

VIII Congreso de Relaciones Internacionales  
del Instituto de Relaciones Internacionales de la  
Universidad Nacional de La Plata

Ponencia: Un acercamiento al impacto de la  
inversión extranjera directa en las relaciones  
internacionales

---

EL CASO DE URUGUAY: una reflexión sobre el  
impacto en su economía, y relaciones bilaterales

23, 24 y 25 de Noviembre de 2016  
La Plata, Argentina.

María Victoria De Santiago Soto  
Universidad de la República (Uruguay)

# **UN ACERCAMIENTO AL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES.**

**EL CASO DE URUGUAY:**

una reflexión sobre el impacto en su economía y relaciones bilaterales.

María Victoria De Santiago Soto

## **RESUMEN**

La percepción y la opinión en Latinoamérica sobre la inversión extranjera directa han ido variando con los años. Hasta la década de los ochentas, la inversión extranjera directa (IED) era repudiada por los gobiernos latinoamericanos. Sin embargo, a finales de esta década y comienzo de los noventas, comienza a expandirse una corriente en pro de la inversión extranjera en la cual se registra un boom de firma de tratados bilaterales de promoción y protección de inversiones (TBI).

Actualmente la inversión se presenta como una de las principales maneras de relacionamiento entre naciones, y existe consenso sobre su potencial para contribuir en el desarrollo de las economías. Los principales sectores receptores de inversión afectan la estructura general de la economía de los estados, y moldean el desarrollo de las mismas así como sus relaciones bilaterales.

En el presente trabajo se realizara una breve introducción a la antes mencionada evolución de la percepción de la IED a nivel de Latinoamérica, contextualizando dicho proceso en la realidad internacional. A nivel del Mercosur se observa la celebración de TBI para visualizar los distintos empujes que ha tenido la misma.

Se realizará una breve apreciación sobre cuál ha sido la política uruguaya referente a la IED, analizando brevemente el régimen de promoción de inversiones de Uruguay se buscará hacer una aproximación a las consideraciones que ha realizado el Estado uruguayo sobre el impacto de la IED y cuál es el impacto deseado mediante dichas políticas.

El presente trabajo parte de la premisa de que existe un impacto de la IED en la economía uruguaya. Se realizará un primer acercamiento al análisis de cómo la IED ha impactado observando los sectores receptores y la evolución de la composición de las exportaciones de bienes, mostrando como la IED ha afectado fuertemente en cuáles son los principales productos exportados.

## INTRODUCCIÓN A LA EVOLUCIÓN DE LA PERCEPCIÓN DE LA IED EN LATINOAMERICA

Hasta la década de los ochentas, la IED era cuasi-demonizada y ampliamente repudiada por los gobiernos latinoamericanos. En esta misma época cabe destacar la preponderancia de la doctrina jurídica de Calvo, mediante la cual se hacía énfasis en el sometimiento de los extranjeros a las leyes nacionales y por ende se protegía la soberanía nacional frente a inversores extranjeros. Esto también tenía como consecuencia que aquellas diferencias que pudieran surgir entre los inversionistas y el Estado, debían ser resueltas según las normas y leyes de dicho territorio. Esta doctrina iguala a los inversionistas extranjeros con los nacionales, los cuales en caso de tener “conflictos” con el Estado solamente pueden recurrir al sistema jurídico nacional. (Valdomir, y otros: 2007)

Sin embargo, a finales de esta década y comienzo de los noventas, empieza a expandirse una corriente en pro de la inversión extranjera. Promoviéndola como un elemento “necesario” para el desarrollo de las economías. Este cambio se da en un contexto de políticas de liberalización “irrestringida”, considerada como el modelo viable de integración en el marco de la globalización, y al mismo tiempo la internacionalización del capital productivo ha fortalecido el desarrollo de la globalización “neoliberal”. (Olesker, 2001)

Esto sucede en el marco de las reformas del Consenso de Washington, las cuales buscaron reducir la participación del Estado, promovieron la privatización de servicios, la disciplina presupuestaria y la liberalización del comercio y aranceles. Este proceso comienza a los fines de los ochentas, y continúa a lo largo de los noventas hasta el inicio de la década del 2000. Instituciones como el Banco Mundial, el FMI y gobiernos de las potencias centrales jugaron un rol muy importante en la promoción de dicha liberalización.

La Unión Europea (UE) promueve incluso la integración regional en donde aún es incipiente, exhorta a que *“se unan para facilitar su integración al mundo del comercio y a que comiencen este proceso abriendo sus mercados a empresas de la UE para que los asistan en esa dirección”* (Valdomir, García, Drago, Carrau, Santos, & Gainza, 2007, pág. 58).

Tanto Estados Unidos y la Unión Europea buscaron generar un marco jurídico fuerte que protegiera a sus inversionistas e impulsaron distintos instrumentos jurídicos para “favorecer” el “clima de negocios” y por tanto crear condiciones beneficiosas para las inversiones extranjeras.

Con este fin se incluyen secciones sobre protección de inversiones en los Tratados de Libre Comercio (TLC) y en los Acuerdos de Asociación Económica (EPA) de la UE, y en acuerdos regionales de integración. Además se promueve la firma de tratados bilaterales de promoción y protección de inversiones (TBI) y Tratados Inversor-Estado (Host Government Agreement – HGA), estos últimos son entre un determinado inversor extranjero y el gobierno del Estado Receptor.

Este fue un largo proceso que tuvo su primer impulso entre los años 50s y 60s por la Organización Europea para la Cooperación Económica (OEEC por su sigla en inglés), organización que nace del Plan Marshall y de la Conferencia de Dieciséis denominada así por las 16 naciones que participaron de la misma (también es conocida como el Comité para Cooperación Económica Europea). La OEEC (que luego evolucionaría en la OCDE), realizó esfuerzos para generar un marco para la protección de las inversiones que se vieron frustrados en dicho momento.

En línea con este proceso de promoción de instrumentos que brinden mayor seguridad el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD) del Grupo Banco Mundial, desarrolla la iniciativa de promover un acuerdo multilateral para la solución de controversias caso a caso. El acuerdo del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) es firmado en 1965, y en 1966 es creado el CIADI como una institución del Grupo Banco Mundial.

Todos estos instrumentos jurídicos antes mencionados buscan reducir los riesgos financieros y políticos del inversor en el país destino. Para dicho fin los TBI suelen incluir las siguientes cláusulas: trato nacional, trato de la nación más favorecida, trato justo y equitativo, garantías y compensación en caso de expropiación directa o indirecta, transferencias libres, no exigencia de requisitos de desempeño, disposiciones especiales sobre la solución de controversias (UNCTAD, 2003).

A grandes rasgos, el objetivo es reducir las externalidades negativas que pudieran afectar las inversiones. En algunos TBI se establece la posibilidad de recurrir directamente al CIADI en caso de conflicto con el Estado anfitrión. Este asunto suscita grandes discusiones en los últimos años en referencia a la soberanía del estado anfitrión frente al inversionista extranjero y la pérdida de discrecionalidad en su legislación a cambio de inversiones al permitir llevar al CIADI tales conflictos. En línea con estos cuestionamientos es que Ecuador, Bolivia y Venezuela optan por denunciar el Acuerdo del CIADI. Los primeros dos lo hacen en el año 2009, mientras que Venezuela en el 2012. Para recobrar mayor discrecionalidad, y siguiendo la línea de la política

propuesta por la administración de Evo Morales, Bolivia en una primer etapa denuncia 6 TBI y luego realiza una denuncia colectiva del resto. (Barreto y Carrau, 2015: 20)

En cuanto a los tratados bilaterales de inversiones, a partir de los noventas se dio un crecimiento exponencial. Según **UNCTAD** el número de TBI firmados hasta diciembre de 2013 ascendía a 3240 (UNCTAD 2014), cuando en los noventa era un poco más de 1800, y en los ochenta eran unos 400 los tratados firmados (Valdomir, y otros, 2007: 11).

Argentina ha firmado 58 TBI, de los cuales fueron firmados 55 entre 1990 y 1999. 40 de los antemencionados 55 acuerdos, fueron firmados durante la primer mitad de la década de los 90's (antes del 31/12/1995). Posteriormente firmaría 2 tratados adicionales durante el año 2000 y uno más en el 2001.

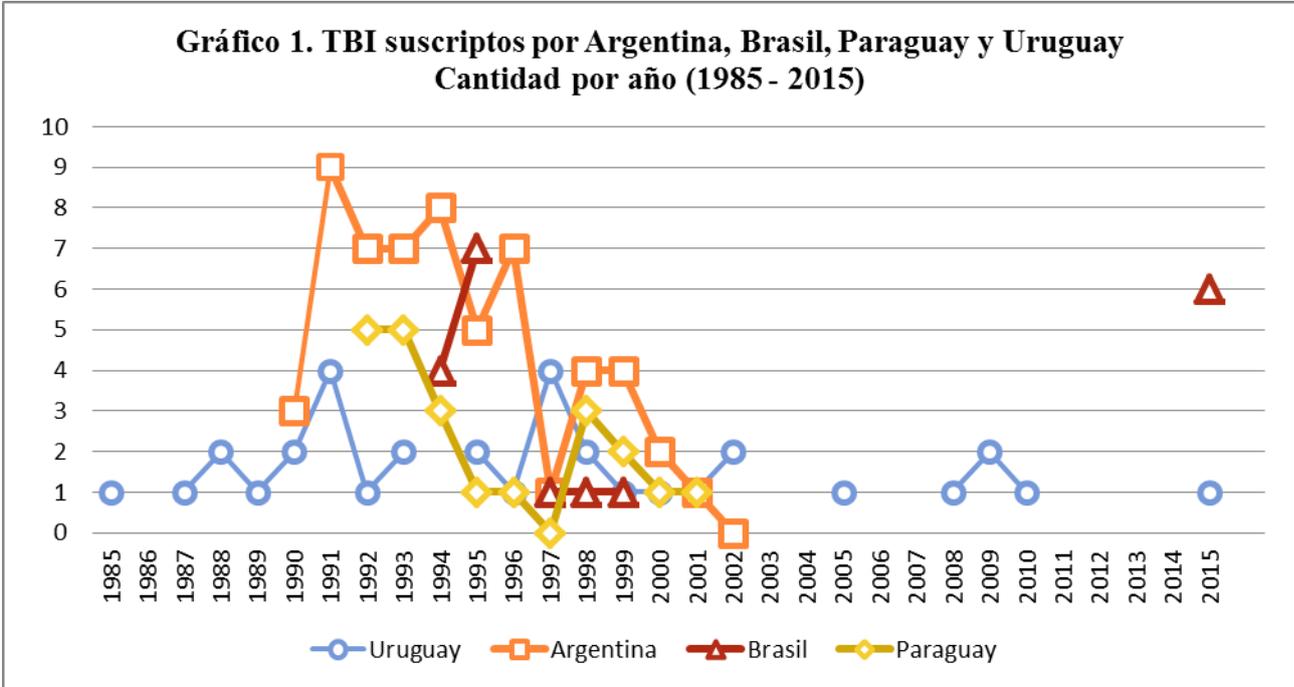
Los TBI eran el principal instrumento que permitía en la época de los noventas a las economías en desarrollo dar una clara señal de que estaban prontas para desarrollarse y que poseían un compromiso con los inversores extranjeros. Argentina, no falla en enviar dicha señal y además apoya el esquema de tribunales arbitrales para la solución de controversias adhiriéndose al CIADI. En dicha época, fluyeron de manera importante inversiones extranjeras en Argentina principalmente en las actividades extractivas y mediante la compra de empresas públicas prestadoras de servicios. A comienzos de la década del 2000, Argentina entraría en un proceso complejo y de gran incertidumbre. Con el colapso de la convertibilidad y la ley de emergencia económica (Ley 25.565) del año 2002, se generarían grandes controversias con los inversores extranjeros.

Mediante la mencionada ley de emergencia económica se “pesificaron” (y se congelaron) a 1 peso por dólar las tarifas de los servicios públicos privatizados durante los años noventa. Esta alteración de las condiciones contractuales generó un aluvión de demandas ante el CIADI”. A la fecha Argentina ha registrado 53 casos presentados ante el CIADI, más de 30 fueron presentados entre el 2002 y 2004.

El caso de Brasil es muy similar en término de fechas, ha firmado 21 acuerdos de los cuales 15 fueron firmados entre 1994 y 1999. El caso de Brasil es particular dado que ninguno de los acuerdos firmados durante los noventas fue ratificado. Adicionalmente cabe destacar que Brasil no suscribe al Convenio del CIADI. Durante el 2015 resurge la búsqueda de nuevos socios y se firman 6 nuevos acuerdos, esta nueva oleada responde a una nueva preocupación. El foco ya no son las multinacionales extranjeras que buscan protección al instalarse en Brasil, ahora los inversores brasileiros en el exterior buscan mayores garantías y seguridad para sus inversiones.

En marzo de 2015 Brasil firma un Acuerdo de Cooperación y Facilitación de Inversiones (ACFI) con Mozambique y un memorando de promoción de inversiones donde se establece un Grupo de Trabajo Bilateral. Este ACFI, según el sitio oficial del ministerio de relaciones exteriores, es el primer tratado firmado en base a un nuevo modelo brasilero que ha sido desarrollado en consulta con el sector privado y en conjunto con otros ministerios. Con el cambio de administración quedará por verse cuál será el camino seguido por las nuevas autoridades y si los tratados firmados en 2015 serán o no ratificados.

Paraguay no quedó fuera de la gran oleada de TBI en la década de los 90's cuando firmó 22, de 25 acuerdos concretados. 3 acuerdos fueron firmados antes con: Sudáfrica (1974), Francia (1978) y el Reino Unido (1981). Posteriormente no firmó más TBI.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

En cuanto a los TBI, Uruguay cuenta actualmente con 29 acuerdos vigentes. A fines de la década de los ochentas se celebrarían los primeros acuerdos bilaterales de promoción de inversiones, los cuales a excepción del tratado con Ecuador, cabe resaltar que las contrapartes eran todas pertenecientes a Europa. Uruguay continúa celebrando TBI para promover las inversiones luego del 2002, mostrando confianza en la capacidad dinamizadora de dicho instrumento para potenciar la captación de IED. Al 2016, Uruguay continúa negociando TBI con socios estratégicos.

**Cuadro 1. Acuerdos bilaterales de inversiones firmados por Uruguay**

No.	Socio	Estado	Fecha de suscripción	Fecha de entrada en vigencia
1	ECUADOR	Terminado	31/07/1985	31/07/1985
2	ALEMANIA	Vigente	04/05/1987	29/06/1990
3	PAISES BAJOS	Vigente	22/09/1988	01/08/1991
4	SUIZA	Vigente	07/10/1988	22/04/1991
5	HUNGRÍA	Vigente	25/08/1989	01/07/1991
6	ITALIA	Vigente	21/02/1990	02/03/1998
7	RUMANIA	Vigente	23/11/1990	29/08/1993
8	CANADA	Terminado	16/05/1991	
9	POLONIA	Vigente	02/08/1991	21/10/1994
10	REINO UNIDO	Vigente	21/10/1991	01/08/1997
11	BELGICA-LUXEMBURGO	Vigente	04/11/1991	23/04/1999
12	ESPAÑA	Vigente	07/04/1992	06/05/1994
13	FRANCIA	Vigente	14/10/1993	09/07/1997
14	CHINA	Vigente	02/12/1993	01/12/1997
15	MALASIA	Vigente	09/08/1995	13/04/2002
16	CHILE	Vigente	26/10/1995	22/04/1999
17	REPUBLICA CHECA	Vigente	26/09/1996	29/12/2000
18	VENEZUELA	Vigente	20/05/1997	18/01/2002
19	SUECIA	Vigente	17/06/1997	01/12/1999
20	PORTUGAL	Vigente	25/07/1997	03/11/1999
21	CANADA	Vigente	29/10/1997	02/06/1999
22	PANAMA	Vigente	18/02/1998	14/08/2002
23	ISRAEL	Vigente	30/03/1998	07/10/2004
24	MEXICO	Vigente	30/06/1999	01/07/2002
25	EL SALVADOR	Vigente	24/08/2000	23/05/2003
26	AUSTRALIA	Vigente	03/09/2001	12/12/2002
27	FINLANDIA	Vigente	21/03/2002	18/06/2004
28	ARMENIA	Vigente	06/05/2002	15/12/2013
29	ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	Vigente	04/11/2005	01/11/2006
30	INDIA	Firmado	11/02/2008	
31	VIETNAM	Vigente	12/05/2009	09/09/2009
32	REPÚBLICA DE COREA	Vigente	01/10/2009	08/12/2011
33	CHILE	Firmado	25/03/2010	
34	JAPÓN	Firmado	26/01/2015	

Fuente: UNCTAD.

## RÉGIMEN DE INVERSIONES DE URUGUAY

Uruguay transitó el proceso evolutivo histórico antes mencionado de manera similar pero diferente al de los países de Latinoamérica en referencia a su “relación” con las inversiones extranjeras.

En los años 70s comienza a liberalizarse una serie de restricciones que existían para la inversión extranjera. Algunas de las medidas, relacionadas con los controles de cambios, establecían por ejemplo que para las transacciones en moneda extranjera y remesas de capitales al exterior era necesaria la previa aprobación del Banco Central del Uruguay (BCU). En setiembre de 1974, esta situación es modificada por la circular N° 551 del BCU, que establece la libertad de transferencia de divisas “desde y hacia territorio nacional” sin pagar tributos (Quagliotti, 2012: 16).

La mayor expresión de dicha liberalización es la Ley 16.906, sancionada en 1998. La Ley 16.906 “Interés nacional, promoción y protección”, establece que la promoción y protección de inversiones son de *interés nacional*, y concede el mismo trato a las inversiones extranjeras que el que reciben las nacionales. Dicha ley incorpora la cláusula de tratamiento justo y no discriminatorio, así como la libre transferencia de capitales y utilidades al exterior. Mediante la incorporación de estas cláusulas se puede observar una tendencia hacia la liberalización y facilitación de las inversiones extranjeras que se contextualiza en un momento de pujanza de las inversiones extranjeras en la región.

Dentro de las incorporaciones más interesantes para los inversionistas establece una serie de beneficios, principalmente exoneraciones impositivas, que dependen de determinados requisitos: generación de empleo, descentralización territorial, mejora de competitividad, aumento de exportaciones, y otros. Esta ley fue modificada en 2007 por el Decreto 455/007 para establecer una relación más cercana entre los objetivos de desarrollo y la promoción de inversiones. Para esto además de la generación de empleo y aumento de exportaciones, también se considera el incentivo a la innovación, el desarrollo y el uso de tecnologías limpias, generación de valor agregado nacional y aumento del PBI.

La incorporación de indicadores a ser observados para brindar beneficios a las inversiones, es evidencia del interés del Estado de direccionar las mismas a sectores con mayor potencial para general beneficios para la economía de Uruguay. Ésta incorporación busca promover inversiones que puedan impactar en el desarrollo del país y generen “spillovers” al resto de la economía. Con consideración al tipo de desarrollo deseado se incorporan en 2007 cuestiones de innovación, desarrollo y uso de tecnologías limpias; siendo un primer acercamiento a la promoción de inversiones en actividades de I+D y tecnologías limpias.

Desde la cúpula del Estado Uruguayo es reconocido el poder detrás de los instrumentos de promoción de inversiones y deciden apostar a la promoción de actividades de mayor intensidad de investigación, tecnología y mayor valor agregado. Esto implica a grandes rasgos que se reconoce

que la inversión debe ser orientada a estos sectores para tener los efectos positivos deseados en el desarrollo de la economía nacional, y que de cierta manera es entendido que no es necesario continúen siendo promovidos otros tipos de inversión en esta etapa.

Luego de varios años de experiencia, dicho régimen fue revisado y modificado por el Decreto 002/12. Este decreto intenta acercar aún más los objetivos de desarrollo del gobierno y la captación de inversiones. Con este objetivo, en el ámbito de generación de empleo se busca atender a cuestiones de “calidad” empleo (evalúa los niveles de salario, cuestiones de participación por edad y género). Además busca *“aumentar los incentivos para las inversiones a la Investigación, Desarrollo e Innovación, utilización de Tecnologías más limpias y eficiencia energética, potenciado las externalidades que dichas inversiones generan”* (UNASEP, 2012: 8). Otra de las reformas sustanciales yace en la mejora de la metodología de evaluación de proyectos, que se torna con esta modificación más objetiva y transparente aún.

Con estas sucesivas modificaciones a la ley modular de inversiones, es posible observar que los gobiernos uruguayos consideran que es importante el “tipo” de inversión extranjera y no solo el monto de la misma.

Como se menciona antes en el presente trabajo, se suele promover la IED como una fuente para lograr el desarrollo. Se considera que la IED tiene el potencial de contribuir al desarrollo mediante las transferencias de conocimiento e incremento de la capacidad local. (CEPAL, 2014: 11).

Sin embargo, la IED sola no produce desarrollo y el potencial de contribuir al desarrollo yace en el tipo de inversión. Si esta logra aumentar la capacidad productiva del país o no (fuertemente relacionado a si son adquisiciones o inversiones *greenfield*), las razones por las cuales se establece la empresa, la cantidad y el tipo de empleo que genera, la intensidad tecnológica del emprendimiento y el sector en que se invierte, determinan los efectos de la IED.

La promoción de generación de valor agregado, empleo de alta calidad y el desarrollo de actividades de alta tecnología e innovación; está ligado a orientar la IED a sectores que dinamicen la actividad económica. Aquellas actividades de alta tecnología e innovación y mayor valor agregado promueven la ruptura de los procesos de fortalecimiento de la “primarización” que muchas economías latinas sufrieron con la recepción de IED en sectores de explotación y extracción de recursos naturales. La inversión extranjera en los años noventa parecía perpetuar mediante las inversiones en la industrias extractivas las estructuras de la economía global, donde los

países desarrollados (el centro) realizan las actividades de mayor tecnología y valor agregado mientras que los países en vías de desarrollo (la periferia) actúan como la fuente de materias primas y mano de obra barata para el desarrollo de dichas economías. La IED tiene gran incidencia en los perfiles productivos de los países, puede diversificarlos o consolidarlos, y es por eso que resulta importante para los Estados promover sectores estratégicos para la economía.

### **CONTEXO GENERAL DE LA IED EN LA REGIÓN**

La inversión extranjera directa en la región presentó, al igual que los flujos globales, una disminución en el año 2014. Los flujos globales decrecieron un 7%, mientras que en América Latina fue más pronunciado decreciendo en un 16%. En 2014, los ingresos de IED a Uruguay no fueron una excepción y disminuyeron un 9% en comparación con el 2013. Esto puso fin al proceso de aumento continuo que había experimentado el país y la región como receptores de IED que había sido mantenido por casi una década (obviando los impactos correspondientes de las crisis internacionales).

En 2015 el escenario global de los flujos mundiales de inversión fue otro. Se registró un aumento del 36%, que responde mayoritariamente a adquisiciones y fusiones transfronterizas principalmente en los países desarrollados. Si no son consideradas las adquisiciones y fusiones el aumento es más ponderado y asciende al 15% (UNCTAD, 2016: x).

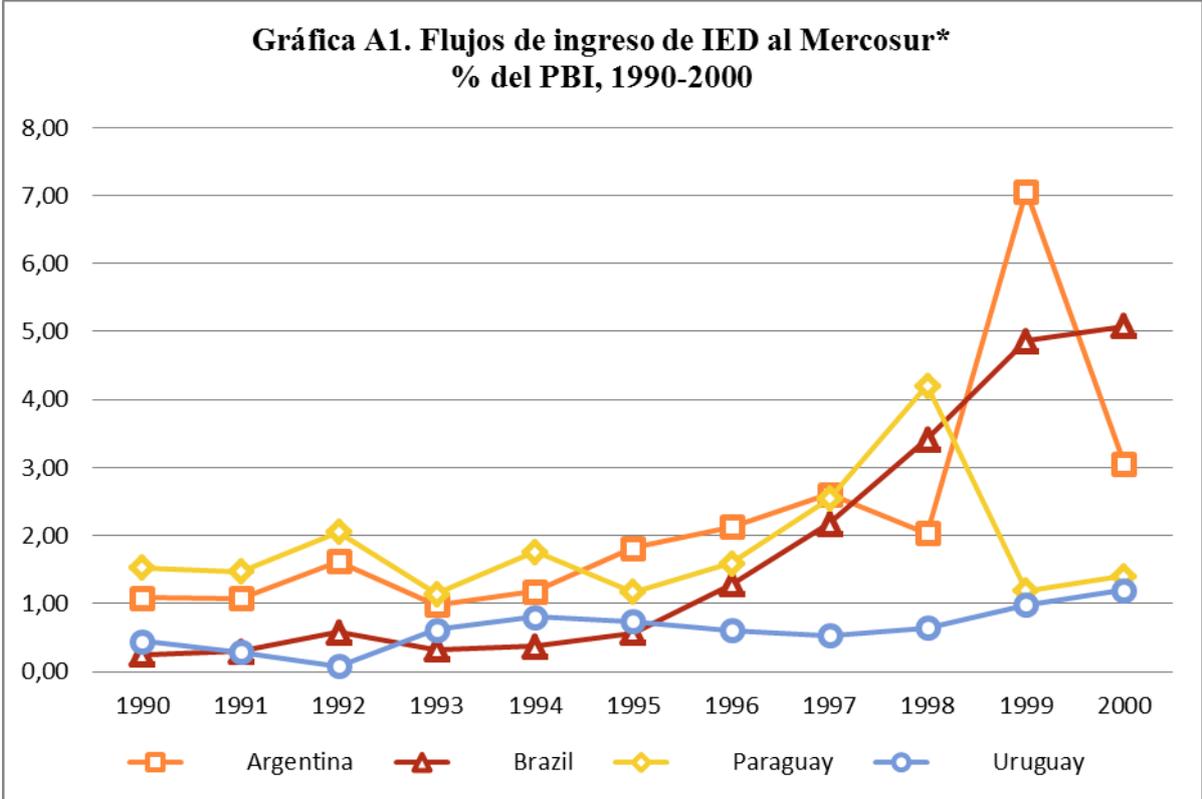
Mientras que las entradas de inversión extranjera aumentaron un 90% en los países desarrollados, en América Latina disminuyeron un 9,1%. Fueron captados 179.100 millones de dólares en el 2015, siendo el nivel más bajo registrado desde el año 2010 (CEPAL 2016, 21-23). América Latina había llegado a representar el 16% de las entradas de IED mundiales en 2014, pero pierde protagonismo cayendo al 10% del total mundial.

Las razones detrás de este desempeño estaría en parte asociada a la caída sostenida de los precios de los commodities, y a la desaceleración del crecimiento económico en varios países de la región, especialmente en Brasil. (CEPAL 2016: 24-25)

Lo anterior se acentúa en la región de Sudamérica que presenta a dos de sus principales países con situaciones de considerable incertidumbre. Argentina, en un proceso de elecciones muy observado por la comunidad internacional, y Brasil con una crisis institucional importante que finalmente este año concluiría con la destitución de la presidenta Dilma Rousseff.

En cuanto a la distribución sectorial, los anuncios de IED para Latinoamérica (compilados por fDi Markets del Financial Times) por sector han registrado importantes cambios del 2005 a 2015. Se puede observar una disminución de la participación de los sectores asociados a la extracción y procesamiento de recursos naturales; mientras que también se da un aumento en los servicios. Los sectores relacionados a recursos naturales han disminuido del 74% del total en 2005 al 13% en 2015. (CEPAL, 2016: 27).

**IED EN URUGUAY**

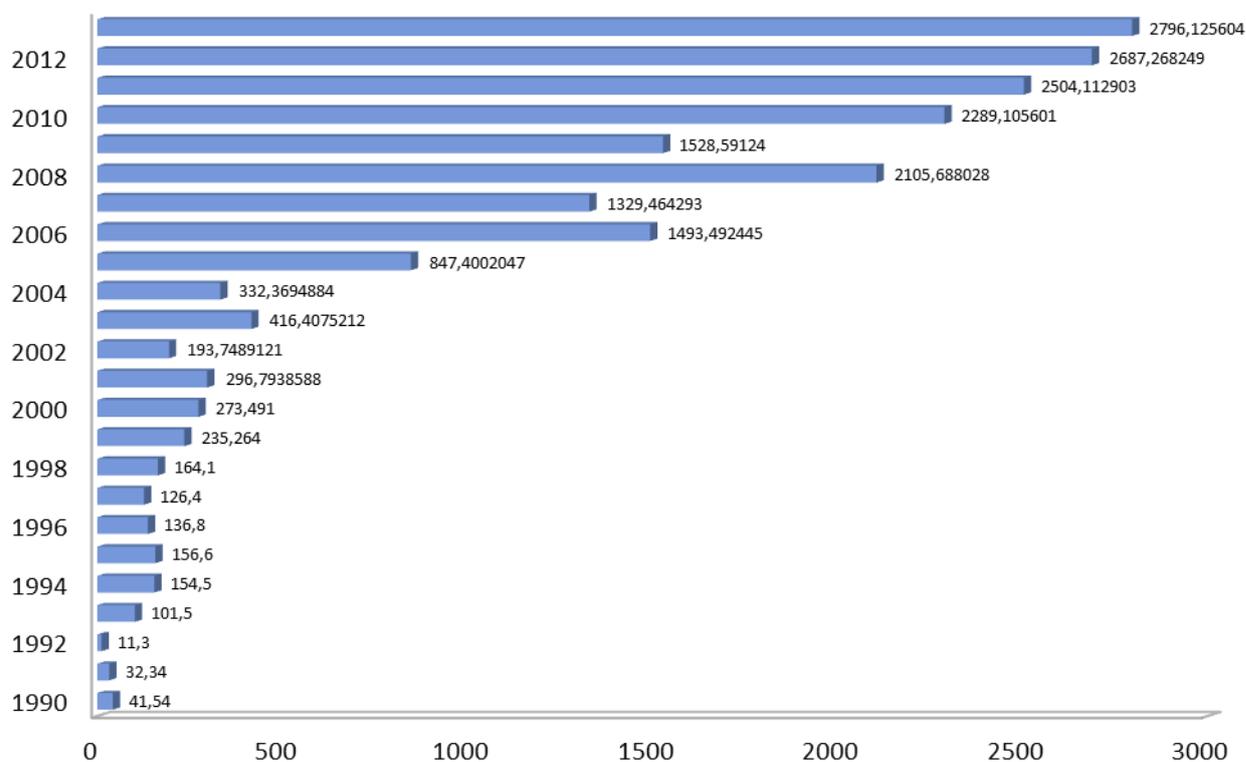


Nota (\*): Son considerados los miembros fundadores del Mercosur.  
Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

Durante la década de los noventa, época del auge de las inversiones en Latinoamérica, los montos de IED recibidos por Uruguay fueron moderados. Al comparar el desempeño de Uruguay en captación de inversiones extranjeras como porcentaje del PBI con el del resto de los socios tradicionales del Mercosur, puede observarse que fue una época en que Uruguay no fue un destino popular para las inversiones (Gráfica A1). En parte esto se debe a que no se promovieron las ventas de las empresas estatales y que Uruguay diferenció su proceso de re-estructuración económica del resto de los países latinoamericanos. Si bien en comparación con el resto de los países Uruguay no

tuvo un desempeño importante, en comparación con el ingreso de IED de la década de los ochentas se ve un incremento en el promedio anual de flujos recibidos (Domingo y Vera, 1997: 44).

**Gráfica A2. Flujos de IED hacia Uruguay entre 1990 - 2013**  
(en millones de dólares)

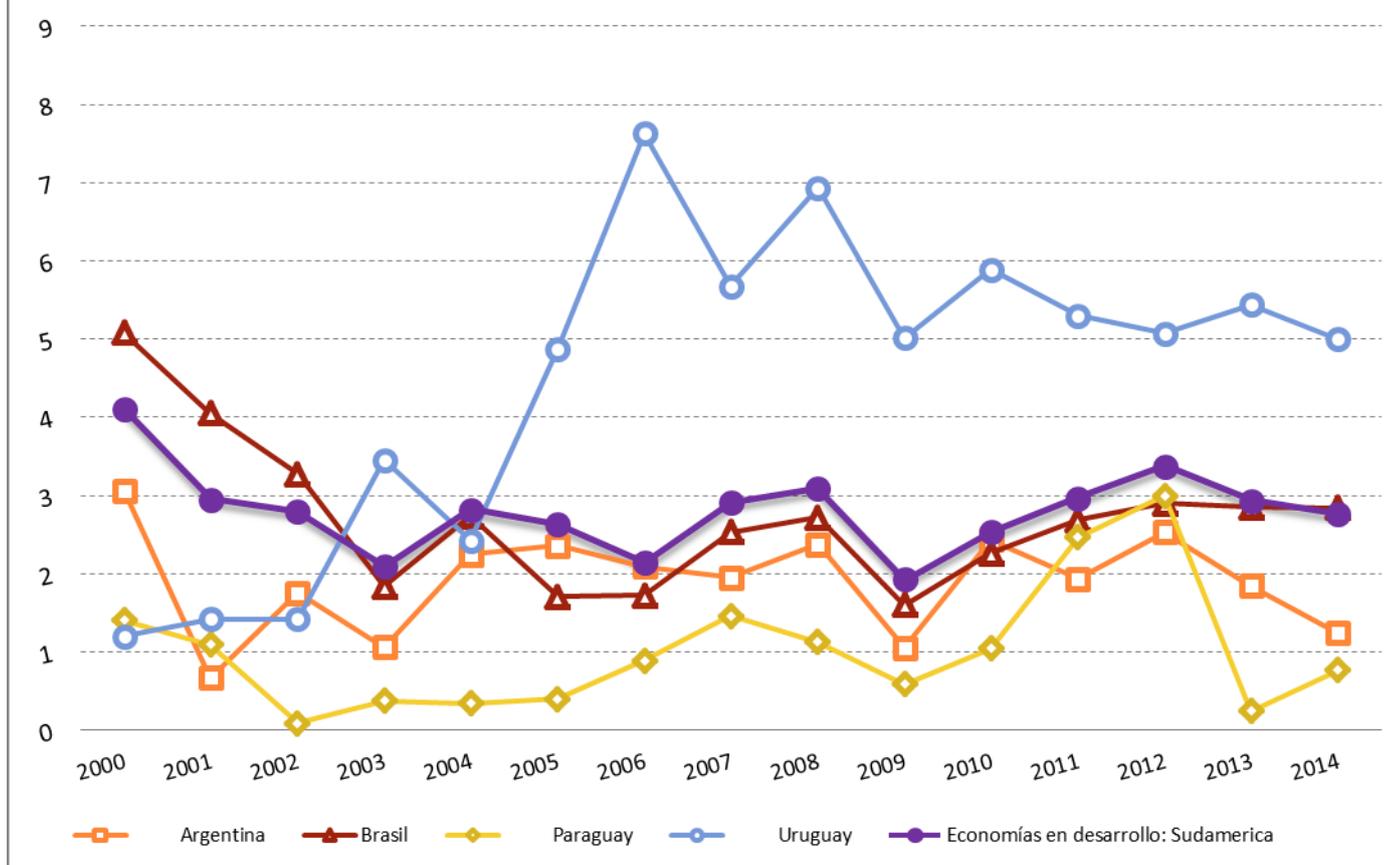


Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD

A partir del año 2000 se nota una rápida expansión (ver Gráfico A2). Esto está fuertemente ligado a la promoción de regímenes de inversión con mayores y más amplias garantías, como la ley 16.906. Este importante incremento de la IED, fue no solo en términos absolutos, de montos captados en millones de dólares, sino también al considerar la IED como porcentaje de la PBI. Para el periodo de 1970 a 2004, el promedio anual de IED captada como porcentaje del PBI fue 0,8%, mientras que para el periodo 2005-2016 fue 5,2%. Este último promedio posiciona a Uruguay como segundo destino de las inversiones extranjeras en Latinoamérica, ocupando el primer lugar Chile (Uruguay XXI, 2016).

Entre 2003 y 2011, tuvo un desempeño mejor que la media de Sudamérica en términos de porcentaje del PBI que en 2014 fue del 2,7%, mientras que el de Uruguay fue de 5%. (Ver Gráfica A3). Adicionalmente al observar el mismo período, el desempeño uruguayo también fue superior al de Argentina, Brasil, y Paraguay.

**Gráfica A3: Ingresos de inversión extranjera directa, 2000-2014**  
(como porcentaje del PBI)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

## POR SECTOR

La distribución sectorial de la IED ha variado con los años y la actual difiere ampliamente de la configuración que tenía al principio de la década del 2000 (Ver Gráfico B1). En dicha época los sectores de mayor importancia eran los de intermediación financiera y el sector de agricultura, ganadería, caza y silvicultura.

La inversión en el sector agrícola resultó muy importante entre 2002 y 2008, periodo en el cual representó el 28% de la inversión total recibida, según los datos del BCU. Tal concentración de IED en dicho sector, solo reforzaba el perfil de especialización de Uruguay sin generar ningún efecto dinámico dado que la agroindustria, con capacidad de aportar valor agregado, era casi nula. En el caso de los granos, en el 2007 solo el 5% de la producción fue industrializado mientras que el 95% fue exportado en grano. Situación muy distante de la de Argentina, donde fue procesado el 75% de la producción de granos. (CEPAL, 2013).

Otro asunto es el alto grado de concentración de las exportaciones en manos de compañías extranjeras, resultado de las adquisiciones. A mediados de la década anterior, las cinco mayores empresas controlaban un 77% de las exportaciones de soja: las estadounidenses ADM (21.5%) y Cargill (18.5%), las empresas argentinas Agronegocios del Plata (15%) y Pérez Companc (11%), y Urugari (10.6%) del grupo francés Louis Dreyfus (Zibechi, 2008.). Por otro lado, la presencia de estos grupos internacionales importantes como Cargill, ADM, Louis Dreyfus, Bunge muestra también la importancia que ha adquirido el sector (Uruguay XXI, 2014: 12).

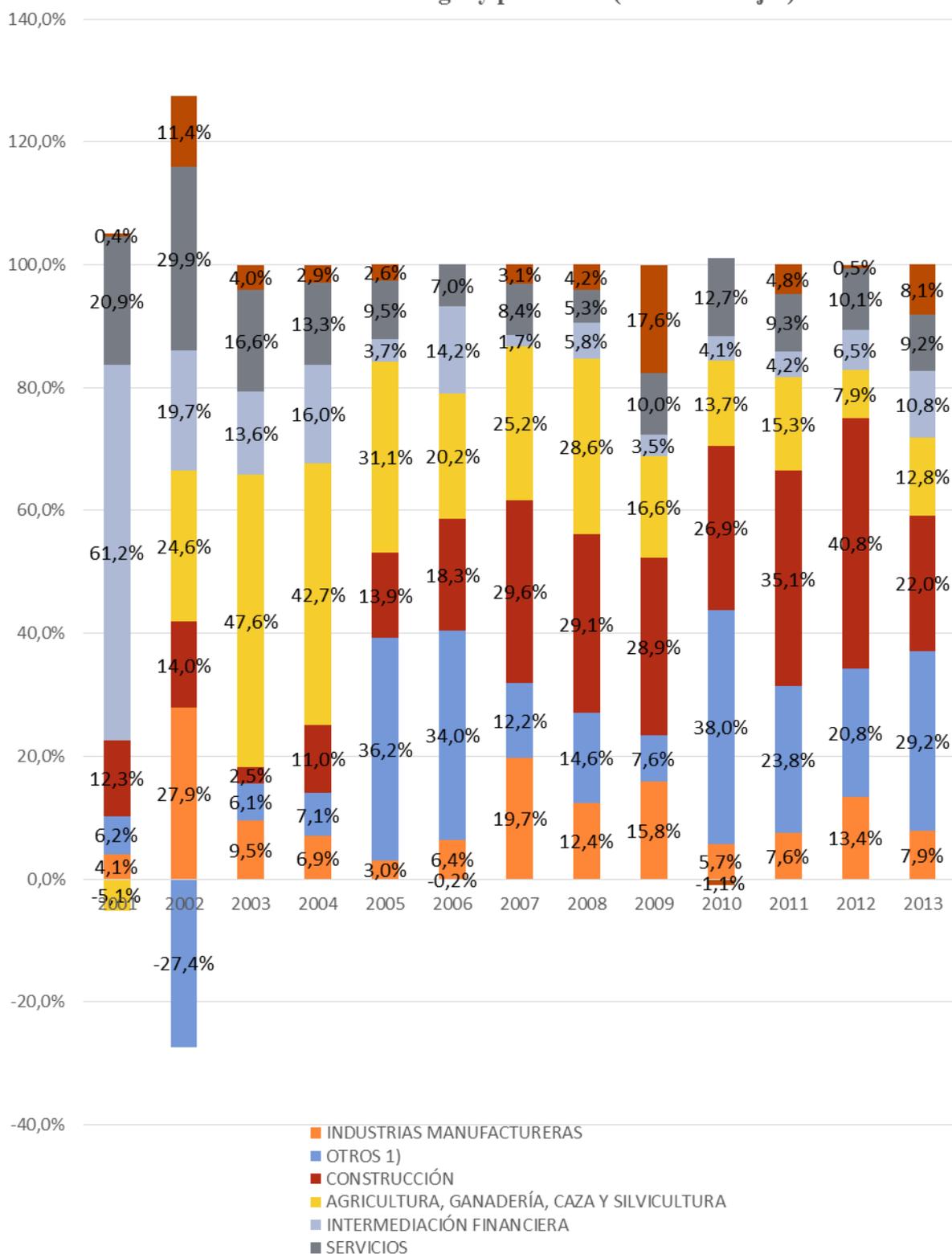
Las inversiones en el sector agrícola parecerían perpetuar las relaciones económicas entre los países desarrollados y los menos desarrollados, y esto no es excepción. Contribuían a la primarización de las exportaciones, reforzando los “patrones de especialización” vigentes en vez de transformar la estructura productiva del país. (CEPAL, 2013: 10)

En los últimos años el sector que ha recibido más IED es el de la construcción que representó el 27% de la IED total recibida entre 2005 y 2014. Su mayor pico fue en el 2012 que representó el 40% de la IED recibida (cálculos en base a los datos publicados por el BCU). En 2015 continúa siendo el sector que concentra mayor atracción de IED, representando el 31% del total.

La construcción es un sector que genera muchos empleos, en comparación con el sector agrícola. Sin embargo, cabe resaltar que por las propias características de la actividad, no genera un efecto derrame en el resto de la economía de relevancia. Cabe destacar que la merma de actividad durante el 2015 y 2016 implicó una gran cantidad de personas del sector fueran enviadas al seguro de paro, suscitando manifestaciones y gran inestabilidad social para un sector de la población.

Luego de la construcción, en el 2012 le seguía el sector de manufacturas con el 14%, mientras que en el 2013 y el 2014 el sector de agricultura, ganadería, caza y silvicultura con el 12% (Ver Gráfico B1). En el 2015 el segundo sector que captó más inversiones fue el de suministro de electricidad con el 15% de acuerdo al Reporte de Inversión Extranjera publicado por Uruguay XXI (Uruguay XXI, 2016: 12).

**Grafico B1. IED en Uruguay por CIU\*(En Porcentajes)**



Nota\*: Según CIU Revisión 3

Nota: Otros 1) corresponde a una clasificación utilizada por el BCU en la cual incluye aquellas empresas que resultaron ser únicas para su división de la CIU, a efectos de respetar el secreto estadístico

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU.

**Tabla B1: Inversión Extranjera Directa por sector**

	Promedio anual	2015		
	2005-2014	Millones de US\$	Part. %	Var % (15/14)
	Part. %			
Agropecuaria y Forestal	18%	101	8%	-21%
Industria	11%	70	5%	-76%
Suministro de Electricidad	3%	192	15%	-57%
Construcción	27%	398	31%	-34%
Comercio, Hoteles, Restaurantes, Inmobiliarias	8%	37	3%	236%
Transporte y Comunicación	6%	104	8%	13%
Intermediación financiera	6%	93	7%	-20%
Otros*	22%	284	22%	-43%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>1.279</b>	<b>100%</b>	<b>-42%</b>

Fuente: Uruguay XXI en base a BCU

Cabe destacar que si bien la construcción en 2015 continúa siendo el sector que capta mayor inversión directa (31% del total), registra una caída del 34% en relación a las inversiones recibidas en 2014. Los únicos sectores que registraron un crecimiento de la inversiones captadas en relación con el 2014 fueron transporte y comunicación, y en el sector de comercio, hoteles, restaurantes e inmobiliarias. (Ver Tabla B1)

Según un estudio realizado por la CEPAL, los distintos sectores tienen distintas capacidades de generar empleos por cada millón de dólares invertidos. La construcción genera 7 empleos por cada millón de dólares, la industria intensiva en trabajo y el comercio tienen la misma capacidad. Las industrias en general se considera generan 3 empleos por cada millón de dólares. Pero dentro de la industria manufacturera, aquellas que se especializan en alimentos y aquellas intensivas en ingeniería generan 4 puestos por millón de dólares. En cuanto al sector de servicios, se considera que crea 3 puestos por millón invertido. Y las actividades mineras crean 1 puesto cada dos millones de dólares. (CEPAL, 2012: 50-51)

La actual distribución sectorial de la IED concuerda con los sectores que más capacidad de generar empleo tienen. Cabe destacar que es una situación muy diferente al resto de América Latina y el Caribe.

En el estudio antes mencionado sobre el efecto de la IED sobre el empleo en América Latina y el Caribe, “en una estimación optimista indica que la IED habría permitido crear directamente alrededor del 5% de los nuevos empleos en el período 2003-2013.” (CEPAL, 2014: 116). Por todo lo antes mencionado, el estudio concluye que las empresas multinacionales son una “fuente secundaria de creación de empleos” y que en la medida que la participación de las inversiones

greenfield aumenta (60% del total de IED en el periodo 2003-2013) aportan en mayor medida a la creación de empleos directos. (CEPAL, 2014: 142).

## LA IED Y LAS EXPORTACIONES DE BIENES POR PRODUCTO DE URUGUAY

Las exportaciones de bienes uruguayas han experimentado importantes cambios en cuanto a su composición por producto en los últimos años. Productos tradicionales han perdido peso en cuanto a su participación en la canasta de productos exportados frente a nuevos productos que han tenido un aporte importante de IED.

El producto más exportado al mundo en el periodo 2000-2011 es la carne bovina, que es únicamente superado por la soja para el periodo del 2012 al 2014. En el 2015, la carne bovina vuelve a posicionarse como principal producto de exportación. (Ver Cuadro F1.)

La soja es un producto que experimenta un crecimiento exponencial, con tasas de crecimiento superiores al 15% anual para el periodo 2003-2013, y expertos creen que actualmente se ha superado el millón de hectáreas cultivadas. La soja no solo ha modificado los productos exportados, el gran crecimiento de hectáreas cultivadas implica que otros cultivos han perdido terreno, dada lo atractivo de cultivar soja por los precios en aumento que resultaron de una creciente demanda china. El gran crecimiento que tuvo está vinculado sin duda a fuertes inversiones realizadas por empresas como las estadounidenses ADM y Cargill, y el conglomerado francés Louis Dreyfus (Uruguay XXI, 2015 a: 33-34).

La celulosa desde que inicia las exportaciones en 2008 se posiciona entre el segundo y cuarto producto más exportado, esta exportación responde 100% a la IED realizada mediante los proyectos de UPM (ex Botnia) y Montes del Plata. El proyecto de Botnia es lo que motiva principalmente la celebración del TBI con Finlandia, y a raíz de esta inversión y previas negociaciones se comienza un camino de profundización de las relaciones políticas y diplomáticas que implican intercambios al más alto rango. En 2014 el presidente José Mujica visitó Finlandia, en búsqueda de promover una nueva inversión en Uruguay.

En 2016 se anuncia el interés de realizar una inversión para una nueva planta de celulosa en el Río Negro, inversión que incluso superaría a la anterior que fue un record histórico para el país y sería la planta más grande que tendría UPM en el mundo. El proyecto fue presentado en el marco de la visita del presidente finlandés en julio de 2016. Para que dicha inversión sea concretada, deberán ser realizadas mejoras a la infraestructura de la zona lo que implica una importante inversión por

parte del Estado uruguayo. De esta manera, indirectamente la IED incluso estaría impactando el plan de inversiones del Estado y las prioridades de inversiones en infraestructura que se plantean para los próximos años.

Cabe destacar que grandes polémicas surgieron con Argentina a raíz de las plantas de celulosa, conflicto por el cual Uruguay fue demandado por su vecino ante la Corte Internacional de Justicia. Esto implicó un deterioro de las relaciones con uno de sus principales socios durante dicha época (principalmente 2005-2010), que afectó otras áreas de la economía como el turismo y el comercio. Actualmente, más allá de los conflictos, la celulosa se posiciona como el tercer producto más exportado a Argentina.

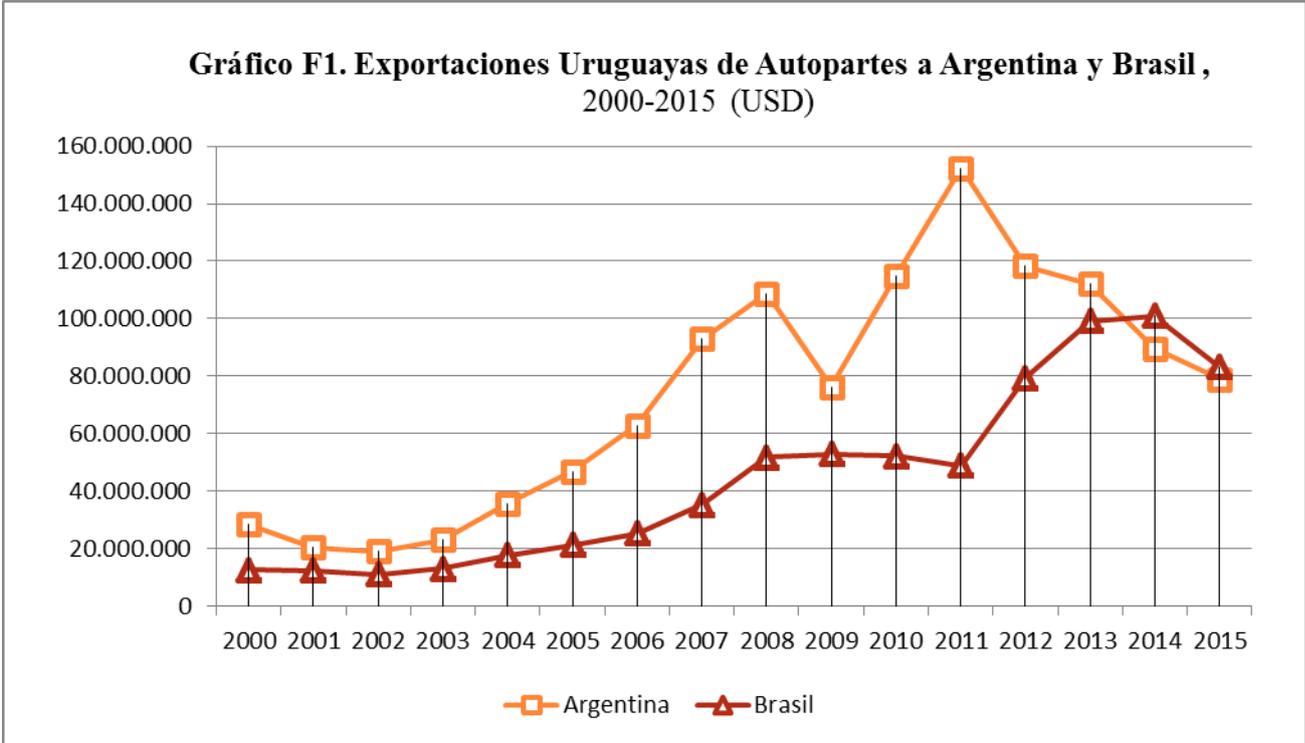
Otro punto a resaltar es que si bien estas plantas aportan valor agregado, al procesar la madera, la pasta de celulosa es de los procesos que menor valor otorgan. Hay interés por parte del gobierno en extender la cadena y captar inversiones en la etapa de producción de papel a partir de la pasta en territorio Uruguayo en línea con la política de captar inversiones que aporten mayor valor agregado (Baldomir, 2016).

Otro producto de exportación no tradicional que se posiciona entre los 10 principales productos exportados a Argentina en 2015 es el concentrado de bebida. Con exportaciones por más de 25 millones de dólares se posiciona como el sexto producto más exportado a Argentina. Estas exportaciones responden a la planta de Pepsico instalada la Zona Franca de Colonia, que también tiene un peso importante entre las exportaciones totales al mundo, posicionándose entre el año 2005 y 2015 como el quinto o sexto producto más exportado al mundo según el año.

En cuanto a las exportaciones a nivel del Mercosur, es interesante observar cómo ha evolucionado el sector de autopartes. Las mismas han crecido de manera sostenida desde el 2000, obviado los impactos de las crisis económicas. Observando los principales picos de aumento de las exportaciones pueden ser rastreadas las principales inversiones extranjeras que ha recibido el sector.

En 1999 la empresa alemana BADER, que se dedica a la elaboración de tapizados de cuero para autos, comienza sus operaciones. Amplía posteriormente sus operaciones en varias oportunidades en los años 2001, 2002 y 2007. Exporta principalmente a Alemania, el 76% de sus exportaciones del 2014 tuvieron este destino. Otros de los principales destinos de sus productos son: Polonia y Portugal. (Uruguay XXI, 2015 b: 19)

En 2006 se instaló la empresa de capitales japoneses Yazaki que se dedica a autopartes. Esta inversión impactó fuertemente en las exportaciones de autopartes a los miembros del Mercosur dado que su planta atiende a clientes como Toyota, Renault, Honda, Volkswagen y Peugeot principalmente localizadas en la región aprovechando las preferencias arancelarias brindadas por el bloque (Uruguay XXI, 2015b b:21). Casi todas sus exportaciones son con destino a Argentina, y a partir de 2006 se puede observar un incremento importante de las exportaciones de autopartes a Argentina (Ver Gráfico f1.). En el año 2010 Yazaki inauguró su segunda planta. Dicho año el 93% de sus exportaciones tuvieron como destino Argentina, y se detecta un aumento exponencial de las exportaciones de autopartes a dicho país.



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

En este aumento de las exportaciones del año 2010 también influyó el inicio de operaciones de Faurecia Automotive. Esta empresa de capitales franceses tiene varias líneas de negocios en el mundo, y en Uruguay instaló una planta de tapizados de asientos para automóviles cuyos destinos son Brasil y Argentina. Fischer Group, de origen alemán se estableció en 2009 y también aportaría a dicho crecimiento del sector, de menor manera dado que sus exportaciones son menores pero comparten los mismos destinos. (Uruguay XXI, 2015 b: 20).

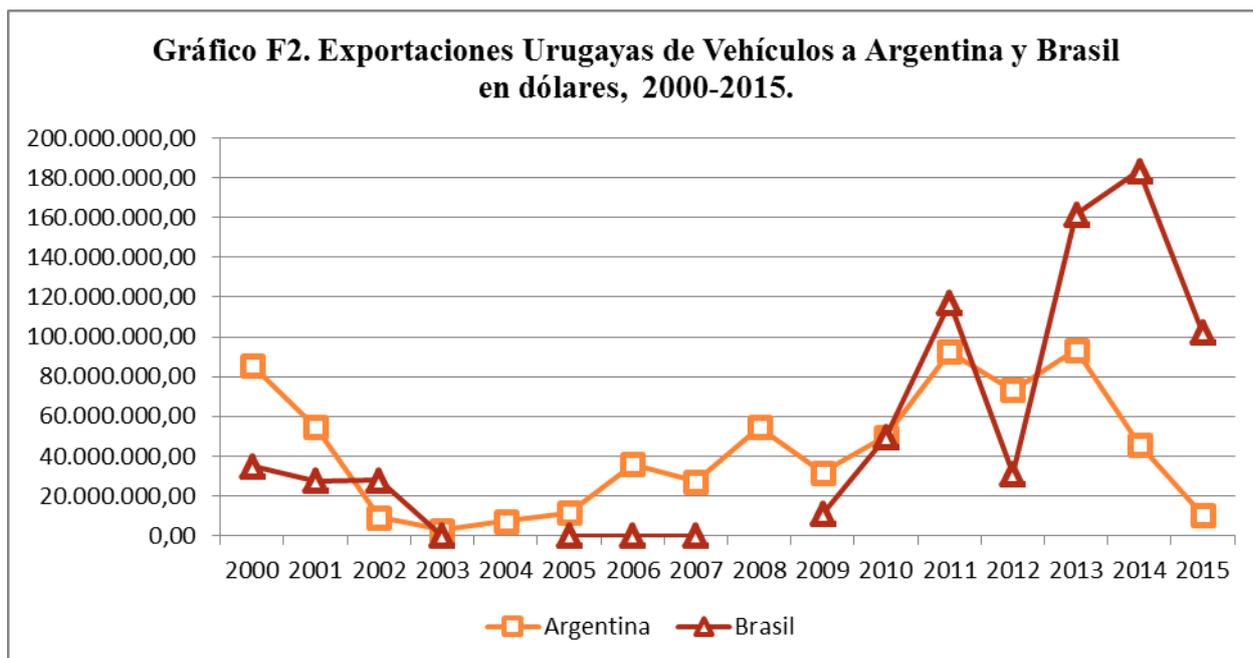
En Argentina y Brasil, como ya fue mencionado, se encuentran las plantas de ensamblaje de varias marcas como por ejemplo: Peugeot, Volkswagen, Chevrolet, Fiat, Renault, Honda y Citroën. Por

esta razón, el modelo de negocio que han adoptado estas empresas extranjeras es producir en Uruguay para abastecer las grandes ensambladoras mediante el uso del libre acceso que goza el país por pertenecer al Mercosur. El Mercosur se presenta como un atractivo mercado para abastecer dado que tiene una importante producción, entre el 2010 y 2013 la producción superó los 4 millones de unidades. En 2014 la producción ya se vio afectada por la situación económica y política tanto de Brasil como de Argentina, por lo que cae la producción que venía creciendo desde el 2009.

En cuanto al sector automotriz, estas no fueron las únicas inversiones que dinamizaron el mismo. El sector de autopartes recibió otra inversión de capitales japoneses que trabaja con el mismo modelo de negocios, Takata inauguró su planta para producir airbags en el año 2012. Adicionalmente, en los últimos años empresas principalmente de origen chino han comenzado a realizar el armado de vehículos en Uruguay. Chery comenzó a producir en el 2008 en la planta Oferol, los destinos principales de la producción son Argentina y Brasil. Atendiendo al mismo mercado Lifan opera en Uruguay desde el 2010. Dongfen Motor (DFM) produce en la planta de Nordex (planta ya existente) camiones, que exporta desde el 2010 a Argentina. Esta misma planta es también utilizada por la china Geely, que en el 2014 exportó 1255 unidades por un valor de 11 millones de dólares a Brasil. (Uruguay XXI, 2015 b: 17-18).

Las mencionadas inversiones impactaron fuertemente un sector de vehículos que venía cayendo fuertemente, pasando de exportar más de 121 millones al mundo en el 2000 a exportar una octava parte de dicho valor en 2005. (Ver Cuadro F1). La misma acentuada caída puede verse al analizar las exportaciones de vehículos a Argentina y Brasil. Sin duda las inversiones recibidas impactaron fuertemente y se registra una recuperación en las exportaciones a Brasil y Argentina que alcanzan un valor record de más de 209 millones de dólares exportados a ambos países agregados en 2011.

Sin embargo, como puede observarse en el Gráfico F2, en el 2014 comienza una estrepitosa caída de las exportaciones de vehículos. Esto responde a un contexto internacional complejo y una realidad regional de desaceleración y estancamiento. Ante esta realidad, Chery decide cerrar la planta en 2015, a pesar de los intentos del gobierno de disuadir a la empresa del cierre definitivo. Lifan si bien no cierra la planta detiene las operaciones a principios del 2016, y se planteaba cubrir la demanda de Brasil con el stock que poseía. En setiembre aún no estaba definido pero se esperaba cierta reactivación de actividades.



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

Las presentes observaciones son un primer acercamiento a un análisis que precisará de mayor profundización y de datos más detallados. Para poder evaluar de manera más certera será de interés analizar las exportaciones por empresa en los sectores focalizados en la esta sección. Adicionalmente deberían observarse los destinos extra-regionales, dado que por ejemplo el crecimiento que registran la soja y la celulosa en las exportaciones son causa y consecuencia de que el principal socio comercial de Uruguay sea actualmente China.

Adicionalmente, para comprender de manera más integral el sector automotriz en el Mercosur, será necesario introducirse en el análisis de las regulaciones a nivel del bloque y de políticas establecidas a nivel local de cada país miembro para el sector. Un claro ejemplo es la política Brasileira denominada Inovar-Auto, que comienza en el 2012 e impacta fuertemente en el sector.

Finalmente, por la extensión del presente trabajo no es posible ingresar en un análisis del origen de las inversiones, pero este aspecto analizado en comparación con los intercambios comerciales pueden resultar también de interés. Tampoco es abordado el sector de servicios dado que solo se han analizado las exportaciones de bienes. Pero cabe resaltar que este sector también ha crecido muy dinámicamente en los últimos años aportando de manera significativa al resto de la economía, especialmente con el desarrollo reciente de los sectores vinculados a los business services.

**Cuadro F1. Principales productos exportados por Uruguay al mundo. 2000, 2005, 2010-2015.**  
(USD y Ranking según participación)

Clasificación Uruguay XXI	2000*		2005		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	USD	Rank.	USD	Rank.	USD	Rank.	USD	Rank.	USD	Rank.	USD	Rank.	USD	Rank.	USD	Rank.
<b>Carne bovina</b>	357.306.749	1	744.188.113	1	1.103.003.270	1	1.295.492.154	1	1.391.441.039	2	1.291.590.716	2	1.459.405.068	2	1.422.130.924	1
Cuero y sus manufacturas	223.348.162	2	251.407.777	4	217.587.846	11	249.085.551	13	265.489.594	10	293.347.809	9	331.585.446	8	303.765.362	8
Otros**	221.509.754	3	260.202.087	3	350.785.511	8	395.105.857	7	386.205.647	8	349.282.360	7	342.451.570	7	427.318.882	6
Lana y tejidos	175.008.923	4	181.407.370	7	231.645.107	10	280.635.836	10	242.062.608	12	263.189.420	12	254.052.412	12	247.610.759	9
Arroz	166.530.572	5	203.561.020	6	385.262.917	6	474.068.733	6	553.495.288	5	511.571.444	5	506.043.162	5	359.922.733	7
Productos lácteos	129.656.268	6	263.004.504	2	525.689.936	4	696.683.645	3	782.424.576	3	904.568.305	3	813.541.460	4	630.488.767	4
Vehículos	121.230.409	7	14.926.883	29	102.471.044	21	213.459.599	16	108.519.886	20	257.303.373	13	231.758.347	15	119.703.706	18
Pescados y productos del mar	110.417.325	8	148.031.547	8	191.817.638	14	235.492.248	14	188.818.355	16	144.722.214	18	155.435.656	18	113.594.794	19
<b>Vestimenta, calzados y otros textiles</b>	89.306.654	9	59.197.955	18	74.250.677	25	96.258.391	22	76.140.741	26	54.834.199	29	48.108.455	30	30.230.637	31
Despojos y subproductos cárnicos	70.830.448	10	102.504.511	13	177.498.311	15	217.759.214	15	231.027.500	13	225.485.118	15	240.224.767	14	226.065.105	10
Papel y cartón	61.611.876	11	53.704.727	19	89.796.751	22	106.369.897	21	104.506.165	21	97.023.090	21	95.933.697	21	90.352.454	23
Cigarrillos y tabaco	60.062.220	12	24.440.145	26	46.277.217	31	53.396.150	31	49.957.893	31	48.677.124	30	57.808.619	29	43.545.604	29
Plásticos y sus manufacturas	50.132.260	13	125.354.833	11	213.159.788	13	269.207.497	12	272.483.402	9	264.352.633	11	257.298.850	10	202.500.026	13
<b>Autopartes</b>	49.616.234	14	111.157.444	12	213.996.184	12	276.188.279	11	264.529.334	11	272.635.894	10	247.127.060	13	196.235.849	14
<b>Madera y productos de madera</b>	48.516.737	15	141.609.437	10	257.777.557	9	307.061.891	9	213.061.604	14	249.283.835	14	254.559.900	11	211.937.419	12
<b>Concentrado de bebidas</b>	*	*	203.949.236	5	481.260.017	5	493.239.712	5	500.200.288	6	499.618.083	6	505.271.675	6	545.552.777	5
<b>Aceites de petróleo</b>	25.605.788	22	147.902.099	9	127.477.182	18	56.180.936	30	92.782.246	23	16.851.832	37	19.575.749	36	110.098	42
<b>Soja</b>	0	0	100.209.011	14	705.464.315	3	858.689.991	2	1.398.403.123	1	1.873.989.046	1	1.620.035.448	1	1.121.982.515	3
Malta	44.137.197	16	74.673.994	15	146.408.201	17	212.561.304	17	202.146.362	15	210.378.823	16	181.575.864	17	127.474.458	16
<b>Celulosa</b>					716.379.265	2	624.361.085	4	580.359.228	4	687.802.054	4	876.848.992	3	1.237.173.953	2
Trigo	1.585.506	34	7.227.274	32	350.940.404	7	343.201.527	8	431.233.913	7	300.289.037	8	301.763.744	9	126.552.242	17
Productos farmacéuticos	31.450.323	21	30.539.424	17	126.261.310	19	175.125.282	18	182.742.973	17	191.204.891	17	206.376.693	16	214.228.009	11

Nota (\*): Los datos del año 2000 no contienen información sobre exportaciones desde Zonas Francas. A partir del año 2003 sí está incluida dicha información.

Nota (\*\*) Clasificación utilizada por Uruguay XXI basado en el NCM Nota (\*\*\*) Es una categoría residual que agrupa varios productos diferentes entre sí.

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por Uruguay XXI

BCU (datos años 2000 a 20002); para el resto Uruguay XXI en base a datos de DNA, Montes del Plata y del Nuevo Sistema de Nueva Palmira para los años 2005 en adelante.

**Cuadro F2. Principales 10 productos Uruguayos exportados a Argentina y Brasil, 2000, 2005, 2010, 2015. (Ranking y monto en millones de dólares)**

<b>Argentina</b>								
<b>Ranking</b>	<b>2000</b>		<b>2005</b>		<b>2010</b>		<b>2015</b>	
	<b>PRODUCTO</b>	<b>USD</b>	<b>PRODUCTO</b>		<b>PRODUCTO</b>	<b>USD</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>USD</b>
1	Vehículos	86	Autopartes	47	Autopartes	115	Autopartes	79
2	Vestimenta, calzados y otros textiles	37	Plásticos y sus manufacturas	29	Papel y cartón	51.8	Papel y cartón	58.3
3	Papel y cartón	37	Papel y cartón	23	Vehículos	50	Celulosa	43.7
4	Autopartes	28	Vestimenta, calzados y otros textiles	19	Aceites de petróleo	36	Pinturas, barnices y demás	36.2
5	Plásticos y sus manufacturas	20	Pinturas, barnices y demás	14	Vestimenta, calzados y otros textiles	30	Plásticos y sus manufacturas	27
6	Aceites de petróleo	15	Vehículos	12	Plásticos y sus manufacturas	27	Concentrado de bebidas	26
7	Carne bovina	13	Cuero y sus manufacturas	8	Pinturas, barnices y demás	26	Margarina y aceites	23
8	Pinturas, barnices y demás	12	Artículos de limpieza	8	Cuero y sus manufacturas	19	Artículos de limpieza	21
9	Productos lácteos	11	Aceites de petróleo	7	Artículos de limpieza	17	Productos farmacéuticos	19
10	Cuero y sus manufacturas	9	Productos farmacéuticos	6	Concentrado de bebidas	17	Caucho	16

<b>Brasil</b>								
<b>Ranking</b>	<b>2000</b>		<b>2005</b>		<b>2010</b>		<b>2015</b>	
	<b>PRODUCTO</b>	<b>:USD</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>:USD</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>:USD</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>:USD</b>
1	Arroz	90	Plásticos y sus manufacturas	73	Trigo	286	Productos lácteos	175
2	Productos lácteos	69	Arroz	70	Arroz	183	Plásticos y sus manufacturas	141
3	Carne bovina	38	Malta	67	Plásticos y sus manufacturas	157	Malta	120
4	Malta	37	Caucho	35	Malta	146	Vehículos	103
5	Vehículos	35	Productos lácteos	26	Productos lácteos	109	Trigo	93
6	Caucho	30	Autopartes	21	Caucho	88	Autopartes	83
7	Plásticos y sus manufacturas	22	Concentrado de bebidas	20	Pescados y productos del mar	61	Caucho	69
8	Vestimenta, calzados y otros textiles	21	Artículos de limpieza	20	Carne bovina	57	Otros	62
9	Pescados y productos del mar	18	Carne bovina	19	Autopartes	52	Sustancias químicas	62
10	Papel y cartón	15	Papel y cartón	14	Vehículos	50	Margarina y aceites	61

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI. Nota: Todos los valores expresados son en millones de dólares.

## COMENTARIOS FINALES

La política uruguaya respecto a la IED, a pesar de los cambios de administración, ha sido por el camino de la liberalización y promoción. Tomando en cuenta las modificaciones que fueron implementadas en el decreto de 2007 y el de 2012, el gobierno parece ser consciente de la importancia que tiene considerar con cuidado que tipo de IED se desea atraer. La distribución sectorial actual de la IED parece ser favorable en cuanto al impacto en términos de generación de empleo, sin embargo los sectores de la construcción y el agro no generan mayores efecto derrame al resto de la economía. Las inversiones en sectores de mayor valor agregado e intensidad tecnológica son las que Uruguay parecería querer captar con la modificación de la ley de inversiones introducida mediante el decreto del año 2012. A través de este instrumento y mediante leyes específicas, el estado ha logrado promover ciertos sectores específicos.

En cuanto al desarrollo de sectores e impacto en la economía, el desarrollo del sector automotriz generó un desarrollo de cadenas de abastecimiento para cumplir el regimen de origen Mercosur, dinamizando la economía y brindando nuevas oportunidades de mejor trabajo para la población. Las plantas de producción también han aportado en conociendo de procesos de producción sofisticados a sus empleados locales.

El sector agrícola también ha visto grandes cambios, como fue mencionado por inversiones de importantes grupos estadounidenses y argentinos que potenciaron mucho la producción de soja. La soja ha abierto nuevos mercados pero dado el escaso nivel de procesamiento de los granos, el derrame al resto de la economía es muy limitado como ya fue mencionado. El sector forestal ha evolucionado mucho gracias a las políticas estatales específicas, siendo hoy la celulosa uno de los principales productos exportados. Además de los aportes a las exportaciones, ambos emprendimientos también han aportado mediante la capacitación de personal. Pero, como fue mencionado si bien estas plantas de celulosa aportan valor agregado, es en las primeras etapas de la cadena, por lo que se buscará que se avance hacia la industrialización del papel para que el sector pueda aportar más beneficios al resto de la economía.

Otro punto sobre las inversiones es que con proyectos de gran envergadura se involucran los gobiernos directamente, lo cual puede ser positivo para profundizar lazos pero también implica una presión mayor para conceder las condiciones que solicite el inversor. Esto se da de manera más acentuada en países de pequeño tamaño donde grandes inversiones tienen un impacto relativo mayor,

como es el caso de Uruguay y el caso del proyecto de la tercera planta de celulosa. Existe la posibilidad de que UPM obtenga un poder de incidencia muy importante en la economía uruguaya y por lo tanto en las decisiones del Estado uruguayo de concretarse la inversión, lo cual puede acarrear ciertos peligros.

Las relaciones bilaterales con los principales socios tradicionales de Uruguay (Argentina y Brasil) a nivel comercial sufrieron importantes modificaciones no solo en la composición de las exportaciones que resulta de la IED, sino que al exportar más soja y celulosa Brasil pierde su puesto como principal socio comercial. Disminuye la dependencia que tiene Uruguay de la región, pero al estar tan vinculados con China con exportaciones, importaciones e inversiones esto únicamente ha implicado un cambio de jugador y no una disminución de la dependencia como tal. Si bien la economía Uruguaya no es tan afectada por los shocks que sufre la economía brasilera como antes, es más sensible a los de China que antes.

Para concluir, la IED ha influido en el desarrollo de Uruguay, participando de la transformación de su producción y de sus relaciones bilaterales. Surge la interrogante de si el Estado uruguayo logrará continuar con el desarrollo de las cadenas productivas hacia adelante, logrando procesos de mayor valor agregado. Deberá observarse muy de cerca los avances en cuanto a la tercer planta de celulosa y posibles nuevos desarrollos de la política de inversiones del país para evaluar si los esfuerzos del estado se traducen en nuevos anuncios de proyectos en Uruguay.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Ministerio das Relações Exteriores.* (30 de Marzo de 2015). Recuperado el 06 de 11 de 2016, de Acordo Brasil-Moçambique de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI):  
<https://www.google.com.uy/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwiOtrW2tsPQAhULIZAKHafvDhsQFggbMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.itamaraty.gov.br%2Fpt-BR%2Fnotas-a-imprensa%2F8511-acordo-brasil-mocambique-de-cooperacao-e-facilitacao-de-investimentos-a>
- Baldomir, L. (26 de 09 de 2016). *El País*. Recuperado el 03 de 10 de 2016, de Gobierno pretende que cadena forestal no quede en la celulosa:  
<http://www.elpais.com.uy/informacion/gobierno-pretende-que-cadena-forestal.html>
- Barreto, V., & Carrau, N. (2015). *Política de Inversiones en América Latina: el reinado del poder corporativo*. Montevideo: Redes.

- BCU. (s.f.). *Banco Central del Uruguay. Estadísticas y Estudios*. Recuperado el 17 de Setiembre de 2016, de Sector Externo. Inversión Extranjera Directa:  
<http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Paginas/Default.aspx>
- CEPAL. (2012). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2013). *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2012*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2014). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2015). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2016). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.
- Domingo, R., & Vera, T. (1997). *La inversión directa en Uruguay en los años 90 :estrategias empresariales*. UR. FCS-DE.
- Olesker, D. (2001). *Crecimiento y Exclusión. Nacimiento, consolidación, crisis del modelo de acumulación capitalista en Uruguay*. Montevideo: Trilce.
- Presidencia. (02 de 07 de 2014). *Presidencia - Noticias*. Recuperado el 05 de 10 de 2016, de Segunda planta de celulosa instalada en Uruguay sostiene 6.000 empleos y califica personal:  
<https://www.presidencia.gub.uy/Comunicacion/comunicacionNoticias/montes-plata-kreimerman-empleos-califica-personal>
- Quagliotti, Pablo (2012) Incentivos Tributarios a la inversión en Uruguay (Tesis de Maestría). Universidad de Montevideo, Montevideo, Uruguay
- UNASEP. (2012). *Guía del Régimen General de Promoción de Inversiones. Decreto 002/12*. Recuperado el 18 de Junio de 2015, de  
[http://unasep.mef.gub.uy/innovaportal/file/5357/1/guia\\_decreto\\_002\\_012.pdf](http://unasep.mef.gub.uy/innovaportal/file/5357/1/guia_decreto_002_012.pdf)
- UNCTAD. (2003). *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*. Nueva York: Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2014). *World Investment Report*. Switzerland: United Nations.
- UNCTAD. (2016). *World Investment Report*. Geneva: United Nations.

- UNCTAD. (s.f.). *Investment Policy Hub*. Recuperado el 05 de 11 de 2016, de International Investment Agreements Navigator:  
<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>
- United Nations Conference on Trade and Development. (s.f.). *UNCTADSTAT*. Recuperado el 26 de 10 de 2016, de DATA CENTER:  
[http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLanguage=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLanguage=en)
- UPM. (s.f.). *PRENSA*. Recuperado el 5 de 10 de 2016, de UPM Apuesta al talento Uruguayo Para Seguir a la Vanguardia de la Nueva Industria Forestal:  
<http://www.upm.com/uy/acerca-de-upm/prensa/Pages/upm-apuesta-al-talento-uruguayo.aspx>
- Uruguay XXI. (2014). *Inversión Extranjera Directa en Uruguay*.
- Uruguay XXI. (2015). *Sector Agronegocios*.
- Uruguay XXI. (2015). *Sector Automor y Autopartista*. Informe de oportunidades de inversión en el sector automotor en Uruguay.
- Uruguay XXI. (2016). *Inversión Extranjera Directa en Uruguay*. Montevideo.
- Uruguay XXI. (s.f.). *Guía del Inversor: Acuerdos Internacionales*. Recuperado el 18 de Junio de 2015, de <http://www.uruguayxxi.gub.uy/guia/acuerdos-internacionales.html>
- Uruguay XXI. (s.f.). *Inteligencia Comercial: Monitor Macro*. Recuperado el 18 de 06 de 2015, de <http://aplicaciones.uruguayxxi.gub.uy/uruguayxxi/inteligencia/mm/>
- Valdomir, S., García, G., Drago, J. M., Carrau, N., Santos, C., & Gainza, P. P. (2007). Soberanía de los Pueblos o Intereses Empresariales. *La Diaria Complemento*, págs. 1-8.
- Zibechi, R. (2008). *Programa de las Américas*. Recuperado el 5 de 10 de 2015, de La soja en Uruguay: La creación de un nuevo bloque de poder:  
<http://www.cipamericas.org/es/archives/1451>