

CEPAL

c.1

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Oficina de Montevideo



**SITUACION Y PERSPECTIVA
DEL SECTOR EXPORTADOR
URUGUAYO**



NACIONES UNIDAS



900000425 - BIBLIOTECA CEPAL

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MVD/R.82

Agosto de 1992

ORIGINAL: ESPAÑOL



CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Oficina de Montevideo

Seminario Economía y Exportaciones de Uruguay
18 de agosto de 1992
Montevideo, Uruguay

**SITUACION Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR
EXPORTADOR URUGUAYO**

2000 1992

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es un organismo regional de las Naciones Unidas, fundado en 1948 y cuya sede se encuentra en Santiago de Chile. En la CEPAL participan todos los gobiernos de la región y su Secretaría tiene por funciones cooperar y asistir a los países y a la región en su conjunto en el proceso de desarrollo.

La Oficina de CEPAL en Montevideo tiene como funciones colaborar con Uruguay mediante la realización de estudios, investigaciones y asesoría sobre aspectos del desarrollo económico y social. Su dirección es Juncal 1305 piso 10, 11000 Montevideo, Uruguay, donde puede obtenerse información sobre sus publicaciones.

INDICE

Página

INTRODUCCION	5
I. RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	7
II. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES URUGUAYAS AL PRIMER SEMESTRE DE 1992	13
A. EVOLUCION GLOBAL	13
B. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES SEGUN PRODUCTOS Y SECTORES	16
C. DESEMPEÑO EN LOS PRINCIPALES MERCADOS	20
III. ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS	33
A. FUNDAMENTOS DE LA ENCUESTA	33
B. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ENCUESTA	33
1. Principales productos exportados	34
2. Mercados de exportación	35
3. Incidencia de las políticas económicas	35
4. Impacto de factores externos	36
5. Procesamiento de insumos importados	37
6. Inversiones	37
7. Reversión industrial	38
8. Nivel de ocupación de las empresas	38
9. Perspectivas a corto y mediano plazo (1993-1994)	39
10. Incidencia de la constitución del MERCOSUR	40
C. CONSIDERACIONES SOBRE LA SITUACION Y PERSPECTIVAS DE ALGUNAS RAMAS EXPORTADORAS COMPREDIDAS EN LA ENCUESTA	43
1. Sector Pesca	44

2.	Sector Industria Frigorífica	44
3.	Sector Citrícola	46
4.	Sector Granos	47
5.	Industria de la Cerveza	47
6.	Sector Lácteos	48
7.	Sector Arroz	49
8.	Sector Lana (sucia, lavada y peinada)	50
9.	Sector Tejidos de Lana	51
10.	Sector Prendas de Vestir de Lana	51
11.	Prendas de Vestir de Punto de Lana	52
12.	Tejidos de Algodón y/o Fibras Sintéticas y Artificiales	53
13.	Sector Curtiembres	53
14.	Prendas de Vestir de Cuero (vacuno y ovino)	54
15.	Otros Productos de Cuero	55
16.	Papel y Cartón	55
17.	Productos Químicos	56
18.	Sector de Productos Farmacéuticos y Medicamentos	58
19.	Sector Neumáticos	59
20.	Productos Cerámicos	60
21.	Sector de Productos Metálicos	61
22.	Industria Automotriz	62

ANEXOS

I.	EL URUGUAY Y LA SUBVALUACION DEL TIPO DE CAMBIO REAL	65
II.	FORMULARIO DE LA ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS	69
III.	CUADROS DE LA ENCUESTA	83
IV.	NOMINA DE EMPRESAS	95

INTRODUCCION

En el marco del Convenio de Cooperación Técnica existente entre el Gobierno de Uruguay a través del Ministerio de Economía y Finanzas y la Oficina de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en Montevideo, se han realizado -durante los últimos años- una serie de estudios sobre el desempeño de empresas exportadoras uruguayas.

El presente trabajo se inscribe dentro de ese esfuerzo por contribuir a un mejor conocimiento del comportamiento exportador del Uruguay, vista la significación que dicho tema sigue teniendo para la reactivación de su economía y para una nueva inserción del país en los ámbitos regional e internacional.

En su primera parte se presenta información actualizada del comercio, al primer semestre de 1992, mostrando el desempeño de las exportaciones, tanto a nivel global como sectorial, y examinando las principales tendencias y cambios ocurridos con relación a los últimos años.

En su segunda parte, al análisis global se incorporan los resultados de la Encuesta a Empresas Exportadoras realizada por la CEPAL en Junio de 1992, a través de entrevistas con los responsables de cien empresas exportadoras uruguayas, que representan más del 60% de las exportaciones totales del país.

En dicha Encuesta se prestó particular atención en abarcar una gama muy amplia de sectores y productos, así como seleccionar las empresas de acuerdo a los diferentes destinos de sus exportaciones. Así, y a partir de las experiencias de los principales actores involucrados en la actividad exportadora nacional, se recoge el pensamiento y reflexiones del sector privado con relación a la situación actual del sector externo uruguayo.

La Encuesta permite abordar el análisis de un conjunto de factores, tanto internos como externos, que han tenido incidencia en la dinámica exportadora y habilidad competitiva de las diversas empresas. Asimismo, se recogen y ponen de relieve un conjunto de evidencias que gravitan sobre la evolución de las corrientes comerciales y sus perspectivas para el futuro.

Dentro de los factores internos, caben destacar: las orientaciones en materia de política económica nacional; el tema de las inversiones y la incorporación de nuevas tecnologías; las modificaciones en los niveles de ocupación de las empresas; y la existencia o no de programas de reconversión o modernización industrial para hacer frente a los múltiples desafíos.

En cuanto a los factores externos, debemos resaltar: la creciente importancia del mercado latinoamericano, y en particular el de Argentina y Brasil, como destino final de los flujos comerciales uruguayos; los efectos de la recesión en los países industrializados sobre la demanda de ciertos productos exportables; las

restricciones de acceso a los mercados fruto del proteccionismo y de prácticas desleales al comercio; y finalmente, el proceso de constitución del MERCOSUR y su incidencia en la estructura y destino de las exportaciones, así como sobre el grado de competitividad de las empresas del país.

En momentos donde es notoria la importancia del sector externo como motor del crecimiento económico, toma entonces especialísima relevancia la prioridad que -tanto a nivel gubernamental, político, empresarial, como sindical- se le adjudique. Por ello, confiamos en que los principales resultados y conclusiones de este trabajo, puedan contribuir a una reflexión serena y realista sobre los problemas, oportunidades y desafíos que el mismo enfrenta, y a la búsqueda de consensos nacionales que permitan su fortalecimiento y modernización.

Finalmente, cabe un reconocimiento muy especial por parte de la CEPAL, a los Directivos de las Empresas que participaron en la Encuesta que sirvió de apoyo a este Estudio, quienes aportaron muy valiosas experiencias relacionadas con las actividades productivas y exportadoras, y contribuciones muy ricas en información y sugerencias.

I. RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

1. Para un país del tamaño y características del Uruguay, el crecimiento económico y el desarrollo, están inexorablemente vinculados a la expansión, modernización y fortalecimiento de su sector exportador. Este, por estar expuesto a las mayores condiciones de competencia internacional, es el más dinámico en cuanto a introducción de tecnología y formas innovadoras de organización y sus requerimientos se trasladan a la economía y al Estado como demandas de racionalización social y administrativa.

2. El período 1985-90 se caracterizó por un importante crecimiento de las exportaciones uruguayas, que subieron de US\$ 854 millones en 1985 a US\$ 1.693 en 1990. Esta tendencia tuvo un punto de inflexión en 1991, donde se registra una caída de los valores totales de exportación en un 5.7%. En el primer semestre de 1992, las exportaciones experimentan una recuperación con relación al mismo período del año anterior, sin lograr recuperar, sin embargo, la tendencia del quinquenio final de los '80.

3. Esta realidad, que se registra en el primer semestre del año en curso, no puede ser considerada como una tendencia definitivamente consolidada para el resto de 1992. El comportamiento exportador uruguayo es sumamente sensible y vulnerable a cualquier cambio de origen externo y en particular al que pudiera ocurrir en Argentina y Brasil, que conjuntamente representan el 35% de las exportaciones totales del país. Una reactivación de la economía brasileña o un entencimiento en la actividad argentina en el segundo semestre, podrían modificar la evolución actual y destino final de las exportaciones. Esta situación de incertidumbre y vulnerabilidad, vinculada en gran medida a la inestabilidad de las economías latinoamericanas, es una realidad que seguirá dominando el desempeño exportador del país en un futuro.

4. El primer semestre de 1992 confirma la aceleración de una tendencia iniciada en 1991. Por un lado, la importante reactivación de las exportaciones del país hacia Argentina; por otro, la relevancia menor del mercado brasileño como destino final de las exportaciones uruguayas. Al mismo tiempo, se percibe el crecimiento de otros mercados de la región, en particular Chile y México, así como incrementos de las exportaciones a los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. Europa del Este cae y las exportaciones al resto del mundo se mantienen en niveles relativamente similares a los de 1991.

5. Uno de los resultados más positivos que surge de la Encuesta, ha sido la comprobación que el nivel de inversiones realizado por las empresas durante el período 1990-1992 ha sido importante. Esta es una señal inequívoca de que existe un importante poder de reacción dentro del sector empresarial. Es un indicio de que el país no se ha quedado inmóvil frente a los acelerados y profundos cambios que están ocurriendo en el mundo, como también en la región. Es una prueba irrefutable de que las cosas se están moviendo y

ajustándose progresivamente a las realidades del presente. Es finalmente un pronóstico de fe y de confianza en un futuro mejor.

6. Relacionado con el punto anterior, debe destacarse que una muy alta proporción de las empresas exportadoras está instrumentando -si no procesos de reconversión industrial en el sentido más clásico de la definición- programas muy serios de transformación y modernización. Entre los principales objetivos de los mismos se destacan: aumentos en la productividad; reducción de costos; incorporación de mayor valor agregado; procesos de calidad total; reducción en la gama de productos exportados y especialización en determinadas líneas de producción destinadas a atender nichos de mercado específicos.

7. Otro hecho importante que surge del examen de las corrientes comerciales es una tendencia a la exportación de productos con mayor valor agregado. Una cuarta parte de las empresas encuestadas señalan un aumento en el grado de procesamiento de los productos exportados en 1992 con relación al año anterior.

8. Las orientaciones de política económica gubernamental, vistas en su conjunto, han sido consideradas por los responsables de las empresas encuestadas, como desfavorables para las actividades de exportación. Vale destacar, que los resultados no son homogéneos ni uniformes con relación a las diferentes áreas de política consideradas (fiscal, arancelaria, cambiaria, crediticia y de incentivos sectoriales).

9. La subvaluación del tipo de cambio real y su incidencia sobre el aumento - en términos de dólares americanos- en los costos de producción de las empresas (insumos, salarios, cargas sociales, etc.) es considerado por la gran mayoría de las empresas, como el factor que ha tenido la mayor incidencia negativa en la determinación del nivel de competitividad y rentabilidad en el primer semestre de 1992. Por considerarlo de especial relevancia, el trabajo incorpora un breve análisis (véase Anexo I) sobre la incidencia de este tema para la economía uruguaya en su conjunto.

10. Otros aspectos mencionados como desfavorables para el desempeño exportador son los relacionados a las ineficiencias y altos costos de los servicios y tarifas del Estado, los conflictos portuarios y los problemas gremiales y salariales.

11. La viabilidad y el sustento de los programas de reconversión industrial están íntimamente ligados a una política de créditos a mediano y largo plazo que permitan a las empresas disponer de capital a tasas de interés razonables. Al respecto, la Encuesta recoge la preocupación generalizada del sector empresarial en cuanto a las notorias deficiencias que existen actualmente en el país en esa materia.

12. El proteccionismo que traba el acceso a los mercados, y los subsidios a las exportaciones que desplazan a los rubros del país de mercados tradicionales,

deprimiendo al mismo tiempo los precios internacionales, son considerados aspectos importantes que gravitan sobre el comportamiento exportador del Uruguay. De ahí, que se desprenda una preocupación por las incertidumbres con relación a los resultados de la Ronda Uruguay y la persistencia de los principales desacuerdos que han caracterizados estas negociaciones desde el inicio.

13. Las exportaciones que dependen del procesamiento de insumos importados siguen siendo relevantes en las exportaciones totales del país. Sin embargo, siguen predominando las de origen agropecuario nacional. Por lo tanto, el futuro desempeño exportador del Uruguay dependerá en gran medida del fomento de la producción, de tasas crecientes de diversificación y del logro de niveles de excelencia en este sector.

14. La Encuesta confirma la utilidad de los Convenios o Acuerdos comerciales firmados por el Uruguay con otros países miembros de ALADI (en particular PEC y CAUCE). Estos han sido mecanismos muy importantes para canalizar una alta proporción del comercio con esos países y en muchos casos han jugado un papel trascendental en la creación o aceleración de corrientes comerciales.

15. Un aspecto que se señala en la Encuesta es la reducción en el promedio del nivel de ocupación de las empresas estudiadas al comparar el primer semestre de 1992 respecto al similar del año pasado. El estudio de la CEPAL, Políticas de Recursos Humanos de la Industria Exportadora del Uruguay, pudo establecer la existencia de una tendencia -registrable a partir de 1985- hacia el incremento simultáneo de la producción y de la productividad lo que permitió mantener el volumen total de ocupación de los sectores industriales considerados en el estudio (textil, cuero, química y vestimenta). La actual Encuesta estaría indicando que se habría acelerado la tendencia a la reducción del empleo y que podría incrementarse en un escenario de mínimos plazos para llevar a cabo la reconversión industrial.

16. En cuanto a las perspectivas de las exportaciones para el período 1993-94, se recogen en este trabajo una serie de consideraciones y percepciones, recabadas en las entrevistas personales con las empresas encuestadas, cubriendo a una amplia gama de ramas exportadoras. Quizás, el elemento más interesante que surge de la Encuesta con relación a este tema, es que solamente un 6% de las empresas consideran que estas perspectivas serían desfavorables. La incertidumbre con relación a: (i) la evolución de las políticas internas; (ii) la evolución de las condiciones y nivel de actividad de los países de la región; (iii) la persistencia de la recesión en los principales mercados industrializados, justifica las respuestas de otro 42% de las empresas entrevistadas, que consideran incierto su desempeño exportador en ese período. Otro 42% opina, sin embargo, que las perspectivas de sus exportaciones para ese período serían favorables.

17. Resulta sumamente interesante destacar, que un 51% de las empresas encuestadas consideran que la constitución del MERCOSUR no tendrá

influencia, o afectará sólo levemente, la estructura y destino actual de sus exportaciones. En el otro extremo, se sitúa un 31% de las empresas, que indican que este proceso de integración regional tendrá una incidencia decisiva sobre las mismas variables. Sin embargo, se nota que de este último grupo de empresas, algo más de la mitad considera que esa incidencia será favorable para las actividades y competitividad de sus empresas, mientras que casi un tercio se pronuncia por un impacto desfavorable, y las restantes consideran inciertas las repercusiones que podría traer la vigencia del MERCOSUR en este aspecto.

18. Un 32% de las empresas encuestadas consideran que el grado de competitividad de las mismas será afectado favorablemente por la vigencia del MERCOSUR, mientras que otro 28% dice que no será afectado. Las empresas restantes prevén un efecto desfavorable (14%) o consideran la situación como incierta (26%).

19. El trabajo adelanta la hipótesis que, para la industria exportadora uruguaya, el corte final entre los casos exitosos y aquéllos que no lo serán -como consecuencia del MERCOSUR- dependerá mucho más de la capacidad, eficiencia y situación particular de cada una de las empresas que del sector al que pertenecen.

20. Se recoge la preocupación generalizada del sector empresarial sobre el impacto negativo que podría tener para el futuro de las actividades de exportación del país, la negociación dentro del marco del MERCOSUR, de un Arancel Externo Común elevado.

21. Las decisiones que a nivel regional tomen las casas matrices de las empresas multinacionales involucradas en la producción de diversos productos en los distintos países del MERCOSUR, será también determinante en la distribución regional y el perfil de producción y exportación futuro de muchos de estos sectores y empresas.

22. Un proceso que seguramente se intensificará y cobrará mayor importancia en el futuro es el vinculado a la "internacionalización" de las empresas uruguayas, como respuesta a los múltiples desafíos y oportunidades que se presentan con la constitución del MERCOSUR. Si bien las evidencias actuales no permiten hablar de una tendencia importante en esa dirección, abundan los ejemplos, en diversos sectores, de fusiones de empresas nacionales con empresas similares de otros países del MERCOSUR, o con empresas multinacionales vinculadas a la producción de rubros afines. Esta evolución podría tener consecuencias importantes en la futura estructura industrial del Uruguay.

Una reflexión final

23. Más allá de la importancia potencial de cada una de las informaciones y conclusiones que surgen de los diversos temas abordados, el trabajo plantea a su vez, una gran interrogante y un enorme desafío. ¿Cómo organizar, alinear y

movilizar a todas las fuerzas políticas, económicas y sociales involucradas, para que el sector exportador pueda verdaderamente convertirse en motor de crecimiento estable, que asegure al país una inserción firme y positiva en los ámbitos regional e internacional?

24. La principal observación al respecto, es que actualmente, no parecería existir sobre este tema unanimidad de objetivos, criterios, o prioridades entre el Gobierno, empresarios exportadores, gremios laborales y otros agentes involucrados en esta actividad. De hecho, hay fuerzas de diversa índole que hoy parecerían estar orientadas en direcciones opuestas, cuya convergencia no se conseguirá en forma espontánea. Ella debe ser fruto de una voluntad de establecer una concertación entre todas las partes involucradas.

25. De ahí, que se considere impostergable plantear la necesidad de una instancia de diálogo, al más alto nivel representativo de todos los sectores involucrados en la actividad exportadora del país, para la búsqueda e identificación conjunta de una serie de medidas y decisiones que aseguren el cumplimiento de los objetivos deseados, a través de grandes consensos nacionales.

II. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES URUGUAYAS AL PRIMER SEMESTRE DE 1992

A. EVOLUCION GLOBAL

Las exportaciones uruguayas muestran a la finalización del primer semestre de 1992, un incremento de su monto global, el que se sitúa en el orden del 7,5% respecto a similar período del año 1991. De acuerdo con los datos del Banco Central del Uruguay, el monto exportado durante este primer semestre alcanzó a US\$ 755,4 millones, valor que se compara favorablemente con el de US\$ 702,7 millones correspondiente al mismo período de referencia en el año anterior, lo cual implica un incremento de US\$ 52,7 millones.

Cuadro No. 1

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (Millones de Dólares)

	Año 1990	Año 1991	1er.Semestre 1991	1er.Semestre 1992	Variación 1er.Semestre 1992/1991	
Valor Exportaciones	1.692,9	1.596,2	702,7	755,4	52,7	7,5%

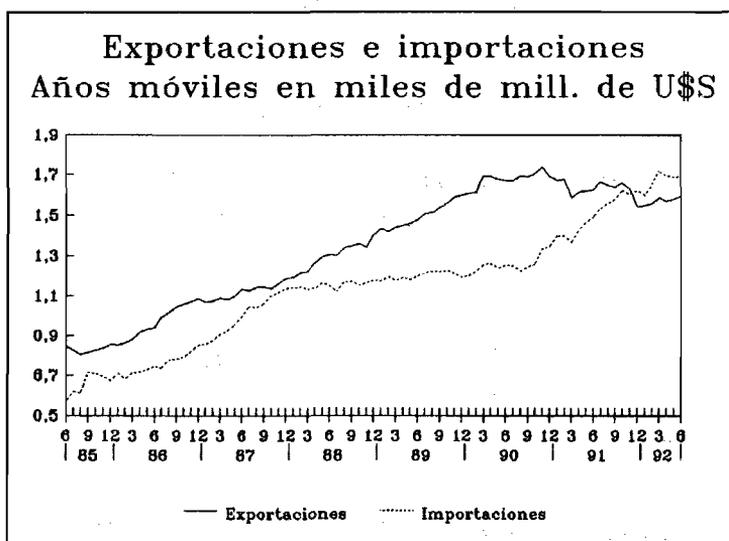
Fuente: B.C.U.

Debe observarse, sin embargo, que dicho incremento de las exportaciones se explica en casi un 45% por el fuerte crecimiento de las ventas de energía eléctrica a Argentina, las que pasaron de un monto de US\$ 8,8 millones en el primer semestre de 1991, a US\$ 31,5 millones en el reciente semestre. La creciente importancia adquirida por este rubro se evidencia en el hecho de que ha venido casi duplicando su valor en cada uno de los últimos tres semestres, llegando a representar un 4,2% de las exportaciones totales del país en el último de ellos.

Si para una mejor percepción del desempeño del sector exportador se excluye el mencionado componente, las exportaciones uruguayas resultan incrementadas en un monto de US\$ 30 millones entre ambos primeros semestres, lo que equivale a un crecimiento del orden del 4,3%.

La moderada recuperación verificada en el primer semestre -se incluyan o no las exportaciones de energía eléctrica- no alcanza a modificar el quiebre de tendencia del crecimiento de las exportaciones a partir de 1991.

Si se analizan las cifras anualizadas -esto es, los valores acumulados en los últimos doce meses, comprendido el mes indicado en cada caso- las exportaciones uruguayas de mercaderías tienden a estancarse en el entorno de los U\$S 1.650 millones (Véase Gráfica I). De acuerdo a los datos preliminares correspondientes al primer semestre de 1992, durante el segundo trimestre del año no se verificó el mismo dinamismo de crecimiento observado durante los tres primeros meses del año. Entre enero y marzo de 1992 las exportaciones anualizadas aumentaron en U\$S 40 millones, limitándose este incremento a sólo U\$S 10 millones para el segundo trimestre.



Gráfica I

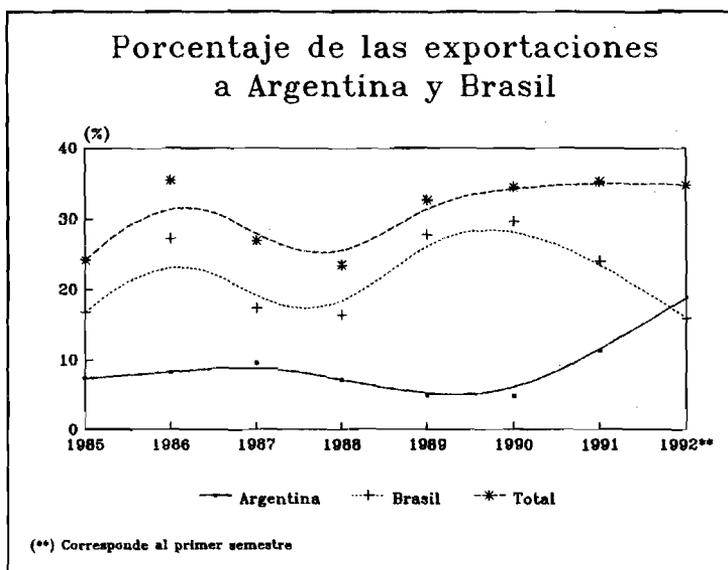
Desde una perspectiva de mediano plazo, la moderada recuperación observada durante los primeros seis meses del año sólo ha permitido alcanzar los niveles de exportación promedio observados durante el año 1991. Se confirma de esta manera que las exportaciones uruguayas registran un punto de inflexión en noviembre de 1990 cuando se alcanzó una cifra récord que se situó en el entorno de U\$S 1740 millones (Véase Cuadro N°3, al final del Capítulo).

La trayectoria reciente del comercio exportador uruguayo estaría indicando que se habría alcanzado un determinado nivel de la oferta exportable del país que enfrenta limitaciones para incrementarse. Dicha oferta sigue basándose principalmente en los productos primarios tradicionales, con un valor agregado incorporado en proceso de crecimiento, sin desmedro del desarrollo de la industria que procesa materia prima no agropecuaria, e incluso de origen importado.

El nivel de las exportaciones en este primer semestre dependió en alto grado del carácter excepcional del incremento de la demanda del mercado argentino, donde las condiciones de competitividad se han mostrado muy favorables para los exportadores uruguayos.

El primer semestre confirmó la consolidación de la subregión como el principal socio comercial de Uruguay. Las exportaciones uruguayas hacia Argentina y Brasil representan el 34.7% del total.

En este período se registra además un hecho interesante de destacar: el total de las exportaciones orientadas hacia Argentina supera el monto destinado al mercado brasileño, convirtiéndose en el principal socio comercial de Uruguay. El incremento de 115% (incluidas las ventas de energía eléctrica), ha permitido además compensar la pérdida de mercado para los productos uruguayos en Brasil. Todo esto le otorga a Argentina un rol protagónico en el incremento de las exportaciones totales del país en este primer semestre de 1992.



Gráfica II

Por consiguiente, el desempeño exportador uruguayo en el segundo semestre dependerá, en gran medida, de la evolución de la situación económica en Argentina. Algunos escenarios de perspectivas sugieren la posibilidad de una modificación del tipo de cambio real, lo que implicaría que no pudiera mantener el ritmo actual de sus importaciones desde Uruguay en el resto del año.

Al mismo tiempo, no se puede descartar una moderada reactivación económica en Brasil en el transcurso del segundo semestre de 1992. Esto, junto

a las posibilidades que da la ampliación del convenio PEC negociado recientemente, pero aún no instrumentado, podría tener un impacto favorable sobre las exportaciones uruguayas hacia ese país a partir del momento que el mismo comience a funcionar.

Estas situaciones potenciales permiten suponer que durante el segundo semestre podrían generarse cambios en los mercados de destino de las exportaciones uruguayas.

B. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES SEGUN PRODUCTOS Y SECTORES

El valor de las exportaciones de mercaderías -como ya fue señalado- muestra en el primer semestre de 1992, un incremento de US\$ 30 millones en relación al mismo período de 1991. Dicho incremento se explica en lo fundamental por aumentos y disminuciones significativas en un número limitado de productos exportados.

Los rubros que registran los mayores aumentos son: Lanas (sucias, lavadas y tops) cuyos montos exportados se incrementan en US\$ 13,6 millones; Animales bovinos en pie (generales) cuya exportación se inició en el semestre que se analiza, no registrando antecedentes en el correspondiente período de 1991, con un monto de US\$ 12,5 millones; Vehículos automotores y autopartes, que se incrementan en US\$ 8,2 millones; Carne vacuna enfriada y congelada, con un aumento de US\$ 7,4 millones; Prendas de vestir exteriores (de telas de lana, algodón y otras fibras), con un incremento de US\$ 4,4 millones; Productos lácteos, que registran un crecimiento de US\$ 4,0 millones; y Semillas oleaginosas, con un incremento de US\$ 3,9 millones. Se constatan asimismo aumentos de significación aunque de menor cuantía, en Prendas de vestir y accesorios de cuero, Frutas cítricas frescas, Azúcar, Productos cerámicos, Productos de condensación y policondensación, y Tubos de acero, entre otros.

Por su parte, los rubros en los que se verifican las mayores disminuciones son: Arroz, con una caída de US\$ 14,3 millones; Cebada cervecera (cruda), que disminuye en US\$ 5,0 millones; Productos de la pesca, que disminuye en US\$ 4,7 millones; Animales ovinos en pie, con un descenso de US\$ 3,6 millones; y Cebada malteada, que disminuye en US\$ 3,3 millones. Se observan descensos de menor magnitud en productos tales como Prendas de vestir de punto, Mantas, Otras manufacturas de cuero, Barnices y pinturas, así como en varios otros productos químicos.

CARNES

Se observa una recuperación de las exportaciones de carne bovina con respecto al mismo período del año anterior. El crecimiento se explica fundamentalmente por la tendencia al alza del precio internacional promedio y un incremento de los volúmenes, en particular de la carne enfriada (véase Cuadro N°4, al final del Capítulo).

La caída del mercado de Brasil fue más que compensada en sus montos globales, con la apertura del mercado de Chile tanto en el rubro de la carne bovina enfriada como congelada, con ventas superiores a U\$S 5,5 y U\$S 7,0 millones, respectivamente. En el caso de la carne enfriada, el incremento de las exportaciones se explica por ventas hacia Argentina (U\$S 4,1 millones) y aumento de las exportaciones a la CEE (+ 3,3 millones).

LACTEOS

Se consolida la tendencia creciente de las exportaciones de los productos lácteos. El sector ha ganado mercado en los socios comerciales tradicionales, Argentina y Brasil, y se ha expandido hacia nuevos mercados como México y Estados Unidos. En el mercado subregional la tendencia creciente se explica por el acelerado y sostenido crecimiento de las ventas de leche y nata fresca que alcanzaron un monto de casi U\$S 7,7 millones en el primer semestre de 1992, y la consolidación de las ventas de quesos y requesón. Estos últimos también explican la ampliación del mercado en México y Estados Unidos (véase Cuadro N°5, al final del Capítulo).

Junto con la expansión de las exportaciones de los productos mencionados, se verifican bajas sustantivas en Leche y nata conservadas y en Mantequilla, del orden del 50% y 60% respectivamente. En relación a los productos lácteos, cabe consignar que ha persistido la presencia en el mercado internacional de altos volúmenes de excedentes subsidiados provenientes de los países industrializados, lo que deprime oportunidades de mercado y de precios para la exportación uruguaya.

El cambio en la estructura de exportaciones parece responder al criterio de maximizar la rentabilidad ante el fuerte incentivo de algunas demandas regionales, en condiciones de oferta de materia prima limitada.

LANAS

La moderada recuperación de la demanda y del precio internacional de la lana mejoró el desempeño exportador de este sector cuyas ventas totales al exterior aumentaron en U\$S 13,6 millones, casi exclusivamente en tops (+ U\$S 8,4 millones) y lana sucia (+ U\$S 4,4 millones). Los incrementos registrados se polarizaron geográficamente en forma consistente con una especialización

diferenciada de los productos exportados; hacia la CEE en el caso de la lana sucia (+ US\$ 7,7 millones) y hacia los países asiáticos en el caso de los tops (+ US\$ 7,4 millones) (véase Cuadro N°6, al final del Capítulo).

OTROS PRODUCTOS AGROPECUARIOS

En el caso del Arroz, la intensa caída de los montos exportados -del orden de un 33%, totalizando US\$ 14,3 millones- se relaciona con las especiales circunstancias que caracterizan en el presente año al mercado brasileño de este producto (baja de la demanda y presencia de importantes stocks ingresados en el año anterior a bajos precios desde países que subsidian sus exportaciones). Cabe mencionar que en los últimos años Brasil constituyó el mercado de destino de la mayor parte de las exportaciones de arroz. En el reciente semestre se observa, junto con la caída del monto exportado, un intento de reorientación hacia otros países de la región, en particular Chile y Perú.

En las exportaciones de Cebada malteada se observa una baja del 22%, que implica una disminución de US\$ 3,3 millones, la cual es reflejo de la muy fuerte contracción de la demanda brasileña.

Respecto a las exportaciones de Cítricos frescos debe destacarse que si bien el primer semestre sólo incluye una parte muy limitada del período zafal de exportación, los montos exportados muestran un crecimiento superior al 43% respecto al primer semestre del año anterior, implicando un aumento de US\$ 2,3 millones.

En el caso de los restantes productos de origen agropecuario que observan variaciones importantes en sus exportaciones -Animales ovinos en pie, Cebada cervecera cruda y Semillas oleaginosas- debe observarse que se trata de productos que por lo general no mantienen una corriente permanente de exportaciones sino que dependen de la existencia de saldos exportables de cierta magnitud.

Un caso particular lo constituye la exportación de Animales vacunos en pie, que registra un monto de US\$ 12,5 millones en el finalizado semestre.

CURTIDURIAS

El sector continúa dando señales de dificultades en su desempeño externo y se observa a nivel de la industria del cuero una inflexión en la dinámica de los últimos 10 años. Con respecto al mismo período del año anterior se observa una contracción de casi 8% (- US\$ 4.3 millones) en los montos exportados en productos de curtidurías y preparación de pieles. Esta situación se diferencia geográficamente por mercado: la disminución sensible de las ventas hacia Europa contrasta con el crecimiento de las exportaciones hacia México, Estados Unidos

y Brasil. La fuerte disminución de las exportaciones hacia Europa se explica por la caída de la demanda en los mercados de Europa Oriental (-U\$S 10 millones) y en menor medida en la CEE.

PESCA

Durante el primer semestre se observa un descenso significativo de los valores exportados de pescado que se explica principalmente por la disminución de la demanda y precios internacionales. Esta situación afectó particularmente la actividad industrial del sector; las ventas de filetes y pulpa de pescado disminuyeron en U\$S 10 millones mientras que las ventas de pescado entero se incrementaron de casi U\$S 4 millones (véase Cuadro N°7, al final del Capítulo).

CONSTRUCCION DE MATERIAL DE TRANSPORTE

En el primer semestre de 1992, este sector duplica sus exportaciones que comprenden vehículos automotores para transporte de personas y autopiezas que se orientan hacia el mercado argentino. Las exportaciones de este sector en 1991 alcanzaron un monto superior a U\$S 26 millones.

PRENDAS DE VESTIR, EXCLUIDAS LAS MANUFACTURAS DE CUERO

Este sector, muy sensible al nivel de competitividad internacional de sus productos, continúa la recuperación de su dinamismo exportador observada en 1991. Las exportaciones de Prendas de vestir exteriores -que representan la casi totalidad de las exportaciones del sector- se incrementan en un 16% (+ U\$S 4,4 millones). La reorientación hacia el mercado argentino (+ U\$S 8,7 millones) que eleva su participación en el total del 20% al 45% entre los primeros semestres de 1991 y 1992, y hacia Chile donde se duplican las ventas, más que compensan la fuerte caída en el mercado de Brasil (- U\$S 3,8 millones) y las dificultades enfrentadas en los mercados de los países industrializados.

PRODUCTOS QUIMICOS Y PRODUCTOS DE CAUCHO

La exportación de Productos químicos y Productos de caucho registra un buen desempeño; en conjunto este agrupamiento incrementa sus ventas en un 6% (+ U\$S 3.3 millones), liderado por la Fabricación de resinas sintéticas, la Fabricación de medicamentos y productos farmacéuticos y la Fabricación de abonos y plaguicidas que recupera parte del mercado perdido en 1991. Salvo las Resinas sintéticas que continúan ganando mercado en Brasil, los otros dos sectores se expanden ampliando nuevos mercados. En el caso de los Abonos se incrementan las ventas a Chile, mientras que los Medicamentos y productos farmacéuticos registran crecimientos hacia otros mercados latinoamericanos.

Se confirman las dificultades en los sectores Pinturas y barnices y de Sustancias químicas industriales. Estos dos sectores resultan muy sensibles a la coyuntura de la economía brasileña; en el segundo de ellos no sólo no ha encontrado otros mercados sustitutos sino que incluso ha perdido mercado en Argentina durante el primer semestre de 1992.

FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS

La Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana y la Fabricación de productos de arcilla y minerales no metálicos confirman la recuperación del dinamismo exportador de estos grupos industriales observada en 1991, incrementando sus ventas en US\$ 1,9 millones, principalmente hacia Argentina, Estados Unidos y México.

C. DESEMPEÑO EN LOS PRINCIPALES MERCADOS

El comportamiento de las exportaciones en el primer semestre de 1992 presenta como rasgo principal un importante acrecentamiento de la participación de la región latinoamericana en el destino de las exportaciones totales, que se eleva del 40% al 43%, no obstante la muy fuerte caída en Brasil.

En efecto, el aumento de los montos exportados a Argentina, Chile y México, que alcanza en el conjunto de los tres países a US\$ 98,4 millones, supera ampliamente al descenso constatado en Brasil -que cae en US\$ 46,8 millones- y en el resto de los países de la región -unos US\$ 8,4 millones- y explica más del 80% del incremento de las exportaciones uruguayas totales. La participación conjunta de los cuatro países antes identificados -Argentina, Brasil, Chile y México- se eleva a la vez, entre uno y otro período, del 35,6% al 39,9% del total de las exportaciones.

Cabe destacar que el incremento de los montos exportados hacia Argentina -unos US\$ 76,1 millones- aún cuando se excluyan las ventas de energía eléctrica, compensan en forma más que suficiente la caída señalada en las exportaciones a Brasil. Los aumentos registrados en las exportaciones a Chile -US\$ 16,7 millones- y a México -US\$ 5,6 millones- agregan un efecto neto de crecimiento en la región latinoamericana.

El desempeño en los principales mercados industrializados -C.E.E., Estados Unidos y Japón- ha sido favorable a nivel global, con incrementos de US\$ 5,5 millones en Estados Unidos, US\$ 11,9 en la C.E.E., y US\$ 2,5 millones en Japón, los que implican tasas de crecimiento del 9,7%, 6,5% y del 35,2% respectivamente. En los otros países de Europa Occidental (excluida la C.E.E.) se registra asimismo un crecimiento significativo del orden del 14%.

Entre los mercados donde el desempeño ha sido desfavorable -fuera de los previamente señalados- destaca el conjunto de los países de Europa Oriental, donde se verifica una caída de casi el 60% en los montos exportados, que pasan de US\$ 20,3 millones en el primer semestre de 1991 a US\$ 8,4 millones en el recién finalizado.

En términos generales, los valores exportados entre uno y otro período se han mantenido con pocas variaciones en los casos de China e Israel, al igual que para el conjunto del resto de los países.

Cuadro 2

Uruguay: Exportaciones según países y regiones de destino: Primeros semestres de 1991 y 1992 (en millones de dólares)

	<i>Primer semestre</i>		<i>Variación</i> 1992/1991
	1991	1992	
Argentina	66.0	142.1	+76.1
Brasil	166.6	119.8	-46.8
Otros de la región	48.2	62.1	+13.9
Chile	6.9	23.6	+16.7
México	10.4	16.0	+5.6
Perú	5.6	5.3	-0.3
Resto	25.3	17.2	-8.1
Estados Unidos / Canadá	79.4	84.9	+5.5
Estados Unidos	72.1	79.1	+7.0
Canadá	7.3	5.8	-1.5
C.E.E.	182.7	194.6	+11.9
Resto del mundo	159.8	151.9	-7.9
Otros Europa Occ.	15.3	17.5	+2.2
Japón	7.1	9.6	+2.5
Israel	20.6	20.0	-0.6
China	35.8	35.2	-0.6
Europa Oriental	20.3	8.4	-11.9
Otros	60.7	61.2	+0.5
TOTAL	702.7	755.4	+52.7

Fuente: Banco Central del Uruguay.

Exportaciones hacia Argentina

El incremento de las exportaciones hacia Argentina (+ U\$S 76,1 millones) se explica en un 30% por el aumento de las ventas de energía eléctrica (+ U\$S 22,7 millones) mientras que el restante 70% proviene del crecimiento de las exportaciones de mercaderías.

Los rubros que registran los mayores incrementos son: Animales bovinos en pie, generales (+ U\$S 12,4 millones); Fabricación de vehículos automotores y autopiezas (+ U\$S 8,7 millones); Prendas de vestir exteriores (+ U\$S 8,7 millones); Carne bovina enfriada y congelada (+ U\$S 4,9 millones); y Productos lácteos (+ U\$S 3,8 millones). El incremento de las exportaciones entre ambos primeros semestres en estos cinco rubros representó U\$S 38,5 millones; para dimensionar este dato, cabe mencionar que el incremento de estos mismos rubros para todo el año 1991 fue de U\$S 28,0 millones.

Debe destacarse que la consolidación de la reactivación exportadora hacia Argentina, iniciada en 1991, se ha caracterizado por una mayor concentración del crecimiento en unos pocos productos.

Actividad exportadora hacia Brasil

La contracción de la actividad exportadora hacia Brasil constituye una de las tendencias dominantes en la coyuntura del primer semestre de 1992. Los montos exportados en Productos de frigorífico (carne bovina), como los provenientes de la Producción agropecuaria y de la Fabricación de prendas de vestir, que ya habían disminuido de manera significativa en 1991, continuaron haciéndolo en 1992. En la actual coyuntura, las dificultades se han generalizado hacia otros grupos industriales que aún no habían sido afectados en su desempeño exportador, tales como el sector de Molinería (Arroz) y la Cebada malteada y los productos de cervecería.

Los productos que registran las mayores disminuciones son: Arroz en sus distintos tipos (- U\$S 16,6 millones); Carne bovina enfriada y congelada (- U\$S 9,0 millones); Cebada cervecera (- U\$S 5,0 millones); Prendas de vestir exteriores (- U\$S 3,8 millones); Prendas de punto (- U\$S 3,1 millones); Cebada malteada (- U\$S 2,6 millones); y Pinturas y barnices (- U\$S 2,2 millones).

A pesar de la mala performance global de las exportaciones hacia Brasil, algunos grupos industriales tales como la Producción de lácteos, los Tops de lana y los Productos de la pesca, han mantenido su dinámica exportadora. Otros han consolidado su nivel de exportaciones o recuperado niveles anteriores como las Resinas sintéticas, la Fabricación de medicamentos y productos farmacéuticos. En todos estos casos se verifican crecimientos de las exportaciones de variada magnitud.

A nivel de producto, la contracción de las exportaciones no modificó el peso de los 30 principales productos, que sigue representando el 70% del total. Los dos primeros productos, Arroz blanqueado y Cebada malteada continúan concentrando un porcentaje importante de las exportaciones a pesar de la contracción que experimentaron en la coyuntura actual.

Actividad exportadora hacia Chile y México

Las exportaciones hacia Chile se concentran en un pequeño número de sectores: Preparación de carnes, Fabricación de prendas de vestir, Productos de molinería (Arroz), Tops de lana y Fabricación de tejidos de punto. La exportación de Carne bovina hacia Chile no había sido un rubro de exportación significativo, pero en el primer semestre de 1992 alcanzó la cifra de U\$S 12.7 millones, lo que representa prácticamente el 50% del total de las exportaciones hacia ese destino. El rubro más importante en 1991 estaba representado por las Prendas de vestir, el cual duplica en 1992 su monto exportado en 1991.

Los principales incrementos en este semestre se registraron en: Carne bovina enfriada y congelada (+ U\$S 12,4 millones); Prendas y accesorios de cuero (+ U\$S 1,3 millones); Cueros y pieles en bruto (+ U\$S 0,8 millones); Prendas de vestir exteriores (+ U\$S 0,6 millones); Prendas de punto (+ U\$S 0,6 millones); y Abonos y plaguicidas (+ U\$S 0,6 millones).

Por su parte, las exportaciones hacia México se concentran en un número aún menor de rubros. Entre los más dinámicos en el primer semestre de 1992 se destacan Quesos y requesón (+ U\$S 2,1 millones); Tejidos de lana (+ U\$S 0,7 millones); Arroz (+ U\$S 0,6 millones); y Prendas de cuero (+ U\$S 0,5 millones).

Actividad exportadora hacia Estados Unidos y Canadá

El incremento de U\$S 5,5 millones de las exportaciones hacia el conjunto de estos dos mercados industrializados es el resultado de un crecimiento de cerca del 10% en las destinadas a Estados Unidos y una baja del 25% en las orientadas a Canadá.

Los rubros que muestran los mayores aumentos en estos mercados son: Cueros preparados (+ U\$S 6,4 millones); Prendas de cuero (+ U\$S 1,3 millones); Lanas lavadas (+ U\$S 0,9 millones); Tops (+ U\$S 0,8 millones); Productos minerales no metálicos (loza y cerámica) (+ U\$S 0,8 millones); y Quesos y requesón (+ U\$S 0,6 millones).

Los productos en los que se verifican las disminuciones más importantes son: Carne bovina elaborada (- U\$S 3,3 millones); Pescado (- U\$S 2,3 millones); y Prendas de vestir exterior (- U\$S 1,0 millones).

Actividad exportadora hacia la Comunidad Económica Europea

La actividad exportadora hacia la CEE registra en el primer semestre de 1992, un incremento de U\$S 11,9 millones, implicando un crecimiento del 6,5%.

Los rubros que presentan los mayores incrementos son: lana sucia (+ U\$S 7,7 millones); Carne bovina enfriada y congelada (+ U\$S 5,3 millones); Carne bovina elaborada (+ U\$S 3,9 millones); Cítricos frescos (+ U\$S 2,5 millones); Extractos y jugos de carne y pescado (+ U\$S 1,7 millones); y Tops (+ U\$S 1,4 millones).

Los productos en que se constatan las mayores disminuciones son: Pescado refrigerado o congelado (- U\$S 7,1 millones); Otras manufacturas de cuero (- U\$S 2,3 millones); Tejidos de lana (- U\$S 1,8 millones); Prendas de cuero (- U\$S 1,7 millones); y Cueros preparados (- U\$S 1,0 millones).

Cuadro No. 3

Exportaciones e importaciones uruguayas (a)
Años móviles (b) entre Junio de 1989 y Junio de 1992
 (En millones de dólares corrientes)

<u>Fecha</u>	<u>Export.</u>	<u>Import.</u>	<u>Fecha</u>	<u>Export.</u>	<u>Import.</u>
06/89	1478.5	1201.4	01/91	1671.1	1400.1
07/89	1510.5	1216.9	02/91	1676.7	1398.9
08/89	1513.3	1222.5	03/91	1583.2	1368.2
09/89	1538.2	1220.6	04/91	1614.4	1424.6
10/89	1559.6	1228.3	05/91	1619.3	1464.4
11/89	1591.0	1214.4	06/91	1622.9	1492.9
12/89	1598.8	1196.0	07/91	1663.4	1533.5
01/90	1608.8	1202.2	08/91	1645.9	1560.1
02/90	1613.4	1222.9	09/91	1638.4	1577.7
03/90	1694.0	1258.0	10/91	1657.9	1618.2
04/90	1691.7	1261.1	11/91	1627.0	1601.1
05/90	1677.3	1238.8	12/91	1540.9	1621.9
06/90	1671.0	1253.5	01/92	1548.3	1597.4
07/90	1668.2	1249.6	02/92	1558.7	1645.9
08/90	1693.4	1224.9	03/92	1583.8	1713.5
09/90	1690.8	1246.8	04/92	1569.5	1695.1
10/90	1702.2	1258.3	05/92	1578.5	1687.6
11/90	1737.9	1335.3	06/92	1593.6	1690.7
12/90	1692.7	1345.2			

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos del BROU.

- (a) Sin ajustar por el BCU. En exportaciones no incluye, por tanto, las ventas de energía eléctrica a Argentina.
- (b) Valores acumulados en los últimos doce meses, comprendido el mes indicado de cada caso.

Cuadro No. 4

Valor de las exportaciones uruguayas de carne bovina según destinos
 (1eros. semestres de 1991 y 1992)
 (En millones de dólares)

DESTINOS	<u>Enfriada</u>		<u>Congelada</u>		<u>Total</u>		<u>Elaborada y salada</u>	
	1er. Sem. 1991	1er. Sem. 1992	1er. Sem. 1991	1er. Sem. 1992	1er. Sem. 1991	1er. Sem. 1992	1er. Sem. 1991	1er. Sem. 1992
América Latina	7,4	9,8	4,2	10,9	11,6	20,8	1,3	1,1
Argentina	---	4,1	---	0,8	---	4,9	---	---
Brasil	7,4	0,1	3,8	2,1	11,2	2,2	---	---
Chile	---	5,6	0,3	7,1	0,3	12,7	---	---
Otros	---	...	0,1	0,9	0,1	0,9	1,3	1,1
USA - Canadá	---	---	---	---	---	---	15,3	12,0
CEE	11,4	14,8	18,3	20,2	29,7	35,0	3,9	5,8
Resto del mundo	0,5	1,6	35,4	27,3	35,8	28,9	0,4	1,2
Israel	---	---	17,3	16,6	17,3	16,6	---	---
Islas Canarias	0,1	0,6	5,4	6,1	5,6	6,7	---	...
Sudeste Asiático	---	...	5,4	3,0	5,4	3,0	---	---
Otros	0,3	1,0	7,2	1,6	7,6	2,6	0,4	1,2
TOTAL	19,3	26,2	57,9	58,4	77,2	84,6	20,9	20,1

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de INAC.

Cuadro No. 5

Valor de las exportaciones de productos lácteos según destino
 (1eros. semestres de 1991 y 1992)
 (En millones de dólares)

DESTINOS	Leche y Nata				Mantequilla		Quesos		Total	
	Fresca		Conservada		1er. Sem.		1er. Sem.		1er. Sem.	
	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
América Latina	1,4	7,7	9,0	4,5	4,0	1,6	5,9	10,1	20,3	23,9
Argentina	1,3	6,7	1,7	0,5	2,3	...	0,6	2,4	6,0	9,7
Brasil	...	1,0	2,0	3,1	1,6	1,5	2,3	2,0	6,0	7,6
Chile	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
México	---	---	---	---	---	---	2,9	5,0	2,9	5,0
Otros	---	---	5,3	0,9	0,7	5,3	1,6
USA - Canadá	---	---	---	---	---	---	0,9	1,5	0,9	1,5
Resto del mundo	---	---	...	---	---	---	0,2	0,1	0,3	0,1
TOTAL	1,4	7,7	9,1	4,5	4,0	1,6	7,0	11,7	21,4	25,5

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos del BROU.

Cuadro No. 6

Valor de las exportaciones uruguayas de lana según destino
 (1eros. semestres de 1991 y 1992)
 (En miles de dólares)

DESTINOS	<u>Sucia</u>		<u>Lavada</u>		<u>Tops</u>		<u>Total</u>	
	1er. Sem. 1991	1992						
América Latina	2,0	1,7	1,1	0,5	7,4	6,4	10,5	8,6
Argentina	---	---	---	---	---	---	---	---
Brasil	---	---	---	---	2,4	3,4	2,4	3,4
Chile	---	---	---	---	0,9	1,0	0,9	1,0
México	---	---	0,1	0,3	---	0,3	0,2	0,6
Otros	2,0	1,7	0,9	0,1	4,2	1,7	7,1	3,5
USA - Canadá	1,7	1,8	0,2	1,1	---	---	1,9	2,9
CEE	5,4	13,1	9,5	9,6	29,5	31,0	44,4	53,7
Resto del mundo	6,4	3,2	1,3	1,7	44,2	52,2	51,9	57,1
Otros Europa Occidental	0,2	0,2	0,1	---	0,8	0,8	1,2	1,1
Europa Oriental	2,4	0,3	0,4	---	0,1	0,1	3,0	0,4
China	2,2	0,6	0,4	0,6	29,3	28,0	31,8	29,2
Hong Kong	---	---	---	---	5,5	13,9	5,5	13,9
Japón	---	---	0,3	0,5	1,8	2,5	2,1	3,0
Otros	1,6	2,1	0,1	0,4	6,7	6,9	8,3	9,5
TOTAL	15,5	20,0	12,0	12,8	81,2	89,6	108,7	122,4

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos del BROU.

Cuadro No. 7

Valor de las exportaciones de pescado según destino
 (1eros. semestre de 1991 y 1992)
 (En miles de dólares)

DESTINOS	<u>Pulpa y filetes congelados</u>		<u>Enteros y eviscerados</u>		<u>Total</u>	
	1er. Sem.		1er. Sem.		1er. Sem.	
	1991	1992	1991	1992	1991	1992
América Latina	2,9	2,7	2,4	2,8	5,3	5,4
Brasil	2,8	2,7	2,4	2,8	5,1	5,4
Otros	0,1	0,2	...
USA - Canadá	7,3	4,0	1,6	2,4	9,0	6,4
CEE	22,1	14,0	1,2	2,2	23,3	16,3
Resto del mundo	1,9	3,8	6,4	8,3	8,3	12,1
Japón	0,1	0,6	0,7	0,9	0,8	1,5
China	---	---	3,8	5,2	3,8	5,2
Hong Kong	---	---	0,8	0,1	0,8	0,1
Medio Oriente	0,9	1,5	0,8	1,8	1,7	3,3
Otros	0,8	1,8	0,3	0,3	1,2	2,0
TOTAL	34,2	24,5	11,6	15,7	45,8	40,2

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos del BROU.

Cuadro No. 8

Exportaciones de Uruguay para sectores productivos seleccionados
 (según Clasificación CIIU)
 (En miles de dólares corrientes)

SECTORES SELECCIONADOS	Total Año		1er. Semestre		Variación 1er. Semestre 1992/1991
	1990	1991	1991	1992	
Producc. agropecuaria	183,821	122,657	59,726	58,491	-1,235
Pesca costera y de altura	61,601	101,557	46,387	41,651	-4,737
Extracc. piedras, arcilla y arena	3,304	2,835	809	1,411	602
Matanza ganado, prep. y cons. carnes	325,687	234,479	131,731	141,325	9,594
Preparac. de prod. lácteos	57,599	60,703	21,439	25,472	4,033
Envasado y cons. frutas y verduras	5,288	6,168	1,955	1,288	-667
Elaborac. pescados frutas y verduras	2,109	2,274	1,234	552	-682
Fabric. aceites y grasas veg. y anim	6,467	4,871	2,388	3,300	911
Manufactura de prod. de molino	94,090	108,141	41,311	28,775	-12,536
Panadería, rep., fideos, pastas y gall.	1,390	1,363	711	863	152
Fábricas y refinерías de azúcar	7,300	3,900	577	3,610	3,033
Fabric. cacao, chocolate y confituras	3,188	3,134	1,070	1,244	174
Fabric. prod. alimenticios diversos	6,473	6,681	2,352	2,985	633
Cervecerías y fabric. de maltas	25,684	37,334	15,800	12,681	-3,119
Lav., enf., tops, hil. y tej. textiles	294,137	285,781	128,312	141,717	13,404
Conf. textiles, exc. prendas de vestir	9,052	2,723	1,427	351	-1,076
Fabric. de tejidos de punto.	26,935	28,158	12,011	11,686	-325
Fabric. de textiles n.e.p.	2,069	2,129	967	1,221	255
Fabric. prendas de vestir exc. calzado	90,818	98,741	41,612	47,200	5,589
Curtiembres y talleres de acabado	119,137	111,676	51,944	47,710	-4,234
Industria prep. y tejido de pieles	7,276	5,124	1,562	1,714	152
Fab. prod. cuero, exc. calzado	58,731	56,185	18,662	17,081	-1,581
Fabric. calzado, exc. caucho o plástico	17,422	19,429	8,258	8,310	52
Tapicería, ebanist. y carpint. muebles	1,551	643	449	340	-109
Fabr. pulpa de madera, papel y cartón	8,360	15,387	6,343	5,738	-605
Fabric. envases y cajas papel y cartón	1,335	1,862	750	1,172	422
Fabric. art. de papel y cartón n.e.p.	2,222	2,760	857	1,530	672

(Cuadro 8 continuación)

SECTORES SELECCIONADOS	Total Año		1er. Semestre		Variación
	1990	1991	1991	1992	1er. Semestre 1992/1991
Imprentas, editoriales o ind. conexas	1,853	6,231	984	1,217	233
Fabric. sust. químicas ind. básicas	27,840	21,696	9,264	7,561	-1,703
Fabric. de abonos y plaguicidas	30,833	11,563	3,932	5,332	1,401
Resinas sint., mat. plást., fibras art.	33,182	31,031	13,137	15,332	2,195
Fabric. de pinturas, barnices.	24,576	12,118	5,235	3,559	-1,676
Fabr. prod. farmac. y medicamentos	6,209	14,323	5,190	6,713	1,523
Fabr. jabones, pr. limpieza, perfumes	7,648	9,609	3,994	3,365	-630
Fabric. de prod. químicos n.e.p.	14,349	12,417	5,932	5,852	-80
Industrias de cámaras y neumáticos	16,042	10,334	3,238	2,862	-376
Fabric. de prod. del caucho n.e.p.	8,383	8,391	3,174	4,658	1,484
Fabric. de prod. plásticos	2,698	2,920	1,124	2,065	941
Fabric. obj. de barro, loza y porcelana	4,087	5,590	2,309	3,275	965
Fabric. de vidrio y prod. del vidrio	4,914	4,471	1,519	1,288	-231
Fabric. prod. de arcilla p/construcc.	10,826	11,708	5,747	6,665	919
Fabric. prod. minerales no metal.n.e.p.	1,210	733	353	603	250
Industrias básicas de hierro y acero	5,535	7,152	2,255	3,499	1,244
Industr. bás. de metales no ferrosos	2,954	4,675	2,102	1,501	-601
Prod. metáli. n.e.p. exc. máq. o equipo	4,521	3,271	1,566	897	-669
Máq. y equipo n.e.p. exc. eléctrica	1,329	2,285	828	812	-16
Constr. de máq. y ap. ind. eléctricos	3,622	736	325	358	33
Constr. eq. radio, televisión y comun.	1,075	242	180	224	45
Constr. ap. y acc. electrodomésticos	4,226	3,479	2,198	1,743	-454
Const. aparatos y sum.eléctricos n.e.p.	2,115	2,013	851	541	-310
Fabric. de vehículos automóviles	17,502	26,202	7,423	15,630	8,206
Eq. prof., cient. e inst. medida n.e.p.	1,323	1,321	566	686	120
Fabric. de joyas y art. conexas	1,373	1,058	473	614	141
Fabric. de art. de deporte y atletismo	7,520	4,708	1,981	2,128	147
Industrias manufactureras n.e.p.	17,363	4,411	1,572	1,123	-450
EXPORTACIONES TOTALES (a)	1,692,900	1,596,200	702,700	755,400	52,700

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos del BROU, BCU e INAC.

(a) Se incluye como elemento de referencia; el cuadro comprende sólo sectores seleccionados.

III. ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS

A. FUNDAMENTOS DE LA ENCUESTA

Para los fines de este trabajo se consideró imperativo complementar el análisis global, presentado en el Capítulo II, con información proveniente de los actores reales involucrados en la actividad exportadora del Uruguay.

Se consideró que sólo un diálogo amplio, fluido y sincero con el sector empresarial podría brindar las precisiones y la necesaria transparencia para identificar aspectos esenciales que están gravitando, hoy día, sobre la compleja y variada estructura de producción y especialización de las diversas empresas y sobre la evolución de su desempeño exportador.

La identificación de las cien empresas comprendidas en la Encuesta, se realizó sobre la base de un proceso de selección muy riguroso, que contempló y abarcó los siguientes aspectos: (i) amplia cobertura de sectores y productos exportados por el país; (ii) participación, en cada sector seleccionado, de las empresas exportadoras más importantes y representativas; (iii) la presencia, en cada sector elegido, de empresas con diferentes destinos finales de sus exportaciones; (iv) cobertura de diferentes tipos de productos en cada rama de exportación seleccionada; (v) la incorporación de empresas que, aunque pequeñas, han demostrado una alta dinámica y competitividad exportadora en los últimos años.

El cuestionario diseñado para la realización de la Encuesta (véase Anexo II), engloba una serie de preguntas referidas a datos cuantitativos sobre la realidad y desempeño exportador de las empresas y los complementa con un número importante de preguntas de carácter cualitativo. Las mismas recogen la percepción e interpretación de los responsables de las empresas sobre los principales aspectos que han incidido en las actividades de exportación y en la determinación del nivel de competitividad, así como en la evolución y proyecciones futuras.

A través del análisis del valioso material e informaciones recogidas se puede reflejar, con mayor precisión y autoridad, la realidad del sector exportador uruguayo, sus condiciones, su potencial, sus peculiaridades y sus desafíos.

B. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ENCUESTA

La Encuesta integró una muestra de cien empresas representativas de los diversos sectores exportadores del país, distribuidos en 36 ramas de actividad, que fueron contactadas para requerir su participación.

La respuesta puede considerarse altamente positiva. En efecto, del total de las cien empresas preseleccionadas se logró concertar entrevistas con los Responsables (Presidente, Gerente General, o Encargado de las actividades de exportación) de 94 empresas. En el proceso de análisis posterior de los cuestionarios, se consideró que solo 91 de ellos cumplían cabalmente con todos los objetivos y requisitos establecidos inicialmente. Por consiguiente, el análisis y conclusiones que se mencionan en esta sección del trabajo, se limitan a las informaciones provenientes de 91 empresas, que siguen representando alrededor del 60% de las exportaciones totales del Uruguay.

Las líneas generales de conclusiones que a continuación se plantean, siguen el orden establecido de los bloques temáticos incorporados en el cuestionario, es decir:

1. Principales productos exportados.
2. Mercados de exportación.
3. Incidencia de las políticas económicas en la dinámica exportadora y nivel de competitividad.
4. Impacto de factores externos.
5. Procesamiento de insumos importados.
6. Inversiones y gastos vinculados a la actividad exportadora.
7. Reconversión industrial.
8. Niveles de ocupación.
9. Perspectivas a corto y mediano plazo.
10. Incidencia de la constitución del MERCOSUR.

1. Principales productos exportados

En este capítulo, se recogieron y evaluaron informaciones sobre los montos globales y por principales productos exportados por la empresa, en miles de dólares, en los años 1990, 1991, y en los primeros semestres de 1991 y 1992.

Una primera constatación es que las informaciones contenidas en la Encuesta, tanto a nivel global como sectorial, se alinean con las principales tendencias y conclusiones percibidas en el análisis general del sector externo contemplado en el Capítulo II. El análisis sectorial, por rama de actividad, refleja las mismas tendencias de aumento, estancamiento o retroceso que las configuradas en el análisis del Capítulo II. Este resultado confirma la representatividad de la muestra de empresas seleccionadas.

Un segundo aspecto, que cabe destacar, es la continuación de una tendencia en el Uruguay hacia exportaciones con mayor valor agregado. De las 91 empresas, 23 contestaron que en sus exportaciones del primer semestre de 1992 se había registrado un aumento en términos de valor agregado, mientras que 64 contestaron que no había cambio y solo 4 que había disminuido.

En cuanto al desempeño exportador 24 de las 91 empresas indicaron que se habían visto afectadas por problemas de oferta (en particular la industria frigorífica, las curtiembres y vestimenta de cuero, los exportadores de ciertos granos y la industria de lácteos). Por otro lado, 47 empresas se vieron afectadas por cambios en la demanda internacional para sus productos en el primer semestre de 1992. Entre las principales razones señaladas se destacan: la recesión en los principales mercados industrializados, la situación económica de Brasil y la falta de competitividad por razones de precios en algunos mercados.

2. Mercados de exportación

Uno de los aspectos más relevantes que surge de la Encuesta -que confirma plenamente el análisis global del Capítulo II- es la aceleración de una tendencia que se inició en 1991, que es la reactivación de las exportaciones uruguayas hacia la Argentina. Esto ha permitido compensar la disminución de otra tendencia, que se agudiza, como es la caída significativa en el monto exportado hacia el mercado brasileño.

Las informaciones contenidas en la Encuesta permiten resaltar, por un lado, la creciente importancia que están adquiriendo otros mercados regionales, como Chile y México, como destino de los flujos comerciales del país y por otro lado, que en 1992 se han abierto posibilidades de diversificación de mercados para un número significativo de empresas (56 de las 91).

Asimismo, 50 empresas consideran que tienen consolidada su inserción en sus principales mercados, mientras que sólo 9 indicaron que sus exportaciones han entrado en una fase decreciente en los mismos.

Finalmente, merece una mención muy especial el hecho de que los Convenios o Acuerdos firmados por el Gobierno uruguayo con otros países de la región, sean considerados como sumamente útiles para el desempeño exportador de las empresas. No solamente se ha canalizado una alta proporción de comercio a través de los mismos, sino que -en muchos casos- ellos han incentivado la creación o aumento de corrientes comerciales entre los dos países.

3. Incidencia de las políticas económicas

Los responsables de las empresas han considerado que, vistas en su conjunto, las orientaciones de política económica del Gobierno (fiscal, arancelaria, cambiaria, crediticia y de incentivos sectoriales) son desfavorables para las actividades de exportación.

Los resultados no son homogéneos ni uniformes con relación a las diferentes áreas de política investigadas, como puede percibirse examinando las respuestas dadas al cuestionario resumidas en los cuadros del Anexo III.

Así, en el caso de la política arancelaria, un 54% de los entrevistados entiende que no ha tenido incidencia en las actividades de exportación de la empresa, mientras que un 18% considera que su impacto es favorable o muy favorable. Un 26%, en cambio, manifiesta que ha tenido un efecto desfavorable o muy desfavorable.

Inversamente, con respecto a la política cambiaria un 95% de las empresas consideran que ha tenido un efecto desfavorable o muy desfavorable en el desempeño de sus actividades de exportación.

El análisis de los factores que han tenido mayor incidencia en la determinación del nivel de competitividad de la empresa en el corto plazo, arroja que la subvaluación del tipo de cambio real (llamado "atraso cambiario"), y en particular sus efectos negativos directos sobre el aumento de los costos de producción de las empresas (insumos, salarios, cargas sociales, etc) en términos de dólares americanos, es considerado por las empresas como el más gravitante y perjudicial.

Por entender que el tema de la subvaluación del tipo de cambio merece y requiere una atención especial, se plantean consideraciones y reflexiones en el Anexo I de este trabajo.

Otros factores importantes mencionados reiteradamente como muy desfavorables por su incidencia sobre la rentabilidad y competitividad de las empresas, son los relacionados con las ineficiencias y altos costos de los servicios y las tarifas del Estado, en particular los relacionados con: la energía y los combustibles; la administración del puerto y los conflictos portuarios y los problemas gremiales y salariales.

Finalmente, un tema que mucho preocupa en estos momentos a la totalidad del sector empresarial, son las deficiencias notorias que tiene el país con relación a una política nacional de créditos de mediano y largo plazo que sea viable y permita y sustente un proceso efectivo de reconversión industrial.

4. Impacto de factores externos

Un 33% de las empresas entrevistadas consideraron que medidas proteccionistas estaban actualmente trabando el acceso a los mercados externos para sus productos de exportación, mientras que otro 45% destacó, asimismo, que sus exportaciones se veían desplazadas de los mercados tradicionales por políticas

comerciales desleales como la de subsidios a las exportaciones (en particular, sector arroceros, otros granos, carne, sector lácteos, textiles y otros).

En virtud de lo anterior, se constata una preocupación por las incertidumbres en relación a los resultados finales de la Ronda Uruguay y a la persistencia de los principales desacuerdos que han caracterizado estas negociaciones.

Cerca de la mitad de las empresas, consideraron como importante o muy importante el llegar -a la brevedad- a una finalización exitosa y equilibrada de dicha Ronda. Se considera que si bien las propuestas más recientes no responden a las expectativas y a los beneficios potenciales que preveía el país al inicio de la Ronda, la culminación de este proceso de liberalización comercial y de fortalecimiento de disciplinas multilaterales constituiría, sin embargo, un mejoramiento considerable en relación a la situación de inestabilidad e incertidumbre que vive la industria hoy en día.

5. Procesamiento de insumos importados

La encuesta confirma que las exportaciones que dependen del procesamiento de insumos importados, que anteriormente habían sido objeto de un estudio especial por parte de la CEPAL, siguen manteniendo una participación significativa en el total de los flujos comerciales del Uruguay hacia el exterior.

La evolución y desempeño exportador de muchas de estas empresas, ha estado directamente relacionado con la existencia de acuerdos arancelarios preferenciales, como los del PEC y CAUCE. A medida que se desgrava la política arancelaria y se transita hacia la eliminación de ambos acuerdos muchos de estos sectores comienzan a ver su competitividad severamente erosionada.

6. Inversiones

Uno de los resultados quizás más positivos que surge de la Encuesta es que, pese a las múltiples dificultades señaladas anteriormente, el nivel de inversiones que han realizado las empresas uruguayas durante el período 1990/92, ha sido considerable.

Un 80% de las empresas entrevistadas señalan que en ese período, han realizado inversiones importantes, en maquinaria y equipo; un 64% han realizado inversiones importantes en formación de recursos humanos; 53% lo hicieron en construcciones; y un porcentaje similar las realizaron en promoción de mercados.

El 50% de dichas empresas evalúa que las inversiones, realizadas en esos años, habrían tenido ya un efecto visible en su dinámica exportadora, mientras que un 20% adicional considera que el impacto habría sido de alguna importancia.

7. Reconversión industrial

Un 38% de los entrevistados señala que la empresa está realizando un programa de reconversión industrial, en el sentido o definición más tradicional. Asimismo, la gran mayoría de las empresas exportadoras manifiestan estar instrumentando un proceso de modernización importante en sus líneas de producción.

Entre los principales objetivos de estos programas cabe destacar: el aumento de la competitividad, la reducción de costos, el logro de exportaciones con mayor valor agregado, programas orientados a la calidad total del producto, la diversificación de la producción, el aumento de la oferta exportable, la especialización en determinados productos para la exportación, y la búsqueda de los nichos de mercado correspondientes.

El 34% de los entrevistados, considera que la incorporación de nueva tecnología en el período 1990/92 produjo cambios sustanciales en la producción de las empresas, mientras que otro 30% registra cambios de alguna relevancia.

Finalmente, un 59% de las empresas indica que está realizando actividades de Investigación y Desarrollo de algún tipo, ya sea en diseño o especificación del producto, ingeniería del proceso o planificación y control de la producción.

8. Nivel de ocupación de las empresas

Las respuestas de las empresas a las preguntas sobre ocupación no arrojan un panorama homogéneo aunque reafirmarían la tendencia detectada, en análisis anteriores de la CEPAL, hacia una disminución en los niveles de ocupación del total de las empresas exportadoras uruguayas (la Encuesta no indagó sobre volúmenes de ocupados sino sobre mayor, igual o menor dotación).

En el primer semestre de 1992, el 38% de las empresas encuestadas indican un nivel inferior en la ocupación de la empresa en relación al primer semestre de 1991. Se destacan en particular: frigoríficos, pesca, cervecerías, prendas de vestir de cuero, curtiembres y productos químicos. A su vez, un 22% ha incorporado mayor personal en el mismo período (en particular en sectores tales como tops y tejedurías, prendas de tejidos de punto, pinturas y barnices, y automotriz).

Un primer elemento que podría explicar el comportamiento de ciertas empresas en cuanto a los niveles de ocupación, es que enfrentadas a una situación de rentabilidad más baja y costos fijos inamovibles, resuelve su ecuación de costos a través de una mayor productividad, que incluye la reducción de la mano de obra empleada.

Si se observa el nivel de ocupación de las empresas según incorporación de nueva tecnología en el período 1990-1992 se comprueba que no hay una asociación lineal entre uno y otro fenómeno sino que sin duda influyen también otros factores empresariales en el resultado ocupacional. Efectivamente, en el primer semestre de 1992, en relación al correspondiente de 1991, el nivel del empleo es inferior en un 35% en las empresas que registraron cambios sustanciales en la producción como consecuencia de la introducción de tecnología, es del 44% en las empresas en que la nueva tecnología produjo cambios de alguna importancia y del 16% en aquellas otras en que sólo se produjeron algunos cambios en la producción. Por su parte, entre las empresas que no incorporaron tecnología en el último bienio o no informaron en este aspecto, fue inferior el volumen de ocupación en el 60% de las mismas.

Por otro lado, la incorporación de tecnología y los programas de reorganización han implicado, en general, importantes programas de capacitación de técnicos, mandos medios y personal administrativo, y en menor proporción incorporación de nuevo personal a esas categorías de mayor calificación.

9. Perspectivas a corto y mediano plazo (1993/1994)

El elemento más interesante que surge de la Encuesta con relación a las perspectivas de la actividad exportadora de las empresas en el período 1993-94 (previo a la constitución del MERCOSUR), es que solamente un 6% de las empresas consideraron que será desfavorable, aduciendo pérdida de competitividad.

La incertidumbre con relación a: (i) la evolución de las políticas internas; (ii) la evolución de las condiciones y nivel de actividad de los países de la región; y (iii) la persistencia de la recesión en los principales mercados industrializados, cobran preeminencia en las respuestas de otro 42% de las empresas entrevistadas, que consideran inciertas sus perspectivas en ese período.

Sin embargo, otro 42% de las empresas consideran sus perspectivas futuras de exportación como favorables. Justifican su respuesta señalando en particular: (i) que la empresa se ha reestructurado y modernizado, para enfrentar estos desafíos; (ii) que se cuentan con productos de mayor calidad y competitivos internacionalmente; (iii) que esperan una reactivación de la situación del mercado mundial, así como del mercado brasileño; (iv) que cuentan con

mercados consolidados y que han diversificado las posibilidades de exportar a otros destinos.

10. Incidencia de la constitución del MERCOSUR

a. Estructura y destino de las exportaciones

Resulta sumamente interesante destacar que un 51% de las empresas encuestadas, consideran que la constitución del MERCOSUR, no tendrá influencia o afectará sólo levemente la estructura actual y destino de sus exportaciones.

Las cuatro principales razones que se invocan para esta situación son que:

- (i) los mercados industrializados seguirán siendo el destino principal de sus exportaciones;
- (ii) para algunas empresas ya está vigente de hecho el MERCOSUR en la mayor parte de sus aspectos comerciales y que la apertura definitiva solo consolidará o mejorará levemente la situación actual;
- (iii) la empresa tiene competitividad internacional;
- (iv) el sector o rama de exportación en cuestión es más competitivo que el de los otros miembros del MERCOSUR.

En el otro extremo, se sitúa un 31% de empresas que consideran que la constitución del MERCOSUR, incidirá decisivamente en la estructura y destino de sus exportaciones. Sin embargo, vale destacar que de este grupo de empresas más de la mitad considera que esa incidencia será favorable para las actividades de la empresa, mientras que un 29% se pronuncia por un impacto desfavorable, y el restante 14% considera inciertas las repercusiones sobre su empresa de la vigencia del Mercado Común del Sur.

b. Grado de competitividad de las empresas

La última pregunta de la Encuesta trató de determinar si el grado de competitividad de la empresa sería afectado, y en que forma, por la vigencia del MERCOSUR.

Del análisis de las respuestas recibidas surge que un 32% de las mismas consideran que el grado de competitividad será afectado favorablemente por la

vigencia del MERCOSUR, mientras que otro 28% considera que no será afectado.

El 14% de las empresas prevé un efecto desfavorable, mientras que el restante 26%, ve la situación como incierta.

Entre los principales aspectos que se destacaron por parte de las empresas que ven esta evolución en forma favorable, figuran:

- (i) las perspectivas de mayores ventas en la región;
- (ii) la existencia de ventajas comparativas en ciertas ramas exportadoras del Uruguay, sobre las de los países vecinos;
- (iii) la reducción de costos de producción, vía la coordinación de políticas macroeconómicas en los cuatro países;
- (iv) la redimensión y sinceramiento de las industrias uruguayas que impulsará el MERCOSUR;
- (v) la existencia de nichos de mercado para las exportaciones.

Inversamente, puede decirse que las empresas exportadoras que consideran desfavorable esta situación, destacaron en particular:

- (i) la inferioridad del nivel tecnológico de ciertas empresas uruguayas con relación a Argentina y Brasil;
- (ii) la falta de competitividad frente a los vecinos, en términos de costos y economías de escala;
- (iii) la posibilidad de que un arancel externo común alto, perjudique la importación de maquinaria e insumos, indispensables para la actividad productora de estas empresas.

Las incertidumbres con relación a: (i) la evolución de las políticas internas, (ii) la coordinación de las políticas macroeconómicas entre los miembros del MERCOSUR, y (iii) la incidencia de la desaparición del PEC y del CAUCE sobre los niveles de producción y comercialización del sector fueron resaltados en forma prioritaria por aquellas empresas que ven la situación como incierta.

c. Otros factores

Un número importante de empresas manifestó su preocupación con relación a que se negociara, dentro del marco del MERCOSUR, un Arancel Externo

Común muy alto. Indicaron que, para el desempeño exitoso de su actividad, era imperativo no quedar -como consecuencia de esa decisión- rehenes de la producción brasileña. Manifestaron que, para muchos de los insumos y bienes de capital, Brasil no tiene -al presente- la calidad, tecnología, precios y condiciones de entrega adecuados para las necesidades de sus empresas.

La necesidad de trabajar desde ya, con los otros miembros del MERCOSUR, en la identificación e instrumentación de una política regional de medidas "anti-dumping", frente a las crecientes prácticas desleales que se ejercen en el comercio internacional, fue considerado como un tema muy importante por un número elevado de sectores exportadores uruguayos (lácteos, arroz y carnes, en particular).

Otro dato interesante que surge de la Encuesta y que merece un relieve especial, es el tema vinculado a la "internacionalización" de las empresas uruguayas, como respuesta a los múltiples desafíos y oportunidades que se presentan con la constitución del MERCOSUR.

Si bien los resultados de la encuesta no permiten pronunciarse sobre una tendencia importante o significativa en esa dirección, abundan los ejemplos -en las diferentes ramas de exportación investigadas- de fusiones entre empresas independientes; ya sea, con otras empresas independientes de países del MERCOSUR o con empresas multinacionales vinculadas a dichos sectores.

Es interesante notar, además, que estas fusiones o "joint-ventures" se producen tanto en los casos de empresas que ven sus posibilidades de competencia limitadas o erosionadas como consecuencia del proceso de integración regional, como en empresas exitosas que no serán mayormente afectadas por la vigencia del MERCOSUR.

En el primer grupo, la fusión estaría orientada a redimensionar la actividad de la empresa o buscar la especialización para determinados nichos de mercado (ya sea interno o externo), al concentrar la producción en una gama más pequeña de productos.

En lo que concierne el segundo grupo, es evidente que el objetivo trasciende el marco del MERCOSUR y podría orientarse a otorgar a dichas empresas una serie de otros elementos o incentivos que puedan verse limitados por la pequeña dimensión del mercado uruguayo (crédito, tecnología, etc.). Esta fusión le permitiría a las empresas expandir su producción, lograr economías de escala y mayor eficiencia productiva o incursionar en procesos de producción más sofisticados y complejos, con miras al mercado internacional.

Lo que debe rescatarse de esta evidencia que empieza a percibirse en el país, es que, seguramente, este proceso se intensificará en el futuro (como ha sido el caso en los países de la Comunidad Económica Europea) y tendrá consecuencias importantes en la estructura industrial del Uruguay.

Otra tendencia que muestra la Encuesta, y cuyo impacto final es difícil evaluar en estos momentos, es la que atañe al futuro de empresas exportadoras uruguayas que son filiales de grandes conglomerados multinacionales. Es conocido que, en muchos casos, estas empresas multinacionales producen el mismo producto o productos similares en los diferentes países que hoy conforman el MERCOSUR, los que pueden estar orientados tanto a abastecer los mercados internos como a actividades exportadoras.

Con la apertura de los mercados y la libre circulación de estos productos en el ámbito del MERCOSUR, el futuro de estas empresas en cada uno de estos países dependerá de decisiones que tome la Casa Matriz de la multinacional, en función de sus propios objetivos, estrategias, conveniencias e intereses, a nivel regional como internacional.

Es posible que las filiales uruguayas dejen de producir o exportar muchos de los productos que hoy se producen con mayor eficiencia en los mercados vecinos. Asimismo, que se vean obligadas a cerrar líneas de producción o cambiar radicalmente la estructura de producción y especialización en función de las directrices regionales provenientes de la casa matriz.

Finalmente, del análisis riguroso de las informaciones de la Encuesta con relación a las diferentes ramas de exportación, surge una evidencia de enorme importancia que merece una mención y relieve especial. Es evidente que la constitución del MERCOSUR va a traer consecuencias favorables para algunos sectores y desfavorables para otros. Sin embargo el corte final -entre por un lado los casos exitosos y por otro los más problemáticos-, va a depender mucho más de la capacidad, eficiencia y situación particular de cada una de las empresas que del sector al que pertenecen.

La Encuesta demuestra claramente que, en sectores que a primera vista podrían considerarse de complejo futuro, existen empresas que han sabido adaptarse a las duras realidades, ajustar su producción y especializarse en nichos de mercado con productos de calidad, todo lo cual les asegurará su supervivencia y un lugar entre los exportadores uruguayos.

C. CONSIDERACIONES SOBRE LA SITUACION Y PERSPECTIVAS DE ALGUNAS RAMAS EXPORTADORAS COMPRENDIDAS EN LA ENCUESTA

En la presente sección se hace una breve reseña sobre la situación y perspectivas de algunos sectores exportadores uruguayos comprendidos en la Encuesta. Los comentarios expresados resultan de la información recabada y percepciones recogidas en entrevistas personales con los responsables de dichas empresas que, como se ha indicado, son representativas del sector exportador del país en su conjunto.

Sin embargo, vale destacar que la selección de las ramas ha tenido en consideración el carácter confidencial de la información obtenida con relación a las empresas consideradas individualmente. Por consiguiente, solo se incluyen sectores exportadores donde han participado varias empresas. Los resultados y conclusiones reflejan, pues, un panorama general de las principales tendencias que pueden percibirse en una u otra dirección, sin que esto implique que sean necesariamente compartidas por todas las empresas pertenecientes al sector o por todas las que participaron de la Encuesta.

1. Sector Pesca

Después de un año 1991 excepcional en términos de captura, demanda y precios, se prevé una caída de las exportaciones para 1992, en virtud de precios inferiores.

El sector pesquero está orientándose hacia un nivel de exportaciones con mayor valor agregado que en el pasado. Las principales firmas exportadoras, han realizado inversiones importantes en los últimos dos años. Por su parte, el nivel de ocupación del sector, en general, ha decrecido. La industria tiene consolidados mercados importantes en el mundo industrializado.

La actividad exportadora se realiza sin ningún tipo de incentivos sectoriales y el sector considera que la rentabilidad se ha visto afectada por las orientaciones de la política económica, en particular por el atraso cambiario y su incidencia sobre los costos internos. Existen problemas serios de endeudamiento en ciertas empresas de esta rama exportadora del país.

Sin embargo, puede apreciarse una visión relativamente optimista con relación al futuro de la actividad exportadora.

La vigencia del MERCOSUR no va a sustituir el panorama actual, en cuanto a estructura y destino de las exportaciones. El mercado regional podría ser un mercado complementario que abra nuevas perspectivas al sector. Asimismo, la coordinación de políticas macroeconómicas entre los países del MERCOSUR podría reducir los costos de producción de la industria nacional.

2. Sector Industria Frigorífica

De acuerdo con la tendencia del primer semestre, el año 1992 -en comparación con el anterior- registrará una leve mejoría, por razones de precios, en los valores globales exportados.

No se prevé que la estructura de productos exportados cambie mayormente con relación a 1991. Se mantienen los mercados tradicionales en la Comunidad Económica Europea, Israel, Sud-Este Asiático; se incorporan Argentina y Chile, y cae significativamente Brasil.

El sector considera que su desempeño exportador se ha visto afectado por problemas de oferta. A la baja tasa de extracción tradicional de la ganadería uruguaya se suma en este año la exportación de ganado en pie a Argentina. El nivel de rentabilidad de la actividad exportadora en 1992, es bajo; se estima que el impacto de las medidas de política fiscal y cambiaria, así como de las restricciones crediticias resultó desfavorable o muy desfavorable en la actividad de las empresas frigoríficas.

En el período 1990-92, no se registraron cambios importantes en los niveles de inversión en el conjunto del sector considerado. Parte de las empresas de esta industria está realizando programas de reconversión industrial con el objetivo en particular de lograr una mayor eficiencia y una especialización en productos con mayor valor agregado. Se detecta, actualmente, una disminución en los niveles de ocupación en este sector de la industria.

Se considera de fundamental importancia para el futuro del sector que -en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay- se pueda obtener una reducción de la protección interna y una liberalización del comercio para los productos cárnicos.

Persiste un sobredimensionamiento de la industria con un 50% de capacidad ociosa, tema que necesita ser abordado y sincerado. Existen, asimismo, problemas de sobreendeudamiento que gravitan sobre los márgenes operativos de las empresas y sobre sus políticas de inversión.

Los problemas internos señalados, sumados a incertidumbres con relación a la evolución de las políticas nacionales y a los resultados de la Ronda Uruguay, hacen que se evalúen como inciertas las perspectivas de la actividad exportadora de la industria para 1993-94.

La constitución del MERCOSUR, no afectará drásticamente la orientación de los destinos de exportación hacia los países industrializados.

El reacomodamiento de la industria en el ámbito regional, como consecuencia de este proceso de integración, despierta todavía todo tipo de interrogantes y dependerá finalmente del alineamiento de precios y políticas. Como consecuencia de una libre circulación de ganado podrían generarse corrientes exportadoras hacia Argentina, donde la industria, actualmente, sería más eficiente. Esto, sin embargo, podría revertirse si la industria uruguaya logra superar las distorsiones internas y reconvertirse en la dirección adecuada.

El tema sanitario ha despertado reacciones interesantes y diversas dentro de la industria. Si bien existe total unanimidad en considerar como altamente positivos los recientes logros del país -al ser declarado por la Organización Internacional de Epizootias (O.I.E.) "País libre de aftosa, con vacunación"- se es igualmente consciente de que el ingreso de carnes enfriadas y congeladas provenientes de Uruguay al circuito de exportaciones no aftósico podría verse demorado bastante tiempo.

Frente a esta realidad y a la de la constitución del MERCOSUR, que traerá aparejada una libre circulación de haciendas en la región, se plantea la siguiente disyuntiva. Por un lado, apostar a la especialización de la industria para el mercado no aftósico, lo que plantearía a partir de 1995 una situación donde el ganado uruguayo circularía libremente por la región mientras que existirían restricciones al ingreso de haciendas desde los países vecinos, por naturales razones sanitarias. Por otro lado, mantener una situación donde a pesar de los riesgos sanitarios y su potencial impacto sobre el acceso a mercados no aftósicos se opte por permitir el ingreso libre de ganado de los países vecinos para la faena en plantas uruguayas.

3. Sector Citrícola

El sector crecerá en forma importante durante 1992, con relación a 1991, tanto en términos de volúmenes exportados como de precios. Esta rama exportadora tiene mercados consolidados en Europa, sin problemas aparentes de colocación.

El sector ha realizado importantes inversiones en los últimos dos años y viene registrando un aumento de la ocupación como consecuencia de la significativa expansión de la producción de fruta.

El sector considera que el atraso cambiario ha sido el factor más desfavorable para la rentabilidad de las firmas.

Las perspectivas del sector para el futuro cercano aparecen como muy favorables, de no surgir problemas sanitarios o de otra índole que puedan trabar el acceso a sus mercados tradicionales, en particular a la Comunidad Económica Europea. La constitución del MERCOSUR, solo incidirá levemente en las actividades de los exportadores citrícolas. Esta incidencia sería favorable en cuanto se podría colocar fruta de segunda calidad en el mercado regional.

4. Sector Granos

Este sector exportador está estrechamente ligado a la producción agrícola del país que, por naturaleza, es inestable y cuya viabilidad futura frente al proceso de integración regional está en tela de juicio.

Es un sector de costos altos y de bajos rendimientos en relación a los países productores competidores. En particular, la competencia con Argentina en un esquema de apertura se hace difícil.

Todo parecería indicar que la producción doméstica de trigo tiene poco futuro, si la situación continúa como hasta el presente. La uniformización de costos con los de los países vecinos podría cambiar algo esta realidad.

Se perciben mejores perspectivas de futuro para los granos o cultivos de verano: maíz, sorgo, y oleaginosos. De hecho, las exportaciones de "pellets" de lino y de girasol han aumentado durante 1992.

Una perspectiva a considerar en el futuro desarrollo del Sector Granos es que la cebada adquiriera relevancia sobre los otros cereales (el proceso industrial de la misma es considerado en el siguiente apartado).

5. Industria de la Cerveza

Se prevé una caída del valor de las exportaciones de cebada malteada, en 1992, con relación al año anterior debido, fundamentalmente, a una contracción en los precios.

El principal problema ha sido el descenso del consumo de cerveza en Brasil, país que sigue siendo -de lejos- el principal mercado para Uruguay. El sector ha logrado aumentar su presencia en otros países de la región, en particular en Paraguay y, algo, en Argentina (cerveza).

En cuanto a la baja rentabilidad que las empresas mostraron en 1992, se destaca como causa principal de ella el considerable aumento que registraron los precios de los insumos internos, salarios y cargas sociales como consecuencia de los efectos de subvaluación del tipo de cambio.

El sector ha realizado inversiones muy importantes en los últimos dos años, con efectos visibles en las corrientes exportadoras. Se han realizado procesos de ampliación y modernización de las plantas buscando reducir costos. Los niveles de empleo han caído en 1992 en esta rama exportadora con relación a 1991.

Las perspectivas de las exportaciones para 1993-94 se ven inciertas por la situación en el Brasil. De recuperarse este mercado, el panorama para el futuro del sector sería ampliamente favorable.

La constitución del MERCOSUR no tendrá influencia en la estructura ni en los destinos de las exportaciones, visto que la cebada malteada y la cerveza ya entran sin gravámenes a la importación en Argentina, Brasil y Paraguay.

Brasil produce cebada en cantidades muy pequeñas y con calidad inferior a la que se produce en el país, por lo que existen expectativas de incremento de las superficies cultivadas con cebada en Uruguay lo que podría ser, asimismo, una solución ante los problemas del sector triguero.

Finalmente, de producirse una liberalización del mercado internacional de la cebada (en particular una reducción en los subsidios a la exportación) en el marco de la Ronda Uruguay, esto traería consecuencias favorables para la industria.

6. Sector Lácteos

De acuerdo a las tendencias, las exportaciones de lácteos registrarían un leve incremento en 1992 con relación al año anterior. En el primer semestre se han colocado mayores volúmenes a precios relativamente similares.

La industria ve limitada sus posibilidades de exportación por las insuficiencias de oferta de materia prima en el país. Asimismo, se ha visto afectada en el corriente año por problemas de demanda, en particular, por el cierre -durante un período de tres meses- del mercado brasileño.

Se ha logrado una buena diversificación de los mercados compradores tanto dentro de la región, en particular México, como hacia afuera de la misma.

El tema neurálgico para la industria láctea del país es el de la competencia desleal por parte de productos subsidiados por otros países productores que exportan a mercados de la región, en particular por los originarios de la Comunidad Económica Europea. Sería primordial lograr con los otros miembros del MERCOSUR la instrumentación de una política regional de medidas "anti-dumping", que evite esta situación tan perjudicial para el Uruguay.

La industria ha realizado inversiones importantes durante los últimos dos años y ha mantenido, en 1992, un nivel de ocupación similar al del año anterior.

El sector se encuentra realizando programas de reconversión industrial orientados a la modernización y diversificación de productos. Se han logrado

éxitos con relación a la inserción de nuevos productos en las líneas de producción.

Las perspectivas exportadoras para 1993-94 se consideran favorables, en la medida que puedan establecerse disciplinas con relación al tema del "dumping".

El MERCOSUR tendrá solo una incidencia leve en la estructura y destinos del sector. La industria tiene competitividad y un gran potencial que se ve restringido, actualmente, por las limitaciones de la oferta de leche.

7. Sector Arroz

El año 1992 se presenta como un mal año para la actividad exportadora de la industria, esencialmente por la situación en Brasil que, en 1991, absorbió más del 90% de las exportaciones del sector.

La desgravación del arancel del 15% a 0% por parte de Brasil en 1991 -que permitió el ingreso a ese mercado de arroz subsidiado proveniente de EE.UU., Tailandia, India, y Vietnam- constituye el principal factor que explica la importante caída de la demanda desde Brasil para el arroz uruguayo. A su vez, esta situación se ve agravada por una significativa disminución de los precios internacionales.

En 1992, el sector ha logrado compensar parcialmente la caída del mercado brasileño, reorientando sus exportaciones a otros países de la región como México, Perú y Chile, y fuera de la región, a Irán.

La industria ha hecho inversiones importantes en maquinaria, equipo y construcciones, durante el período 1990-92, con efectos visibles en la dinámica exportadora de las empresas. En 1992 el sector ha mantenido, aproximadamente, el mismo nivel de ocupación que en 1991.

La perspectiva exportadora para 1993-94 es considerada incierta por los empresarios, vista la incertidumbre relacionada con la evolución del mercado brasileño, el que seguirá siendo el principal cliente.

La constitución del MERCOSUR es considerada favorable por el sector. En esta rama, Uruguay tiene ventajas competitivas frente a sus vecinos. La coordinación de políticas con los otros miembros reducirá o nivelará los costos de producción, los que comparativamente son elevados en Uruguay (en particular, los combustibles). Esta integración de mercados regulará, también, la entrada al MERCOSUR de productos subsidiados de terceros países.

8. Sector Lana (sucia, lavada y peinada)

Se estima un aumento significativo (de alrededor de un 10%) en las exportaciones de este sector en 1992, con relación al año anterior.

Las exportaciones de Tops continúan consolidándose como el principal producto dentro del sector, tendiendo a afianzar una participación del orden del 70% del total de la lana exportada.

Este es un sector muy diversificado en cuanto a mercados de destino, la mayoría de los cuales se consideran ya clientes consolidados o tradicionales. Entre ellos se denota la importancia creciente de China.

El sector ha seguido progresando en los últimos cinco años sin que se perciba una alta sensibilidad ante factores internos de la economía uruguaya. Más bien han sido factores externos (la desaparición de las ventas a la Federación Rusa y demás mercados de Europa oriental; la oferta record y la acumulación de reservas de lana por Australia) los que más han incidido sobre el desempeño y competitividad de la industria lanera uruguaya.

Se considera que la situación en 1992 ha mejorado con relación al pasado reciente, aunque cabe reconocer que el atraso cambiario está incidiendo considerablemente sobre los costos de producción y los niveles de rentabilidad del sector.

Se han registrado inversiones muy importantes en este sector, en los últimos dos años, dentro de programas de modernización constante.

El nivel de ocupación de mano de obra en la industria lanera, en 1992, se ha mantenido o aumentado levemente con relación a 1991.

Las perspectivas para 1993-94 se ven favorables debido a un mayor equilibrio entre demanda y oferta en el mercado internacional, con una demanda creciente para los productos del país y proyecciones auspiciosas de incremento en los precios.

El MERCOSUR tendrá poca influencia en cuanto a la estructura y destino de las exportaciones ya que los principales mercados están fuera de la región. A la dinámica exportadora del sector se suman la existencia, en Uruguay, de un nivel tecnológico superior al de los países vecinos, así como la continuada tendencia a la baja de la producción lanera argentina. Todo esto hace pensar que es un sector que no parece correr mayores riesgos en la perspectiva de integración regional. Por el contrario, podría fortalecer su posición relativa en el mercado regional, ampliando su dimensión y capacidad de industrialización para una buena parte de la zafra producida regionalmente.

9. Sector Tejidos de Lana

Las previsiones para 1992 indican un aumento moderado en las exportaciones con relación al año anterior, en particular por un incremento en la oferta exportable.

Para los tejidos de lana peinada, que constituyen por lejos la mayor parte de las exportaciones de este sector, los principales mercados siguen siendo los países industrializados (EE.UU., Canadá, y la C.E.E.), aunque debe destacarse una creciente importancia de la región.

Se considera que los niveles de rentabilidad de las empresas son bajos y se han visto afectados por el aumento de los costos internos (en dólares) y el impacto de la rápida caída de los incentivos a la exportación que el sector recibe (Ley Pineda), que cayeron del 22% al 9%.

Las inversiones en los últimos dos años han sido importantes. Por otro lado, se registró una tendencia a la baja en los niveles de ocupación del sector. La industria no prevé cambios importantes con relación a sus perspectivas de exportación para el período 1993-94.

La vigencia del MERCOSUR tendrá una leve influencia. Los principales mercados están actualmente, y seguirán estando en un futuro previsible, fuera de la región. Es posible que, con el correr del tiempo, Argentina y Brasil adquieran mayor importancia.

La industria uruguaya de tejidos de lana produce con mejor calidad y posee un mayor nivel de competitividad que su similar de los países vecinos. Estos tienen sus mercados protegidos y han incorporado a este sector en las listas de excepciones del MERCOSUR. Las perspectivas de competitividad para la industria uruguaya deberían verse favorecidas ante la ampliación del mercado regional.

10. Sector Prendas de Vestir de Lana

Aunque los países industrializados (en particular los EE.UU.) continúan siendo percibidos como los principales clientes de estos productos para el Uruguay, se nota una muy creciente importancia del mercado regional y de Argentina y Brasil en particular.

Ha disminuido la demanda en los Estados Unidos por vestimentas de tejidos de lana uruguayas como consecuencia de precios poco competitivos. Con excepción de Argentina, las empresas informan de niveles de rentabilidad bajos o negativos.

El nivel de inversiones ha sido bajo (salvo algunas contadas excepciones) como consecuencia del sobre-endeudamiento que tiene este sector, factor éste que también tiene efectos en la ecuación de costos y de precios de exportación. Por otro lado, se constata una altísima dispersión entre las empresas con relación a los niveles de ocupación.

Las perspectivas de exportación para 1993-94 se ven inciertas, en función de la disminución de la demanda norteamericana y de la evolución del mercado argentino.

El MERCOSUR tendrá influencia decisiva en cuanto a la estructura de las exportaciones. Se prevé una importancia creciente del mercado regional. El sector se está especializando en la producción de series más pequeñas en volumen pero de gran calidad, dirigidas a nichos de mercado específicos (boutiques, por ejemplo).

Se estima que el grado de competitividad de las empresas será afectado favorablemente por la vigencia del MERCOSUR ya que, para las líneas de productos en las que se está trabajando y enfocando el esfuerzo, la industria argentina no constituye un importante competidor.

11. Prendas de Vestir de Punto de Lana

Las exportaciones han disminuido levemente en el primer semestre de 1992. A la vez, se han producido cambios importantes en los destinos de exportación de este sector, manteniéndose Estados Unidos como el principal, pero con un rápido crecimiento del mercado regional, siendo Brasil y Argentina los más destacables. Se utilizan los convenios PEC y CAUCE aunque los cupos de este último son insuficientes.

La caída de los precios de la lana en 1990 y 1991 había compensado parcialmente el aumento progresivo de los costos de producción. En 1992, esta situación se ha revertido y se ha agudizado el problema de competitividad del sector por el atraso cambiario.

El sector ha realizado inversiones de alguna importancia en el período 1990-92 y ha mantenido el nivel de ocupación.

Frente a la vigencia del MERCOSUR se está siguiendo una política de especialización en nichos de mercado, con líneas de productos de reducida cantidad y alta calidad (por ejemplo, para distribución en boutiques). En esta rama no hay mayor competencia con la producción argentina. Se prevé como favorable la incidencia del proceso de integración regional sobre el grado de competitividad y desempeño exportador del sector.

12. Tejidos de Algodón y/o Fibras Sintéticas y Artificiales

Las exportaciones han experimentado una expansión en 1992. Se destaca la importancia del mercado regional, en particular Argentina y Brasil, aunque el sector ha consolidado una presencia en mercados industrializados (en particular, la CEE). El PEC y el CAUCE (con cupos limitados) han sido instrumentos importantes para esta rama exportadora.

Se considera como desfavorable, para el nivel de competitividad de las empresas, la importante apreciación que han sufrido los salarios vía el atraso cambiario, así como la falta de incentivos sectoriales. Asimismo, se estima necesario que el Estado haga una contribución positiva al proceso de reconversión industrial, adecuando sus costos a las nuevas realidades.

La importación de insumos es muy significativa en las actividades de las empresas.

Se han realizado inversiones muy importantes en el sector en el período 1990-92, y las empresas se encuentran realizando programas de reconversión o modernización orientados a mejorar la calidad, reducir costos y disminuir la gama de productos a través de la incorporación de nueva tecnología. El nivel de ocupación ha experimentado un aumento en 1992.

Las perspectivas para 1993-1994 son consideradas favorables. Para las empresas más grandes del sector, el MERCOSUR no tendrá una incidencia significativa y podría ser favorable al acelerar los procesos de cambio necesarios que le permitan una mejor competencia internacional. Para otros, el panorama es aún incierto.

13. Sector Curtiembres

Para 1992 se visualiza una caída en los volúmenes de exportación. En el total de las exportaciones siguen predominando las de cueros terminados, aunque han aumentado porcentualmente las exportaciones de cueros semiprocesados.

La industria ha denunciado, reiteradamente, estar enfrentada a problemas de oferta de materia prima, lo que considera grave. Hacen notar que Uruguay enfrenta una situación asimétrica exportando entre un 10 y un 15 por ciento de sus cueros sin proceso alguno, mientras que los países vecinos no lo permiten o hacen sumamente difícil su exportación. Asimismo, en el presente año se ha visto afectada por las exportaciones de ganado en pie.

En 1992, también han incidido en el desempeño exportador, problemas de demanda en los países industrializados y la pérdida de dinamismo de las

importaciones desde la ex-URSS y los países de Europa de Este. El sector comprende algunas empresas con problemas de sobreendeudamiento, lo que dificulta el acceso a créditos, para realizar inversiones tecnológicamente necesarias.

El monto de inversiones, durante el período 1990-92, puede considerarse importante. El nivel de ocupación, en el mismo período, ha venido disminuyendo.

Las orientaciones de la política fiscal así como el aumento vertiginoso de los costos de producción son los aspectos considerados más desfavorables -aparte de los problemas de oferta- en la determinación del nivel de competitividad de las empresas. La rentabilidad de las exportaciones del sector, en 1992, ha sido considerada en general como baja y, en algunos casos, negativa.

Las perspectivas de exportación, para el período 1993-94, son consideradas inciertas por el sector, dado que se desconoce la evolución que tendrán los principales problemas señalados: materia prima, recesión de los principales mercados y el atraso cambiario.

En cuanto al establecimiento del MERCOSUR, se prevé que tendrá un impacto leve sobre la estructura y destino de las exportaciones, ya que los principales mercados seguirán siendo los países industrializados.

El MERCOSUR puede representar una oportunidad para resolver los problemas de escasez de materia prima, al permitir la libre circulación de los 35 millones de cueros anuales que se producen a nivel del mercado ampliado. También la coordinación de políticas podría traer aparejada una reducción de los costos. Solucionados estos problemas, el sector de curtiembres del país dispone de la estructura tecnológica y los mercados para seguir siendo competitivo a nivel internacional.

14. Prendas de Vestir de Cuero (vacuno y ovino)

Se considera que, en 1992, habrá una leve mejoría en los valores totales exportados por este sector, principalmente en función de mejores precios. Los principales mercados siguen estando en el mundo industrializado, aunque la región ha crecido en términos relativos como destino final.

El sector aduce estar negativamente afectado por problemas de oferta así como por el atraso cambiario en relación a algunos mercados (Europa en particular), donde decrece su rentabilidad.

Se han producido importantes inversiones en el sector, orientadas a la modernización de las plantas, la reducción de costos y la búsqueda de nuevos

productos y mercados. El nivel de ocupación de esta rama exportadora, en 1992, puede considerarse algo inferior al de 1991.

Persiste un clima de incertidumbre con relación a las perspectivas de exportación del sector para el lapso 1993-94. La recesión en Europa ha afectado los productos vinculados a la moda, como son los productos exportados por el sector. Asimismo, de no resolverse los problemas anteriormente señalados, existe incertidumbre sobre la competitividad de las empresas. En ese contexto, se expresa especial preocupación sobre el tema de la disponibilidad de materia prima.

El sector es competitivo internacionalmente y sólo será afectado levemente por la constitución del MERCOSUR. Gradualmente, Argentina y Brasil podrían convertirse en destinos más interesantes. La competitividad de las empresas no se verá afectada por este proceso de integración subregional.

15. Otros Productos de Cuero

En este rubro, que comprende la marroquinería en general, se prevé una expansión en las corrientes comerciales durante 1992, como consecuencia de un incremento de los volúmenes exportables y un mejoramiento en los precios.

Los mercados compradores son básicamente los países industrializados, con alguna penetración lograda en la región, particularmente en México.

No se han producido inversiones significativas en los últimos dos años. Actualmente, se asiste a una reconversión del sector con el objetivo de diversificar la producción y aumentar los niveles de calidad. El nivel de ocupación ha caído en 1992 con relación al año anterior.

No se prevén cambios importantes en el nivel de exportaciones del sector para 1993-94. El MERCOSUR tampoco incidirá en forma decisiva. La penetración potencial del mercado brasileño dependerá, exclusivamente, de una cuestión de precios.

16. Papel y Cartón

Las exportaciones del sector, para el año 1992, se estima serán similares a las realizadas en 1991. Se aprecia un aumento en el valor agregado de las exportaciones.

El principal mercado comprador ha sido Argentina, seguido de Brasil, y se ha colocado algo en Chile y Paraguay. Los acuerdos CAUCE y PEC han sido importantes para la canalización de las exportaciones hacia los países vecinos.

Las principales empresas exportadoras tienen sus propias fuentes de materia prima.

La subvaluación del tipo de cambio y sus efectos sobre los costos de producción son considerados como los factores que han tenido mayor incidencia sobre el nivel de competitividad de las empresas. La rentabilidad del sector en 1992 es considerada baja. En el sector continúa rigiendo un sistema de precios mínimos de exportación.

La no existencia de una política crediticia a largo plazo, con tasas de interés compatibles con el proceso de reconversión industrial, es juzgado como un aspecto muy perjudicial para la industria.

El sector ha realizado inversiones importantes en el período 1990-92, tanto en maquinaria y equipo, como en formación de recursos humanos y promoción de mercados. Está instrumentando un proceso de transformación industrial que apunta a incrementar la eficiencia y competitividad a través de cambios en las líneas de producción y especialización para nichos de mercado específicos.

El nivel de empleo de esta rama exportadora ha sido inferior en 1992 al de 1991.

El MERCOSUR tendrá una incidencia decisiva sobre la estructura y destino de las exportaciones. El sector entiende que la industria papelera brasileña es moderna y goza de múltiples incentivos que la colocan en una posición competitiva muy favorable. Por consiguiente, la industria uruguaya perdería posiciones frente a ella, tanto en el mercado interno como en el subregional en muchos rubros producidos actualmente. La especialización y los programas de calidad total que se instrumenten serían los factores que determinarían el futuro de esta industria, lo que constituye un desafío exigente pero, aparentemente abordable para, por lo menos, algunos rubros específicos de producción que abarca este sector.

17. Productos Químicos

Este capítulo engloba una serie de ramas importantes, que abarcan una gama muy amplia y diversificada de productos. Entre ellos, pueden mencionarse: detergentes y jabones; pinturas y barnices; herbicidas y plaguicidas; plastificantes; productos para curtiembre; colas y gelatinas; papel y película fotográfica; solventes y diluyentes; cloro líquido y soda cáustica; y abonos y fertilizantes. Todos ellos tienen estructuras de producción y comercialización bien definidas,

así como perfiles propios, que no se prestan fácilmente a generalizaciones o análisis conjuntos.

Sin embargo, hay algunas características comunes a todos ellos que merecen ser destacadas:

- (i) la importancia fundamental para sus exportaciones del mercado regional y, en particular, Argentina y Brasil, que son de lejos los principales destinos;
- (ii) el hecho, casi generalizado para el sector durante 1992, de la retracción de Brasil como comprador y la importante expansión de Argentina como mercado final;
- (iii) la utilidad e importancia para estos productos, de los Convenios o Acuerdos Regionales preferenciales, negociados por el país (PEC, CAUCE y otros) para la canalización del comercio;
- (iv) la relevancia y dependencia de insumos importados (admisión temporaria) en el procesamiento de los principales bienes producidos y exportados;
- (v) la percepción, casi unánime por parte de estos sectores, en cuanto al impacto desfavorable que ciertas orientaciones de política económica producen sobre las actividades exportadoras de las empresas. Consideran muy elevados los costos y servicios vinculados a sus actividades entre los cuales las tarifas del Estado, en particular el costo de la energía y las cargas fiscales y de seguridad social. Los efectos negativos que el atraso cambiario puede tener sobre las exportaciones de las empresas se ven parcialmente compensados por los beneficios de la importación (valorada en dólares) de materia prima y otros insumos provenientes del exterior que las mismas utilizan;
- (vi) el importante nivel de inversiones registrado en los dos últimos años por la gran mayoría de estos sectores, con miras a una necesaria reconversión industrial. Dicha reconversión estaría orientada principalmente a: la especialización hacia determinadas líneas de producción destinadas a nichos de mercado específicos y a reducir la gama de productos, para atender demandas que no son satisfechas por líneas de producción masiva (como las de los vecinos competidores) que, en muchos casos, podrían ser productos más sofisticados y complejos;
- (vii) la preocupación generalizada, en cuanto al impacto negativo que podría tener para el futuro de sus actividades, la negociación dentro

del marco del MERCOSUR, de un Arancel Externo Común elevado.

No se puede generalizar en cuanto a los cambios en los niveles de ocupación ocurridos globalmente en el grupo de productos químicos considerados. Se aprecia una gran dispersión en la materia, desde empresas que han reducido considerablemente su planta laboral a otras donde ha aumentado en el período.

También resulta dificultoso el análisis conjunto de las perspectivas del desempeño exportador, para 1993-94, con relación a este grupo de sectores. El factor predominante parecería ser una sensación de incertidumbre, relacionada con las expectativas acerca de la evolución de los mercados brasileño y argentino. Para algunos sectores es evidente que se acelerará la pérdida de competitividad en los rubros en los que actualmente actúan con relación a los países vecinos. Para otros, como los fertilizantes, en los que el arancel ya está desgravado a cero, no se prevén cambios mayores.

El futuro de muchos de estos sectores con la vigencia plena del MERCOSUR dependerá de los ajustes y procesos de reconversión que se están efectuando o que se instrumentarán durante el período de transición 1992-95.

La coordinación de la política económica entre los países miembros y, en particular, las políticas que hacen a la formación de costos de producción podría, asimismo, tener influencia sobre el futuro de muchas ramas.

Las decisiones que, a nivel regional, tomen las casas matrices de las empresas multinacionales involucradas en la producción de estos rubros en los distintos países será también determinante en la distribución regional y en el perfil de producción y exportación de muchas de estas empresas.

Para algunos de estos sectores, que ya han demostrado su competitividad a nivel regional, no se prevén grandes cambios. Podrían, asimismo, verse beneficiados por el proceso de integración regional.

Como conclusión final, vale mencionar aquí algo que ya fue destacado en las conclusiones generales. Quizás en este grupo de productos, más que en ningún otro, se dará la hipótesis que fuera adelantada. El corte final, entre los casos exitosos y aquellos que no lo serán, dependerá mucho más de las capacidades y situaciones particulares de cada una de las empresas, que del sector al que pertenecen.

18. Sector de Productos Farmacéuticos y Medicamentos

Esta rama se presenta por separado de otros productos químicos por considerar que presenta algunas características particulares.

En un estudio reciente realizado por la CEPAL, ya se había detectado el dinamismo muy especial logrado por el sector, que pasó de exportar U\$S 3.9 millones, en 1989, a U\$S 14.1 millones en 1991. En el año 1992, esta tendencia ha mantenido su ritmo y se estima que las exportaciones seguirán creciendo.

Brasil sigue destacándose como el principal destino final de las exportaciones pero ha ido creciendo gradualmente la importancia de otros mercados, particularmente en la región latinoamericana. El sector procesa materia prima de origen externo, fundamentalmente de Europa.

Este sector de química fina puede considerarse como competitivo. Tiene un nivel tecnológico muy elevado y una red de acuerdos consolidados con empresas multinacionales a las cuales abastece. No recibe ningún tipo de incentivo sectorial para la exportación.

La puesta en marcha del MERCOSUR podría tener un impacto favorable, en cuanto permitiría abrir o consolidar otros mercados.

19. Sector Neumáticos

Las exportaciones del sector, en 1992, se estiman superiores a las registradas en 1991. Se prevé un ascenso de las ventas hacia Argentina, un descenso de los contratos con Brasil y un mantenimiento de los niveles de exportación con Europa.

El PEC ha sido importante en las exportaciones de la industria, mientras que el cupo del CAUCE, si bien se utiliza, es muy pequeño dentro del monto de exportaciones globales del sector.

El sector ha tenido conflictos laborales importantes. La instrumentación de la política de desgravación arancelaria y de desregulación es considerada por los industriales como demasiado rápida para facilitar un ajuste a las nuevas realidades, por lo que puede temerse un impacto desfavorable en el grado de competitividad de las empresas. La rentabilidad de las mismas, en 1992, es considerada muy baja.

El sector se encuentra en un proceso de reconversión industrial cuyo principal objetivo es reducir los costos, recortar la gama de productos (especialización) y agilizar el proceso productivo. También, alguna empresa ve como irremediable el llegar a algún tipo de asociación comercial, que permita un proceso de complementación industrial. Se han hecho inversiones de alguna importancia durante el período 1990/92. Los niveles de ocupación del sector, en 1992, han sido inferiores a los de 1991.

Para 1993-94, las perspectivas de las exportaciones son inciertas. El MERCOSUR tendrá una incidencia decisiva sobre la estructura y destino de las exportaciones de este sector, al igual que un impacto desfavorable en sus niveles de competitividad.

En las industrias de los países vecinos, además de ser más competitivos, existe capacidad industrial ociosa, por lo que podrían abastecer -en una situación de libre circulación- nuestro mercado interno sin problemas.

Lo que se haga, o se deje de hacer, en el período de transición hacia el MERCOSUR, tanto en términos de reconversión como de posibles asociaciones con otros grupos empresariales, será de fundamental importancia para el futuro de este sector.

20. Productos Cerámicos

En 1992 se registra un aumento significativo de las exportaciones de este sector con relación al año anterior, en virtud de un incremento de los volúmenes exportados, manteniéndose los precios a niveles similares a los del período anterior.

Esta industria ha mostrado una gran dinámica exportadora durante la década de los 80, logrando una amplia diversificación de destinos para sus exportaciones. Los principales mercados siguen ubicándose en el mundo industrializado, pero ha venido creciendo la importancia de la región.

Los niveles de rentabilidad de las exportaciones se han visto afectados en 1992, según la opinión de las empresas, por el mayor crecimiento de los costos con relación a la devaluación del peso. Este sector no tiene incentivos para la exportación.

Se registran inversiones importantes en esta rama, en los últimos dos años, que han tenido un efecto visible en la actividad comercial. El nivel de empleo ha aumentado, en 1992, con relación al año anterior.

Las perspectivas de exportación para el período 1993-94 se ven favorables, en virtud de aumentos previsibles en la producción y mercados consolidados en el exterior.

El MERCOSUR sólo tendrá una incidencia leve en la estructura y destinos de las exportaciones, a la vez que podría crecer la importancia del mercado regional, lo que sería favorable para esta rama de actividad. El sector considera que un Arancel Externo Común alto podría incidir, negativamente, sobre los niveles de competitividad de las empresas.

21. Sector de Productos Metálicos

En este sector se agrupan las exportaciones de tubos de acero, de chapas y alambres y la de perfiles y láminas de aluminio.

Como factores comunes a todos ellos, pueden mencionarse:

- (i) dependencia de los mercados argentino y brasileño, como destino final de las exportaciones del sector;
- (ii) importancia del PEC y el CAUCE (aunque con cupos negociados insuficientes) para la canalización del comercio;
- (iii) dependencia de insumos y materias primas importadas, en buena parte de los mismos países vecinos;
- (iv) la rentabilidad de las ventas al exterior ha caído de manera significativa en lo que va de 1992;
- (v) el nivel de competitividad de las empresas se ha visto afectado por las reducciones arancelarias, la política fiscal y crediticia y por los costos de los insumos internos (en particular mano de obra, cargas sociales, y energía);
- (vi) no se reciben incentivos sectoriales para la actividad exportadora;
- (vii) se están instrumentando programas de reconversión industrial, orientados a la racionalización de la producción, a través de la especialización en ciertos productos y la incorporación de tecnología. En consonancia, se han registrado inversiones importantes en maquinaria y equipo durante el período 1990-92;
- (viii) todos los productos comprendidos en este sector figuran en la "Lista de Excepciones" de Uruguay para el MERCOSUR.

Aparte de estos elementos comunes, se hace muy difícil generalizar en cuanto a otros factores y, sobretudo, en relación al comportamiento del sector frente al MERCOSUR donde, otra vez, serán las situaciones particulares de los sectores y, muy especialmente, de las propias empresas las que determinarán el destino que les aguarde.

Es evidente que la desaparición de los Acuerdos preferenciales del PEC y del CAUCE redundará en una menor competitividad de estos sectores de la que tienen hoy en día. Por otro lado, la inclusión de los mismos en las Listas de Excepciones del MERCOSUR, les otorga un margen adicional de tiempo para realizar los ajustes y reconversiones necesarias.

Asimismo, la propia orientación de los procesos de reconversión en curso, demuestra la urgencia en especializarse en ciertas líneas de productos y en determinados nichos de mercado. Adquirir competitividad frente a los países vecinos en otras áreas de producción, requeriría inversiones de tal magnitud que hace poco realista esta alternativa. Al mismo tiempo, hay desventajas en el plano tecnológico y de economías de escala, frente a Argentina y Brasil, que serían difíciles de superar.

Finalmente, la presencia de empresas multinacionales en este sector, cuyas decisiones se tomarán en las casas matrices en función de una estrategia regional o global de las mismas, dificulta aún más algún tipo de pronóstico sobre el comportamiento exportador futuro de las empresas.

Dentro de todo este cuadro de precisiones y salvaguardias, debe señalarse que en el curso de las entrevistas surgió claramente que, alguno de los sectores de este grupo, tienen confianza en poder superar las restricciones y limitaciones presentes y en asegurarse un lugar permanente en el MERCOSUR.

22. Industria Automotriz

Uno de los aspectos interesantes del desempeño exportador del Uruguay en 1992, está siendo la rápida expansión de las exportaciones de vehículos y partes vinculadas a la industria automotriz. En este año, se están registrando aumentos tanto en los volúmenes exportados como en los precios.

El principal destino de estas corrientes comerciales ha sido, en casi su totalidad, Argentina, respondiendo este comportamiento a la existencia de acuerdos intraempresariales entre compañías filiales y matrices.

No se perciben inversiones de importancia en este sector durante el período 1990-92. El nivel de ocupación de las empresas ha aumentado, para hacer frente a un crecimiento probablemente coyuntural de la demanda en Argentina.

Esta situación favorable no debería disimular las realidades de la industria automotriz uruguaya y de sus perspectivas en el marco del MERCOSUR. En lo que se refiere a vehículos, todo parece indicar que la industria nacional no podrá competir con la de Argentina o Brasil, las que estarían en condiciones, vistas sus economías de escala, de abastecer el mercado uruguayo dedicándole la producción de un número limitado de días de trabajo. La única vía es la de la especialización en modelos de baja serie y de muy buena calidad.

Los problemas de intereses y estrategias entre las grandes compañías multinacionales, ya presentes en los diferentes países del MERCOSUR, tendrá una incidencia capital sobre el futuro perfil de la estructura de la industria

automotriz regional así como sobre el destino de las exportaciones, tanto para vehículos como para autopartes.

A N E X O S

ANEXO 1

URUGUAY Y LA SUBVALUACION DEL TIPO DE CAMBIO REAL

Es evidente que en los últimos dos años Uruguay ha experimentado una caída en el tipo de cambio real. Para el sector exportador, esto ha significado que el precio de los insumos internos (en dólares) ha aumentado, con consecuencias negativas en la ecuación de costos de producción de sus bienes exportables y, por ende, en los niveles de rentabilidad y competitividad. Ante esta situación, la respuesta del sector ha sido reclamar como imperioso un ritmo devaluatorio mayor al actual.

Este cuadro general merece, a nuestro juicio, una serie de consideraciones. En primer lugar, se debe considerar que los cálculos que se hacen del atraso cambiario no reflejan necesariamente la realidad de las cosas. Para las empresas exportadoras debería ser medido, caso a caso, por la diferencia entre los precios de insumos internos que utiliza la empresa y la tasa de devaluación, y no por la diferencia entre el IPC (Índice de Precios al Consumo) y la devaluación como muchas veces se esgrime.

En otras palabras, no se puede hablar de un atraso cambiario de una determinada magnitud, generalizado y común, para todos los involucrados en las actividades de exportación. Si hay atraso cambiario, el mismo no es igual, ni tendrá el mismo impacto para todas las empresas. Diferirá en función del perfil y la estructura de cada una de ellas; diferirá también según los productos y los sectores exportadores; diferirá asimismo según los destinos finales de las exportaciones y en función de si la empresa importa o no los insumos para el procesamiento de sus principales productos exportables, etc. Es evidente, por ejemplo, que en Argentina el tipo de cambio real ha caído más rápidamente que en Uruguay. No es así en todos los países de destino de nuestras exportaciones.

En segundo lugar, hay que reconocer que la diferencia creciente entre las dos variables mencionadas anteriormente (inflación y devaluación), unida a la reducción en la devolución de impuestos indirectos y otros incentivos comerciales, así como a las reducciones arancelarias, apuntarían a una visible retracción de la competitividad de los bienes exportables del Uruguay.

La información y opiniones de los responsables de las empresas, recabadas en la Encuesta, indicarían que, para la gran mayoría de las ramas analizadas, el nivel de rentabilidad de la actividad exportadora en 1992, ha sido bajo y, en algunos casos, negativo. Por otra parte, esta información parecería estar avalada por el deterioro que reflejan los indicadores de competitividad que maneja el Banco Central del Uruguay.

Asimismo, es muy probable que vistos los compromisos internacionales asumidos por el país en su Acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, con

relación a las tasas de inflación y devaluación, pueda deteriorarse, aún más, el nivel de competitividad de las exportaciones uruguayas durante los próximos meses.

Establecida esta realidad para el sector exportador de Uruguay, hay que considerar que, para la economía del país en su conjunto, existe también una serie de otros factores que estarían imponiendo presiones a la baja del tipo de cambio. Vale destacar entre ellos: la caída de las tasas de interés real; la reducción de las transferencias de recursos al exterior, en particular vía la disminución del servicio de la deuda; el balance de servicios favorable; el acceso a dinero fresco a través de créditos internacionales; el efecto positivo de la relación de precios con Argentina y los precios menores de algunos bienes importados. También, es factible que el objetivo de contención de la inflación se vea favorecido por un atraso en el tipo de cambio.

En definitiva, lo que habría que determinar es entonces si el nuevo tipo de cambio (más bajo que en el pasado) refleja, para la economía uruguaya en su conjunto, una nueva situación de equilibrio, a la que habría que adaptarse o si, verdaderamente, se está en presencia de un atraso cambiario.

Lo que surge de estas breves consideraciones es que el tema tiene diferentes ópticas, según el ángulo desde el que se le mire. Para unos, la subvaluación del tipo de cambio real reflejaría una situación de equilibrio y no un atraso cambiario. Para otros, en particular para el sector exportador que ve erosionada su competitividad por ese hecho, es natural que lo califiquen como un "atraso" cambiario.

Lo esencial es que todos (Gobierno, exportadores y demás agentes económicos) asuman plenamente el importante papel que le compete al Sector Exportador en la reactivación de la economía y del bienestar del país. Para ello, es fundamental que el sector sea competitivo, pero también rentable.

En ese sentido, parecería importante, como punto de partida, que las autoridades económicas precisaron sus orientaciones al respecto, ya que las actuales relaciones cambiarias pueden tener un carácter transitorio o manifestar una decisión de mantener en el país un tipo de cambio menor al del pasado. Si ésta fuera la política, sería deseable que el propósito fuera explícito y que quede perfectamente claro, para que todos los actores involucrados enfrenten y se ajusten a esta nueva realidad.

Para las empresas, la solución de largo plazo pasa, irremediamente, por cambios internos que modifiquen el nivel de productividad y eficiencia de las mismas, de manera de poder absorber el incremento en los costos y recuperar así la competitividad perdida.

Sin embargo, para llegar a esta situación de largo plazo, es menester que las empresas transiten el corto y mediano plazo manteniendo su comportamiento

exportador. En ausencia de un mecanismo de devaluación vinculado a la evolución de los precios internos, deben encontrar otras medidas o mecanismos que les permitan compensar el efecto negativo que la política cambiaria pueda tener sobre el nivel de competitividad de las exportaciones.

De ahí la necesidad de una instancia de diálogo al más alto nivel, entre Gobierno y empresarios, para la búsqueda e identificación conjunta de una gama de medidas que puedan dar soluciones rápidas y mutuamente satisfactorias a dicha situación.

Dichas medidas de carácter transitorio podrían ser de diversa índole, y aplicarse conjunta o individualmente, según las características de los diferentes sectores o ramas de exportación, así como de acuerdo a los destinos finales en donde se pierde competitividad.



Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CEPAL
Oficina de Montevideo

ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS
Primer semestre de 1992

Montevideo, Junio 1992

Empresa _____

Dirección _____

Teléfono _____

Persona entrevistada _____

Entrevistador _____

Número de formulario: _____

I. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

1. Monto Global aproximado exportado por la empresa (Miles US\$) :

En 1990	
En 1991	
En el 1er semestre de 1991	
En el 1er semestre de 1992	

2. Liste el monto aproximado exportado (miles de US\$) de los cinco principales productos, que representen cada uno más del 10 % de las exportaciones totales en 1991.

	Nombre del Producto	Código NADE	Total 1990	Total 1991	1er sem.1991	1er sem.1992
a						
b						
c						
d						
e						

3. Indique si han existido modificaciones durante el primer semestre de 1992 respecto a 1991 en los siguientes aspectos:

3.1 Volúmenes y precios de los principales productos exportados.

	Volúmenes	Precios		
Mayores			1	1
Menores			2	2
Iguales			3	3

3.2 Grado de procesamiento en términos de valor agregado

Aumento		1
Disminución		2
Sin cambios		3

4. Indique si el desempeño exportador de la empresa en el 1er semestre de 1992 se ha visto afectado por:

	si	no	1	2
Problemas de oferta			1	2
Problemas de demanda			1	2

En caso afirmativo, indique cuáles:

II. MERCADOS DE EXPORTACION

1. Indique la composición porcentual aproximada de las exportaciones totales de la empresa por país de destino, en los primeros semestres de 1991 y 1992.

Destino	% 1er sem 1991	% 1er sem 1992
Argentina		
Brasil		
Otros región		
EEUU-Canadá		
CEE		
Otros		

2. El desempeño exportador de la empresa en relación a la inserción en sus mercados durante el primer semestre de 1992 puede caracterizarse como: (marque las opciones correspondientes)

	Consolidación	Crecimiento Coyuntural	Inestabilidad transitoria	Tendencia decreciente	1	2	3	4
Mercado Principal					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros mercados					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. ¿En 1992 se han abierto posibilidades de diversificación de los mercados en que la empresa coloca su producción?

Sí	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

1
2

4. Indique el porcentaje aproximado de sus exportaciones totales del primer semestre de 1992 que son canalizadas a través de acuerdos regionales:

Destino	%
Argentina	
Brasil	
Otros	

Indicar qué otros países _____

III. INCIDENCIA DE LAS POLITICAS ECONOMICAS EN LA DINAMICA EXPORTADORA

1. Señale cómo han incidido en las actividades de exportación de la empresa las orientaciones de la política económica en las siguientes áreas:

	Muy favorable	Favorable	Neutral	Desfavorable	Muy Desfavorable					
Política fiscal						1	2	3	4	5
Política arancelaria						1	2	3	4	5
Política cambiaria						1	2	3	4	5
Política crediticia						1	2	3	4	5
Incentivos sectoriales						1	2	3	4	5
Otras (especificar):						1	2	3	4	5
						1	2	3	4	5
						1	2	3	4	5

2. Indique qué factores han tenido mayor incidencia en la determinación del nivel de competitividad de la empresa en el corto plazo:

	Muy favorable	Favorable	Neutral	Desfavorable	Muy Desfavorable
Reducciones arancelarias					
Cambios en precios relativos					
Atraso cambiario					
Costo insumos internos					
Costo salarials					
Cargas sociales					
Otros (especificar)					

1	2	3	4	5
[]	[]	[]	[]	[]
1	2	3	4	5
[]	[]	[]	[]	[]
1	2	3	4	5
[]	[]	[]	[]	[]
1	2	3	4	5
[]	[]	[]	[]	[]
1	2	3	4	5
[]	[]	[]	[]	[]
1	2	3	4	5
[]	[]	[]	[]	[]

3. ¿Sugeriría algunas medidas para corregir aspectos desfavorables señalados en los puntos 1 y 2 precedentes?

IV. IMPACTO DE FACTORES EXTERNOS

1. Indique si el acceso de la empresa a mercados externos se ha visto afectado por los siguientes factores:

	Si	No	1	2
Proteccionismo			[]	[]
Subsidios a las exportaciones			[]	[]

2. ¿Qué importancia asigna a un proceso de liberalización comercial y de disciplinas multilaterales en este sector en el marco de la Ronda Uruguay del GATT?

Muy importante		[]
Importante		[]
Sin importancia		[]

V. PROCESAMIENTO DE INSUMOS IMPORTADOS

1. Señale si la incidencia del procesamiento de insumos importados es relevante en los productos principales que la empresa exporta.

Importante		[]
Alguna importancia		[]
No relevante		[]

2. Indique si dichos insumos son importados mayoritariamente en régimen de Admisión Temporal

Si		[]
No		[]

3. ¿Prevé que el grado de competitividad de la empresa será afectado por las políticas económicas de desgravación arancelaria y desregulación y en que forma?

Favorable		1
Desfavorable		2
Incierta		3
No será afectado		4

VI. INVERSIONES Y GASTOS VINCULADOS A LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

1. Señale si la empresa ha realizado inversiones en el período 1990 - 1992 en los siguientes rubros:

	Importantes	Alguna importancia	No relevantes	1	2	3
Maquinaria y equipo				[]	[]	[]
Construcciones				[]	[]	[]
Plantaciones				[]	[]	[]
Formación de recursos humanos				[]	[]	[]
Promoción de mercados				[]	[]	[]

2. Evalúe si las inversiones realizadas en los últimos dos años han tenido un efecto visible en la dinámica exportadora de la empresa

Importante		1
Alguna importancia		2
No relevante		3

3. Señale si la empresa se encuentra realizando un programa de reconversión industrial

Si		1
No		2

Indique los principales objetivos del programa

4. La incorporación de nueva tecnología en el período 1990 - 1992 ha producido:

Cambios sustanciales en la producción		1
Cambios de alguna relevancia		2
Algunos cambios		3

5. Indique si la empresa ha realizado actividades de Investigación y Desarrollo en el período 1990 - 1992 en los siguientes aspectos:

	Si	No	1	2
Diseño y especificación del producto			1	2
Ingeniería del proceso			1	2
Planificación y control de la producción			1	2

6. En relación al primer semestre de 1991, en el presente semestre la ocupación en la empresa ha sido:

	Total	Obreros	Empleados	Mandos medios y técnicos				
Mayor					1	1	1	1
Igual					2	2	2	2
Inferior					3	3	3	3

7. En los últimos tres años, la incorporación de tecnología y los programas de reorganización han implicado modificaciones en la planta de personal?

	Muy importante	Importante	Escasamente importante			
Incorporación de técnicos en producción				1	2	3
Incorporación de técnicos en comercialización				1	2	3
Incorporación de mandos medios				1	2	3
Capacitación de técnicos				1	2	3
Capacitación de mandos medios				1	2	3
Capacitación de personal administrativo y de comercialización				1	2	3

VII. PERSPECTIVAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO

1. En relación al valor exportado por la empresa en el año 1991, las exportaciones durante todo el año 1992 alcanzarán valores:

Superiores en más del 15%		1
Superiores entre el 5% y el 15%		2
Aproximadamente similares		3
Inferiores entre el 5% y el 15%		4
Inferiores en más del 15%		5

2. Evalúe las perspectivas de la actividad exportadora de la empresa para el período 1993 - 1994:

Favorables		1
Sin cambios		2
Desfavorables		3
Inciertas		4

Principales razones: _____

3. Señale en qué grado incidirá el proceso de constitución del MERCOSUR sobre la estructura y destino de sus exportaciones.

Decisivamente		1
Levemente		2
Sin influencia		3
Incierta		4

Principales razones: _____

4. Indique si prevé que el grado de competitividad de la empresa será afectado por la vigencia del MERCOSUR y en qué forma:

Favorable		1
Desfavorable		2
Incierta		3
No será afectado		4

Principales razones: _____

ANEXO III
CUADROS DE RESULTADOS
DE LA ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS

A. DESEMPEÑO EXPORTADOR

Cuadro 1

Desempeño exportador de las empresas
(1er. semestre 92 / 1er. semestre 91)

Tendencia	Volumen Exportado	Precios de los principales productos	Valor Agregado
Mayor	40	27	23
Igual	17	24	64
Menor	33	40	4
NC/NC	1	-	-
No. empresas	91	91	91

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

Nota: NC/NC = No contesta/No corresponde

Cuadro 2

Incidencia en el desempeño exportador

Categoría	Problemas de Oferta	Problemas de demanda
SI	24	47
NO	61	42
NC/NC	6	2
No. de empresas	91	91

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

B. MERCADOS DE EXPORTACION

Cuadro 3

Inserción de las empresas en los mercados (1er semestre de 1992)

Caracterización	Inserción en el mercado principal	Inserción en otros mercados
Consolidación	50	34
Crecimiento coyuntural	7	18
Inestabilidad transitoria	24	11
Tendencia decreciente	9	6
NC/NC	1	22
No. de empresas	91	91

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

Cuadro 4

Posibilidades de nuevos mercados (1er semestre de 1992)

Categorías	Nuevos mercados
SI	56
NO	34
NC/NC	1
No. de empresas	91

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

C. INCIDENCIA DE LA POLITICA ECONOMICA EN LA DINAMICA EXPORTADORA

Cuadro 5

**Evaluación de las políticas económicas
en la actividad exportadora de las empresas**

Areas de politica

Evaluación	Areas de politica				
	Fiscal	Arancelaria	Cambiaria	Crediticia	Incentivos sectoriales
Muy favorable	1	2	-	1	3
Favorable	1	14	-	7	16
Neutral	31	49	5	45	21
Desfavorable	42	16	38	26	34
Muy desfavorable	15	8	48	9	9
NC/NC	1	2	-	3	8
No. de empesas	91	91	91	91	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

Cuadro 6

**Evaluación de factores que afectan la competitividad
de la empresa en el corto plazo**

Evaluación	Cambios		Costo		Cargas
	Reduccionen	precios	Atraso	insumos	
	arancelarias	relativos	cambiario	internos	salarios sociales
Muy favorable	1	-	-	-	-
Favorable	13	1	-	-	-
Neutral	47	27	4	4	5
Desfavorable	11	43	32	55	48
Muy desfavorable	9	8	53	28	31
NC/NC	10	12	2	4	4
No.de empresas	91	91	91	91	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

**D. IMPACTO DE FACTORES EXTERNOS
EN EL ACCESO A MERCADOS**

Cuadro No. 7

Impacto de factores externos en el acceso a mercados

Categoría	Proteccionismo	Subsidios a a exportaciones
Afectado	30	41
No afectado	57	49
NC/NC	4	1
No. de empresas	91	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

Cuadro No. 8

**Importancia de liberalización comercial y disciplinas
multilaterales en la Ronda Uruguay para este sector**

Evaluación	Ronda Uruguay
Muy importante	28
Importante	16
Sin importancia	47
No. de empresas	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

E. PROCESAMIENTO DE INSUMOS IMPORTADOS

Cuadro No. 9

Relevancia de insumos importados en la producción exportable de la empresa

Categoría	Incidencia de insumos importados
Muy importante	39
Alguna importancia	22
No relevante	30
No. de empresas	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

F. INVERSIONES Y GASTOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

Cuadro No. 10

Inversiones realizadas en el período 1990-1992

Evaluación	Maquinaria y equipo	Construcciones	Plantaciones	Formación recursos humanos	Promoción de mercados
Importantes	52	32	4	31	23
Alguna importancia	21	16	1	27	24
No relevantes	16	37	15	23	33
NC/NC	2	6	71	10	11
No. de empresas	91	91	91	91	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

Cuadro No. 11

**Efecto de las inversiones del bienio 91-92
en la dinámica exportadora de la empresa**

Importante	45
Alguna importancia	18
No relevante	27
NC/NC	1
No. de empresas	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de
Montevideo, en base a datos de la
Encuesta a Empresas Exportadoras.

G. RECONVERSION INDUSTRIAL

Cuadro No. 12

**Realización de programas de reconversión
industrial por las empresas**

Categoría	Reconversión industrial
Realiza	35
No realiza	56
No. de empresas	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de
Montevideo, en base a datos de la
Encuesta a Empresas Exportadoras.

Cuadro No. 13

**Incidencia en la producción de la incorporación
de nueva tecnología en el período 1990-92**

Cambios producidos	Efecto incorporación nueva tecnología
Sustanciales	31
De alguna relevancia	27
Algunos cambios	18
NC/NC	15
No. de empresas	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

Cuadro No. 14

**Realización de actividades de investigación y desarrollo
en el período 1990-92**

A r e a s

Categoría	Diseño y especificación del producto	Ingeniería de proceso	Planif. y control de la producción
Realiza	53	54	68
No realiza	31	30	19
NC/NC	7	7	4
No. de empresas	91	91	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

H. EMPLEO

Cuadro No. 15

**Cambios en el nivel de ocupación del 1er. semestre de 1992
en relación al 1er. semestre de 1991 según magnitud de
la incorporación de nueva tecnología en 1990-1992**

Nivel de ocupación	Totales	Magnitud de los cambios de tecnología			
		sustanciales	de alguna relevancia	de menor relevancia	NC/NC
Mayor	20	7	6	6	1
Igual	36	13	9	9	5
Inferior	35	11	12	3	9
No.de empresas	91	31	27	18	15

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

Cuadro No. 16

**Efectos de la incorporación de tecnología y de programas
de reorganización en dotación y capacitación de personal**

Evaluación	Incorporación de personal			Capacitación de Personal		
	Técnicos en producción	comercialización	Mandos medios	Técnicos	Mandos medios	Administrativo y de comercialización
Muy importante	11	4	4	17	14	15
Importante	29	15	12	38	38	30
Escasamente importante	37	53	58	23	26	34
NC/NC	14	19	17	13	13	12
No. de empresas	91	91	91	91	91	91

Fuente: Elaborado por la CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras.

I. PERSPECTIVAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO

Cuadro 17

Estimación del valor de las exportaciones de la empresa
en 1992 en comparación a 1991

Categoría	Prospectiva para 1992
Superior, en más del 15%	19
Superior, entre 5% y el 15%	17
Similar	22
Inferior, entre 5% y 15%	15
Inferior, en más del 15%	17
NC/NC	1
No. de empresas	91

Fuente: Elaborada por CEPAL, Oficina de
Montevideo, en base a datos de la
Encuesta a Empresas Exportadoras

Cuadro 18

Evaluación de las perspectivas de la actividad exportadora
de la empresa para 1993-94

Evaluación	Exportaciones en 1993-1994
Favorables	38
Sin cambios	10
Desfavorables	5
Inciertas	38
No. de empresas	91

Fuente: Elaborada por CEPAL, Oficina de
Montevideo, en base a datos de la
Encuesta a Empresas Exportadoras

Cuadro 19

**Incidencia previsible del MERCOSUR en la estructura y destino
de las exportaciones y en la competitividad de la empresa**

Estructura y destino		Competitividad	
Categoría	Incidencia	Categoría	Grado
Decisiva	28	Favorable	29
Leve	22	Incierta	24
Incierta	17	Desfavorable	13
Sin influencia	24	No afecta	25
No. empresas	91	No. de empresas	91

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras

Cuadro No. 20

**Evaluación de la incidencia del MERCOSUR en la competitividad
según efectos del mismo en estructura y destino
de las exportaciones de la empresa**

Modificaciones en la estructura y destino de las exportaciones	Incidencia del MERCOSUR en competitividad				
	Total	Favorable	Incierta	Desfavorable	No afecta
Decisiva	28	15	4	8	1
Leve	22	9	4	1	8
Incierta	17	1	12	2	2
Sin influencia	24	4	4	2	14
TOTAL	91	29	24	13	25

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a datos de la Encuesta a Empresas Exportadoras

IV. NOMINA DE EMPRESAS

Alcade S.C.
Alcan Aluminio del Uruguay S.A.
American Chemical I.C.S.A.
Armco Uruguay S.A.
Arrozal 33 S.A.
Astra Pesquerías Uruguayas S.A.
Azucarera del Litoral S.A.
Azucitrus S.A.
Bama International S.A.
Bayer Uruguay Ltda.
Bert S.A.
Carlos Carella e Hijos S.C.
Central Cooperativa de Carnes
Central Lanera Uruguay
Central Cooperativa de Granos
Cervecería y Maltería Paysandú S.A.
Cimpex S.A.
Cinter Ltda.
Cioli S.A.
Citrícola Salteña S.A.
Comex S.A.
Concuer S.A.
Coopar S.A.
Cooperativa Nacional de Productores de Leche
Cristalerías del Uruguay S.A.
Curtiembre Branaa S.A.
Curtifrance S.A.
Ch.M.Rajchman y Hno. S.A.
Dancotex S.A.
Degania S.I.C.
Desyl S.A.
Drago S.A.
Duperial Uruguay S.A.I.C.
Dymac S.A.
Ecasol S.A.
Efice Cloro Soda S.A.
El Mago S.A.
Engraw Export Import Co. S.A.
Establecimiento Colonia S.A.
Fábrica Nacional de Papel S.A.
Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A.
Fábricas Nacionales de Cerveza S.A.
Fibratex S.A.
Fortuna S.A.
Frigorífico Las Piedras S.A.
Frigorífico San Jacinto - Nirea S.A.
Frigorífico Canelones S.A.
Frigorífico Pesquero del Uruguay S.A.
Frigorífico Tacuarembó S.A.
Granja Moro S.A.
Hipertex S.A.
Ilcon S.A.
Industria Sulfúrica S.A.
Industrias Fotográficas del Plata S.A.
Laja Ltda.
Lanas Trinidad S.A.
Lanera Santa María S.A.
Metzen y Sena S.A.
Midober's S.A.
Milton S.A.
Mont S.A.
Olar S.A.
Osami S.A.
Otegui Hnos. S.A.
Papelera Mercedes S.A.
Paysandú Industrias del Cuero S.A.
Paysandú Industrial Lanera S.A.
Pili S.A.
Pinturas Industriales Ltda.
Pinturas Inca S.A.
Polímeros Uruguayos S.A.
Promoción Pesquera
Puma Trading S.A.
Rantex S.A.
Rensa Ltda.
Rhône Poulenc Rorer
Ricard S.A.
Rualin S.A.
Saman (S.A. Molinos Arroceros Nacionales)
S.A. Fábrica Uruguaya de Alpagatas
Sintéticos del Plata S.A.
Sociedad Industrializadora de Lanas S.A.
Sudamtex del Uruguay S.A.
Sudy Lever S.A.
Suitex S.A.
Supervent S.A.
The Elephant S.A.
Tile S.A.
Tops Fray Marcos S.A.
Torrente S.A.
Usinas Colagel S.A.
Viñer S.A.
Woolmonte S.A.



NACIONES UNIDAS