



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

**UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

**IMPACTOS DE LA VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO SOBRE LOS ACTORES DE LA
INDUSTRIA NACIONAL SELECCIONADOS.**

por

**JOSEFINA BERRUTTI
RAMIRO FERNÁNDEZ
ANA INÉS LAVISTA**

TUTOR: Carlos Viera

**Montevideo
URUGUAY
2010**

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|----|
| ÍNDICE GENERAL..... | 1 |
| CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN..... | 2 |
| Objetivo del trabajo..... | 2 |
| Enfoque metodológico..... | 3 |
| CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO..... | 4 |
| CAPITULO 3: CONTEXTO ECONÓMICO DEL PERÍODO DE ANÁLISIS.... | 13 |
| CAPÍTULO 4: ELECCIÓN DE LOS SECTORES..... | 23 |
| CAPÍTULO 5: ESTUDIO DE LOS DIFERENTES SECTORES SELECCIONADOS..... | 27 |
| Frigoríficos | 27 |
| Curtiembres | 35 |
| Tops de lana | 40 |
| Aluminios | 46 |
| Papel y cartón | 52 |
| Lácteos | 57 |
| Pinturas | 63 |
| Molinos de trigo | 69 |
| Plásticos | 73 |
| Bebidas sin alcohol..... | 80 |
| | |
| CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES..... | 86 |
| ANEXOS | 90 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 92 |

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo de investigación monográfico consiste en realizar un análisis del impacto sobre el nivel de actividad económica uruguaya de la evolución del tipo de cambio real sobre distintos sectores productivos. Dicho análisis lo circunscribiremos entre el año 1985 y año 2005 del impacto del nivel de actividad respecto a la evolución del tipo de cambio en los diferentes sectores. También buscamos explicar el efecto existente por la variación del tipo de cambio sobre sectores de la industria nacional.

La elección de nuestro tema se justifica en el interés de analizar dicho impacto en la industria nacional, que en mayor o menor medida se encuentran afectadas por esta variable. Este estudio se hace interesante debido a la coyuntura que ha vivido nuestro país dentro del período de análisis, que preanuncian cambios estructurales. El período es particularmente importante, ya que el mismo empieza en un momento muy particular, donde Uruguay retoma la democracia, pasando por un período de apertura externa, la integración al Mercosur, un período de crisis importante y su salida de la misma.

Para cumplir con nuestro objetivo nos abocaremos a contrastar los datos obtenidos de la realidad con la teoría económica, basándonos siempre en el enfoque del paradigma. El paradigma es un esquema de análisis de mercados (Estructura, Conducta y Resultados), que permite una sistematización y articulación de los diversos aspectos relevantes de éste, así como la caracterización de una rama o sector industrial, en función de la estructura del mercado.

Para llevar adelante este trabajo hemos aplicado el método de investigación explicativa, que intenta dar cuenta de un aspecto de la realidad, explicando su significado dentro de una teoría de referencia, a la luz de leyes o generalizaciones que dan cuenta de hechos o fenómenos que se producen en determinadas condiciones. Su determinación surge de un proceso inductivo a partir de ciertos datos primarios.

En una primera etapa, realizaremos la elaboración del marco teórico a través de una revisión de la literatura.

Luego incorporaremos la evolución histórica para investigar el cambio que ha tenido la economía en el Uruguay, así como también su afectación a la industria.

Una vez situados en el contexto histórico, seleccionaremos los sectores que entendemos reflejan distintas realidades de la industria uruguaya. En este marco intentaremos explicar como impacta el tipo de cambio real a una empresa dentro su sector, analizándola desde sus niveles de actividad y de rentabilidad.

Para llevar a cabo el trabajo de campo realizamos entrevistas a personas calificadas relacionadas con las empresas instaladas en el país, las cuales se llevaron a cabo en dos niveles, informales (básicamente preguntas no estructuradas con el fin de obtener por parte del entrevistado conocimiento más amplio del negocio que nos permita introducirnos en dicho sector) y formales (en base a mecanismos de entrevistas previamente estructuradas con el objetivo de obtener información y datos cuantificables).

Se relevaron datos a distintos niveles de organismos públicos y privados, entre ellos Cámara de Industria del Uruguay, Instituto Nacional de Estadística, Cámara de Comercio, Banco Central del Uruguay, Oficina de Planeamiento y Presupuesto, Ministerio de Industria, Energía y Minería, Uruguay XXI y el Instituto de Economía.

A partir de los datos relevados de cada una de las etapas anteriores (conceptos teóricos y trabajo de campo) y su posterior análisis, procedimos a vincular los distintos conceptos que surgen de la teoría y la realidad de cada sector, concluyendo respecto a los impactos sufridos, y las estrategias llevadas a cabo, tanto cuando el impacto fue negativo como cuando fue positivo.

CAPÍTULO 2

CONCEPTOS GENERALES

Para la mejor comprensión de nuestro trabajo monográfico, necesitamos describir ciertos conceptos que entendemos necesarios.¹

En primera instancia quisiéramos explicar el concepto de **escenario macroeconómico**. El escenario macroeconómico de un país es una descripción del modelo de funcionamiento económico que incide sobre la empresa y sirve de marco para sus decisiones como empresa. Los integrantes de la misma son por ejemplo, los impactos de la economía mundial sobre la economía doméstica donde está la empresa. Los indicadores más relevantes a nivel internacional son: los precios internacionales, los niveles de producción a nivel internacional, las características del comercio internacional, las paridades monetarias internacionales y la evolución de las tasas de interés a nivel internacional, entre otros. También son integrantes el impacto de las economías regionales y la política económica.

Es por eso que entendemos de suma importancia diferenciar los bienes transables de los no transables. Los **bienes transables** son aquellos que son factibles de ser comercializados con el exterior, son bienes que no tienen protección natural. En cambio, los **bienes no transables** son los que obtienen protección natural, o son servicios que en su mayoría no son fácilmente transferibles. Los bienes no transables no están sujetos a la competitividad y por ende, no nos enfocaremos en estos últimos.

Una vez efectuado la conceptualización de un escenario macroeconómico, debemos explicar en qué consiste la **globalización de las empresas**. Durante la década de los años 80, las empresas de los países industriales se han planteado la conveniencia de internacionalizar sus actividades. Esto ha conducido a la globalización de la economía y de los mercados. La globalización de los mercados se produce como consecuencia de dos factores

¹ Apuntes de clase de Economía Aplicada

que se alimentan mutuamente: por un lado, la expansión de los negocios internacionales facilitada por la libertad del comercio internacional y por una caída del costo de transporte; y por otro, la creciente homogeneización de las pautas de demanda, especialmente en determinados bienes de consumo.

La idea y el concepto de globalización, se apoyan en la independencia económica de los mercados, su integración física, la presencia múltiple de las empresas con sus distintas actividades en dichos mercados, la estandarización de los productos, la homogeneización de las demandas nacionales y la visión de que las ventajas competitivas no se alcanzan por la suma de los países, sino por la integración de actividades coordinadas a escala global.

El desarrollo de los negocios internacionales se debe a varias razones, por lo que las **causas determinantes de la globalización** se basan en primera instancia en la existencia de una *ventaja comparativa* importante en la producción de un bien determinado en un cierto país. El segundo factor que determina la globalización de los mercados es la posibilidad de realizar *economías de escala* mediante los negocios internacionales. El tercer punto desencadenante es la llamada *curva de experiencia* que refleja el aprendizaje que la empresa logra con la acumulación de un volumen de producción. Otro factor importante es la tecnología y la posibilidad de aplicar innovaciones tecnológicas en distintos mercados nacionales.

A un nivel más general también se pueden encontrar como factores que determinan la globalización la desregulación que impulsa la liberalización de la economía y acelera los procesos de integración de sus distintas vertientes: comercial, productiva, tecnología y humana. También la creación de nuevos espacios económicos regionales da origen a los intercambios entre miembros de una comunidad. Además la cooperación y la formación de alianzas empresariales eliminan fronteras y reducen la rivalidad entre los que pueden llegar a afrontar conjuntamente el mercado internacional y la internacionalización del capital.

Las empresas globales se caracterizan por poseer un sistema de alerta rápida, una política de productos adecuada, capacidad de innovación, fuente de

especialización internacional, estructura de la propiedad abierta, cultura empresarial internacional, contar con un ritmo de crecimiento muy rápido, tener la capacidad de aceptar que todo no se puede producir en un solo lugar y poseen alianzas estratégicas.

Existen cinco variables que afectan tanto los costos como el valor de la producción de una empresa que se encuentra inserta en el mundo. Ellas son la inflación, el tipo de cambio, el salario, la tasa de interés y las tarifas públicas.

A continuación, detallaremos en el cuadro como se relacionan estas variables:

| Variables a ser explicadas. | Variables que afectan los costos y el valor de producción. |
|------------------------------------|--|
| Consumo interno | Salario, gasto público, tasa de interés para crédito al consumo |
| Importaciones | Tipo de cambio real, poder de compra del salario en dólares, dinamismo, producción |
| Inversiones | Relación entre la tasa bancaria y tasa de riesgo Atractivo del país Nivel de consumo interno |
| Exportaciones | Tipo de cambio real, demanda externa |
| Ventas | Inflación, tipo de cambio, ingresos de los consumidores, elasticidades de la demanda |
| Costo de los insumos locales | Inflación, tipo de cambio |
| Costo de los insumos importados | Tipo de cambio |

A su vez, entendemos que es de suma importancia explicar el concepto de nivel de actividad (o volumen de producción), y el concepto de rentabilidad, ya que las mismas están relacionadas con las variables mencionadas anteriormente.

El **nivel de actividad** es el grado de uso de la capacidad de producción. Se suele medir como un porcentaje de uso de dicha capacidad. Cuando nos

encontramos en el punto de equilibrio, el nivel de actividad es cero, y los ingresos se igualan a los costos totales.

La **rentabilidad** es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Estos últimos dos conceptos son los que utilizaremos para el análisis de cada sector.

A su vez, entendemos que algunos sectores de la economía de un país poseen una protección económica. La protección económica se puede definir como la condición preexistente en el mercado o acción deliberada del Estado realizada a través del gobierno, tendiente a mejorar las condiciones de competitividad externa de las actividades o empresas de un país.

Uno de los factores de protección es la protección cambiaria: un valor alto del dólar, en relación a los precios internos, encarece la introducción de bienes con el exterior y un valor bajo la abarata.

Otro factor es la protección arancelaria que es el impuesto que se paga por el ingreso de mercaderías de otro país. En el caso de un producto terminado, un arancel alto protege al del país contra el del exterior, un arancel bajo desprotege. Con respecto a la materia prima, el arancel protege si es alto y desprotege si es bajo. Y los bienes de capital se comportan igual que la materia prima.

Y por último se encuentra la protección para-arancelaria: son mecanismos por los cuales se evita la competencia en forma artificial.

Existen dos posturas ideológicas frente al tema de la intervención del Estado en la actividad económica: la intervencionista (aceptan la intervención) y la liberal o neoliberal (la rechazan).

Para la Teoría Liberal o Neoliberal, la intervención del Estado debe ser mínima y para solucionar desequilibrios de corto plazo ya que los desequilibrios de largo plazo los soluciona el mercado de forma automática.

En cambio, para la teoría intervencionista, se necesita que el Estado brinde soluciones. Específicamente, no existe igualdad de poder entre los agentes del mercado por lo tanto el Estado debe intervenir para equilibrar.

Con respecto a los **tipos de mercados cambiarios** en un país se, pueden organizar de tres formas. La primera es cuando el tipo de cambio es libre y fluctuante: el gobierno no interviene en el mercado donde se fijan las cotizaciones cambiarias. Se está a la oferta y la demanda. Cuando el mercado se fija en forma libre y fluctuante, no es instrumento de protección económica porque no existe acción deliberada con objeto aperturista o proteccionista. La segunda es la llamada “flotación sucia”: los lineamientos generales los sigue dando la oferta y la demanda del mercado, pero el Estado interviene cuando quiere suavizar la fluctuación de las cotizaciones. Aquí entramos al concepto de protección. Y por último tenemos el tipo de cambio fijo: establece una cotización nominal y no se altera.

Podemos tener varios tipos de casos, como por ejemplo cuando se establece una paridad x y ahí se mantiene. Otra es la llamada “paridad deslizante” que es cuando se indexa el valor del dólar a otra variable. Otro caso es el de la banda de flotación: el tipo de cambio es libre de flotar entre un valor mínimo y un valor máximo. El valor mínimo es determinado por el precio al cual el banco central ofrece comprar moneda extranjera, mientras que el valor máximo es determinado por el precio al cual el banco central ofrece vender.

Otro concepto importante a definir es el de **tipo de cambio real**. El tipo de cambio real es el precio de los bienes del país extranjero expresado en términos de bienes locales. La relación entre el aumento nominal del tipo de cambio y el aumento del nivel general de precios –inflación- se denomina variación del tipo de cambio real. Si el numerador sube más que el denominador, se estará favoreciendo al sector exportador que recibirán dólares por sus ventas y sus costos serán en pesos. Los importadores necesitan más

pesos para comprar sus productos en el exterior y por tanto tendrán que venderlos en plaza a un precio mayor. El caso contrario, denominador mayor que numerador, es lo que habitualmente se denomina “atraso cambiario” y facilita las importaciones. Como el gobierno puede intervenir fijando el tipo de cambio pero no los precios, no puede fijar el precio real. La suba del tipo de cambio real estimula las exportaciones y el turismo receptivo. La caída del tipo de cambio real desprotege el sector de bienes finales. En el caso de materias primas y bienes de capital, se da a la inversa.

El tipo de cambio real no tiene unidad de medida, ya que las unidades del numerador se cancelan con las del denominador.

La fórmula de cálculo del tipo de cambio real es:

$$e = (E \times P^*) / P$$

Siendo:

e: tipo de cambio real

E: tipo de cambio nominal.

P*: deflactor del PBI del país extranjero.

P: deflactor del PBI local.

El valor del tipo de cambio real depende de los valores base que se hayan tomado para los índices de precios, por lo tanto, el valor absoluto del tipo de cambio real no tiene significado, sino en relación con su valor en otro momento de tiempo, o bien su variación a lo largo del tiempo. El tipo de cambio real mide el poder adquisitivo de la moneda extranjera en el mercado local.

El tipo de cambio real es uno de los factores que se utilizan para medir la competitividad, pero no existen factores que por sí solos estén determinando un resultado en términos de competitividad sino que se trata de la conjunción de factores que interactúan entre ellos. Y a ello se le denomina competitividad sistemática.

A su vez, se denomina competitividad externa al conjunto de factores que inciden para el posicionamiento de las actividades o empresas locales en relación a las del exterior.

Los factores de protección son dos, la protección natural y la económica. La protección natural es la que tiene que ver con el clima, la conformación de los suelos, distancias y biología. En cambio, la protección económica está relacionada con los costos de factores e insumos; lo que importa es la carestía de los costos de producción los cuales puede hacer caro un país. Los mismos son los costos de mano de obra y leyes sociales, los costos de la materia prima, los insumos básicos, la energía y el nivel impositivo. También existen otros factores, como el acceso a la tecnología, el nivel de infraestructura, el nivel de educación, si el mercado interno potente, el marketing y canales de comercialización, y la capacidad y organización empresarial.

Toda empresa en un sector industrial posee una **estrategia competitiva**. La importancia de formularla radica en la obtención de beneficios significativos.

La estrategia competitiva es una combinación de fines (metas) que persigue la empresa y los medios (políticas) con las cuales está buscando llegar a ellos.

La misma consiste en desarrollar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos.

Existen cuatro factores a considerar en el diseño de la misma: los puntos fuertes y débiles conforman el perfil de los activos y habilidades de la empresa en relación a sus competidores. Las oportunidades y amenazas del sector industrial definen el ambiente competitivo, sus riesgos y sus beneficios.

Los tres tipos de estrategias que nos muestra M. Porter son: el Liderazgo total en costos, la Diferenciación y el Enfoque o Alta segmentación.

A su vez, la competencia de un sector industrial depende de cinco fuerzas competitivas básicas. Las mismas determinan conjuntamente la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial. A continuación detallaremos las cinco fuerzas mencionadas.

La primera son las amenazas de ingreso: depende de las barreras para el ingreso que estén presentes aunadas a la relación de los competidores existentes que debe esperar el que ingresa. Si las barreras son altas, la amenaza de ingreso es baja. Existen seis factores principales que actúan como barreras para el ingreso, que son: las economías de escala, los costos cambiantes, los accesos a canales de distribución, las desventajas en costos independientes de la economía de escala, la política gubernamental y la reacción esperada.

La segunda fuerza es la intensidad de la rivalidad entre los competidores existentes: se presenta porque uno o más de los competidores sienten la presión o ven la oportunidad de mejorar su posición. La rivalidad intensa es el resultado de los siguientes factores, que son entre otros, gran número de competidores o igualmente equilibrados, crecimiento lento en el sector industrial, costos fijos elevados o de almacenamiento, falta de diferenciación o costos cambiantes, incrementos importantes de la capacidad, competidores diversos, intereses estratégicos elevados y las fuertes barreras de salidas.

La tercera es la presión de productos sustitutos: Todas las empresas en un sector industrial están compitiendo, en el sentido general, con empresas que producen artículos sustitutos. Cuanto más atractivo sea el desempeño de precios alternativos ofrecidos por los sustitutos, más firme será la represión de las utilidades en el sector industrial.

La fuerza número cuatro es el poder negociador de los compradores: Los compradores compiten en el sector industrial forzando la baja de precios, negociando por una calidad superior o más servicios y haciendo que los competidores compitan entre ellos. Un grupo de compradores es poderoso si por ejemplo, está concentrado o compra grandes volúmenes con relaciones a las ventas del proveedor, o si las materias primas que compra el sector industrial representan una fracción importante de los costos o compras del comprador. También es poderoso cuando los productos que se compran para el sector industrial son estándar o no diferenciados o si enfrenta costos bajos por cambiar de proveedor. Otros ejemplos son cuando devengan bajas utilidades o

si los compradores plantean una real amenaza de integración hacia atrás, entre otras.

Y por último, la quinta fuerza es el poder de negociación de los proveedores: Los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los que participan en un sector industrial amenazando con elevar los precios o reducir la calidad de los productos o servicios. Las condiciones que hacen poderosos a los proveedores son las siguientes: que esté determinado por pocas empresas y más concentrado que el sector industrial al que vende, que no estén obligados a competir con otros productos sustitutos para la venta en su sector industrial, que la empresa no es un cliente importante del grupo del proveedor, que los proveedores vendan un producto que sea un insumo importante para el negocio del comprador, que los productos del grupo proveedor estén diferenciados o requieran costos por cambio de proveedor o que el grupo proveedor represente una amenaza real de integración hacia delante.

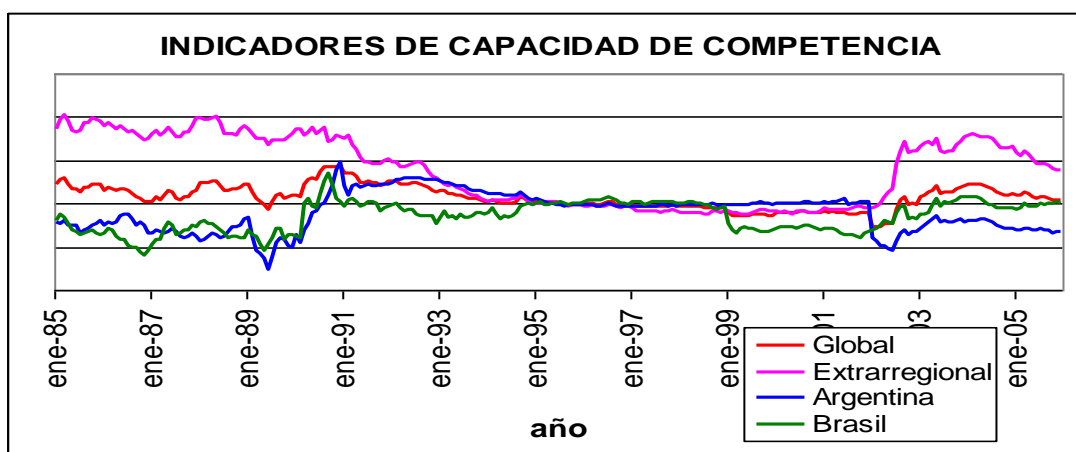
No queremos dejar de mencionar la importancia del **análisis de correlación**, que si bien no es un concepto económico como los que mencionamos anteriormente, es un instrumento de análisis muy útil para este trabajo, ya que lo utilizaremos para explicar la dependencia del precio de venta de los diferentes sectores y el tipo de cambio real. En probabilidad y estadística, la correlación indica la fuerza y la dirección de una relación lineal entre dos variables aleatorias. Se considera que dos variables cuantitativas están correlacionadas cuando los valores de una de ellas varían sistemáticamente con respecto a los valores homónimos de la otra: si tenemos dos variables (A y B) existe correlación si al aumentar los valores de A lo hacen también los de B y viceversa.

CAPÍTULO 3

CONTEXTO ECONÓMICO DEL PERÍODO BAJO ANÁLISIS

En este apartado realizaremos a modo de resumen un análisis de la evolución de las principales variables macroeconómicas y los más significativos acontecimientos que marcaron las mismas, tanto a nivel interno como en la región, los cuales han repercutido en forma directa en los diferentes sectores, así como en la industria en general en nuestro país, en el período objeto de estudio.

“En los últimos veinte años, un número muy importante de transformaciones ha marcado la evolución el mundo, el país y la industria nacional. Estas transformaciones se verificaron en múltiples ámbitos, desde las comunicaciones y el transporte, hasta la orientación de las políticas económicas instauradas. A su vez, dichas transformaciones incrementaron su intensidad y velocidad a medida que se aproximaba el fin de siglo y el concepto de globalización comenzó a filtrarse en todos los campos que rigen la vida de los seres humanos. La mundialización acortó distancias, acercó realidades e incrementó la dependencia y la vinculación incluso entre los países más remotos”².



Fuente: elaboración propia en base a datos extraídos del BCU.

² “Veinte años de historia de la Industria Nacional” Documento elaborado por la An. Ec. María Noel Laborde de la Cámara de Industrias del Uruguay (disponible en <http://www.ciu.com.uy/informe/laindustria.html>).

Recién comenzada la década de los ochenta, la situación internacional, que se había destacado por una abundante liquidez financiera generada por los excedentes de los países exportadores de petróleo, lo cual sumado con la baja tasa de crecimiento de las principales economías mundiales que permitió el acceso a financiamiento barato por parte de los países en vías de desarrollo, se revirtió. Las dificultades de Balanza de Pagos y los cambios en la política de Reagan llevaron a la suba de las tasas de interés en Estados Unidos. De esta forma, dicha economía dejó de ser una exportadora de capitales para convertirse en uno de los principales destinos de los flujos financieros del mundo. Los cambios en el contexto mencionado provocaron una de las crisis más profundas de América Latina, la crisis de la deuda. Y esta última marcó la trayectoria de la enorme mayoría de las economías latinoamericanas a lo largo de esta década.

En los años previos a la instauración de la democracia en nuestro país, más específicamente en 1982, se dio a conocer por parte del gobierno que el Banco Central se retiraba del mercado cambiario, pasando de un sistema donde hasta entonces éste fijaba el tipo de cambio, a ser fijado por la oferta y demanda del mercado. Luego de cinco meses, la moneda se devaluó, pasando de valer \$14 a \$45.³

Los años posteriores se caracterizaron por una gran recesión de la economía, en el período que abarca desde 1982 a 1984 el PBI cayó un 16%. Simultáneamente, existía alto nivel de endeudamiento de algunos sectores y una crisis financiera. El gobierno hace un costoso rescate en orden de mantener la estabilidad y la credibilidad en todo el sistema. Esto incrementó la deuda del sector público, llevándola a 12,3% del PBI en 1983.

Se intentaron agrandar los niveles salariales en el país, así como también la demanda con el primer gobierno democrático. Asimismo en los años 1986 y 1987 el crecimiento del producto fue muy importante, 8,9% y 7,9% respectivamente.

³ "Tipo de cambio real agropecuario" C. Troncoso y otros.

Dentro de la región, Argentina y Brasil implementaron planes de estabilización (disminuir inflación) con fuerte crecimiento de demanda, por lo tanto se produjo un incremento de las exportaciones hacia estos países. Además, disminuyó la tasa de interés internacional. Se intentó sostener el sistema financiero, mantener libertad para los movimientos de capitales, y estabilizar al tipo de cambio real, lo cuál aseguró el ingreso de capitales en los primeros años de gobierno democrático. En julio de 1986 se firmó el Acta de Integración y Complementación Económica entre Argentina y Brasil. Este programa buscó una profundización del comercio intrasectorial, para promover principalmente la producción de bienes de capital de cada uno de los países. Finalmente, se firmaron los Acuerdos de Brasilia que ampliaron las preferencias del PEC a una mayor gama de productos industriales.

A mediados de 1987 el saldo de cuenta corriente se debilita principalmente por el cambio ocurrido en el ámbito regional. A su vez, a partir de este año, el PBI se estancó luego de dos años de alto crecimiento, mostrando un incremento promedio de 1,3% anual en 1988 y 1989. Esto fue debido principalmente al cambio de contexto regional, ya que los planes de estabilización de los países vecinos fracasaron, lo que creó problemas de competitividad para la economía uruguaya, y también debido a los límites presentados por la capacidad de operación del sector manufacturero y a la severa sequía de 1989.

En este contexto, el gobierno utiliza una política crediticia restrictiva, incrementando la tasa de interés, y lleva adelante una política de Tipo de Cambio Real con el objetivo de mantener la competitividad externa, la cual se había visto debilitada. Esta política, si bien logró mejorar el balance comercial, tuvo un costo asociado que fue el incremento de la inflación, pasando al 69% y 89% en 1988 y 1989 respectivamente, y al 129% en 1990.

Uno de los componentes importantes del gasto público es el pago de la seguridad social. Este gasto fue aumentando en el correr de la década y los servicios de la misma fueron desmejorando en la medida que se utilizaron inadecuados mecanismos indexatorios. El problema fiscal asociado con la seguridad social fue transitoriamente contenido, acudiendo a la reducción de los egresos vía disminución de las prestaciones y demoras de otorgamiento de los

beneficios, los cual contribuyó al descrédito del sistema y generó un significativo descontento con el valor de las prestaciones.

Otro aspecto del régimen social, es el relacionado al ajuste de las pasividades introducido por la reforma constitucional de 1989. El régimen anterior fue sustituido por un sistema de ajustes que no puede ser inferior a la variación del Índice Medio de Salarios, efectuándose éstos en la misma oportunidad en que se establecen aumentos en las remuneraciones de los funcionarios de la Administración Central.

Cabe resaltar las dificultades que se percibían para lograr un financiamiento adecuado del déficit fiscal, en la medida que el coeficiente de monetización venía descendiendo persistentemente, reflejando el incremento en el grado de dolarización de la economía. Esta evolución es explicada por la conducta de los agentes intentando evitar la erosión que genera la inflación así como los riesgos de un posible incremento de la pauta devaluatoria.

El financiamiento proveniente de bancos privados internacionales desapareció desde la crisis de la deuda de 1982, restringiéndose el financiamiento externo disponible a lo provisto por organismos internacionales, y dadas las restricciones al acceso del crédito de organismos financieros internacionales, las alternativas de financiamiento del déficit fiscal de finales de la década se reducía a la colocación de deuda interna entre el público y bancos que operan en el país.

Respecto a la industria, entre 1980-1989 la producción industrial decreció a una tasa de 0,9% promedio anual, destacándose al interior de dicho período variaciones importantes. La relación PBI/ PBI industrial se contrajo en los diez años considerados, pasando el grado de industrialización del 30% a 27%. Esta pérdida de participación del sector industrial se explica por la evolución negativa del sector a lo largo del período, mientras que el producto registró un leve repunte.

El plan de estabilización comienza en el año 1990 como respuesta a la alta inflación que estaba sufriendo la economía. La misma se basa en un ancla real, el déficit del sector público, y en un ancla nominal, el tipo de cambio.

Se encuentra entonces, en los años previos a la implementación del plan, a la economía en un contexto financiero totalmente abierto, con una apertura comercial en crecimiento, inserta en un periodo de estancamiento y con altos niveles de inflación.

El proceso de apertura comercial se complementó con una decisión que marcó cierto pragmatismo del segundo gobierno postransición (1990-1994), que no se correspondía con el modelo de su estado puro. Ante la evidencia de la firma de un acuerdo de integración de Brasil y Argentina, dado el riesgo de pérdida de preferencias y corrientes comerciales que habían dinamizado ciertas ramas de la economía uruguaya hasta el momento, se decidió con un amplio consenso político la incorporación del país en el proceso de integración regional del Mercosur mediante la firma del tratado de Asunción, en 1991.

Simultáneamente se estableció un programa de estabilización basado en el ancla cambiaria, mediante la fijación de bandas de flotación preanunciada con valores entre los cuales se permitiría variar el tipo de cambio nominal. La inflación terminó cediendo y el programa resultó exitoso en ese sentido, pero como los precios cayeron con regazo respecto a la fijación nominal del valor del dólar, durante los primeros años de aplicación de este régimen los precios en dólares crecieron de modo muy significativo.

La conjunción de estos factores generó una muy fuerte apreciación de la moneda uruguaya respecto al dólar y una tendencia creciente al déficit comercial provocado por una fuerte expansión de las importaciones. Con la excepción de la recesión de 1995, la tasa de crecimiento se aceleró y llegó a un promedio de 4.1% anual entre 1990 – 1998. Luego de que Brasil devaluó su moneda, en 1999, tanto Uruguay como Argentina perdieron el gran socio que les había permitido compensar en el espacio regional la pérdida de competitividad respecto al resto del mundo. En ese período de auge del bloque regional Mercosur, entre 1991 y 1998 había aumentado significativamente el intercambio comercial de la subregión.

La estructura de las exportaciones se transformó levemente en el tiempo, incrementándose la participación de los productos industriales en el total

exportado. Mientras que en 1990, 89% de las exportaciones correspondía a bienes industriales, en 1998 dicha relación había pasado a 91%.

A pesar del incremento de las exportaciones, la composición de las mismas continuó siendo muy concentrada. La mitad de las exportaciones en todo el período corresponde a cinco sectores: Frigoríficos (19%), Lácteos (7%), Molinos arroceros (8%), Textiles (9%) y Curtiembres (8%)⁴, Y a su vez el destino de las mismas se concentró también, ya que los dos principales socios del Mercosur, registraron una participación creciente como destino de las exportaciones llegando a absorber en 1998 el 55% de las mismas.

| INDICADORES DE CAPACIDAD DE COMPETENCIA | | | | | IPC base = 1995 |
|---|----------|----------------|-----------|----------|-----------------------|
| (índice base 1995 = 100) | | | | | |
| FECHA | Global | Extrarregional | Argentina | Brasil | |
| dic-85 | 122,4551 | 195,3668 | 79,6968 | 63,7005 | 0,7762 |
| dic-86 | 101,8407 | 174,9103 | 66,5591 | 46,3173 | 1,3246 |
| dic-87 | 115,2662 | 198,8489 | 62,6984 | 73,2223 | 2,0835 |
| dic-88 | 122,9685 | 190,2026 | 82,1399 | 60,5935 | 3,5212 |
| dic-89 | 108,7944 | 180,1887 | 49,7114 | 63,3342 | 6,6613 |
| dic-90 | 143,4061 | 177,5712 | 148,6337 | 102,2855 | 15,2515 |
| dic-91 | 125,7022 | 152,2615 | 122,7634 | 97,5784 | 27,6742 |
| dic-92 | 112,2653 | 130,0801 | 127,6484 | 76,2523 | 43,9764 |
| dic-93 | 102,4389 | 104,0545 | 112,8094 | 87,1396 | 67,2237 |
| dic-94 | 100,3114 | 98,9277 | 103,5496 | 97,7828 | 96,8771 |
| dic-95 | 98,9247 | 97,8004 | 98,4884 | 100,5429 | 131,2059 |
| dic-96 | 97,5738 | 96,0207 | 97,2933 | 99,1807 | 163,1377 |
| dic-97 | 96,4095 | 90,3733 | 97,5974 | 100,6965 | 187,8750 |
| dic-98 | 95,0759 | 90,9336 | 97,8923 | 95,9064 | 204,0921 |
| dic-99 | 86,6183 | 90,4765 | 99,2146 | 69,2113 | 212,6031 |
| dic-00 | 88,9379 | 91,0576 | 100,7381 | 70,0600 | 223,3402 |
| dic-01 | 90,1362 | 95,4028 | 102,2400 | 67,0195 | 231,3546 |
| dic-02 | 99,2399 | 159,8977 | 66,8302 | 82,0176 | 291,3766 |
| dic-03 | 120,3286 | 177,0993 | 79,3677 | 106,8931 | 321,0537 |
| dic-04 | 110,9500 | 166,2800 | 71,3000 | 95,7200 | 345,4222 |
| dic-05 | 104,1422 | 139,5208 | 67,1001 | 99,7341 | 362,3585 |

Fuente: Elaboración propia con datos del BCU – Ver serie completa en Anexo 1

En términos productivos, la reforma comercial y la política cambiaria de los noventa sentaron las bases para que se desarrollaran los servicios y se produjera una fuerte desindustrialización de la economía.

⁴ “La industria uruguaya en perspectiva” Documento del CIU.

Mientras la economía en su conjunto creció, en especial durante los noventa, el sector industrial permaneció en niveles de producción inferiores al de 1987. Luego de la caída coincidente con la recesión general en el país, entre 1999 y 2002, la acelerada recuperación iniciada en el 2003 recién alcanzó en el 2005 los máximos de 1987 y 1998, lo que ubica al país en un nivel de producción industrial apenas superior al que se lograba hace dos décadas.

La caída relativa de la producción industrial se sumó a modificaciones en los precios relativos industriales respecto a otros sectores de la economía, de modo tal que la participación de la industria en el PBI a precios corrientes se redujo de un 29% en 1985 a menos de un 17% en los años 1999 a 2001.⁵

ESTRUCTURA DEL PBI A PRECIOS CORRIENTES 1985 - 2006

| Clase de actividad económica \ año | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2006 (*) |
|--|--------|-------|-------|-------|----------|
| Producto Bruto Interno | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Agropecuaria | 13,3 | 9,0 | 8,5 | 8,9 | 8,8 |
| Pesca | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 0 |
| Canteras y minas | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0 |
| Industrias manufactureras | 29,4 | 28,0 | 19,7 | 22,5 | 23 |
| Electricidad, agua, gas | 3,4 | 2,8 | 3,7 | 4,9 | 5 |
| Construcción | 3,0 | 3,8 | 5,3 | 3,8 | 4 |
| Comercio, restaurantes, hoteles | 12,5 | 15,4 | 15,2 | 13,0 | 13 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 6,0 | 6,8 | 7,3 | 9,7 | 10 |
| Establecimientos financieros y seguros | 12,1 | 11,2 | 7,6 | 8,0 | 8 |
| Bienes inmuebles y servicios prestados a empresas | 10,7 | 11,1 | 15,9 | 12,2 | 12 |
| Servicios del gobierno en general | 10,1 | 9,1 | 8,8 | 8,4 | 8 |
| Otros servicios comunales, sociales y personales | 7,4 | 7,9 | 10,8 | 9,3 | 10 |
| Remuneración imputada de las instituciones. Financieras | - 11,7 | - 9,1 | - 6,4 | - 6,8 | - 7 |
| Derechos de importación | 3,3 | 3,8 | 3,3 | 5,4 | 5 |
| Sectores predominantemente transables | 55,3 | 52,4 | 43,4 | 44,4 | 45 |
| Sectores "menos transables" | 53,1 | 53,0 | 59,7 | 57,0 | 56 |

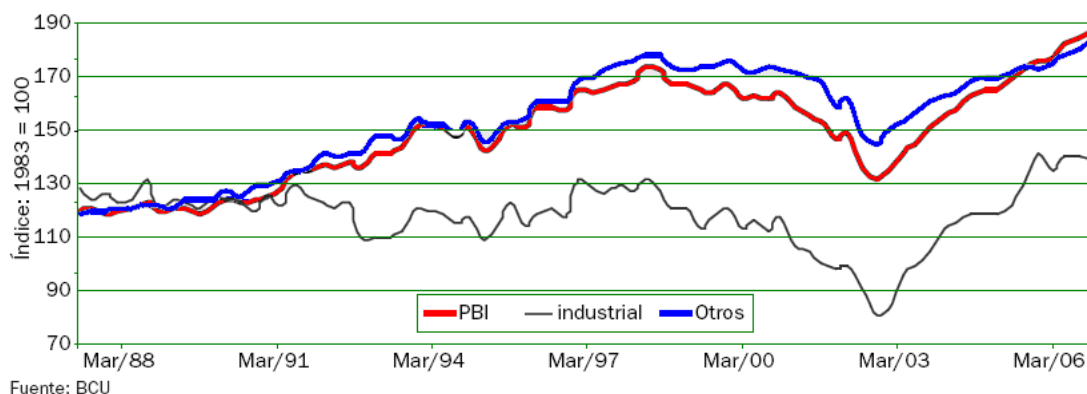
(*) Sujetos a revisión.

Fuente: "Informe sobre el desarrollo humano en Uruguay 2008" – Datos extraídos del BCU.

⁵ "Informe de Desarrollo Humano". Bittencourt, 2007.

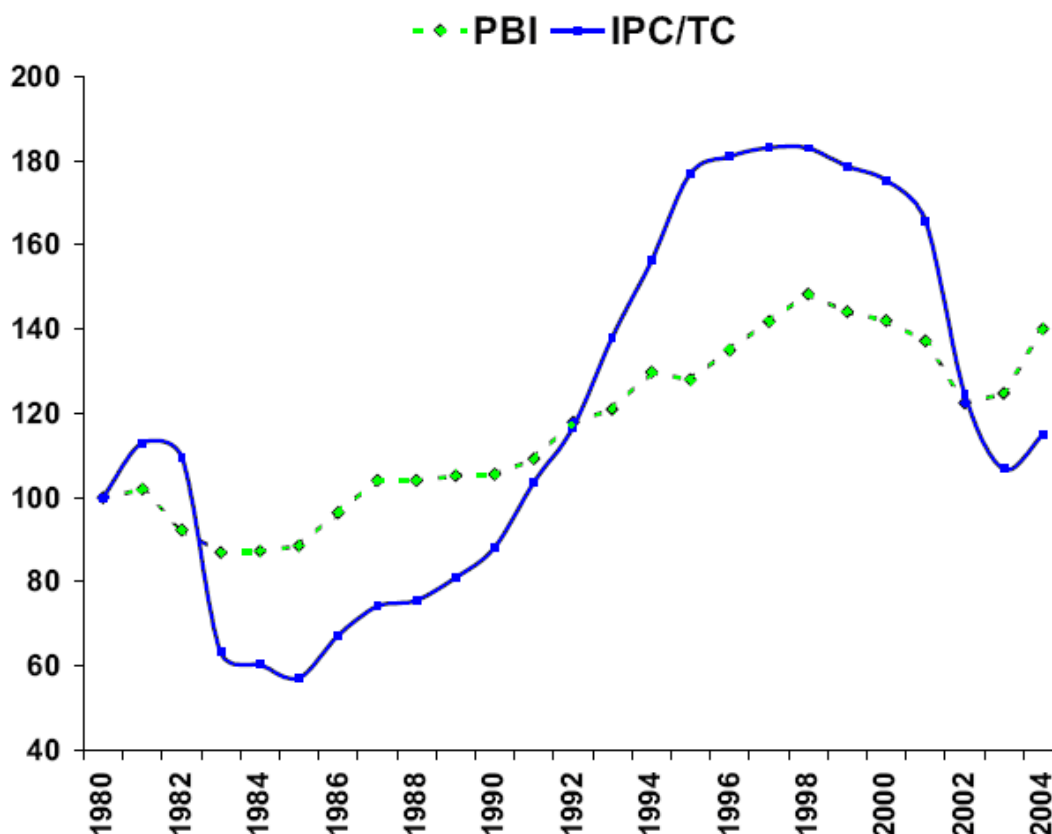
La devaluación del 2002 provocó una mejora en los precios relativos y en la rentabilidad del sector, lo que indujo a aumentos significativos en el nivel de actividad industrial, de forma que la participación del sector en el PBI habría llegado, según cifras preliminares, a un 23% en el 2006. En el 2002, el tipo de cambio nominal se incrementó alrededor de 90% entre marzo y setiembre. Ello provocó una recomposición de los precios relativos: la tasa de inflación, medida por IPC, fue significativamente inferior que la tasa de devaluación, por lo que el país se abarató considerablemente en dólares. Como es sabido, ello debe atribuirse a que los precios de los bienes no transables que integran la canasta de consumo del IPC no se ajustan a los cambios en el valor del tipo de cambio, de modo que no se incrementan en la misma medida que los de los bienes transables. Este cambio en los precios relativos mejoró la rentabilidad de los sectores productores de bienes transables (agropecuario e industriales) y provocó un desplazamiento de recursos desde la producción de bienes no transables hacia los transables.

PBI Total, Industrial y otros (desestacionalizado) 1988 - 2006



No obstante, entre agosto de 2004 y marzo de 2005 se produjo un sostenido aumento de los precios internos medidos en dólares. Este aumento se dio, básicamente, por dos razones: la recuperación de los precios no transables y el descenso del tipo de cambio nominal. Los principales factores explicativos de esta última se deben a la caída internacional del dólar respecto a los demás monedas y entrada de flujos de capital a la región en general y en particular a Uruguay, además de la política monetaria tendiente a mantener una inflación reducida.

PBI e inflación en dólares (IPC / TC nominal)



Fuente: OPYPA, en base a INE y BCU

Respecto la inflación, cuando observamos la relación existente entre el PBI y la inflación en dólares, podemos determinar que el incremento vivido en el país entre los años 1990 y 1998 no es genuino, ya que el aumento del IPC / TC fue mucho mayor que el crecimiento del PBI, por lo que este último se vio sobrevaluado por la inflación.

A modo de conclusión, los bienes transables, sobre todo el sector manufacturero, han disminuido notoriamente su peso dentro del PBI, mientras los bienes no transables han ganado protagonismo. El sector de mayor crecimiento fue el de transporte y comunicación, que más que cuadruplicó su nivel de producto entre 1986 y 2006. Entendiendo que el consumo interno ha aumentado, concluimos que han aumentado las importaciones para compensar los productos nacionales no ofrecidos. Otro sector que ha aumentado en importancia es “comercio, restaurantes y hoteles”, considerado un bien transable ya que están asociados al desarrollo del turismo.

CAPÍTULO 4

ELECCIÓN DE LOS SECTORES A ANALIZAR

Según lo comentado en el capítulo 1, nuestro análisis se enfocará en aquellos sectores que entendemos que han tenido, en estas últimas dos décadas, grandes impactos ante variaciones del tipo de cambio real.

Debido a que la variable fundamental de nuestro análisis es justamente el tipo de cambio real, nuestro estudio implicará el estudio de bienes transables, que, como se mencionó en el capítulo 2, son aquellos bienes factibles de ser comercializados con el exterior. En el 2006, los sectores predominantemente transables constituían un 45% del PBI.

A los efectos del análisis, se optó por utilizar las matrices de Laens (1989)⁶. Esta clasificación considera el origen principal de los insumos utilizados en el procesamiento industrial y la capacidad exportadora de cada rama (medida por su coeficiente de exportaciones definiendo como $x = \text{exportaciones} / \text{VBP}$).

| Clasificación de grupos industriales | | | |
|--------------------------------------|-----------------|---------------------------|-------------------------|
| | No exportadoras | Moderadamente exportadora | Fuertemente exportadora |
| Insumos nacionales | GRUPO 1 | GRUPO 2 | GRUPO 3 |
| Insumos importados | GRUPO 4 | GRUPO 5 | GRUPO 6 |

El primer criterio considera aspectos relacionados con la naturaleza de la ventaja o fuente de competitividad, mediante la división de los insumos que procesa cada rama industrial según dos orígenes: Insumos nacionales e Insumos importados.

El segundo criterio ubica en el centro del análisis la preocupación por la competitividad jerarquizando la habilidad o capacidad que tienen las diferentes ramas industriales para insertarse exitosamente en los mercados externos. Este criterio divide las ramas en fuertemente exportadoras ($x > 50\%$), moderadamente

⁶ "Sectores productivos, el dinamismo imprescindible" Laens.

exportadora (x entre 10% y 50%) y no exportadoras, para las que el destino principal de la producción es el mercado interno ($x < 10\%$).

La primera selección fue elegir sectores que estuvieran dentro de los diferentes cuadrantes.

A su vez, para elegir que sectores a seleccionar dentro de cada cuadrante, por un lado, nos focalizamos en la importancia de los mismos para la economía uruguaya, y por el otro, en sectores de nuestro propio interés.

Es importante destacar que nos focalizamos en sectores industriales.

Estructura del valor de producción industrial (en %)

| | 1986 | 1991 | 1998 | 2004 | 2007 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| GRUPO 1 | 19,20 | 20,50 | 10,60 | 8,00 | 6,40 |
| GRUPO 2 | 13,20 | 19,80 | 19,40 | 17,90 | 15,10 |
| GRUPO 3 | 33,90 | 34,10 | 43,60 | 43,00 | 38,20 |
| GRUPO 4 | 13,80 | 7,30 | 3,10 | 7,50 | 16,60 |
| GRUPO 5 | 12,20 | 17,30 | 14,50 | 15,80 | 13,60 |
| GRUPO 6 | - | 1,00 | 8,80 | 7,80 | 10,10 |

Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCU.

Considerando lo analizado anteriormente, nos enfocaremos a profundizar el análisis de los siguientes sectores:

1. Frigoríficos
2. Curtiembres
3. Barracas de lana
4. Aluminios
5. Papel y cartón
6. Lácteos
7. Pinturas
8. Molinos de trigo
9. Plásticos
10. Bebidas sin alcohol

Matriz para el análisis de sectores

Base : año 1985

| Ventas Insumos | Orientados al mercado interno | Exportadores moderados | Mayor inserción exportadora |
|---------------------|-------------------------------|------------------------|-----------------------------|
| | NACIONALES | | Tops de lanas |
| Molinos | | Curtiembres | Frigoríficos |
| | | Papel y cartón | |
| Bebidas sin alcohol | | Lácteos | |
| | | | |
| IMPORTADOS | | | |
| | | Pinturas | |
| | | | |
| | | Plásticos | |
| | | | |

Base : año 1998

| Ventas Insumos | Orientados al mercado interno | Exportadores moderados | Mayor inserción exportadora |
|-------------------|-------------------------------|------------------------|-----------------------------|
| | NACIONALES | | |
| | | Papel y cartón | |
| Molinos | | | Curtiembres |
| | | Lácteos | |
| | | | Tops de lana |
| IMPORTADOS | | | |
| | Plásticos | | |
| | | Pinturas | |
| | | | |
| | Bebidas sin alcohol | | Aluminios |

Matriz para el análisis de sectores (continuación)⁷

Base : año 2004

| Ventas Insumos | Orientados al mercado interno | Exportadores moderados | Mayor inserción exportadora |
|-------------------|----------------------------------|---------------------------|--------------------------------|
| NACIONALES | | | Papel y cartón |
| | Molinos | | Tops de lana |
| | | Lácteos | Curtiembres |
| | | | Frigoríficos |
| | | | |
| IMPORTADOS | | Aluminios | |
| | Bebidas sin alcohol | | |
| | | | Plásticos |
| | | | |

⁷ “Informe para el desarrollo humano” G. Bittencourt y “Sectores productivos, el dinamismo imprescindible” Laens.

CAPÍTULO 5

Análisis de los diferentes sectores

5.1 FRIGORÍFICOS



5.1.1 Introducción

Por Frigoríficos entendemos a las empresas que tienen como materia prima al ganado, obteniendo como producto final resultante del proceso industrial cortes de carne ya sean con hueso o sin hueso⁸.

La industria cárnica del Uruguay es un componente importante de la economía del país. Los sistemas primarios ocupan una proporción significativa del territorio (más del 80%) y más de 40 mil empresas agropecuarias tienen en estos rubros su ingreso principal. Las exportaciones del sector representan aproximadamente el 24% (año 2005) del volumen total de las mismas. Uruguay como país exportador de carnes rojas, tiene un perfil amplio en los mercados

⁸ Diccionario de la Real Academia Española.

internacionales y actualmente exporta entre el 70-75% del total producido, dependiendo del precio interno y de exportación.

A pesar de las múltiples transformaciones producidas en el país en los últimos veinte años, las actividades ganaderas (bovinos y ovinos) siguen constituyendo un factor importante en la dinámica económica y social del sector agropecuario.

5.1.2 Nivel de actividad

La industria frigorífica ha cambiado la tradicional forma de producción de carnes desde las primeras exportaciones realizadas a principios de siglo, combinando la experiencia y la innovación tecnológica, para ser reconocida internacionalmente y abastecer a los mercados más exigentes.

La producción ganadera ha sido tradicionalmente uno de los sectores principales del sector agropecuario uruguayo, que entre los años 1992 y 1998 representó entre el 10,3% y el 12% del Producto Bruto Interno (PBI) del país⁹.

Durante el período ante 1999-2001 se vieron sucesivas caídas de la producción –severamente afectada por problemas sanitarios (aftosa), dificultades comerciales (caída de precios internacionales y cierre de mercados) y problemas de rentabilidad (asociados al previo deterioro de la competitividad)¹⁰.

Por otro lado el PBI agropecuario creció 6,7% en 2002, incrementándose sensiblemente la producción de carne vacuna, en un momento en el cual se produjo una formidable contracción del PBI total de la economía, disminuyendo un 10,8%.

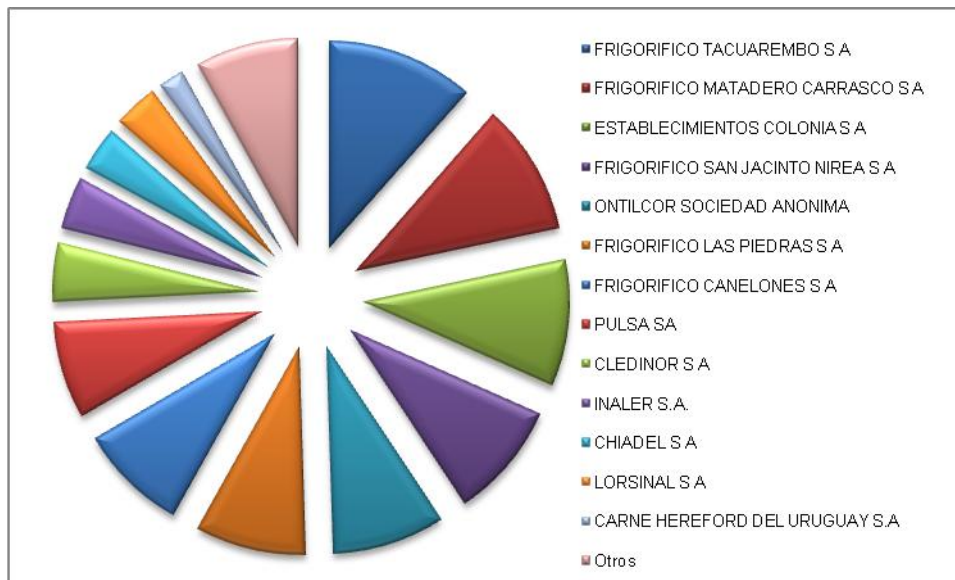
El 92% de la faena destinada a la exportación está concentrada en 13 frigoríficos y cada uno de ellos se encuentra orientado a diferentes mercados. Los mas destacados son: el frigorífico Tacuarembó (11,5%), Frigorífico Carrasco (10,2%), Establecimiento Colonia (9,90%), Frigorífico San Jacinto

⁹ BCU

¹⁰ INAC.

Nirea (9,10%), Ontilcor (8,80%), Frigorífico Las Piedras (8,60%), Frigorífico Canelones (8,50%), Pulsa (7,60%), Cledinor (4,10%), entre otros¹¹.

A continuación mostraremos gráficamente lo expuesto anteriormente.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.1.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.1.3.1 Destino de las ventas

La producción se vuelca al mercado interno o externo en función de los precios relativos de cada uno de ellos. En los últimos años el volumen exportado oscila entre el 70% y 75% del total producido, dependiendo de los precios de ambos mercados. Sin embargo, el mercado interno continúa siendo importante en el resultado global del sector, porque actúa como un complemento para ciertos tipos de cortes y además amortigua algunos cambios bruscos en los mercados internacionales.

Uruguay fue perdiendo compradores a principios de la década del noventa, como consecuencia del aumento de los precios del ganado, hecho por el cual sólo podía exportarse a aquellos mercados donde los precios del país fueran competitivos. Desde el año 1994, cuando Uruguay es declarado libre de aftosa

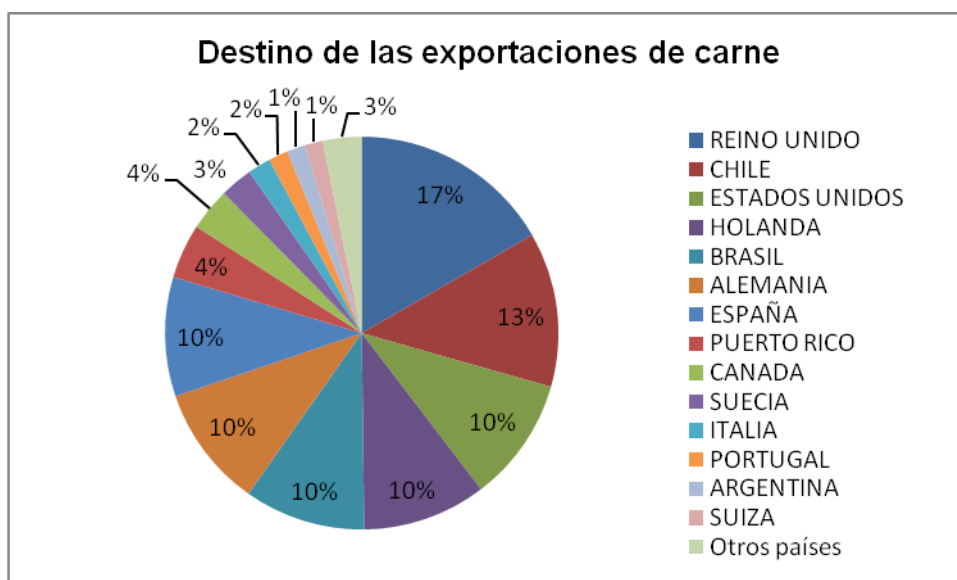
¹¹ Datos extraídos de Infonecta.com

sin vacunación, comenzaron a abrirse nuevos mercados progresivamente. Luego del brote aftósico en el año 2001 se perdió todo el circuito no aftósico.

Las exportaciones al circuito no aftósico estaban en pleno ascenso hasta abril del 2001. En el 2000, el 32% las exportaciones de carne fueron a países integrantes del TLC de América del Norte, 20% a la UE, 16% al MERCOSUR, 15% a Israel y el 16% restante a un conjunto amplio de países, entre ellos Corea, Japón, Chile y Argelia.

Luego de la crisis, en los años 2003 - 2004, nuestro país retoma las colocaciones con una fuerte orientación hacia el NAFTA, particularmente hacia Estados Unidos. Este proceso se profundiza en 2005 - 2006, año en que se produce el record de volumen de exportaciones de carne bovina del Uruguay (cerca de 470 mil toneladas peso canal). Un fenómeno importante es que en 2006 aparece la Federación Rusa como un demandante importante, compitiendo con Estados Unidos. En todo este período la nota dominante es la diversificación de mercados, superándose los cien destinos.¹²

A continuación detallaremos gráficamente los destinos de las exportaciones de la carne con sus porcentajes respectivos:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta

¹² Datos extraídos de INAC, DICOSE y periódicos de la época.

5.1.3.2 Estructura de Costos

La estructura de costos se compone en su mayoría por la materia prima, que puede variar según el frigorífico entre un 75% y un 85%. A su vez, hay que tener en cuenta que la rentabilidad de un frigorífico depende del costo de los commodities. También hay que tomar los costos de mano de obra, que influyen en la estructura de costos. Los mismos se pueden separar en fijos y variables. Los fijos tienen una incidencia más alta en la estructura de costos, en cambio la porción variable tiene una incidencia menor. El peso de las mismas se encuentra entre el 10% y el 15%. Ésta se puede incrementar según los productos que ofrezcan los frigoríficos. Otros gastos importantes son los de energía eléctrica y el agua. Se gasta muchísimo en mantenimiento preventivo, debido a que las maquinarias son muy costosas. Los gastos de flete están en el entorno del 1,5%.

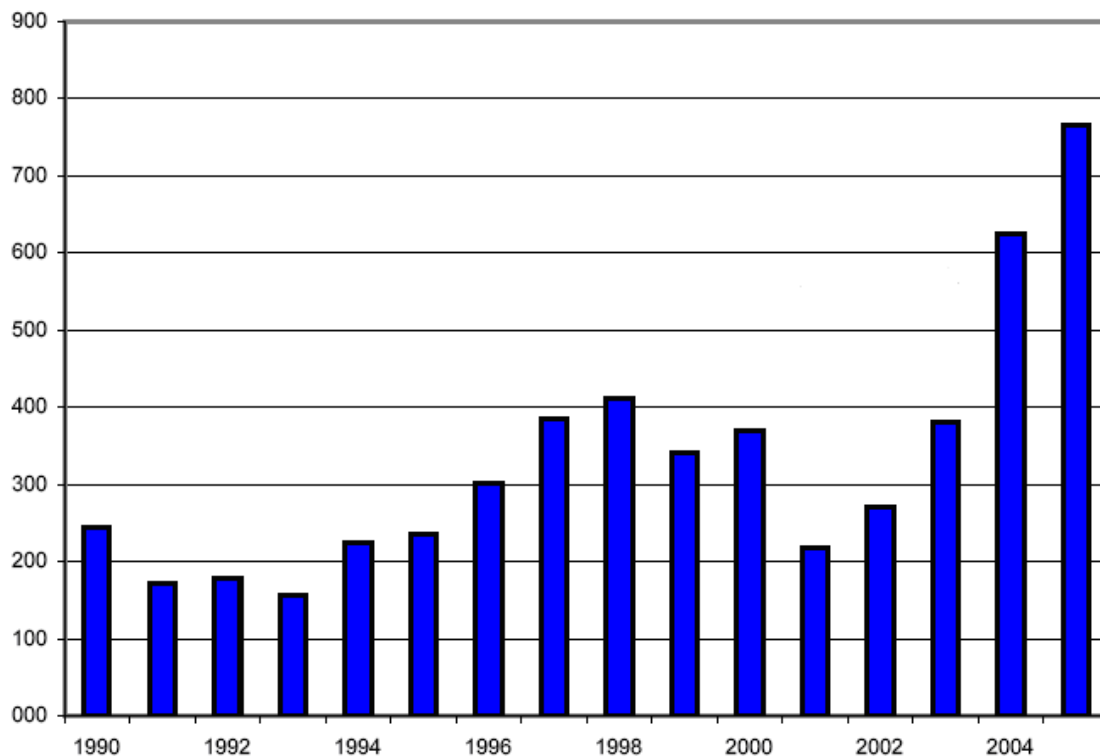
5.1.4 Estudios de variables clave

El tipo de cambio real que se utilizara en este sector será el Tipo de Cambio Real (TCR) global. Trabajaremos con el TCR global porque los destinos a los cuales exportamos son muy heterogéneos.

En relación a la formación de los precios, la evidencia demuestra que si bien los niveles de precios y costos internacionales pesan decisivamente en la producción nacional, no ocurre el fenómeno inverso: el escaso grado de participación del Uruguay en el total comercializado mundialmente hace insignificante la repercusión exterior de las variaciones en costos o volúmenes de la producción nacional. Por lo tanto el precio internacional está regulado por el mercado, sin que nuestro país pueda influir en él.

Los precios de exportación si bien están creciendo, en el 2006 lo hacen a tasas mayores que en el pasado, alcanzando valores que en términos corrientes no tienen antecedentes en la historia de las exportaciones de carne vacuna uruguaya.

Exportaciones anuales (miles de dólares)

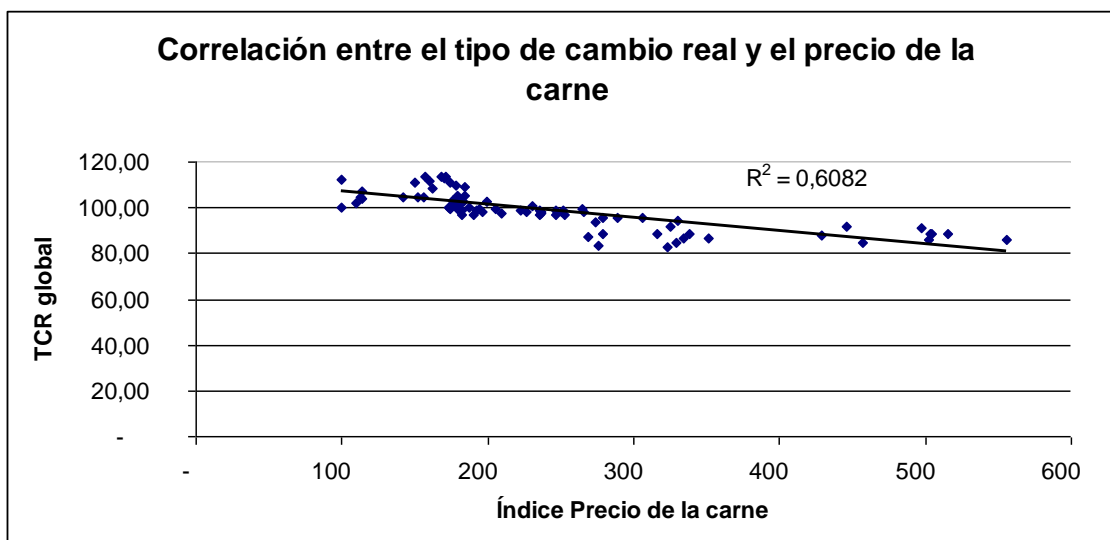


Fuente: INAC

El precio promedio final al 2006 alcanzó los USD 1875/t peso carcasa 17% superior al de 2005. A su vez supera en 80% del precio de la crisis de 2001, pero si se lo compara con los datos de comienzos de la década de los noventa, la diferencia no es tan importante. Respecto a 1993 el incremento es del 26% y respecto al promedio de ese lustro, un 31%¹³.

En términos reales, el precio de 2006 está en el entorno del precio promedio histórico (1984 - 2006).

¹³ Datos extraídos de INAC.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

Estadísticamente no se puede afirmar que exista una relación de dependencia entre el tipo de cambio real y los precios según la gráfica expuesta, que mide la correlación entre ambas variables.

Los precios de exportación uruguayos están influenciados por distintas variables de las cuales debemos destacar: el mercado al cual está destinada la venta y los distintos productos ofrecidos por los frigoríficos. En cuanto a los mercados, podemos citar como ejemplo, que los precios más altos se encuentran los importados por la Unión Europea, en lo que conocemos como la cuota Hilton, mientras los precios más bajos son, entre otros, los ofrecidos a Brasil.

Pero para entrar a los mejores mercados se debe cumplir con ciertas exigencias, como tener los mejores productos, cumpliendo requisitos sanitarios y técnicos. Un ejemplo de esto fue lo que le sucedió a Uruguay en el 2001 con el brote de aftosa, el cual nos hizo perder acceso a mercados que pagan precios mayores por ser carnes de mayor calidad, para pasar a vender a aquellos mercados que aceptan nuestros productos con una calidad sanitaria menor y por ende, precios menores.

Otro punto a tener en cuenta respecto a los mercados, es tomar en cuenta las decisiones tomadas por otros países productores/exportadores de carne, como

por ejemplo lo que ocurrió con Argentina, que por decisión política cerró las exportaciones de carne en el 2008, que nos permitió coyunturalmente ingresar a algunos mercados, logrando así colocar nuestras carnes a mejores precios. También influye la demanda del mercado global. Algunos países en desarrollo como por ejemplo China y Rusia comenzaron a demandar mayor cantidad de carne, básicamente por cambios en las pautas de consumo de sus poblaciones

Como es común en otros mercados de productos agropecuarios, las cuotas y otras barreras al comercio continúan teniendo fuerte influencia en los precios de los mercados internacionales.

Podemos concluir que en el sector de frigoríficos el tipo de cambio real no ha sido una variable clave a efectos de determinar la competitividad externa del sector. Sobre todo considerando un período clave de los últimos años en donde se han introducidos cambios tecnológicos, y cambios en la calidad sanitaria de la producción nacional (trazabilidad), unido a factores externos los cuales han influido favorablemente en la competitividad externa del sector.

5.2 CURTIEMBRES



5.2.1 Introducción

El proceso seguido por las curtiembres con respecto a su producción consiste en la adquisición de cueros frescos y salados para luego proceder a una serie de etapas de procesamiento y así obtener el producto final. Este puede ser de distintos tipos, de acuerdo con el grado de industrialización que presente¹⁴.

Así encontramos a los productos con escaso o ningún grado de elaboración (cueros secos, salados, wet- blue y piquelados), a los semiterminados (cuero semiterminados, descarte wet – blue, descarte piquelado, descarte semiterminados, descarte agamuzado y suela) y por último el cuero terminado.

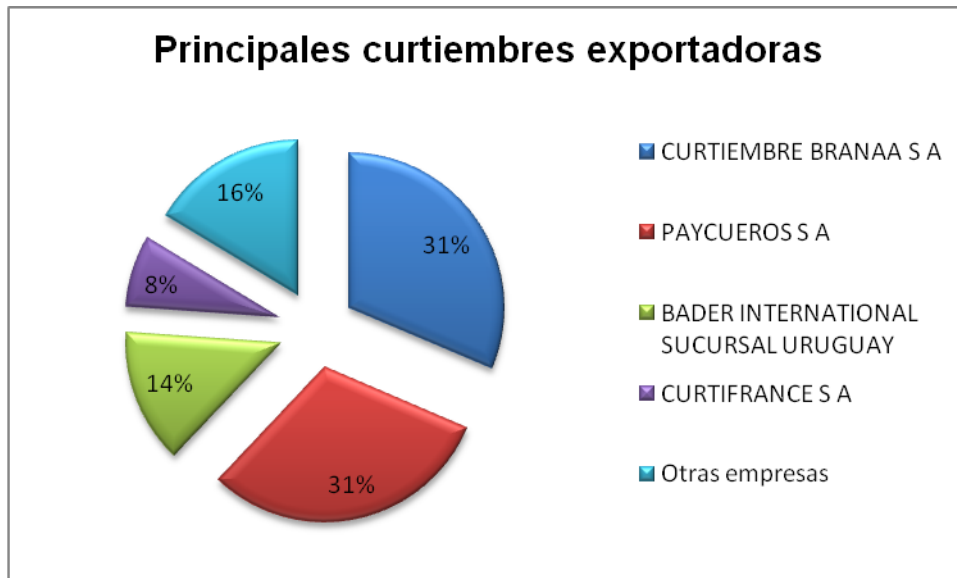
5.2.2 Nivel de actividad

Respecto a la influencia del sector dentro del VBP, las curtiembres significaban un 4,06% del valor bruto de producción del país en 1997, pasando en el 2005 a un 4,85%.

¹⁴ Diccionario de la Real Academia Española.

Las cortineras concentran el 90% de las exportaciones en cuatro empresas, que son Cortineras Branaa S.A., Paycueros S.A, Bader Internacional Sucursal Uruguay y Curtifrance S.A.¹⁵

A continuación detallamos gráficamente lo mencionado anteriormente:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta

Los principales mercados definidos a nivel de productos, para los cuales producen las cortineras uruguayas, son: Tapizados, Calzados y Marroquinería.

5.2.3 Rentabilidad: ingresos y costos

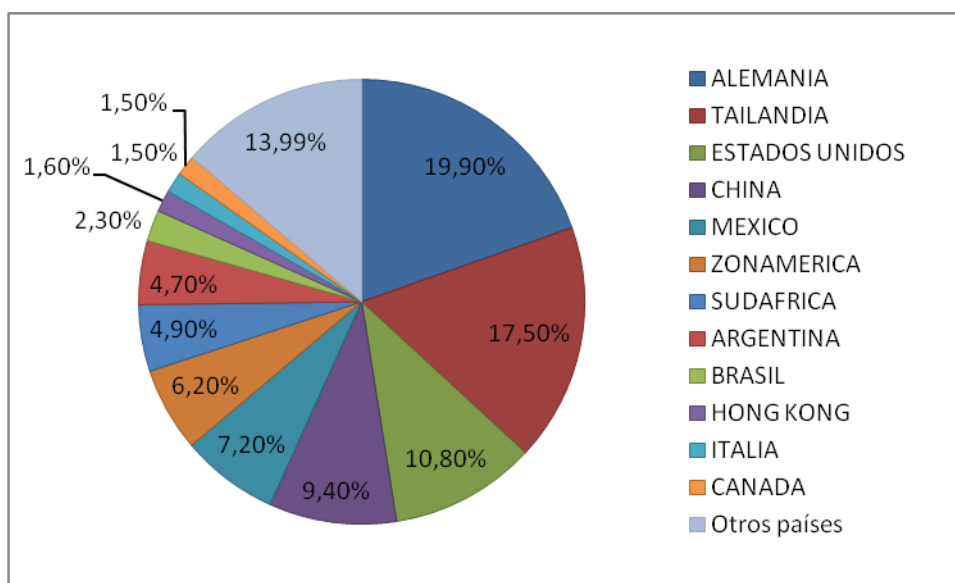
5.2.3.1 Destino de las ventas

Las exportaciones representan entre 1985 y 2005 (en promedio) el 85% de los ingresos de las cortineras, siendo el resto comercializado en el país. A su vez se obtiene un subproducto que es el descarte y representa aproximadamente el 10% de sus ingresos.

¹⁵ Datos extraídos de Infonecta.

Hasta el 2004 las exportaciones han ocupado un lugar preponderante en el total exportado por el país, representando algo más del 8% de las divisas ingresadas al país por ventas de bienes.

Los principales destinos de las exportaciones de cuero son la Unión Europea, los países que componen el NAFTA, y los países del sudeste asiático. A continuación mostramos gráficamente la composición de los destinos con sus porcentajes respectivos:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.2.3.2 Estructura de Costos

La estructura de costos de la industria se compone de la siguiente forma: la materia prima cuero insume entre un 50% y 60% de los costos, la mano de obra en un 12% y 17%, los productos químicos entre el 11% y el 17% y los otros insumos oscilan entre 17% y 21%.¹⁶

Respecto a la materia prima, podemos decir que la disponibilidad de cueros crudos nacionales es escasa con respecto a la capacidad instalada de las curtiembres. A su vez, el cuero es un subproducto para los frigoríficos con lo cual la demanda también depende del mercado mundial de carnes. Debido a la

¹⁶ Cepal, "La industria del cuero en Uruguay. Competitividad, tecnología y medio ambiente".

escasa oferta nacional se recurre a la admisión temporaria por parte de las curtiembres en la adquisición de cueros.

En cuanto a la mano de obra, en las últimas décadas, las curtiembres han disminuido en forma sistemática el número de personas ocupadas. Esto se debe principalmente a inversiones en maquinaria de mejor tecnología, reducción de personal permanente en función del nivel de abastecimiento y por cierre de establecimientos¹⁷. La disminución de personal entre 1990 y 2001 fue de un 82%. En 2005 la ocupación ascendía a 4.306, ocupando el 4,4% del total de la industria manufacturera. A nivel internacional, el costo de la mano de obra en nuestro país, si bien varía sensiblemente de una curtiembre a otra, es relativamente barato; es inferior al de los países europeos y superior al de los países asiáticos.

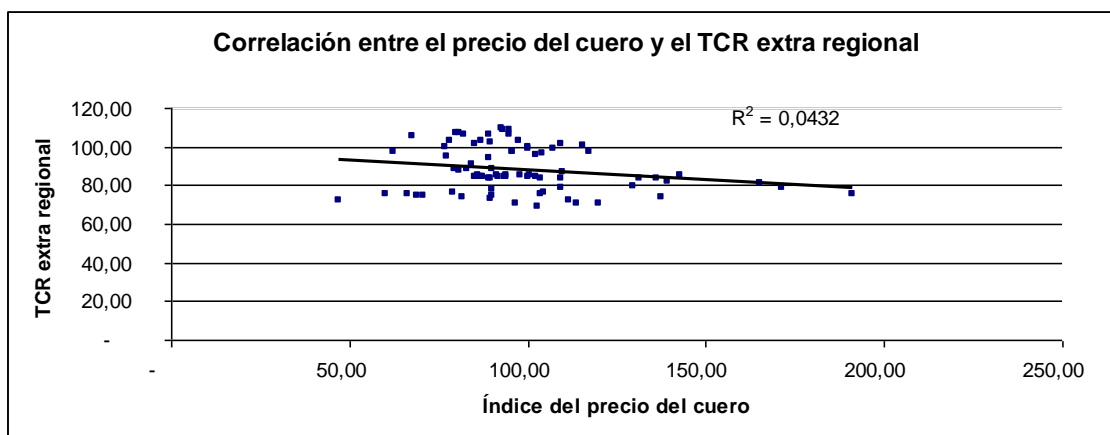
Por último, respecto a los productos químicos, la mayor parte de éstos son importados desde Argentina y Brasil, en régimen de Admisión temporaria.

5.2.4 Estudios de variables clave

Respecto al tipo de cambio real, entendemos que el análisis se hace más rico si utilizamos el TCR extra regional, ya que nuestros principales compradores se encuentran fuera de la región, como ya lo vimos en el punto anterior.

En materia de precios, dada la poca incidencia de las exportaciones uruguayas en el mercado internacional, las curtiembres de nuestro país son tomadoras de precios, no teniendo poder de negociación sobre los mismos. El precio del cuero fresco bovino y ovino se fija semanalmente, en función de la oferta y la demanda. En la fijación del precio del cuero se tiene en cuenta la evolución de los precios en países vecinos, también se fija en base a la programación de la faena por parte de los frigoríficos a través de adelantos en dinero por parte de las curtiembres.

¹⁷ Datos extraídos del LATU.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de infonecta.com

Lo primero que podemos decir a partir de los datos con los cuales trabajamos, es que no podemos afirmar que exista una dependencia entre el precio del cuero y el tipo de cambio real extra regional.

Hubo un descenso de las ventas en plaza en el año 2002, para luego aumentar las mismas. En cambio las ventas en el exterior siempre estuvieron en ascenso; y en conjunto, las ventas en el exterior cubrieron las ventas en plaza, logrando siempre la mejoría del sector. El índice de volumen físico del sector tuvo un incremento acumulado del 24% entre el 2002 y el 2004.

Como conclusión preliminar podemos mencionar que el tipo de cambio real no ha sido una variable con alta incidencia en la competitividad externa del sector sobre todo en los últimos años, en donde el sector ha realizado una inversión importante en tecnología a efectos de disminuir su vulnerabilidad externa. Ese hecho ha permitido mantener constante sus accesos a mercados externos más allá de la variación del tipo de cambio real. Vale mencionar que las exportaciones del sector en el último año sí han sido afectadas por la crisis internacional, lo que ha afectado al mercado de automotriz del cual las curtiembres son proveedores.

5.3 TOPS DE LANA



5.3.1 Introducción

La lana es una fibra natural que se obtiene de las ovejas y de otros animales como llamas, alpacas, vicuñas, cabras o conejos, mediante un proceso denominado esquila. Se utiliza en la industria textil para confeccionar productos tales como sacos, cobijas, ruanas, guantes, calcetines, suéter¹⁸.

Los productos de lana son utilizados en su mayoría en zonas frías porque con su uso se mantiene el calor corporal; esto es debido a la naturaleza de la fibra del material.

La lana era ampliamente usada hasta que se descubrió el algodón, que era más barato de producir y se implantó debido a los avances técnicos de la revolución industrial, como por ejemplo la máquina tejedora que desplazó en gran parte la confección rústica.

Las lanas más valiosas son las que proceden de ovejas de tres a seis años. Una oveja produce al año de uno a 3 kilos de lana fina o de dos a seis kilos de lana gruesa, según se trate de una raza u otra¹⁹. Las partes aisladas del vellón muestran grandes diferencias en cuanto a finura y estado de limpieza, según la parte del cuerpo de que procedan. La clasificación del vellón tiene su importancia, si se aspira a lograr cierta uniformidad en el hilado.

¹⁸ Diccionario de la Real Academia Española.

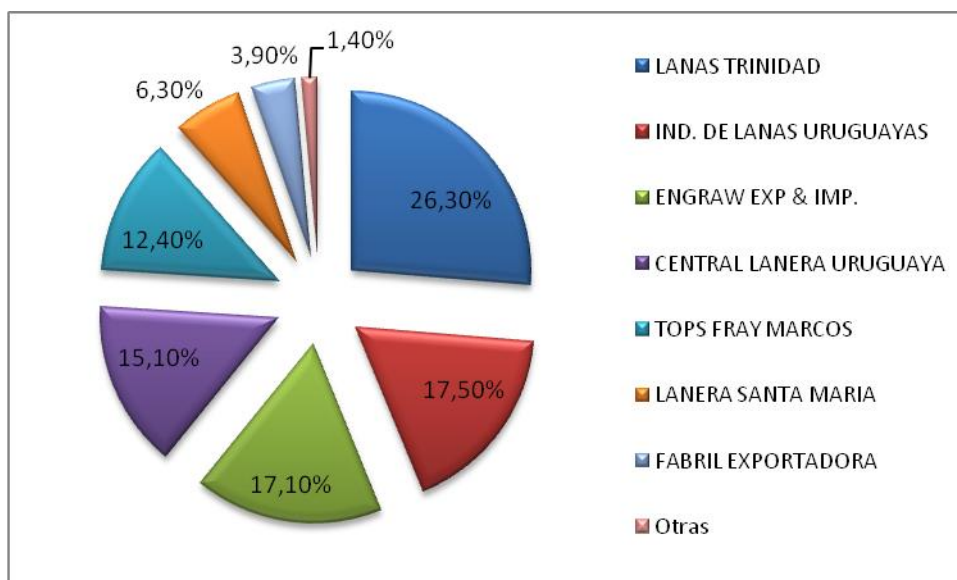
¹⁹ Datos extraídos del SUL

5.3.2 Nivel de actividad

Uruguay exporta más del 90% de la lana que produce, con distintos grados de procesamiento.

Cinco firmas (tres de ellas del mismo grupo económico) explican casi el 60 % del total de las exportaciones. Las principales empresas productoras y exportadoras son las siguientes: Lanas Trinidad, Industria de Lanas Uruguayas, Engraw Exp & Imp, Central Lanera Uruguay, Tops Fray Marcos, Lanera Santa María y Fabril Exportadora, entre otras.

A continuación detallamos gráficamente lo expuesto anteriormente:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.3.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.3.3.1 Destino de las ventas

Uruguay es el tercer exportador del mundo detrás de Australia y Nueva Zelanda, aunque con una participación relativa mucho menor. La industria textil lanera uruguaya es la más grande del Mercosur, con potencial para abastecer la creciente demanda regional.

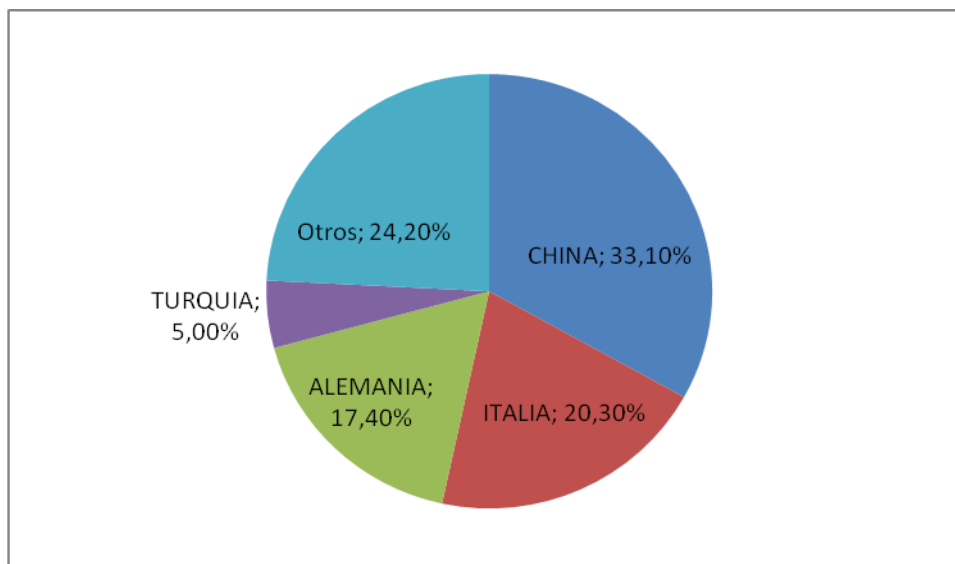
Sus exportaciones según grado de elaboración han mostrado una transformación significativa. En la década de los ochenta se exportaba en promedio 36% como lana sucia, 14% como lavada y 50% como tops; en los noventa la composición pasa a ser de 13%, 12% y 75%, respectivamente. En 1998 la lana sucia solamente alcanzó el 4% del volumen exportado, mientras que los tops significaron el 87%. En el 2006, el 63% se exportó como tops, el 25% como lana sucia y el 12% como lana lavada.

En términos de valor, las exportaciones de lana sucia, lavada y tops crecen de 91 millones de dólares en los setenta a US\$ 243 millones en promedio en los noventa, siendo los tops los responsables de dicho incremento (pasan de US\$ 37 millones a US\$ 192 millones en el período considerado). En 1998 las crisis de precios de los commodities y la gran caída de la demanda, llevaron a un descenso importante en las exportaciones tanto en volumen como en valor, alcanzándose cifras comparables con las de la década del setenta²⁰.

China es nuestro principal mercado, responsable del 33% de las exportaciones totales y 41% de los tops en promedio para el período 90/91 - 98/99. Lo siguen en importancia Italia, Alemania y Turquía. Han aumentado su participación reciente otros países europeos como Bélgica, España y Francia. Otros mercados a destacar son Colombia, EEUU, Japón y Brasil.

²⁰ "Cadena de Valor". Gabinete productivo, 2007.

Veremos a continuación una gráfica con los principales destinos de las exportaciones de lana peinada:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.3.3.2 Estructura de Costos

La industria del lavado y del top, ocupa poca mano de obra, apenas el 9 % del total de la industria textil lanera, representando ello apenas el 0,1 % del total de la industria (1.330 trabajadores en total)²¹. La mejora en los procesos tecnológicos determinó que el empleo en el sector haya caído 54 % en los últimos 10 años. Los productores disponen de una gran oportunidad para implementar rápidamente sistemas de producción ovinos que permitan aprovechar buenas perspectivas y precios para las lanas mas finas. La concentración de la producción de tops ha estado asociada en el pasado reciente a un proceso de fuerte inversión en tecnología de última generación, que ha determinado una sensible mejora en la calidad del producto y en la productividad de la mano de obra.

Por último, el costo fiscal y de la energía eléctrica, imponen una restricción adicional importante al sector.

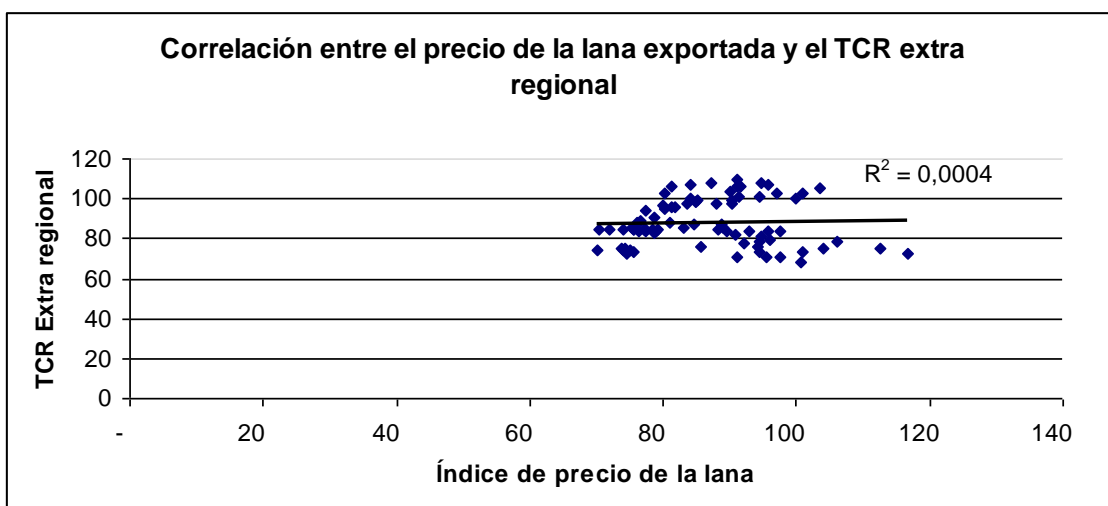
²¹ Datos extraídos del INE.

5.3.4 Estudios de variables clave

Respecto al tipo de cambio real a utilizar, elegimos el tipo de cambio extra regional, ya que los principales mercados a quienes exportamos están fuera de la región. Cabe destacar que si bien Brasil es uno de los destinos al cual exportamos, el volumen exportado no es representativo para el caso de estudio.

El precio de la lana está fijado en el Uruguay por el Indicador de Mercado del Este (IME) que lo fija Australia que es el principal productor de la misma. El precio también depende del stock que haya en el mercado y de las perspectivas esperadas por los mercados.

En Australia, el precio de la lana se fija en función de una canasta que se conforma con los distintos tipos de lana y que la cotizan diariamente en centésimos de dólares australianos. Dicha canasta se revisa cada tres años.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de infonecta.com

Realizamos el mismo análisis con respecto al tipo de cambio real con China, ya que es nuestro principal comprador, pero los resultados no difieren demasiado con el expuesto anteriormente.

La década de los noventa ha sido sin dudas la peor en la historia de la lana, y ha sido considerada por muchos "la década nefasta". Varios sucesos mundiales que se fueron dando sucesivamente a lo largo de dicha década tuvieron un efecto adverso sobre la demanda mundial por lana y por ende sobre los precios. Sumado a ello, en 1991, colapsó el sistema de "precios de reserva" en

Australia, con la consiguiente acumulación de stocks, sobreoferta de lana y su secuela negativa.

Con el comienzo de este siglo, la situación del mercado mundial de la lana cambió radicalmente, con valores internacionales muy por encima de los que se venían registrando en los últimos años.

El mercado principal para lanas medias a fuertes es China en hilados para tejer a mano fundamentalmente para la población rural y tiene un límite máximo de 29 micras. Este es un mercado en descenso, muy sensible al precio y con alto riesgo de sustitución por el acrílico, lo cual explica su resistencia al aumento de precios.

Más allá de las reglas del mercado, uno de los factores que más incide en el precio de la lana es su grado de pureza. Cuanto más blanca sea, más se paga por ella. Por eso es importante detectar la presencia de impurezas en el material sin procesar, principalmente las llamadas “fibras oscuras”. Estas fibras son un problema para la industria textil porque tras el proceso de coloración quedan de un color diferente a las demás.

El precio de la lana puede llegar a caer un 15% si contiene más de un determinado porcentaje de estas fibras oscuras, por lo que es necesario detectar su pureza lo antes posible.

A modo de conclusión, podemos decir que el precio de los tops de lana está fuertemente relacionado al mercado australiano quien fija el precio, por lo que Uruguay no influye en el valor del mismo. Lo que se constató fue que en el período analizado el volumen físico de las exportaciones en lo que refiere a tops, ha tenido un constante crecimiento en las exportaciones; esto se debe a una mejora tecnológica que ha permitido ampliar la capacidad instalada de la industria del peinado de lana y así poder vender un producto más elaborado.

Si bien el aumento del valor de la lana fue considerable a comienzo de este siglo, este fenómeno se explica principalmente por la apreciación del dólar australiano.

5.4 ALUMINIOS



5.4.1 Introducción

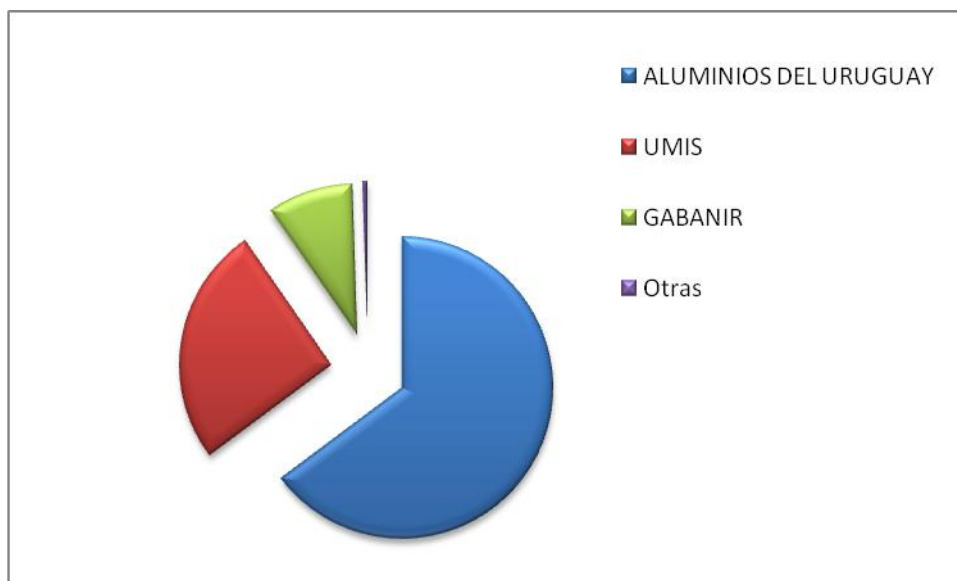
El aluminio es un elemento químico. Se trata de un metal no ferromagnético. Es el tercer elemento más común encontrado en la corteza terrestre. Los compuestos de aluminio forman el 8% de la corteza de la tierra y se encuentran presentes en la mayoría de las rocas, de la vegetación y de los animales²². Como metal se extrae únicamente del mineral conocido con el nombre de bauxita, por transformación primero en alúmina mediante el proceso Bayer y a continuación en aluminio metálico mediante electrólisis. Los principales productos del aluminio en Uruguay son: barras y perfiles, envases flexibles y desechos.

5.4.2 Nivel de actividad

Si bien no es representativo el total de PBI del sector aluminio, que asciende a 0,1% respecto al PBI total, consideramos importante el análisis de este sector, por la salida triunfadora de la crisis vivida en nuestro país en el 2002.

²² Diccionario de la Real Academia Española.

Las principales empresas exportadoras de barras y perfiles entre 2003 y 2009 en nuestro país son: Aluminios del Uruguay, Umis, Gabanir, entre otras. A continuación lo veremos gráficamente.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.4.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.4.3.1 Destino de las ventas

Las exportaciones de Aluminio no representan un porcentaje significativo en el total de las exportaciones del país. El año con mayor participación fue en el 2006 con un 0,5448 % del total de las mismas y el mínimo nivel de participación se sitúa en la crisis del año 2002 con un 0,1575 % del total de las exportaciones.

Mayoritariamente las exportaciones de dicho producto hasta el año 2003 inclusive, eran destinadas al mercado asiático, debido al enorme crecimiento de los países de dicho continente, siendo el resto de las exportaciones destinadas a América y Europa.

A partir del año 2004 se produjo un cambio en destino en las exportaciones de los desechos de aluminio. Se sustituye el destino de las exportaciones pasando a ser el principal demandante el mercado brasilero.

Cabe destacar que las barras y perfiles son el principal producto con mayor incidencia en las exportaciones de aluminio.

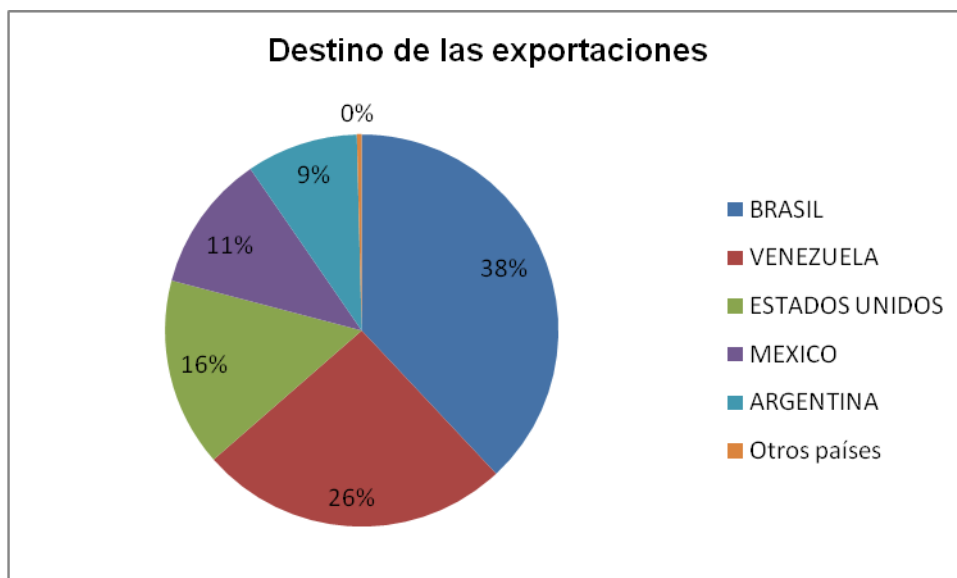
Es importante mencionar que las exportaciones de barras y perfiles de aluminio se vieron disminuidos en un 25% hasta el año 2002 por las crisis producidas en Brasil, Argentina y Uruguay.

A partir del año 2003 se produce un incremento significativo de las exportaciones siendo la principal firma exportadora Aluminio del Uruguay S.A.

El destino de las exportaciones de dicho producto hasta el año 2002 era básicamente Brasil y Argentina. A partir del año 2003 la firma Aluminios del Uruguay S.A. desarrollo un nuevo nicho de mercado debido a la crisis regional, consiguiendo colocar sus productos en México y Estados Unidos en el periodo post crisis para luego retomar sus mercados tradicionales.

En el año 2006 se observa un incremento considerable debido a un emprendimiento entre los gobiernos de Uruguay y Venezuela de exportaciones de casas prefabricadas las cuales tienen un alto contenido de aluminio.

El producto laminado se encuentra en un continuo crecimiento. La principal firma exportadora es Aluminios del Uruguay S.A., siendo los mercados destino de dicho producto hasta el año 2003, Argentina y Paraguay. A partir del año 2004 se produce un importante crecimiento de las exportaciones hacia Paraguay producido por el incremento de las ventas a las industrias tabacaleras radicadas principalmente en Ciudad del Este.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.4.3.2 Estructura de Costos

Se realizó una estimación de la misma y se llegó a que la estructura de costos esta conformada por: el 75% del costo corresponde a materias primas, fundamentalmente lingotes, tochos, láminas y desechos de aluminio. Luego, el 10% corresponde a mano de obra, es decir sueldos del personal, jornales y cargas sociales. El 15% restante corresponde a gastos de fábrica como por ejemplo, amortizaciones, mantenimientos, informática, teléfono, luz, agua, etc²³.

En cuanto a la evolución de la ocupación entre el 2000 y el 2007 la misma disminuyo por año alrededor de un 18% entre el 2000 y 2002. Por otro lado la cantidad de empleados fue aumentando gradualmente entre el 2002 y 2007 en aproximadamente un 17% en cada año.

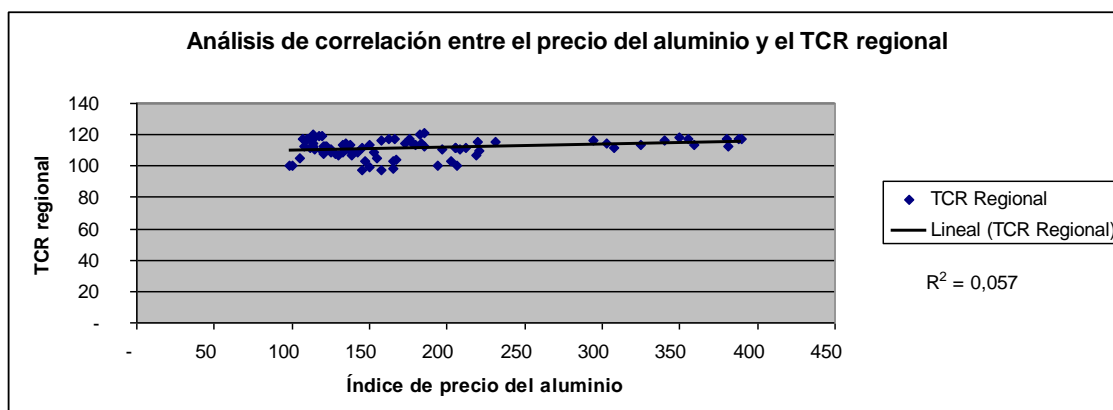
²³ "La industria del Aluminio en Uruguay" L. Di Gianvitorio y otros.

5.4.4 Estudio de variables claves

Respecto al tipo de cambio real a utilizar, decidimos que el más adecuado sería utilizar el regional ya que la mayoría de las exportaciones son destinadas al Mercosur.

Con relación al precio en la industria del aluminio, éste se va a fijar en base a la siguiente ecuación: (LME + otros costos) + comisión del agente + flete + seguro + margen = PRECIO DE VENTA.²⁴

El LME es el precio referencial del mercado de metales de Londres, por lo que viene determinado del exterior, esta situación implica que a medida que el costo de la materia prima básica aumente, se reflejara directamente en el precio final. La comisión del agente, va a existir en el caso que el producto sea exportado y no va a ser tomado en cuenta cuando se comercialice en el mercado local. Otro factor es el flete internacional para llegar al país de destino y el flete interno para poner la mercadería en la casa del cliente. Sumando todos estos factores la empresa tomará la decisión de poner el margen de utilidad que le quiera dar al producto. Una vez calculado se suma ese porcentaje y nos dará el precio al cual la empresa venderá el producto.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de infonecta.com y BCU.

Respecto al gráfico, no podemos decir que exista una dependencia entre el precio del aluminio y el tipo de cambio real.

²⁴ "La industria del Aluminio en Uruguay" L. Di Gianvitorio y otros.

Estudiando lo sucedido en el período de análisis, nos cuenta el Sr. Fernando Galup, gerente financiero de Aluminios del Uruguay, que a pesar de que los ingresos del sector en el 2002 disminuyeron considerablemente, en el mediano plazo la competitividad de la empresa aumentó, ya que los costos en pesos devaluaron un 20%; por lo cual la rentabilidad se incrementó un 1%. La devaluación incrementó la competitividad de la empresa hacia el exterior, por lo cual luego del 2002 la situación mejoró.

La caída de la demanda interna fue suplida por el incremento de la oferta hacia el exterior, lo que permitió sobrellevar la profunda crisis y retomar el crecimiento del sector. Se abrieron nuevos mercados como ser México y Estados Unidos. A pesar que el resultado en el sector seguía siendo positivo, esta situación provocó una disminución en la rentabilidad, ya que los precios debían ser más competitivos y los costos aumentaron, como por ejemplo el flete.

A modo de conclusión, el sector aluminios está relativamente ligado a la variación del tipo de cambio. Grandes variaciones del tipo de cambio real han afectado la composición de la paramétrica de la empresa, modificando así el porcentaje de rentabilidad de la misma. Pero si analizamos el mediano - largo plazo, el tipo de cambio real pasa a ser secundario, pesando otros factores como ser otros gastos necesarios para exportación – gastos de negociación- los que más pesan.

5.5 PAPEL Y CARTÓN



5.6.1 Introducción

El papel es una delgada hoja elaborada con pasta de fibras vegetales que son molidas, blanqueadas, desleídas en agua, secadas y endurecidas posteriormente; a la pulpa de celulosa, normalmente, se le añaden sustancias como el polipropileno o el polietileno con el fin de proporcionar diversas características. Las fibras están aglutinadas mediante enlaces por puente de hidrógeno. También se denomina papel, hoja o folio a su forma más común como lámina delgada.²⁵

5.6.2 Nivel de actividad

Respecto al PBI, este sector ha mantenido alrededor del 0,2% - 0,3% del PBI total²⁶. Cabe destacar que para este análisis no hemos considerado la empresa UPM S.A. (ex Botnia S.A.) ya que la planta comenzó a funcionar luego de terminado nuestro período de estudio.

²⁵ Diccionario de la Real Academia Española.

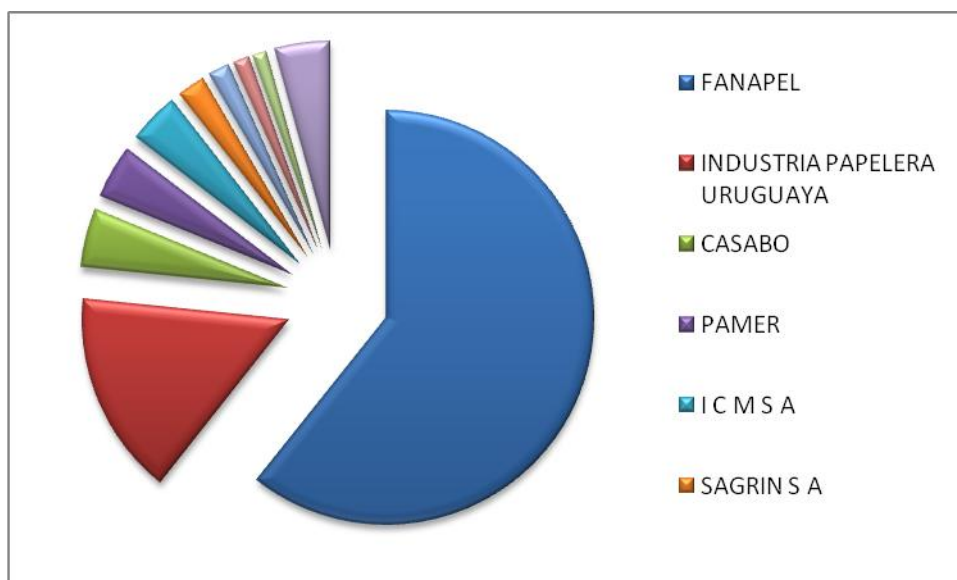
²⁶ Datos extraídos del CIU.

La industria papelera uruguaya se compone de cinco empresas relativamente grandes (aunque pequeñas en el contexto internacional) y de algunas pequeñas empresas cartoneras. Dentro de las grandes, sólo dos producen pulpa de papel a partir de la madera (Fábrica Nacional de Papel y PAMER), mientras que las otras (IPUSA, CICSSA y Cartonera Pando) fabrican papel y cartón en base a la compra de pulpa o recortes de papel. Las pequeñas cartoneras son empresas artesanales, que producen cartones y artículos de cartón en base a recortes de papel.

Los principales rubros de producción de estas empresas son: Papel de impresión y de escritura (Fanapel, IPUSA), cartón corrugado y envases de cartón (PAMER, CICSSA), papel higiénico (PAMER, IPUSA) y otros papeles y cartones (Fanapel, PAMER, IPUSA, Cartonera Pando).

En su conjunto, la industria papelera emplea cerca de 3000 trabajadores, concentrados principalmente en Fanapel, PAMER, IPUSA y CICSSA y consume unas 160.000 toneladas de madera y unas 100.000 de leña.

A continuación detallamos gráficamente las principales empresas exportadoras uruguayas de papel y cartón:



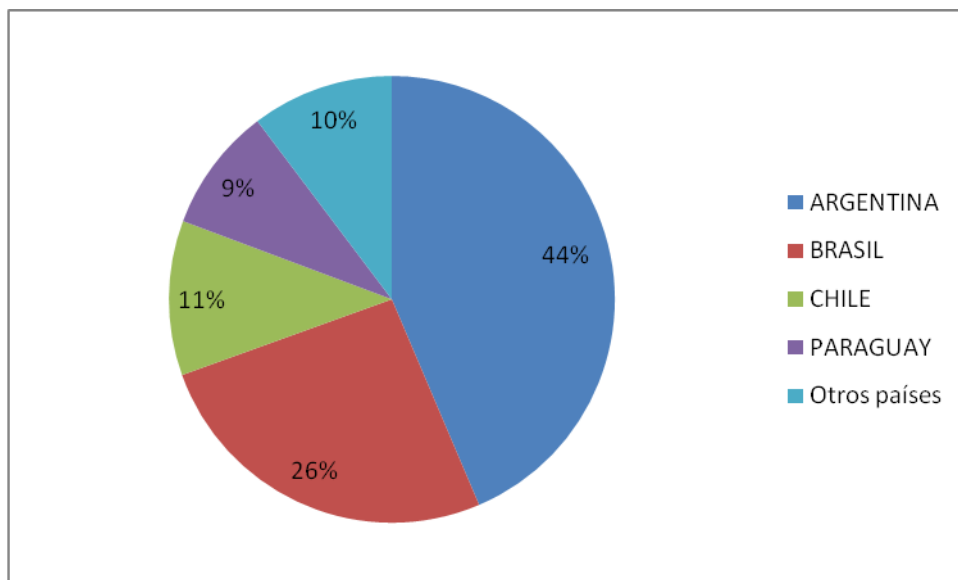
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.6.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.6.3.1 Destino de las ventas

En el último período, la industria ha mantenido una importante corriente exportadora, principalmente hacia Argentina, sobre todo en los papeles de impresión y escritura, papel higiénico y cajas de cartón corrugado. Según la Cra. Irene Corral, Gerente Financiero de Fanapel, las ventas al exterior vistas desde la óptica de cantidades físicas, son en el orden del 65% y en plaza son alrededor del 35%. Pero las ventas en plaza dan mayor rentabilidad, siendo las ventas en términos monetarios, equitativas (50% exterior y 50% plaza). Independientemente que las mayores exportaciones se realicen a Brasil, Argentina y Chile, Fanapel también exporta a países fuera de la región, como ser México y Costa Rica, entre otros; por lo que en caso de ser necesario, tiene a donde expandirse. Hoy por hoy no lo hace ya que sus ventas en plaza son más rentables.

Detallamos a continuación los datos relevados gráficamente:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.6.3.2 Estructura de Costos

En nuestro país la gran mayoría de la materia prima es importada. Respecto a la cantidad de personas ocupadas, la misma se incrementó a partir de 2003, donde también disminuyó la cantidad de personas en seguro de paro. El porcentaje de desempleo cayó notoriamente en 2004.

Antes de la década de los noventa, el sector funcionaba de manera oligopólica, dedicándose cada una de las grandes empresas a productos diferentes y no existiendo por lo tanto competencia entre ellas ni del exterior. En los noventa, el país comenzó un proceso de apertura que cambió el escenario, y las empresas comenzaron procesos de reestructura y cambio tecnológico. La inversión en tecnología en el sector no es homogénea, siendo Fanapel e Ipusa quienes más invierten, y en tercer lugar Pamer y Cicssa.²⁷

Las importaciones de bienes intermedios comienzan a incrementarse en el 2003; continúan en el 2004 acompañadas de la importación de bienes de capital y bienes de consumo.

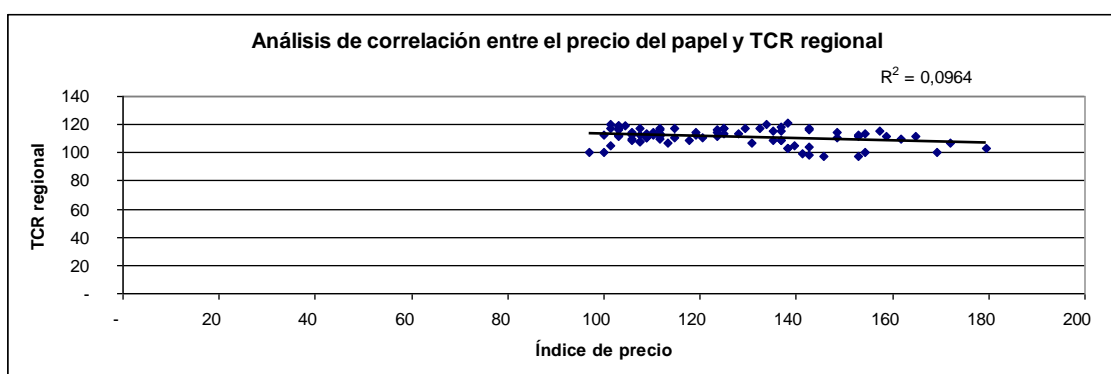
A pesar de que Fanapel es productor de madera, la mayor parte de la materia prima es importada, por lo que su precio está fijado en dólares. Pero existen otros costos importantes como los fletes de la materia prima, los sueldos del personal y la energía (UTE y ANCAP) que son de gran importancia para la estructura y son fijados en pesos.

5.6.4 Estudios de variables clave

Con relación al tipo de cambio real a utilizar, entendemos que es necesario hacer el análisis con el TCR regional, ya que la mayor parte de las exportaciones, como lo mencionamos anteriormente, se dan a los países de la región.

²⁷ "Industria del Cartón" 2008, Claudia Cabrera y otros.

En materia de fijación de precios puede decirse que se comporta como un modelo de competencia perfecta, siendo las empresas precio-aceptantes. Éstas consideran al precio de mercado como dado y fuera de su control. Los precios para exportar son fijados en dólares, mientras que los precios en plaza se fijan en pesos. Pero como muchas empresas que venden en plaza importan sus productos, fijan sus precios por la variación del dólar. Por lo tanto, el tipo de cambio también influye en la fijación de precios en plaza.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de infonecta.com y BCU.

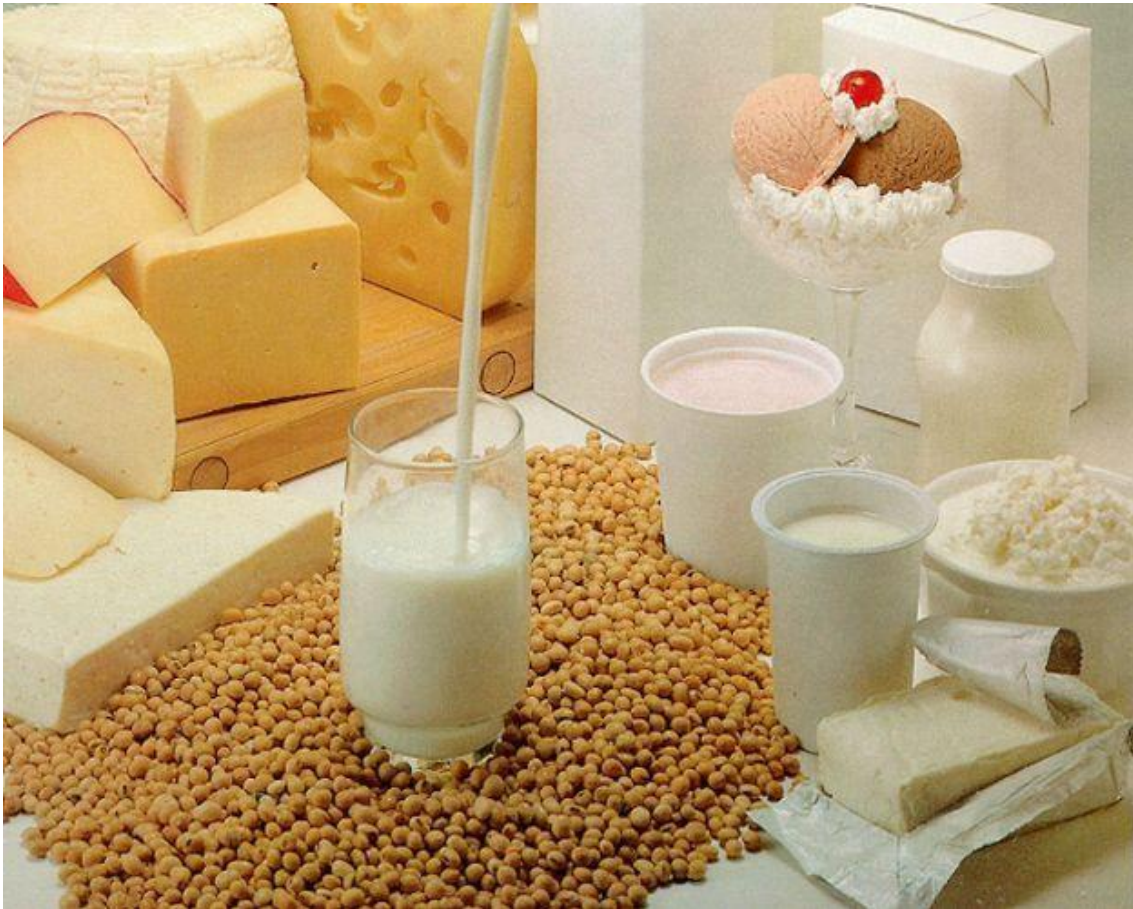
Del estudio de este sector se desprende que del período analizado, el IVF del total de la industria ha mostrado signos de recuperación a partir del 2003, llegando en el 2005 a superar el volumen producido en 1993. Dentro del sector, la fabricación de papel y cartón ondulado y de envases de papel y cartón fue la rama más afectados por la crisis del 2002, mientras el resto de las ramas no presentan caídas importantes de la producción en estos años.

Luego de la crisis, aumentó la cantidad de personal ocupado y horas trabajadas en la industria, debido a un incremento en las ventas industriales tanto en el mercado interno como en las exportaciones, al abrirse nuevos mercados y al mejorar los precios como consecuencia de la devaluación del 2002.

Del sector papel y cartón podemos concluir entonces que las variaciones en los tipos de cambio no afectan los precios del sector, ya que los mismos son fijados en el mercado. La situación es distinta para los costos, ya que existen costos en moneda nacional, que según el tipo de cambio, hará que aumenten o

disminuyan la rentabilidad. Debido a mejoras tecnológicas, el sector ha logrado ser más competitivo, aunque dichas mejoras no son homogéneas en las diferentes empresas que lo componen, como bien lo mencionamos anteriormente.

5.6 LÁCTEOS



5.6.1 Introducción

Los productos lácteos son aquel grupo de alimentos que incluyen la leche, así como sus derivados procesados (generalmente fermentados). Las plantas industriales que producen estos alimentos pertenecen a la industria láctea y se caracterizan por la manipulación de un producto altamente perecedero, como

es la leche, que debe vigilarse y analizarse correctamente durante todos los pasos de la cadena de frío hasta su llegada al consumidor²⁸.

5.6.2 Nivel de actividad

El sector industrial lácteo está conformado por 35 empresas registradas, las que recibieron el 83% de la producción de leche en 2007. Dichas empresas poseen una capacidad instalada total de 7,32 millones de litros por día, 146% superior a la de inicios de los años noventa, lo que representa una tasa acumulativa anual del 5% (DIEA), algo superior a la de la materia prima.

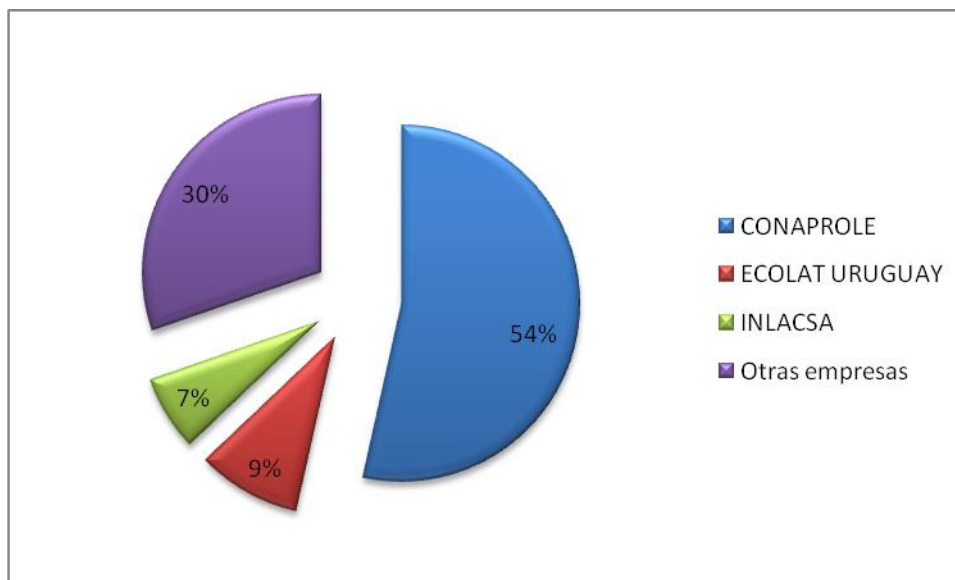
La industria láctea representó el 6 % del valor bruto de producción industrial en el año 2007 —cercano a los 618 millones de dólares—, participación que no ha sufrido modificaciones sensibles en los últimos años, al igual que el ratio referido a la participación de personal ocupado sobre el total industrial, que ronda el 4%. El sector genera un valor añadido del 20% del valor de su producción en promedio, algo inferior a la media industrial (25%) y en particular a la alimenticia (24%).

La actividad lechera es la segunda en importancia dentro de la pecuaria nacional (detrás de la actividad bovina) representando aproximadamente el 18% del Valor Bruto Producción pecuaria²⁹. Mientras que en la década del noventa la producción agropecuaria en su conjunto creció aproximadamente un 20%, la actividad lechera creció un 50%. Con un mercado interno pequeño, saturado en su capacidad de consumo y con caída de su poder adquisitivo como consecuencia de la recesión económica ocurrida a partir de 1999, el destino natural de la producción fue la exportación. Mientras que para 1984 las exportaciones alcanzaban los 20 millones de dólares, en el 2003 esa cifra ascendía a más de 135 millones de dólares, habiendo obtenido un pico de 273 millones en 1999. Del total del volumen remitido a planta, aproximadamente un 60% se destina a la exportación y el resto al mercado interno.

²⁸ Diccionario de la Real Academia Española.

²⁹ "Cadena de Valor". Gabinete Productivo, 2007.

Trece empresas venden sus productos al mercado externo, y las tres principales —Conaprole, Ecolat e Inlacsá — acumulan más del 70% de las exportaciones.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.6.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.6.3.1 Destino de las ventas

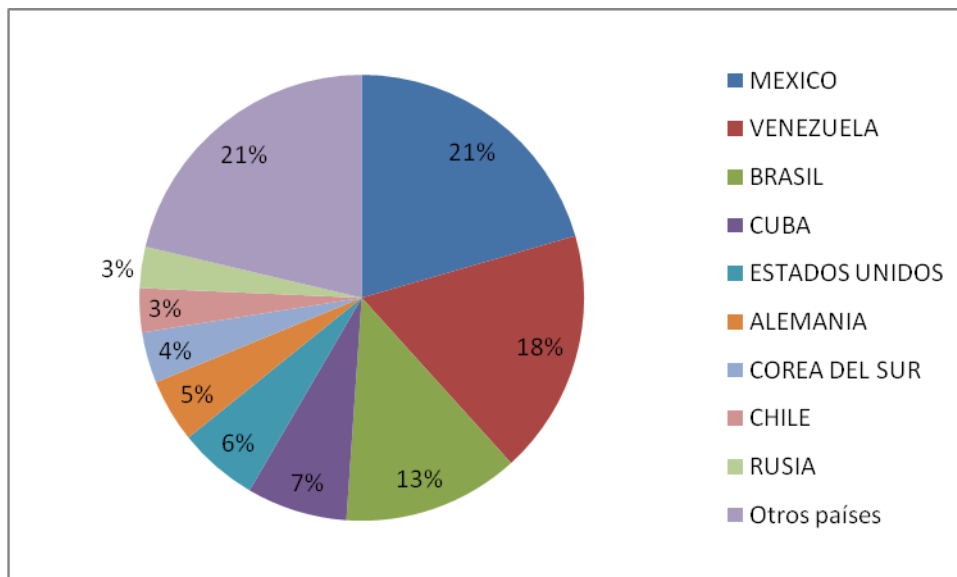
El Uruguay exporta promedialmente el 63% de su producción, mientras el otro 37% está volcado al mercado interno.

La parte de la producción láctea, a nivel mundial, que se integra al comercio internacional es baja (8% a 10%) debido en parte a que los países protegen fuertemente su producción local. Uruguay es uno de los pocos países con una cadena láctea volcada al mercado internacional (dos tercios del volumen de producción), por lo que su cadena productiva está fuertemente condicionada por las fluctuaciones del mercado.³⁰

Los productos con mayor grado de diversificación se dirigen al mercado interno. Las exportaciones de lácteos se destinan a 69 países, poniendo en evidencia el

³⁰ Datos extraídos de OPYPA.

nivel de acceso del país y de las empresas. Los principales destinos son México, Venezuela, Cuba, Estados Unidos y Brasil. Gráficamente lo veremos a continuación:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

Brasil era el destino de la mitad de las exportaciones uruguayas hasta 1999. Luego de la caída de este mercado, fue necesario vender a nuevos destinos, resultando una diversificación de los mismos.

Las empresas exportan productos básicamente en el mercado de ingredientes: commodities lácteos, particularmente quesos (mercado dinámico pero muy protegido, donde son necesarias las negociaciones bilaterales de manera de mejorar o conseguir cuotas) y leche en polvo, un mercado más abierto pero de menor crecimiento.

En conjunto, las exportaciones lácteas de Uruguay han mostrado un dinamismo muy importante impulsado por las condiciones de exceso de demanda internacional, y se han multiplicado cinco veces con respecto a inicios de la década del noventa (medido en valores, pero con importantes incrementos también en volúmenes).

La producción de leche de vaca ha crecido de forma moderada en los últimos años, a una tasa acumulativa anual del 2 %. Los principales países productores

de leche en el año 2006 fueron: UE (27%), Estados Unidos (15%), India (7%), Rusia (6%) y China (6%). La mayoría abastece sus mercados internos o ampliados, a excepción de Nueva Zelanda y Uruguay.

5.6.3.2 Estructura de Costos

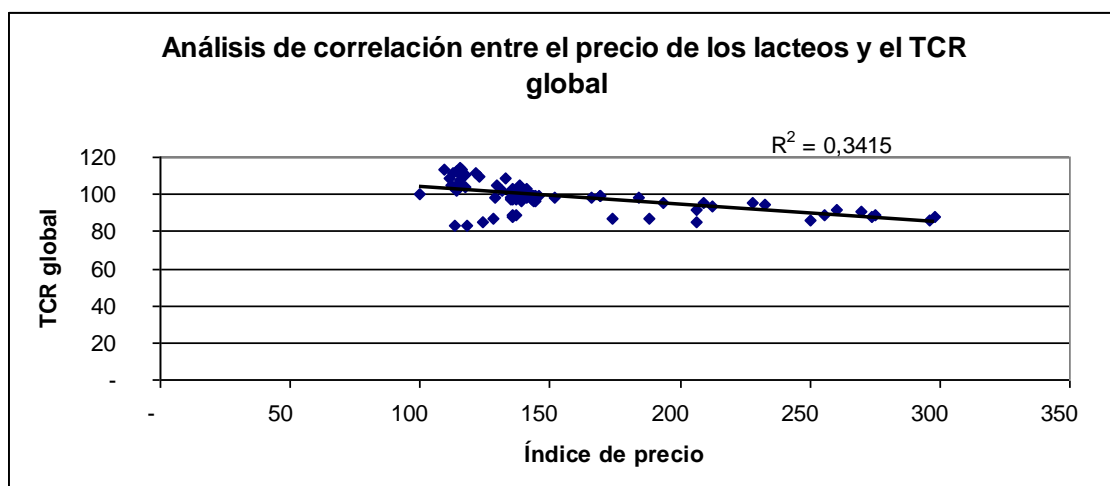
La estructura de costos del sector lácteos está compuesta en su mayoría por materias primas que representan alrededor del 70% del costo. En lo que se refiere a los costos de materiales, los mismos se conforman principalmente por los envases necesarios por los distintos productos ofrecidos por el sector. Los mismos representan el 5% del costo. A su vez, la mano de obra consume alrededor del 5%. También se debe tomar en cuenta el gasto en energía que insume un 3% del costo. Por último tenemos los gastos de administración y ventas que están en el entorno del 20% de los mismos³¹.

5.6.4 Estudios de variables clave

El tipo de cambio real a utilizar para este análisis es el global, ya que los destinos a los cuales exportamos nuestros productos son tanto regionales como extrarregionales.

Los precios actuales son de los más altos (en dólares) recibidos en los últimos años. Sin embargo el debilitamiento del dólar producido durante 2004 y el 2005 mostró la fragilidad de la situación, poniendo nuevamente a la política cambiaria en el centro de atención de las empresas lecheras.

³¹ Datos extraídos de OPYPA



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

En virtud del reducido tamaño del mercado interno, el crecimiento futuro dependerá una vez más de las posibilidades de exportación. Entre los factores de entorno más importantes que determinan la competitividad de nuestros productos en el exterior estará el tipo de cambio y los acuerdos comerciales que se logren en las negociaciones bilaterales (con Unión Europea o en el NAFTA) o multilaterales (en la OMC). En relación a las negociaciones para lograr acuerdos de libre comercio, no son esperados cambios importantes en el corto plazo por lo que las empresas nacionales deberán continuar insistiendo por ampliación de cuotas en mercados regulados.

A perder poder de compra en dólares, se ha perdido la posibilidad de invertir y mejorar la competitividad. La inflación del dólar ha sido superior al precio, por lo tanto este es otro factor que nos muestra la pérdida de competitividad del sector.

Podemos concluir entonces que el precio está fijado por el mercado y este sector tiene en sus costos un predominio en moneda nacional. Si bien el tipo de cambio juega un papel importante en este sector, el mismo ha evolucionado de forma favorable, porque los precios de exportación en dólares han sido mayores que los costos medidos en dólares. Vale mencionar que en particular para el sector lácteo en el año 2008 se alcanzaron valores record en lo que tiene que ver con el precio de la leche en polvo en el mercado internacional.

5.7 PINTURAS



5.7.1 Introducción

La pintura es un producto fluido que, aplicado sobre una superficie en capas relativamente delgadas, se transforma al cabo del tiempo en una película sólida que se adhiere a dicha superficie, de tal forma que recubre, protege y decora el elemento sobre el que se ha aplicado.³²

Existen diferentes tipos de pinturas, tales como barnices, esmaltes, lacas, colorantes, entonadores y selladores entre otros; cada uno con unas propiedades físicas y químicas que deben tenerse en cuenta a la hora de elegir el producto adecuado, ya sea por el tipo de superficie a aplicar, el carácter estético o las inclemencias a la que va a estar sometido.

5.7.2 Nivel de actividad

Respecto al valor bruto de producción podemos decir que el mismo fue incrementándose hasta 1996, promediando en ese año los 88 millones de dólares. Luego comenzó a decrecer, superando apenas los cuarenta millones en el 2002.

³² Diccionario de la Real Academia Española.

De los datos relevados se puede inferir que a partir del 2000 se tiene una capacidad ociosa próxima al 75%. Esto implica que se acentuó el problema de la escala de producción necesaria para las industrias uruguayas del sector pinturas.

La producción de la rama presenta una fuerte reducción en la década de los noventa, esto se debe a la pérdida de las ventajas arancelarias que se tenía por los acuerdos del CAUCE y PEC que se agudizaron en el proceso de integración regional. Por otro lado en el período 1995 a 1998 hay un repunte de la producción debido al desarrollo del mercado interno y una mejora del nivel exportado a la región basado en las mejoras de competitividad de la industria con la incorporación de tecnología, las cuales dejaron de tener sentido con la devaluación brasileña de 1999.

Las empresas uruguayas que lideran el mercado han realizado importantes inversiones en infraestructura con el objetivo de beneficiarse de las economías de escala de la industria, aumentando la capacidad productiva y desarrollando productos de un mayor valor agregado procurando diferenciarse³³.

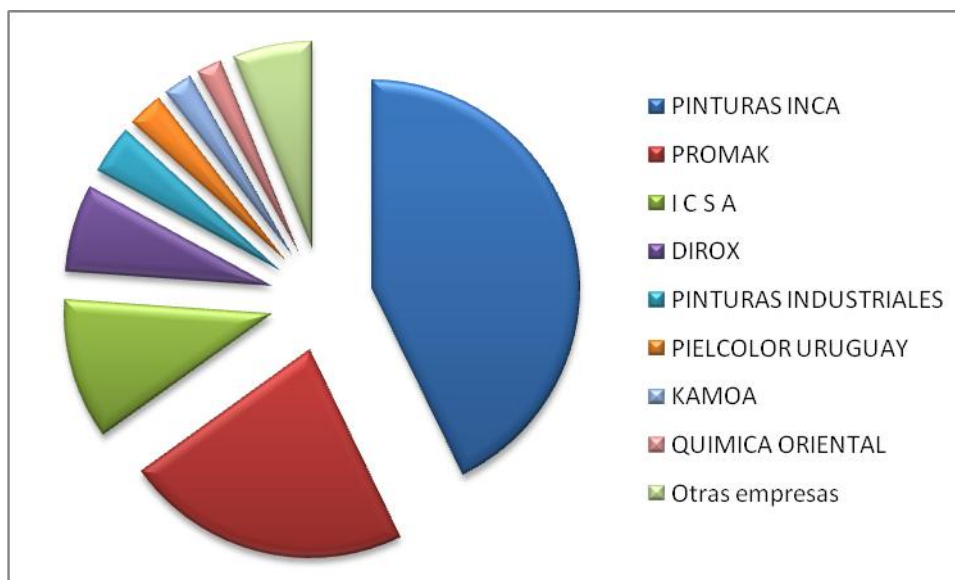
Por otro lado las empresas de menor porte se consolidaron en el mercado interno, atendiendo a nichos de mercado que descuidaban las empresas líderes y efectuaron inversiones de menor cuantía financiada con fondos propios y alivianaron su estructura de costos fijos.

Luego de estas ampliaciones la capacidad instalada de la industria de la pintura, excedía en más de un 50% el consumo interno y las empresas debían exportar para mantener niveles de producción que les permitiera obtener rentabilidad.³⁴

³³ Datos extraídos del CIU

³⁴ MIEM "Informe sector pinturas"

Las principales empresas exportadoras uruguayas son:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

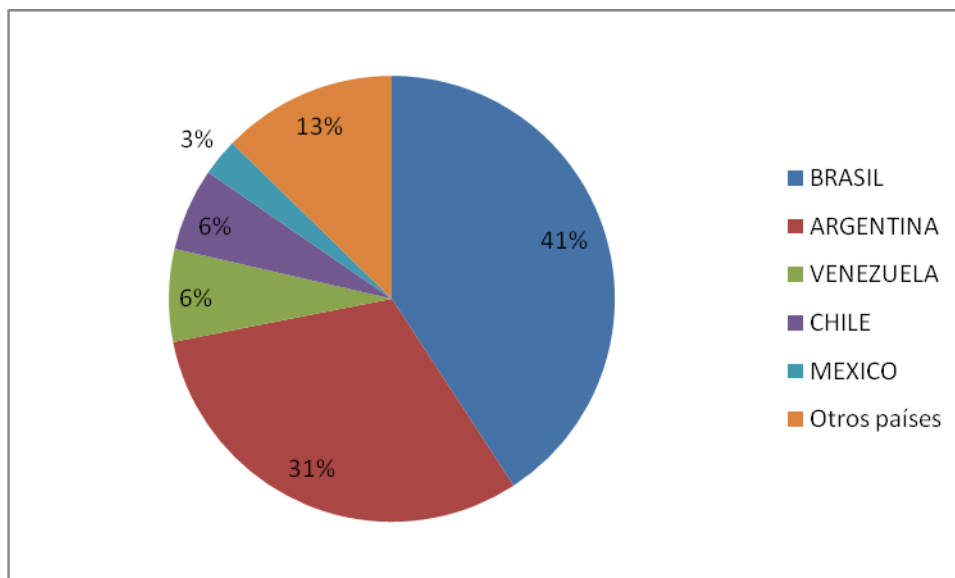
5.7.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.7.3.1 Destino de las ventas

En el período 1985 - 1990 el sector pinturas comenzó un proceso de reconversión desarrollando nuevos productos e introduciendo nueva tecnología aprovechando las ventajas arancelarias y transformándolas en ventajas competitivas estructurales que surgían de los acuerdos bilaterales con Brasil y Argentina como son el PEC y el CAUCE respectivamente.

A partir del año 1990 se produce una fuerte baja en las exportaciones debido a la pérdida de las ventajas arancelarias por la creación del Mercosur. Esto determina la necesidad de que el sector readeque su estrategia y estructura, orientando su producción al mercado interno y promoviendo su crecimiento, efectuando importantes inversiones en infraestructura y maquinaria. El objetivo es aumentar la capacidad productiva, evitando el ingreso de productos importados y desarrollando mercados extrarregionales así como productos con un mayor valor agregado.

Los principales destinos son Brasil y Argentina. Ellos concentran más del 70% de las ventas. A su vez, existen otros mercados como Venezuela, Chile y México. Veremos a continuación los datos expuestos gráficamente:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.7.3.2 Estructura de Costos

La principal materia prima son los colores minerales en polvo, que representan un 15% y le siguen los pigmentos preparados con un 8%. Por su parte las resinas alquídicas y acrílicas, las emulsiones sintéticas y los aditivos representan un 20%. Los mismos en su mayoría son importados aunque algunos son de origen nacional³⁵.

Es un sector muy vulnerable a la devaluación debido a su dependencia de la importación de materias primas. El sector incurre en mayores costos por importar materias primas que lo que gana por exportar productos, es decir, es un sector muy sensible a la devaluación y cambios de precios internacionales de la materia prima.

³⁵ MIEM "Informe del sector pinturas".

En cuanto a la mano de obra, según datos relevados, hay una fuerte disminución del personal ocupado. En la segunda mitad de la década de los noventa hubo una fuerte contracción de la demanda del sector, como también un proceso de reconversión global de la industria, en un marco de incorporación de nueva tecnología por parte de las empresas líderes.

La pintura es un producto de bajo valor agregado, por lo tanto el negocio de la pintura es local o como mucho regional. Es difícil encontrar un país que se nutra únicamente de la importación de pintura y eso es porque la relación costo flete de la pintura no es menor cuando las distancias son largas.

El costo más significativo en la producción de la pintura es la materia prima y los envases, porque no es una industria de mano de obra intensiva.

En lo que se refiere a los insumos básicos, el 70% son importados. La producción local de insumos es muy poca y se limita a algún talco, carbonato y diluyente.

Los precios de los insumos se han mantenido estables en dólares y como las fábricas facturan en pesos la variación de la cotización del dólar se traslada a los precios.

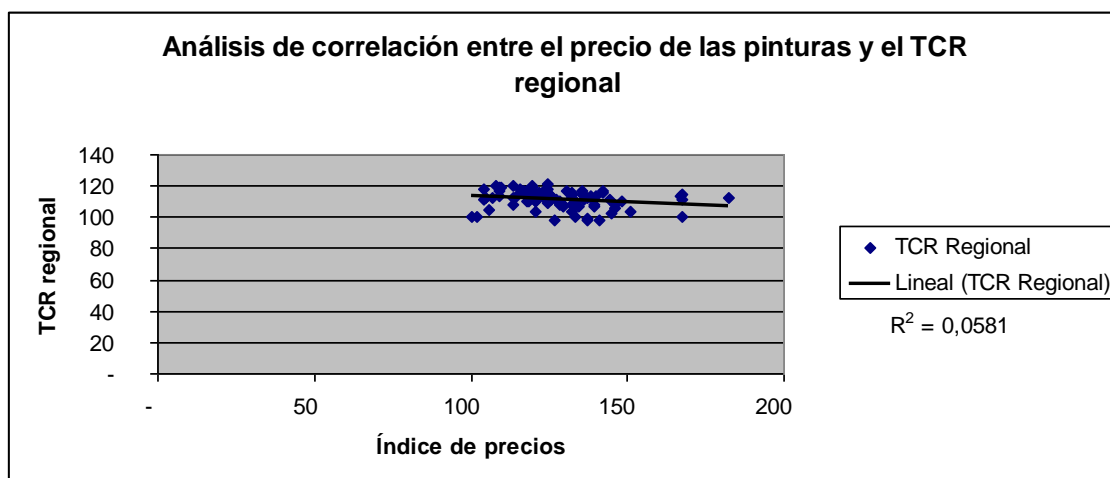
Las empresas líderes al anticiparse a las exigencias gubernamentales han tenido un aumento en los costos de la materia prima por ejemplo en la sustitución del plomo, en la fabricación de esmalte sintético que significa incrementar el costo entre un 5% y 10%.

5.7.4 Estudios de variables clave

Respecto al tipo de cambio real, utilizaremos el regional, ya que los principales destinos son Brasil y Argentina.

El precio de las pinturas lo fija la empresa líder del mercado, debiendo el resto acompañar la decisión. Por más que una empresa realice un producto

diferenciado en calidad, no se puede apartar del precio fijado por la empresa líder, porque si no pierden ventas.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

Con la devaluación regional de la década de los noventa (Brasil 1999 y Argentina 2001) los mercados se cerraron para las empresas uruguayas ya que el gobierno uruguayo no acompañó la medida hasta mediados del 2002.

Las empresas de menor porte, si bien no enfrentaban la situación con un nivel de endeudamiento excesivo, también acusaron el golpe de que los grandes productores volcarán su producción al mercado interno. Al exceso de oferta en el ámbito local se agrega el ingreso de productos importados, sobre todo de la región los cuales incluso ingresan fuertemente subsidiados en un acto completamente ilegal en un proceso de integración.

Se concluye entonces que es un sector muy vulnerable a la devaluación debido a su dependencia de la importación de materias primas. El sector incurre en mayores costos por importar materias primas que lo que gana por exportar productos, es decir, es un sector muy sensible a la devaluación y cambios de precios internacionales de la materia prima.

5.8 MOLINOS DE TRIGO



5.8.1 Introducción

Los molinos elaboran harina de trigo de varias calidades, de 0 a 000 en orden creciente de calidad, inversamente proporcional al contenido de cenizas. Del proceso resulta como subproducto el afrechillo de trigo, en una proporción de 25% a 30% del volumen de trigo procesado.

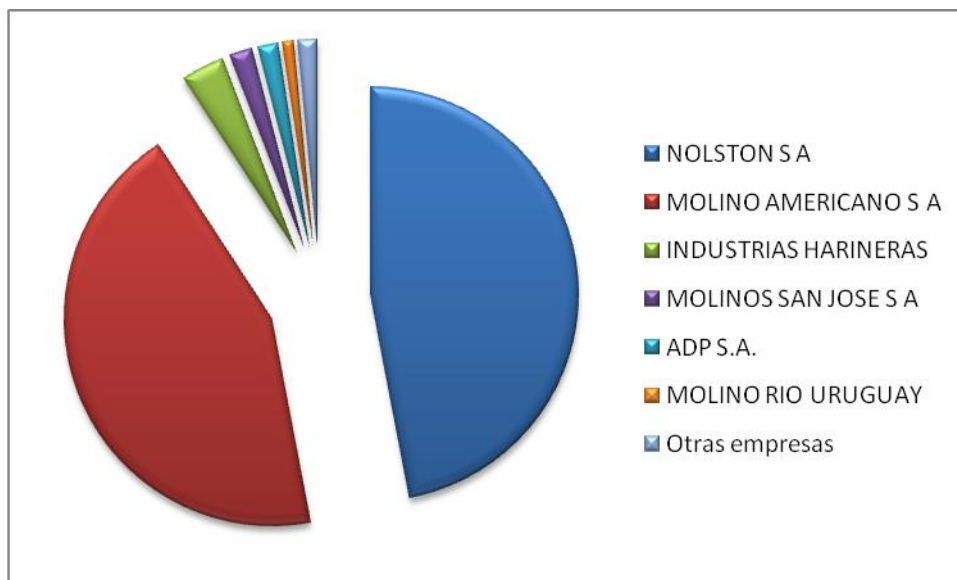
5.8.2 Nivel de actividad

En cuanto al PBI del sector molinos de trigo, el mismo evolucionó de forma positiva durante el período ya que mantenía una cuota entre el 0,3% y 0,4% hasta el 2002, aumentando a partir de este año un 0,1%

La industria molinera del Uruguay está representada por unos 20 molinos, de los cuales cinco de ellos concentran alrededor del 65 % del mercado. Se verifica una fuerte heterogeneidad entre las empresas molineras, tanto en tamaño como en grado de modernización y adecuación tecnológica. Se observan importantes inversiones en la adecuación de la capacidad instalada de almacenaje y acondicionamiento de la materia prima. La producción de afrechillo como subproducto de la molienda, y los volúmenes de descarte de

materia prima, vinculan a la molinería con las cadenas productivas de base animal, en particular con la de la producción vacuna.³⁶

Las principales empresas exportadoras son: Nolston, Molino Americano, Industrias Harineras, Molinos San José, ADP, Molino Río Uruguay, entre otras. A continuación lo detallamos gráficamente:



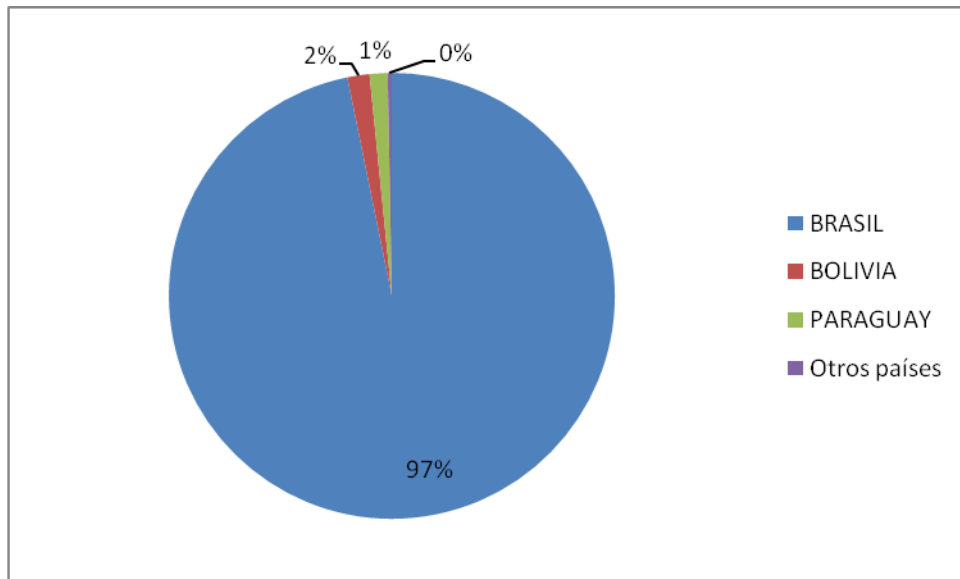
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta

5.8.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.8.3.1 Destino de las ventas

El 85% de la producción de harina se destina a la elaboración nacional, un 9% al consumo final y un 7% restante a la exportación. La expansión de la producción ha llevado a superar sostenidamente las necesidades de la industria local, y ha impulsado un fuerte aumento de las exportaciones. El destino principal de las exportaciones es Brasil, como se verá gráficamente a continuación:

³⁶ "Cadena de valor" Gabinete productivo, 2008.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.8.3.2 Estructura de Costos

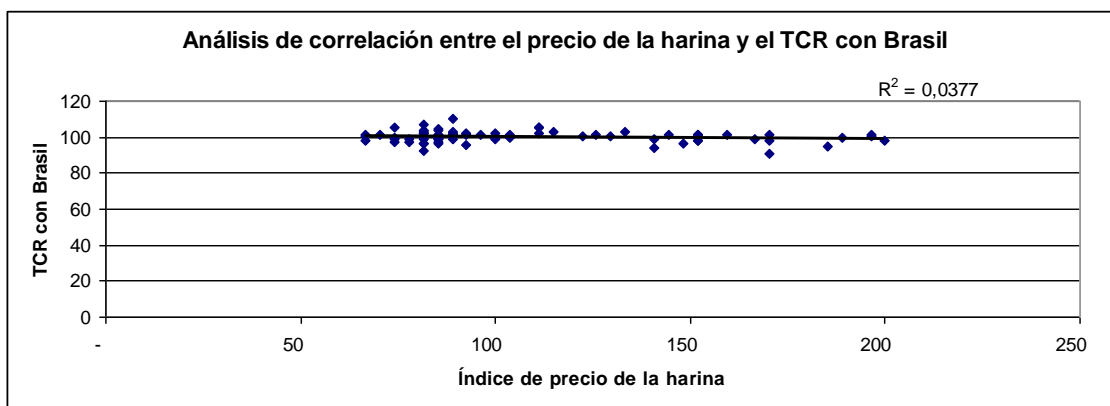
Los principales costos que tiene la industria molinera son la materia prima y materiales, siendo los mismos entre 70% y el 80%, según la empresa. La mano de obra, que varía entre un 3% y un 7%. Los fletes tienen un peso menor, dependiendo de la localización del molino; el mismo es alrededor del 3%. Los otros gastos se componen de electricidad y gastos de administración y ventas, ocupando entre el 15% y el 30% de los costos totales³⁷.

5.8.4 Estudios de variables clave

Como Brasil es el destino más importante de las exportaciones, entendemos que el estudio se hace rico utilizando el tipo de cambio real con respecto a Brasil.

Los precios son fijados por la Gremial de Molinos.

³⁷ Datos extraídos del CIU.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de infonecta.com

El perfil exportador de la cadena de trigo da lugar a una formación de precio doméstico orientada por la equivalencia de exportación, esto permite a la industria abastecerse en condiciones competitivas.

El mercado internacional de trigo se caracteriza por una estructura de orígenes y destinos relativamente menos concentrado que otros granos. En el total comercializado aparece dos países de la región en posiciones destacadas: Argentina es el quinto exportador y Brasil es el primer importador mundial. Así, la cadena triguera nacional tiene las ventajas de la proximidad geográfica a un gran mercado demandante y a un abastecedor de primer nivel, más las derivadas del acceso sin aranceles por el Mercosur.

Podemos concluir de este sector que está básicamente volcado al mercado interno y los excedentes se exportan a Brasil, que es el mayor importador mundial de harinas de trigo. A su vez, en caso de ser conveniente, Argentina es el mayor exportador mundial de harinas de trigo, que se le compra en caso de ser necesario, por lo que entendemos que el tipo de cambio no es un factor clave para este sector.

5.9 PLÁSTICOS



5.9.1 Introducción

El término plástico en su significación más general, se aplica a las sustancias de distintas estructuras que carecen de un punto fijo de ebullición y poseen durante un intervalo de temperaturas propiedad de elasticidad y flexibilidad que permiten moldearlas y adaptarlas a diferentes formas y aplicaciones. Sin embargo, en sentido restringido, se debe a que denota ciertos tipos de materiales sintéticos obtenidos mediante fenómenos de polimerización o multiplicación artificial de los átomos de carbono en las largas cadenas moleculares de compuestos orgánicos derivados del petróleo y otras sustancias naturales.³⁸

³⁸ Diccionario de la Real Academia Española.

5.9.2 Nivel de actividad

Este grupo ha experimentado un importante crecimiento entre 1988 y 1998, ascendiendo su Valor Bruto de Producción (VBP) a casi 245 millones de dólares en ese último año.

En cuanto al valor generado por el sector, se puede decir que esta industria incorpora un alto porcentaje de valor agregado en el total de lo producido por el sector. Esta relación se ha incrementado en la década de los noventa y en 1996 el PBI en relación al VBP representó el 47%. Asimismo, interesa mencionar que en el mismo año, tanto el PBI como el VBP representaron el 2,5% respecto al total industrial.

La industria del plástico uruguayo, de acuerdo con la información proporcionada por la A.U.I.P. (Asociación Uruguaya de Industrias del Plástico), está integrada por casi 130 empresas, distribuidas de la siguiente forma:

- ✓ 20 empresas grandes, en términos relativos al mercado uruguayo
- ✓ 110 empresas PYMES

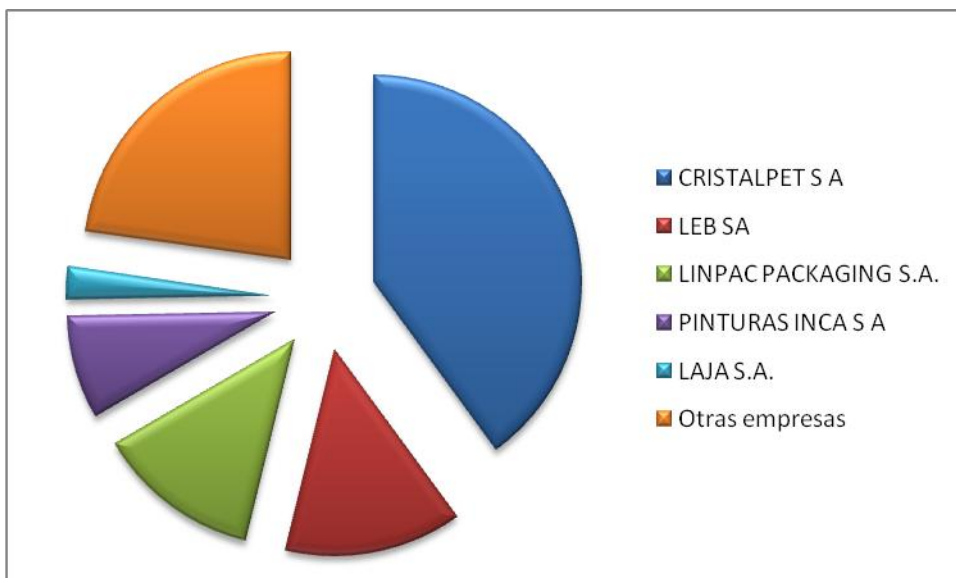
Las 20 empresas mayores, ostentan aproximadamente el 60% de la facturación total del mercado de plásticos. El otro 40% del mercado, se distribuye entre las 110 empresas restantes³⁹.

Del total de empresas existentes, el 80% ocupa a menos de 50 empleados. En 2003 según datos de la AUIP, el personal ocupado en el sector ascendió aproximadamente a 4000 personas, cifra ésta que ha ido bajando en la última década (en 1990 esta cifra superaba los 5000 empleados).

Respecto a las principales empresas exportadoras, las más importantes son Cristalpet, con el 40% de las exportaciones, LEB y Linpac, como se verá a

³⁹ Datos extraídos de del CIU

continuación:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

5.9.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.9.3.1 Destino de las ventas

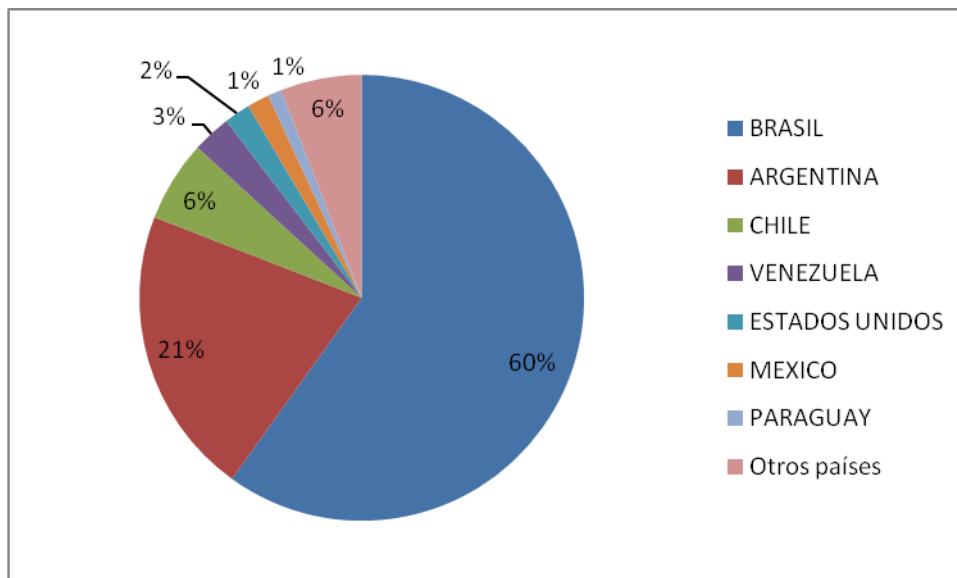
La industria de los plásticos está orientada en su gran mayoría al mercado interno. Hacia el año 2000 no había ocurrido una gran variación en la composición del destino de la producción ubicándose alrededor del 93% de la producción a la demanda interna mientras que el restante 7% se coloca en el exterior.

Las exportaciones del sector plástico en el año 2008, han experimentado un incremento en valor del 19% con respecto al año 2007, no obstante el mayor crecimiento fue de un 40%, donde se pasó de exportar setenta y tres millones de dólares en el año 2002 a ciento tres millones de dólares en el 2003⁴⁰.

Respecto a las exportaciones de polímeros y sus manufacturas, el principal destino de la última década fue Brasil con casi el 60%. También se destinó a Argentina gran parte de las exportaciones, siguiendo Chile, Venezuela y Estados Unidos. Son más de cincuenta países a los que se les exporta

⁴⁰ Datos extraídos de infonecta.com

plásticos, pero ellos no llegan a un 10% del total de las exportaciones. A continuación veremos gráficamente los datos:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

Al desagregar las exportaciones del sector plástico por rubros, en el año 2008, se obtiene que “Artículos para el transporte o envasado de plástico” (NCM 3923) ha sido el más significativo con ciento treinta y ocho millones de dólares (61,21%). Los destinos de exportación de dicho producto son: Brasil (77%) y Argentina (11%). En segundo lugar se encuentran “Las demás placas de plástico” (NCM 3920) representando un 14,5% del total exportado, siendo los principales destinos: Brasil (42%), Argentina (28%) y Chile (12%).

5.9.3.2 Estructura de Costos

En Uruguay esta materia prima no se produce, por lo que el 100% de la misma es importada, lo que sí se encuentran son representantes de Petroquímicas extranjeras. Estos importan la materia prima y la comercializan generalmente a los pequeños o medianos productores de plásticos que por su volumen de compra no están en condiciones de importarlas directamente. Las empresas más importantes que importan este producto son: Artrading S.A, Compañía Shell de Uruguay S.A. y Torrente Riolsa S.A.

Los mayores productores de envases plásticos flexibles en el Uruguay, Gepax S.A. y Strong S.A., debido a los volúmenes de compra, están en condiciones de importarla directamente de los países de origen, ostentando debido a esta ventaja un relativo poder de negociación con sus proveedores.

El Origen de esta materia prima es en su mayoría de Brasil, en segundo término proviene de Argentina y también se puede encontrar en mucha menor medida materia prima proveniente de Asia.

La materia prima más utilizada es el PVC y el PET, la misma representa aproximadamente entre un 50% y 70% del producto final.

El empleo generado por el sector, por su parte, tuvo un crecimiento del 11% en el primer semestre del 2004 respecto al año anterior. Dicho incremento fue cercano al del total de la industria (12%). En el año 2003, sin embargo, el empleo del sector había tenido un descenso del 8% respecto al año 2002, mientras en la industria se había verificado un crecimiento del 1%⁴¹.

Con respecto a las horas trabajadas, las mismas crecieron en igual proporción que el personal ocupado (11%) en el primer semestre del 2004 con respecto a igual período del 2003, mientras que en el total del año 2003 cayeron 1% con relación al 2002.

En cuanto al gasto de energía, la misma representa alrededor del 3% del costo total mientras que el resto de los gastos corresponden a administración de ventas.

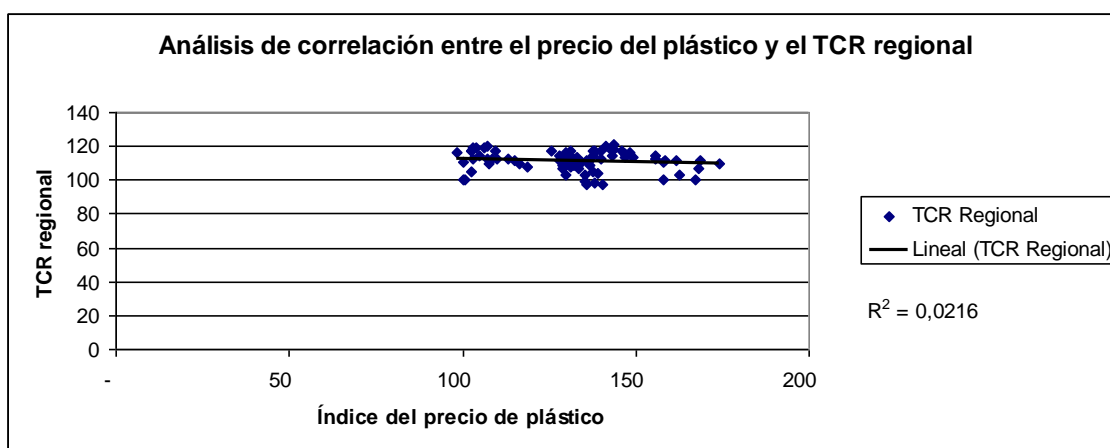
5.9.4 Estudios de variables clave

Para este sector, decidimos utilizar el tipo de cambio real regional, ya que Brasil y Argentina son los principales compradores.

Respecto al precio de los productos, los mismos son fijados por la empresa, teniendo en cuenta los costos, marcando una ganancia sobre ellos. En algunas ocasiones, la empresa se ha visto obligada a bajar sus precios para poder colocar sus productos en el mercado de exportación o en las licitaciones de

⁴¹ Datos extraídos de INE.

obras públicas, quedando demostrado de esa manera que al disminuir el precio, aumenta la demanda sensiblemente. Esta política de bajar los precios para lograr colocar productos en el exterior o para ganar licitaciones, es posible siempre y cuando la demanda del mercado local se mantenga en determinados niveles, de no ser así, es preferible perder una licitación o una exportación, ya que mantener precios bajos no es saludable para la existencia de la empresa.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de infonecta.com y BCU.

Existen cuatro factores que determinan el comportamiento de los compradores, lo que los economistas denominan como factores del “lado de la demanda”: los precios de los bienes relacionados, los ingresos de los consumidores, los gustos de los consumidores y los precios futuros esperados.

La cantidad demandada de un bien para un período dado no sólo depende de los precios de ese período sino también de los que se esperan en períodos futuros. La cantidad demandada de un bien en el mes será mayor cualquiera sea su precio si se espera que suba en el próximo mes. Por otra parte, si la gente cree que sus ingresos aumentarán en un futuro próximo, desearán comprar más bienes en ese período cualquiera sea el precio.

Desde comienzos del año 2003, por la expectativa creada por el conflicto en el Medio Oriente, las petroquímicas se vieron obligadas a incrementar sus inventarios de materias primas como medida preventiva. Este hecho aumentó la

demanda y a la vez los precios de las materias primas plásticas. Este último fenómeno fue también reforzado por el incremento en el precio del petróleo; un comportamiento común cuando se presenta este tipo de conflicto.

Debe tenerse en cuenta que el comportamiento del precio del petróleo a nivel mundial y el precio de las diferentes resinas plásticas presentan una estrecha relación. El movimiento cíclico de los precios de las resinas ha seguido muy de cerca al del petróleo, indicando que este último ha sido un determinante primordial. Otras causales menos influyentes de los movimientos en los precios de las materias primas plásticas han sido: el balance entre la capacidad instalada de producción y la demanda de las mismas, el desempeño económico en las diferentes regiones del mundo y la demanda creciente de China, entre los más importantes.

Luego de la crisis económica experimentada en el año 2002 y primer semestre del 2003, tanto en términos de producción industrial como de demanda interna, el sector de productos plásticos en Uruguay se encuentra en una fase de crecimiento, tanto de la producción como del empleo, aunque estas magnitudes aún se hallen distantes de los niveles registrados para el año 1998.

En materia de comercio exterior y de abastecimiento del mercado interno, el análisis anterior permite observar algunos de puntos interesantes:

Si bien la caída de las importaciones de manufacturas en el 2002 y 2003 pudo obedecer a la crisis económica, las importaciones de materias primas plásticas se vieron menos afectadas, registrando en el 2003 un valor cercano al que se observó en 1998, lo que podría llevar a pensar en una recuperación del sector.

Los mercados de destino de las exportaciones de manufacturas y de origen de las importaciones de materias primas se encuentran bastante concentrados en la región, existiendo un alto poder de mercado (principalmente de Brasil y Argentina) que fija los precios y afecta los costos de producción de los empresarios nacionales.

Las inversiones de las empresas nacionales no han sido importantes en los últimos años, ni en maquinaria (que cayó considerablemente), ni en

capacitación del personal. Además la captación de Inversión Extranjera Directa ha sido escasa, pues el mercado interno no ha sido atractivo. Sin embargo ya se han instalado algunas empresas con la perspectiva de abastecer a la región o a toda Sudamérica (el caso de Linpac Plastics Uruguay S.A. y Leb S.A.).

Concluyendo entonces para este sector, más allá del importante incremento en los precios del petróleo -y por ende de la mayoría de las materias primas plásticas- la demanda de productos plásticos continuó creciendo en la región, al igual que en el mundo, demostrando una tendencia de sustitución de otros materiales tradicionales por el plástico (se observó claramente en el mercado de botellas, en el que la demanda de preformas de plástico –sustituyendo al vidrio– ha aumentado constantemente desde hace varios años).

5.10 BEBIDAS SIN ALCOHOL



5.10.1 Introducción

El mercado de bebidas sin alcohol está conformado por la fabricación de bebidas no alcohólicas, tales como las bebidas refrescantes de sabor a frutas y

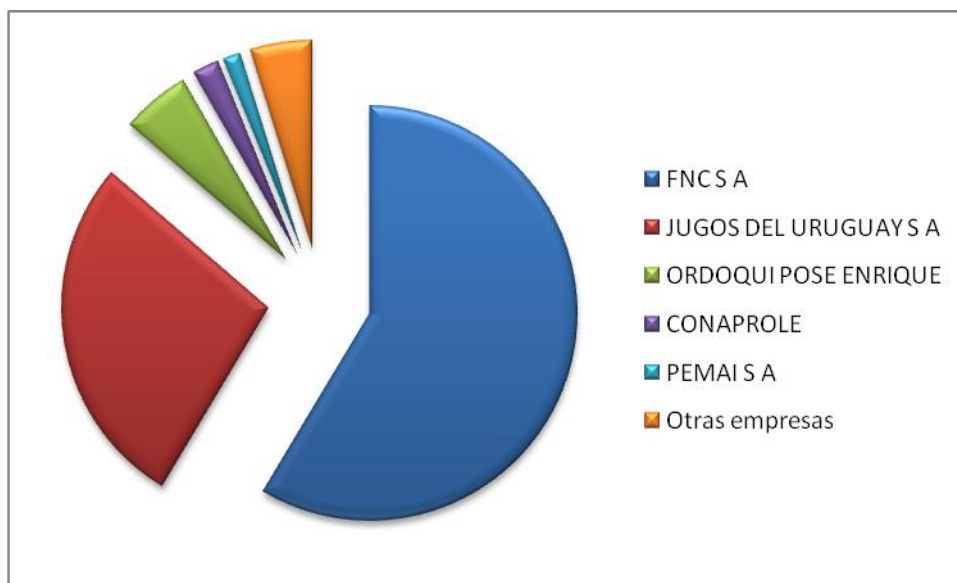
gaseosas, y las aguas minerales gasificadas; y el embotellado de aguas naturales y minerales en la fuente.⁴²

5.10.2 Nivel de actividad

Según datos estimados, la producción del sector en el año 2000 totalizó 304 millones de litros, dentro de los cuales más del 60% correspondería a agua y el resto a refrescos.

El número de empresas integrantes del sector, ha tenido un notorio crecimiento en los últimos años, propiciada por el debilitamiento de una de las principales barreras a la entrada: los menores costos de la inversión.

Las principales empresas de bebidas que operan en nuestro país son, Fábrica Nacional de Cervezas, Jugos del Uruguay S A, Ordoqui Pose Enrique, Conaprole, Pemaí S A, entre otros.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta.

⁴² Diccionario de la Real Academia Española.

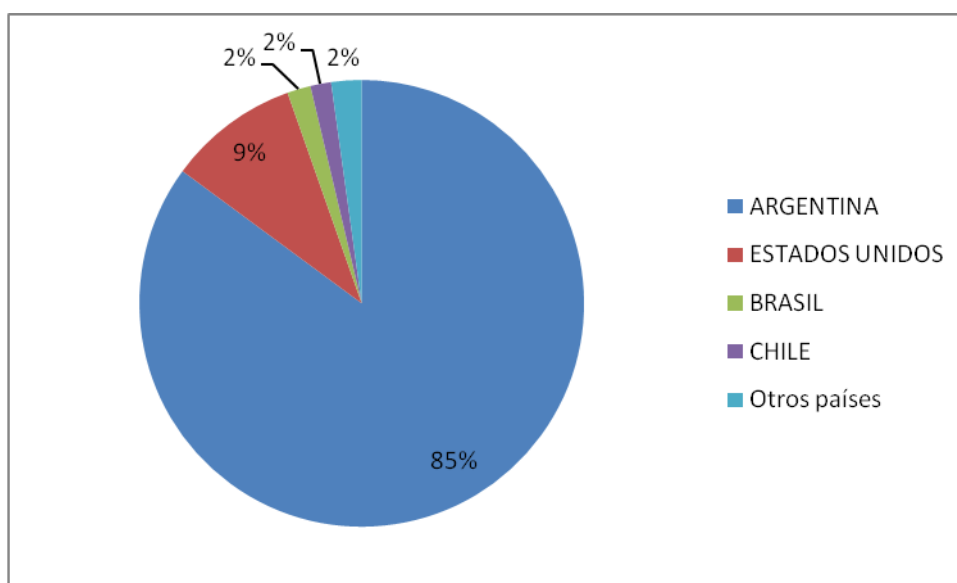
5.10.3 Rentabilidad: ingresos y costos

5.10.3.1 Destino de las ventas

La producción del sector está destinada principalmente al mercado interno⁴³. A su vez, las importaciones son minoritarias, por lo cual producción y consumo están estrechamente vinculados y los porcentajes de exportación sobre la producción son mínimos.

Si bien varias empresas del sector, principalmente aquellas dedicadas a la producción de agua, han intentado modificar esta tendencia, y si bien es cierto que las aguas nacionales son reconocidas internacionalmente por su alta calidad, el porcentaje de las exportaciones en el total de la producción se ha mantenido estable en torno al 0,1% en los últimos tres años.

En cuanto a los destinos, Argentina ha sido el principal receptor de las ventas externas del sector. A su vez, han aumentado las exportaciones a destinos como Estados Unidos, Brasil y Chile.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Infonecta

⁴³ Datos extraídos del CIU.

5.10.3.2 Estructura de Costos

Al interior de las materias primas se observa una modificación fundamental en la procedencia de las mismas, las cuales hasta 1993 eran en su mayoría de origen nacional. Esta tendencia comienza a modificarse a partir de 1994 y se acentúa a partir de ese momento a tal punto que en 1997 el peso de las materias primas nacionales era sólo del 17%.

Actualmente los ocupados en el sector representan aproximadamente el 1,2% del total de ocupados en la industria, porcentaje que se mantiene relativamente constante a lo largo del período.⁴⁴

Dentro de estos factores debe resaltarse el proceso de tercerización llevado a cabo por toda la industria nacional, el cual implica la sustitución de empleados directos por la contratación de empresas, encargadas de brindar a la empresa contratante determinados servicios. Lo anterior conduce a la reducción del personal que ocupan las empresas en forma directa, aunque a pesar de que siguen vinculados a éstas, a los efectos estadísticos pasan a formar parte de empresas de transporte o servicios (fletes, mantenimiento, vigilancia, etc).

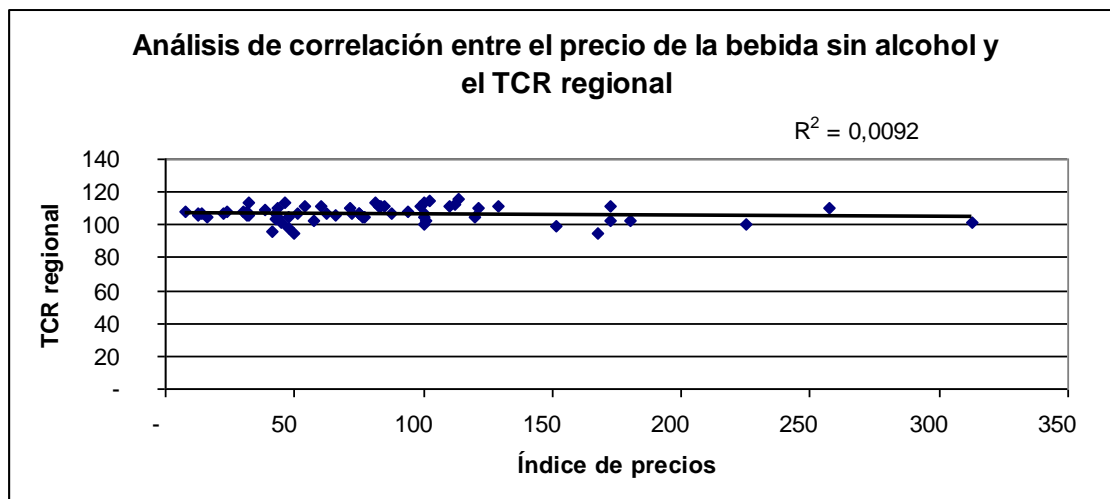
En cuanto a las remuneraciones, las mismas han aumentado a lo largo de todo el período.

5.10.4 Estudios de variables clave

En relación al tipo de cambio real a utilizar, se realizaron los cálculos respecto a la región ya que los destinos principales están en ella.

Respecto al precio, en los últimos años se ha dado una baja y la misma se explica principalmente por el surgimiento y consolidación de nuevas empresas que comercializan marcas también nuevas, factor que obliga a las grandes empresas a modificar su estrategia comercial. Esta última estaba basada en la publicidad y en los últimos años debió complementarse con una baja en los precios de modo de poder mantener posiciones en el mercado.

⁴⁴ Datos extraídos de INE.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de infonecta.com y BCU

En el gráfico podemos apreciar que no se puede afirmar la existencia de una dependencia del tipo de cambio real respecto a los precios de ventas al exterior.

Al considerar el período entre 1997 y 2000 se observa que la disminución en los precios medidos en dólares del sector bebidas no alcohólicas (-23%) se sitúa muy por encima de la disminución del nivel general de precios (-7%) e incluso es superior a la disminución en el sector alimentos y bebidas (-8%).

En lo que respecta a los precios mayoristas su disminución es menor que la de los precios al consumo, éstos medidos en dólares disminuyen 14% en el período considerado, variación que es superior a la experimentada por el IPM general (-10%)

Si bien la evolución de los precios al consumo de las bebidas sin alcohol tradicionalmente acompañó la evolución del índice general de precios, esta tendencia se modificó en el año 1998. En dicho año el IPC general, medido en dólares, disminuye 2%, en relación al año anterior, mientras que la disminución en el índice de precios de bebidas no alcohólicas para el mismo período es de 10,9%.

Se puede observar entonces, que a lo largo del período considerado, tanto precios al consumo como precios mayoristas del sector disminuyen en mayor intensidad que los precios generales. Este factor se explica principalmente por el surgimiento de nuevas marcas que ofrecen sus productos a precios menores,

hecho que conduce a su vez a la reducción de los precios de las marcas tradicionales con el objetivo de mantener el volumen de sus ventas, sumado a un largo período de recesión económica.

La caída de precios es particularmente importante en el caso de los refrescos. Hasta el año 1998 los precios de los mismos se habían mantenido estables, hecho que se basaba en la existencia de solamente dos empresas en el mercado. Frente al crecimiento de las nuevas marcas que ofrecen sus productos a menores precios, las empresas tradicionales optan por bajar los suyos. Si se considera el precio en dólares de la botella de litro y medio, entre 1997 y 2000, éste disminuye aproximadamente 38%.

Podemos concluir entonces que la bebida sin alcohol no depende del tipo de cambio real ya que las ventas son básicamente destinadas al mercado interno, y más allá que gran parte de las materias primas son importadas, el valor puede ser transferido al precio.

CAPÍTULO 6

Conclusiones

En el presente trabajo hemos desarrollado los pasos necesarios para la evaluación del impacto de la variación del tipo de cambio real sobre distintos sectores de la industria.

La primera etapa fue de selección de los referidos sectores, eliminando primeramente los no transables, ya que el tipo de cambio real no sería una variable directamente importante para ellos. Luego de un estudio profundo acerca de los distintos sectores transables industriales uruguayos, elegimos aquellos que entendimos que eran de gran importancia para nuestro país, como por ejemplo los frigoríficos, las curtiembres, la producción de tops de lana y los molinos. Todos estos sectores tienen la semejanza de que su materia prima es un bien primario. A su vez, elegimos sectores que fueron fuertemente afectados en la crisis vivida en nuestro país en el 2002, y que lograron mostrar indicadores favorables de evolución y desarrollo desde la crisis. Para esto nos basamos en una matriz realizada por Laens, que visualizamos en el capítulo 4, entendiendo que era importante elegir al menos un sector de cada cuadrante.

Una vez elegidos aquellos sectores, realizamos un análisis de cada uno, a efecto de constatar cómo afectó el tipo de cambio real en ellos, contemplando para esto distintas ópticas, como el nivel de actividad, el destino de las ventas y su estructura de costos.

Respeto a la economía uruguaya tomada en su conjunto, comprobamos que el tipo de cambio como variable nominal no acompañó a las variables reales en los años noventa, hecho al que se le atribuye la aguda devaluación vivida en el año 2002. Frente al cambio brusco en la política cambiaria que pasó a flotación, el resultado constituyó un aliciente a las exportaciones. Pero esa ventaja comenzó a diluirse, registrándose otra vez un descenso del tipo de cambio real que se prolongó más allá del 2006.

Estadísticamente, a partir de los análisis realizados, no pudimos concluir que exista una correlación entre el tipo de cambio real y el precio internacional, lo cual es lógico, ya que Uruguay es tomador de precios.

A efectos analíticos, hemos clasificado a los distintos sectores en dos grandes grupos, dependiendo del destino de sus ventas: los que son principalmente exportadores (frigoríficos, curtiembres, tops de lana, papel y cartón, pinturas, lácteos y aluminios) y los que están volcados al mercado interno (molinos de trigo, bebidas sin alcohol y plásticos).

A estos dos grupos los subdividimos entre los que tienen sus costos en moneda nacional (lácteos, y bebidas sin alcohol) y los que tienen sus costos mayoritariamente en dólares (todos los demás, salvo papel y cartón). El único sector que tiene los costos en dólares y moneda nacional de igual importancia es papel y cartón.

El primer grupo, al ser exportador, una baja en el tipo de cambio real les provoca una merma en los ingresos llevados a pesos. Pero son sectores que venden toda su producción independientemente del precio, son tomadores del mismo, por lo que no tienen opción.

Al subdividirlos, encontramos los que tienen sus costos en pesos, como por ejemplo los lácteos, la baja del tipo de cambio les disminuirá la rentabilidad. Con el plan de estabilidad en los noventa, el sector lechero terminó con un gran endeudamiento y hubo que arbitrar a principio de esta década un fondo lechero para compensar las pérdidas de los productores. El sector subsistió por una mejora muy importante en tecnología. Pero luego del 2002 se afirmó en el tipo de cambio y los precios internacionales en alza. En el año 2008 se alcanzaron valores record en lo que tiene que ver con el precio de la leche en polvo en el mercado internacional.

En cambio, si sus costos son en dólares, también decrecen con la baja del dólar. Pero lo hacen en menor proporción que los ingresos, ya que existen costos que siempre son en pesos. Esto significa que el margen por unidad disminuye. Los ejemplos de sectores estudiados son: frigoríficos, curtiembres,

tops de lana, aluminios y pinturas. Pero lo que les ha sucedido en los últimos años, es que el precio internacional les ha sido muy favorable (recordar que son tomadores de precios), lo que compensa la baja del tipo de cambio que se está viviendo. A su vez son sectores que han invertido fuertemente en tecnología, los que les permite ser más competitivos, ya que exportan mayor cantidad de unidades. Estos factores han logrado que se compense la pérdida en el margen unitario, logrando una mejoría en la rentabilidad del sector si lo miramos en función del ingreso total.

Respecto al segundo grupo, en principio el precio al ser fijado en pesos, no sería afectado por el tipo de cambio real. Pero puede suceder que sean sectores competidores con productos importados, por lo cual una baja en el tipo de cambio produce un abaratamiento en el producto importado, perdiendo competitividad la industria nacional. Los mismos pueden ser compensados con protección arancelaria o para arancelaria y/o con una mejora en la productividad. Los sectores de estudio que entrarían dentro de este grupo son: molinos de trigo, plásticos y bebidas sin alcohol.

Al realizar la subdivisión tenemos dos grupos: los que tienen sus costos en pesos y los que lo tienen mayoritariamente en dólares. En el caso de los molinos de trigo y de los plásticos, los costos son mayoritariamente en dólares, lo cual con una baja del tipo de cambio, se disminuiría los costos en moneda nacional. Eso significa que si se mantiene el margen, se podrían disminuir los precios.

Por otro lado tenemos a las bebidas sin alcohol, cuyos costos e ingresos son en pesos. Aquí no se ve una afectación significativa ante variaciones de tipo de cambio, siempre que no exista competencia externa. Es aquí donde se deben implementar otras medidas, como puede ser la protección por parte del Estado.

A partir del análisis y de las entrevistas realizadas, respecto a la incidencia del tipo de cambio real sobre la actividad de determinados sectores de la economía uruguaya, podemos concluir que **es una variable crítica en la evolución de los sectores analizados.**

La flexibilidad para adaptarse al nuevo entorno es clave ante variaciones inesperadas.

En el caso de los exportadores, el shock de tipo de cambio nominal, como el sufrido en el año 2002, ha permitido a algunos sectores introducir ventajas transitorias para acceder a determinados mercados externos. Este hecho, no menor, permitió a los distintos actores realizar los cambios necesarios para obtener ventajas competitivas reales (por ejemplo introduciendo tecnología) durante un período de transición.

En el caso de los sectores focalizados al mercado local cuyos costos son en dólares, se vieron seriamente perjudicados, al punto que algunos no lograron subsistir. En cambio otros, vieron esta “crisis” como modo de cambiar la estrategia y seguir adelante.

Por otro lado, si consideramos como período de análisis los últimos cinco años, el tipo de cambio no ha sido una variable que haya afectado significativamente, por no haber existido grandes variaciones. Otros factores han sido de mayor importancia, como ser el precio internacional del producto.

Como conclusión final podemos decir que el tipo de cambio real impacta fuertemente sobre los sectores analizados, siempre y cuando exista una variación importante del mismo. En la medida que exista cierta estabilidad de la variable estudiada, permitiendo una adecuada planificación, son otros los factores que incidirán en mayor medida en cada sector.

ANEXO

| INDICADORES DE CAPACIDAD DE COMPETENCIA (índice base 1995 = 100) | | | | | IPC base 1995 |
|---|----------|----------------|-----------|----------|------------------|
| | Global | Extrarregional | Argentina | Brasil | |
| abr-85 | 122,8839 | 194,4476 | 73,9789 | 76,8053 | 0,5379 |
| ago-85 | 118,3334 | 193,4247 | 69,2913 | 66,1849 | 0,6396 |
| dic-85 | 122,4551 | 195,3668 | 79,6968 | 63,7005 | 0,7762 |
| abr-86 | 114,4632 | 186,0576 | 78,6696 | 61,8814 | 0,9394 |
| ago-86 | 111,4176 | 183,4442 | 81,2494 | 49,8324 | 1,1182 |
| dic-86 | 101,8407 | 174,9103 | 66,5591 | 46,3173 | 1,3246 |
| abr-87 | 109,1543 | 182,6040 | 64,8129 | 70,3918 | 1,5614 |
| ago-87 | 104,7258 | 176,1782 | 62,1683 | 66,4508 | 1,8314 |
| dic-87 | 115,2662 | 198,8489 | 62,6984 | 73,2223 | 2,0835 |
| abr-88 | 125,7235 | 198,0593 | 65,3527 | 76,1466 | 2,4644 |
| ago-88 | 114,2692 | 180,0903 | 67,5069 | 60,4458 | 2,9689 |
| dic-88 | 122,9685 | 190,2026 | 82,1399 | 60,5935 | 3,5212 |
| abr-89 | 101,4831 | 175,7080 | 41,8941 | 52,4191 | 4,3894 |
| ago-89 | 109,2448 | 173,2242 | 54,4568 | 70,3122 | 5,3744 |
| dic-89 | 108,7944 | 180,1887 | 49,7114 | 63,3342 | 6,6613 |
| abr-90 | 127,9575 | 183,0342 | 76,6690 | 106,3006 | 8,7213 |
| ago-90 | 142,8345 | 187,3760 | 100,1833 | 126,1971 | 11,2557 |
| dic-90 | 143,4061 | 177,5712 | 148,6337 | 102,2855 | 15,2515 |
| abr-91 | 131,9122 | 163,0469 | 122,5202 | 103,0769 | 18,4560 |
| ago-91 | 124,2540 | 146,2298 | 121,0475 | 101,5223 | 23,2092 |
| dic-91 | 125,7022 | 152,2615 | 122,7634 | 97,5784 | 27,6742 |
| abr-92 | 122,6031 | 142,6296 | 129,9120 | 91,9039 | 33,0794 |
| ago-92 | 122,1644 | 147,5076 | 128,9545 | 85,7253 | 38,7634 |
| dic-92 | 112,2653 | 130,0801 | 127,6484 | 76,2523 | 43,9764 |
| abr-93 | 111,8950 | 121,7661 | 122,1797 | 85,3648 | 51,0532 |
| ago-93 | 105,0828 | 110,4117 | 116,0998 | 83,8677 | 59,5675 |
| dic-93 | 102,4389 | 104,0545 | 112,8094 | 87,1396 | 67,2237 |
| abr-94 | 99,7581 | 103,6876 | 110,4585 | 82,5431 | 75,0568 |
| ago-94 | 101,6045 | 104,9957 | 108,8496 | 89,1870 | 84,3639 |
| dic-94 | 100,3114 | 98,9277 | 103,5496 | 97,7828 | 96,8771 |
| abr-95 | 100,1464 | 102,0125 | 100,5559 | 97,8592 | 109,0817 |
| ago-95 | 98,2970 | 97,7090 | 97,5740 | 99,7707 | 121,7789 |
| dic-95 | 98,9247 | 97,8004 | 98,4884 | 100,5429 | 131,2059 |
| abr-96 | 99,1491 | 96,2130 | 97,5447 | 103,2508 | 142,4150 |
| ago-96 | 101,2914 | 98,3635 | 98,7305 | 106,3334 | 152,9491 |
| dic-96 | 97,5738 | 96,0207 | 97,2933 | 99,1807 | 163,1377 |
| abr-97 | 95,9898 | 91,1615 | 96,9802 | 99,3804 | 173,6786 |
| ago-97 | 96,7200 | 89,4219 | 97,9577 | 102,0931 | 182,0697 |
| dic-97 | 96,4095 | 90,3733 | 97,5974 | 100,6965 | 187,8750 |
| abr-98 | 96,9594 | 89,0185 | 98,6941 | 102,2347 | 193,5261 |
| ago-98 | 95,4542 | 88,2119 | 98,8706 | 98,4221 | 200,5301 |
| dic-98 | 95,0759 | 90,9336 | 97,8923 | 95,9064 | 204,0921 |
| abr-99 | 86,3638 | 87,8597 | 98,6018 | 71,4873 | 208,0136 |
| ago-99 | 87,7558 | 92,0348 | 101,1672 | 69,0676 | 210,0515 |
| dic-99 | 86,6183 | 90,4765 | 99,2146 | 69,2113 | 212,6031 |
| abr-00 | 89,3101 | 89,7671 | 100,1405 | 73,5615 | 216,3876 |
| ago-00 | 90,6686 | 90,5674 | 101,7273 | 75,1896 | 220,4290 |
| dic-00 | 88,9379 | 91,0576 | 100,7381 | 70,0600 | 223,3402 |

Impactos de la variación del tipo de cambio sobre sectores de la industria nacional seleccionados.

| | | | | | |
|--------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Abr-01 | 90,1901 | 92,5400 | 102,9577 | 69,1160 | 227,3988 |
| ago-01 | 87,6896 | 94,5730 | 99,7147 | 63,0180 | 229,1798 |
| dic-01 | 90,1362 | 95,4028 | 102,2400 | 67,0195 | 231,3546 |
| abr-02 | 76,3075 | 107,2202 | 50,6107 | 80,1499 | 240,8245 |
| ago-02 | 103,9572 | 161,4379 | 66,1197 | 97,4318 | 275,2109 |
| dic-02 | 99,2399 | 159,8977 | 66,8302 | 82,0176 | 291,3766 |
| abr-03 | 115,6242 | 167,3705 | 82,8981 | 98,3633 | 307,4738 |
| ago-03 | 112,4878 | 161,2363 | 77,7946 | 100,4292 | 314,2724 |
| dic-03 | 120,3286 | 177,0993 | 79,3677 | 106,8931 | 321,0537 |
| abr-04 | 121,4000 | 176,4000 | 82,6400 | 105,7000 | 334,1712 |
| ago-04 | 113,1500 | 169,9200 | 74,5800 | 95,4500 | 346,2270 |
| dic-04 | 110,9500 | 166,2800 | 71,3000 | 95,7200 | 345,4222 |
| abr-05 | 110,8800 | 157,0900 | 71,1800 | 96,9100 | 351,7754 |
| ago-05 | 107,2785 | 146,4438 | 69,9668 | 99,1393 | 358,0773 |
| dic-05 | 104,1422 | 139,5208 | 67,1001 | 99,7341 | 362,3585 |
| abr-06 | 107,3070 | 139,8348 | 67,8799 | 107,4100 | 372,8730 |
| ago-06 | 105,4322 | 139,8822 | 66,9267 | 102,3428 | 382,6170 |
| dic-06 | 108,8135 | 143,8942 | 70,5606 | 105,1604 | 385,4768 |
| abr-07 | 105,5803 | 139,1289 | 67,7308 | 106,2306 | 403,1153 |
| ago-07 | 103,0701 | 135,2379 | 64,1815 | 105,5651 | 417,1746 |
| dic-07 | 101,1797 | 129,6193 | 60,9679 | 108,0305 | 418,2535 |
| abr-08 | 95,6747 | 121,1992 | 55,6540 | 103,9675 | 431,6450 |
| ago-08 | 92,6973 | 113,5682 | 55,0957 | 103,5871 | 447,4682 |
| dic-08 | 93,7016 | 129,2795 | 61,5845 | 87,3484 | 456,6984 |
| abr-09 | 93,5596 | 124,8538 | 56,7464 | 94,2397 | 462,4181 |

BIBLIOGRAFIA

- PNUD “Desarrollo humano en Uruguay 2008”
- Adaptado de S. Laens: “Sectores productivos. El dinamismo imprescindible”
- “Cambios en la industria en la última década”, Dpto. de Estudios Económicos, Macadar. 1998
- “Estrategia competitiva” M. Porter 1993
- “Veinte años de la historia nacional” CIU.
- Apuntes de Economía Aplicada
- Cámara de Industrias de Uruguay
- Instituto Nacional de Estadística
- Instituto Nacional de Carnes
- Banco Central del Uruguay
- Asociación Uruguaya de Industrias del Plástico
- “Impacto de la Devaluación del 2002 sobre la lechería” Ing.Agr. Danilo Bartaburu, Ing. Agr. Ernesto Majó, 2002.
- “Cadena de Valor” Gabinete Productivo, 2007.
- Infonecta.com
- Wikipedia.com
- “Aspectos de la Estructura, Conducta y Resultados del Sector Pinturas en el Uruguay en la última década” José L. Pereira, Diego Peluffo, 2002.
- “Auditoría de curtiembres; consideraciones generales y análisis del impacto de los riesgos de fraude en el proceso de auditoría” Rafael García, Guillermo Guerra y Gastón Montiglia, 2006.
- “Evolución del sector agropecuario uruguayo 1984-2004: balance y perspectivas” IICA
- “La Industria del Aluminio en el Uruguay” Leonardo Di Gianvitorio y otros
- “Tipo de cambio real agropecuario”. Rostán, C. Troncoso, J. Vázquez.