



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración  
Universidad de la República

# **Cadenas globales de valor en una economía pequeña: Uruguay**

**por**

**Rossana A. San Juan Melogno**

**Tutor: Marcel Vaillant**

**MAESTRIA EN ECONOMÍA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN**

**UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA**

**Montevideo, Uruguay**

**2017**

# **Cadenas globales de valor en una economía pequeña: Uruguay**

**por**

**Rossana A. San Juan Melogno**

Tesis presentada con el objetivo de obtener el título de Magíster en  
Economía en el marco de la Maestría en Economía.

Tutor: Marcel Vaillant

**Montevideo, Uruguay**

**2017**

## ABSTRACT

Analyzing the domestic added value to products which Uruguay incorporates imported goods and knowing its commercial flow will allow to know the integration degree of Uruguay's exports in the fragmented trade, which is the objective of this research work. The selected methodology uses a database that measure directly the content of imported input into the exported goods. It is obtained through accused temporary admissions and customs declarations.

This work allows to recognize that Uruguay shows preference for the regime in 44% of its exports, reaching an intensity in the imported input of 27,5%. It finds grater comparative advantages in productive processes where primary or low technological content products are part, which determines a high domestic added value. In addition, it allows identifying, through a group of sectors, that the automotive, chemical and plastic industry, as well as leather and wool correspond to the main flows in the fragmented trade of Uruguay. It is observed in Mercosur, East Asia and European Union regions.

Uruguay reacts according to theories, keeping most of its trade flows in regional chains and in industries that present greater comparative advantages.

## RESUMEN

Analizar el valor agregado doméstico de productos en los cuales se incorpora insumos importados y conocer su flujo comercial, permitirá reconocer el grado de integración de las exportaciones de Uruguay en el comercio fragmentado, objetivo que persigue este trabajo. La metodología elegida utiliza una base de datos que permite medir directamente el contenido del bien importado en el producto exportado, y lo logra a través de las admisiones temporarias acusadas en las declaraciones aduaneras.

Su estudio permitirá reconocer que Uruguay muestra preferencia por el uso del régimen en un 44% de sus exportaciones, alcanzando una intensidad en el insumo importado de 27,5%. Las ventajas comparativas del país se ubican en procesos productivos donde participan como principal componente los productos primarios o de bajo contenido tecnológico, lo cual determina un alto valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones. Adicionalmente, el trabajo permite identificar, a través de un conjunto de sectores, que la industria automotriz, química y plástico, así como cuero y lana se corresponden con los principales flujos en el comercio fragmentado de Uruguay, y lo hace con la región del Mercosur, Este Asiático y Unión Europea.

Uruguay reacciona acorde a las teorías, manteniendo la mayor parte de sus flujos comerciales en cadenas regionales y en industrias donde presenta mayores ventajas comparativas.

## CONTENIDO

<b>_Toc486327418RESUMEN</b>	<b>3</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>5</b>
<b>2. ANTECEDENTES GENERALES Y CONCEPTOS TEÓRICOS</b>	<b>7</b>
2.1 COMERCIO MUNDIAL Y MODALIDAD DE PARTICIPACIÓN DE URUGUAY	7
2.2 CONCEPTOS BÁSICOS	9
<b>3. MARCO METODOLÓGICO Y DATOS</b>	<b>14</b>
3.1 HIPÓTESIS Y OBJETIVOS	14
3.2 RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORARIA	14
3.3 DISEÑO DE LA BASE DE DATOS	18
3.4 ESTRATEGIA EMPÍRICA	20
<b>4. RESULTADOS OBTENIDOS</b>	<b>25</b>
4.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO	25
4.2 DINÁMICA DE LA AT EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE URUGUAY	27
4.3 VALOR AGREGADO DOMÉSTICO (VAD) Y VAX	42
<b>5. REFLEXIONES FINALES</b>	<b>47</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>49</b>
TEXTOS	49
NORMATIVA	51
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b>	<b>51</b>
<b>ÍNDICE DE ILUSTRACIONES</b>	<b>52</b>
<b>ANEXO I</b>	<b>53</b>

## 1. INTRODUCCIÓN

A partir de los 80's, los países deciden abandonar el modelo de protección a las importaciones para pasar a actuar en condiciones de economía abierta, como resultado de un conjunto de factores que determinaban el estancamiento y poco desarrollo de la mayoría de las economías del mundo. Este cambio en el paradigma mundial se expresa formalmente a través del Consenso de Washington celebrado en 1989 y a partir del final de la Guerra Fría.

Desde entonces, nuevas formas de comercio surgieron y nuevos sistemas de integración se desarrollaron. Además de relaciones bilaterales, empiezan a aparecer modelos de integración plurilateral, y es así como el Mercosur comienza a conformarse. Entre sus objetivos primordiales se encontraba, promover y generar mayor comercio intra regional y con el resto del mundo, a través de una posición más fortalecida y con mayor poder de negociación y penetración en dichos mercados. Al mismo tiempo y manejando otros objetivos, nuevas formas de integración mundial se hicieron presentes durante el mismo período, tomando como protagonistas otras regiones del mundo.

En vista de ello, la globalización<sup>1</sup> continuaba su transcurso de crecimiento e iba alcanzando una nueva etapa de desarrollo, dando a conocer las primeras nociones de Cadenas Globales de Valor (CGV). Éstas incorporaron cambios en los procesos productivos y la fragmentación de la producción pasó a ser su principal característica. Las economías en desarrollo comenzaron entonces a interesarse en un comercio más integrado y compartido.

Estas nuevas modalidades determinaron que especialmente naciones en desarrollo debieran modificar su legislación y comenzaran a pensar en nuevas estrategias comerciales que favorecieran y les permitieran ingresar a tales CGV. Entre otras cosas, la inversión extranjera directa (IED) fue reconocida como un medio favorable para ello, así como otras políticas de incentivo e integración productiva.

Por su parte, el Este Asiático, América del Norte y Europa comenzaron a liderar varias estrategias productivas fragmentadas. Fundamentalmente basado en la desaparición de las barreras arancelarias, la reducción de los costos de transporte y comunicación, así como en la aparición de nuevos servicios orientados a la logística, adelantos en la informática y mejoras en la protección de los derechos de propiedad intelectual (Low y Tijaja, 2013).

Por lo mencionado anteriormente, no solo resulta importante pertenecer a una CGV sino además el desempeño logrado dentro de la misma. Los efectos de estas formas de producción

---

<sup>1</sup> Se define Globalización como "la interdependencia creciente de los países que surge de la integración cada vez mayor del comercio, las finanzas, los pueblos, y las ideas de un mercado global". Banco Mundial.  
<http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/chapter12.html>

fragmentadas suelen estar en las oportunidades de crecimiento y desarrollo que la etapa productiva derrama sobre el conjunto de la economía.

El objetivo que buscará alcanzar el presente trabajo de investigación es identificar como se expresa en Uruguay esta dinámica productiva de interacción internacional, utilizando información de un régimen promocional para las exportaciones. Es así que resulta interesante comenzar a preguntarse **cuál es el contenido importado de las exportaciones uruguayas, considerando la información que surge de los registros aduaneros que utilizan este instrumento**. Es bajo la figura de Admisión Temporal (AT) que la producción local integra los procesos de fragmentación de la producción, participando en cadenas de valor, regionales y/o internacionales. A través de este instrumento y del valor doméstico que se agrega al producto exportado, se buscará identificar **cuáles son los principales circuitos comerciales que pertenecen a este tipo de producción**.

Es a través de éste régimen promocional y su declaración en las exportaciones uruguayas, que resulta posible identificar y conocer las características de este tipo de producción. Mediante la construcción de una base de datos específica y de características únicas, se obtienen las respuestas a las preguntas de análisis y se logra un conocimiento más detallado de la producción fragmentada en la cual Uruguay es participe.

Este trabajo se organizó en cinco capítulos. Una vez presentada la introducción y problema que permite enmarcar la motivación y el objetivo general de la investigación, continúa el capítulo dos, con la presentación de los antecedentes en los cambios estructurales del comercio mundial y la modalidad de participación de Uruguay. A partir del capítulo tres, se exponen los fundamentos teóricos y metodológicos que darán sostén al análisis y a las conclusiones arribadas. Éstas últimas tendrán su oportunidad de desarrollo y exposición en el cuarto capítulo. Finalmente, se alcanzarán en el capítulo cinco, las reflexiones finales.

## 2. ANTECEDENTES GENERALES Y CONCEPTOS TEÓRICOS

### 2.1 Comercio mundial y modalidad de participación de Uruguay

Aunque América del Sur ha especializado sus exportaciones principalmente en materias primas, desde el inicio del siglo XXI, se ha observado una diversificación en los productos ofrecidos. Nuevas variedades en las materias primas originales (por ejemplo: arroz), nuevos sectores no tradicionales (por ejemplo: el salmón) y el desplazamiento de ciertas materias primas por otras con mayor beneficio (por ejemplo: la soja), son algunos de los efectos que ha traído el avance del comercio regional (Stanley, 2010).

Asimismo, estos cambios se encuentran sumergidos en un conjunto de “revoluciones”<sup>2</sup> que registra el mundo desde hace varios años: revolución tecnológica en la modificación genética de semillas, revolución de la empresa agrícola a través de la aparición de nuevos actores, revolución en el transporte y comunicación con las nuevas modalidades de envío y traslado.

Estos cambios no se han producido indiferentes al comercio, sino que por el contrario, acompañaron sus transformaciones, y por tanto a las cadenas productivas. Algunos autores lograron denominar este conjunto de cambios como “Globalización: segunda separación y movimiento de tecnología”<sup>3</sup>.

Lo que determina esta nueva generación de producción fragmentada e integrada, es la transferencia por parte de la empresa a la nación en desarrollo que trabaja en algún eslabón de la cadena productiva. Esto se realiza a través del know-how, el gerenciamiento y la logística de la marca, entre otras. Deja de ser solamente el traslado de insumos y/o mercadería, de un lugar a otro, para pasar además a transferirse otros aspectos originales de la producción.

Cuando intentamos extrapolar estas conclusiones y las obtenidas por Baldwin et al. (2013), en el contexto que acompaña a Uruguay, encontramos que desde la creación Mercosur, Uruguay ha “cursado una senda de crecimiento pobre en las últimas cinco décadas, generando un marcado proceso de divergencia de ingresos con los países ricos”<sup>4</sup>, explicada por la estructura productiva; causa y consecuencia del nivel de crecimiento y desarrollo económico de las últimas décadas (Bittencourt 2003 y 2006; Bértola 2000; Álvarez et ál. 2007 y PNUD 2008, citado por Brunini et ál, 2010, p.1). Asimismo, los autores concluyen que parte de esa deficiencia puede deberse a que el Mercosur ha iniciado una crisis de credibilidad, lo que explicaría que puedan existir en la actualidad o futuro próximo nuevas formas de integración más favorables con países fuera de la región.

---

<sup>2</sup> “Supply-chain trade: a portrait of global patterns and several testable hypotheses”. R. Baldwin and J. Lopez-Gonzalez. April 2013.

<sup>3</sup> “Supply-chain trade: a portrait of global patterns and several testable hypotheses”. R. Baldwin and J. Lopez-Gonzalez. April 2013.

<sup>4</sup> A. Brunini et al. “Transformación estructural y convergencia: Evidencia comparada para Uruguay y otros países especializados en bienes intensivos en recursos naturales”. Documento de Trabajo. DECON. Mayo 2010

Aunque los países miembros han manifestado la intención de revitalizar el Mercosur, superando estancamientos anteriores y promoviendo nuevas políticas de desarrollo, lo que se desprende en forma subyacente es que la competitividad depende actualmente de las cadenas de valor y de la cercanía geográfica, Lopez y Laplane (2004).<sup>5</sup>

Sobre estas dos ideas, los mismos autores advierten que las cadenas de valor en un bloque del tipo Mercosur, pueden determinar:

- i. La reducción del nivel de conflictividad al interior del bloque dado que complementa y articula los esfuerzos entre las distintas firmas que componen la cadena.
- ii. La posibilidad de aunar esfuerzos en búsqueda de mejorar conjuntamente su competitividad con el resto del mundo.
- iii. Estos mecanismos regionales de articulación solidificarían las bases del Mercosur, reforzando los lazos inter empresariales y de cooperación inter-estatal.

Como contraposición, para otros autores el pertenecer a una cadena de valor no significa necesariamente mayores beneficios o mejoras en la competitividad, sino que es de singular importancia conocer en que eslabón de la cadena se encuentra cada economía y cada sector, de forma tal de analizar qué valor agregado genera y los beneficios asociados por la complejidad de la incorporación. Según Fuscaldo (2009), Uruguay “debería apoyar un modelo de integración y no de cadenas, ya que por su tamaño nunca podrá ser el eslabón fuerte de la cadena de valor”<sup>6</sup>.

También existen aquellos que contraponen argumentos para defender que la pertenencia a una cadena de valor no necesariamente se encuentra ligada a la proximidad geográfica, sino que estas ventajas pueden potenciarse aún más mediante acuerdos bilaterales que regulan tarifas, reglas de inversión, conocimiento técnico, reglas de origen, entre otras condiciones acordadas entre las partes (Estevadeordal et ál, 2013).

Existen, como se han presentado anteriormente, varias concepciones y opiniones sobre el tema, lo cual conlleva a analizar el rol de la Organización Mundial de Comercio (OMC), como entidad que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre países<sup>7</sup>.

A partir del índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial, la facilitación del comercio y los avances en eliminar sus obstáculos, se han convertido en principales objetivos a perseguir por las naciones, y entonces por la OMC. Esto responde a que dicho índice explica qué obstáculos o retrasos entre dos regiones puede tener graves repercusiones para la competitividad de la cadena de valor (Doing Buisness, 2012, citado por Ferrando 2014).

---

<sup>5</sup> A. Lopez y M. Laplane. “Complementación productiva en Mercosur. Perspectivas y Potencialidades”. Serie documentos sobre el Mercosur. Diciembre 2004.

<sup>6</sup> “Posibilidad para Uruguay de Cooperar con la Industria de Defensa Regional en el marco de UNASUR”. E. Fuscaldo. Junio 2009.

<sup>7</sup> [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/whatis\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm)



Desde la Ronda de Doha de 2001, dicha Organización ha sufrido un estancamiento en los avances que se observaron en las sucesivas Conferencias Ministeriales, además de que fue entendido que las nuevas formas de producción e integración productiva quedaban por fuera del esquema tradicional y del reconocido Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (Hummels et al., 2001). Todo ello dejó librado a los acuerdos multilaterales y regionales, la definición de reglas y requerimientos para la distribución global de la producción.

Las nuevas formas de comercio dejan al GATT sin posibilidad de acción. El Acuerdo no contemplaría las nuevas formas de transacción y producción modernas, así como aspectos que refieren a las reglas de origen. Esto puede determinar que varios asuntos relativos al comercio sean tratados por fuera de la OMC y liderados por las grandes economías.

Mediante la Conferencia Ministerial 9 en Bali, en 2013, se logró alcanzar consenso en varios aspectos que contribuyen a la facilitación del comercio, a través del aprobado “Paquete de Bali” y más precisamente el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio. Posiblemente sus secciones buscan contribuir a mejorar la integración de los miembros y sus oportunidades en el comercio mundial, mediante el compromiso de los países en la mejora e institucionalización del comercio. Varios de estas disposiciones serán adoptadas en los próximos años, y se espera que contribuyan a potenciar las cadenas de valor y la integración de las naciones en desarrollo a esta nueva modalidad de globalización.

Aun cuando la implementación de lo dispuesto dependa de los países, se convierte en una nueva esperanza para reducir las desigualdades del comercio internacional, que ubica el 90% de las exportaciones en el 22% de los países (OMC, 2013, citado por Ferrando 2014); y para contraponerse hay quienes piensan que el sistema de gobierno internacional se estaría debilitando y fragmentando, lo cual representa una amenaza para el mundo, ya que estaría permitiendo alta discrecionalidad en el modus operandi y nuevas estrategias de negociación bajo esta nueva forma de integración y comercio internacional.

Una de las maneras en que gobiernos y tomadores de decisiones de política pueden promover dicha participación, es a través de regímenes especiales. Estos no solo podrían condicionar las ventajas y capacidad de las firmas de ingresar a un mercado sino también, y bajo un nuevo concepto, contribuir a que dicha participación adopte la forma de fragmentación productiva.

## 2.2 Conceptos básicos

Baldwin et ál. (2013), desarrollan dos conceptos fundamentales. Importar para producir, denominado “I2P” (“import to production”), fenómeno que explica la incorporación de insumos importados para la producción de un bien determinado; y cuando parte de esta producción es exportada, nos introducimos en el siguiente concepto, “I2E” (“import to export”) o importar para exportar, entendido como un caso específico del anterior.

Si es posible reconocer “I2E” dentro de “I2P”, entonces será sencillo conformar la base del análisis del comercio fragmentado.

Es así como la fragmentación productiva, es entendida por Baldwin et al. (2013) como un nuevo modo de producir, en el que los países participan de eslabones de cadenas de producción integradas multilateralmente. Esta red de valor es distribuida en cada eslabón del proceso productivo, en función de las ventajas comparativas de los países que la integran. Si bien anteriormente los insumos iban cambiando de destino para avanzar en la cadena de producción, ahora ese recorrido exige medidas de calidad, de origen, e implica una interconexión más compleja entre los países y una dependencia diferente.

Se agrega así el concepto de proceso productivo integrado verticalmente<sup>8</sup>, es decir que cada país logra especializarse en una etapa de producción determinada. La interrelación entre países ha generado controversias en su forma de medición, dada las escasas fuentes de datos existentes, determinando la creación de diversos proxy o construyendo bases que no son consistentes<sup>9</sup>. Es además destacado en este tipo de estudios, la duplicación que acompaña el registro acumulado del valor de los productos, en estructuras productivas dispersas. Johnson y Noguera (2012) construyen un marco analítico que considera el valor agregado doméstico incorporado en estos productos, y a partir de entonces un ratio que permite medir el grado de intensidad del insumo importado respecto al valor bruto de producción exportado.

Pese a estos problemas prácticos y de duplicación, algunos autores han llegado a la conclusión de que estas interrelaciones ocurren en función de la geografía y el tiempo de transporte de las mercaderías<sup>10</sup>. Es decir que la decisión de asociación se encuentra ligada en forma directa a la cercanía y tiempo de traslado del insumo al país que continuará con la siguiente fase del proceso productivo del bien final. Esto indicaría que esta nueva modalidad de globalización tendería a concentrarse entre países de las mismas regiones<sup>11</sup>.

Si bien el comercio de insumos intermedios representa dos tercios del comercio internacional (Johnson y Noguera, 2011), la explicación que ofrecen los autores para dar sentido al crecimiento de ciertas economías y no de otras, son las tendencias regionales y no internacionales que presenta el fenómeno de las cadenas de valor (Baldwin et ál., 2013). Esto quiere decir que los procesos productivos integrados se orientan hacia mercados geográficamente cercanos y alrededor de al menos una economía de tamaño de mercadeo grande.

Asimismo, el estudio en profundidad de esta nueva forma de integración ha determinado la definición de conceptos adicionalmente. Si bien la noción de bienes intermedios es atendida con especial énfasis en la década de los 80s a través de Sanyal y Jones (1982)<sup>12</sup>, Baldwin (2013) también los referencia en sus dos conceptos que fueron mencionados anteriormente.

---

<sup>8</sup> "Vertical specialization across the world: a relative measure". J. Amador y S. Cabral. Banco de Portugal. Working Paper 10|2008.

<sup>9</sup> Idem.

<sup>10</sup> "Time as a Trade Barrier". D. Hummels. GTAP – Working Paper No. 18. 2001.

<sup>11</sup> "Global production sharing, trade patterns and industrialization in Southeast Asia". P. Athukorala y A. Kohpaiboon. Working Paper No. 2013/18. 2013.

<sup>12</sup> "The theory of trade in Middle Products". K. Sanyal y R. Jones. American Economic Review. 1982.

El concepto de CGV representa, por tanto, la integración de economías en la producción de un bien determinado, combinando la participación de un largo número de proveedores que se ubican en una pluralidad de países en el mundo. El fenómeno que se genera a través de esta forma de producción es la especialización, pero dicha especialización se desarrolla en bienes intermedios.

El alcance geográfico de las CGV puede presentar diversas formas y modalidades. Podemos observar cadenas nacionales, regionales y como lo dice su nombre, globales. Asimismo, a lo largo de una cadena productiva de un bien, pueden intervenir empresas de distintos tamaño, capital, y otras características que las diferencian (Lopez y Laplane, 2004).

La UNCTAD (2002) concluye que la competencia en los mercados globales se realiza cada vez más entre sistemas productivos gobernados por empresas transnacionales, más que por firmas aisladas. Asimismo, según Lopez y Laplane (2004), este tipo de integración internacional permite a las pequeñas empresas poder incorporarse a estos procesos productivos mundiales. Toda empresa buscará maximizar su posición en la CGV, porque será este lugar el que le ofrezca mayores beneficios.

Los objetivos que se persiguen cuando se desea integrar una CGV, pueden ser variados. Es entendido que la integración productiva puede mejorar las condiciones y/o maximizar los derrames generadores de IED, nivel de empleo, pobreza, y accesos a los mercados internacionales. Sin embargo existen varios trabajos empíricos que señalan lo contrario (Kosacoffi y Lopez, 2008).

De acuerdo a estudios previos, la mayor parte de las especializaciones observadas en la región se explican en ramas donde predominan las empresas transnacionales. Esto es así, porque las filiales ubicadas en las economías miembros reciben ventajas directas cuando existe integración vertical. La captura de beneficios parece ser inmediata y permite adaptar las estrategias en forma directa. Sin embargo también se han observado industrias dentro del Mercosur, por ejemplo, que no han sabido integrarse, y por tanto han insistido en continuar con políticas proteccionistas para protegerse contra los productos importados.

Continuando con Lopez y Laplane (2004), y a partir de lo expuesto anteriormente, corresponde mencionar que existen cuatro (4) tipos de cadenas de valor: i) Cadenas Competitivas, donde pertenecer a dicha cadena representa una oportunidad para la empresa; ii) Cadenas con Deficiencias, la integración a éstas representa una amenaza; iii) Cadenas Neutras, donde no se presentan ninguno de los resultados de las cadenas anteriores; y iv) Cadenas Dependientes, cadenas que dependen de las empresas transnacionales.

Esto permite entender la importancia que tiene pertenecer a una cadena de valor y conocer a qué tipo de cadena pertenece la empresa. Volvemos al concepto mencionado anteriormente que postulaba el hecho de que pertenecer a una CGV, no siempre resulta positivo para la empresa.

Recientemente, Johnson y Noguera (2012) a través del término “producción fragmentada”, comienzan a considerar el valor agregado en productos que incorporan insumos importados. Los países importan insumos intermedios que combinan con valor agregado doméstico para reexportarse en un nuevo producto, que puede ser un insumo o producto final. Este tipo de producción no es más que una CGV, que puede adoptar cualidades diferentes según el tipo de integración que se presente.

Estos autores introducen el valor agregado doméstico incorporado en la exportación cuya producción es fragmentada, como una medida adicional que podría explicar las ventajas y características de participar o no de una CGV. Aun considerando la mejor definición para la medición de este efecto, el proceso productivo inter fronteras presenta dos desafíos: la capacidad para la identificación de este valor agregado, registro que las estadísticas convencionales de comercio encuentran dificultad, dada la duplicación por su medición del valor bruto de las mercaderías cuando éstas cruzan las fronteras; y una producción multi país de rutas indirectas que diluye el seguimiento del proceso productivo completo.

Esto último nos acerca a nuevos conceptos en el flujo de producciones fragmentadas. Cuando este tipo de comercio ocurre, estos autores prevén que los intercambios pueden ser de dos tipos, “Reflection” o “Diversion”. Nos referimos al primero cuando un producto viaja a un país para continuar su proceso productivo, pero retorna para ser absorbido por la demanda doméstica. En el segundo caso, luego de finalizada la fase productiva en el país, el producto continúa su proceso en una sucesión de países diferentes al origen del insumo, hasta alcanzar su estatus de bien final y ser consumido por demanda doméstica extranjera.

Conocer el valor agregado incorporado en este tipo de producciones fragmentadas, permite conocer o calibrar la apertura comercial de la economía y determinar mejor la exposición a shocks internacionales y de ciclo de negocios (Johnson y Noguera, 2012). Reconociéndose que este tipo de integraciones comerciales resulta cada vez más importante en el intercambio internacional de bienes y servicios, estos autores encuentran y refuerzan la idea, a través de una medida de intensidad de producción compartida (VAX).

Por otra parte, el VAX recibe no solo la influencia del tipo de comercio, bilateral y multilateral, sino también de los países que lo integran. El valor agregado en el comercio bilateral tiende a caer mientras que el comercio multilateral muestra crecimiento, además de ser mayor en los países intermedios del proceso productivo, es decir los que agregan valor a los insumos intermedios.

Finalmente, Johnson y Noguera (2012), consideran otro de los factores que fueron mencionados como influyentes en la decisión de participar o no en las CGV. Cuando no existen barreras comerciales, la distancia es importante para explicar la fragmentación. VAX bilaterales tienden a ser mayores cuanto más lejos se encuentre el otro país. Cuando existen barreras comerciales, estos acuerdos tienen efectos directos sobre los niveles de VAX. Los acuerdos tienden a aumentar ambos, el valor agregado y valor bruto de producción, pero más aún éste último, lo



UNIVERSIDAD  
DE LA REPÚBLICA  
URUGUAY



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración  
Universidad de la República

cual determina VAX menores. Esto supone que las políticas y/o acuerdos comerciales terminan influyendo sobre el comercio fragmentado.

La distancia por tanto es una variable capaz de explicar la heterogeneidad en el ratio VAX entre los distintos destinos de las exportaciones. A mayor distancia mayor es el valor del VAX. Los países tienden a exportar a mercados lejanos productos que tienen un contenido doméstico alto (o contenido importado bajo), mientras que la producción más fragmentada (con un contenido importado alto) tiende a orientarse a mercados cercanos.

### 3. MARCO METODOLÓGICO y DATOS

#### 3.1 Hipótesis y objetivos

El objetivo de este trabajo de investigación es analizar la participación de Uruguay en el fenómeno antes identificado de comercio fragmentado o también denominado CGV.

A través de la AT, como instrumento que presenta condiciones muy favorables para incentivar la integración así como indicador para reconocer la existencia de insumos importados en exportaciones nacionales, Uruguay logra un alto grado de integración de sus exportaciones en cadenas productivas regionales.

Es además esperable que el valor agregado doméstico en relación a las exportaciones sea alto, ya que encuentra ventajas comparativas favorables en productos con escaso desarrollo manufacturero y tecnológico. El insumo importado incorporado representa poco valor en el total exportado, y el insumo nacional tendería a explicar la mayor parte de la naturaleza del bien exportado.

Aun cuando el principal origen de los insumos importados y destino de las exportaciones sea el Mercosur, pueden esperarse otros destinos importantes para nuestro país. En tales casos, el valor agregado doméstico de estos flujos extra zona reportarán niveles superiores, respecto de los que ocurran entre los países miembros del Mercosur.

#### 3.2 Régimen de Admisión Temporal

Uruguay considera en su registro de importaciones la distinción del régimen de admisión temporal, entendido como un régimen que reduce la discriminación a las exportaciones a través de facilitar la incorporación de insumos importados en productos transformados que serán reexportados, en un determinado período de tiempo. Esto constituye una ventaja en la información sobre la cual este trabajo se construyó.

De esta manera nos aproximaremos a los conceptos de Baldwin et ál. (2013) y se logrará medir este fenómeno mediante los indicadores propuestos por Johnson y Noguera (2012), a un mayor nivel de desagregación. Se logra conducir el análisis de sectores a un análisis por producto.

Uruguay se inserta en el comercio fragmentado, y el instrumento más representativo de ello es el régimen de AT. Éste permite reconocer el conjunto de exportaciones que tienen entre sus insumos, productos extranjeros, y además ofrece conocer cuál es su nivel de intensidad.

Como veremos a continuación, la aplicación de este régimen será el instrumento clave que acompañará la base de datos, sobre la que se construyen los análisis y conclusiones del documento.

### 3.2.1 Descripción del régimen

La AT se convierte en un instrumento legítimo de promoción a las exportaciones, que es elegido como competidor del arancel, no solo como incentivo a la producción nacional, sino también como promotor de nuevas inversiones. Si bien se formaliza desde principios del siglo XX, se ubica dentro de un paquete de medidas que acompañó el proceso de apertura unilateral que Uruguay emprende a partir de 1973 (Vaillant, 2005). La normativa nacional y regional de la época estuvo asociada y referenciada al arancel, sin embargo este régimen especial surge en el país desde 1911 con la Ley 3816. Reconoce su mayor intensidad en los últimos años y se convierte en un incentivo netamente fiscal para los exportadores, siendo que logra afectar los costos de producción a través de la exoneración de impuestos en los insumos importados.

Actualmente, este régimen se expresa a través de la Ley 18.184 promulgada en el año 2007, la cual autoriza el régimen de Admisión Temporal (AT), Toma de Stock (TS) y Régimen Devolutivo (RD). Si bien estas tres modalidades de importación comparten la exención de gravámenes y la condición de vinculación con bienes exportados, poseen características y tratamientos diferentes. Definido por el Código Aduanero de la República Oriental del Uruguay del año 2014, Ley N°19.276, la AT es “la introducción a plaza, exenta de tributos, de mercaderías extranjeras procedentes del exterior del territorio aduanero nacional, con un fin determinado, ajeno al consumo, para ser reexpedidas, dentro del plazo que fije la reglamentación, sea en el estado en que fueran introducidas o después de haber sido objeto de una transformación, elaboración, reparación, o agregación de valor determinados, con efectiva ocupación de mano de obra”; mientras que la TS configura la reposición de bienes que fueron importados pero que habiendo adoptado las condiciones de una AT, se permite la importación de éstos en reposición de los usados. Finalmente, el RD recoge la intención de la TS, pero en lugar de reponer los bienes, reclama la restitución de los tributos que fueron pagos por los bienes importados utilizados posteriormente como AT.

Asimismo, en su Artículo 11 agrega que el régimen de AT podrá ser aplicado a maquinarias y/o equipos de cualquier origen, que ingresen transitoriamente al país para ser reparados, actualizados o ser objeto de mantenimiento. Por tanto, en estos casos, la mercadería no será incorporada al proceso productivo del bien final, sino que es la mercadería en sí misma la que formará parte de un proceso.

El Poder Ejecutivo, mediante el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), en su unidad ejecutora Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), y Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), a través de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA), reglamenta los regímenes recién expresados, no solo en términos de universo de mercaderías, procedimientos, plazos y requisitos, sino también en su autorización y regularización<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> El término regularización es entendido como todo procedimiento que completa o da cierre a los regímenes de AT, TS, RD.

Tal reglamentación se hace presente dos años después, mediante el Decreto 505/009, donde el universo de mercaderías que podrán ser objeto del régimen serán:

- Materias primas e insumos intermedios;
- Partes, piezas, motores, equipos y materiales;
- Envases y materiales para empaque;
- Matrices, moldes y modelos;
- Productos que se consumen en el proceso productivo o en el control de calidad, sin incorporarse en el producto terminado<sup>14</sup>;
- Elementos, equipos o materiales necesarios para el soporte de software, programaciones o información relativa a las tecnologías de la información;
- Máquinas o equipos de cualquier origen, que ingresen temporalmente para su reparación, mantenimiento o actualización<sup>15</sup>.

El procedimiento por el cual se solicita la autorización para el uso del régimen de AT, TS y RD implica la presentación de una solicitud ante el LATU, quien deberá corroborar el cumplimiento de los requisitos, según normativa vigente y una vez autorizado, comunicará el permiso a la DNA y empresa solicitante.

El plazo en régimen de promoción admite un máximo de dieciocho (18) meses, con excepción a una prórroga de otros dieciocho (18) meses adicionales, siempre que el trámite fuera presentado previo al vencimiento del primer período autorizado.

Las AT podrán cancelarse mediante: 1) su descarga en las exportaciones donde fue aplicada la mercadería en AT; 2) importación definitiva; 3) reexportación en el mismo estado en el que fueron introducidas a territorio aduanero nacional; 4) faltante por fuerza mayor; 5) destrucción o donación por deterioro. En cualquiera de estos casos, la empresa deberá presentar un detalle de la cancelación y la modalidad elegida determinará un tratamiento específico, descrito en la norma.

Cualquier irregularidad detectada será objeto de pago de tributos, multas y recargos, además de otros procedimientos correctivos previstos.

De acuerdo a la normativa citada, los actores involucrados en los regímenes deberán realizar un registro informático de las operaciones de ingreso y egreso de la mercadería autorizada. En lo que respecta a la DNA, el Documento Único Aduanero (DUA) de importación y exportación dejarán registro del subrégimen de AT y del número de registro afectado en la exportación. De esta manera el ingreso de mercadería en AT será asociada a un número de registro, generándose una cuenta corriente a afectar en las exportaciones sucesivas que ocurran mediante DUAs de exportación.

<sup>14</sup> No comprende los repuestos de máquinas y equipos.

<sup>15</sup> Decreto 505/009. Admisión Temporal, Toma de Stock y Régimen Devolutivo ("Draw Back") – Regímenes de Promoción Industrial. Ministerio de Industria, Energía y Minería, Ministerio de Economía y Finanzas. Montevideo, 3 de noviembre de 2009



Tal control es realizado sobre las unidades físicas, pero no sobre el valor y peso declarado. Esto determina que las declaraciones puedan presentar diferencias entre la mercadería de ingreso y la mercadería afectada en el egreso. Este podría ser un aspecto interesante a regularizar por los organismos de contralor para evitar desviaciones en el valor y en posibles diferencias que presenten las AT incorporadas al proceso productivo del bien exportado.

### 3.2.2 Algunas reflexiones sobre la AT

Durante el estudio del régimen de promoción de AT en su base teórica y luego mediante el análisis estadístico, pudo reconocerse su logro como instrumento legítimo de promoción de exportaciones y de incentivo a la producción fragmentada.

Respecto a esto último, la existencia de tales incentivos ha permitido que una economía pequeña logre insertar sus industrias en las redes comerciales internacionales y/o regionales. Esto es uno de los resultados observados desde la implementación del régimen de AT, no solo por el uso creciente de este régimen en distintos sectores productivos, sino también por la permanencia en el tiempo de ciertas industrias, que aun variando sus posiciones relativas, de acuerdo al volumen importado/exportado, encontraron crecimiento prolongado en el tiempo.

Si bien los exportadores encuentran fácilmente incentivos para elegirlo, es quizás la forma de implementación, la que podría incorporar la complejidad al régimen. No solo es importante contar con entidades capaces de analizar los procesos productivos, entender el negocio, determinar funciones de producción, demanda y aspectos técnicos, como también generar sistemas de control adecuados para acompañar el procedimiento de entrada y salida de estos productos.

Actualmente la ausencia de un procedimiento automatizado puede convertirse en una oportunidad de mejora para el régimen de AT. Si bien el procedimiento de solicitud y emisión de los permisos para la importación de mercadería en AT se encuentra correctamente regulado, posiblemente el seguimiento del mismo presente ciertas áreas de mejora. No solo inspecciones intermedias que garanticen las mismas condiciones por las cuales fue emitido el permiso, sino también el análisis de las exportaciones en las cuotas de AT asignadas al bien exportado en las declaraciones de exportación, y la presencia del LATU en los controles aduaneros que son elegidos para inspección física, podrían ser algunas de las iniciativas que permitan cerciorar que efectivamente el insumo de AT se encuentra incorporado en la mercadería exportada.

Otros controles adicionales pueden estar enfocados en el análisis de mecanismos de triangulación, asociados a niveles de protección heterogéneos. Siendo variable la distribución de los flujos comerciales en donde se incorpora la AT, surge la necesidad de analizar los movimientos transnacionales que puedan explicar posible evasión de aranceles. Si en la cadena de valor, el movimiento entre países denota Tratados de Libre Comercio y/o medidas proteccionistas diferentes, es posible que la circulación de los insumos elija una dirección determinada intentando esquivar el pago de aranceles. Si bien este punto no se logra analizar

en profundidad en este trabajo de investigación, puede convertirse en un tema de gran interés para futuros estudios.

Aun cuando no exista triangulación y el bien recorra los países que, según el proceso productivo, deban incorporar su cuota parte para la elaboración del bien final, la definición del origen se vuelve un nuevo problema a resolver por los países y por las organizaciones mundiales que incorporan regulación al comercio internacional. La realidad actual acusa esta nueva forma de producción, sin embargo la regulación del régimen de origen preferencial no la acompaña. Es por ello que puede resultar preponderante el rol de la OMC o de algún otro organismo facultado para dar comienzo al desarrollo de una armonización en origen en producciones fragmentadas. Es posible que dichas reglas puedan ser similares a las que acompañan la definición del valor de los bienes, según el GATT, y por tanto las empresas certificadoras del origen en cada país deban ajustarse a una multiplicidad de lineamientos para el otorgamiento de dichos comprobantes.

Por último, sería interesante acompañar este régimen con un análisis que estudie cuáles podrían ser los motivos por los cuales un productor decide no favorecerse de la AT e importar definitivamente los mismos insumos. Es posible que se logren identificar áreas de oportunidad para mejorar los incentivos actuales del régimen y entonces ofrecer las mismas oportunidades a todas las industrias y productores del país.

### 3.3 Diseño de la base de datos

En conocimiento de los datos de comercio exterior que la DNA registra en sus declaraciones de exportación e importación, se procede a la solicitud de las operaciones de entrada bajo el régimen de AT y de exportaciones que incorporan estos insumos importados, para el período 2000 – 2014.

La complejidad en el manejo de estos datos no solo deriva del volumen de información sino también en las características que éstos reúnen. Habiéndose obtenido de manera independiente las importaciones en AT y las exportaciones con incorporación de insumos importados, el número de registro LATU constituyó la variable de identificación y vinculación de dichas operaciones. Corresponde aclarar que toda operación que maneja admisión temporaria debe registrar en su declaración la referencia de autorización brindada por LATU y validada por la DNA.

Previamente a la vinculación de operaciones, y siendo que un permiso de ingreso de AT puede derivar en varias declaraciones de importación con referencia al régimen promocional, se prosiguió a la agregación de estos casos, de manera que se obtuvo por cada permiso LATU una línea de referencia.

Por otra parte, también se reconoció que una exportación puede reunir un conjunto de autorizaciones o AT en la producción del bien exportado, razón por la cual la variable número de registro determinó la asociación de operaciones y logro generar tantas líneas como autorizaciones LATU presentó.

De esta manera, la base permitió incorporar por cada producto exportado, el o los insumos importados adicionados a su producción. Por cada registro, se identifican todos los detalles de la exportación del producto y se agregan los datos del insumo y su origen. Es importante resaltar que la declaración de exportación distingue el valor incorporado del insumo importado, razón por la cual se convierte en una medida sólida para determinar el valor agregado doméstico.

Una vez que se obtienen los datos completos de cada exportación, según número de registro, la base habilita la construcción del valor doméstico incorporado, el valor de AT y la relación de flujos origen – destino de cada operación de exportación que incorporó AT por producto.

Por primera vez se obtiene una referencia empírica que logra corregir el problema de duplicación, que Johnson y Noguera (2012) reconocían como debilidad en la mayoría de los trabajos de investigación en CGV. La base que acompaña este estudio discrimina las composiciones de valor y ofrece el estudio en detalle de cada operación de comercio exterior.

Si bien el supuesto más restrictivo que presentan los datos es suponer que cada producto exportado contiene el mismo conjunto de insumos importados en cada operación registrada, a los efectos del análisis y de la economía en su conjunto, no refuta los resultados obtenidos. En otras palabras, aun cuando dos empresas que exportan el mismo producto utilizan distintos insumos importados, la base agrega los valores exportados y registra para dicho bien el conjunto de insumos declarados por ambas firmas.

Cuando el estudio busca el análisis agregado, este supuesto desaparece y la base se convierte en referencia confiable para el estudio de los ratios y valores por producto, sector, origen y destino, entre otros. Por tanto son múltiples las potencialidades que presenta la información que respalda este trabajo de investigación.

De esta manera se obtuvo una base de datos cuyos registros se ordenan por producto, según clasificación arancelaria a 6 dígitos, y para cada uno de ellos se logra conocer los siguientes datos:

*Tabla 1- CONSTRUCCIÓN DE VARIABLES DE LA BASE DE DATOS*

DATOS	DETALLE	CALCULO
Prod_exp	Subpartida del bien exportado	-
Industria	Categorización por industria según capítulo del bien exportado	Capítulos: 01 - 24 --> Industria de productos del reino animal y vegetal; 25 - 49 --> Industria química e industrias conexas; 50 - 66 --> Textiles y Calzados-, 67 - al final --> Industria Metalmecánica y otras manufacturas.
FOBconAT_d	FOB de la subpartida exportada con duplicación 2011-2014	(: USD)
FOBconAT	FOB de la subpartida exportada sin duplicación 2011-2014	(: USD)

FOBTOTAL_Subp	FOB total exportada de la subpartida 2011-2014	(: USD)
FOBconAT_d_a	FOB de la subpartida exportada con duplicación promedio anual	(: USD)
FOBconAT_a	FOB de la subpartida exportada sin duplicación promedio anual	(: USD)
FOBTOTAL_a	FOB total exportada de la subpartida promedio anual	(: USD)
Participación_FOBTOTAL	Participación de FOB total de cada subpartida respecto al total exportado de bienes que incorporaron AT	FOBTOTAL_Subp / FOBTOTAL GENERAL
Acumulación_FOBTOTAL	Se ordenaron las subpartidas de mayor a menor y se calculó el porcentaje acumulado respecto al total exportado FOB.	FOB TOTAL_Subp / FOB TOTAL GENERAL + porcentaje de la celda anterior
Acum cat	Categorización según nivel de acumulación en el total exportado FOB de la subpartida	20% - Acum > 80%; 80% - Acum < 80%
Valor_AT	Valor AT incorporada en las exportaciones 2011-2014	(: USD)
Valor_AT_a	Valor AT incorporada en las exportaciones promedio anual	(: USD)
Intensidad_AT	Intensidad de la AT en la subpartida exportada	Valor_AT / FOBconAT
Nivel_Intensidad_20%	Categorización para medir el nivel de intensidad de AT respecto a la subpartida exportada. Punto de corte 20%.	BI - Participación < 20%; AI - Participación > 20%.
Nivel_Intensidad_40%	Categorización para medir el nivel de intensidad de AT respecto a la subpartida exportada. Punto de corte 40%.	BI - Participación < 40%; AI - Participación > 40%.
VAD	Valor agregado doméstico 2011 - 2014	FOBconAT - Valor_AT, (: USD)
VAD_a	Valor agregado doméstico promedio anual	FOBconAT_a - Valor_AT_a, (: USD)
Participacion_VAD	Participación del VAD en el total del VAD del conjunto de subpartidas que incorporan AT	-
Peso_Neto	Peso Neto de la subpartida exportada	-
VADU (USD)	Valor agregado doméstico unitario	VAD / Peso_Neto
VAX	Indicador VAX	(FOBconAT - Valor_AT) / FOBconAT

Fuente: Elaboración propia.

### 3.4 Estrategia empírica

Una vez presentada la base de datos, la estrategia empírica que la acompaña encuentra apoyo en la metodología y lineamientos desarrollados por Johnson y Noguera (2012). Estos autores introducen además del concepto de producción fragmentada para describir esta conexión secuencial y en etapas en la producción de un bien determinado entre países; una forma para

su medición, que surge de la relación entre valor agregado doméstico y valor bruto de exportación.

En esta ocasión se introducirán una serie de variantes que precisarán aún más el ratio definido. La disponibilidad de los datos así como su detalle, permiten no solo la identificación de las operaciones que participan de producciones fragmentadas sino también las características del insumo incorporado. Por tanto, las estadísticas dejarán de lado aquellas importaciones definitivas y las exportaciones que no registran insumos importados.

De manera introductoria, se elige presentar un análisis descriptivo de las importaciones de AT en el período 2000 – 2014, a través de la construcción de cinco trienios. Para cada uno de ellos, se realizó el cálculo promedio en los análisis elegidos. Por otra parte, se continúa con una abreviación de los datos, considerándose únicamente el periodo de estudio 2011 a 2014, de forma de poder acercarnos a la situación actual y conocer el comportamiento de los índices en la última parte de la historia de nuestro país. Corresponde aclarar que para el total de los indicadores se eligió nuevamente el promedio del período como resultado a considerar, y no su evolución.

Si bien no se han encontrado antecedentes que proporcionen resultados que deriven de este tipo de técnicas para la medición del valor agregado en cadenas de valor, con la información que introduce la base que respalda este trabajo de investigación, la construcción de los indicadores de referencia tienden a adecuarse a la información disponible, brindando no solo mayor precisión en los resultados sino también se convierten en los mejores de acuerdo a sus definiciones. Como se mencionó anteriormente, conocer las AT de un país resulta fundamental para poder analizar la integración vertical que dicha economía posee con el resto del mundo. Si bien su análisis no es sencillo, especialmente porque se requiere que exista un régimen especial de importación que cumpla con estas características, y que se explicita en las declaraciones de salida el valor incorporado del insumo importado en los bienes, es esperable que muchos países se vean obligados a comenzar a registrarlo.

Es de gran importancia el uso de este régimen y como sea expuesta su información, porque no hay dudas que toda empresa o industria que importe bajo esta modalidad, exonerado de impuestos, lo hará autorizado por un organismo nacional competente, que habilita el uso de estos bienes solamente para ser incorporados en un proceso productivo certificado. Por tanto, será fácil reconocer el régimen de transformación si el bien que ingresa bajo AT es descontado en una exportación de otro bien<sup>16</sup>. Si todos los países y las estadísticas internacionales lograran la construcción de una base global de estas características, sin duplicaciones en los datos relacionados al comercio inter país con participación en CGV, sería la base de referencia de los trabajos de investigación vinculados a este tema.

---

<sup>16</sup> No formarán parte de este trabajo de investigación las máquinas y/o equipos que puedan ser introducidos al país para su reparación, actualización y mejora. Son excluidas, por tanto, las partidas que clasifican este tipo de mercadería.

Siguiendo lo expresado anteriormente, se formaliza la investigación considerando que la unidad de análisis serán mercaderías o productos, y su indicador será la subpartida, es decir, que se hará uso de la nomenclatura internacional de clasificación de los bienes. El estudio se realizará a 6 dígitos dado que es la medida internacional exigida por la OMC. Reconocemos que en ciertas subpartidas, la inconveniencia de no poder analizarlos a 10 dígitos o apertura nacional, puede alterar la identificación de algunos bienes, dado que no permite una discriminación detallada. Sin embargo, se prefirió contraponer esta desventaja con la posibilidad de que los resultados sean comparables internacionalmente. Además de que, este tipo de situaciones suele ser minoritaria en el total de los bienes.

El origen de los insumos importados y el destino de las exportaciones serán agrupados según las regiones que presenta la Tabla 2. Bajo la región 9 quedan contemplados el resto de los países que no cumplen con las condiciones para integrarse a otras.

*Tabla 2- DEFINICIÓN DE REGIONES*

REGION	DETALLE
1. Mercosur	Argentina, Paraguay, Venezuela y Brasil <sup>17</sup>
2. Resto de Sudamérica	Chile, Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador
3. Resto de Latinoamérica	Panamá, Belice, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador y México
4. Estados Unidos	
5. Unión Europea	
6. Este Asiático	China, Japón, Corea del Sur y Hong Kong
7. Caribe	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Islas Caimán, Cuba, Dominica, Rep. Dominicana, Granada, Guadalupe, Guyana, Haití, Jamaica, Martinica, Aruba, Puerto Rico, Saint Kits and Neis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago
8. África	Todo el continente
9. Otros	Resto del mundo

Fuente: Elaboración propia.

Por último, la metodología se dividirá en tres secciones. La primera sección permitirá alcanzar un conocimiento general del comportamiento de las AT en relación al comercio internacional de Uruguay con el resto del mundo, para el período 2000 a 2014, de manera tal de conocer cuál ha sido el efecto de este régimen promocional en una buena proporción de la historia del país y durante distintos momentos del Mercosur. A partir de la sección dos, se busca conocer el comportamiento de las CGV en las cuales Uruguay participa, pero abreviando el análisis a un período más reciente, 2011 – 2014. La siguiente sección busca conocer la integración de las regiones definidas, y conocer el comportamiento de los flujos en el comercio fragmentado. Finalmente se agrega una sección adicional que incorpora los resultados según el indicador VAX. A partir de los resultados obtenidos en dichas secciones, podremos alcanzar un resultado basado en datos empíricos que darán respuesta a las interrogantes de este trabajo de investigación.

<sup>17</sup> Se incorporaron las Zonas Francas ubicadas en estos países.

### 3.4.1 Intensidad del insumo importado en el bien exportado

Si bien el estudio de CGV suele basar su análisis en la deducción del valor doméstico incorporado, logrado a partir de los valores exportados y de la matriz de insumo producto, su definición no resulta sencilla. Si esto no se realiza entonces ocurre el fenómeno de la duplicación que conlleva el registro acumulativo del valor de exportación y a la débil identificación de productos con incorporación de insumos importados. A partir del instrumento de AT y de las potencialidades que presenta la base que acompaña este trabajo, se permite sortear estos inconvenientes y lograr identificar con certeza los productos que participan en cadenas integradas y por tanto identificar el valor doméstico en cada caso.

Para ello, los datos a considerar son el valor exportado y el valor incorporado del insumo en el bien que da origen a la exportación. El primero de ellos será medido en todos los casos según el término internacional de comercio FOB<sup>18</sup>, y será agregado para todo el período. Es importante mencionar que no se analizarán variaciones anuales en las variables de estudio. La moneda expresada en cada caso será el dólar americano a precios corrientes.

A partir de las especificaciones recién expuestas, se comienza por definir la intensidad del insumo importado en el producto exportado  $j$ . A través del cociente entre la sumatoria de insumos importados e incorporados en exportaciones ( $\sum_i M_{ji}$ ) y el valor bruto de producción exportado con AT ( $X_j$ ), se logra conocer el porcentaje importado que explica la producción de cada bien que integra un comercio fragmentado.

$$I_j = \frac{\sum_i M_{ji}}{X_j}$$

Puede suceder que un mismo producto registre un conjunto de insumos importados en su producción, y como fue mencionado en secciones anteriores, la condición de que haya sido declarado por al menos una vez, lo hace integrar el conjunto de insumos que contribuyen a la producción del bien exportado. Si bien es probable que los productores que participan en la producción de un mismo bien puedan recurrir a insumos de AT diferentes e inclusive variar las cantidades elegidas en cada permiso de LATU, a efectos agregados, estas condicionantes no determinaran un cambio en los resultados obtenidos.

Además, en todo el análisis fueron excluidas las exportaciones que no declaran insumos importados y que por tanto son entendidas como comercio convencional. Asimismo, fueron excluidas aquellas exportaciones que registraron como AT el mismo producto de exportación, dado que son casos de devolución, reintegros a origen por vencimientos del régimen o AT sin transformación.

---

<sup>18</sup> Incoterm – Free on board. El conjunto de condiciones, derechos y obligaciones que interpone este Incoterms (términos internacionales de comercio), define que el valor de la mercadería incorpora los costos de transporte desde el domicilio del vendedor hasta su puesta a bordo en el medio de transporte. Será responsabilidad del comprador asumir los costos de fletes y seguros así como el resto de los gastos hasta su puesta en el destino final.

### 3.4.2 Valor Agregado Doméstico

Adicionalmente al indicador de intensidad de insumo importado, se agrega al análisis el ratio de integración a CGV, medido a partir de la relación entre el valor doméstico incorporado en exportaciones que combinan insumos nacionales e importados, y el valor bruto de producción exportado. A partir del ratio VAX que definen Johnson y Noguera (2012), se logra desarrollar una nueva versión que tiene como objetivo analizar el grado de integración de las exportaciones de Uruguay en CGV.

$$VAX_j = \frac{VAD_j}{X_j} = \frac{X_j - \sum_i M_{ji}}{X_j} = 1 - I_j$$

El VAX del bien  $j$ , según su versión original, se obtiene del valor agregado doméstico (VAD) y el valor bruto de exportación ( $X$ ) del bien  $j$ . El VAD, por su parte, surgirá de la diferencia entre el valor bruto de producción exportado con AT ( $X_j$ )<sup>19</sup> y la sumatoria de los insumos importados ( $\sum_i M_{ji}$ )<sup>20</sup> que se hayan incorporado en la producción del bien  $j$ .

El presente indicador se diferencia del obtenido por Johnson y Noguera (2012), siendo que considera un registro desagregado a nivel del producto, y abandona los datos sectoriales de las matrices de insumo producto. Por otro parte, lo que se registra son las importaciones usadas directamente en este tipo de producción, y no los encadenamientos domésticos. Es decir que el cálculo realizado puede ser considerado un nivel mínimo del contenido importado de las exportaciones. No obstante, desde el punto de vista de la descripción de la CGV, la información incluye lo que es relevante para una descripción detallada de todos los caminos alternativos de circulación.

Si el  $VAX_j$  es pequeño, entonces Uruguay incorpora poco valor doméstico al producto exportado  $j$  y por tanto se está ante un comercio que alcanza un nivel elevado de fragmentación. De lo contrario, si el  $VAX_j$  es alto, estaremos ante un comercio con gran contenido de insumos nacionales, y por tanto más alejado de una producción compartida con otros países.

---

<sup>19</sup> Corresponde al FOB total de las exportaciones que incorporaron AT en su producción. Quedan por fuera de este indicador aquellas exportaciones que no fueron asociadas a un permiso de AT, y por tanto la totalidad de insumos fue de origen nacional.

<sup>20</sup> A partir de cada Declaración Única de Exportación, se obtuvo el valor de AT incorporado en cada subpartida exportada.



## 4. RESULTADOS OBTENIDOS

### 4.1 Análisis descriptivo

El primer apartado tiene como objetivo el estudio introductorio del flujo de AT de entrada, para el período 2000 – 2014, y considerando promedios trienales. Para ello se propone como primer análisis una clasificación por sectores, que considera la distribución de los productos según la nomenclatura arancelaria. La industria de productos del reino vegetal y animal conforman el primer sector, conteniendo los capítulos 1 al 24; la Industria química e industrias conexas reúnen los capítulo 25 a 49; Textiles y Calzados considera los capítulos 50 al 66, y el sector de la industria Metalmecánica y otras manufacturas integra los capítulo 67 al final.

La Tabla 3 presenta, no solo la distribución del flujo de AT en los cuatro sectores sino que además introduce el comportamiento en el tiempo en el uso del régimen para cada uno de ellos. La industria química e industrias conexas representan, para cada trienio, el mayor valor de AT, seguido de la industria metalmecánica y otras manufacturas, y finalmente productos del reino animal y vegetal. Cuando nos introducimos al interior de cada uno, y se expone el comportamiento de los capítulos del arancel para cada período, se pueden apreciar cuáles son las principales industrias que responden a este tipo de comercio. Ver Anexo I – Tabla Anexo 18. La industria automotriz, la industria química y finalmente la industria del plástico son las principales en el uso del régimen de AT, sin embargo se puede observar un crecimiento importante en las industrias del cuero, lana y grano, a lo largo del periodo, lo que determina su posición como segundo grupo relevante de industrias que hacen uso del régimen de AT.

*Tabla 3- DISTRIBUCIÓN DE SECTORES POR AT DE ENTRADA, promedio trienal (: USD)*

Contenido tecnológico entrada de AT	2000_2002	2003_2005	2006_2008	2009_2011	2012_2014
Industria de prod. del reino animal y vegetal	30,9	30,3	53,9	129,4	165,0
Industria química e industrias conexas	211,8	309,4	460,7	515,1	654,6
Industria de textiles y calzados	33,4	54,6	61,7	86,0	84,6
Industria metalmecánica y otras manufacturas	94,8	77,2	160,9	207,2	226,4
<b>Total</b>	<b>370,8</b>	<b>471,5</b>	<b>737,1</b>	<b>937,7</b>	<b>1130,7</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

Cuando se avanza en conocer la distribución de los productos que son elegidos como AT, según valor declarado y considerando para este análisis cuatro dígitos de la clasificación arancelaria, podemos observar a partir de la Tabla 4 que la partida 8708, correspondiente a repuestos varios de vehículos, ocupa la primera posición desde 2006 hasta 2014, lo cual resulta coherente con el auge que ha tenido la industria de autopartes y armadoras de vehículos. Asimismo la industria del plástico se vuelve más importante en el uso de AT durante los últimos trienios, a través de los poliacetales y resinas epoxi (3907).

Como también se mencionó en el análisis previo, el cuero se constituye como una industria que comienza a utilizar más intensamente este régimen, y el caucho por su parte, si bien se ubicaba

en una buena posición, como producto alcanza mejores posiciones en todo el período de estudio. Es importante mencionar que durante todo el período, las industrias recién mencionadas logran mantener su posición, lo cual demuestra estabilidad en el tipo de comercio y en el uso del régimen. Su evolución creciente y permanencia en el tiempo comienza a mostrar indicios de que tiende a ser un régimen de uso preferido por la industria que participa de este tipo de comercio.

Tabla 4 - PRINCIPALES PRODUCTOS INGRESADOS POR AT, promedio trienal (: USD)

2000_2002		2003_2005		2006_2008		2009_2011		2012_2014	
Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT
8708	59,41	4104	46,17	8708	88,37	8708	136,02	8708	132,97
4104	35,74	3907	39,32	3907	80,71	3907	102,37	3907	116,85
4002	20,38	8708	30,49	4002	42,09	4002	52,30	4104	84,11
1003	10,10	4002	28,86	4104	37,37	4104	47,75	4002	68,00
3907	9,94	5101	27,14	5101	24,56	5101	47,14	2933	67,84
5101	9,67	4101	11,12	3817	20,89	2933	31,33	1003	50,00
3817	7,89	3817	10,56	7219	20,16	303	23,85	5101	47,84
2841	7,48	2841	9,11	4101	20,06	3817	20,92	7219	38,37
4101	7,20	7210	8,68	2841	19,71	1003	20,77	3817	24,12
4811	6,61	302	7,88	2933	17,01	7219	19,83	3824	22,54
Los demás	196,39		252,16		366,21		435,41		478,09

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

El último análisis incorpora el estudio de la distribución del valor de AT de entrada, según regiones. En este sentido se puede observar como Mercosur representa la región más importante en términos de valor de AT, es decir que nuestro país concentra sus importaciones de AT en esta región. Adicionalmente el Este Asiático y Unión Europea, se muestran como las siguientes dos regiones más importantes, ocupando el segundo y tercer lugar pero alternando esta posición según cada trienio. (Ver Tabla 5)

Tabla 5 - PRINCIPALES REGIONES DE DONDE SON ORIGINARIAS LAS AT, promedio trienal (: USD)

Región - entrada de AT	2000_2002	2003_2005	2006_2008	2009_2011	2012_2014
Mercosur	136,8	192,4	276,7	315,9	312,0
Este Asiático	28,0	51,8	102,1	186,8	285,1
Unión Europea	127,3	99,2	139,2	170,5	207,0
Otros	34,0	57,6	111,7	130,8	191,1
Estados Unidos	26,8	35,8	68,2	86,3	92,2
Resto de Sudamérica	7,9	23,8	19,8	21,6	21,1
Resto de Latinoamérica	5,8	6,0	9,5	13,1	12,4
África	4,1	4,9	9,7	11,9	9,0
Caribe	0,0	0,1	0,2	0,8	0,7
<b>Total</b>	<b>370,8</b>	<b>471,5</b>	<b>737,1</b>	<b>937,7</b>	<b>1130,7</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

Del análisis de las tres principales regiones, expuesto en las Tablas Anexo 19, 20 y 21; se pudo observar que respecto a Mercosur, los períodos de estudios demuestran que la partida 8708, 5101 y 4104 han ocupado las primeras posiciones, lo cual reafirma que la industria automotriz y cuero son relevantes en el uso del régimen de AT. Adicionalmente y para esta región, se agrega la industria de la lana como significativa en los flujos de comercio fragmentado. Si nos referimos a la Unión Europea, además de la industria automotriz, surge la industria química como relevante en términos de AT. Finalmente, el Este Asiático vuelve a recoger los mismos productos que la región del Mercosur pero su valor de entrada es menos significativo. (Ver Anexo I)

## 4.2 Dinámica de la AT en el comercio internacional de Uruguay

### 4.2.1 Comportamiento de las Exportaciones con AT

El siguiente análisis tiene como objetivo conocer los principales productos, que durante el período 2011-2014, han incorporado al menos en una oportunidad un insumo de AT. Seguidamente los análisis serán acompañados de cifras promediales, capaces de lograr un correcto resumen de la situación.

Corresponde aclarar nuevamente, que durante el procesamiento de datos, fueron excluidos aquellos casos en que habiéndose importado mediante régimen de AT, luego se observaron exportaciones de la misma subpartida. Tales fueron entendidas como AT sin transformación y por tanto, no pertenecientes a una CGV.

De esta forma, se inicia el análisis reconociendo que los productos exportados con AT representan casi un 26% del total, valor que se incrementa si la observación contempla el valor exportado. En este último caso, el valor exportado con incorporación de AT representa un 44% del valor total del conjunto de exportaciones. Esto estaría indicando que un poco menos de la

mitad del valor de las exportaciones hacen uso de este régimen promocional, y que además un tercio del conjunto de partidas son las que explican este porcentaje.

*Tabla 6 - DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS EXPORTADOS CON INCORPORACIÓN DE AT, promedio anual período 2011-2014. (número de productos, : USD Y %)*

MEDIDAS \ EXPO	TOTALES	CON INCORPORACION AT	%
Número productos	2.817	725	25,7
Exportaciones	8.725	3.845	44,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

#### 4.2.2 Utilización del valor exportado con AT respecto del total exportado

El siguiente análisis que se incorpora al trabajo de investigación tiene como objetivo conocer en profundidad, cómo es el comportamiento de dicho comercio fragmentado en Uruguay, para ello resulta necesario reconocer la utilización de la AT en las exportaciones respecto de las exportaciones totales en los productos.

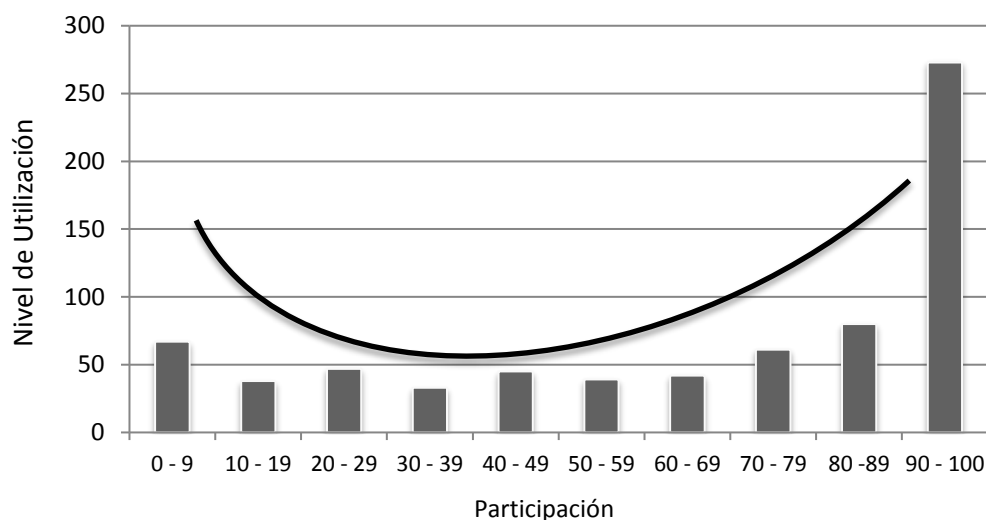
Se ordenaron los productos según nivel de utilización, entendida ésta última como el cociente entre valor exportado con AT y valor exportado total de cada mercadería. Agrupándose en diez niveles de participación, se logró conocer la cantidad de partidas que hacen mayor uso del régimen de AT y su nivel de utilización.

*Tabla 7 - UTILIZACIÓN DE LA AT PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CON AT EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, promedio anual período 2011 – 2014 (número de productos, : USD, %)*

Participación	(1)	(2)	(3)	(4)
	N	Expo con AT (: USD)	Expo Totales (: USD)	Participación de (2) en (3) (%)
100 - 90	273	1.805	1.868	96,7
89 - 80	80	544	628	86,6
79 - 70	61	449	598	75,1
69 - 60	42	299	466	64,0
59 - 50	39	77	140	54,7
49 - 40	45	64	152	42,2
39 - 30	33	366	1.063	34,5
29 - 20	47	205	820	25,0
19 - 10	38	25	173	14,5
9 - 0	67	11	529	2,0
<b>Total</b>	<b>725</b>	<b>3.845</b>	<b>6.437</b>	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

*Ilustración 1 - DISTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO A LA UTILIZACIÓN DE LAS AT EN LAS EXPORTACIONES, promedio anual período 2011-2014*



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas y Tabla 7.

De acuerdo a la Tabla 7, existen 273 productos que son exportados haciendo uso del régimen de AT y explican entre el 90% y 100% del valor total exportado, es decir, que casi el 40% de las mercaderías que incorporan AT eligen casi siempre el régimen promocional para sus exportaciones.

Por otra parte existen subconjuntos de productos que utilizan AT en menor medida, es decir que aún siguen eligiendo producción con insumos nacionales, pero que representan poco en las exportaciones totales.

En términos generales, los productos que explican la mayoría de las exportaciones del país, incorporan insumos importados en su producción, es decir que utilizan un nivel alto de AT en las exportaciones. Todo esto conduce a pensar que los productores nacionales tienden a encontrar ventajas en este régimen y cuando así se las reconoce, todos o la mayoría eligen incorporarlo al producto exportado.

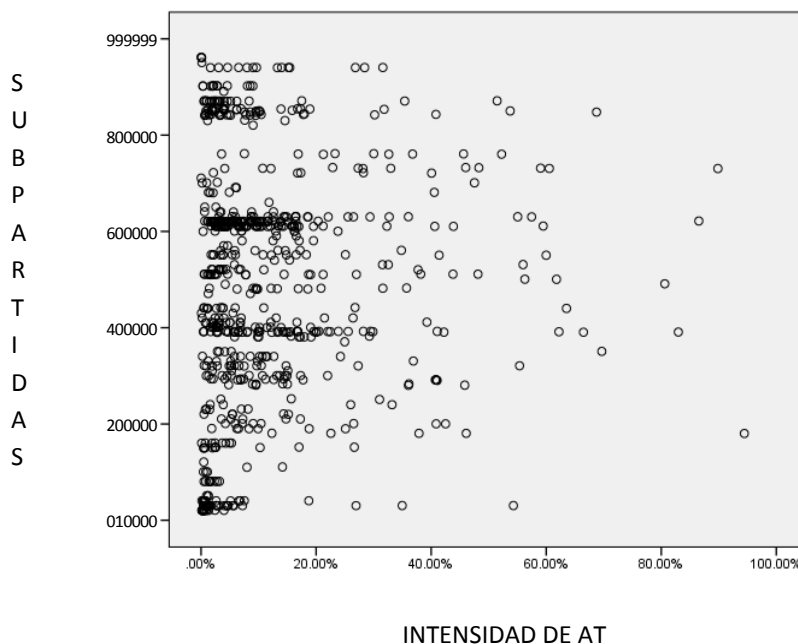
De acuerdo a la Ilustración 1, existe mayor uso del AT en bienes que explican mucho las exportaciones del país, y vuelve a elevarse en productos que explican poco las exportaciones de Uruguay. En situaciones intermedias, se mantiene mayor nivel de producción con insumos nacionales.

#### 4.2.3 Intensidad de la AT en los productos exportados

El siguiente estudio está referido al análisis de la intensidad de AT en el bien exportado, entendida como el cociente entre valor de los insumos importados incorporados en la producción y el valor total del bien exportado. En tal sentido el primer instrumento de observación elegido ha sido un gráfico de distribución, conteniendo los niveles de intensidad global en cada mercadería exportada (Ver Ilustración 2).

Es así como en el eje de las ordenadas podemos observar las subpartidas, ordenadas según nomenclatura arancelaria, y en el eje de las abscisas su nivel de intensidad. Será sencillo de esta manera encontrar cuales son los principales productos que incorporan AT en su producción para ser luego exportados.

*Ilustración 2 - INTENSIDAD DE LA AT EN LOS PRODUCTOS EXPORTADOS*



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

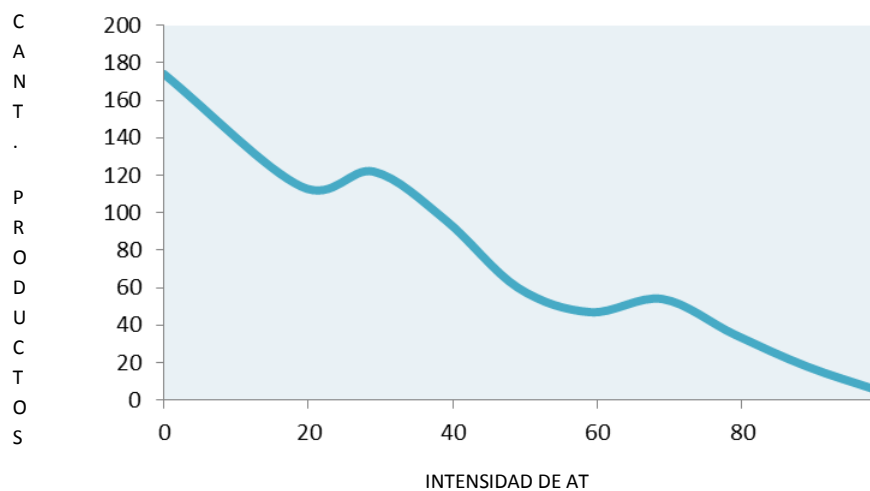
En tal sentido, puede observarse que la mayoría de las mercaderías exportadas incorporan en su producción una participación minoritaria de insumos de AT, esto se concluye a través de la concentración de intensidad que se muestra en el intervalo 0 – 20%. Este mismo gráfico permite visualizar el comportamiento del indicador en cada industria, notando nubes más oscuras en cierto conjunto de subpartidas. Es la carne y granos, el plástico, textiles y algunos repuestos o partes de vehículos, los que tienen mayor utilización de este régimen promocional pero aun así, su intensidad se mantiene en niveles bajos.

A partir del 20%, encontramos posiciones dispares que abandonan la industria de productos del reino animal y vegetal, para posicionarse en subpartidas con proceso industriales de mayor contenido innovador.

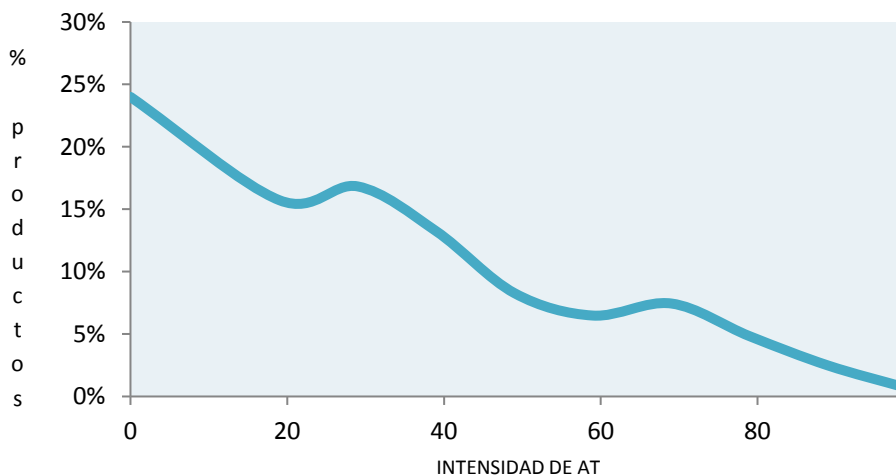
Las mismas observaciones pueden validarse mediante la siguiente Ilustración. Si consideramos la cantidad de subpartidas en el eje de las ordenadas y la intensidad de las AT en el bien exportado, se alcanza para este estudio una curva descendente.

Ilustración 3 - INTENSIDAD DE LA AT

**a) Número de productos**



**b) Proporción de productos**



**Fuente:** elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

A partir de las dos ilustraciones presentadas, se concluye que la mayoría de las subpartidas encuentran una intensidad de AT menor al 20%, conclusión ya arribada en el análisis anterior. También interesa conocer los casos atípicos, para ello, se eligieron tres ejemplos que no solo alcanzan un alto nivel de intensidad sino que además el valor exportado con AT coincide con el valor total exportado de la subpartida.

Tabla 8 - PRODUCTOS DESTACADOS CON ALTA INTENSIDAD AT (MILES USD, %)

Producto	Insumo (AT)	Exportaciones	Valor AT	Intensidad
180310	180100	198,95	187,90	94,4
731100	761300	2,78	2,50	89,8
630210	600110	40,95	35,43	86,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Independientemente de que se expongan estos casos, es importante mencionar que todos mantienen un aspecto en común, los insumos importados en AT son muy similares al bien exportado, esto es, el salto de partida es mínimo y por tanto son casi idénticas las características de ambos bienes, el proceso productivo aplicado en Uruguay resulta básico.

En estos tres casos, solo se importa un insumo en AT para ser incorporado en cada subpartida. El cacao que ingresa como “Cacao y sus preparaciones” (180100) se exporta como “Cacao en polvo con adición de azúcar” (180310), la ropa de cama que importa el “Tejido de pelo largo, en algodón, fibras sintéticas y/o lana” (600110) sale de Uruguay como ropa de cama de punto (630110); y finalmente es insumo de AT los “Recipientes para gas comprimido o licuado, de aluminio” (761300) en el bien final “Recipientes para gas comprimido o licuado, de fundición, hierro y acero” (731100).

#### 4.2.4 Principales productos exportados según incorporación intensiva de insumos importados

Si ordenamos en forma decreciente el valor exportado de cada producto y medimos su participación relativa sobre el total exportado, a través de los valores acumulados, obtenemos la primera clasificación. Las mercaderías que expliquen el 80% exportado o las que acumulan más de 27 millones de USD son catalogadas como de participación ALTA, mientras que las que acumulan el 20% o están por debajo de ese umbral serán nombradas como BAJA.

Por otra parte, se elige una segunda clasificación que mide el nivel de intensidad de AT incorporada en el bien exportado. Las subpartidas exportadas que incorporen más del 20% de AT son denominadas de alta intensidad, mientras que el resto conformarán la categoría de baja intensidad.

De esta manera y a través de la Tabla 9, se logra conocer que 44 productos son los que explican el 80% del valor exportado y su mayoría concentra una intensidad baja de AT en el bien exportado (31). Esta misma condición se cumple para las subpartidas que reúnen el 20% exportado.



Tabla 9 - DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS SEGÚN INTENSIDAD AT Y ACUMULACIÓN DE EXPORTACIONES CON AT, POR INDUSTRIA, promedio anual período 2011-2014 (NÚMERO DE PRODUCTOS Y %)

VALOR EXPORTADO						
Acumulación Exportaciones		Intensidad AT				Total general
		ALTA		BAJA		
		N	%	N	%	
BAJA (20%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	17	8,25	93	19,58	110
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	60	29,13	82	17,26	142
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	69	33,50	121	25,47	190
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	60	29,13	179	37,68	239
	<b>Subtotal BAJA</b>	<b>206</b>	<b>100</b>	<b>475</b>	<b>100</b>	<b>681</b>
ALTA (80%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	1	7,69	21	67,74	22
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	5	38,46	2	6,45	7
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	6	46,15	7	22,58	13
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	1	7,69	1	3,23	2
	<b>Subtotal ALTA</b>	<b>13</b>	<b>100</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>44</b>
<b>Total general</b>		<b>219</b>	<b>30,21</b>	<b>506</b>	<b>69,79</b>	<b>725</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Lo curioso de este resultado puede derivar en que independientemente del nivel de intensidad, son más los productos que explican un nivel bajo exportado (681).

Si además quisiéramos analizarlo pero en términos de su distribución por industrias, una nueva categorización, ya mencionada previamente, busca clasificar las subpartidas según su posición en el Arancel: Industria de productos del reino animal y vegetal (capítulo 1 al 24); Industria química e industrias conexas (capítulo 25 a 49); Industria de textiles y calzados (capítulos 50 al 66) y la Industria metalmecánica y otras manufacturas (capítulo 67 al final).

En términos generales, podemos afirmar que todas las industrias colocan baja intensidad de AT en la mayoría de sus productos (506) y son pocos productos los que explican la mayoría de las exportaciones (31). A diferencia de las otras tres industrias que refuerzan las conclusiones anteriores, la industria metalmecánica y otras manufacturas encuentra dentro de su canasta de productos que explican más las exportaciones, una mayoría con alta intensidad de AT, sin embargo en su conjunto es una industria con poca utilización de este régimen.

Es la industria de textiles y calzados la que reporta una mayor cantidad de mercaderías con utilización de AT en su producción, tanto en alta como en baja participación de las exportaciones, conclusión que reitera lo afirmado en secciones anteriores. La industria de productos del reino animal y vegetal, por su parte, no presenta observaciones adicionales.

Si replicamos el mismo análisis pero según valor exportado, las conclusiones se repiten pero con ciertas apreciaciones adicionales.

Tabla 10 - DISTRIBUCIÓN DEL VALOR EXPORTADO SEGÚN INTENSIDAD AT Y ACUMULACIÓN DE EXPORTACIONES CON AT, POR INDUSTRIA, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

a) Distribución del valor exportado con AT

VALOR EXPORTADO con AT						
Acumulación Exportaciones		Intensidad AT				Total general
		ALTA		BAJA		
		: USD	%	: USD	%	
BAJA (20%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	48	13,06	223	39,22	271
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	80	21,54	66	11,58	146
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	211	56,90	236	41,49	447
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	31	8,50	44	7,75	76
	<b>Subtotal BAJA</b>	<b>370</b>	<b>100</b>	<b>569</b>	<b>100</b>	<b>939</b>
ALTA (80%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	55	6,76	1597	76,22	1652
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	269	33,12	160	7,65	429
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	476	58,67	203	9,69	679
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	12	1,45	135	6,44	147
	<b>Subtotal ALTA</b>	<b>811</b>	<b>100</b>	<b>2095</b>	<b>100</b>	<b>2906</b>
<b>Total general</b>		<b>1181</b>	<b>30,72</b>	<b>2664</b>	<b>69,28</b>	<b>3845</b>

b) Distribución del valor total exportado

VALOR TOTAL EXPORTADO						
Acumulación Exportaciones		Intensidad AT				Total general
		ALTA		BAJA		
		: USD	%	: USD	%	
BAJA (20%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	54	12,63	470	46,27	525
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	89	20,67	84	8,29	173
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	241	56,16	412	40,47	653
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	45	10,54	51	4,97	96
	<b>Subtotal BAJA</b>	<b>429</b>	<b>100</b>	<b>1017</b>	<b>100</b>	<b>1446</b>
ALTA (80%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	57	6,63	3118	75,48	3175
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	273	31,78	191	4,63	465
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	500	58,14	670	16,21	1170
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	30	3,45	152	3,68	182
	<b>Subtotal ALTA</b>	<b>860</b>	<b>100</b>	<b>4131</b>	<b>100</b>	<b>4991</b>
<b>Total general</b>		<b>1289</b>	<b>20,03</b>	<b>5148</b>	<b>79,97</b>	<b>6437</b>

c) Valor AT incorporada por industria

AT INCORPORADA						
Acumulación Exportaciones		Intensidad AT				Total general
		ALTA		BAJA		
		: USD	%	: USD	%	
<b>BAJA</b> (20%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	36	15,56	30	32,51	66
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	53	22,67	15	16,43	68
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	124	53,19	36	39,31	160
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	20	8,58	11	11,75	31
	<b>Subtotal BAJA</b>	<b>233</b>	<b>100</b>	<b>92</b>	<b>100</b>	<b>325</b>
<b>ALTA</b> (80%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	36	6,34	67	39,10	103
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	178	31,77	32	18,61	210
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	339	60,44	34	19,59	373
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	8	1,44	39	22,70	47
	<b>Subtotal ALTA</b>	<b>561</b>	<b>100</b>	<b>171</b>	<b>100</b>	<b>733</b>
<b>Total general</b>		<b>795</b>	<b>75,13</b>	<b>263</b>	<b>24,87</b>	<b>1058</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

En términos generales, se cumple que los productos que explican más del 80% de las exportaciones (2906) triplican el valor exportado de mercaderías que se ubican en la categoría de baja acumulación de exportaciones (939). Esta condición resulta menos importante si el análisis se realiza por nivel de intensidad de AT, donde el valor exportado de productos de baja intensidad (2664) duplica a las mercaderías de alta intensidad (1181).

Si este mismo análisis se logra desagregar en industrias, dentro de los productos que explican la mayoría de las exportaciones encontramos que la industria de productos del reino animal y vegetal alcanza valores exportados muy superiores al resto, explicado en su mayoría por mercaderías poco intensivas en AT. Tomando conclusiones previas, podemos afirmar que aun siendo un número reducido de productos, éstos logran explicar la mayoría de las exportaciones y el uso del régimen promocional arroja intensidades bajas de insumos importados.

La industria química e industria conexas, si bien se muestra en la primera posición en productos que explican menos del 20% exportado, alcanza niveles similares en productos que incorporan alta y baja intensidad de AT, 211 y 236 respectivamente.

Finalmente, puede afirmarse que la industria de productos del reino animal y vegetal presenta un perfil concentrador de este régimen, siendo que es la principal industria exportadora en términos de valor, y su registro lo hace en un conjunto reducido de productos. En contraposición, la industria de textiles y calzados demuestra un perfil desconcentrado porque maneja un alto número de productos que incorporan AT y su valor transaccional es bajo respecto

al resto, en términos de valor exportado y valor de AT incorporada. Las demás industrias se mantienen en niveles intermedios.

Tomando como referencia la Tabla 10 a) y c), se construye la intensidad como el cociente entre el valor de AT incorporada y el valor exportado con AT, presentado en el Tabla 11 a). Adicionalmente, del Tabla 10 a) y b) se construye la Tabla 11 b). Ambos constituyen el último análisis de este apartado, es decir conocer la intensidad de AT y utilización del régimen promocional en cada una de las industrias elegidas.

Tabla 11 - INTENSIDAD Y UTILIZACIÓN DE AT, DISTRIBUIDO POR INDUSTRIA, promedio anual período 2011-2014 (%)

a) Intensidad por industria

INTENSIDAD				
Acumulación Exportaciones		Intensidad AT		
		ALTA	BAJA	Total general
		%	%	
<b>BAJA</b> (20%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	75,12	13,35	24,35
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	66,38	22,86	46,69
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	58,94	15,26	35,86
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	63,64	24,42	40,75
	<b>Subtotal BAJA</b>	<b>63,06</b>	<b>16,11</b>	<b>34,61</b>
<b>ALTA</b> (80%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	64,93	4,20	6,21
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	66,43	19,92	49,06
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	71,33	16,55	54,95
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	68,85	28,85	32,06
	<b>Subtotal ALTA</b>	<b>69,24</b>	<b>8,19</b>	<b>25,22</b>
<b>Total general</b>		<b>67,31</b>	<b>9,88</b>	<b>27,52</b>

**b) Utilización por industria**

UTILIZACIÓN				
Acumulación Exportaciones		Intensidad AT		
		ALTA	BAJA	Total general
		%	%	
<b>BAJA</b> (20%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	89,21	47,43	51,74
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	89,87	78,18	84,18
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	87,41	57,37	68,46
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	69,62	87,24	78,92
	<b>Subtotal BAJA</b>	<b>86,27</b>	<b>55,96</b>	<b>64,95</b>
<b>ALTA</b> (80%)	IND. PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL Y VEGETAL	96,07	51,22	52,03
	IND. METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	98,22	83,68	92,23
	IND. QUIÍMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	95,10	30,32	58,02
	IND. TEXTILES Y CALZADOS	39,71	88,78	80,77
	<b>Subtotal ALTA</b>	<b>94,25</b>	<b>50,72</b>	<b>58,22</b>
<b>Total general</b>		<b>91,59</b>	<b>51,75</b>	<b>59,73</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

En cuanto a la intensidad, y tomando como referencia los productos de categoría baja, encontramos que son los calzados y textiles la industria más intensiva en AT (24,42 y 28,85), aun cuando el valor exportado con AT y AT incorporada son poco significativo en el total. En contraposición, la industria de productos del reino animal y vegetal representa el sector menor intensivo pero de mayor valor exportado. Su nivel de intensidad está por debajo del resto, para ambos niveles de acumulación de exportación, condición que surge del valor de AT incorporada en sus exportaciones.

Cuando la medida de análisis es la utilización del régimen de AT, encontramos que los productos que acusan intensidad alta de AT son los que muestran un muy elevado uso del régimen promocional. La industria de textiles y calzados reconoce mayor utilización de este régimen en productos con baja intensidad de AT. La industria metalmecánica y otras manufacturas, por su parte, se muestra como la principal industria que utiliza el régimen para productos de alta y baja acumulación de exportación.

En términos general, podemos concluir que los productos que reportan mayor intensidad de AT hacen mayor uso de este régimen en casi todo el valor exportado, mientras que los productos que reportan un nivel bajo de intensidad, su utilización se maneja en niveles medios.

#### 4.2.5 Análisis de origen del insumo importado y el destino del producto exportado

De acuerdo a la clasificación elegida para la regionalización de los países que fue mencionada en secciones anteriores, se logra iniciar una primera aproximación al análisis de los flujos comerciales en los cuales Uruguay participa y mantiene producciones fragmentadas.

A partir del valor de AT incorporada en las exportaciones, se inicia un nuevo análisis que considera la región de origen - destino del insumo. De esta manera, se logra observar el flujo de conexión en las cadenas de valor cuyo eslabón intermedio es Uruguay, reconociéndose en cada caso, el origen y destino de dicho enlace comercial.

Tabla 12 - VALOR AT SEGÚN SU ORIGEN Y DESTINO, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

REGION	Origen		Destino	
	: USD	%	: USD	%
MERCOSUR	321	30,3	813	76,83
ESTE ASIÁTICO	244	23,1	43	4,04
UNION EUROPEA	204	19,2	74	7,02
RESTO DEL MUNDO	160	15,2	40	3,80
EEUU	83	7,8	16	1,47
RESTO DE SUDAMÉRICA	22	2,1	36	3,35
RESTO DE LATINOAMÉRICA	13	1,2	20	1,92
AFRICA	10	1,0	10	0,94
CARIBE	1	0,04	6	0,63
<b>Total</b>	<b>1.058</b>	<b>100</b>	<b>1.058</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Mercosur, Este Asiático y Unión Europea representan el principal origen y destino de los insumos importados bajo el régimen de AT, según valor de AT incorporado. Encontramos además, que dos terceras partes de las AT son exportadas al Mercosur.

En línea con lo anterior, encontramos en una primera aproximación que, el origen de las AT se mantiene en niveles relativamente estables entre Mercosur, Este Asiático, Unión Europea y Resto del Mundo, sin embargo esta relación se disuelve cuando el análisis se realiza observando el destino de valor de AT incorporado. Es el Mercosur la región que reúne el mayor valor de AT exportado.

En un segundo nivel de análisis, y concentrándonos en las tres principales regiones de origen y destino, se introduce la Tabla 13. A través de este resumen, encontramos que las mercaderías importadas desde Mercosur bajo el régimen de AT, encuentran como principal destino nuevamente esta región. Por tanto, puede afirmarse que las condiciones geográficas y políticas alentarían a la conformación de CGV con Uruguay.

Gran parte de los insumos de origen asiático y europeos también encuentran al Mercosur como principal destino de tales mercaderías importadas. Es más, se reitera la tendencia en la mayoría

de las regiones estudiadas. Cualquiera sea el origen del insumo, el siguiente paso en la cadena productiva o lugar de venta final es un país del Mercosur. Por tanto, Uruguay se convierte para muchas CGV, en la puerta de entrada al Mercosur.

Podemos concluir entonces que cuando el origen es Mercosur, encuentra como destino mayoritario la misma región, fenómeno que Johnson y Noguera (2012) nombraron como “Reflection”, sin embargo Mercosur se hace más fuerte, en términos relativos, como destino de las exportaciones cuando el origen es Este Asiático (93,39%) y Unión Europea (71,94%), fenómeno denominado por estos autores como “Diversion”.

Cuando el origen de los insumos son países asiáticos, según definición de la región, las CGV deciden continuar al Mercosur. En lo que respecta a la Unión Europea, las condiciones son diferentes de los orígenes anteriores. Si bien la mayoría de los insumos que provienen de esta región siguen su curso a países del Mercosur, como se explicó en el párrafo anterior, también se vislumbra que existen CGV donde Uruguay encuentra participación y son reexportaciones europeas, es decir, insumos que viajan a Uruguay para ser remitidos posteriormente de la transformación doméstica a algún país de la Unión Europea. Encontramos el fenómeno “Reflection” en CGV puramente europeas.

Tabla 13 - DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL VALOR DE LA AT, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

a)				b)			
Origen del insumo	Destino del producto	Valor AT (: USD)	%	Destino del producto	Origen del insumo	Valor AT (: USD)	%
Mercosur	Mercosur	209	65,2	Mercosur	Mercosur	209	25,5
	UE	39	12,1		Resto de Sudamérica	4	0,5
	Este Asiático	24	7,5		Resto de Latinoamérica	11	1,3
	Resto del Mundo	19	5,8		EEUU	68	8,3
	Resto de Latinoamérica	8	2,6		UE	146	17,8
	Resto de Sudamérica	8	2,5		Este Asiático	229	27,9
	EEUU	8	2,4		Caribe	0	0,1
	África	4	1,2		África	6	0,7
	Caribe	2	0,7		Resto del Mundo	139	17,9
	<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>100</b>		<b>Total</b>	<b>813</b>	<b>100</b>
Este Asiático	Mercosur	228	93,4	UE	Mercosur	39	52,4
	Resto de Sudamérica	6	2,6		Resto de Sudamérica	6	7,8
	Resto del Mundo	4	1,5		Resto de Latinoamérica	1	0,7

	Resto de Latinoamérica	2	0,7		EEUU	4	5,1	
	Caribe	1	0,5		UE	19	26,2	
	UE	1	0,4		Este Asiático	1	1,4	
	África	1	0,4		África	2	2,5	
	EEUU	1	0,3		Resto del Mundo	3	3,8	
	Este Asiático	0	0,1		<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>100</b>	
	<b>Total</b>	<b>244</b>	<b>100</b>		Este Asiático	Mercosur	24	56,3
	UE	Mercosur	146			71,9	Resto de Sudamérica	8
UE		19	9,6	Resto de Latinoamérica		0	0,5	
Resto de Sudamérica		10	4,8	EEUU		1	1,8	
Resto del Mundo		9	4,2	UE		7	16,4	
Este Asiático		7	3,5	Este Asiático		0	0,8	
Resto de Latinoamérica		6	2,9	Caribe		0	0,0	
África		3	1,6	África		1	1,8	
EEUU		3	1,4	Resto del Mundo		2	4,2	
Caribe		0	0,2	<b>Total</b>		<b>43</b>	<b>100</b>	
<b>Total</b>		<b>204</b>	<b>100</b>					

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Si reiteramos el mismo análisis pero desde la perspectiva inversa, es decir reconociendo a partir de los principales destinos cuáles fueron los principales orígenes de la AT, las conclusiones se mantienen pero se presentan observaciones adicionales. Nuevamente observamos con respecto a la Unión Europea, que existen cadenas puramente de vinculación directa con este continente, es decir que el origen y destino es Europa, y las mercaderías viajan a Uruguay únicamente en un punto de la producción para volver nuevamente. Esto indicaría que una vez más existe el fenómeno “Reflection”, aunque incipiente, con otra región distinta a Mercosur. Esta condición no se repite en el Este Asiático.

Por otra parte, resulta interesante presentar lo que sucede en la relación Este Asiático y Resto de Sudamérica. Las mercaderías importadas bajo AT que tienen origen en los países que no son Mercosur pero están situados en Sudamérica, encuentran como principal destino la región del Este Asiático. Estos casos son estrictamente del tipo “Diversion”.



Tabla 14 - DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AT CON ORIGEN EN RESTO DE SUDAMÉRICA, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

Origen del insumo	Destino del producto	Valor AT (: USD)	%
Resto de Sudamérica	Este Asiático	7,76	35,83
	UE	5,28	24,38
	Mercosur	3,73	17,24
	Resto del Mundo	2,97	13,72
	EEUU	0,79	3,63
	África	0,43	1,99
	Resto de Sudamérica	0,31	1,42
	Resto de Latinoamérica	0,31	1,42
	Caribe	0,08	0,36
<b>Total</b>		<b>21,65</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Con mayor detalle, la Tabla 14 presenta el flujo de integración recién mencionado, en el cual se desagregan los países que integran la región de Sudamérica y en particular se elige el primer destino, es decir el Este Asiático, para conocer el comportamiento de los flujos, según los países de destino. Aun cuando en términos de valor transaccional represente poco en el total analizado, es interesante observar que tales flujos son explicados mayoritariamente por Perú como origen del insumo y China como mercado asiático de destino. La explicación de ello puede encontrarse en sus Acuerdos preferenciales.

Tabla 15 - DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AT CON ORIGEN EN RESTO DE SUDAMÉRICA Y DESTINO EN LA REGIÓN ESTE ASIÁTICO, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

Origen del insumo	Destino del producto	Valor AT (: USD)	%
CHILE	CHINA	0,56	97,5
	HONG KONG	0,01	1,5
	COREA DEL SUR	0,01	1,0
	<b>Subtotal</b>	<b>0,58</b>	<b>7,4</b>
COLOMBIA	CHINA	0,01	41,5
	HONG KONG	0,02	58,5
	<b>Subtotal</b>	<b>0,03</b>	<b>0,3</b>
PERU	CHINA	6,94	97,0
	HONG KONG	0,08	1,1
	JAPÓN	0,02	0,3
	COREA DEL SUR	0,12	1,7
	<b>Subtotal</b>	<b>7,16</b>	<b>92,3</b>
<b>Total</b>		<b>7,76</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

## 4.3 Valor agregado doméstico (VAD) y VAX

### 4.3.1 VAD y VAX según flujo origen y destino

Acompañando las observaciones anteriores, pero comenzando a introducir el análisis de valor agregado doméstico y VAX, la Tabla 15 presenta tales indicadores según origen y destino de las AT.

A partir del valor de AT incorporado y reconociendo el origen del insumo y destino, fue posible construir por región el VAD, nivel de intensidad y VAX. Corresponde aclarar que para la construcción de los indicadores, se asumió como supuesto que las mercaderías incorporan la misma intensidad, cualquiera sea el origen de la AT y destino del bien exportado. Esto es, independientemente de los flujos de integración entre regiones, el proceso productivo de una mercadería que incorpora AT debe mantener en mayor o menor medida los mismos porcentajes de intensidad de AT.

Aclarado el supuesto simplificador, estamos en condiciones de iniciar el análisis que habilita la Tabla de resumen que se muestra a continuación.

Tabla 16 - DISTRIBUCIÓN DEL VAX SEGÚN VALOR AT INCORPORADA EN EXPORTACIONES POR REGIÓN, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

MEDIDAS REGION	ORIGEN					DESTINO				
	VALOR AT (: USD)	VAD (: USD)	INTE NS. (%)	Expo (: USD)	VAX (%)	VALOR AT (: USD)	VAD (: USD)	INTE NS. (%)	Expo (: USD)	VAX (%)
MERCOSUR	321	1.050	23,4	1.371	76,6	813	1.137	41,7	1.950	58,3
ESTE ASIATICO	244	491	33,2	736	66,8	43	184	18,9	227	81,2
UNION EUROPEA	204	492	29,3	695	70,7	74	379	16,4	453	83,6
RESTO DEL MUNDO	161	353	31,3	513	68,7	40	555	6,8	595	93,2
ESTADOS UNIDOS	83	259	24,2	342	75,8	16	129	10,8	144	89,2
RESTO SUDAMERICA	22	77	21,9	99	78,1	36	156	18,5	191	81,5
RESTO LATINOAMERICA	13	53	19,8	66	80,2	20	94	17,8	114	82,2
AFRICA	11	12	46,6	23	53,4	10	105	8,7	115	91,3
CARIBE	0	1	42,1	1	57,9	7	49	11,9	55	88,1
<b>Total</b>	<b>1.058</b>	<b>2.788</b>	<b>27,5</b>	<b>3.846</b>	<b>72,5</b>	<b>1.058</b>	<b>2.788</b>	<b>27,5</b>	<b>3.846</b>	<b>72,5</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Dentro de este análisis, la región destino Mercosur se convierte en la región que acusa mayor valor de AT incorporado, VAD y nivel FOB exportado, además de que el nivel de intensidad de AT se convierte en el más alto de las regiones estudiadas. Estas conclusiones son muy similares a las alcanzadas por Lalanne y Vaillant (2016), quienes observan que los productos de Uruguay son mayormente dirigidos y/o exportados a países como Argentina, Brasil, Chile y Paraguay. Aun

cuando el período de estudio difiere del elegido en el presente trabajo de investigación, el Mercosur continúa teniendo una importancia considerable en las cadenas de Uruguay.

En general, para el resto de las regiones los parámetros se mantienen en niveles similares, lo cual acusa de una intensidad por región que oscila entre 16 y 18%. Se ubican en valores más bajos Estados Unidos, África, Caribe y Resto del Mundo.

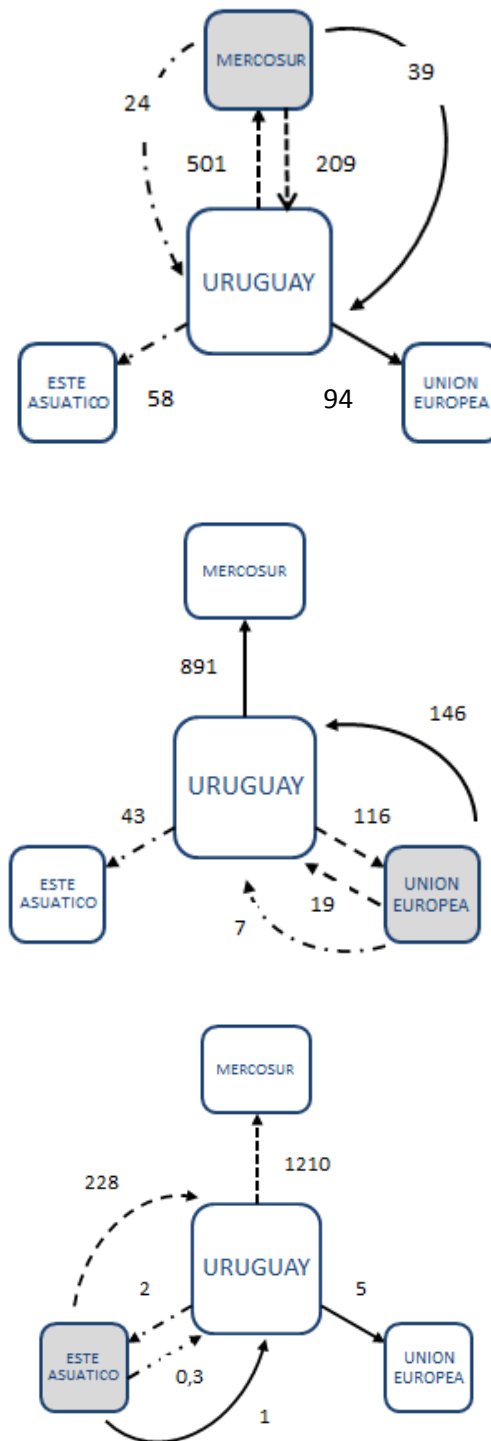
En contraposición, Mercosur sí denota el menor VAX, sin embargo el resto de las regiones mantienen niveles similares. Los países que integran las regiones de Resto de Sudamérica y Resto de Latinoamérica, más cercanos por tanto a Uruguay, alcanzan por ejemplo, un VAX muy similar al Este Asiático. Por tanto, es posible afirmar que en Uruguay la condición geográfica, por sí sola, es un factor relevante pero no condicionante para confirmar un VAX pequeño. Existen otros factores, que sí se encuentran en una integración comercial, que juegan un rol preponderante en el nivel de este indicador.

Finalmente, en términos generales y analizando los valores totales, las estadísticas acusan un nivel de intensidad de AT del 27,5% y un VAX de 72,49% de Uruguay respecto del mundo. Esto indica, por tanto, que el país es poco intensivo en las industrias que pertenecen a una CGV, lo cual puede estar atendiendo a primeros eslabones de la cadena, cadenas de pocos eslabones y/o cadenas de bajo contenido tecnológico. La cercanía geográfica por sí sola no aseguraría un VAX bajo, sino que en Uruguay las condiciones de política arancelaria y posiblemente de inversión, parecen tener un impacto relevante en este indicador.

El último análisis recoge el flujo entre las regiones más importantes, a partir de la Ilustración 4, se logra considerar el valor de AT de ingreso a Uruguay de cada región, con destino a Mercosur, Este Asiático y Unión Europea. Respecto a los flujos de salida de Uruguay, la estimación fue construida a partir del cociente entre los valores de AT de destino de cada una de las regiones consideradas en la Tabla 13 b), e intensidad calculada en la Tabla 16, se logra una estimación del valor exportado. Corresponde aclarar que se está considerando la intensidad por región, independientemente de la intensidad por producto involucrado.

A modo de ejemplo, considerando el flujo origen Mercosur – destino Mercosur, obtenemos el valor de AT que ingresa a Uruguay, con origen Mercosur que reconoce tener destino la misma región, en 209: USD (Tabla 13). Adicionalmente este valor de AT con respecto a la intensidad de la región, 41.7% (Tabla 16) presenta un valor de exportación de 501: USD.

Ilustración 4 - FLUJO DE AT Y VALOR EXPORTADO CON AT DE LAS PRINCIPALES REGIONES, promedio anual 2011 - 2014 (: USD)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

### 4.3.3 Análisis de los sectores de los principales mercados en los que participa Uruguay

Finalmente interesa analizar cómo es la distribución del valor en AT y productos en las principales regiones que explican las cadenas de valor en las que participa Uruguay, y donde el siguiente eslabón es un país del Mercosur. Por tanto, los flujos elegidos para este análisis vuelven a ser: Mercosur – Mercosur, Este Asiático – Mercosur y Unión Europea – Mercosur.

*Tabla 17 - COMPORTAMIENTO DE LAS INDUSTRIAS EN LOS PRINCIPALES FLUJOS COMERCIALES, SEGÚN VALOR AT EN PRODUCTOS EXPORTADOS, promedio anual período 2011-2014 (número de productos y: USD)*

MEDIDAS INDUSTRIA	ORIGEN MERCOSUR - DESTINO MERCOSUR				ORIGEN ESTE ASIÁTICO - DESTINO MERCOSUR				ORIGEN UNION EUROPEA - DESTINO MERCOSUR			
	Insumo		Producto		Insumo		Producto		Insumo		Producto	
	N	Valor AT (: USD)	N	Valor AT (: USD)	N	Valor AT (: USD)	N	Valor AT (: USD)	N	Valor AT (: USD)	N	Valor AT (: USD)
PRODUCTOS REINO ANIMAL Y VEGETAL	35	51	75	56	11	3	38	3	30	36	56	37
QUIMICA E INDUSTRIAS CONEXAS	252	106	135	93	199	93	113	86	277	71	119	63
TEXTILES Y CALZADOS	90	2	157	1	146	16	174	14	165	6	147	3
METALMECANICA Y OTRAS MANUFACTURAS	128	50	76	59	121	116	76	125	135	33	71	43
<b>Total</b>	<b>505</b>	<b>209</b>	<b>443</b>	<b>209</b>	<b>477</b>	<b>228</b>	<b>401</b>	<b>228</b>	<b>607</b>	<b>146</b>	<b>393</b>	<b>146</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

En lo que respecta al flujo Mercosur – Mercosur, además de ser la principal integración para Uruguay, encontramos que la mayoría de los productos que provienen de esta región como AT pertenecen a la industria química e industrias conexas así como a la industria metalmecánica y otras manufacturas. Sin embargo, los productos exportados a esta región, tienen como principales industrias: textiles y calzados, y nuevamente la industria química e industrias conexas. En términos de valor de AT, estas mismas conclusiones se mantienen. Existe una relación directa producto – valor de AT.

El siguiente flujo de análisis, Este Asiático – Mercosur, denota que la industria de textiles y calzados así como la industria química e industrias conexas son las principales, en términos de productos y valor exportado al Mercosur. Las conclusiones obtenidas en el flujo anterior se repiten en el actual. Esto determina, por tanto, que aun cuando la industria metalmecánica y otras manufacturas maneje un número bajo de subpartidas, alcanza importancia relativa y

absoluta en términos de valor de AT incorporado. Se vuelve a notar, que la industria química e industrias conexas es una de las industrias relevantes cuando el destino es Mercosur, independientemente si la AT proviene de la misma región y/o del Este Asiático.

Finalmente, para el tercer flujo de análisis, la industria que logra despegarse, en lo que respecta al ingreso de AT desde la Unión Europea, es nuevamente la industria química e industrias conexas en términos de productos y valor de AT. La industria de textiles y calzados vuelve a aparecer pero se diluye cuando la medida de análisis es el valor de AT.

A modo de conclusión, puede afirmarse que la industria de productos del reino animal y vegetal no resulta ser protagonista en los flujos analizados, éstos se concentran en industrias que denotan un mayor nivel tecnológico o procesamiento de materias primas.

## 5. REFLEXIONES FINALES

Es de destacar que en términos comparados en la literatura sobre CGV el estudio de la circulación de insumos importados y productos exportados se realiza de dos formas básicas. La primera es a nivel sectorial, empleando la información disponible en las matrices de insumo productos en sus versiones internacionales (WIOD<sup>21</sup>, TiVA<sup>22</sup>, etc.). La segunda en estudios de casos que analizan cadenas particulares y que emplean datos de encuesta e información secundaria a nivel de empresa. No es común en la literatura que se emplee información de un instrumento de política comercial, en este caso la AT, para hacer un rastreo de los flujos de comercio y de la fragmentación de la producción a nivel de todos los productos en un cierto país. Es de importancia hacer mención entonces que, por primera vez se introduce en el análisis de CGV una base de datos capaz de recoger el valor preciso incorporado en las exportaciones que hacen uso del régimen promocional de AT.

Esta condición singular permitió incorporar y desarrollar una serie de análisis de gran interés para conocer las características y detalles de las cadenas de valor, en las cuales se encuentra inmerso Uruguay. Se evita la duplicación de datos y se logra identificar las exportaciones que forman parte de integraciones productivas internacionales.

Asimismo se logró conocer el comportamiento de los principales indicadores o medidas presentadas, muchos de los cuales los manejan las teorías modernas en comercio e integración productiva. En este caso el estudio se realiza en una economía pequeña, con elevado nivel de integración y cuyos principales productos de exportaciones son bienes primarios o escaso desarrollo productivo y tecnológico.

A partir de dichos resultados obtenidos pudo concluirse que en Uruguay, la condición geográfica o cercanía de los mercados por sí solas no son capaces de asegurar o alertar de ventajas comparativas para pertenecer a una CGV. Sin dudas, las preferencias arancelarias, ventajas políticas y comerciales, incentivos a la inversión y otras condiciones conexas pueden si coadyuvar a este tipo de integraciones.

Por otra parte, cuando las condiciones resultan favorables, y esto ocurre en un poco menos de la mitad de las exportaciones de Uruguay, movilizándolo una cuarta parte de productos, los resultados han demostrado que el régimen de AT es elegido en casi todos los productores. Esto es, cuando existe un mercado integrado que considera a Uruguay como eslabón de la cadena, y existe transformación de una subpartida, la mayoría de los exportadores que operan con esta mercadería decide elegir la AT, y no importar definitivamente.

Aun cuando las exportaciones incorporen insumos importados mediante este régimen, los resultados acusan de transformaciones con escaso contenido tecnológico y reducida intensidad

---

<sup>21</sup> <http://www.wiod.org/home>

<sup>22</sup> <http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>

en estos bienes. Siendo que Uruguay es un país que encuentra ventajas comparativas en productos primarios, las cadenas en las que participa determinan procesos productivos incipientes o ubicados en las primeras etapas de la transformación.

De todas maneras, existen pocas industrias cuyo valor doméstico es escaso, y aun así, Uruguay igualmente logra pertenecer a su proceso productivo. Esto pudo observarse a través de insumos que fueron incorporados en exportaciones donde la clasificación arancelaria de ambos bienes variaba poco y por tanto la naturaleza de la mercadería se mantenía.

Los niveles de intensidad no fueron acusadores de ventajas o características específicas sobre ciertas regiones. Si bien el Mercosur se presenta como el principal origen y destino de este tipo de integraciones, la Unión Europea y el Este Asiático también intervienen con niveles interesantes. Sin embargo, para éste último, se observó que las cadenas continuaban, en su mayoría, hacia los países del Mercosur y no volvían al continente original. Esta condición o “Reflection” con la Unión Europea si logró observarse en un gran número de procesos. Existen ciertas industrias que viajan a Uruguay para volver a retomar su producción en algún país de Europa.

Por tanto y a modo de conclusión, es de esperar que en economías pequeñas como Uruguay, las ventajas comparativas en ciertos bienes y productos, normalmente básicos y/o primarios, facilitan la pertenencia a ciertas cadenas de valor, pero en procesos productivos de bajo contenido tecnológico y/o posiblemente sobre los primeros eslabones del proceso productivo.

Además, debieran existir otras condiciones, ya mencionadas anteriormente, que juegan un rol preponderante es la incorporación o no del país a dicha integración. La distancia o condiciones de comunicación, no parecieran el único factor importante en esta decisión, en especial cuando existe combinación de regiones de origen y destino en el proceso, o “Diversion”.

Las cadenas que puedan habilitar la entrada de Uruguay, sin duda están pensando no solo en el país y sus principales productos, sino también en las condiciones de política e inversión que éste presenta así como también en el acceso al Mercosur y a otras ventajas que los países miembros poseen.

Es posible afirmar que una economía pequeña no solo está en condiciones de pertenecer a una integración internacional y/o regional, cuando es productor de interés en alguna etapa del proceso productivo del bien final, sino también cuando posee las condiciones económicas, políticas, sociales y de integración nacional y mundial estratégicas para la cadena de valor, por tanto el estudio de los derrames debe convertirse en la siguiente etapa de análisis de estos fenómenos comerciales modernos.



## BIBLIOGRAFIA

### Textos

- Aboal, D et al. (setiembre 2014). *“Clasificación de las exportaciones uruguayas por contenido tecnológico”*. Montevideo, Uruguay. CINVE. Visible en Uruguay XXI. <http://www.uruguayxxi.gub.uy>.
- Ahmad, N. et al. (versión no publicada proporcionada por Tutor). *“Indicators on global value chains: A guide for empirical work”*. DECON. Uruguay.
- Alemandi, M. 2011. *“Internacionalización empresarial, cadenas de valor globales y Mercosur. El joint venture como instrumento para la integración productiva”*. Ponencia presentada en el I Congreso Internacional de la Red de Integración Latinoamericana. Universidad Nacional del Litoral. Argentina.
- Alvarado, M. *“Cadenas de valor y ventaja competitiva”*. Monografías.com
- Amador, J. y Cabral, S. 2008. *“Vertical Specialization Accross the World: a relative measure”*. Working Paper 10/2008. Banco de Portugal. Portugal.
- Amador, J. y Cabral, S. 2014, *“Global value chains: surveying drivers, measures and impacts”*, Working Papers 3/2014. Banco de Portugal. Portugal.
- Athukorala, P. y Kohpaibon, A. 2013. *“Global Production Sharing, Trade Patterns and Industrialization in South Asia”*. Working Paper 2013/18. Australian National University.
- Baldwin, R. y Lopez-Gonzalez, J. 2013. *“Supply Chain Trade: a portrait of global patterns and several testable hypotheses”*. Working Paper 18957. National Bureau of Economic Research.
- Barraud, A. et al. 2008. *“Progresos en Economía Internacional”*. Colección Progresos en Economía. Asociación Argentina de Economía Política. Capítulo I, II y III. Argentina.
- De la Dehesa, G. (octubre 2015). *“Cadenas Globales de Valor. Hace 30 años, la producción solo se fragmentaba dentro de bloques regionales; hoy, se reparte por todo el mundo”*. El País.  
[http://economia.elpais.com/economia/2015/10/20/actualidad/1445340377\\_108736.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/10/20/actualidad/1445340377_108736.html)
- Estevadeordal, A. et al. 2013. *“Global Value Chains and Rule of Origin”*. E15 Initiative - Expert Group on Global Value Chains: Development Challenges and Policy Options. Banco Interamericano de Desarrollo. USA.
- Ferrando, A. 2014. *“La Ronda de Doha de la OMC: Bali 2013. El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio”*. Instituto de Estrategia Internacional. CERA. Argentina.
- Flores, M. y Vaillant, M. 2011. *“Global Value Chains and Export Sophistication in Latin America”*. Departamento de Economía FCS-UdelaR. MPRA. Uruguay.
- Fuscaldo, E. 2009. *“Integración Productiva vs. Cadenas Productivas”*. Simposio. Posibilidad para Uruguay de Cooperar con la Industria de Defensa Regional en el marco de la UNASUR. Uruguay.
- Helpman, E. et al. 2003. *“Export versus FDI”*. Working Paper 9439. National Bureau of Economic Research.

- International Centre for Trade and Sustainable Development. (octubre 2013) “Cadenas Globales de Valor: irrupción en el comercio mundial”. Puentes. Vol. 14. Num. 6. <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/cadenas-globales-de-valor-irrupci%C3%B3n-en-el-comercio-mundial>.
- International Centre for Trade and Sustainable Development. (setiembre 2013) “La economía mundial impacta América Latina”. Puentes. <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-econom%C3%ADa-mundial-impacta-am%C3%A9rica-latina>.
- Johnson, R y Noguera, G. 2012. “Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value-added”, Vol. 86. Journal of International Economics.
- Johnson, R y Noguera, G. 2012. “Fragmentation and Trade in Value Added over four decades”, NBER Working Paper No. 18186. June 2012.
- Kosacoffi, B y Lopez, A. 2008. “América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades”. Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad. Vol. 2 Num. 1. Georgetown University. USA.
- Krugman, P. 1979. “Increasing returns, monopolistic competition, and international trade”. Journal of International Economics. USA.
- Krugman, P y Obstfeld, M. 2001. “Economía Internacional. Teoría y Política”. Pearson. España.
- Lalanne, A. et al. 2009. “Globalización: viejos obstáculos, nuevas especializaciones y nuevas reglas”. Documentos de Trabajo. DECON. Uruguay.
- Lalanne, A. y Vaillant, M. 2016. “Integración de Uruguay a las cadenas globales de valor: análisis por sector y productos”. DECON. Uruguay.
- Lopez, A. y Laplane, M. 2004. “Complementación productiva en Mercosur. Perspectivas y Potencialidades”. Serie Documentos sobre el Mercosur.
- Low, P. y Tijaja, J. 2013. “Global Value Chains and Industrial Policies”. E15 Initiative - Expert Group on Global Value Chains: Development Challenges and Policy Options. Banco Interamericano de Desarrollo. USA.
- Morrow, P. 2010. “Richardian-Heckscher-Ohlin Comparative Advantage: Theory and Evidence”. The University of Toronto. Canada.
- OECD. <http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>
- OECD-WTO. 2012. “Trade in value added: concepts, methodologies and challenges”. Joint OECD-WTO Note.
- Padilla Pérez, R. 2014. “Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial”. Metodología y experiencia de la CEPAL en Centroamérica. CEPAL.
- Red Mercosur. 2011. “América Latina en las cadenas globales de valor”. N° 6. Serie Policy Briefs
- Ricardo, D. 1817. “Principios de la Economía Política y Tributación”. Editorial John Murray. London, England.
- Samuelson, P. 1953. “Prices of Factors and Goods in General Equilibrium”. Review of Economic Studies. Vol. 21, Num. 1. Oxford University Press.

- SELA. 2012. *“Cadenas de Valor, Pymes y Políticas Públicas. Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe”*. Relaciones Intrarregionales.
- Stone, T. 2014. *“Identifying the Effect of Distance on Trade in Value Added: The case of Swedish”*. Blekinge Institute of Technology.
- World Input – Output Database. <http://www.wiod.org/home>

## Normativa

- Ley 19276. Año 2014.
- Ley 18184. Año 2007.
- Decreto 505/009.

## Índice de Tablas

Tabla 1- CONSTRUCCIÓN DE VARIABLES DE LA BASE DE DATOS

Tabla 2- DEFINICIÓN DE REGIONES

Tabla 3- DISTRIBUCIÓN DE SECTORES POR AT DE ENTRADA, promedio trienal (: USD)

Tabla 4 - PRINCIPALES PRODUCTOS INGRESADOS POR AT, promedio trienal (: USD)

Tabla 5 - PRINCIPALES REGIONES DE DONDE SON ORIGINARIAS LAS AT, promedio trienal (: USD)

Tabla 6 - DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS EXPORTADOS CON INCORPORACIÓN DE AT, promedio anual período 2011-2014. (número de productos, : USD Y %)

Tabla 7 - UTILIZACIÓN DE LA AT PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CON AT EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, promedio anual período 2011 – 2014 (número de productos, : USD, %)

Tabla 8 - PRODUCTOS DESTACADOS CON ALTA INTENSIDAD AT (MILES USD, %)

Tabla 9 - DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS SEGÚN INTENSIDAD AT Y ACUMULACIÓN DE EXPORTACIONES CON AT, POR INDUSTRIA, promedio anual período 2011-2014 (NÚMERO DE PRODUCTOS Y %)

Tabla 10 - DISTRIBUCIÓN DEL VALOR EXPORTADO SEGÚN INTENSIDAD AT Y ACUMULACIÓN DE EXPORTACIONES CON AT, POR INDUSTRIA, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

Tabla 11 - INTENSIDAD Y UTILIZACIÓN DE AT, DISTRIBUIDO POR INDUSTRIA, promedio anual período 2011-2014 (%)

Tabla 12 - VALOR AT SEGÚN SU ORIGEN Y DESTINO, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

Tabla 13 - DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL VALOR DE LA AT, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

Tabla 14 - DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AT CON ORIGEN EN RESTO DE SUDAMÉRICA, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

Tabla 15 - DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AT CON ORIGEN EN RESTO DE SUDAMÉRICA Y DESTINO EN LA REGIÓN ESTE ASIÁTICO, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

Tabla 16 - DISTRIBUCIÓN DEL VAX SEGÚN VALOR AT INCORPORADA EN EXPORTACIONES POR REGIÓN, promedio anual período 2011-2014 (: USD Y %)

Tabla 17 - COMPORTAMIENTO DE LAS INDUSTRIAS EN LOS PRINCIPALES FLUJOS COMERCIALES, SEGÚN VALOR AT EN PRODUCTOS EXPORTADOS, promedio anual período 2011-2014 (número de productos y: USD)

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 - DISTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO A LA UTILIZACIÓN DE LAS AT EN LAS EXPORTACIONES, promedio anual período 2011-2014

Ilustración 2 - INTENSIDAD DE LA AT EN LOS PRODUCTOS EXPORTADOS

Ilustración 3 - INTENSIDAD DE LA AT

Ilustración 4 - FLUJO DE AT Y VALOR EXPORTADO CON AT DE LAS PRINCIPALES REGIONES, promedio anual 2011 - 2014 (: USD)

## ANEXO I

Tabla 18 Anexo – VALOR DE ENTRADA DE AT POR SECTORES Y CAPITULOS DEL ARANCEL, PROMEDIO TRIENAL, (: USD)

Valor de AT de entrada	Capitulo Arancel	2000_2002	2003_2005	2006_2008	2009_2011	2012_2014
Industria de productos del reino animal y vegetal	2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	5,1	6,4	26,5	36,3	23,6
	4	0,5	0,3	0,8	3,0	9,0
	5	1,3	2,4	3,3	4,9	3,6
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,1	0,1	0,5	1,0	1,1
	8	0,1	0,0	0,1	3,1	2,3
	9	0,0	0,0	0,1	0,3	0,4
	10	12,1	7,0	0,5	21,2	50,1
	11	0,1	0,0	0,5	0,6	0,6
	12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	13	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
	14	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
	15	0,9	1,3	11,6	31,1	47,2
	16	0,1	0,3	1,0	0,5	0,0
	17	0,1	0,1	0,5	1,2	4,0
	18	0,7	0,5	0,1	12,6	6,9
	19	0,2	0,2	0,3	0,6	0,2
	20	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1
	21	0,7	0,5	2,5	4,3	4,8
	22	0,2	0,1	0,3	0,1	0,1
23	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	
24	8,1	2,9	4,7	8,4	10,9	
	<b>Subtotal</b>	<b>30,9</b>	<b>22,5</b>	<b>53,9</b>	<b>129,4</b>	<b>165,0</b>
Industria química e industrias conexas	25	2,6	3,6	7,2	5,3	3,5
	26	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	27	0,7	1,7	6,1	8,8	9,5
	28	9,8	6,9	24,9	18,2	19,6
	29	23,3	18,5	56,2	81,6	127,2
	30	3,3	3,1	7,6	8,5	19,3
	31	3,2	3,3	3,0	0,5	0,4
	32	11,3	8,9	17,7	15,8	21,6
	33	0,2	0,1	0,3	0,2	0,4
	34	5,7	5,5	9,3	9,4	10,8
	35	1,0	0,7	1,2	1,6	3,0



	37	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0
	38	13,4	12,0	41,9	47,5	53,9
	39	38,8	43,9	144,8	166,0	184,0
	40	22,1	19,9	48,5	64,2	78,9
	41	47,5	43,2	62,7	61,5	95,3
	42	0,3	0,0	0,2	0,4	0,4
	43	0,4	0,3	0,4	0,4	0,2
	44	0,1	0,0	0,3	0,3	0,3
	45	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0
	47	2,2	2,2	2,0	1,8	5,6
	48	25,3	13,0	26,1	22,6	20,7
	49	0,0	0,0	0,1	0,4	0,2
	<b>Subtotal</b>	<b>211,8</b>	<b>186,9</b>	<b>460,7</b>	<b>515,1</b>	<b>654,6</b>
Industria Textiles y calzados	50	1,0	1,3	1,5	0,3	0,3
	51	13,9	22,8	31,0	51,0	50,6
	52	1,2	1,3	3,2	5,0	5,2
	53	0,3	0,3	0,7	0,3	0,0
	54	3,8	2,9	5,8	5,0	12,7
	55	4,8	3,3	9,9	9,5	4,8
	56	2,3	1,2	2,0	0,6	0,3
	57	0,3	0,0	0,4	0,0	0,1
	58	0,3	0,2	1,0	2,2	0,9
	59	1,1	0,5	1,3	0,8	0,9
	60	1,9	0,9	3,2	9,5	6,2
	61	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	62	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1
	63	1,5	0,7	1,3	1,7	2,5
	64	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
	65	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	66	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	<b>Subtotal</b>	<b>33,4</b>	<b>35,8</b>	<b>61,7</b>	<b>86,0</b>	<b>84,6</b>
Industria Metalmecánica y otras Manufacturas	67	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	68	0,4	0,2	0,4	0,5	0,4
	69	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	70	3,3	1,3	2,9	1,5	1,4
	71	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	72	10,7	12,4	38,5	30,7	45,0
	73	3,1	2,2	5,9	8,9	7,6
	74	0,5	0,6	1,8	0,2	0,2
	76	3,0	4,2	9,4	5,1	3,6
	78	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

79	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
80	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
81	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
82	0,0	0,2	0,5	0,2	0,0
83	0,2	0,5	0,5	0,5	0,6
84	7,9	2,9	4,4	7,4	8,3
85	2,5	1,5	5,9	12,8	19,7
86	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
87	61,1	17,6	89,0	136,4	134,3
89	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
90	0,3	0,3	0,7	1,1	3,1
91	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
94	1,3	0,1	0,3	1,4	1,9
95	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
96	0,4	0,5	0,7	0,4	0,2
Subtotal	94,8	44,5	160,9	207,2	226,4
<b>TOTAL</b>	<b>370,8</b>	<b>289,7</b>	<b>737,1</b>	<b>937,7</b>	<b>1130,7</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Tabla 19 Anexo – PRINCIPALES PRODUCTOS DEL MERCOSUR, PROMEDIO TRIENAL (: USD)

MERCOSUR									
2000_2002		2003_2005		2006_2008		2009_2011		2012_2014	
Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT
4104	32,64	4104	41,83	8708	42,64	8708	45,31	4104	59,95
8708	15,64	8708	17,88	4104	35,35	4104	32,55	5101	33,23
3817	7,88	5101	11,75	3817	19,94	3907	30,20	1003	32,53
4811	5,75	3817	10,55	3907	15,85	5101	25,20	7219	19,99
302	4,54	302	7,87	5101	12,06	3817	19,43	3817	17,55
5101	4,34	3901	5,86	7219	10,57	1003	18,14	2401	10,87
4101	2,75	3902	5,50	3902	9,89	7219	13,51	302	9,56
4819	2,66	7601	5,40	302	9,30	302	10,95	3002	9,49
4804	2,42	4819	5,21	4819	8,24	2401	8,32	4819	8,36
3901	2,34	7219	4,86	7601	5,85	4819	7,96	8708	7,93
Los demás	55,88	Los demás	75,64	Los demás	106,96	Los demás	104,32	Los demás	102,58

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Tabla 19 Anexo – PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA UNIÓN EUROPEA, PROMEDIO TRIENAL (: USD)

UNION EUROPEA									
2000_2002		2003_2005		2006_2008		2009_2011		2012_2014	
Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT
8708	40,74	4101	8,06	8708	35,13	2933	23,04	2933	31,46
4002	8,14	4002	7,73	4101	13,67	8708	22,46	8708	27,61
1003	6,91	8708	7,59	2933	9,70	4104	12,30	1515	13,93
7210	3,56	7210	6,42	3909	5,37	1511	10,41	1003	13,49
2401	3,50	1003	5,38	3809	4,41	1515	9,44	4104	11,82
4101	2,96	3809	4,10	3824	3,74	4101	8,43	1511	10,49
3204	2,71	3909	3,96	4802	3,71	5101	5,43	2930	8,08
3902	2,63	3403	3,48	3403	3,57	3909	4,70	3909	6,62
3403	2,61	3204	3,40	3204	2,80	3403	3,45	4101	6,61
3909	2,32	3202	1,97	1511	2,76	0303	2,99	5407	4,27
Los demás	51,21	Los demás	47,14	Los demás	54,38	Los demás	67,87	Los demás	72,58

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas

Tabla 21 Anexo - PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA ESTE ASIÁTICO, PROMEDIO TRIENAL (: USD)

ESTE ASIATICO									
2000_2002		2003_2005		2006_2008		2009_2011		2012_2014	
Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT	Producto	AT
4002	9,98	3907	19,94	3907	28,72	8708	63,54	8708	97,13
3907	5,42	4002	10,95	4002	13,83	3907	25,41	3907	61,31
8708	0,98	5107	2,01	7210	8,51	4002	21,02	4002	24,09
6305	0,78	8708	1,68	7219	8,44	7210	7,90	7219	17,89
5107	0,76	5407	1,66	8708	6,31	6001	7,27	2933	10,19
8714	0,69	2932	1,34	5407	2,40	7219	6,21	303	5,73
2401	0,65	5003	1,14	2932	2,15	2933	4,71	6001	5,09
2932	0,61	2902	1,08	2933	1,72	303	4,11	3817	3,96
5407	0,59	6305	0,81	5107	1,51	5407	3,12	5407	3,66
2902	0,59	7219	0,78	3926	1,44	5208	2,25	3926	3,37
Los demás	6,95	Los demás	10,39	Los demás	27,11	Los demás	41,32	Los demás	52,73

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Aduanas