	1,2	0,03	3,5	0,06	4,9	0,01	1,4	769,4	78,9	-79,0
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,1	171,2	-47,5	28,4
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,4	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	33,8	-43,4	-37,0
82	Muebles y sus partes	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	1.460,6	132,3	-16,7
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,01	1,8	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	-78,0	-79,1	29,8
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,01	4,0	0,02	1,6	0,02	1,4	0,01	1,0	15,1	12,8	-44,8
85	Calzado	0,01	2,2	0,02	1,5	0,01	0,5	0,00	0,0	106,7	-54,4	-93,9
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	260,7	114,4	-24,4
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,3	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-80,2	-77,4	528,5
89	Artículos manufacturados varios	0,01	3,5	0,01	1,5	0,02	1,7	0,03	2,9	26,5	43,6	29,9
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-92,3
95	Armas, de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
Total		0,33	100,0	0,98	100,0	1,27	100,0	0,95	100,0			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.21
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,01	1,2	0,05	7,9	0,01	1,5	0,00	0,0	552,6	-79,6	-98,0
01	Carne y preparaciones de carne	0,10	16,5	0,04	6,9	0,09	13,5	0,08	14,2	-59,6	106,4	-9,4
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,01	0,8	0,01	1,0	0,01	1,5	0,01	1,9	17,2	58,0	6,2
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,04	6,0	0,04	6,3	0,05	7,2	0,06	10,4	2,7	19,2	24,2
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,02	2,6	0,03	4,4	0,02	3,9	0,04	6,5	67,8	-7,9	44,0
05	Vegetales y frutas	0,02	2,8	0,02	3,8	0,02	2,4	0,02	3,2	29,8	-33,7	16,1
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,01	0,9	0,00	0,4	0,00	0,2	0,00	0,9	-54,6	-50,9	297,4
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,2	-50,7	-7,7	313,2
08	Alimentos de animales	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	-47,9	32,5	-57,7
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,00	0,2	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,2	-80,5	-29,7	476,4
11	Bebidas	0,00	0,3	0,00	0,6	0,00	0,7	0,00	0,6	126,3	25,1	-31,7
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,7	0,00	0,8	-8,3	8.683	-4,0
21	Pieles, y cueros sin procesar	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	-32,4	-78,2	97,8
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,3	127,3	-95,2	5.400,8
23	Goma en crudo	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-38,8	-99,7	1.371,5
24	Corcho y madera	0,00	0,1	0,01	0,9	0,01	1,4	0,01	2,2	828,9	62,3	38,1
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	9,8	-40,0	16,3
26	Fibras textiles	0,05	7,7	0,01	1,4	0,00	0,3	0,00	0,2	-82,9	-74,6	-52,9
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	-9,4	-29,6	-45,1
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,3	358,6	-18,0	54,5
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,00	0,8	0,01	0,9	0,01	1,3	0,01	1,7	7,6	56,7	13,2
32	Carbón, coque y briquetas							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,1	0,01	1,2	0,01	1,5	0,00	0,8	1.654,2	30,8	-53,1
34	Gas,natural and manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica			0,00	0,2	0,01	0,8	0,00	0,3	n.d.	310,3	-69,8
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	7,5	187,2	2,2
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	31,4	38,8	-90,0
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	11,4	-46,7	-49,0
51	Químicos orgánicos	0,00	0,6	0,00	0,3	0,00	0,5	0,00	0,6	-53,7	80,6	0,2
52	Químicos inorgánicos	0,00	0,5	0,00	0,5	0,00	0,5	0,00	0,6	-10,4	2,2	2,6
53	Material de teñido	0,01	1,0	0,00	0,5	0,00	0,4	0,00	0,4	-51,8	-19,6	-4,5
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,00	0,3	0,01	0,9	0,01	1,4	0,01	1,9	252,4	63,7	15,8
55	Perfumes y aceites esenciales	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,2	-3,4	2,5	-28,3
56	Fertilizantes, manufacturados	0,00	0,5	0,00	0,3	0,00	0,6	0,00	0,7	-31,9	73,3	1,0
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-17,5
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,00	0,7	0,01	0,9	0,01	1,0	0,01	1,3	35,8	11,6	9,6

CUADRO A1.21 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,01	1,2	0,00	0,7	0,00	0,4	0,00	0,3	-46,8	-41,7	-30,6
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,05	7,5	0,04	5,8	0,03	5,4	0,03	6,3	-24,2	-1,9	0,1
62	Manufacturas de goma	0,01	2,1	0,01	1,9	0,01	1,8	0,01	1,5	-7,9	-3,3	-27,1
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	-45,0	3.958,0	-16,3
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,01	0,9	0,01	1,5	0,02	3,1	0,02	3,3	60,4	109,9	-8,7
65	Fibras, hilados y telas textiles	0,03	4,1	0,04	7,2	0,03	4,6	0,04	6,5	72,2	-32,5	21,4
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,01	1,8	0,01	1,6	0,01	2,1	0,01	1,6	-12,6	38,1	-34,9
67	Hierro y acero	0,00	0,3	0,00	0,5	0,00	0,7	0,00	0,7	43,6	39,3	-10,8
68	Metales no ferrosos	0,00	0,2	0,00	0,5	0,00	0,3	0,00	0,2	141,0	-46,7	-37,4
69	Otras manufacturas de metal	0,00	0,3	0,00	0,4	0,00	0,3	0,00	0,1	30,4	-18,6	-71,8
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	251,9	-25,0	-3,6
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,0	0,00	0,4	0,00	0,6	0,00	0,4	1.561,6	43,4	-49,3
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-75,6	-24,5	119,4
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,2	20,8	72,5	-36,3
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	-18,4	261,0	-15,9
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	-21,4	43,0	-12,6
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,01	1,0	0,01	1,1	0,00	0,5	0,00	0,3	11,7	-56,0	-45,1
78	Vehículos terrestres	0,02	2,4	0,07	11,2	0,10	16,1	0,04	7,8	350,3	51,2	-58,3
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,2	171,6	155,8	102,1
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,3	99,7	-9,2	-20,5
82	Muebles y sus partes	0,00	0,2	0,01	1,2	0,01	1,8	0,02	3,3	609,4	54,7	56,4
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,01	1,6	0,00	0,3	0,00	0,0	0,00	0,1	-80,8	-88,4	59,9
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,16	25,3	0,11	18,9	0,09	13,8	0,05	9,9	-27,4	-23,3	-38,3
85	Calzado	0,02	3,5	0,02	3,0	0,01	1,7	0,00	0,2	-16,6	-38,9	-92,1
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,1	0,00	0,3	0,00	0,4	0,00	0,5	235,5	37,6	6,9
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,2	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-84,6	-79,8	420,3
89	Artículos manufacturados varios	0,01	1,3	0,01	1,7	0,01	2,1	0,02	4,0	29,9	30,3	61,2
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	-41,1	47,4
95	Armas, de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario	0,00	0,7	0,00	0,3	0,01	0,9	0,01	1,3	-66,2	257,6	24,6
Total		0,62	100,0	0,60	100,0	0,63	100,0	0,55	100,0			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.22
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON MÉXICO, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,01	1,2	0,01	1,8	0,01	0,9	0,00	0,0	11,2	-34,4	-98,3
01	Carne y preparaciones de carne	0,23	25,1	0,09	13,4	0,27	28,1	0,26	24,2	-60,2	191,6	-3,3
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,10	10,9	0,05	7,0	0,04	4,6	0,06	5,6	-52,0	-8,2	35,8
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,3	0,01	0,6	-16,9	35,5	111,7
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,10	11,4	0,09	13,3	0,06	6,4	0,09	8,6	-12,7	-33,1	51,4
05	Vegetales y frutas	0,01	0,8	0,01	1,6	0,01	1,1	0,01	1,2	54,2	-3,8	17,7
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,04	4,5	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,2	-96,2	-34,4	98,5
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-84,7	-49,0	309,0
08	Alimentos de animales	0,01	0,6	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	-69,9	4,8	-41,9
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,00	0,4	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,2	-84,0	-25,2	436,8
11	Bebidas	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	17,7	-32,8	-7,6
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	-83,3	12.054	-1,1
21	Pieles, y cueros sin procesar	0,01	1,3	0,00	0,4	0,00	0,1	0,00	0,3	-77,8	-66,3	234,6
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,01	1,3	0,02	2,9	0,00	0,1	0,06	5,8	60,9	-96,8	9.855,0
23	Goma en crudo	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-66,8	-99,5	1.140,8
24	Corcho y madera	0,00	0,1	0,00	0,3	0,00	0,4	0,00	0,4	160,9	84,4	10,8
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	-13,1	-60,7	57,4
26	Fibras textiles	0,10	11,4	0,01	1,3	0,00	0,4	0,00	0,2	-91,3	-58,8	-47,9
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,0	46,3	-48,7	-42,5
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	33,2	61,7	62,2
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,01	1,2	0,01	1,0	0,01	1,2	0,01	1,1	-37,6	74,1	0,6
32	Carbón, coque y briquetas							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,0	0,01	1,0	0,01	0,9	0,00	0,3	1.931,9	17,5	-57,3
34	Gas natural y manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica			0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	-60,9	-22,7
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,02	2,5	0,02	2,8	0,02	2,1	0,02	1,7	-15,7	3,2	-7,4
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	10,3	-0,7	-86,1
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-43,3	-55,0	-27,4
51	Químicos orgánicos	0,01	1,0	0,00	0,4	0,01	0,9	0,01	0,7	-66,1	191,0	-13,8
52	Químicos inorgánicos	0,01	0,8	0,00	0,7	0,01	0,5	0,01	0,5	-31,0	3,5	5,6
53	Material de teñido	0,01	1,4	0,01	1,2	0,01	0,7	0,01	0,7	-36,4	-24,5	15,6
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,00	0,3	0,01	0,9	0,01	0,6	0,01	0,5	109,9	0,9	-9,8
55	Perfumes y aceites esenciales	0,00	0,4	0,00	0,5	0,00	0,3	0,00	0,2	-11,8	-19,1	-18,6
56	Fertilizantes, manufacturados	0,00	0,1	0,00	0,2	0,01	0,5	0,01	0,6	53,9	308,9	21,3
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	26,1
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,01	1,6	0,02	2,6	0,02	2,3	0,02	2,0	20,4	23,1	-0,5

CUADRO A1.22 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,02	2,2	0,01	1,3	0,01	0,6	0,00	0,4	-56,5	-37,3	-22,1
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,03	3,3	0,07	10,2	0,14	15,0	0,19	17,8	131,5	105,6	32,5
62	Manufacturas de goma	0,01	1,6	0,02	3,4	0,03	3,3	0,03	2,6	59,1	32,1	-10,6
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-18,9	2.418,3	-21,2
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,01	0,7	0,02	3,0	0,03	3,6	0,02	2,3	208,8	62,0	-27,5
65	Fibras, hilados y telas textiles	0,02	2,2	0,05	7,9	0,06	6,4	0,07	6,5	162,3	13,4	12,8
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,01	1,2	0,01	0,8	0,01	0,6	0,01	0,6	-50,6	9,0	13,1
67	Hierro y acero	0,00	0,4	0,00	0,6	0,01	0,6	0,01	0,5	30,1	43,6	-9,6
68	Metales no ferrosos	0,00	0,2	0,00	0,5	0,00	0,2	0,00	0,1	104,8	-42,8	-36,0
69	Otras manufacturas de metal	0,00	0,2	0,00	0,7	0,00	0,3	0,00	0,1	124,9	-45,7	-59,9
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	465,8	31,0	0,6
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,1	0,00	0,7	0,01	0,8	0,00	0,4	955,7	47,1	-46,2
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-84,3	-20,9	208,2
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,4	0,00	0,2	-9,4	107,5	-44,3
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-65,8	399,9	53,5
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	-35,6	57,6	-26,0
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,01	0,8	0,01	1,9	0,01	0,8	0,00	0,4	78,4	-43,8	-36,5
78	Vehículos terrestres	0,02	2,5	0,02	3,1	0,06	5,9	0,03	3,2	-6,9	160,4	-39,3
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-75,8	272,6	-52,7
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	66,2	-45,9	-13,2
82	Muebles y sus partes	0,00	0,1	0,00	0,5	0,00	0,5	0,01	0,6	642,6	19,2	41,5
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,00	0,2	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-88,9	-80,2	105,1
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,03	3,3	0,04	6,3	0,02	2,5	0,01	1,3	42,5	-43,6	-41,8
85	Calzado	0,00	0,4	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,0	-62,9	-56,1	-82,7
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,2	243,3	32,8	9,0
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,2	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-87,9	-85,5	349,3
89	Artículos manufacturados varios	0,01	0,7	0,02	3,0	0,04	4,0	0,06	5,7	236,0	84,5	61,4
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	25,3	69,0
95	Armas, de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario	0,00	0,0	0,00	0,1	0,01	0,8	0,01	0,6	77,5	1.787,9	-25,0
Total		0,92	100,0	0,69	100,0	0,95	100,0	1,07	100,0			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.23
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON MCCA, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,00	0,3	0,03	2,3	0,01	0,9	0,00	0,0	970,2	-52,8	-98,4
01	Carne y preparaciones de carne	0,02	1,7	0,04	3,6	0,14	10,0	0,11	8,7	145,3	251,4	-20,5
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,04	3,7	0,09	7,8	0,15	10,7	0,15	11,2	149,1	71,3	-3,8
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,02	2,0	0,02	1,7	0,01	1,0	0,02	1,5	-0,2	-27,8	40,0
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,36	36,7	0,43	37,2	0,40	27,5	0,42	32,2	18,7	-7,4	7,0
05	Vegetales y frutas	0,01	0,8	0,02	1,3	0,02	1,6	0,03	1,9	102,7	49,2	11,1
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,01	0,7	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,3	-73,9	-8,7	141,6
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	15,0	-17,9	256,9
08	Alimentos de animales	0,01	0,5	0,00	0,3	0,01	0,5	0,00	0,3	-28,4	80,0	-51,4
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,02	2,1	0,00	0,3	0,00	0,2	0,01	0,8	-81,0	-31,4	295,0
11	Bebidas	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	226,4	11,6	-40,1
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,0	0,00	0,0	0,01	0,9	0,01	1,0	206,1	8.573	1,5
21	Pieles, y cueros sin procesar	0,00	0,5	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-88,1	-86,6	591,1
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,00	0,5	0,01	0,8	0,00	0,0	0,03	1,9	83,2	-96,4	7.771,3
23	Goma en crudo	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-29,1	-99,3	1.059,2
24	Corcho y madera	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,3	0,00	0,2	8.516,0	213,4	-46,2
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-14,5	-22,4	104,1
26	Fibras textiles	0,01	1,0	0,01	0,5	0,00	0,2	0,00	0,0	-43,8	-51,8	-79,3
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	-30,7	21,1	-47,8
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	1.756,3	9,8	113,0
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,01	0,5	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,2	-46,5	9,5	6,3
32	Carbón, coque y briquetas							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,1	0,04	3,1	0,03	2,3	0,02	1,4	3.950,7	-6,8	-46,0
34	Gas natural y manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica					0,01	0,4	0,00	0,2	n.d.	n.d.	-66,8
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,04	4,1	0,04	3,5	0,08	5,5	0,07	5,2	-0,8	96,7	-13,5
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	316,1	93,3	-87,5
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-8,9	-12,4	-42,1
51	Químicos orgánicos	0,01	0,6	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,2	-66,8	17,9	18,0
52	Químicos inorgánicos	0,01	1,1	0,01	0,7	0,01	0,6	0,01	0,8	-21,1	9,1	14,3
53	Material de teñido	0,03	2,9	0,02	1,4	0,01	0,8	0,01	0,9	-41,6	-28,8	2,6
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,01	1,1	0,03	2,5	0,03	2,2	0,02	1,7	157,8	11,7	-30,2
55	Perfumes y aceites esenciales	0,01	1,4	0,01	1,2	0,02	1,1	0,01	0,8	7,6	11,2	-33,6
56	Fertilizantes, manufacturados	0,03	2,6	0,02	1,6	0,02	1,6	0,02	1,5	-29,8	30,4	-13,9
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-9,4
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,02	2,5	0,02	2,0	0,02	1,7	0,02	1,5	-4,6	3,6	-18,1

CUADRO AI.23 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,13	12,8	0,02	1,9	0,02	1,2	0,01	0,9	-82,7	-22,2	-27,9
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,03	3,2	0,03	2,9	0,07	4,8	0,06	4,7	4,3	105,4	-9,9
62	Manufacturas de goma	0,03	2,7	0,03	2,2	0,02	1,4	0,01	1,0	-3,7	-23,1	-31,8
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	27,2	3.276,8	-36,0
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,02	1,7	0,03	3,0	0,07	4,8	0,05	4,0	111,8	96,9	-22,6
65	Fibras, hilados y telas textiles	0,03	2,8	0,07	5,8	0,06	4,3	0,07	5,4	137,6	-6,6	15,2
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,01	1,4	0,02	1,7	0,02	1,3	0,01	0,8	42,5	-5,0	-40,4
67	Hierro y acero	0,02	2,3	0,01	0,5	0,01	0,5	0,01	0,5	-75,8	44,4	-17,3
68	Metales no ferrosos	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	91,9	-38,6	-44,3
69	Otras manufacturas de metal	0,00	0,3	0,01	0,7	0,01	0,5	0,00	0,2	168,4	-16,2	-68,8
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-17,0	-26,2	26,8
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,0	0,00	0,3	0,01	0,4	0,00	0,3	966,0	96,6	-43,9
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-81,8	-38,8	439,5
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	63,2	116,3	-46,3
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-39,0	423,5	10,1
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	18,9	73,5	-19,4
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,00	0,4	0,01	0,7	0,00	0,2	0,00	0,1	95,6	-58,1	-57,0
78	Vehículos terrestres	0,01	0,8	0,03	2,7	0,06	4,4	0,02	1,3	303,7	107,5	-72,0
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	203,7	-43,4	9,6
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	116,5	-41,4	-24,9
82	Muebles y sus partes	0,00	0,0	0,00	0,3	0,00	0,3	0,01	0,5	2.322,3	45,7	32,1
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-63,3	-81,5	131,0
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,02	2,1	0,02	1,9	0,03	1,8	0,01	1,1	5,0	15,2	-43,5
85	Calzado	0,00	0,4	0,01	0,5	0,01	0,4	0,00	0,0	52,3	-16,3	-90,4
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,2	95,0	16,2	45,0
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-82,9	-87,9	297,0
89	Artículos manufacturados varios	0,01	0,6	0,01	1,0	0,03	2,0	0,04	3,3	97,5	154,4	54,1
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	-46,3	108,4
95	Armas de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,3	-39,5	146,9	66,4
<i>Total</i>		<i>0,98</i>	<i>100,0</i>	<i>1,15</i>	<i>100,0</i>	<i>1,44</i>	<i>100,0</i>	<i>1,31</i>	<i>100,0</i>			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.24
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON CARICOM, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,00	0,1	0,01	0,7	0,00	0,1	0,00	0,0	612,6	-82,7	-98,2
01	Carne y preparaciones de carne	0,36	24,2	0,30	21,0	0,45	28,3	0,25	16,9	-15,9	46,2	-44,1
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,11	7,1	0,14	10,0	0,18	11,7	0,20	13,7	35,4	26,8	10,5
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,01	1,0	0,02	1,5	0,03	2,1	0,05	3,4	51,0	49,1	50,7
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,62	41,3	0,54	37,4	0,42	26,4	0,57	38,8	-12,2	-23,4	37,6
05	Vegetales y frutas	0,01	0,7	0,02	1,5	0,02	1,2	0,02	1,1	95,2	-13,6	-16,2
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,01	0,6	0,01	1,0	0,01	0,6	0,04	2,5	61,6	-35,4	282,9
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-45,2	-4,0	29,9
08	Alimentos de animales	0,01	0,6	0,00	0,3	0,01	0,4	0,00	0,2	-49,9	57,8	-59,9
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,01	0,7	0,00	0,2	0,00	0,1	0,01	0,5	-78,8	-18,5	271,4
11	Bebidas	0,00	0,1	0,01	0,4	0,01	0,4	0,00	0,2	212,5	7,2	-59,5
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,0	0,00	0,0	0,01	0,7	0,01	0,8	155,9	4,956	6,5
21	Pieles, y cueros sin procesar	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-58,2	-71,6	44,4
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,01	0,8	0,01	0,7	0,00	0,0	0,02	1,5	-15,9	-99,1	23.006,4
23	Goma en crudo	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-64,1	-99,3	1,702,4
24	Corcho y madera	0,00	0,0	0,01	0,8	0,02	1,4	0,02	1,5	2.574,4	86,9	2,1
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-57,3	-2,6	-5,7
26	Fibras textiles	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	439,1	-24,0	-13,2
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	0,3	-13,7	-59,1
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-90,6	591,3	-89,8
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,2	55,4	33,2	10,8
32	Carbón, coque y briquetas							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,1	0,04	2,6	0,03	2,1	0,02	1,2	2.603,1	-12,2	-46,4
34	Gas natural y manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	44.559,8	-99,9
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,02	1,2	0,01	1,0	0,02	1,2	0,02	1,1	-21,1	34,4	-16,4
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-51,9	188,5	-89,7
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-58,6	-38,5	-35,4
51	Químicos orgánicos	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,2	-70,8	336,6	7,4
52	Químicos inorgánicos	0,02	1,1	0,01	0,5	0,01	0,5	0,01	0,7	-58,3	13,9	21,1
53	Material de teñido	0,02	1,5	0,01	0,6	0,01	0,5	0,01	0,4	-61,2	-4,7	-19,0
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,01	0,4	0,01	0,9	0,01	0,9	0,01	0,7	92,1	9,7	-28,9
55	Perfumes y aceites esenciales	0,02	1,1	0,01	1,0	0,01	0,8	0,01	0,5	-15,0	-13,6	-38,0
56	Fertilizantes, manufacturados	0,01	0,4	0,00	0,3	0,01	0,4	0,01	0,6	-17,1	49,9	29,6
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-31,6
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,01	0,7	0,01	0,4	0,01	0,6	0,01	0,6	-42,1	66,5	-17,9

CUADRO A1.24 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,05	3,0	0,01	0,7	0,01	0,6	0,01	0,5	-78,2	-11,7	-24,0
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,02	1,2	0,00	0,3	0,00	0,1	0,00	0,2	-74,6	-48,4	12,7
62	Manufacturas de goma	0,02	1,2	0,02	1,1	0,02	1,1	0,01	0,8	-7,3	8,4	-32,1
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,0	-11,9	4,351,7	-51,7
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,01	0,9	0,02	1,6	0,05	2,9	0,03	2,4	74,6	94,7	-24,8
65	Fibras, hilados y telas textiles	0,02	1,6	0,03	2,1	0,02	1,2	0,01	0,9	28,7	-36,7	-35,6
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,02	1,5	0,02	1,6	0,04	2,5	0,01	0,9	3,0	67,8	-67,8
67	Hierro y acero	0,01	0,9	0,01	0,6	0,01	0,7	0,01	1,0	-30,9	24,3	34,3
68	Metales no ferrosos	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	5,3	-14,5	-46,5
69	Otras manufacturas de metal	0,00	0,3	0,01	0,6	0,01	0,5	0,00	0,1	103,8	-15,7	-77,9
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	252,1	-24,9	19,0
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	968,5	101,1	-39,4
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-86,0	13,0	384,1
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,2	82,4	66,5	-38,9
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-35,9	313,5	9,0
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-45,7	14,4	75,1
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,01	0,3	0,01	0,5	0,00	0,2	0,00	0,1	31,5	-57,8	-60,0
78	Vehículos terrestres	0,00	0,2	0,03	2,2	0,06	3,5	0,01	1,0	796,6	76,1	-73,5
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,2	0,01	0,4	2.915,7	-28,0	110,6
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,1	123,4	-27,1	-49,9
82	Muebles y sus partes	0,00	0,0	0,01	0,4	0,01	0,6	0,01	0,6	1.340,0	62,7	-12,4
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	35,8	-95,6	11,1
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,05	3,3	0,04	2,7	0,02	1,4	0,01	0,7	-19,8	-44,0	-53,0
85	Calzado	0,01	0,4	0,01	0,5	0,01	0,3	0,00	0,0	26,6	-21,7	-92,7
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	96,1	49,4	-3,3
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-82,3	-68,7	596,5
89	Artículos manufacturados varios	0,01	0,3	0,01	0,8	0,03	2,0	0,04	2,8	125,5	172,1	31,0
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	1,035,4	64,1
95	Armas de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-90,3	481,0	-2,6
Total		1,50	100,0	1,45	100,0	1,57	100,0	1,48	100,0			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.25
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON UNIÓN EUROPEA, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,01	0,9	0,05	4,7	0,01	1,1	0,00	0,0	406,6	-77,6	-98,4
01	Carne y preparaciones de carne	0,21	19,4	0,16	14,5	0,21	20,6	0,18	16,8	-25,9	37,1	-17,5
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,05	4,4	0,08	7,1	0,08	7,9	0,10	9,2	61,8	6,8	18,7
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,04	3,7	0,05	4,4	0,05	4,9	0,07	6,3	17,5	7,9	30,2
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,06	5,7	0,08	7,5	0,06	5,9	0,09	8,1	31,1	-24,4	39,9
05	Vegetales y frutas	0,03	2,5	0,05	4,4	0,03	2,7	0,03	3,1	73,0	-41,3	15,3
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,01	0,5	0,00	0,4	0,00	0,2	0,01	1,0	-17,4	-44,4	335,7
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,2	-52,6	-31,7	318,9
08	Alimentos de animales	0,01	0,7	0,00	0,3	0,00	0,4	0,00	0,2	-53,8	26,9	-57,0
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,00	0,4	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,2	-77,3	-51,9	378,5
11	Bebidas	0,00	0,1	0,00	0,4	0,00	0,4	0,00	0,3	194,0	7,8	-37,0
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,0	0,00	0,1	0,02	2,3	0,03	2,4	156,4	3,935	5,8
21	Pieles, y cueros sin procesar	0,01	0,6	0,00	0,3	0,00	0,1	0,00	0,3	-40,2	-74,6	186,0
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,00	0,4	0,01	0,6	0,00	0,0	0,02	2,1	46,7	-96,5	9.796,7
23	Goma en crudo	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-15,9	-99,1	1.080,0
24	Corcho y madera	0,00	0,1	0,02	1,7	0,02	2,1	0,03	2,8	1.347,4	17,0	36,9
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	34,0	-20,4	20,9
26	Fibras textiles	0,22	20,2	0,03	3,0	0,02	1,5	0,01	1,3	-85,4	-51,4	-10,0
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,2	0,00	0,1	18,1	-41,1	-46,0
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,3	324,9	5,3	72,6
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,01	1,2	0,01	1,1	0,01	1,2	0,01	1,3	-9,5	14,4	2,1
32	Carbón, coque y briquetas							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,0	0,01	0,7	0,01	0,8	0,00	0,4	2.662,7	13,8	-48,9
34	Gas natural y manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica			0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,5	n.d.	61,1	57,8
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,00	0,3	0,00	0,3	0,01	0,5	0,00	0,5	13,9	42,6	-6,8
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	77,1	51,7	-86,1
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	10,1	-49,3	-42,4
51	Químicos orgánicos	0,01	0,6	0,00	0,3	0,01	0,6	0,01	0,6	-53,7	110,9	-6,9
52	Químicos inorgánicos	0,00	0,4	0,00	0,4	0,01	0,5	0,01	0,5	-11,0	29,7	-3,6
53	Material de teñido	0,02	1,8	0,01	0,7	0,01	0,6	0,01	0,6	-60,8	-20,5	7,4
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,00	0,4	0,01	1,3	0,02	1,7	0,02	2,0	274,9	23,9	17,8
55	Perfumes y aceites esenciales	0,01	0,5	0,01	0,5	0,00	0,5	0,00	0,3	-5,5	-6,4	-27,1
56	Fertilizantes, manufacturados	0,00	0,4	0,00	0,3	0,00	0,4	0,00	0,4	-30,0	52,2	-8,7
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-42,2
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,02	1,5	0,02	1,7	0,02	1,6	0,01	1,3	12,3	-9,4	-15,0

CUADRO A1.25 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,02	2,1	0,01	0,8	0,01	0,6	0,00	0,4	-60,4	-34,8	-26,5
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,09	8,5	0,08	7,4	0,08	8,0	0,11	10,1	-14,2	4,5	27,6
62	Manufacturas de goma	0,02	1,4	0,02	1,8	0,02	2,0	0,02	1,7	26,5	4,8	-13,7
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-41,3	2.660,8	-25,1
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,01	0,8	0,02	1,4	0,03	2,9	0,03	2,6	73,4	98,7	-10,1
65	Fibras, hilados y telas textiles	0,05	4,3	0,14	13,2	0,07	7,2	0,09	8,7	205,6	-47,6	23,1
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,01	1,3	0,01	1,1	0,01	1,1	0,01	0,8	-13,8	-6,5	-23,3
67	Hierro y acero	0,00	0,3	0,01	0,5	0,01	0,6	0,01	0,5	81,3	17,0	-5,1
68	Metales no ferrosos	0,00	0,2	0,00	0,4	0,00	0,2	0,00	0,1	82,2	-39,4	-39,5
69	Otras manufacturas de metal	0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,1	62,3	-23,7	-67,9
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	180,0	-7,4	8,8
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,4	0,00	0,2	1.015,7	69,8	-40,7
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-85,7	-7,4	183,9
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,3	0,00	0,2	10,9	106,8	-44,2
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,0	-33,4	351,4	-17,5
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,0	-4,3	73,4	-20,2
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,01	0,6	0,01	0,7	0,00	0,3	0,00	0,2	15,8	-59,5	-47,2
78	Vehículos terrestres	0,01	0,9	0,05	4,3	0,07	7,0	0,03	3,1	380,3	58,0	-54,8
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,2	2,4	290,3	50,7
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	74,1	-35,6	-24,2
82	Muebles y sus partes	0,00	0,1	0,01	0,6	0,01	0,7	0,01	1,0	509,6	14,2	43,5
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,00	0,4	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	-80,1	-84,8	57,3
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,09	8,7	0,07	6,5	0,05	4,9	0,03	2,8	-26,3	-27,7	-41,2
85	Calzado	0,01	0,9	0,01	0,8	0,01	0,6	0,00	0,1	-7,2	-24,5	-91,8
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,3	201,6	52,7	0,0
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-84,3	-84,2	388,2
89	Artículos manufacturados varios	0,01	0,5	0,01	0,9	0,02	1,6	0,03	2,5	74,1	71,2	54,3
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	-30,0	43,6
95	Armas de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario	0,01	0,9	0,00	0,2	0,01	0,7	0,01	0,8	-76,1	204,4	16,7
Total		1,09	100,0	1,07	100,0	1,04	100,0	1,05	100,0			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.26
URUGUAY: ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON ASIA, POR SECTORES CUCI REV. 2

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
00	Animales vivos para alimento	0,01	0,6	0,03	3,2	0,01	0,5	0,00	0,0	414,2	-81,5	-98,2
01	Carne y preparaciones de carne	0,16	14,1	0,13	12,4	0,25	21,4	0,21	16,5	-18,4	86,6	-14,3
02	Productos lácteos y huevos de aves	0,02	1,5	0,02	2,3	0,04	3,2	0,04	3,3	40,5	48,0	17,1
03	Pescados, crustáceos, moluscos	0,07	5,8	0,08	7,4	0,08	6,9	0,10	7,8	17,5	1,4	24,8
04	Cereales y preparaciones de cereales	0,11	9,9	0,12	11,2	0,14	11,8	0,17	13,2	5,4	13,2	24,3
05	Vegetales y frutas	0,01	1,2	0,02	1,9	0,02	1,3	0,02	1,3	41,7	-23,9	9,4
06	Azúcar, preparaciones de azúcar, y miel	0,01	0,8	0,01	0,5	0,00	0,3	0,01	0,9	-39,8	-40,8	261,4
07	Café, té, cacao, especias	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	-25,6	12,2	84,5
08	Alimentos de animales	0,00	0,4	0,00	0,2	0,00	0,3	0,00	0,1	-52,9	57,3	-58,9
09	Otros productos comestibles y preparaciones	0,00	0,2	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	-81,2	-31,3	348,4
11	Bebidas	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	150,3	-12,2	-41,4
12	Tabaco y manufacturas de tabaco	0,00	0,0	0,00	0,1	0,04	3,1	0,03	2,1	101,9	3,575	-24,4
21	Pieles, y cueros sin procesar	0,01	1,1	0,01	0,6	0,00	0,1	0,00	0,4	-51,4	-75,8	213,7
22	Semillas y frutos oleaginosos	0,01	0,4	0,01	0,6	0,00	0,0	0,04	2,7	19,8	-93,3	8.478,2
23	Goma en crudo	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-57,1	-99,5	1.514,6
24	Corcho y madera	0,01	0,8	0,05	4,3	0,05	4,5	0,07	5,4	409,2	13,0	33,0
25	Pulpa y desechos de papel	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	27,7	-6,0	27,8
26	Fibras textiles	0,29	25,0	0,04	4,0	0,02	1,7	0,02	1,7	-85,2	-53,8	13,3
27	Fertilizantes en bruto y materiales en crudo	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,1	-1,4	-28,3	-54,9
28	Menas y desechos de metal	0,00	0,0	0,00	0,2	0,00	0,2	0,00	0,3	270,7	19,8	89,7
29	Materiales animales y vegetales en crudo	0,02	1,3	0,01	1,0	0,01	1,1	0,01	0,9	-32,7	30,0	-13,0
32	Carbón, coque y briquetas							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
33	Petróleo, productos de petróleo	0,00	0,0	0,01	1,1	0,01	1,0	0,01	0,5	2.765,5	-7,0	-44,7
34	Gas natural y manufacturado									n.d.	n.d.	n.d.
35	Corriente eléctrica			0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	n.d.	138,5	-22,5
41	Aceites, grasas, y cera animal	0,00	0,3	0,00	0,3	0,01	0,7	0,01	0,6	3,0	128,9	-2,8
42	Aceites y grasas, vegetales	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	82,3	-7,7	-77,2
43	Aceites y grasas, animal-vegetal, procesadas	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-26,0	-35,1	-46,8
51	Químicos orgánicos	0,01	0,6	0,00	0,3	0,01	0,6	0,01	0,5	-54,6	131,6	-15,0
52	Químicos inorgánicos	0,01	0,5	0,00	0,4	0,01	0,5	0,01	0,4	-23,2	33,7	-1,5
53	Material de teñido	0,02	1,5	0,01	0,7	0,01	0,6	0,01	0,6	-53,9	-9,5	14,2
54	Productos medicinales y farmacéuticos	0,00	0,3	0,01	0,6	0,01	0,6	0,01	0,4	132,1	6,5	-20,4
55	Perfumes y aceites esenciales	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,1	-21,6	4,4	-38,7
56	Fertilizantes, manufacturados	0,01	0,8	0,01	0,5	0,01	0,6	0,01	0,6	-40,8	19,8	13,0
57	Explosivos y productos de pirotecnia					0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	n.d.	-28,4
58	Resinas artificiales, materias plásticas y celulosa	0,01	1,0	0,01	1,3	0,02	1,4	0,02	1,2	28,6	14,4	-6,3

CUADRO A1.26 (CONTINUACIÓN)

Div.	Descripción	1990		1995		2000		2002		Crec. en el período (%)		
		ICC	%	ICC	%	ICC	%	ICC	%	1990-1995	1995-2000	2000-2002
59	Otros materiales y productos químicos	0,02	1,4	0,01	0,7	0,01	0,4	0,00	0,3	-56,8	-27,9	-30,4
61	Cuero y manufacturas de cuero	0,09	8,1	0,14	12,6	0,15	12,8	0,20	15,4	44,9	9,6	33,3
62	Manufacturas de goma	0,01	0,6	0,01	0,7	0,01	0,8	0,01	0,7	6,8	18,2	-1,5
63	Manufacturas de madera y corcho	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-25,8	2.182,5	-24,9
64	Papel, cartón y artículos de papel	0,00	0,3	0,01	0,7	0,02	1,4	0,01	1,1	87,9	131,7	-13,7
65	Fibras, hilados y telas textiles	0,07	5,9	0,18	16,9	0,10	9,0	0,15	11,7	167,3	-42,5	43,7
66	Manufacturas minerales no metálicas	0,01	0,9	0,01	0,8	0,01	0,8	0,01	0,5	-13,9	4,3	-31,9
67	Hierro y acero	0,01	0,9	0,00	0,4	0,01	0,5	0,01	0,5	-58,8	35,9	10,0
68	Metales no ferrosos	0,00	0,2	0,00	0,4	0,00	0,2	0,00	0,1	74,2	-42,9	-47,1
69	Otras manufacturas de metal	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	0,00	0,0	61,5	-25,2	-69,7
71	Maquinaria y equipo para generación de energía	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	105,9	-26,0	3,0
72	Maquinaria especializada para industrias particulares	0,00	0,0	0,01	0,5	0,01	0,7	0,00	0,4	1.993,8	51,2	-46,5
73	Maquinaria para industria metalmecánica	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-71,6	-29,7	221,5
74	Maquinaria y equipo para industria en general	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	50,7	72,4	-52,1
75	Máquinas de oficina y aparatos de procesamiento automático	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-20,8	520,7	3,8
76	Equipo de telecomunicaciones, audio y grabación	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	15,0	16,1	0,2
77	Maquinaria eléctrica y aparatos	0,01	0,4	0,01	0,6	0,00	0,3	0,00	0,2	28,8	-45,6	-35,9
78	Vehículos terrestres	0,00	0,4	0,02	1,6	0,02	1,8	0,01	0,7	253,4	23,0	-57,8
79	Otros equipos de transporte	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	141,6	-13,6	53,9
81	Equipo sanitario, de plomería, calefacción e iluminación	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,1	0,00	0,0	71,4	-35,6	-31,5
82	Muebles y sus partes	0,00	0,0	0,00	0,3	0,00	0,3	0,00	0,4	596,0	16,2	44,7
83	Bienes de viaje, bolsos de mano	0,01	0,8	0,00	0,2	0,00	0,0	0,00	0,0	-78,1	-87,9	57,9
84	Artículos de vestimenta, y accesorios	0,08	6,7	0,05	4,8	0,04	3,2	0,02	1,8	-33,2	-28,0	-38,2
85	Calzado	0,01	0,5	0,01	0,8	0,00	0,4	0,00	0,0	48,8	-40,1	-92,3
87	Equipos profesionales, científicos	0,00	0,0	0,00	0,1	0,00	0,2	0,00	0,1	234,0	58,9	-10,3
88	Aparatos fotográficos, ópticos	0,00	0,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	-81,8	-71,9	617,3
89	Artículos manufacturados varios	0,00	0,4	0,01	0,7	0,01	1,0	0,02	1,3	55,7	60,1	49,6
94	Animales vivos, de zoológico, perros y gatos			0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	n.d.	-26,7	-1,3
95	Armas de guerra y municiones			0,00	0,0					n.d.	-100,0	n.d.
96	Monedas (exc. oro), sin curso legal							0,00	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
97	Oro no monetario	0,03	2,7	0,01	0,6	0,02	1,7	0,03	2,0	-80,4	223,6	33,4
Total		1,16	100,0	1,08	100,0	1,16	100,0	1,29	100,0			

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

CUADRO AI.27
URUGUAY, ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS
DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1999

Período de ingreso	1990-1994	1995-1999	1990-1999
% de Inversión del período por origen			
-MERCOSUR	37,0	17,9	24,7
-Chile	5,9	2,8	3,9
-Otros países en desarrollo	0,1	0,4	0,3
-Estados Unidos	19,0	31,1	26,8
-Europa	37,5	35,0	35,9
-Otros países desarrollados*	0,5	12,8	8,4
% de Inversión del período por sector			
Sector Primario	22,7	12,8	16,4
Industria Manufacturera	33,6	16,7	22,8
Servicios:	43,7	70,4	60,9
-Electricidad, agua y gas		4,1	2,7
-Construcción e ingeniería	9,5	0,4	3,7
-Comercio mayorista y minorista	11,5	53,3	38,3
-Transporte y almacenaje	8,2	6,5	7,1
-Correo y telecomunicaciones	0,3	0,9	0,7
-TV y multimedia	0,5	2,8	2,0
-Otros servicios	13,6	2,4	6,4

Nota: *Incluye las inversiones de grupos internacionales.

Fuente: Elaboración propia con datos sobre ET de MC Consultores para Uruguay XXI.

CUADRO AI.28
URUGUAY: IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES, ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-CAN

	US\$ millones												
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	0,000		0,005	0,003	4,877	0,013	0,845		0,006	0,011	0,144	5,903	5,749
CORNS							0,026		0,000			0,026	0,026
VEGET	-0,004	-0,002		0,000	0,015	-0,007	0,003	0,002		-0,086	-0,018	-0,097	0,008
SYBNS					0,019				0,000	0,001	0,006	0,026	0,020
OSEED						0,005						0,005	0,005
SUGAR		-0,013								0,000		-0,014	-0,013
COFFE	-0,001	-0,011		0,000	0,568	0,002	0,021	0,005		-0,114	-0,069	0,400	0,583
LVSTK	-0,002	-0,029	-0,023	-0,011	0,199	0,107	0,126	0,003	-0,002	-0,142	-0,088	0,138	0,369
MNING		-0,005			0,005	-0,009	-0,008			-0,002	-0,035	-0,054	-0,017
PRIM	-0,006	-0,060	-0,019	-0,008	5,683	0,112	1,013	0,010	0,004	-0,334	-0,061	6,334	6,729
BVNMT	-0,068	-0,074	-0,041	-0,007	1,421	0,113	0,211	0,006	-0,011	-0,094	-0,173	1,282	1,549
BVTBC	0,000	-0,002	0,000	0,000	0,018	0,030	0,169	0,543	-0,003	-0,002	-0,006	0,747	0,755
OTHMT						0,000					0,000		0,000
DAIRY		-0,013	-0,045	-0,002	5,596	0,086	0,349	0,013	-0,013	-0,004	-0,008	5,959	5,971
OTHFD	-0,009	-0,047	-0,002	-0,019	12,413	-0,001	-0,005	-0,022	-0,009	-0,077	-0,075	12,148	12,300
AIND	-0,077	-0,136	-0,088	-0,028	19,448	0,228	0,723	0,540	-0,035	-0,178	-0,262	20,135	20,575
TXTIL	-0,025	-0,097	-0,025	0,000	4,030	0,333	0,062	0,004	-0,019	-0,097	-0,133	4,033	4,263
OTLMF	0,000	-0,002	0,000	0,000	0,215	0,234	0,002	0,026	-0,007	-0,001	-0,001	0,467	0,468
LMFG	-0,026	-0,098	-0,025	0,000	4,245	0,567	0,064	0,031	-0,026	-0,098	-0,134	4,500	4,731
PETRO	0,002	0,023	0,004	0,003	4,072	0,499	0,320	0,113	0,015	0,013	0,045	5,109	5,051
METAL		0,011	0,000		0,148	0,031	-0,020	0,004	0,000	0,000	0,001	0,175	0,174
VEHCL		0,012		0,001	0,147	8,828	2,962	0,010	0,002	0,001	0,003	11,965	11,962
MCHNY	0,000	-0,002	-0,001	-0,002	0,638	0,013	-0,010	0,012	-0,003	-0,009	-0,003	0,632	0,644
HMFG	0,001	0,044	0,003	0,002	5,005	9,371	3,252	0,139	0,014	0,006	0,045	17,882	17,831
TOTAL	-0,108	-0,250	-0,128	-0,034	34,380	10,277	5,051	0,719	-0,042	-0,603	-0,411	48,851	49,865

CUADRO A1.28 (CONTINUACIÓN)

Cambio %													
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	0,29		0,30	0,29	34,97	0,82	0,91		0,25	0,31	0,32	3,65	5,08
CORNS							0,69		0,03			0,69	0,69
VEGET	-0,32	-0,33		-0,38	40,26	-1,34	0,34	2,13		-0,31	-0,32	-0,26	0,22
SYBNS					22,59				0,16	0,22	0,15	0,62	7,07
OSEED						0,82						0,82	0,82
SUGAR		-0,53								-0,63		-0,54	-0,53
COFFE	-0,33	-0,33		-0,34	27,28	0,35	0,37	1,58		-0,32	-0,32	0,57	4,87
LVSTK	-0,26	-0,25	-0,25	-0,27	30,66	0,76	0,38	1,64	-0,32	-0,24	-0,25	0,08	0,50
MNING		-2,06			13,89	-0,70	-2,56			-2,08	-2,03	-1,46	-0,89
PRIM	-0,27	-0,33	-0,17	-0,17	33,76	0,60	0,74	1,70	0,13	-0,26	-0,05	1,40	3,18
BVNMT	-0,16	-0,17	-0,17	-0,19	45,83	0,88	0,55	1,80	-0,11	-0,13	-0,16	0,36	0,87
BVTBC	-0,09	-0,10	-0,10	-0,14	42,68	0,59	0,38	0,99	-0,19	-0,10	-0,10	0,65	0,70
OTHMT						0,83					-0,08		0,83
DAIRY		-0,19	-0,18	-0,21	49,66	0,80	0,49	1,26	-0,21	-0,18	-0,19	4,30	4,53
OTHFD	-0,19	-0,18	-0,18	-0,20	43,69	-0,01	-0,02	-2,09	-0,23	-0,17	-0,18	6,14	11,14
AIND	-0,16	-0,17	-0,18	-0,20	45,41	0,56	0,41	0,94	-0,16	-0,15	-0,17	2,49	3,89
TXTIL	-0,10	-0,10	-0,10	-0,12	47,18	0,57	0,11	0,75	-0,17	-0,10	-0,10	0,78	1,52
OTLMF	-0,02	-0,01	-0,01	-0,04	32,26	0,34	0,01	1,06	-0,07	-0,01	-0,01	0,33	0,37
LMFG	-0,10	-0,09	-0,09	-0,05	46,10	0,45	0,08	1,00	-0,13	-0,09	-0,09	0,68	1,16
PETRO	0,18	0,19	0,19	0,10	18,75	0,82	0,25	0,85	0,19	0,19	0,19	1,83	2,02
METAL		0,02	0,02		23,78	0,34	-0,15	0,87	-0,03	0,03	0,03	0,21	0,21
VEHCL		0,47		0,46	31,12	7,59	8,09	7,80	0,40	0,47	0,48	7,59	7,63
MCHNY	-0,15	-0,12	-0,11	-0,13	22,27	0,19	-0,08	0,44	-0,14	-0,12	-0,12	1,51	2,02
HMFG	0,14	0,06	0,11	0,05	19,49	4,86	1,70	0,83	0,13	0,04	0,16	3,17	3,43
TOTAL	-0,14	-0,12	-0,15	-0,17	49,92	5,52	1,28	1,18	-0,09	-0,17	-0,10	2,54	4,35

Nota: el cambio porcentual se calcula respecto del año base (2000). El total no incluye comercio de Servicios.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD).

CUADRO AI.29
URUGUAY: IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES, ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-MÉXICO

US\$ millones													
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	-0,002		1,962	-0,011	-0,159	-0,016	-1,023		-0,028	-0,038	-0,521	0,164	0,724
CORNS							-0,024		0,000			-0,024	-0,024
VEGET	-0,012	-0,007		-0,001	0,000	-0,005	-0,008	-0,001		-0,273	-0,058	-0,364	-0,033
SYBNS					-0,001				-0,001	-0,002	-0,024	-0,027	-0,002
OSEED						-0,003						-0,003	-0,003
SUGAR		-0,016										-0,016	-0,016
COFFE	-0,003	-0,042		-0,001	-0,027	-0,007	-0,071	-0,004		-0,468	-0,284	-0,905	-0,154
LVSTK	-0,007	-0,116	5,651	-0,038	-0,007	-0,131	-0,309	-0,002	-0,006	-0,599	-0,352	4,085	5,036
MNING		-0,003			-0,001	-0,016	-0,004			-0,001	-0,022	-0,048	-0,024
PRIM	-0,023	-0,184	7,613	-0,050	-0,194	-0,178	-1,439	-0,006	-0,035	-1,381	-1,261	2,862	5,504
BVNMT	0,106	0,112	21,859	0,010	0,008	0,030	0,095	0,001	0,027	0,185	0,263	22,694	22,247
BVTBC	-0,001	-0,011	0,088	0,000	0,000	-0,034	-0,290	-0,307	-0,010	-0,013	-0,041	-0,620	-0,565
OTHMT						0,000					-0,002	-0,002	0,000
DAIRY		-0,059	42,858	-0,008	-0,093	-0,080	-0,550	-0,008	-0,048	-0,019	-0,036	41,959	42,014
OTHFD	-0,036	-0,201	1,089	-0,071	-0,218	-0,092	-0,181	-0,008	-0,029	-0,353	-0,325	-0,425	0,253
AIND	0,069	-0,159	65,894	-0,069	-0,304	-0,175	-0,926	-0,322	-0,059	-0,201	-0,141	63,607	63,949
TXTIL	-0,031	-0,119	23,171	0,000	-0,011	-0,056	-0,065	-0,001	-0,013	-0,124	-0,171	22,579	22,875
OTLMF	-0,012	-0,121	1,333	-0,007	-0,005	-0,504	-0,183	-0,018	-0,070	-0,072	-0,041	0,299	0,412
LMFG	-0,043	-0,240	24,504	-0,007	-0,016	-0,560	-0,249	-0,019	-0,083	-0,196	-0,212	22,878	23,287
PETRO	-0,007	-0,103	0,790	-0,024	-0,176	-0,482	-1,021	-0,103	-0,064	-0,055	-0,189	-1,432	-1,189
METAL		-0,505	0,063		-0,005	-0,076	-0,117	-0,004	-0,001	-0,006	-0,016	-0,668	-0,646
VEHCL		-0,025		-0,003	-0,005	-1,117	-0,360	-0,001	-0,006	-0,003	-0,005	-1,523	-1,516
MCHNY	-0,001	-0,016	0,349	-0,013	-0,026	-0,059	-0,122	-0,024	-0,018	-0,066	-0,003	-0,022	0,069
HMFG	-0,008	-0,648	1,202	-0,039	-0,212	-1,735	-1,620	-0,133	-0,089	-0,130	-0,235	-3,645	-3,281
TOTAL	-0,005	-1,231	99,213	-0,166	-0,725	-2,648	-4,234	-0,480	-0,266	-1,908	-1,849	85,701	89,458

CUADRO A1.29 (CONTINUACIÓN)

Cambio %													
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	-1,143		127,965	-1,156	-1,140	-0,983	-1,105		-1,134	-1,149	-1,151	0,101	0,639
CORNS							-0,629		-0,526			-0,628	-0,628
VEGET	-0,987	-0,985		-0,962	-1,053	-0,948	-0,972	-0,926		-0,984	-0,986	-0,984	-0,976
SYBNS					-0,706				-0,628	-0,667	-0,656	-0,656	-0,652
OSEED						-0,513						-0,513	-0,513
SUGAR		-0,626								-0,625		-0,063	-0,626
COFFE	-1,292	-1,296		-1,379	-1,288	-1,269	-1,277	-1,275		-1,291	-1,292	-1,290	-1,285
LVSTK	-0,999	-1,002	61,695	-0,993	-1,002	-0,933	-0,928	-0,970	-0,998	-0,993	-0,997	2,407	6,802
MNING		-1,330			-1,389	-1,271	-1,297			-1,321	-1,308	-1,297	-1,285
PRIM	-1,029	-1,006	71,196	-1,028	-1,151	-0,956	-1,055	-1,121	-1,072	-1,079	-1,108	0,631	2,599
BVNMT	0,250	0,256	91,269	0,249	0,242	0,233	0,248	0,253	0,260	0,255	0,250	6,368	12,437
BVTBC	-0,734	-0,698	142,581	-0,635	-0,732	-0,660	-0,660	-0,559	-0,686	-0,695	-0,696	-0,538	-0,527
OTHMT						-0,556					-0,496	-0,501	-0,556
DAIRY		-0,832	176,225	-0,831	-0,823	-0,743	-0,778	-0,779	-0,801	-0,829	-0,830	30,287	31,853
OTHFD	-0,778	-0,778	84,887	-0,776	-0,768	-0,743	-0,757	-0,745	-0,768	-0,774	-0,775	-0,215	0,229
AIND	0,146	-0,204	132,811	-0,494	-0,709	-0,428	-0,525	-0,561	-0,274	-0,164	-0,090	7,868	12,099
TXTIL	-0,126	-0,126	90,423	-0,125	-0,123	-0,097	-0,112	-0,107	-0,122	-0,124	-0,124	4,353	8,147
OTLMF	-0,761	-0,759	62,323	-0,755	-0,750	-0,734	-0,746	-0,738	-0,753	-0,757	-0,757	0,212	0,326
LMFG	-0,166	-0,217	88,248	-0,722	-0,168	-0,442	-0,301	-0,621	-0,413	-0,179	-0,148	3,467	5,720
PETRO	-0,813	-0,813	36,404	-0,815	-0,810	-0,793	-0,800	-0,771	-0,808	-0,811	-0,812	-0,512	-0,476
METAL		-0,870	53,109		-0,868	-0,841	-0,857	-0,854	-0,890	-0,862	-0,870	-0,789	-0,786
VEHCL		-0,998		-0,989	-0,996	-0,960	-0,983	-0,976	-0,997	-1,008	-1,004	-0,967	-0,967
MCHNY	-0,882	-0,913	44,389	-0,912	-0,908	-0,893	-0,901	-0,897	-0,929	-0,908	-0,907	-0,053	0,218
HMFG	-0,823	-0,866	39,092	-0,855	-0,826	-0,900	-0,847	-0,795	-0,838	-0,864	-0,828	-0,646	-0,630
TOTAL	-0,007	-0,437	108,847	-0,677	-0,767	-0,699	-0,721	-0,618	-0,479	-0,508	-0,418	3,448	5,363

Nota: el cambio porcentual se calcula respecto del año base (2000). El total no incluye comercio de Servicios.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD).

CUADRO AI.30
URUGUAY: IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES, ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL ALCA

	US\$ millones												
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	0,085		1,917	0,509	2,871	-0,021	-0,476		0,631	0,011	0,070	5,597	5,516
CORNS							0,014		0,003			0,018	0,018
VEGET	0,118	0,048		0,026	0,011	-0,020	-0,009	0,000		-0,348	-0,064	-0,239	0,173
SYBNS					0,015				0,019	-0,003	-0,004	0,028	0,034
OSEED						-0,006						-0,006	-0,006
SUGAR		0,668								-0,001		0,666	0,668
COFFE	0,007	0,640		0,016	0,403	-0,019	-0,117	-0,004		-0,597	-0,327	0,002	0,926
LVSTK	0,587	0,354	4,885	1,727	0,156	-0,183	-0,069	0,000	0,052	-0,269	-0,054	7,186	7,509
MNING		-0,005			0,004	-0,043	-0,013			-0,003	-0,050	-0,112	-0,058
PRIM	0,796	1,703	6,803	2,277	3,460	-0,291	-0,671	-0,005	0,706	-1,210	-0,428	13,140	14,778
BVNMT	18,809	14,671	23,017	1,881	1,318	0,128	0,785	0,003	2,942	1,639	2,996	68,188	63,553
BVTBC	0,052	0,768	0,084	0,044	0,014	-0,184	-0,951	-2,418	0,102	0,004	0,016	-2,469	-2,488
OTHMT						-0,001					0,001	0,000	-0,001
DAIRY		6,480	41,790	0,579	5,128	-0,134	0,040	0,001	0,569	0,012	0,037	54,502	54,453
OTHFD	2,145	6,011	1,025	2,694	8,909	-0,483	-0,711	-0,049	0,295	-0,122	-0,032	19,681	19,835
AIND	21,006	27,929	65,916	5,199	15,368	-0,673	-0,838	-2,462	3,908	1,533	3,017	139,902	135,353
TXTIL	9,045	32,875	24,088	0,019	3,379	-0,793	-1,498	-0,010	0,941	2,341	3,230	73,617	68,045
OTLMF	0,158	0,510	1,315	0,225	0,144	-3,714	-1,685	-0,061	0,349	-0,044	-0,024	-2,826	-2,758
LMFG	9,203	33,385	25,403	0,243	3,523	-4,507	-3,182	-0,070	1,290	2,298	3,206	70,791	65,287
PETRO	0,082	0,319	0,782	0,314	2,537	-2,801	-5,357	-0,568	0,060	-0,019	-0,065	-4,716	-4,632
METAL		1,349	0,059		0,080	-0,584	-1,029	-0,025	0,000	-0,007	-0,018	-0,175	-0,149
VEHCL		0,083		0,060	0,095	-0,156	-1,094	0,004	-0,001	-0,001	-0,002	-1,013	-1,009
MCHNY	0,007	0,012	0,342	0,085	0,336	-0,529	-1,339	-0,142	-0,068	-0,087	-0,033	-1,416	-1,296
HMFG	0,088	1,763	1,184	0,459	3,048	-4,071	-8,818	-0,731	-0,009	-0,115	-0,118	-7,319	-7,086
TOTAL	31,093	64,780	99,305	8,178	25,399	-9,542	-13,508	-3,268	5,895	2,506	5,676	216,514	208,332

CUADRO AI.30 (CONTINUACIÓN)

Cambio %													
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	60,36		125,07	55,45	20,59	-1,26	-0,51		25,95	0,32	0,15	3,46	4.87
CORNS							0,38		8,68			0,46	0.46
VEGET	9,98	6,59		49,42	28,68	-4,12	-1,13	-0,37		-1,26	-1,09	-0,65	5.05
SYBNS					17,29				10,10	-1,11	-0,11	0,67	12.32
OSEED						-0,88						-0,88	-0.88
SUGAR		26,64								-3,75		26,25	26.64
COFFE	3,11	19,65		27,93	19,38	-3,73	-2,10	-1,48		-1,65	-1,49	0,00	7.73
LVSTK	84,95	3,05	53,33	45,11	24,10	-1,30	-0,21	-0,06	8,37	-0,45	-0,15	4,23	10.14
MNING		-2,43			10,00	-3,40	-4,18			-2,92	-2,94	-3,05	-3.16
PRIM	35,78	9,32	63,62	46,91	20,56	-1,57	-0,49	-0,86	21,50	-0,95	-0,38	2,90	6.98
BVNMT	44,21	33,57	96,10	48,31	42,49	1,00	2,06	1,08	28,11	2,26	2,86	19,13	35.53
BVTBC	47,80	47,85	135,48	70,00	34,88	-3,62	-2,16	-4,40	6,99	0,20	0,26	-2,14	-2.32
OTHMT						-1,39					0,19	0,05	-1.39
DAIRY		92,03	171,84	64,12	45,50	-1,24	0,06	0,14	9,60	0,53	0,85	39,34	41.28
OTHFD	45,86	23,22	79,86	29,35	31,35	-3,92	-2,98	-4,70	7,80	-0,27	-0,08	9,94	17.96
AIND	44,38	35,70	132,85	37,03	35,89	-1,64	-0,47	-4,30	18,07	1,25	1,92	17,31	25.61
TXTIL	36,84	34,79	94,00	34,91	39,56	-1,37	-2,58	-1,72	8,68	2,33	2,35	14,19	24.23
OTLMF	9,71	3,20	61,38	23,26	21,57	-5,41	-6,86	-2,44	3,76	-0,46	-0,45	-2,00	-2.18
LMFG	35,15	30,23	91,49	23,86	38,26	-3,56	-3,85	-2,31	6,41	2,09	2,24	10,73	16.04
PETRO	10,04	2,53	36,06	10,87	11,68	-4,61	-4,20	-4,24	0,76	-0,28	-0,28	-1,69	-1.85
METAL		2,32	49,83		12,81	-6,43	-7,54	-5,04	0,27	-1,03	-1,00	-0,21	-0.18
VEHCL		3,39		22,93	20,08	-0,13	-2,99	3,25	-0,21	-0,50	-0,44	-0,64	-0.64
MCHNY	4,78	0,69	43,55	5,95	11,75	-7,95	-9,89	-5,32	-3,39	-1,19	-1,19	-3,38	-4.07
HMFG	9,28	2,36	38,51	10,03	11,87	-2,11	-4,61	-4,38	-0,08	-0,77	-0,42	-1,30	-1.36
TOTAL	40,55	22,99	108,95	33,40	26,87	-2,52	-2,30	-4,21	10,60	0,67	1,28	8,71	12.49

Nota: el cambio porcentual se calcula respecto del año base (2000). El total no incluye comercio de Servicios.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD).

CUADRO AI.31
URUGUAY: IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES, ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-UE

US\$ millones													
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	-0,009		-0,093	-0,056	-0,824	0,081	-0,856		-0,143	7,964	-2,759	3,306	-1,899
CORNS							0,031		-0,002			0,029	0,029
VEGET	-0,086	-0,052		-0,004	-0,003	0,000	-0,026	-0,006		7,457	-0,418	6,864	-0,176
SYBNS					-0,003				-0,005	-0,009	-0,114	-0,131	-0,008
OSEED						0,043						0,043	0,043
SUGAR		-0,096								0,039		-0,056	-0,096
COFFE	-0,016	-0,244		-0,004	-0,154	-0,009	-0,256	-0,018		3,035	-1,643	0,691	-0,702
LVSTK	-0,014	-0,226	-0,171	-0,076	-0,012	1,117	1,594	0,001	-0,012	42,395	-0,668	43,929	2,201
MNING		-0,014			-0,002	0,026	-0,007			-0,006	-0,111	-0,114	0,003
PRIM	-0,124	-0,632	-0,264	-0,140	-0,998	1,257	0,480	-0,023	-0,162	60,876	-5,712	54,560	-0,604
BVNMT	5,071	5,253	2,886	0,458	0,382	1,191	2,901	0,034	1,439	439,158	12,834	471,607	19,615
BVTBC	-0,003	-0,046	-0,002	-0,002	-0,001	-0,198	-2,973	-3,857	-0,045	1,170	-0,171	-6,127	-7,126
OTHMT						0,001					-0,009	-0,008	0,001
DAIRY		-0,030	-0,083	-0,004	-0,041	0,707	0,504	0,006	-0,033	13,656	-0,018	14,663	1,025
OTHFD	-0,180	-0,989	-0,048	-0,348	-1,042	-0,209	-1,299	-0,043	-0,149	32,764	-1,550	26,907	-4,308
AIND	4,887	4,187	2,753	0,105	-0,703	1,492	-0,867	-3,860	1,212	486,749	11,086	507,042	9,207
TXTIL	-0,940	-3,608	-0,950	-0,002	-0,326	-0,722	-2,952	-0,027	-0,449	23,302	-5,229	8,098	-9,975
OTLMF	-0,066	-0,644	-0,085	-0,040	-0,027	-2,508	-1,750	-0,133	-0,404	0,521	-0,219	-5,354	-5,657
LMFG	-1,006	-4,253	-1,035	-0,042	-0,353	-3,229	-4,702	-0,160	-0,853	23,824	-5,448	2,744	-15,631
PETRO	-0,033	-0,514	-0,087	-0,118	-0,889	-1,127	-6,259	-0,804	-0,311	0,605	-0,955	-10,492	-10,143
METAL		-2,643	-0,005		-0,028	-0,375	-1,187	-0,032	-0,007	0,028	-0,082	-4,332	-4,278
VEHCL		-0,119		-0,013	-0,023	1,065	-2,124	-0,004	-0,031	0,023	-0,025	-1,250	-1,249
MCHNY	-0,007	-0,085	-0,039	-0,071	-0,142	-0,442	-1,416	-0,237	-0,101	0,115	-0,139	-2,564	-2,540
HMFG	-0,040	-3,362	-0,132	-0,202	-1,083	-0,880	-10,987	-1,077	-0,449	0,771	-1,201	-18,639	-18,210
TOTAL	3,718	-4,059	1,323	-0,279	-3,136	-1,359	-16,076	-5,119	-0,251	572,219	-1,275	545,707	-25,238

CUADRO AI.31 (CONTINUACIÓN)

	Cambio %												
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	-6,21		-6,03	-6,13	-5,91	5,00	-0,92		-5,89	238,37	-6,09	2,04	-1,68
CORNS							0,82		-4,74			0,77	0,77
VEGET	-7,21	-7,17		-7,12	-7,11	-0,04	-3,17	-5,09		26,89	-7,16	18,55	-5,13
SYBNS					-3,29				-2,83	-4,09	-3,14	-3,18	-2,97
OSEED						6,94						6,94	6,94
SUGAR		-3,81								122,81		-2,21	-3,81
COFFE	-7,56	-7,50		-7,59	-7,41	-1,81	-4,61	-6,04		8,38	-7,49	0,98	-5,86
LVSTK	-2,00	-1,95	-1,87	-1,98	-1,85	7,93	4,79	0,48	-1,87	70,30	-1,89	25,89	2,97
MNING		-6,42			-6,39	2,01	-2,09			-5,85	-6,45	-3,11	0,15
PRIM	-5,56	-3,46	-2,47	-2,88	-5,93	6,76	0,35	-3,98	-4,94	47,57	-5,02	12,03	-0,29
BVNMT	11,92	12,02	12,05	11,76	12,32	9,30	7,61	10,85	13,75	604,48	12,24	132,34	10,97
BVTBC	-2,94	-2,88	-2,74	-2,86	-2,93	-3,90	-6,76	-7,02	-3,08	60,65	-2,87	-5,32	-6,64
OTHMT						3,33					-2,59	-2,06	3,33
DAIRY		-0,43	-0,34	-0,45	-0,37	6,58	0,71	0,58	-0,56	583,61	-0,41	10,58	0,78
OTHFD	-3,85	-3,82	-3,74	-3,79	-3,67	-1,70	-5,45	-4,16	-3,95	71,75	-3,70	13,59	-3,90
AIND	10,33	5,35	5,55	0,75	-1,64	3,64	-0,49	-6,74	5,60	397,07	7,05	62,72	1,74
TXTIL	-3,83	-3,82	-3,71	-3,77	-3,81	-1,24	-5,08	-4,74	-4,14	23,22	-3,80	1,56	-3,55
OTLMF	-4,05	-4,04	-3,98	-4,10	-4,06	-3,65	-7,12	-5,36	-4,35	5,48	-4,06	-3,79	-4,48
LMFG	-3,84	-3,85	-3,73	-4,08	-3,83	-2,55	-5,69	-5,25	-4,24	21,69	-3,81	0,42	-3,84
PETRO	-4,08	-4,07	-4,03	-4,09	-4,09	-1,85	-4,91	-6,01	-3,94	9,00	-4,10	-3,75	-4,06
METAL		-4,56	-4,54		-4,57	-4,13	-8,71	-6,52	-4,45	3,87	-4,59	-5,12	-5,21
VEHCL		-4,85		-4,87	-4,92	0,92	-5,80	-2,93	-5,35	9,07	-4,88	-0,79	-0,80
MCHNY	-4,93	-4,93	-4,92	-4,97	-4,96	-6,64	-10,46	-8,86	-5,04	1,58	-4,99	-6,12	-7,99
HMFG	-4,20	-4,49	-4,28	-4,41	-4,22	-0,46	-5,74	-6,46	-4,23	5,15	-4,23	-3,31	-3,50
TOTAL	4,85	-1,44	1,45	-1,14	-3,32	-0,36	-2,74	-6,60	-0,45	152,43	-0,29	21,95	-1,51

Nota: el cambio porcentual se calcula respecto del año base (2000). El total no incluye comercio de Servicios.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD).

CUADRO AI.32
URUGUAY: IMPACTO SOBRE LAS EXPORTACIONES,
ESCENARIO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-ALCA Y ZLC CON LA UE

US\$ millones													
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	0,070		1,697	0,416	1,828	0,058	-1,335		0,444	7,948	-2,850	8,274	3,177
CORNS							0,043		0,001			0,044	0,044
VEGET	0,020	-0,010		0,020	0,007	-0,021	-0,036	-0,006		6,883	-0,496	6,362	-0,025
SYBNS					0,011				0,013	-0,012	-0,124	-0,111	0,024
OSEED						0,038						0,038	0,038
SUGAR		0,553								0,037		0,590	0,553
COFFE	-0,010	0,344		0,011	0,218	-0,028	-0,357	-0,021		2,337	-1,965	0,528	0,156
LVSTK	0,558	0,090	4,586	1,603	0,140	0,900	1,506	0,001	0,038	41,591	-0,807	50,206	9,422
MNING		-0,020			0,001	-0,023	-0,020			-0,010	-0,163	-0,235	-0,062
PRIM	0,638	0,958	6,283	2,049	2,205	0,923	-0,200	-0,026	0,496	58,775	-6,405	65,696	13,326
BVNMT	25,407	21,002	28,091	2,493	1,816	1,242	3,512	0,036	4,653	444,366	14,960	547,578	88,252
BVTBC	0,047	0,691	0,079	0,041	0,013	-0,362	-3,727	-5,948	0,050	1,164	-0,177	-8,129	-9,116
OTHMT						0,001					-0,010	-0,009	0,001
DAIRY		6,332	41,143	0,563	4,967	0,523	0,376	0,006	0,497	13,628	-0,010	68,026	54,407
OTHFD	1,857	4,673	0,930	2,201	7,430	-0,679	-1,913	-0,087	0,124	32,193	-1,725	45,005	14,537
AIND	27,311	32,699	70,244	5,298	14,226	0,725	-1,752	-5,993	5,324	491,351	13,039	652,471	148,081
TXTIL	7,587	27,358	21,986	0,015	2,867	-1,596	-4,276	-0,036	0,401	25,480	-2,839	76,946	54,306
OTLMF	0,080	-0,205	1,166	0,173	0,109	-5,914	-3,171	-0,187	-0,090	0,442	-0,258	-7,856	-8,039
LMFG	7,668	27,153	23,153	0,188	2,976	-7,510	-7,447	-0,224	0,311	25,921	-3,098	69,090	46,267
PETRO	0,042	-0,249	0,654	0,173	1,478	-3,873	-11,140	-1,306	-0,268	0,558	-1,090	-15,021	-14,490
METAL		-1,555	0,051		0,046	-0,914	-2,057	-0,054	-0,006	0,017	-0,105	-4,576	-4,489
VEHCL		-0,061		0,042	0,063	-6,650	-5,314	-0,008	-0,036	0,020	-0,032	-11,977	-11,965
MCHNY	-0,001	-0,080	0,283	0,005	0,169	-0,925	-2,544	-0,366	-0,171	0,002	-0,180	-3,807	-3,629
HMFG	0,041	-1,945	0,988	0,220	1,755	-12,362	-21,056	-1,734	-0,481	0,597	-1,406	-35,382	-34,573
TOTAL	35,658	58,864	100,666	7,755	21,162	-18,224	-30,455	-7,976	5,649	576,644	2,131	751,875	173,100

CUADRO AI.32 (CONTINUACIÓN)

Cambio %													
	CAN	USA	MEX	MCCA	AND	ARG	BRA	PRY	CHL	UE	ROW	TOTAL	WH
WHEAT	49,86		110,69	45,38	13,11	3,56	-1,44		18,23	237,88	-6,29	5,11	2,81
CORNS							1,12		3,16			1,14	1,14
VEGET	1,70	-1,39		38,08	19,21	-4,31	-4,29	-5,37		24,82	-8,48	17,20	-0,73
SYBNS					13,18				6,75	-5,11	-3,43	-2,71	8,73
OSEED						6,07						6,07	6,07
SUGAR		22,08								115,00		23,25	22,08
COFFE	-4,78	10,56		18,10	10,46	-5,40	-6,44	-7,08		6,45	-8,95	0,75	1,30
LVSTK	80,78	0,78	50,06	41,88	21,54	6,39	4,53	0,61	6,15	68,97	-2,28	29,58	12,73
MNING		-9,04			2,78	-1,81	-6,46			-8,96	-9,52	-6,41	-3,37
PRIM	28,67	5,24	58,76	42,22	13,10	4,96	-0,15	-4,54	15,11	45,93	-5,63	14,49	6,29
BVNMT	59,71	48,06	117,29	64,03	58,57	9,70	9,22	11,49	44,45	611,65	14,27	153,66	49,34
BVTBC	43,03	43,06	128,06	64,60	30,49	-7,13	-8,48	-10,82	3,42	60,33	-2,97	-7,06	-8,49
OTHMT						1,67					-2,70	-2,31	1,67
DAIRY		89,94	169,18	62,29	44,08	4,87	0,53	0,57	8,39	582,41	-0,23	49,10	41,25
OTHFD	39,71	18,05	72,46	23,98	26,15	-5,51	-8,02	-8,41	3,29	70,50	-4,12	22,74	13,17
AIND	57,70	41,80	141,58	37,74	33,22	1,77	-0,99	-10,46	24,62	400,82	8,29	80,71	28,02
TXTIL	30,90	28,95	85,80	29,06	33,57	-2,75	-7,36	-6,47	3,70	25,40	-2,06	14,83	19,34
OTLMF	4,93	-1,29	54,45	17,85	16,33	-8,61	-12,91	-7,55	-0,97	4,64	-4,78	-5,56	-6,36
LMFG	29,29	24,59	83,38	18,43	32,32	-5,93	-9,01	-7,35	1,54	23,60	-2,17	10,47	11,36
PETRO	5,20	-1,97	30,14	5,99	6,80	-6,37	-8,73	-9,76	-3,41	8,31	-4,68	-5,37	-5,80
METAL		-2,68	42,52		7,36	-10,06	-15,08	-10,91	-4,32	2,41	-5,87	-5,41	-5,47
VEHCL		-2,48		15,93	13,24	-5,72	-14,52	-6,42	-6,29	7,60	-6,14	-7,60	-7,63
MCHNY	-0,74	-4,60	36,03	0,36	5,90	-13,91	-18,80	-13,67	-8,52	0,03	-6,44	-9,09	-11,41
HMFG	4,35	-2,60	32,13	4,81	6,83	-6,41	-11,00	-10,40	-4,54	3,99	-4,95	-6,27	-6,64
TOTAL	46,50	20,89	110,44	31,67	22,38	-4,81	-5,19	-10,28	10,16	153,61	0,48	30,25	10,38

Nota: el cambio porcentual se calcula respecto del año base (2000). El total no incluye comercio de Servicios.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD).

BIBLIOGRAFÍA

- ABREU, S. "Uruguay: socio pequeño del MERCOSUR", en *Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración*. Documento de Divulgación N° 8, Serie INTAL/ITD/STA. Buenos Aires: BID-INTAL. 2000.
- ASTORI, D. "Las reformas estructurales", en *Uruguay 2004: propuestas de política económica*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental. 2004.
- BERRETTA, N. y C. PAOLINO. *Estudio de competitividad de cadenas agroindustriales: Cadena Láctea*. Centro de Investigaciones Económicas. Uruguay. 2004.
- BITTENCOURT, G. y R. DOMINGO. "El caso uruguayo", en *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*. Red MERCOSUR. Argentina: Siglo Veintiuno de Argentina Editores. 2001.
- CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY. *Una estrategia de desarrollo industrial para el Uruguay*. Uruguay. 2003.
- CAETANO, G. y M. VAILLANT. "¿Qué MERCOSUR y qué Uruguay se necesitan? Apuntes para entender requerimientos recíprocos". Mimeo. 2004.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS. *Estudio de competitividad de cadenas agroindustriales: Los factores sistémicos y la competitividad*. Uruguay. 2004.
- DEL CASTILLO, G. *Promotion of export-oriented foreign direct investment in Uruguay*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington DC. 2003.
- FAILACHE, C.; L. MUINELO Y A. HOUNIE. *Estudios de Competitividad Sectorial. Tecnologías de la Información en Uruguay*. Banco Interamericano de Desarrollo y Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. 2004.
- GIORDANO, P.; M. MESQUITA MOREIRA y F. QUEVEDO. *El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional*. Documento de Divulgación N° 26, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2004.
- JANK, M.; I. FUCHSLOCH, y G. KUTAS. *Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations*. Documento de Trabajo 3, Serie INTAL-ITD-STA (SITI). Buenos Aires: BID-INTAL. 2002.

LAENS, S. y C. PAOLINO. *Estudio de competitividad de cadenas agroindustriales: Cadena Carne Vacuna*. Uruguay: Centro de Investigaciones Económicas. 2004.

LORENZO, F. *Política industrial y de inversión en Uruguay*. Uruguay: Centro de Investigaciones Económicas. 2004.

MC CONSULTORES. *Inversión Extranjera Directa en el Uruguay: dimensiones, motivaciones, estrategias e impactos. Bases para una política de promoción*. Informe ejecutivo. Uruguay: Editor-Bitácora - Uruguay XXV. 2001.

OSIMANI, R. y C. PAOLINO. *Estudio de competitividad de cadenas agroindustriales: Cadena Forestal*. Uruguay: Centro de Investigaciones Económicas. 2004.

PORTO, L. *Estudio de competitividad del sector transporte y logística en Uruguay*. Banco Interamericano de Desarrollo y Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. 2004.

SANTO, M. *Principales restricciones al crecimiento sostenible de Uruguay*. Disponible en <http://www.iadb.org/regions/re1/econ/RE1-05-005.pdf>. Febrero, 2005.

SENSION, G. *Uruguay: Estudio de competitividad del sector turismo*. Banco Interamericano de Desarrollo y Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. 2004.

TERRA, I. *Estudios de competitividad sectoriales*. Banco Interamericano de Desarrollo y Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. 2004.

VAILLANT, M. "Desde la región hacia el mundo, un país natural y tecnológico", en *Uruguay 2004: Propuestas de política económica*. Uruguay: Ediciones de la Banda Oriental. 2004.

VILLAMIL, R. *Servicios de apoyo para la competitividad en el Uruguay*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo. 2004.

PUBLICACIONES DEL INTAL

Publicaciones Periódicas

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

Informes Subregionales de Integración

INFORME ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

INFORME CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

INFORME MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

Informes Especiales

Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo (español e inglés). Ensayos en homenaje a David Pollock por la celebración de los 100 años del nacimiento de Raúl Prebisch. Serie INTAL-ITD. 2006.

China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? (español). Sergio Cesarín y Carlos Juan Moneta (Comp). Serie INTAL-ITD. 2005.

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD. 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

Documentos de Trabajo

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

Documentos de Divulgación

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

Bases de Datos - Software

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a agosto, 2005.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Primera Convocatoria

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo español- versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

The FTAA and the Political Economy of Protection in Brazil and the US (ingles, sólo formato pdf). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-12. 2006.

Which "industrial policies" are meaningful for Latin America? (ingles, sólo formato pdf). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-11. 2006.

Building Regional Infrastructure in Latin America (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabludovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08b. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08a. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06e. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06b. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06c. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06b. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06a. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabludovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

Documentos de Trabajo

Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances (inglés, sólo formato pdf) Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD WP-20. 2006.

El desafío fiscal del MERCOSUR (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (español, inglés y portugués) English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (English). Antoni Estevadeordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (inglés). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveadeordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo French-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

Documentos de Divulgación - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)

International Arbitration Claims against Domestic Tax Measures Deemed Expropriatory or Unfair and the Inequitable (inglés, sólo formato pdf). Adrián Rodríguez. INTAL-ITD OP-SITI-11. 2006.

The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR (inglés). Renato G. Flôres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods. (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabłudovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Víctor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

Documentos de Divulgación

Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay (español, sólo formato pdf). Paolo Giordano y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-43. 2006

El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (español, sólo formato pdf). Anabel González. INTAL-ITD DD-42. 2006

International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations (inglés, sólo formato pdf). Ernesto López-Córdova y Alexandra Olmedo. INTAL-ITD OP-41. 2006

Comercio bilateral Argentina-Brasil: Hechos estilizados de la evolución reciente (Español, sólo formato pdf). Ricardo Carciofi y Romina Gayá. INTAL-ITD DD-40. 2006

The Relative Revealed Competitiveness of China's Exports to the United States vis á vis other Countries in Asia, the Caribbean, Latin America and the OECD (inglés, sólo formato pdf). Peter K. Schott. INTAL-ITD OP-39. 2006

Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica (español e inglés, sólo formato pdf). Roberto Iannelli. INTAL-ITD DD-38. 2006

Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA (español, sólo formato pdf). Manuel Agosín y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-37. 2006

Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America? (inglés, sólo formato pdf). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-36. 2006

The Role of Geography and Size (inglés, sólo formato pdf). David Hummels. INTAL-ITD OP-35. 2006

Assessing the Impacts of Intellectual Property Rights on Trade Flows in Latin America (inglés, sólo formato pdf). Juan S. Blyde. INTAL-ITD OP-34. 2006

Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA. (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

Una aproximación a desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the MERCOSUR-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2005

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004.

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

Issues Papers. Second Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005

PUBLICACIONES DE INT/ITD

Documentos de Trabajo

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

Publicaciones Especiales

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004; Marzo 2006 (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

