

EL MODELO MACROECONÓMICO DE UNA ECONOMÍA ABIERTA

12.1. La balanza de pagos

Como vimos en el capítulo 6, la contabilidad nacional, basándose en identidades contables, registra las transacciones que se realizan en una economía. La identidad global del sistema es posible expresarla como:

$$Y = C + I + G + (X-M)$$

en esta expresión se agrupan, presentándolas entre paréntesis, las transacciones económicas entre residentes y no residentes de la economía, las mismas constituyen el llamado *saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos*, y son objeto de análisis de este capítulo.

La *balanza de pagos* es, básicamente, un registro de las transacciones económicas entre los residentes de una economía y los residentes del resto del mundo.

A grandes rasgos, estas transacciones son de dos clases: por una parte las *reales*, principalmente referidas a transacciones que involucran bienes y servicios. Por otro lado, transacciones *financieras*, las cuales incluyen no sólo los flujos de capital en general, sino en particular las variaciones en las reservas internacionales del Banco Central.

En el cuadro 12.1 presentamos el esquema básico de la balanza de pagos del Uruguay en los años 1995 a 1999.

Cuadro 12.1 Balanza de pagos

	1995	1996	1997	1998	1999*
Cuenta Corriente	-212,5	-233,5	-297,8	-475,5	-604,8
Cuenta Capital y Financiera	403,9	224,7	538,9	697,4	401,4
Variación de Reservas Internacionales Netas	-209,4	-143,8	-330,4	-361,9	-13,2
Errores y Omisiones	18,0	152,6	89,3	139,9	216,6
Saldo de la Balanza de Pagos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Boletines Estadísticos del Banco Central del Uruguay.

NOTA: Las cifras están expresadas en millones de dólares.

El signo negativo implica incremento de las reservas internacionales netas en poder de la Autoridad Monetaria.

* Cifras preliminares.

La *cuenta corriente* de la balanza de pagos(CC) registra la diferencia entre ingresos y egresos de bienes y servicios, sean estos últimos de carácter factorial como no factorial.

La cuenta corriente, como señalamos anteriormente, está constituida por las transacciones que se llevan a cabo tanto en bienes como en servicios. El cuadro 12.2 presentamos la evolución de la misma en Uruguay en los últimos doce años.

Cuadro 12.2 La cuenta corriente de la balanza de pagos

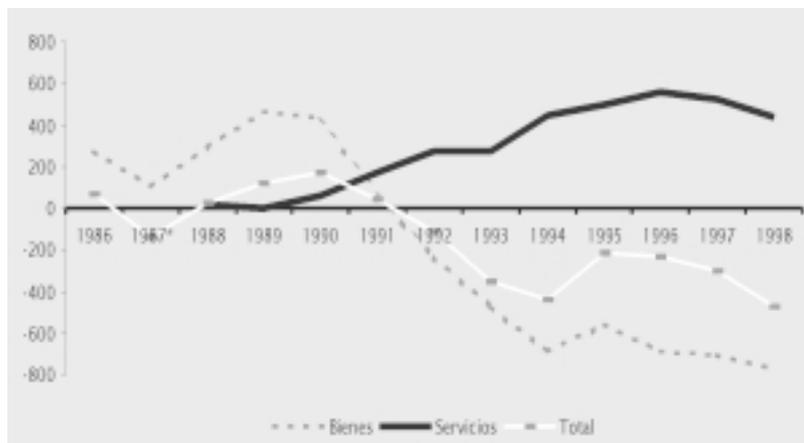
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
Bienes	292,3	462,8	425,9	61,0	-234,2	-473,0	-686,2	-563,0	-686,9	-704,4	-772,3	-868,3
Servicios	19,0	-0,6	57,2	173,7	277,0	275,1	449,5	501,5	559,6	525,2	436,6	384,9
Transportes	-27,3	-15,0	-22,1	-17,8	60,0	-20,7	16,5	23,5	-51,8	-83,1	-109,3	-123,0
Viajes	64,3	61,4	126,9	232,8	277,0	318,1	397,8	374,3	524,8	495,2	429,9	373,0
Otros	-18,0	-47,0	-47,6	-41,3	-60,0	-22,3	35,2	103,7	86,7	113,0	116,0	134,9
Renta	-305,5	-348,9	-321,3	-232,4	-187,1	-193,0	-243,1	-227,1	-188,7	-192,7	-198,8	-191,4
Transferencias corrientes	21,3	8,0	8,1	40,1	28,6	37,6	41,2	76,0	82,5	74,2	59,0	70,0
Saldo Total de la Cuenta Corriente	27,1	121,4	169,9	42,4	-115,7	-353,3	-438,6	-212,5	-233,5	-297,8	-475,5	-604,8

Cifras en millones de dólares. * Cifras preliminares. Fuente: Banco Central del Uruguay

La *balanza comercial* de la balanza de pagos registra las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios no factoriales de una economía. Por convención, las exportaciones se registran con signo positivo y las importaciones con signo negativo. Cuando las importaciones son mayores que las exportaciones decimos que existe un *déficit de balanza comercial*. Por el contrario, cuando las exportaciones son mayores que las importaciones registramos un *superávit*.

En particular, el intercambio de *servicios no factoriales* ha tenido un desarrollo muy importante desde mediados de la década pasada, y se ha constituido en la parte más dinámica de este agregado. El aporte de estos rubros a la cuenta corriente ha sido generalmente positiva, contribuyendo a reducir los déficits que se generan en las transacciones de bienes. En particular, esto se evidencia a partir de 1992 desde cuando se registra un saldo negativo de la balanza comercial, esto es en el movimiento netos de bienes.

El superávit de las transacciones en servicios en 1999, en dólares corrientes, superaba al registrado en 1988 en 20 veces. Dicho saldo ascendía ese año a 384,9 millones de dólares, lo que contrasta con el saldo negativo de la balanza comercial de 868,3 millones de dólares y conduce a que el déficit de la cuenta corriente ascendiera a 604,8 millones de dólares. El aumento en el saldo se debe a que la venta de servicios al extranjero se incrementó a un ritmo más acelerado que la compra de servicios del exterior. Efectivamente, los ingresos por venta de servicios en 1999 eran más de 20 veces superiores a los registrados en 1988.



NOTA: El total no corresponde a la suma de los componentes presentados en la gráfica.

Fuente: BCU

Figura 12.1 Saldo de la cuenta corriente y sus componentes

El rubro más dinámico de la balanza de servicios no factoriales, en particular en la década del 90, lo constituye el referente a viajes, que incluye, principalmente, los ingresos resultantes del movimiento de turistas. Como se observa en el cuadro 12.2 y en la figura 12.1 los saldos son siempre positivos y se multiplican por casi 6 entre 1988 y 1999. Por su parte, otro rubro relevante es el de servicios de transportes, pero que se caracteriza por registrar saldos negativos en la mayor parte del período.

Otro componente de la balanza de pagos que reviste particular interés es la *cuenta capital y financiera*.

La *cuenta de capital y financiera*, refleja los flujos de capitales con el exterior, presentándose desagregado los movimientos de capitales del sector público y del sector privado, discriminando las operaciones de carácter financiero de las que no lo son.

Es necesario aclarar que existen distintos enfoques en la interpretación de los resultados de la balanza de pagos que se analizarán en el capítulo 13, en tanto tienen una vinculación muy estrecha con la temática financiera que es el objeto de este capítulo.

Finalmente, hay que destacar una cuenta de particular relevancia dado que involucra la solvencia financiera del banco central, y por lo tanto la del gobierno, la *variación de reservas internacionales*.

La *variación de reservas internacionales*, refleja el incremento o la disminución de los medios de pago (principalmente oro y divisas) de aceptación internacional bajo el control de la autoridad monetaria para hacer frente a sus obligaciones.

Como observamos en el cuadro 12.1, sumando la cuenta corriente y la de capital y financiera se obtiene la variación de reservas internacionales. Un signo negativo, implica que se están aumentando las reservas oficiales y uno positivo, que están disminuyendo.

Desde el punto de vista contable, la variación de reservas internacionales, puede presentarse como resultado final de la balanza de pagos o incluirla como un componente de la misma. En este último caso el resultado de la balanza de pagos será cero.

No siempre existe un registro completo de las operaciones entre residentes y no residentes, debido a que no todas las transacciones reales y financieras se informan y registran oficialmente.

► El saldo de *errores y omisiones* corresponde a operaciones entre residentes y no residentes que no se han registrado, debido a la falta de información sobre las mismas.

Por ejemplo, movimientos de bienes no registrados por no utilizar las vías legales (contrabando), o de los capitales que ingresan o salen del país sin ser registrados por el sistema financiero (fuga de capitales).

Un signo positivo en errores y omisiones implica una entrada de capitales y/o una salida de bienes del país no declarados. Como observamos en el cuadro 12.1 esta es la situación de Uruguay en los últimos años. Se especula que en parte se debe a las exportaciones fictas hechas por los free shops, por los ingresos por ventas de mercaderías a los turistas y los ingresos de capitales no declarados al circuito tradicional.

12.2. Oferta y demanda agregada en economía abierta

En una economía abierta tenemos que revisar los conceptos de oferta y demanda agregada, considerando tanto las transacciones que se dan al interior de la economía, entre residentes de un mismo país, como aquéllas que se dan entre residentes de distintos países.

Si una economía se abre al comercio internacional, sus habitantes pueden adquirir bienes y servicios en el extranjero o pueden vender parte de los bienes y servicios que producen en el extranjero. En el primer caso se produce una *importación*, en el segundo, una *exportación*.

Cuando un habitante de Uruguay adquiere un automóvil japonés o una botella de whisky escocés está gastando sus ingresos en un bien importado. Asimismo, cuando contrata una excursión a Cancún está adquiriendo servicios producidos en el extranjero y está realizando una importación de servicios. Por otra parte, cuando una empresa adquiere maquinarias o cuando adquiere sus insumos en el extranjero realiza una importación.

► Cuando un residente extranjero vende un bien o un servicio a un residente de la economía doméstica se produce una *importación*. Asimismo, cuando un residente vende un bien o un servicio a un no residente se produce una *exportación*. Vamos a adoptar un concepto amplio de exportaciones o de importaciones en el que se consideran tanto las ventas de bienes como las de servicios entre residentes y no residentes.

Normalmente, el comercio internacional de mercancías es más fácil de identificar porque se concreta cuando las mercancías en cuestión pasan las fronteras y porque los gobiernos llevan a cabo controles en las fronteras. Cuando se trata de comercio de servicios, la exportación o importación se produce en el momento en que se presta un servicio entre un residente y un no residente. Las transacciones en servicios no factoriales pueden asimilarse a las transacciones en mercancías porque constituyen exportaciones o importaciones de servicios. Dentro de las transacciones en servicios no factoriales se incluyen los fletes y seguros internacionales, el turismo y los servicios internacionales brindados por empresas financieras. Por lo tanto, el saldo de la balanza comercial, en sentido amplio, incluye las ventas netas de servicios no factoriales.

En economía abierta, *la oferta agregada se compone de todos los bienes y servicios producidos por empresas domésticas en un lapso de tiempo, o el producto bruto nacional (PNB), más los bienes y servicios importados. La demanda agregada es la suma de la demanda de bienes y servicios para el consumo final del sector privado, del gobierno, de la inversión pública y privada y las exportaciones. Es la suma de la demanda interna más la demanda externa o exportaciones.*

En economía abierta, el producto no tiene por qué ser igual al gasto porque:

i) Los habitantes de un país pueden gastar más de lo que producen, si importan más bienes y servicios de los que exportan. Esto lo pueden hacer endeudándose con el resto del mundo que les financia el exceso de gasto o gastando reservas que tengan acumuladas.

ii) Pueden gastar menos de lo que producen, generar superávit comercial y acumular reservas o prestarle al extranjero.

iii) Pueden destinar su ingreso a adquirir una canasta de bienes distinta a la que se produce en esa economía, dado que pueden exportar parte de los bienes y servicios que producen internamente y comprar otros bienes y servicios distintos. De hecho, en una economía abierta los residentes de un país no gastan todos sus ingresos en bienes producidos en el país porque consumen o invierten en bienes importados.

La *balanza comercial* de la balanza de pagos registra las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios no factoriales de una economía. Por convención, las exportaciones se registran con signo positivo y las importaciones con signo negativo. Cuando las importaciones son mayores que las exportaciones decimos que existe un *déficit de balanza comercial*. Por el contrario, cuando las exportaciones son mayores que las importaciones registramos un *superávit*.

En el largo plazo, el gasto de una economía debería ser igual a su produc-

ción, dado que un país no puede endeudarse permanentemente con el exterior. Temporalmente, los residentes de un país pueden gastar más de lo que produce endeudándose con no residentes o gastando las reservas que tienen acumuladas. Sin embargo, en el largo plazo tendrán que ajustar su economía porque llega un momento en que tienen que pagar esas deudas (o que las reservas acumuladas se agotan) y para hacerlo tienen que disminuir su consumo y producir más bienes y servicios de los que consumen o invierten, generando un *superávit comercial*.

Un déficit de balance comercial puede tener un significado muy distinto de acuerdo a la composición del gasto interno. No es lo mismo, incurrir en un déficit de balance comercial para financiar el gasto corriente que hacerlo para financiar la inversión en capital físico. En este último caso, el endeudamiento puede ser una consecuencia natural de un proceso de crecimiento económico.

12.3. Medición de importaciones y exportaciones

Los países llevan registros de sus importaciones y exportaciones. Las importaciones y las exportaciones de bienes se registran en el momento en que se produce la transferencia de la propiedad de un bien por parte de un no residente a un residente. Estas transacciones se realizan en una moneda aceptada en ambos países. Muchos países utilizan el dólar americano como moneda de cambio para sus transacciones internacionales, sin embargo, pueden llevarse a cabo con otras monedas como el yen, el marco alemán o el ECU.

▶ Las importaciones se registran al *valor CIF*, esto es el valor que tienen esos bienes y servicios en la frontera por la que ingresan al país, lo que incluye el precio en origen más los fletes y seguros pagados para trasladar esas mercancías hasta el puerto de entrada al país importador.

▶ Las exportaciones se registran al *valor FOB*, que es el valor que tienen en el puerto de salida del país exportador, el que incluye el precio que recibe el fabricante más todos los gastos de comercialización y transporte para poner la mercancía en el puerto de salida.

Normalmente, los registros de comercio exterior incorporan información sobre el tipo de producto importado, el volumen físico, el precio y el país de origen. Las importaciones o exportaciones de un determinado período de tiempo se obtienen sumando los valores declarados en todos los registros del período. Estos valores están registrados a valores corrientes, medidos a los precios vigentes en el momento en que se realizó la transacción.

12.3.1. Valores nominales y valores reales

Si queremos analizar la evolución del comercio exterior a lo largo del tiempo es conveniente considerar la evolución real o en términos físicos de esas transacciones. A estos efectos, se requiere evaluar todas las transacciones a los precios de un solo período, eliminando los efectos de las variaciones en los mismos. Para llevar a cabo esas correcciones, como vimos en el capítulo 1, se utilizan índices de precios de importación o de exportación.

En el Cuadro 12.3 presentamos un ejemplo que nos puede ayudar a comprender la importancia de este punto. Un país hipotético denominado "Flores" importa petróleo ecuatoriano, trigo argentino y automóviles brasileños. En el cuadro se presentan los volúmenes físicos, los precios y los valores importados en 1970 y en 1999. En el largo plazo, las importaciones aumentaron un 80%. Sin embargo, ¿el consumo real de bienes importados ha aumentado en esa proporción? La respuesta es no. Los volúmenes físicos de importaciones de petróleo y de trigo no variaron y las importaciones de automóviles aumentaron un 50%, por lo tanto, el consumo real de bienes importados no puede haber aumentado un 80%. Ha aumentado mucho menos que lo que muestra esa cifra porque el crecimiento del valor importado es resultado del incremento en la cantidad de bienes importados y en sus precios.

Cuadro 12.3 Importaciones de Flores, 1970 y 1999

Producto	Importaciones 1970			Importaciones 1999		
	Precio	Volumen	Valor	Precio	Volumen	Valor
Automóviles	5	10	50	8	12	80
Trigo	0.5	40	20	0.6	40	24
Petróleo	10	3	30	20	3	60
Total			100			180

El aumento en los precios puede explicarse por varios motivos:

i) Las importaciones se registran en dólares americanos y el dólar americano ha perdido valor a lo largo del tiempo. La cantidad de bienes y servicios que puede adquirir una persona que dispone de un salario de US\$ 1.000 no es la misma que la que podía adquirir con el mismo salario en 1970, ha habido inflación en dólares.

ii) No sólo ha cambiado el nivel general de precios (o el valor de la moneda americana), sino que también han cambiado los precios relativos; los precios de algunos bienes han aumentado más que otros. De acuerdo al ejemplo, el precio del petróleo aumentó un 100%, el de los automóviles un 60% y el del trigo un 20%. La cantidad de petróleo que se puede adquirir con una tonelada de trigo en 1999 no es la misma que podía adquirirse en 1970.

iii) Ha cambiado la composición de las importaciones al aumentar las importaciones de automóviles y mantenerse constantes las de petróleo y trigo. Esto cambia el precio promedio de las importaciones.

Por lo tanto, para conocer la evolución real de las importaciones de "Flores" tenemos que valorar las importaciones de ambos años a los precios de uno de ellos. Necesitaríamos información adicional sobre como evolucionaron los precios. Por el momento, supongamos que sabemos que el índice de precios de importación aumentó un 64%. Para llevar las importaciones de 1999 a precios de 1970 necesitamos dividir el valor importado por el índice de precios 1999 y multiplicarlo por el de 1970:

$$M_{\$70}^{99} = M_{\$97}^{99} \frac{IPM_{70}}{IPM_{99}} \qquad M_{\$70}^{99} = 180 \times \frac{100}{164} = 110$$

De esta manera, tenemos valuadas todas las importaciones a los mismos precios y los cambios ocurridos pueden atribuirse a variaciones en las cantidades físicas importadas. Si por el momento, aceptamos que los precios promedio aumentaron un 64%, concluimos que el incremento real de las importaciones fue de un 10%.

12.3.2. Índices de precios

Dado que las importaciones están compuestas por una gran variedad de bienes, se requiere usar un índice de precios de importación que resuma la variación promedio de los precios de una canasta de bienes representativa.

Si "Flores" importara solo petróleo, el problema lo resolveríamos en forma muy simple conociendo la evolución de los precios del petróleo. Sin embargo, el problema es más complejo de lo que muestra el ejemplo. Normalmente, a lo largo de un año los precios del petróleo sufren variaciones. No todas las compras de petróleo se realizan al mismo precio. Por otra parte, dado que las importaciones están compuestas por una gran variedad de bienes, se requiere usar un índice de precios de importación que resuma la variación promedio de los precios de una canasta de bienes representativa de las importaciones.



Los índices de precios de importación y exportación se construyen como la suma ponderada de las variaciones de los precios de los distintos bienes que componen la canasta.

Los ponderadores son las cantidades importadas en el año base. En el ejemplo presentado en el cuadro 12.3 podemos construir un índice de pre-

cios en que tomemos las variaciones en los precios utilizando la canasta de importaciones de 1970:

$$IPM_{t,0} = \frac{\sum_i q_{i,0} P_{i,t}}{\sum_i q_{i,0} P_{i,0}} \times 100 = \left(\frac{10 \times 8 + 40 \times 0.6 + 3 \times 20}{10 \times 5 + 40 \times 0.5 + 3 \times 10} \right) \times 100 = 164$$

donde q es la cantidad importada, P el precio y los subíndices t y 0 se refieren al año 1999 y 1970 respectivamente. Este procedimiento resulta más complejo cuando se trata de construir índices de precios sobre importaciones que pueden estar compuestas por más de 9.000 ítems arancelarios como es el caso de Uruguay. Sin embargo, el procedimiento para su construcción es básicamente el mismo. Uno de los problemas más serios que plantean estos índices es la pérdida de actualidad de las canastas de bienes. A lo largo del tiempo los productos importados cambian, aparecen nuevos productos, se producen cambios tecnológicos o cambios en las políticas comerciales por los que se empiezan a importar nuevos bienes y se dejan de importar otros y la canasta básica, sobre la que se construyen los índices, pierde vigencia.

12.3.3. Medición en Uruguay

En Uruguay, las transacciones de comercio exterior son registradas por la Aduana en el momento en que las mercaderías importadas ingresan o salen del país. En el "documento único de importación" consta el nombre de la mercancía, la cantidad importada, el precio y el valor total de cada operación. El valor al que se registran las importaciones es el valor CIF, en puerto de entrada, lo que incluye el precio de venta y los fletes y seguros desde el puerto de salida del país del exportador al puerto de entrada al país del importador. Las importaciones de un año se calculan sumando todas las importaciones que realizan agentes uruguayos en el lapso de ese año.

En los últimos años ha habido un esfuerzo por simplificar la documentación necesaria para exportaciones e importaciones.

El Banco Central del Uruguay construye índices de precios de importación y exportación. Esos índices son los que utiliza para pasar las importaciones y exportaciones a precios constantes en las estadísticas de cuentas nacionales. En 1998 se publicó un nuevo índice de precios de exportación mientras que para las importaciones se sigue usando un índice con base 1983. Actualmente se está construyendo un nuevo índice.

12.4. Apertura de la economía

En el mundo moderno se ha dado un incremento notorio de las transacciones internacionales y del *grado de apertura* de las economías.

El comercio internacional representa un porcentaje creciente de la actividad económica de muchos países. En el ámbito financiero se ha dado una integración creciente de los mercados financieros internacionales. Estas transacciones han sido facilitadas por la disminución de los costos de transporte y de las comunicaciones internacionales, que ha sido acompañada por políticas económicas nacionales e internacionales que han facilitado ese movimiento.

En el ámbito multilateral, los acuerdos alcanzados en las sucesivas rondas de negociación del GATT han tendido a favorecer el intercambio de bienes acordando reglas de juego más estables para el comercio internacional y evitar presiones proteccionistas. Por otra parte, muchos países en desarrollo han implementado con éxito reformas económicas que han tendido a disminuir los aranceles y otros instrumentos de protección, liberalizando sus mercados internos y, en muchos casos, negociaciones en ámbitos más restringidos han culminado en acuerdos de integración que favorecen el libre comercio entre un grupo de países. La profundización y ampliación de la Comunidad Económica Europea, la formación del NAFTA y del Mercosur son algunos de los ejemplos más notorios.

Cuadro 12.4 Población y comercio exterior

	POBLACIÓN (Millones de personas)	EXPORTACIÓN (Miles de millones de US\$)	IMPORTACIÓN (Miles de millones de US\$)	EXPOR/HAB (Miles de US\$ por habitante)	IMPOR/HAB (Miles de US\$ por habitante)
Argentina	35,3	23,8	23,7	0,7	0,7
Brasil	162,7	47,8	56,9	0,3	,8
Canadá	30,0	201,6	175,2	6,7	5,8
Chile	14,3	15,4	17,8	1,1	1,2
China	1210,0	151,2	138,9	0,1	0,1
Estados Unidos	265,6	624,5	817,8	2,4	3,1
Italia	57,5	250,8	206,9	4,4	3,6
México	95,8	95,9	89,5	1,0	0,9
Paraguay	5,0	2,8	4,2	0,6	0,8
Singapur	3,4	125,0	131,3	36,8	38,6
Uruguay	3,2	2,4	3,1	0,8	1,0

Fuente: BID, Naciones Unidas

NOTA: Cifras correspondientes al año 1996

En 1996, las importaciones uruguayas ascendieron a 3.1 miles de millones de dólares. Esta cifra puede parecer pequeña cuando se la compara con las importaciones de Brasil, de Argentina, de Estados Unidos o Italia (véase cuadro 12.4). Uruguay es un país pequeño en el concierto mundial. Sin embargo, si en lugar de comparar las importaciones totales comparamos las importaciones

por habitante las importaciones de Uruguay no resultan tan pequeñas. En 1996, las compras de bienes en el exterior ascendieron a unos mil dólares por habitante, superando a las de nuestros vecinos del Mercosur y superando también a las de años anteriores para Uruguay. Esta cifra es la más alta en la historia reciente del país. No obstante, sigue siendo pequeña respecto a otros países como Singapur, Canadá, Estados Unidos o Italia.

Las importaciones por habitante tienden a aumentar cuando aumenta el nivel de ingreso y el grado de apertura de una economía. Una economía es más abierta cuando mayor es el volumen de sus transacciones con el resto del mundo respecto al total de transacciones que se dan a su interior. Esas transacciones pueden ser de carácter real o financiero.

12.4.1. Medición de la apertura

El grado de apertura de una economía se mide recurriendo a indicadores que relacionen el volumen de las transacciones entre residentes y no residentes con el total de transacciones. Pueden utilizarse indicadores que midan el grado de apertura en el sector real y en el sector financiero de la economía. No obstante, dado que los problemas estadísticos para medir el grado de apertura financiera son mayores que para medir el grado de apertura real, es más frecuente contar con indicadores de la apertura real de una economía.

En el sector real se mide el peso del comercio exterior respecto a la actividad económica global del país. El comercio exterior se puede medir usando las importaciones, las exportaciones, la suma de ambas o su promedio.

Un índice de apertura frecuentemente usado es el cociente entre el comercio con el resto del mundo y el PBI de un país.

En términos algebraicos se define como:

$$A = \frac{\text{Exportaciones} + \text{Importaciones}}{\text{PBI}}$$

donde las exportaciones e importaciones pueden remitirse al comercio de bienes o al comercio de bienes y servicios. Como alternativa podría medirse el grado de apertura relacionando el comercio exterior con la demanda nacional, donde podría estimarse la demanda nacional como el PBI más las importaciones menos las exportaciones.

En general, estos indicadores muestran una evolución creciente en las últimas décadas para muchos países. Los países miembros de la Comunidad Económica Europea han visto aumentar su grado de apertura desde un valor promedio de 30.6% en la década del sesenta a un valor promedio de 46.6% en los ochenta. La participación de las importaciones en la demanda doméstica

ha aumentado desde un 5% a un 12% entre 1960 y 1991 en el caso de Estados Unidos, desde un 10% a un 15% en la Comunidad Económica Europea y desde un 8% a un 14% en el caso de Japón.

Los países pequeños tienden a ser más abiertos que los países grandes. En general, los primeros tienden a especializarse en la producción de un número limitado de productos exportables e importan el resto. Las economías más grandes tienden a tener aparatos productivos más diversificados y depender menos del resto del mundo.

12.4.2. Indicadores de la apertura de la economía uruguaya

Hasta mediados de la década del setenta, los lazos comerciales de la economía uruguaya con el resto del mundo eran escasos. El comercio con el resto del mundo, medido como la suma de las exportaciones más las importaciones, representaba un 26% del PBI en 1970. Las importaciones estaban gravadas por elevados aranceles y recargos, existían otras restricciones no arancelarias y las exportaciones tradicionales estaban sujetas a impuestos (detracciones). A mediados de la década comienza un proceso de apertura económica.

En el área comercial, se implementaron políticas de liberalización de las importaciones y promoción de las exportaciones. En 1983, el coeficiente de apertura ascendía a un 49%. A comienzos de la década del ochenta la economía uruguaya enfrentó fuertes desequilibrios de balanza de pagos y debió ajustar sus cuentas externas. Para restablecer el equilibrio externo se requirió generar superávits de balanza comercial que permitieron hacer frente al servicio de la deuda. En este período la reducción de aranceles avanzó más

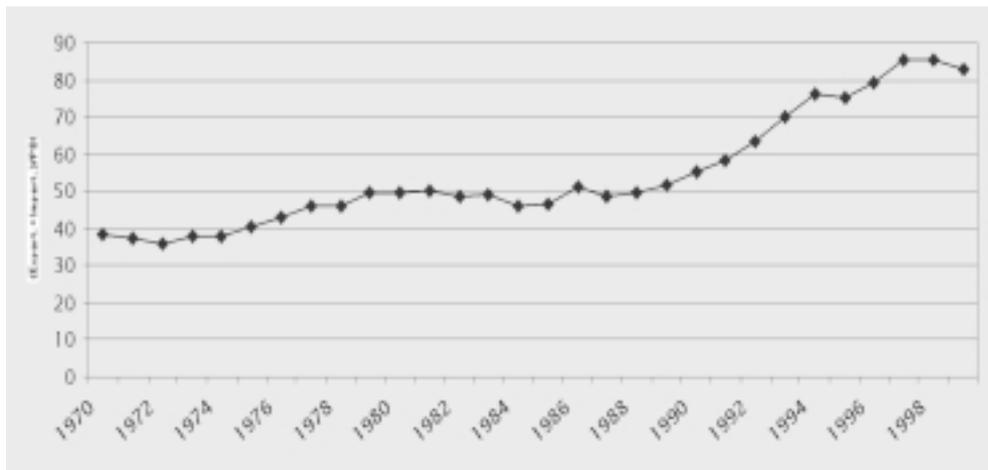


Figura 12.2 Uruguay: evolución del grado de apertura

lentamente y los indicadores de apertura externa muestran una reversión hasta 1985 y un aumento gradual en los años siguientes. En 1990, el grado de apertura, medido a precios constantes de 1983, ascendía a 56%. En la década del noventa, superados los problemas de balanza de pagos, se aceleró la apertura comercial del Uruguay. Las exportaciones e importaciones crecieron en forma sostenida y el grado de apertura superaba el 80% luego de 1996. (véase figura 12.2) Ese crecimiento es más intenso en las importaciones que pasan de representar un 26% del PBI en 1990 a superar el 45% a partir de 1996 .

La evolución del coeficiente de apertura medido a valores constantes es un indicador adecuado de la evolución de las relaciones comerciales entre agentes domésticos y externos. Sin embargo, puede no resultar adecuado para comparaciones con otros países. A estos efectos, se debería medir el grado de apertura a precios constantes de algún año en que se hubiera dado una relación adecuada entre los precios domésticos e internacionales; la selección del año es un tema opinable. En la figura 12.2, se presenta la serie a precios de 1983 porque es el año base usado para las estadísticas de cuentas nacionales que elabora el Banco Central. Sin embargo, puede no ser el mejor año dado que fue un año en que los precios de los bienes y servicios producidos para el mercado doméstico, medidos en dólares, eran bajos respecto a los internacionales, porque, a fin del año anterior, había perdido valor el peso uruguayo. Si el producto valía poco respecto a las exportaciones e importaciones, el indicador de apertura a precios constantes debe estar sobrevaluado.

12.5. Importaciones de Uruguay

Uruguay es un país pequeño con escasa o nula capacidad de incidir en los precios de sus importaciones. Su participación en las importaciones mundiales no llegaba a un 0.1% en 1999. En el largo plazo, las importaciones uruguayas han mostrado un crecimiento muy significativo pero con fuertes fluctuaciones en el mediano y corto plazo. Estas fluctuaciones se asociaban a crecimientos significativos de las importaciones, crisis de balanza de pagos y ajustes del gasto interno que resultaban en una contracción de las importaciones. La última gran caída de las importaciones ocurrió en 1983, con la crisis de balanza de pagos.

12.5.1. Evolución de las importaciones en Uruguay

En la figura 12.3, se presenta la evolución de un índice de volumen físico de las importaciones uruguayas desde 1955 a 1999. Este índice fue construido usando la serie de las importaciones a precios constantes de 1983. De acuerdo a esta evolución pueden distinguirse las siguientes etapas:

i) Hasta mediados de la década del setenta las importaciones uruguayas estuvieron sujetas a fluctuaciones sin mostrar una tendencia clara. Entre 1955

y 1965 muestran una tendencia decreciente, crecen en el quinquenio siguiente, y se estabilizan entre 1970 y 1975.

ii) Entre 1975 y 1981 vuelven a expandirse, alcanzando una tasa de crecimiento promedio de más de un 9% anual.

iii) Entre 1982 y 1985 las importaciones cayeron en forma abrupta como consecuencia de la crisis externa. El país no podía hacer frente a las obligaciones de la deuda externa y tuvo que ajustar su economía contrayendo las importaciones.

iv) Desde 1985 han mostrado un dinamismo sin precedentes, creciendo a una tasa media de 9% entre 1985 y 1990 y a 15% en el quinquenio siguiente. En 1991 se recuperan los niveles de importación de una década antes, previo a la crisis de la deuda.

Ese crecimiento de las importaciones responde a una política deliberada de apertura que han llevado a cabo los gobiernos uruguayos desde mediados de la década del setenta y que se profundizó en los noventa.

12.5.2. ¿Qué importa Uruguay?

Una alta proporción de las importaciones uruguayas responde a las necesidades de aprovisionamiento de insumos importados por parte de las empresas. Tradicionalmente, las importaciones uruguayas han tenido una fuerte participación de los insumos importados, en 1990 éstos representaban el 72% del total de importaciones y en 1983 llegaron a representar el 73%. En 1999, un

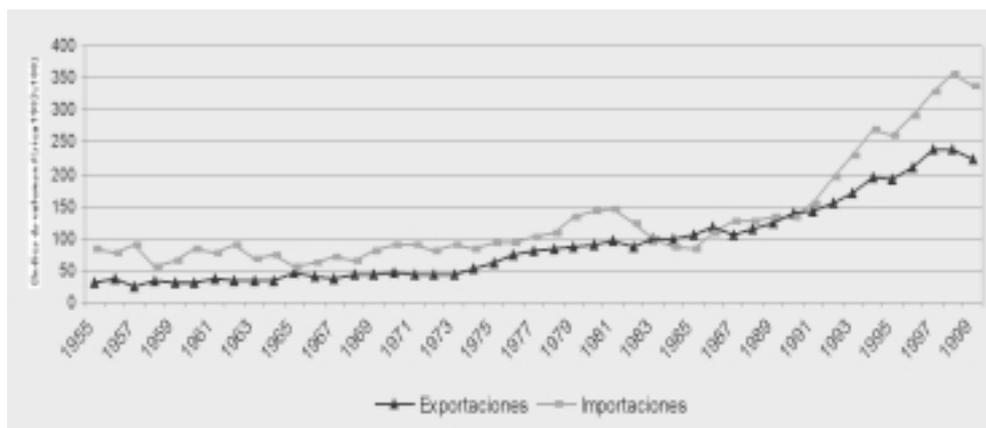


Figura 12.3 Comercio exterior de Uruguay 1975-1999

56% de las importaciones eran insumos intermedios, un 16% bienes de capital y un 28% productos de consumo final.

En el cuadro 12.5 se presenta la composición de las importaciones uruguayas por grandes categorías económicas y en el cuadro 12.6 por divisiones de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU, revisión 2, 2 dígitos). De estos cuadros se desprende:

i) Uruguay ha montado una estructura productiva que tiene una fuerte dependencia de insumos importados. Uruguay es un país pequeño con una estructura productiva poco diversificada y que depende del aprovisionamiento externo de insumos importados. El petróleo es un insumo especialmente importante en la estructura de importaciones de Uruguay, en 1983, llegó a representar un 35% de las importaciones totales. En los años posteriores, a medida que aumentaron las importaciones de otros bienes y cayeron los precios del petróleo, perdió participación. En general, en los períodos de ajuste, en los que se contrajo el gasto y las importaciones, aumentó la participación de los insumos intermedios en las importaciones totales. Esto ocurrió, por ejemplo, en 1983. Por su parte, las importaciones de bienes de consumo final han tenido mayor flexibilidad frente a cambios en las condiciones económicas coyunturales.

ii) La liberalización del comercio de Uruguay, ocurrida en los últimos años, ha producido un aumento y una diversificación de las importaciones de bienes de consumo final, que aumentaron su participación en las importaciones uruguayas. Des-

Cuadro 12.5 Importaciones por destino económico 1980 -1999

	Millones de dólares				Participación (%)			
	1980	1990	1996	1999	1980	1990	1996	1999
CONSUMO								
Alimentos y bebidas	59	46	233	256	3,5	3,4	7,0	7,6
Duraderos	86	94	311	274	5,1	7,0	9,4	8,1
Otros	33	59	322	409	2,0	4,4	9,7	12,2
Total	178	200	866	939	10,6	14,9	26,1	28,0
CAPITAL								
Máquinas y equipos	202	159	487	458	12,0	11,8	14,7	13,6
Equipo de transporte	74	20	91	84	4,4	1,5	2,7	2,5
Total	276	179	578	542	16,4	13,3	17,4	16,0
INTERMEDIOS								
Petróleo y destilados	455	202	338	331	27,1	15,1	10,2	9,8
Piezas y acces. de máq. y ap.	43	24	106	103	2,5	1,8	3,2	3,1
Alimentos y bebidas	48	43	103	74	2,9	3,2	3,1	2,2
Piezas y acces. de transporte	110	100	138	182	6,6	7,5	4,1	5,4
Suministros Ind. básicos y elab.	536	583	1172	1139	31,9	43,4	35,3	34,0
Otros bienes intermedios	35	11	23	47	2,1	0,8	0,7	1,4
Total	1227	964	1879	1876	73,0	71,8	56,5	56,0
TOTAL	1680	1343	3323	3357	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaborado en base a información del B.C.U.

de mediados de la década del setenta Uruguay ha implementado políticas que tienden a eliminar las trabas como aranceles u otras restricciones no arancelarias que operan sobre las importaciones. Este proceso se aceleró en la década del noventa. Como consecuencia las importaciones tuvieron un incremento significativo y han cambiado su composición. Al disminuir los aranceles han aumentado y se han diversificado las importaciones de bienes de consumo final. En los primeros años crecieron mucho las importaciones de bienes de consumo duradero como los electrodomésticos o los automóviles, en los últimos años lo hicieron las de otros bienes de consumo como alimentos, bebidas y tabaco y textiles.

iii) Los principales productos de importación de Uruguay son productos metálicos, maquinaria y equipo y sustancias químicas, petróleo carbón y plásticos. Esto responde a un esquema de ventajas comparativas basada en la abundancia de recursos naturales por el cual nuestro país es exportador de productos agrícolas, alimentos, textiles, vestimenta y cuero e importador de productos químicos, maquinaria y equipo. En el período 1997-1999, las importaciones de maquinarias y equipos representaban un 40% del total de importaciones y las de sustancias químicas un 24%.

Cuadro 12.6 Composición de las importaciones 1990-1992 y 1997-1999

Productos	1990-1992		1997-1999		Variación media 1990-1999
	(mill. US\$)	(%)	(mill. US\$)	(%)	
Agropecuarios	85	5,3	144	4,0	7,8
Alimentos, Bebidas y Tabaco	67	4,1	287	7,9	23,1
Prod. Alimenticios	49	3,0	251	6,9	23,0
Textiles, Vestimenta y Cueros	102	6,3	233	6,4	12,6
Textiles	55	3,4	124	3,4	12,4
Químicos, Petróleo, Carbón y Plásticos	399	24,7	867	23,9	11,7
S. Químicas industriales	241	14,9	391	10,8	7,2
Otros químicos	80	4,9	245	6,8	17,5
Refinería de petróleo	44	2,8	102	2,8	12,5
Prods. metálicos, maquinaria y equipo	592	36,7	1437	39,6	13,5
Maquinaria no eléctrica	201	12,4	483	13,3	13,4
Maquinaria eléctrica	130	8,1	356	9,8	15,4
Material de transporte	193	12,0	433	11,9	12,2
Otros productos	368	22,8	659	18,2	8,7
Petróleo	185	11,5	200	5,5	1,1
Papel y cartón	44	2,7	141	3,9	18,2
Metálicas básicas	59	3,7	112	3,1	9,6
Resto	80	4,9	207	5,7	14,6
Total	1612	100,0	3627	100,0	12,3

iv) *El crecimiento de las importaciones ocurrido en la década del noventa fue acompañado por su diversificación, sin embargo, gran parte del crecimiento de las importaciones fue consecuencia del crecimiento de las importaciones de bienes que corresponden a quince agrupaciones industriales.* Entre éstas, la mayor contribución al crecimiento de las importaciones fue de maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, material de transporte, sustancias químicas industriales, otros químicos, alimentos y productos agropecuarios.

12.5.3. ¿Dónde se adquieren las importaciones de Uruguay?

Las compras de bienes importados de Uruguay se encuentran muy concentradas en nuestros socios del Mercosur, donde se adquirió un 43% del total de importaciones en 1998. Sin embargo, esto no siempre fue así, en 1990, las importaciones desde el Mercosur representaban un 40% y en 1980 un 27% del total. En los últimos veinte años se ha dado una reorientación geográfica de las compras de Uruguay aumentando la participación de Argentina y Brasil, en desmedro de la de otros países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la Unión Europea y del Resto del Mundo.

En 1998, el principal mercado de origen de las importaciones uruguayas fue Argentina donde se adquirieron un 22.1% de las compras externas, seguido por Brasil con un 20.8% y por la Unión Europea con un 20.7%.

El mercado de origen de los distintos productos depende, frecuentemente, de las ventajas comparativas de nuestros socios comerciales, de las posibilidades de especialización, aprovechamiento de economías de escala y de las políticas comerciales. En algunos productos, donde los costos de los fletes internacionales son altos, la proximidad geográfica puede jugar un rol importante. Gran parte de las importaciones de petróleo se adquieren en países petroleros como Irán o Nigeria, sin embargo, también se adquiere petróleo en Argentina y

Cuadro 12.7 Importaciones por origen 1990 y 1998

	Participación (%)		Variación
	1990	1998	media anual 1990-1998
Argentina	16,5	22,1	18,1
Brasil	22,5	20,8	12,8
Mercosur	39,9	43,3	15,1
Resto de Aladi	8,7	5,2	6,7
Estados Unidos	10,2	12,1	16,3
Unión Europea	19,3	20,7	14,9
Resto del Mundo	20,4	17,7	11,9
Total (millones de U\$S)	1343	3810	13,9

Fuente: *Elaboración propia en base a información del BCU.*

Ecuador. Los principales proveedores de productos químicos son Argentina, Brasil, Estados Unidos y la Unión Europea. Brasil y Europa Occidental son los grandes proveedores de automóviles, Estados Unidos y la Unión Europea de maquinaria eléctrica, Brasil, la Unión Europea y Estados Unidos de maquinaria no eléctrica y Argentina de alimentos.

12.6. Las exportaciones de Uruguay

Uruguay es un exportador de productos elaborados sobre la base de materias primas agropecuarias como carnes, cueros, lanas y arroz. Sin embargo, en los últimos veinte años han crecido mucho las exportaciones de productos no tradicionales, muchos de los cuales incorporan mayor valor agregado. Mientras que las exportaciones a Europa, Estados Unidos y al resto del mundo se componen básicamente productos de origen agropecuario, en los que Uruguay tiene fuertes ventajas comparativas, las exportaciones a los países del Mercosur y ALADI se encuentran más diversificadas. En 1999, las exportaciones totales ascendieron a U\$S 2.237 millones.

12.6.1. Evolución de las exportaciones de Uruguay

Desde mediados de la década del setenta las exportaciones uruguayas aceleraron su crecimiento. Este crecimiento contrasta con la lenta expansión de las dos décadas anteriores. Si tomamos un índice de volumen físico de exportaciones con base 1973, en 1999 el mismo ascendió a 524. En valores reales, las exportaciones se multiplicaron por cinco (véase la figura 12.3).

En un principio, ese crecimiento fue alentado por políticas de promoción de exportaciones que utilizaron instrumentos como los subsidios a las exportaciones no tradicionales, créditos preferenciales, promoción de inversiones, régimen de importación en admisión temporaria y acuerdos bilaterales con las economías vecinas. Sobre fines de la década del setenta, Uruguay adhirió al código de subsidios del GATT y llevó a cabo un desmantelamiento progresivo de esos apoyos. En 1982, se sustituyeron los reintegros por la devolución de impuestos indirectos, cuyas tasas disminuyeron en los años posteriores.

12.6.2. ¿Qué exporta Uruguay?

Las estadísticas de comercio exterior de Uruguay distinguen entre exportaciones *tradicionales* y *no tradicionales*. Las primeras, se componen de los productos que históricamente Uruguay ha exportado. Entre ellos se destacan la carne vacuna enfriada y congelada, la carne ovina y equina, la lana sucia, lavada y los tops de lana, los cueros secos y sin curtir. Se trata de productos con muy poca elaboración, en los que Uruguay tiene ventajas comparativas basadas en los recursos naturales. Por su parte, las no tradicionales son productos cuyas exportaciones se han desarrollado en forma más tardía.

La figura 12.4 y el cuadro 12.8 se presenta la composición de las exportaciones uruguayas. En el primero se observa la evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales entre 1975 y 1999. En el cuadro se presenta la composición de las exportaciones de Uruguay clasificadas por principales divisiones de la CIIU y por ramas productivas para los períodos 1990-1992 y 1997-1999. De esta información puede destacarse que:

i) El crecimiento de las exportaciones no tradicionales explica gran parte del crecimiento exportador de las últimas décadas. Casi inexistentes hasta mediados de la década del sesenta, muestran un crecimiento sostenido desde mediados de los setenta. En 1970, las exportaciones no tradicionales representaban un 25% de las totales, en tanto, debido a un comportamiento más dinámico en los años siguientes, pasaron a representar un 74.4% de las exportaciones totales en 1999. En efecto, en 1999 se exportaron U\$S 2.236.8 millones, de los cuales U\$S 581.8 millones correspondieron a productos tradicionales y U\$S 1.655 a productos no tradicionales. Desde 1990 a 1999 las exportaciones crecieron a una tasa media anual de 7%, mientras las exportaciones tradicionales crecieron a una tasa media menor al 4% anual y las no tradicionales lo hicieron a 9% anual.

ii) Las exportaciones tradicionales, si bien han mostrado una tendencia creciente, han estado sujetas a mayores fluctuaciones en función de la evolución de los precios internacionales de los productos básicos.

iii) Los principales productos de exportación de Uruguay son productos elaborados utilizando materias primas de origen agropecuario. Entre estos se destacan las exportaciones de carne, arroz, lácteos, lana y cuero. En el período 1997-1999, las exportaciones de tres ramas productivas representaban en promedio el 73.3% del total exportado. Estas ramas son alimentos, bebidas y taba-

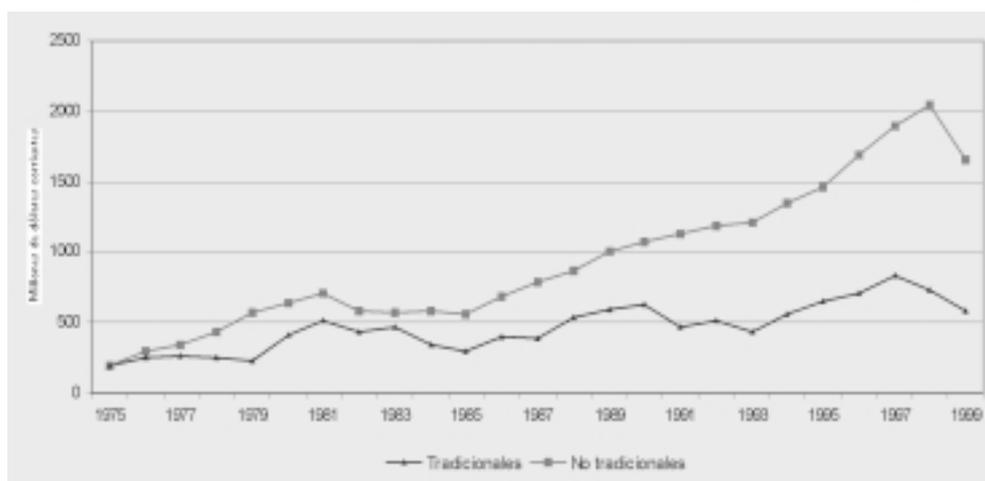


Figura 12.4 Exportaciones tradicionales y no tradicionales. 1975-1999

Cuadro 12.8 Composición de las exportaciones uruguayas 1990/1999

Productos	1990-1992		1997-1999		Variación media
	(mill. U\$S)	(%)	(mill. U\$S)	(%)	1990-1999
Productos Agropecuarios	136	8,3	227	8,8	7,6
Alimentos, Bebidas y Tabaco	586	35,9	1056	41,0	8,8
Frigoríficos	268	16,4	474	18,4	8,5
Lácteos	62	3,8	160	6,2	14,6
Pesca	88	5,4	68	2,6	-3,6
Molinería	109	6,7	206	8,0	9,5
Otros	59	3,6	148	5,7	14,1
Textiles, Vestimenta y Cueros	639	39,2	606	23,5	-0,7
Textiles	303	18,6	250	9,7	-2,7
Vestimenta	123	7,5	119	4,6	-0,4
Curtiduría	120	7,4	180	7,0	6,0
Productos de cuero	39	2,4	3	0,1	-29,6
Calzado	20	1,2	15	0,6	-3,9
Otros	34	2,1	39	1,5	1,9
Químicos, Petróleo, Carbón y Plásticos	138	8,5	223	8,6	7,1
Químicas básicas	22	1,4	27	1,0	2,9
Abonos y plaguicidas	19	1,2	20	0,8	0,9
Resinas Mat. Plásticas	28	1,7	42	1,6	6,1
Productos Farmacéuticos	12	0,7	25	1,0	11,7
Refinería de petróleo	0	0,0	12	0,5	140,3
Productos de caucho	10	0,6	7	0,3	-3,9
Otros	47	2,9	89	3,4	9,4
Prods. metálicos, maquinaria y equipo	49	3,0	200	7,8	22,2
Maquinaria no eléctrica	4	0,3	23	0,9	27,5
Maquinaria eléctrica	8	0,5	32	1,3	21,0
Automotriz	29	1,7	117	4,5	22,3
Otros	8	0,5	28	1,1	19,9
Otros productos	84	5,1	266	10,3	17,9
Papel y cartón	21	1,3	64	2,5	17,1
Metálicas básicas	10	0,6	48	1,8	24,8
Resto	52	3,2	154	6,0	16,7
Total	1631	100,0	2578	100,0	6,8

co (41% del total de exportaciones), los productos textiles, vestimenta y cueros (un 23.5%) y los productos agropecuarios (un 8.8%). Sin embargo, esto no es lo único que Uruguay exporta. Las exportaciones de productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico representaban un 8.6% del total de exportaciones y los productos metálicos maquinaria y equipo un 7.8%.

iv) Entre los *productos alimenticios*, los principales rubros eran las carnes, los lácteos, el arroz y la cebada malteada. En los últimos años, el mayor dinamismo exportador se constató en los productos lácteos, el arroz y otros alimentos. En estos rubros, Uruguay tiene una fuerte complementariedad comercial con Brasil. Este último es un gran importador de productos alimenticios y Uruguay un exportador. El mercado brasileño es un mercado muy grande y de fácil acceso para los exportadores uruguayos, en la medida que se encuentra muy cercano geográficamente y forma parte del Mercosur. Las exportaciones uruguayas de alimentos han encontrado un marco propicio para su desarrollo en el Mercosur. No obstante, desde la devaluación brasileña de 1999 esos sectores enfrentan serias dificultades.

v) Los *textiles, vestimenta y cueros* representaban un 23.5% de las exportaciones uruguayas en el período 1997-1999. Uruguay tiene fuertes ventajas para la exportación de productos de lana y cueros curtidos. En otros productos, en los últimos años, los productores uruguayos han tenido problemas para competir con proveedores de mercados asiáticos, de Europa Oriental o de centroamérica. Por ejemplo, Uruguay era un gran exportador de vestimenta a Estados Unidos hasta 1991. La vestimenta es un producto intensivo en mano de obra poco calificada y Uruguay tenía problemas para competir. En los años siguientes, reorientó sus exportaciones hacia los mercados de Argentina y Brasil, mercados más protegidos y en los que gozaba de una preferencia arancelaria. Los principales productos son las lanas lavadas y los tops de lana y los cueros curtidos.

vi) Las exportaciones de *productos químicos*, derivados del petróleo, carbón y plástico ascendieron a U\$S 223 millones promedio en el período 1997-1999. En los últimos años han crecido a un ritmo similar que las exportaciones totales mostrando un comportamiento dispar entre las distintas ramas. Las exportaciones de productos farmacéuticos, resinas sintéticas y refinería de petróleo crecieron en forma significativa, mientras las de productos químicos básicos, abonos, plaguicidas y productos de caucho perdieron participación.

vii) Las exportaciones de *productos metálicos maquinaria y equipo*, que tenían muy poca importancia en 1990, crecieron en forma significativa en los años posteriores pasando de U\$S 49 millones en el período 1990-1992 a U\$S 200 millones en el período 1997-1999. Entre estas se destacan las exportaciones de la industria automotriz que ascendieron a U\$S 117 millones en el período 1997-1999 y la de maquinaria no eléctrica que se multiplica por seis.

12.6.3. ¿Dónde se venden las exportaciones uruguayas?

Los principales mercados de destino para las exportaciones uruguayas son Brasil, Argentina, Estados Unidos, China, Alemania, Hong Kong, Reino Unido, Italia, Países Bajos y España. En el cuadro 12.9 se presenta la participación de los principales socios en las exportaciones de Uruguay en 1990 y en 1998 y las tasas de crecimiento acumulativas anuales durante ese período. En 1998, el Mercosur fue el destino de un 55% de las exportaciones uruguayas, le siguieron en importancia la Unión Europea y Estados Unidos. En los últimos años se observa una importancia creciente del Mercosur como destino de las exportaciones y del resto de los países latinoamericanos.

Cuadro 12.9 Exportaciones por destino 1990 y 1998

	Participación (%)		Variación
	1990	1998	media anual 1990-1998
Argentina	4,8	18,5	25,7
Brasil	29,6	33,8	8,1
Mercosur	34,9	55,3	12,7
Resto de Aladi	4,4	7,0	12,7
Estados Unidos	9,6	5,7	-0,3
Unión Europea	24,6	16,5	1,1
Resto del Mundo	24,5	13,9	-1,0
Total (millones de U\$S)	1693	2769	6,3

Fuente: Elaboración propia en base a información del BCU.

Se observa, asimismo, una fuerte asociación entre algunos productos y mercados. El principal destino de las carnes uruguayas es la Unión Europea mientras que el arroz y los lácteos se destinan preferentemente a Brasil. China es el principal destino de las exportaciones de lanas de Uruguay, mientras que la Unión Europea aparece como destino de textiles, tops de lana y cueros curtidos. Los países del Mercosur son el principal destino de las exportaciones de vestimenta, productos químicos, productos agropecuarios, papel y maquinaria y equipo.

12.7. Especialización comercial

Como ya mencionamos en el capítulo anterior, cuando las características económicas de los países que participan en el intercambio son muy diferentes, pueden aprovechar esas diferencias intercambiando productos distintos. A este tipo de comercio, que responde a ventajas comparativas y supone el intercambio de productos esencialmente distintos o productos de distintas industrias, se lo denomina *comercio interindustrial*. Podemos decir que esta fue la modalidad tradicional de comercio de Uruguay, exportaba lana, carne y cueros e importaba una gran variedad de productos manufacturados. Esta modalidad de comercio supone la especialización comercial y, por ende, productiva. Los países se especializan en la producción y exportación de productos de ciertas industrias e importan el resto.

Por otra, como también se mencionó, en las últimas décadas, en la economía real ha adquirido importancia el comercio de productos similares entre países similares, fundamentalmente en el caso de los países desarrollados. Este comercio, que denominamos *comercio intraindustrial*, no responde a ventajas comparativas. El ejemplo más notorio es el intercambio de productos manufacturados entre los países de la Unión Europea. El comercio intraindustrial supone que un país sea al mismo tiempo exportador e importador del mismo producto. Por ejemplo, cuando Uruguay exporta papel o galletitas a la Argentina e importa otras variedades de papel o galletitas ese comercio es intraindustrial y no puede explicarse por las diferencias en las condiciones para producir esos bienes entre Uruguay y Argentina.

12.7.1. Indicadores de especialización

A los efectos de estudiar la especialización comercial y productiva de un país pueden usarse distintos indicadores. Algunos indicadores se construyen utilizando exclusivamente datos de comercio exterior, otros indicadores combinan datos de comercio exterior y producción. La elección de indicadores depende de los objetivos del estudio y de la disponibilidad de información estadística adecuada.

El *Saldo Comercial*, que constituye un indicador muy sencillo de la especialización comercial, se define como la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de una determinada industria. Si el saldo es positivo, las exportaciones son mayores que las importaciones y el país es un exportador de esos productos. En caso contrario es importador. Otro indicador que puede darnos un indicio sobre la modalidad de especialización comercial de un país es la participación de los distintos bienes en sus exportaciones e importaciones.

Existen otros indicadores más elaborados que nos permiten medir la especialización comercial y el comercio intraindustrial.

12.7.2. Especialización comercial de la economía uruguaya

Uruguay muestra un patrón de especialización comercial basado en ventajas comparativas derivadas de la abundancia de recursos naturales aptos para la producción agropecuaria. Es un exportador de productos agropecuarios, alimentos, textiles, cueros y prendas de vestir y un importador de petróleo, productos químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico y maquinarias y equipos. El comercio intraindustrial representa cerca de un 20% del comercio.

En el cuadro 12.10 se presentan algunos indicadores de especialización comercial para Uruguay en el año 1999. Todos los indicadores fueron calculados sobre la base de los flujos de comercio agregado por "división" de la clasificación industrial internacional uniforme (corresponde a dos dígitos de la CIU, rev. 2). En la primera y segunda columna se presenta la participación de cada grupo de productos en las exportaciones y en las importaciones totales. En la tercera columna se presenta el saldo comercial. A partir del cuadro se pueden derivar algunas conclusiones:

i) Uruguay muestra ventajas comparativas muy claras en tres divisiones: productos agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco y productos de la industria textil, vestimenta y cuero. Estos grupos tienen una participación muy alta en las exportaciones totales, representando un 75.3% de las mismas. Asimismo, son exportadores netos. En tanto el saldo comercial es positivo. Las exportaciones de productos agropecuarios superan en cuatro veces las importaciones, las de alimentos son casi cinco veces mayores y las de textiles tres veces superiores a las exportaciones. Uruguay tiene una estructura exportadora orientada a esos productos.

Cuadro 12.10 Especialización comercial del Uruguay, 1999

CIU	Denominación	Participación en porcentajes del total		Saldo Comercial (*)
		Export.	Import	
11	Agropecuarios	15,5	3,7	230
31	Alim. Bebidas y Tabaco	38,5	8,2	608
32	Textiles, Vestim y calzado	21,3	6,2	283
35	Química, petróleo	8,9	25,8	-615
37	Metálicas básicas	1,7	2,6	-42
38	Maquinaria y Eq.	8,1	36,2	-962
	Resto	5,8	20,9	-532

(*) Millones de dólares

ii) Uruguay no tiene ventajas comparativas y es un importador en tres grandes grupos de productos: productos químicos, derivados del petróleo, carbón y plásticos (CIU división 35), maquinaria y equipo (CIU división 38) y petróleo (CIU división 22). En conjunto, estas tres divisiones representan un 68.5% de las importaciones y sus saldos comerciales son negativos.



12

Conceptos claves

importación	grado de apertura de la economía
exportación	índice de apertura
oferta agregada en economía abierta	exportaciones tradicionales
demanda agregada en economía abierta	exportaciones no tradicionales
balanza comercial	exportaciones uruguayas
déficit de balanza comercial	importaciones uruguayas
superávit de balanza comercial	destino de exportaciones
valor CIF	origen de importaciones
valor FOB	comercio interindustrial
índice de precios de importación	comercio intraindustrial
índice de precios de exportación	especialización comercial

PROBLEMAS Y PREGUNTAS

1. Defina balanza de pagos y saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos. En base a la información que brinda el cuadro 12.1, analice la incidencia en el saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos del Uruguay, de las transacciones en bienes y en servicios.
2. Defina importaciones y exportaciones y explique brevemente como se miden en el caso de Uruguay.
3. ¿Qué significa la apertura de una economía y cómo se mide?
4. ¿Qué importa Uruguay?
5. ¿Qué exporta Uruguay?
6. ¿Qué especialización comercial presenta Uruguay?