



**La Inversión Directa en Uruguay
en los Años 1990:
Estrategias Empresariales**

**Rosario Domingo
Tabaré Vera**

Este trabajo es parte de la investigación "Internacionalización productiva en el Mercosur", coordinado por CENIT, Buenos Aires.

RESUMEN

A partir de 1990 los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia los países de América Latina han experimentado un incremento sostenido. Uruguay no ha sido un captador importante de estos flujos, sin embargo en relación a su tamaño económico y en algunos sectores específicos, la presencia del capital extranjero es relevante, por lo que resulta importante analizar y conocer las estrategias de las empresas extranjeras que operan en el país en el marco del proceso de integración regional y apertura externa. Esta investigación analiza, a partir de una encuesta, la estrategia de algunas empresas extranjeras en Uruguay.

La apertura externa y el proceso de integración regional han impulsado a las empresas extranjeras del sector industrial a realizar transformaciones importantes a los efectos de lograr una mayor eficiencia y una mayor escala para destinar una proporción creciente de su producción a las exportaciones. Este proceso ha implicado en casi todos los casos una mayor concentración y especialización del negocio y no la diversificación del mismo. En el sector de servicios el incremento de las inversiones extranjeras ha sido impulsado por la desmonopolización de algunos sectores de la economía, tal el caso de los seguros, pero sin lograr mantener un flujo importante más allá de la inversión inicial.

Las perspectivas de futuras inversiones están estrechamente vinculadas a la incertidumbre que pesa sobre el proceso de integración regional y a la modificación de las reglas de juego de ciertas actividades económicas, como servicios portuarios, telecomunicaciones, energía, etc., hacia las que la IED ha sido creciente en otros países de la región.

ABSTRACT

The flows of FDI to Latinamerica have been increased in the 90's. In the case of Uruguay, it has not received a great amount, but the participation of foreign capital in some economic activities is important. This paper analyzes the business strategy of some TNCs in Uruguay in the frame of the regional integration and liberalization processes which have determined an important transformation in foreign enterprises seeking for more efficiency and better export performance. This transformation has involved more business concentration and specialization but not business diversification. Finally, the regional integration uncertainty and the changes in the rules of play of some economic activities, like telecommunications and energy, will determine the amount of future investments.

INDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
II. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN URUGUAY	3
1. IED total	3
2. IED en la industria	6
3. IED por país de origen	12
III. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS	15
1. Aspectos generales	15
2. Características de la encuesta y de la muestra	16
3. Resultados de la encuesta	18
3.1. Empresas agroindustriales	18
3.1.1. Características generales	18
3.1.2. Características de la inversión y la producción	21
3.1.3. Características tecnológicas	25
3.1.4. Factores condicionantes de la inversión	27
3.2. Empresas industriales	28
3.2.1. Características generales	28
3.2.2. Características de la inversión y la producción	31
3.2.3. Características tecnológicas	36
3.2.4. Factores condicionantes de la inversión	37
3.3. Empresas de servicios	38
3.3.1. Características de la inversión	38
3.3.2. Factores condicionantes de la inversión	40
IV. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS	42
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, principalmente a partir de 1990, los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia los países de América Latina han experimentado un incremento sostenido, luego de la marginalización que los países de la región sufrieron en los 80, fundamentalmente a partir de la crisis de la deuda.

Este crecimiento de los flujos se da en el marco de un importante incremento de la IED a nivel mundial, como consecuencia de una tendencia a la globalización de la economía. Por otra parte, la reincorporación de los países latinoamericanos al circuito de la IED mundial se realiza en el marco de un proceso generalizado de reorientación de las políticas económicas, tendiente a liberalizar las inversiones, desregular los mercados, reforzar el papel del capital privado y abrir la economía al comercio y al capital externo, desarrollando simultáneamente políticas de estabilización en el ámbito macroeconómico.

Si bien Uruguay, desde los 70, adoptó una serie de medidas de liberalización financiera y comercial que lo convirtieron en una de las economías más abiertas de la región, hacia mediados de los 80 diferencia su proceso de estabilización y ajuste económico del modelo más generalizado en la región. El ajuste estructural que se encuentra en aplicación en Uruguay presenta características diferentes respecto al contexto regional, tal el caso de los procesos de privatización de empresas públicas que sólo se ha reducido a unos pocos intentos limitados por ley. A pesar de ello, las actividades que se mantienen en el ámbito del Estado han mostrado un importante dinamismo innovador, habiéndose realizado un fuerte proceso de reestructuración, mejorando la competitividad y eficiencia de las empresas públicas.

Por otra parte, Uruguay no ha sido, en ningún período, un captador importante de inversión extranjera directa entre los países latinoamericanos, sin embargo en relación a su tamaño económico y en algunos sectores específicos, la presencia del capital extranjero es relevante. Los escasos datos disponibles sobre inversión directa acumulada en el país señalan que la inversión acumulada en el sector industrial se multiplicó por cuatro entre 1978 y 1988. A su vez, mientras en 1990 el monto acumulado de IED total era de 980 millones de dólares, en 1994 este valor alcanzaba a 1.142 millones¹. Dicha inversión se localizaba casi en un 40% en el sector inmobiliario, un 30% en el sector financiero y un 20% en tres sectores industriales (alimentos, bebidas y tabaco; textiles, cuero y vestimenta; productos químicos y derivados).

1. Esta cifra corresponde a información de la División sobre Empresas Transnacionales e Inversiones de la UNCTAD, Informe anual 95, donde se estima la inversión acumulada con base en sumatorias de flujos desde 1970. Estas cifras difieren de las que publica CEPAL, que indica que en 1989 existía un monto acumulado de 458,5 millones de dólares. Las diferencias entre ambas cifras corresponden principalmente a la inversión extranjera inmobiliaria, no incluida en esta última.

Estos elementos determinan la importancia de analizar y conocer la estrategia de las empresas extranjeras que operan en el país en el marco del proceso de integración, con el objetivo de anticipar comportamientos, posibilidades de desarrollo de determinados sectores económicos y efectos de los procesos de reestructuración y de esta manera elaborar políticas que permitan orientar el proceso de desarrollo.

Este informe se divide en tres capítulos. El primero de ellos analiza la evolución de los flujos de IED a Uruguay y la presencia del capital extranjero en algunos sectores de la economía. El segundo consiste en el análisis microeconómico de las estrategias de las empresas de capital extranjero en Uruguay a partir de una encuesta realizada en el marco de esta investigación. El último capítulo presenta las conclusiones y perspectivas.

II. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN URUGUAY

1. IED TOTAL

En los noventa, en el marco de un proceso de inversión extranjera directa creciente en América Latina, los flujos anuales promedios correspondientes a Uruguay se multiplicaron por tres respecto al período 1986-90, incrementándose a una tasa de 17,2% promedio anual. Este incremento determinó que la IED acumulada aumentara un 60% entre 1990 y 1996. A pesar de ello, Uruguay recibió el menor flujo de IED entre los países de Sudamérica, con excepción de Bolivia, con un promedio anual de 105,3 millones de dólares.

Cuadro 1
FLUJOS ACUMULADOS DE IED, 1950-1996
(millones de dólares)

Período	Promedio Anual	IED Acumulada ^a
1950-61	7,75	93
1962-76	-	0
1977-82	122,5	735
1983-85	-	0
1986	37	
1987	50	
1988	47	
1989	44	
1990	42	
1986-90	44,0	220
1991	32	
1992	1	
1993	102	
1994	170	
1995	157	
1996 ^b	170	
1991-96	105,3	632
Total	35,7	1.680

a) las estadísticas disponibles sólo permiten calcular la IED acumulada como sumatoria de flujos

b) Estimado

Fuente: Banco Central del Uruguay

En lo referente a las cifras disponibles, interesa destacar que las estimaciones oficiales de IED son elaboradas por el Banco Central del Uruguay al construir la cuenta capital de la balanza de pagos, siendo ésta la cifra que reproducen tanto el Fondo Monetario Internacional como la CEPAL. Estas cifras agregadas no permiten realizar ningún tipo de estimación tanto a nivel

sectorial como por país de origen de la inversión. Asimismo, cabe indicar que en Uruguay no exige registro para las inversiones extranjeras lo que hace imposible un cálculo aproximado de la inversión acumulada y bastante errático el cálculo de flujo de IED. Este último se estima con base en una encuesta que realiza anualmente el Banco Central del Uruguay a un grupo reducido de empresas y por lo tanto impide contar con información sobre distribución sectorial y por origen. Por otra parte, los cálculos realizados por el Banco Central, probablemente estén subestimando los montos reales ya que se sabe que, por ejemplo, la inversión que se realiza mediante la incorporación directa de bienes de capital se registra como una importación y no presenta una contrapartida correspondiente en la cuenta de capital de la balanza de pagos, mientras que las inversiones realizadas en el sector primario y que involucran la adquisición de tierras no se recogen en la encuesta del Banco Central.

En el caso del sector industrial se dispone de mayor información en función de que el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales en acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística ha realizado dos encuestas, una en 1990 y otra en 1994, donde se recoge información sobre inversiones y destino de la inversión de las empresas industriales, diferenciando a éstas en función de la propiedad del capital y por lo tanto para este sector puede manejarse una serie de datos que permiten un análisis más detallado de la participación e importancia del capital extranjero².

Si bien, Uruguay nunca fue un importante receptor de IED, los flujos de IED siguieron una evolución similar a la observada en el resto de los países de la región. El mayor ingreso de IED en la posguerra estuvo vinculado al proceso de sustitución de importaciones que muestra su agotamiento a comienzos de los 60, momento a partir del cual la economía uruguaya presenta una severa crisis. En el período 1950-61 Uruguay recibió un promedio de 7,75 millones de dólares anuales de IED, acumulando 93 millones en dichos años. En los 15 años siguientes (1961-76) las diversas fuentes no registran ingresos de IED al país. A mediados de los 70, con la adopción de políticas económicas tendientes a una apertura de la economía, principalmente en materia financiera pero también comercial, se observa un fuerte crecimiento de la IED que estuvo orientada fundamentalmente al sector financiero. Entre 1977 y 1982 Uruguay recibió una cifra récord de inversiones que alcanzaron, en promedio, a 122,5 millones de dólares anuales, acumulando en el período 735 millones de dólares. La mayor parte de esta inversión se dirigió al sistema financiero y al sector inmobiliario, con reducida inversión en el sector industrial y se concentró en los cuatro primeros años de ese período.

La crisis de la deuda impactó en Uruguay en igual medida que lo hizo en el resto de la región,

2. Ver Departamento de Economía (1996): "Encuesta sobre Dinamismo Económico e Inserción Internacional 1990-1994", Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.

no registrándose ingresos de IED entre 1983 y 1985. A partir de 1986 se reinicia el flujo de inversión con cifras moderadas, 44 millones de dólares promedio anual entre 1986 y 1990, las que son significativamente superiores a las ingresadas en el período de sustitución de importaciones pero muy inferiores a las del período inmediato al programa de apertura que operó desde mediados de los 70. Finalmente, en el período en que la región en su conjunto inicia un proceso decidido de recuperación de los flujos de IED los mismos crecen en Uruguay pero en menor medida, no logrando superar los ingresos de mediados de los 70. Entre 1991 y 1996 ingresan 632 millones de dólares lo que equivale a un promedio anual de 105,3 millones.

A pesar de que Uruguay es uno de los países con el sistema económico más abierto en relación a la región, el proceso de ajuste estructural realizado presenta características diferentes al del resto de los países de América Latina³. Mientras que la mayoría de los países de la región implementaron generalizadas medidas de estabilización y programas de ajuste con mayores incentivos ofrecidos al capital extranjero vía la capitalización de deuda, en primer término, y la masiva privatización de empresas públicas, en segundo lugar, en Uruguay el programa de capitalización de deuda instrumentado tuvo corta duración y escasa significación. En el marco del mismo se invirtieron aproximadamente 21 millones de dólares destinados en su mayoría (19,8 millones) al sector turismo y comercio⁴.

Por otra parte, Uruguay no ha implementado un proceso de privatizaciones similar al desarrollado por otros países de la región y en el marco del cual ha crecido significativamente la inversión, tanto en el sector de servicios públicos como en la industria manufacturera. En este último caso importa indicar que el Estado uruguayo no posee, como otros países de la región, importantes empresas industriales fuera de los sectores que tradicionalmente han estado en el ámbito estatal (energía, comunicaciones y combustibles).

Los dos únicos casos de privatización operados a la fecha corresponden a la concesión por 30 años de la empresa estatal de gas a la empresa estatal francesa Gaz de France, y la transformación en una sociedad de economía mixta de la empresa de aviación Pluna, donde el pluriconsorcio integrado por Varig de Brasil, Tevicom de Argentina y empresarios uruguayos adquirieron el 51% del paquete accionario de la compañía, manteniendo el Estado uruguayo una participación del 49%. A estos casos debe agregarse algunas experiencias de privatización periférica y de concesión de obra pública como ejemplos de cambio en la gestión de la prestación de ciertos servicios, una vez que el proceso de privatización se estancó casi

3. Silveira, S. (1996): La capacitación en las empresas industriales: ¿componente del nuevo paradigma o herramienta coyuntural?, CEPAL, Montevideo, setiembre.

4. CEPAL (1993): Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1993: Marco legal e información estadística, Santiago de Chile.

al comenzar debido a condiciones políticas particulares. Entre ellos pueden mencionarse la prestación de servicios en tierra en el Aeropuerto Nacional de Carrasco y algunos desarrollos viales como el eje carretero Colonia - Punta del Este.

Estas diferencias en los procesos de ajuste estructural podrían estar pesando para que Uruguay haya sido el país con menores inversiones extranjeras en los últimos años, a excepción de Bolivia. En este marco, los reducidos flujos de inversión se han orientado en mayor medida hacia los sectores de servicios no públicos, comercio y minería y en menor proporción hacia el sector manufacturero. El mayor dinamismo de la inversión en los servicios se vio favorecido, entre otros, por la desmonopolización del mercado de seguros y los importantes incentivos en el sector turismo, que determinaron la instalación en los últimos años de una serie de empresas extranjeras. A pesar de ello, la inversión realizada parece haber sido baja ya que con excepción de la hotelería, las inversiones requeridas para el funcionamiento de las empresas de servicios es muy reducida y, a su vez, no tienen el requerimiento de importantes inversiones subsecuentes como en el caso de las inversiones manufactureras.

Asimismo, interesa destacar que la inversión en el sector primario (agropecuario) por parte de inversionistas extranjeros ha sido creciente en los últimos años, pero al no existir registros y dado que en general estas inversiones son realizadas por personas físicas y no por personas jurídicas, su cuantificación es casi imposible. Entre estas inversiones, las orientadas al sector arrocero parecen haber sido de magnitud. Otro sector primario que ha adquirido importancia en los últimos años ha sido el sector minero. Finalmente, las cifras oficiales no incluyen las inversiones concretadas en las diversas zonas francas que existen en el país y que sumarían cifras importantes.

2. IED EN LA INDUSTRIA

En el caso del sector industrial para el que se cuenta con mayor información, el monto de la inversión total de las empresas con capital extranjero se multiplicó por dos entre 1990 y 1994 aunque el número de empresas se redujo en un 21%⁵. En el año 1994 se relevaron 165 empresas industriales con participación de capital extranjero en 10% o más del capital total. Estas empresas realizaban el 27,5% de las ventas totales del sector industrial y el 34,8% de las exportaciones del mismo origen. Asimismo, respondían por el 27,7% del valor bruto de producción (VBP) y por el 30,9% del valor agregado bruto (VAB) industrial. Si las comparamos

5. Datos tomados de Departamento de Economía (1996): Op.cit.

con las empresas de capital nacional, las empresas industriales con participación de capital extranjero invertían en promedio casi 10 veces más que las nacionales y tenían una productividad (medida por la relación VAB/ocupado) cinco veces superior. Además, las empresas industriales extranjeras tenían una propensión a exportar superior a las nacionales (31,1% frente a 22,2%). Las cifras que surgen de estas encuestas muestran, en general, un mejor desempeño de las empresas extranjeras en el período respecto al de las empresas de capital nacional.

Cuadro 2
INDICADORES DE LAS EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN DE CAPITAL EXTRANJERO
1990 y 1994

VARIABLE	Porcentaje del total industrial		Variación del valor absoluto 1994/1990 (en %)
	1990	1994	
Número de Empresas	4,8	4,0	-38,9
Personal ocupado	15,3	13,4	-38,9
Ventas totales	23,1	27,5	66,5
Exportaciones	25,6	34,8	71,6
Exportaciones Argentina + Brasil	32,6	40,2	231,2
Inversiones totales	27,6	27,1	44,6
Activos totales	31,2	30,1	21,3
Pasivos totales	32,4	29,9	-2,5
Valor bruto producción	22,9	27,7	55,7
Valor agregado bruto	26,3	30,9	74,0
Gastos de comercialización	31,7	42,8	87,0
Gastos en control calidad e I+D	30,2	33,2	514,8
Pagos por marcas y patentes y asistencia técnica	59,4	61,0	-56,2
Gastos en capacitación	n.d.	52,1	n.c.

Fuente: "Encuesta sobre Dinamismo Económico e Inserción Internacional, 1990-994", Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, 1996.

Cuadro 3
PRINCIPALES VARIABLES POR EMPRESA Y POR OCUPADO, 1990 y 1994

VARIABLE	empresas con capital extranjero		empresas con más de 90% de capital nacional	
	1990	1994	1990	1994
No. de empresas	271	165	5.366	3.954
VAB/empresa (miles de dólares corrientes)	2.105,5	5.995,9	288,5	325,7
Inversión/empresa (miles de dólares corrientes)	173,6	410,8	22,9	46,1
Exportaciones/empresa (miles de dólares corrientes)	1.386,3	3.841,2	200,3	300,8
Empleados/empresa	102,5	102,5	28,7	27,6
Relación pasivos/activos (porcentaje)	69,9	56,1	66,2	56,6
VAB/ocupado (dólares corrientes)	20.535,9	58.484,1	10.068,7	11.785,9
Remuneración/ocupado (dólares corrientes)	6.722,4	11.508,7	3.985,7	5.702,8
Inversión/ocupado (dólares corrientes)	1.693,0	4.006,5	800,1	1.667,3
Ventas/ocupado (dólares corrientes)	44.173,5	120.350,9	26.430,0	49.090,4
Exportaciones/ocupado (dólares corrientes)	13.345,5	37.467,7	6.990,3	10.885,0
Exportaciones/ventas (porcentaje)	30,2	31,1	26,5	22,2
Exportaciones a Argentina y Brasil/total (porcentaje)	29,7	57,3	21,3	48,5

Fuente: "Encuesta sobre Dinamismo Económico e Inserción Internacional, 1990-994", Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, 1996.

Si se consideran exclusivamente las ramas donde hay presencia de empresas con capital extranjero, la relación de tamaño (medida por el VAB por empresa) y de productividad entre éstas y las empresas nacionales que tienen actividad en las mismas ramas, es menor que en el total de la industria. En este último caso, las empresas extranjeras tienen un VAB por empresa 18,4 veces mayor que las empresas nacionales y una productividad cinco veces superior. En el promedio de las ramas industriales donde las empresas extranjeras desarrollan su actividad, esta relación es 5 y 3,6 veces respectivamente. Más aún, en el total de la industria las empresas nacionales crecieron su productividad, entre 1990 y 1994, en un 17,1% mientras que en el conjunto de ramas que tienen presencia de empresas extranjeras este crecimiento fue del 121,6%⁶. Estos datos estarían indicando, en forma indirecta, que las empresas nacionales que operan en ramas con presencia de empresas extranjeras tienen un mejor desempeño en productividad y VAB por empresa que el resto de las empresas nacionales, como consecuencia del efecto "derrame" de las empresas transnacionales.

La mayoría de las empresas extranjeras se concentran en cuatro sectores industriales: alimentos, bebidas y tabaco; productos metálicos, maquinaria y equipos; química; y textiles y cuero. Dentro de ellos, los que presentan una mayor presencia del capital extranjero son las ramas vinculadas a la química y la de productos metálicos, maquinaria y equipos. Al interior de las divisiones antes mencionadas, las empresas extranjeras no se distribuyen en forma homogénea. En la industria de alimentos, bebidas y tabaco, las principales ramas donde en

6. Cálculos realizados a partir de datos de Departamento de Economía (1996): Op.cit.

1994 se concentraban las empresas extranjeras eran la industria frigorífica, los alimentos diversos y la bebida, observándose un incremento de la presencia de empresas extranjeras en los envasados de frutas y legumbres, sector lácteo y en la rama de galletitas (cuadro 4).

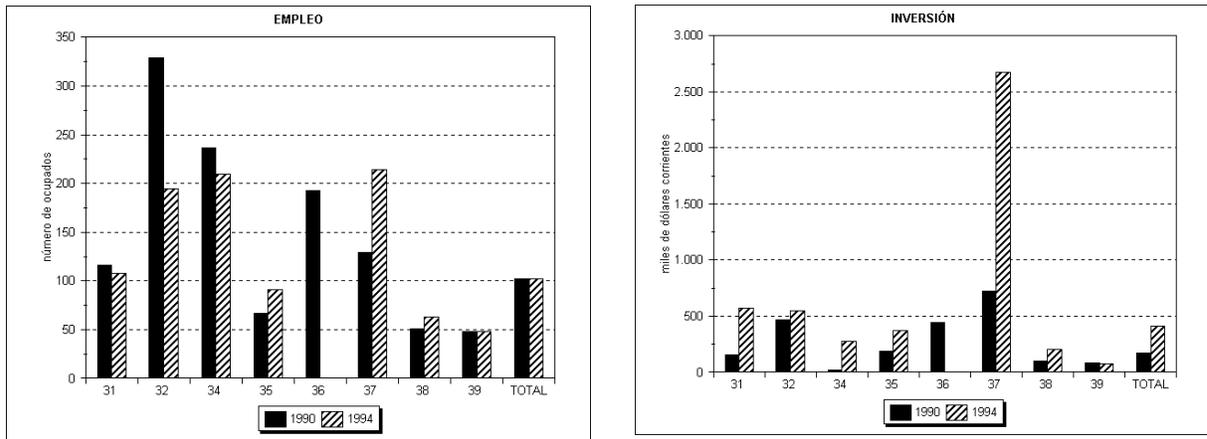
La inserción sectorial de las empresas con capital extranjero responde a que el proceso de instalación de las mismas en el país estuvo fuertemente vinculado a la sustitución de importaciones. Los principales sectores de actividad de las empresas extranjeras no se relacionan con aquellos en los que el país tiene ventajas comparativas tradicionales. Esta situación presenta cambios importantes en los últimos años. Entre 1990 y 1994, el mayor crecimiento de las ventas y el valor agregado de las empresas con capital extranjero se observa en las divisiones alimentos, bebidas y tabaco y la industria metálica básica, siendo las empresas de estas divisiones las que tuvieron los mayores volúmenes de inversión en 1994. Asimismo, en algunas ramas de la industria química, principalmente la farmacéutica, ha sido notorio el cierre de empresas extranjeras en ese mismo período (gráfico 1).

Cuadro 4
PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO, POR RAMA, 1990 Y 1994

Rama	PARTICIPACIÓN EMPRESAS EXTRANJERS EN EL TOTAL DE LA RAMA						Distribución de las ET
	VAB		Exportaciones		No. empresas		
	1990	1994	1990	1994	1990	1994	1994
3111 Carnes y aves	4.9	16.7	5.8	10.6	32.4	6.0	2.8
3112 Lácteos	1.8	5.9	0.0	4.6	6.6	1.4	0.6
3113 Frutas y legumbres	23.1	38.3	0.0	0.0	47.6	74.5	8.6
3114 Pescados	48.3	18.0	39.3	18.5	56.3	46.2	3.8
3116 Aceites vegetales	0.0	1.7	0.0	8.8	0.0	3.7	0.9
3117 Pan, pasta y galletería	13.2	14.7	81.1	60.6	0.1	0.2	1.5
3118 Azúcar	21.5	0.0	57.0	0.0	67.6	0.0	n.c.
3119 Cacao, chocolate	48.2	15.1	51.9	18.2	16.9	5.5	0.6
3121 Alimentos diversos	81.1	80.8	100.0	93.1	12.1	34.8	7.9
3131 Bebidas espirituosas	49.0	34.8	0.0	0.0	17.3	17.3	0.6
3132 Industria vitivinícola	46.9	45.5	0.0	0.0	3.8	2.5	1.8
3133 Cervecería y maltería	70.9	72.0	99.3	100.0	66.7	75.0	1.2
3134 Bebidas sin alcohol	81.2	85.6	n.c.	100.0	7.1	18.4	1.2
3140 Tabaco	23.7	22.4	0.0	0.0	50.0	49.5	0.6
3211 Lavaderos e hilanderías	35.6	44.5	44.3	39.5	7.9	16.8	8.3
3212 Textiles	17.0	0.0	0.0	0.0	8.5	0.0	n.c.
3220 Prendas de vestir	5.0	2.7	15.1	16.0	0.8	0.3	0.7
3231 Curtiembres	14.4	63.3	42.7	38.3	2.4	12.3	1.6
3411 Pulpa de madera, papel	0.0	27.1	0.0	17.5	0.0	15.1	0.6
3420 Imprenta y editoriales	3.7	12.0	0.0	70.8	0.4	1.9	2.5
3511 Química básica	48.0	62.3	27.8	23.0	22.9	22.7	3.0
3512 Abonos y plaguicidas	0.0	100.0	n.c.	100.0	0.0	100.0	0.6
3513 Resinas sintéticas	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.9
3521 Pinturas y barnices	82.7	75.1	90.4	99.3	19.3	28.7	3.1
3522 Farmacéutica	88.2	63.1	99.3	28.4	68.6	19.7	11.0
3523 Artículos limpieza y tocador	49.1	67.5	44.5	96.1	11.2	12.8	4.9
3529 Químicos no especificados	75.8	0.0	90.9	0.0	18.3	0.0	n.c.
3551 Cámaras y neumáticos	7.6	0.0	33.0	0.0	6.6	0.0	n.c.
3692 Cemento, cal y yeso	73.5	0.0	100.0	0.0	5.3	0.0	n.c.
3699 Minerales no metálicos nep	25.3	0.0	10.3	0.0	1.0	0.0	n.c.
3710 Industria básica del hierro	32.7	24.7	0.0	0.6	6.7	5.0	0.6
3819 Artículos metálicos	40.7	59.9	54.7	89.7	13.7	14.6	7.9
3822 Maquinaria y equip. agrícola	0.0	11.9	n.c.	n.c.	0.0	34.2	8.8
3829 Maquinaria y equipo nep	87.8	91.5	n.c.	n.c.	29.4	51.9	8.3
3833 Aparatos eléctricos	37.8	0.0	25.7	0.0	3.4	0.0	n.c.
3839 Pilas, material de conducción	37.7	51.7	23.8	81.1	7.7	7.7	1.8
3841 Construcciones navales	65.6	44.3	n.c.	49.0	21.6	14.7	0.6
3843 Automóviles y repuestos	27.8	53.7	35.8	97.8	3.9	0.9	0.6
3851 Equipo profesional	15.1	0.0	96.9	0.0	15.0	0.0	n.c.
3909 Otras ind. manufactureras	11.2	23.6	0.0	26.8	1.2	6.4	2.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de "Encuesta sobre Dinamismo Económico e Inserción Internacional, 1990-994", Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, 1996.

Gráfico 1
EMPLEO E INVERSIÓN POR EMPRESA
CON PARTICIPACIÓN DE CAPITAL EXTRANJERO
por división, 1990 y 1994
(dólares corrientes)

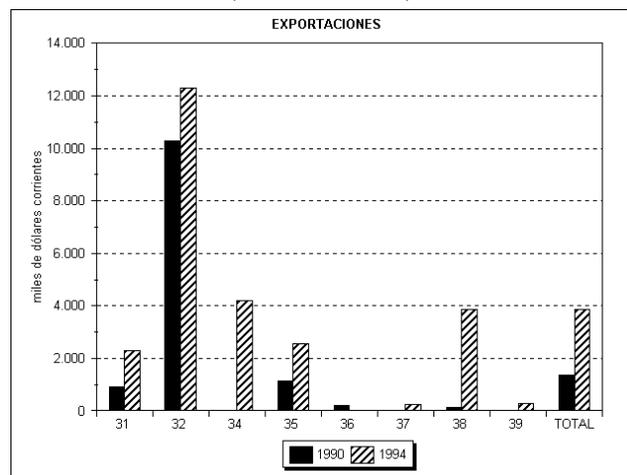


Nota: 31....39: Divisiones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme

Fuente: "Encuesta sobre Dinamismo e Inserción Internacional, 1990-1994", Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo 1996.

El nivel medio de exportaciones por empresa con capital extranjero, creció en todas las divisiones industriales donde operan estas empresas, destacándose el caso de tres divisiones donde en 1990 las empresas extranjeras no habían realizado exportaciones: la división papel y productos derivados, metálicas básicas y otras industrias (gráfico 2).

Gráfico 2
EXPORTACIONES POR EMPRESA CON
PARTICIPACIÓN DE CAPITAL EXTRANJERO
por división, 1990 y 1994
(dólares corrientes)



Nota: Idem, gráfico 1 Fuente: Idem, gráfico 1

Algunos de estos elementos indicarían que en el marco del proceso de integración regional está operando una fuerte reestructuración del sector industrial en la cual las empresas extranjeras juegan un importante papel. Por un lado, en los sectores donde estas empresas operan influyen en un mejor desempeño de las empresas nacionales en términos de productividad. Por otra parte, las nuevas inversiones de las empresas extranjeras o la ampliación de inversiones existentes ha obedecido a factores diferentes a aquellos que determinaron el proceso inversor inicial, integrándose la operativa de estas empresas, en mayor medida, a una estrategia si no de globalización a nivel mundial al menos de racionalización en el ámbito subregional.

Entre 1990 y 1994 se produjo una fuerte reestructuración del sector industrial que implicó el cierre del 26,9% de las empresas, la reducción del 30,5% del empleo y un importante crecimiento en la productividad. Las empresas industriales extranjeras lideraron este cambio⁷.

En ese período, las ramas que tuvieron una reducción del empleo mayor a la media industrial fueron aquellas donde se constató una fuerte apertura externa y una reducción significativa de la participación de la producción local en las ventas en el mercado interno (el *market share* de la industria local pasó del 81,4% al 65,4%) como consecuencia de un fuerte incremento de las importaciones de bienes finales y un incremento importante en la propensión a exportar de las empresas locales, que redujo el volumen de su producción destinada al mercado interno. En este marco las empresas extranjeras que operaban en estas ramas redujeron el empleo e incrementaron la productividad más que la media. Asimismo, crecieron fuertemente su orientación exportadora y perdieron menos *market share* que el resto de las empresas de estas ramas (de 15,15 a 13,7%). Se trata de ramas de la división 38, productos metálicos, maquinaria y equipo, de la división 35, industria química, así como ramas de alimentos como azúcar y cacao donde Uruguay no tiene ventajas comparativas, las que se desarrollaron en el período de sustitución de importaciones⁸.

Las ramas en las que operó una reestructuración menos marcada con pérdidas menores que la media en el empleo, no habían sido afectadas sustancialmente por la apertura externa ya que se trataba del grupo de ramas con menor participación de bienes importados en las ventas al mercado interno y de sectores con alta participación de insumos locales en la producción. En el período 1990-94 este grupo de ramas creció fuertemente su facturación destinando la misma principalmente al mercado interno, reduciendo su propensión a exportar en 31%. En estos ramas, las empresas extranjeras siguieron un proceso similar al conjunto de las empresas del sector, impulsando el crecimiento de las ventas en el mercado interno. A su vez, en un

7. Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): "El sector industrial: perspectivas ante la apertura y la integración. Informe de avance", mimeo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, marzo.

8. Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): Op. cit.

contexto de reducción de las exportaciones fueron las empresas que tuvieron un leve incremento en su inserción exportadora. Este grupo de ramas incluye varios sectores de alimentos donde el país tiene ventajas competitivas, todas las ramas de la bebida y tabaco, prendas de vestir, pulpa y papel, las ramas químicas básicas, farmacéutica y productos de limpieza, entre otros⁹.

Finalmente, en las ramas en que el proceso de apertura ya había impactado con anterioridad al período 1990-94 y en los cuales el *market share* de la producción local era el menor de la industria (62,4% frente a un 80,5% del total), se observó un incremento del empleo y un fuerte crecimiento de la facturación tanto de las exportaciones como de las ventas al mercado interno. En este conjunto de ramas las empresas extranjeras pierden peso fundamentalmente en las exportaciones, sin embargo, a pesar de esta pérdida de participación continúan realizando el 50% de las mismas. Se trata de ramas de alimentos diversos, pinturas, minerales no metálicos, industria básica del hierro y materiales de conducción¹⁰.

A partir de 1994, las nuevas inversiones en la industria, tanto de empresas existentes como de nuevos entrantes, si bien no existen información relevada en forma adecuada, parecen orientarse principalmente hacia el sector de alimentos, algunos sectores de la industria del papel y de la metalmecánica. Este proceso se realiza mediante la adquisición de empresas existentes y, en el caso de la industria alimenticia, mediante la realización de emprendimientos conjuntos con empresas que ya operaban en el país. Otro fenómeno que se observa en el sector industrial es la adquisición de marcas de empresas nacionales por parte de empresas extranjeras tanto en alimentos como en el sector de artículos de limpieza y tocador. En estos casos a veces la empresa extranjera asume la producción y en otras oportunidades la empresa nacional realiza la producción a façon para la empresa extranjera.

3. IED POR PAÍS DE ORIGEN

En lo que refiere al origen de la IED en Uruguay en el cuadro 5 se presentan las cifras de IED europea y norteamericana¹¹. Estas indican que la IED europea, entre 1990 y 1994, alcanzó 230 millones de dólares de los cuales más de la mitad se invirtieron en el último año considerado. Asimismo se observa una fuerte concentración en el origen. Tres países respondieron por más

9. Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): Op. cit.

10. Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): Op. cit.

11. La información publicada por IRELA/BID (1996): "Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s", Interamerican Development Bank / Institute for European-Latin American Relations, Madrid, permite una aproximación a la inversión de origen europeo en el país entre 1990 y 1994, sin embargo, la misma es global y no discrimina, en el caso de Uruguay, los sectores económicos a los que se dirige la misma.

del 70% de esta inversión: Francia (28,3%), Suiza (25,7%) y España (17,8%). Estas cifras estarían indicando que aproximadamente las dos terceras partes de la IED ingresada al país en ese período corresponde a IED europea. Si bien, la información surgida de fuentes nacionales y la correspondiente a los países de origen no son estrictamente comparables debido a diferentes metodologías de registro, este porcentaje pareciera reflejar adecuadamente la realidad, dado que la inversión de origen norteamericano ha sido insignificante en el período (los datos de origen indican que no ha superado los 500 mil dólares en cada año¹²) y a que Uruguay recibe importantes inversiones de otros países de la región, fundamentalmente de los países vecinos y de Panamá. En este último caso se trata de inversiones financieras con origen en un paraíso fiscal. De acuerdo a estas estimaciones, Uruguay habría recibido entre 1990 y 1994 más de 100 millones de dólares de inversión originadas en otros países de la región.

La información disponible indica que la mayor parte de la nueva inversión regional proviene de Brasil y Chile con una menor participación de inversiones de Argentina. Las inversiones brasileñas y chilenas se han concentrado fundamentalmente en el sector industrial. Las primeras orientadas a diversas ramas de alimentos con el objetivo de exportar a Brasil, al sector metalmeccánico en un proceso de complementación industrial y al sector minero. El caso de las inversiones chilenas se han orientado a la producción de papel en el marco de una estrategia regional de empresas que cuentan con ventajas comparativas en este mercado y hacia la farmacéutica en una estrategia de internacionalización de la producción. En la mayoría de los casos han operado adquisición de empresas existentes.

Cuadro 5
IED DE PAÍSES DE EUROPA EN URUGUAY, 1980-1994
(millones de dólares)

Origen	1980-84	1985-89	1990-94	1990	1991	1992	1993	1994
Europa (UE + Suiza)	65	80	229	45	37	27	0	121
Alemania	5	5	19	12	1	4	-	2
Bélgica	-	-	14	-2	1	8	-31	38
España	50	25	41	-	2	11	2	26
Francia	-	45	65	30	19	3	12	1
Reino Unido	-	5	7	4	2	-2	-11	14
Suiza	-	-	59	-	-	-	27	32
Ingresos totales (*)	323	178	347	42	32	1	102	170

(*) Corresponden a los ingresos totales informados por Uruguay. Se presenta a los solos efectos de dar una idea aproximada de la significación de la IED de Europa, ya que por motivo de diferentes metodologías de registro las cifras no son comparables.

Fuente: IRELA/BID (1996): "Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s", Interamerican Development Bank / Institute for European-Latin American Relations, Madrid

12. Department of Commerce: Survey of Current Business, Washington, D.C., varios años.

Por otra parte las inversiones en el sector servicios y construcción también han crecido en los últimos años. En estos dos sectores se observan inversiones de capitales brasileños y de capitales argentinos. Los primeros están orientados a la construcción (vinculados al desarrollo de grandes proyectos, como hoteles y shopping centers), los seguros (en el marco de la desmonopolización del sector) y la banca. Los segundos se concentran en el sector comercial (desarrollo de shopping centers), comunicaciones (telefonía celular y TV cable) y banca.

Otro sector que en los últimos años ha recibido fuertes inversiones extranjeras ha sido el forestal donde operan principalmente empresas europeas, chilenas y brasileñas.

III. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS

1. ASPECTOS GENERALES

Al tratar de analizar el impacto del capital extranjero en una economía deben considerarse las modalidades de comportamiento que adoptan las empresas transnacionales ya que las mismas se distinguen por su capacidad de planificar y realizar su producción en el espacio económico mundial, por encima de las fronteras políticas, sin salir de su propio espacio económico de control. Esto implica que cuando estas empresas adquieren o crean unidades productivas en el exterior (filiales) estructuran un espacio económico propio que excede los límites de su país de origen e incluye a otros países, lo que lleva a una planificación global y a la centralización internacional de decisiones.

Este comportamiento tiene consecuencias importantes sobre el funcionamiento del sistema económico al producirse un desplazamiento de las relaciones de mercado a relaciones controladas en el seno de la empresa, con el objetivo tanto de dar respuesta a las imperfecciones del mercado, como de salvaguardar las ventajas monopólicas que poseen las empresas transnacionales (ET).

Estas características de las ET hace que las mismas sean altamente selectivas en el momento de localizar sus inversiones. Los principales factores que estas empresas consideran en sus decisiones de inversión pueden agruparse en factores macroeconómicos (estabilidad económica, marco regulatorio estable y procesos de integración económica, entre otros), factores microeconómicos (infraestructura, servicios, calidad y precio del factor trabajo) y factores socio-políticos (nivel y afinidad cultural, seguridad, estabilidad política). Estos elementos pueden considerarse como factores determinantes del punto de vista de los países receptores, para captar IED.

A su vez, la conformación de un espacio integrado al interior de las ET no lleva a un modelo único. Las diferentes modalidades de integración a escala internacional corresponden a diferentes estrategias de transnacionalización. En este sentido los factores determinantes de la IED están más vinculados a las estrategias que adoptan estas empresas para la implantación, adquisición y/o expansión de filiales, o sea, a las estrategias para organizar la actividad a través de fronteras, las que incluyen: (i) elecciones sobre localización de diferentes actividades y (ii) grado de integración entre las distintas unidades que están bajo control de la firma.

A los efectos de evaluar en profundidad las motivaciones principales a la hora de la decisión de invertir, así como las estrategias que vienen desarrollando las empresas de capital

extranjero en Uruguay, se utilizó como metodología la realización de una encuesta a empresas tanto del sector industrial como del sector servicios. Las características y los resultados de la misma se detallan a continuación.

2. CARACTERÍSTICAS DE LA ENCUESTA Y DE LA MUESTRA

La encuesta realizada mediante entrevistas en profundidad buscó recoger información sobre las estrategias de inversión y la inserción internacional, la estrategia productiva y tecnológica, los factores condicionantes de las decisiones de inversión y las perspectivas de inversiones en el país en los próximos años¹³. Asimismo, se recogió información cuantitativa general que mide el porcentaje de participación en el capital de la empresa, el valor de la producción, las ventas totales, las inversiones según origen de los fondos y destino de las mismas, así como los montos de importaciones y exportaciones.

Para estas entrevistas se seleccionaron una serie de empresas representativas de los sectores de mayor dinamismo de la inversión en Uruguay: forestación, industria alimenticia (incluyendo bebida), industria textil, industria papelera, industria química, industria metalúrgica básica y sector servicios. Dieciocho empresas de las seleccionadas accedieron a la entrevista. De ellas 14 corresponden al sector industrial y 4 al sector servicios. Se trata de tres empresas alimenticias, dos de la bebida, una empresa forestal, una textil, una papelera, una de la rama minerales no metálicos, una de la metálica básica, tres de la industria química (una farmacéutica, una de artículos de tocador, una de pinturas) y una de materiales de conducción. Las empresas del sector servicios están vinculadas a los seguros, al comercio y dos de ellas al sector transporte.

Las 18 empresas que conforman la muestra corresponden a inversores de diferente origen. En nueve de ellas los inversores principales son de origen europeo: siete de ellas corresponden a filiales de empresas transnacionales, mientras que en las otras dos existe participación de capitales nacionales, en una de ellas los accionistas locales tienen una participación minoritaria, mientras que en otra lo hacen en forma mayoritaria. Dos son filiales de empresas norteamericanas, participando en una de ellas accionistas locales. Seis corresponden a empresas con inversiones originadas en países de la región, fundamentalmente Brasil y Argentina, tres de ellas son filiales de empresas brasileñas, dos tienen inversiones conjuntas de capital argentino y capital nacional, mientras que la tercera incluye capitales argentinos, brasileños y uruguayos. Una corresponde a capital internacional de diverso origen con sede

13. La encuesta se finalizó en diciembre de 1996.

actual de la matriz en Venezuela.

Las empresas europeas (con excepción de una) y las norteamericanas, cuyas filiales integran esta muestra, tienen presencia importante en los demás países del Mercosur y varias de ellas en el resto de los países latinoamericanos.

Para el análisis de los resultados de la encuesta resulta interesante agregar a estas empresas en función del sector de actividad económica en que participan. En este sentido se identifican tres grupos de empresas: las agroindustriales, las demás empresas industriales y las empresas de servicios.

El primero de estos grupos se conforma considerando que la realidad económica que enfrentan y el marco en el que definen sus estrategias las empresas que lo integran, presenta características diferentes al tratarse del sector en el cual Uruguay presenta ventajas comparativas. El resto de los sectores industriales son los que más fuertemente han sentido el impacto del ajuste a un modelo económico más abierto al exterior y por tanto más competitivo. Las empresas de servicios, además de sus especificidades en la generación del bien en cuestión, presentan la característica de estar volcadas al mercado interno por lo que el proceso de apertura las impacta en forma diferente. En este sentido, la agrupación por sector resulta en:

Grupo 1 (empresas agroindustriales): seis empresas en las siguientes ramas: forestación, lácteos, alimentos diversos y bebidas. Se trata de dos filiales de empresas norteamericanas y cuatro filiales de empresas europeas.

Grupo 2 (otras industrias): ocho empresas en las siguientes ramas: textil, papel, minerales no metálicos, metálica básica y química. Son cuatro filiales de empresas europeas, una filial de capital internacional diverso, dos filiales de empresas brasileñas y una empresa con participación minoritaria de capital europeo.

Grupo 3 (servicios): cuatro empresas en los sectores de transporte, seguros y comercial. Una de ellas es filial de empresa brasileña, mientras que las otras tres tienen participación de capitales nacionales con capitales argentinos y en un caso con capitales brasileños.

Los resultados de la encuesta se presentan en función de estos agrupamientos ya que, en general, entre las empresas de la muestra el origen del capital no resulta un factor de igual relevancia que el sector de actividad como determinante en las estrategias específicas, con excepción de unos pocos casos. Sin embargo, cuando se presenten situaciones donde el país de origen del inversor puede determinar esta definición estratégica se mencionará

específicamente.

3. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

En los puntos siguientes se describen los resultados de la encuesta considerando los agrupamientos sectoriales antes mencionados, indicando las estrategias observadas en materia de inversión, producción y tecnología, así como los factores que, a juicio de los empresarios, influyeron en el pasado y podrá influir en el futuro en sus decisiones de inversión.

3.1. Empresas agroindustriales

3.1.1. Características generales

Tanto en las ramas de alimentos como en las de bebidas se dispone de información que permite establecer el peso de las empresas de la muestra en su rama respectiva, así como comparar el comportamiento de las empresas extranjeras y nacionales de cada rama, a partir de los datos de la Encuesta Industrial Anual del Instituto Nacional de Estadística y de la Encuesta de Dinamismo del Departamento de Economía ya mencionada. En el caso del sector forestal no es posible realizar este análisis.

i) ramas de alimentos

Las tres empresas de alimentos que integran este grupo (dos de capital europeo y una de capital norteamericano) corresponden: dos a la rama de alimentos diversos y una a la industria láctea. Una de estas empresas se instaló en el país al comienzo del período de sustitución de importaciones (década de los 40), otra lo hizo hacia fines del mismo (comienzos de la década del 60), mientras que la tercera ingresó al país a comienzos de los 90. La primera de ellas experimentó, a mediados de los 80, un cambio de control al ser adquirida su casa matriz por otra empresa del mismo origen. Este cambio significó, en su momento, la ampliación de sus líneas de producción hacia nuevos productos dentro de la industria alimenticia, lo que se hizo mediante la adquisición de empresas nacionales que operaban en el sector. Las empresas matrices de estas filiales tienen presencia en los restantes países del Mercosur. Las empresas de la muestra que operan en el sector alimentos aportaban el 7,5% del producto de ambas ramas, en 1994¹⁴.

14. Cálculos realizados a partir de datos de la Encuesta Industrial Anual 1994 del Instituto Nacional de Estadística, de la Encuesta de Dinamismo Económico e Inserción Internacional 1990-94 del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales y de la información cuantitativa recogida por la encuesta realizada en el marco de esta investigación.

Ambas ramas presentan características diferentes que afectan la definición de estrategias de las empresas que operan en ellas. En la **industria láctea** la participación de empresas extranjeras en diversas variables es baja. No superaba, en 1994, el 6% tanto si se considera el empleo, el valor agregado, las ventas o las exportaciones. Se trata de una rama con un alto número de empresas, siendo la mayoría de ellas (68%) empresas nacionales de pequeño tamaño (menos de 20 ocupados) y con una alta concentración de las ventas: cuatro empresas concentraban casi el 80% de las ventas, en 1994. Importa destacar otra característica de este sector: la principal empresa de esta rama es una de las mayores empresas nacionales organizada en régimen de cooperativa cuyos integrantes son la mayoría de los productores de leche del país. Esta situación plantea dificultades al ingreso de competidores en el sector, fundamentalmente en lo referido al acceso a la materia prima.

El principal destino de las ventas de la industria láctea es el mercado interno, sin embargo, las exportaciones participan en mayor proporción que en el total del sector industrial. Las mismas superaban el 30% de las ventas totales, en 1994. Por otra parte, las exportaciones de esta rama se ubican en el sexto lugar entre las exportaciones del país, teniendo un balance comercial altamente superavitario. En este sector las empresas extranjeras tienen una productividad (medida como la relación valor agregado por trabajador) tres veces superior a la de las empresas nacionales. Si consideramos solamente las empresas nacionales medianas y grandes (más de 20 ocupados) esta relación es 1,7 veces superior. Asimismo, las empresas extranjeras tienen mayor propensión a exportar que las nacionales (29,4% frente a 6,2% del total de empresas nacionales y 19,5% de las nacionales medianas y grandes)¹⁵.

En la **rama de alimentos diversos** la participación de empresas extranjeras en diversas variables es de considerable importancia en relación al promedio industrial. En 1994, mientras que el promedio de participación de las empresas extranjeras en las ventas totales del sector industrial era de 27,5%, en el valor agregado era de 30,9% y en las exportaciones era el 34,8%, las empresas de capital extranjero en la rama de alimentos diversos representaban el 64,1% de las ventas, el 80,8% del valor agregado y el 93,1% de las exportaciones.

Se trata de un sector en el que las empresas se distribuyen en tercios entre empresas nacionales de pequeño tamaño (menos de 20 ocupados), empresas nacionales medianas y grandes y empresas con capital extranjero. El sector tiene una concentración de las ventas, medida por las ventas de las cuatro mayores empresas en el total, inferior a la media industrial. Las cuatro mayores empresas realizan el 45% de las ventas de la rama, mientras que esta relación es de 62,8% para la media industrial.

15. idem nota 14.

El principal destino de las ventas del sector es el mercado interno, sin embargo, las exportaciones se han incrementado como proporción del total de ventas. La rama exportaba el 5,5% de sus ventas en 1990, mientras que en 1994 esta relación era de 18%. El crecimiento del sector entre 1990 y 1994 fue importante, más que duplicó sus ventas en dólares corrientes multiplicando por dos sus ventas en el mercado interno y por siete sus exportaciones. A pesar de este crecimiento las empresas del sector perdieron participación en el mercado interno dado el mayor crecimiento de las importaciones de productos finales en esta rama. La producción nacional pasó a cubrir una menor proporción de la demanda interna, de 95% en 1990 a 88% en 1994.

En esta rama las empresas extranjeras tienen una productividad ocho veces superior a la de las empresas nacionales. A su vez, tienen mayor propensión a exportar que las empresas nacionales (11,4% frente a 3,3%). En general el crecimiento del período en la rama fue liderado por las empresas extranjeras. Las dos empresas consideradas en la muestra, en esta rama, representan algo más del 40% del producto generado por las empresas extranjeras que tienen actividad en la misma¹⁶.

ii) ramas de bebida

En las dos ramas de bebidas consideradas (cervecería y maltería y bebidas sin alcohol) las empresas de la muestra corresponden a una filial de empresa europea que no tiene otra filial en la región y a una filial de una empresa norteamericana con presencia en el resto de los países de América Latina. Ambas empresas se instalaron al comienzo del período de sustitución de importaciones, fines de la década del 40. En este sector, la participación de empresas extranjeras en diversas variables es de considerable importancia en relación al promedio industrial. Las dos empresas de la muestra en estas dos ramas representan algo más del 64% de la producción de las empresas extranjeras que tienen actividad en las mismas.

Las empresas de capital extranjero en la **rama de cerveza y maltería** representaban, en 1994, el 74,4% de las ventas, el 72% del valor agregado y el 100% de las exportaciones. El principal destino de las ventas de esta rama es el mercado interno, habiéndose reducido la participación de las exportaciones en las ventas. La rama exportaba el 24,7% de sus ventas en 1990, mientras que en 1994 esta relación era de 18%. El crecimiento del sector entre 1990 y 1994 fue importante, multiplicando por dos sus ventas en el mercado interno. A pesar de este crecimiento y la mayor concentración de las ventas en el mercado interno las empresas de la rama pierden participación relativa en este mercado ante la competencia de productos finales importados. Las importaciones de bienes finales se multiplicaron por más de 10 en el período,

16. Idem nota 14.

aunque en valores absolutos este crecimiento fue menos importante. La producción nacional pasó a cubrir una menor proporción de la demanda interna, de 99,6% en 1990 a 97% en 1994. La rama tenía, en 1994, un saldo positivo importante en su balance comercial a pesar de la caída de las exportaciones y el crecimiento de las importaciones. La información disponible para 1995, indica que este balance se ha incrementado por una reversión de la tendencia anterior, en ese año se observó una reducción de las importaciones y una duplicación de las exportaciones.

En esta rama las empresas extranjeras tienen una productividad sólo un 20% superior a la de las empresas nacionales, mientras que presentan una menor relación valor agregado sobre valor bruto de la producción (58,5% y 78%, respectivamente). Por otra parte, todas las empresas extranjeras de la rama exportan mientras que las nacionales sólo venden en el mercado interno. La propensión a exportar promedio de las empresas extranjeras es de 36,5%. Las empresas extranjeras del sector tuvieron, en conjunto, un crecimiento mayor que las empresas nacionales en el período¹⁷.

Las empresas de capital extranjero en la **rama de bebidas sin alcohol** representaban, en 1994, el 86,3% de las ventas, el 85,6% del valor agregado y el 100% de las exportaciones, aunque éstas son absolutamente marginales. Se trata de una rama donde el 18% de las empresas son de capital extranjero. El principal destino de las ventas de este sector es el mercado interno, existiendo exportaciones marginales en el año 1994. A partir de 1992, la rama de bebidas sin alcohol tiene un balance comercial deficitario, aunque en el año 1995 se redujeron sustancialmente las importaciones y las exportaciones se multiplicaron por diez. Entre 1990 y 1994, esta rama multiplicó por 2,5 sus ventas en el mercado interno manteniendo las empresa locales, a pesar de la apertura, su participación en el mismo.

Las empresas extranjeras del sector tienen un tamaño más de 10 veces superior al de las empresas nacionales (medido por el número de ocupados), su productividad es 3 veces mayor a la de las empresas nacionales, mientras que presentan una relación valor agregado sobre valor bruto de la producción similar (62,6% y 60,2%, respectivamente). Por otra parte, las exportaciones marginales que se observaron en 1994 fueron realizadas por las empresas extranjeras, mientras que las nacionales sólo vendieron en el mercado interno. Las empresas extranjeras tuvieron, en conjunto, un crecimiento mayor que las empresas nacionales en el período considerado¹⁸.

17. Idem nota 14.

18. Idem nota 14.

3.1.2. Características de la inversión y la producción

En el cuadro 6 se presentan las principales características de la inversión de las empresas del sector agroindustrial en el período 1990-96. Se indica el país de origen del capital, la existencia o no de inversiones nacionales, en qué lugar de la estructura de la firma se toma la decisión de inversión, el objetivo tanto de la inversión del período como la inversión futura, las formas de financiamiento de la inversión realizada, si esta inversión implicó o no modificación patrimonial, a qué estrategia correspondió la misma y, finalmente, el porcentaje de participación de las ventas al mercado interno en el total de la facturación de la firma.

Cuadro 6
Característica de la Inversión en las Empresas del Sector Agroindustrial

	Forestal (1)	Alimentos (3)	Bebida (2)
A. ORIGEN DEL CAPITAL:			
a. Estados Unidos	-	1	1
b. Unión Europea	1	2	1
B. PARTICIPACIÓN CAPITAL NACIONAL:			
a. No	1	3	1
b. Sí	-	-	1
C. TOMA DE DECISIONES:			
a. Matriz	1	1	-
b. Sede regional	-	3	1
c. Local	-	-	1
D. OBJETIVO DE LA INVERSIÓN:			
a. Ampliación de capacidad productiva	-	-	-
b. Reequipamiento	-	-	1
c. Ambos	1	3	1
E. FORMAS DE FINANCIAMIENTO:			
a. Fondos casa matriz	1	1	-
b. Reinversión de utilidades	-	2	-
c. Préstamos de proveedores	-	-	1
d. Préstamos bancos de plaza	-	-	2
F. OBJETIVO FUTURA INVERSIÓN:			
a. Expansión del negocio	1	-	-
b. Ampliación capacidad productiva	-	2	1
c. Infraestructura de comercialización	-	1	-
G. MODIFICACIÓN PATRIMONIAL:			
a. No	-	2	1
b. Sí, e implicó:	1	1	1
* Compra de empresa nacional	1	1	1
* Venta de activos	-	-	1
H. ESTRATEGIA DE LA INVERSIÓN:			
a. Concentración de inversiones	1	-	-
b. Complementación regional con exportaciones	-	2	1
c. Integración vertical	1	-	-
I. PARTICIPACIÓN MERCADO INTERNO:			
a. 100%	-	1	1
b. de 50% a 99%	-	1	-
c. menos de 50%	-	1	1
d. 0%	1	-	-

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada para esta investigación

El monto de las inversiones informadas en el período 1990-96 por las empresas del grupo agroalimenticio incluidas en la muestra, donde sólo una empresa no suministró esta información, alcanzó a 64 millones de dólares con un promedio por empresa de 13 millones de dólares. Las inversiones se financiaron en su mayoría mediante el ingreso de fondos de la casa matriz o con reinversión de utilidades. En el sector de bebidas la estrategia de financiamiento estuvo ligada a préstamos de bancos de plaza o financiamiento de proveedores.

Las inversiones realizadas tuvieron como objetivo principal tanto la ampliación de la capacidad instalada como el reequipamiento de las plantas existentes. Sólo un caso reportó no haber invertido en ampliación de sus instalaciones. Se trata de una empresa de la rama de bebidas que presenta capacidad excedentaria y su inversión se destinó a automatizar procesos y mejorar las condiciones de envasado, en una estrategia de diversificación dirigida a competir en el mercado interno. La ampliación de capacidad instalada en el período ha sido importante entre estas empresas. Una estimación basada en información de las propias empresas permite indicar que en promedio las mismas ampliaron su capacidad de planta en casi 4 veces.

Asimismo todas han incorporado nuevos equipamientos y maquinaria vinculados a los desarrollos tecnológicos operados a nivel mundial. En la totalidad de las empresas de este grupo se observa un proceso de reequipamiento que, en general, está dirigido a automatizar procesos antes realizados manualmente o a la introducción de nuevos procesos de producción a los efectos de permitir una actualización en materia tecnológica, la que resulta imprescindible para mantener o hacer competitivas a las empresas. El mayor esfuerzo se ha realizado en las actividades de envasado, entre las empresas alimenticias, mientras que la empresa forestal realizó el equipamiento específico para plantación y primer procesamiento de la materia prima.

En lo referente a futuras inversiones la expansión del negocio incorporando etapas de la cadena de valor industrial está planteado en el sector forestal. Se trata de un sector de reciente desarrollo que comienza a tener un nivel de producción de materia prima adecuado para el desarrollo del subsiguiente proceso industrial. En el sector alimentos, la ampliación de capacidad futura se vincula fundamentalmente al sector lácteo que presenta un fuerte crecimiento en las exportaciones a la región, más específicamente a Brasil, y en el cual Uruguay tiene ventajas absolutas relacionadas con el costo de la materia prima. También en la rama de alimentos diversos, una de las empresas proyecta incrementar su capacidad instalada como consecuencia del aumento en las exportaciones que la firma ha tenido en los dos últimos años, en el marco de una reorientación de las mismas hacia el mercado brasileño y al interior del grupo.

En el sector de bebidas se prevé ampliación de capacidad productiva en el sector de cervecería

y maltería fundamentalmente en lo referente a la producción de cebada malteada, producción en la que Uruguay tiene ventajas absolutas. El crecimiento sostenido de la demanda brasileña en este rubro impulsa estas inversiones y también apoya el incremento de las exportaciones de cerveza que se desarrollan paralelamente al crecimiento del consumo en el mercado interno.

Las empresas encuestadas en estos sectores parecen haber realizado en el período las inversiones necesarias para actualizarse tecnológicamente y alcanzar niveles de competitividad adecuados tanto en el mercado interno como el mercado internacional. Las inversiones futuras están fuertemente ligadas al crecimiento de las exportaciones, fundamentalmente en el ámbito del Mercosur mercado que tiene menos importancia en el caso del sector forestal, y a los sector en los que el país tiene ventajas absolutas en la materia prima (lácteos y cerveza).

Las inversiones realizadas, en tres casos, no implicaron modificación de la composición del patrimonio. En otros tres casos se adquirieron total o parcialmente empresas nacionales. En un caso la empresa se instaló en el país comprando inicialmente una empresa de capital nacional, realizando posteriormente inversiones a los efectos de ampliar las instalaciones. En otro, se adquirió una nueva planta para ampliar la capacidad de producción, mientras que en el tercero se adquirió parte del capital accionario con el objetivo de tomar el control total de un negocio que se compartía con capitales nacionales.

Respecto a la estrategia, a nivel del grupo, que determinó esta mayor inversión en Uruguay y que podrá determinar las inversiones futuras, puede apreciarse que sólo en el caso de la empresa del sector forestal se trató de una estrategia de integración vertical que incorpora etapas de procesamiento de materia prima para la elaboración de insumos para otras plantas del grupo. En general las empresas no identifican las inversiones en Uruguay como parte de un proceso de mayor integración vertical del grupo empresarial.

En la mayoría de estas empresas predomina una política de *global sourcing*, por lo que no siempre se produce una mayor integración regional en insumos o bienes finales. Al respecto se destaca, en las empresas de este sector, la baja complementación regional en insumos. Las empresas de alimentos y bebidas tienen en general una estrategia de globalización, es decir se abastecen de la empresa del grupo que ofrezca mejores condiciones, lo cual no implica ninguna complementación regional especial. Sin embargo se detectaron empresas de alimentos que han comenzado a desarrollar una incipiente estrategia de complementación regional que implica el comercio fundamentalmente de bienes finales entre las empresas del grupo. En el caso de estas empresas, prevalecen las exportaciones de las filiales localizadas en Uruguay hacia Brasil, mientras que las importaciones de bienes finales y de insumos dentro del grupo por parte de la filial uruguaya, no resultan relevantes. Por su parte, la empresa de bebidas que no tiene otra filial del grupo en la región ha generado acuerdos cooperativos con empresas

brasileñas, en una forma de complementación regional que no implica inversión directa.

En lo referente a posibles estrategias de especialización, los entrevistados entienden que las nuevas inversiones no han estado asociadas a una mayor especialización productiva, sino que se mantiene el perfil anterior y eventualmente se introducen nuevas líneas. Esto es coherente con el hecho de estar en un sector con ventajas para expandir actividades, fundamentalmente hacia el exterior en un proceso muy dinámico de conquista de mercados externos, ya que las empresas que exportan en general indicaron que la tendencia es a continuar aumentando la participación del mercado externo en el total de sus ventas.

Tal como se desprende del cuadro 6 dos de las empresas del sector (una de alimentos y una de bebidas) no exportan por acuerdos corporativos y fundamentalmente por no tener ventajas frente a otras subsidiarias locales. Una empresa de alimentos exporta una fracción menor (10%) de su producción pero las exportaciones se encuentran en etapa de crecimiento, coincidiendo con el hecho de ser una de las empresas que más ha invertido en el período. Las restantes dos empresas, fuertemente vinculadas a los sectores agropecuarios, tienen un perfil netamente exportador, representando las exportaciones más del 50% de la facturación. El principal mercado dinamizador de la demanda ha sido y se prevé que siga siendo, el brasileño.

3.1.3. Características tecnológicas

En el cuadro 7 se presentan las principales estrategias tecnológicas de las empresas entrevistadas en el período 1990-96. En primer término se considera si existieron cambios de importancia en la tecnología utilizada por las empresas y en segundo lugar se establece cual es el origen de la tecnología utilizada. Un tercer aspecto analizado es la aplicación de algún tipo de programa de reestructuración destacando el caso de desarrollo de programa de calidad total y la implementación de programas específicos de capacitación de personal, o la existencia de cambios mayores en la gestión. También se establece si la empresa aplica algún programa de *benchmarking*, o sea la implementación de una actividad permanente de comparación y metas.

Asimismo, se presenta la situación de estas empresas respecto a normas de certificación y al tratamiento dado a los posibles impactos ambientales de las actividades de producción. Finalmente, se informa acerca de la tercerización de actividades antes desarrolladas por las empresas, mediante la contratación con terceros de servicios básicos, de apoyo, de producción, mantenimiento o de otro tipo.

Cuadro 7
Características de la Tecnología en las Empresas del Sector Agroindustrial

	Forestal (1)	Alimentos (3)	Bebidas (2)
A. CAMBIO TÉCNICO:			
a. No se realizó	1	1	-
b. Sí, e implicó:	-	2	2
* incorporación de equipos		-	1
* nuevas tecnologías de procesos		2	2
B. ORIGEN DE LA TECNOLOGÍA:			
a. Estados Unidos	-	1	1
b. Unión Europea	1	3	2
c. Mercosur	-	1	2
C. PROGRAMAS DE REESTRUCTURACIÓN:			
a. No se realizaron	-	1	-
b. Sí, e implicaron:	1	2	2
* Programa de calidad total		2	2
* Capacitación de personal	1	2	2
c. Benchmarking	-	1	-
D. CERTIFICACIÓN CON NORMAS ISO:			
a. No se realizan	1	1	-
b. Sí:	-	2	2
* Ya obtenida		1	-
* Programa de mediano plazo		1	2
E. CERTIFICACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL:			
a. No se realizan	1	2	-
b. Tratamiento de posibles impactos	-	1	2
F. TERCERIZACIÓN:			
a. No	1	1	-
b. Sí, en:	-	1	2
* Actividades de distribución		1	1
* Actividades secundarias		-	1
* Servicios básicos (limpieza, vigilancia)		1	1
c. Revisión de proceso de tercerización	-	1	-

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada para esta investigación

La mayoría de las empresas del grupo, salvo las que se instalaron en el período considerado, realizaron cambios en sus procesos de producción. Algunos apuntaron a mejorar la calidad o presentación del producto, otros a tornar a la empresa más eficiente reduciendo costos por medio de la automatización de procesos. Las empresas del sector de alimentos realizaron cambios dentro de plantas ya existentes, incorporando equipamiento y nuevas tecnologías de procesos. Por su parte, las dos empresas de reciente instalación no indican cambios en el período puesto que las mismas comenzaron sus operaciones con la tecnología actualizada.

En lo referente al origen de la tecnología utilizada, en general, no existe una dependencia directa de un único origen. Las empresas se abastecen de equipos de diversos países según las necesidades específicas de cada caso. El principal origen de los equipos entre las empresas agroindustriales son países de Europa (Alemania, Italia, Suecia, Suiza). El segundo

origen, en orden de importancia, es la región. La mitad de las empresas de este sector tienen en países del Mercosur, principalmente Brasil, una referencia importante como suministradores de equipos y tecnología de procesos.

Todas las empresas del sector, excepto una, han realizado reestructuraciones importantes en la gestión y administración. En general se han emprendido programas de calidad total como una etapa del proceso de certificación con las normas ISO, habiendo alcanzado esta certificación una de las empresas del sector de alimentos diversos. Asimismo, en lo referente a la capacitación y formación de su personal, la gran mayoría declaró contar con programas específicos en esta materia. Tales programas incluyen al personal de planta, administrativo y gerencial. Sólo una empresa de las seis del sector realiza un proceso sistemático de comparación de resultados con empresas del exterior. La mayoría argumenta las dificultades para establecer un patrón de comparación dada la diferencia en escala de producción de su planta respecto a otras plantas regionales.

Por otra parte, sólo dos empresas de este sector declararon desarrollar actividades inocuas para el medio ambiente. Las demás empresas tienen una fuerte preocupación por los posibles impactos ambientales de su actividad. En general, las compañías con base en Europa manifiestan una especial sensibilidad por el tema.

Finalmente, en lo referente a la tercerización de actividades se observa que la mayoría de las empresas han tercerizado los servicios básicos de limpieza y seguridad y, en las ramas de alimentos diversos y bebidas, las actividades de distribución. En esta última rama se observa una empresa que ha utilizado la herramienta de la tercerización en forma extendida como una práctica administrativa importante, tercerizando las actividades antes mencionadas así como una serie de actividades secundarias.

3.1.4. Factores condicionantes de la inversión

A los efectos de establecer cuales fueron los factores locacionales considerados a la hora de definir las inversiones de las empresas de capital extranjero en el país, se preguntó a las mismas sobre aspectos vinculados a la política macroeconómica, la política sectorial, el tratamiento al capital extranjero, el proceso de integración regional y la disponibilidad de factores de producción que influyeron tanto positiva como negativamente en su flujo de inversiones.

Las empresas del sector agroindustrial que contestaron el formulario correspondiente (cinco de seis) consideraron la abundante disponibilidad de factores de producción, como uno de los

factores condicionantes más importantes en la decisión de invertir. Los factores señalados fueron tanto recursos naturales como recursos humanos de alta calificación. Asimismo, la política macroeconómica (apertura externa y estabilidad) ha sido valorada positivamente como un factor de atracción a las inversiones, conjuntamente con el favorable tratamiento al capital extranjero (facilidades de remisión de utilidades y de adquisición de empresas).

Por su parte, la integración regional se visualiza tanto como un factor positivo como de tensión. La ampliación del mercado resulta favorable para las empresas que han invertido con miras a la exportación. Sin embargo, la incertidumbre respecto a la efectiva y completa liberalización del comercio intra-zona actúa como un factor negativo. En el caso de las empresas que no exportan y no tienen una perspectiva cierta de orientarse al mercado externo, la integración regional se presenta como un factor negativo al considerar los tamaños relativos de los países vecinos.

Asimismo, la totalidad de estas empresas indican como los principales obstáculos a la inversión la existencia de importantes costos de producción en el país, consecuencia de las altas cargas tributarias (incluyendo los costos sociales), y el gradualismo con que se ha instrumentado el programa de estabilización. Solamente una empresa opina que uno de los factores negativos para la inversión es la política cambiaria que resulta poco favorable a las exportaciones.

3.2. Empresas industriales

3.2.1. Características generales

Para las diferentes ramas que integran el resto de las empresas industriales también se dispone de la misma fuente de información que en el caso de las empresas agroindustriales, lo que permite analizar la relación de las empresas de la muestra con las demás empresas de su rama.

Las ocho empresas que integran este grupo, una de capital internacional de origen diverso, cinco de capital europeo y dos de capitales de países del Mercosur, se instalaron en el país: seis de ellas en el período de sustitución de importaciones (década del 40), mientras que la restante que informa su fecha de instalación lo hizo en la década del 60. Esta última experimentó, a comienzos de los 80, un cambio de control al ser adquirida por capitales brasileños. En los 90 también se producen, en dos empresas, importantes cambios patrimoniales. En el primer caso se trata de una empresa de capitales argentinos cuya matriz es adquirida por una empresa europea con la consecuente reestructuración de las operaciones

de la filial en Uruguay. El segundo, corresponde a la adquisición por parte de capitales brasileños de una empresa nacional que reinicia actividades.

Tres empresas de origen europeo que desarrollan actividades en la rama química y en la rama de minerales no metálicos, tienen presencia en los dos mayores países del Mercosur, la restante empresa del sector químico sólo desarrolla actividades de producción en Uruguay y Argentina. Por su parte, la empresa textil de capital internacional diverso, sólo tiene actividad comercial en los restantes países del Mercosur. Finalmente, para las dos empresas de capital brasileño la filial en Uruguay ha sido la primera experiencia internacional, una de estas empresas actualmente desarrolla actividades productivas también en Chile.

Las empresas consideradas en este grupo realizan el 17,7% de la producción total de las ramas en las que operan, variando este porcentaje entre 8% en la rama textil a 55% en la rama de pinturas y barnices. Las diferentes ramas consideradas han tenido características y evolución diferente en los últimos años. La rama textil forma parte del grupo de ramas que entre 1990 y 1994 redujeron fuertemente el empleo incrementando su productividad y su propensión a exportar. En este grupo la presencia de las empresas extranjeras fue superior al promedio de la industria, habiendo perdido menos mercado interno que las empresas nacionales e incrementado sus exportaciones. Estos elementos indicaría que las ET fueron "menos perdedoras" que las empresas nacionales en el conjunto de ramas que redujeron el empleo más que la media de la industria¹⁹.

Por su parte, otras tres ramas (papel, farmacéutica y productos de tocador y limpieza) se ubican entre aquellas que perdieron menos empleo que la media. Este grupo de ramas están principalmente orientadas al mercado interno y en el período 1990-94 redujeron su inserción exportadora, incrementando sus ventas en el mercado interno. El crecimiento de la producción con este destino estuvo impulsado fundamentalmente por las empresas extranjeras²⁰.

Finalmente, las cuatro ramas restantes (pinturas y barnices, minerales no metálicos, metálica básica y materiales de conducción) se ubican entre las que crecieron su empleo en el período 1990-04. En este conjunto de ramas las empresas extranjeras perdieron participación tanto en las exportaciones como en las ventas en el mercado interno²¹.

En la **rama textil** considerada casi el 80% de las empresas son nacionales de gran tamaño, esto determina que la concentración de las ventas (ventas de las cuatro mayores en el total)

19. Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): Op. cit.

20. Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): Op. cit.

21. Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): Op. cit.

sea muy inferior al promedio de la industria (35,9% frente a 62,8%). Se trata de un sector de fuerte inserción exportadora (65,3% de la facturación en 1994) en la cual a pesar de haber caído la facturación en términos absolutos, entre 1990 y 1994, las exportaciones aumentaron un 21% en el mismo período. Es la segunda rama en importancia con balance comercial positivo del país. En ella las empresas extranjeras tienen una productividad 60% superior a la de las empresas nacionales con una mayor inserción exportadora. La propensión a exportar de las empresas extranjeras es del 50% mientras que la correspondiente a las nacionales es 27,3%. La empresa de la muestra en esta rama realiza algo más del 10% del total de la producción de las empresas extranjeras que operan en la misma²².

En la **rama de papel** analizada no hay presencia de empresas chicas, predominando las empresas nacionales grandes (50%). La participación de las empresas extranjeras alcanza al 27% del producto, con una productividad promedio por empresa 75% superior a la de las empresas nacionales. Ambos tipos de empresas tienen una baja inserción internacional (16,3% de su facturación las extranjeras y 12,1% las nacionales), mientras las importaciones de bienes finales han aumentado en los últimos años. Se trata de una rama altamente concentrada ya que el número de empresas que operan en ella es reducido²³.

Las tres **ramas de la industria química** consideradas han sufrido fuertemente el impacto de la apertura y de la integración regional. Las importaciones de bienes finales se han incrementado en forma sostenida en lo que va de la década, mientras que las exportaciones han sufrido fuertes variaciones. En el caso de las pinturas y barnices las exportaciones luego de reducirse hasta 1993, han vuelto a crecer sin alcanzar los niveles de 1990. Las exportaciones de la rama farmacéutica han estado estancadas, creciendo fuertemente en 1995, mientras que las de artículos de limpieza y tocador han sido fluctuantes. En los tres casos la inserción exportadora de estas ramas es menor a la media industrial, menos del 10% en la farmacéutica y algo superior al 20% en los otros dos casos (25,7% en pinturas y 20,5% en artículos de limpieza).

Se trata de sectores con alta presencia de empresas extranjeras que se instalaron en el país en el proceso de sustitución de importaciones y que han reestructurado o reducido su producción, a partir del proceso de apertura e integración regional. La participación del capital extranjero fluctúa entre un 75% del VAB en el caso de la rama de pinturas, a un 63% en el caso de la rama farmacéutica.

Dos de estas ramas tienen un importante número de empresas nacionales pequeñas, siendo

22. Idem nota 14.

23. Idem nota 14.

su concentración en ventas menor a la media de la industria (farmacéutica 31,4% y artículos de limpieza 59,4%). La rama de pinturas y barnices, con menor número de empresas tiene un alto coeficiente de concentración (74,3%). En los tres sectores la productividad promedio de las empresas extranjeras es superior a la de las nacionales (67% superior en la rama de artículos de limpieza y más de tres veces mayor en la rama de pinturas).

La reestructuración de las empresas extranjeras, en este caso, ha implicado fundamentalmente dos situaciones. En el sector de pinturas y barnices se produjo la mayor reducción de empresas entre 1990 y 1994 (30,7%)²⁴ concentrándose la actividad en pocas empresas extranjeras con inserción externa creciente y un pequeño grupo de empresas nacionales con mayor orientación hacia el mercado interno, para las cuales las exportaciones son marginales. Esto se debió a que las empresas que dejaron de tener actividad fueron principalmente empresas nacionales chicas. Algo similar sucede con las empresas de la rama de productos de limpieza donde la reducción en el número de empresas es muy inferior (2,6%) pero se observa una concentración en el mercado interno de las empresas nacionales y una creciente participación de las exportaciones en el total de las ventas entre las empresas extranjeras.

La situación de la rama farmacéutica es diferente. En ella, las empresas que dejaron de tener actividad industrial fueron fundamentalmente empresas extranjeras grandes que reconvirtieron sus filiales hacia simples distribuidoras o comercializadoras de productos importados. Las empresas de la muestra que brindaron información sobre el valor de la producción, generan más del 45% de la producción de las ramas en las que tienen actividad²⁵.

Las **otras ramas industriales** consideradas presentan una situación de fuerte exposición a la competencia de las importaciones de bienes finales. A excepción de la metalúrgica básica, en las otras dos se observa una pérdida de participación de la producción local en el mercado interno y una reducción de las exportaciones. El número de empresas con participación de capital extranjero en estos sectores es reducido, aunque en el caso del material de conducción presentan una alta participación en las diferentes variables consideradas (más del 50% en valor agregado y más del 80% en las exportaciones). Las empresas de la muestra que brindaron información sobre el valor de su producción, generaron más del 60% de la producción de las ramas en las que tienen actividad²⁶.

24. Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): Op. cit.

25. Idem nota 14.

26. idem nota 14.

3.2.2. Características de la inversión y la producción

En el cuadro 8 se presentan las principales características de la inversión de las empresas del sector industrial en el período 1990-96, en los mismos términos que se hiciera para las empresas del sector agroindustrial.

Sólo la mitad de las empresas entrevistadas en este grupo informaron sobre el monto de la inversión acumulada en el período. Esta cifra alcanzó a 46,2 millones de dólares. Sin embargo, casi el 50% de esta inversión corresponde a una empresa del sector textil que desarrolló una clara estrategia de internacionalización en función de directivas de la matriz.

Cuadro 8
Característica de la Inversión en las Empresas del Sector Industrial

	Textil (1)	Papel (1)	Química (3)	Minerales no met. (1)	Metálica básica (1)	Mat. conduc. (1)
A. ORIGEN DEL CAPITAL:						
a. Unión Europea	-	-	-	-	-	1
b. Mercosur	-	1	3	1	1	-
c. Otro	1	-	-	-	-	-
B. PARTICIPACIÓN CAPITAL NACIONAL:						
a. No	1	1	2	1	1	-
b. Sí	-	-	1	-	-	1
C. TOMA DE DECISIONES:						
a. Matriz	1	-	2	-	1	-
b. Sede regional	-	-	2	1	-	-
c. Local	-	1	1	-	-	1
D. OBJETIVO DE LA INVERSIÓN:						
a. Ampliación de capacidad productiva	-	-	1	-	-	-
b. Reequipamiento	-	-	-	-	-	1
c. Ambos	1	1	2	1	1	-
E. FORMAS DE FINANCIAMIENTO:						
a. Fondos casa matriz	-	1	1	-	-	-
b. Reinversión de utilidades	-	-	-	-	1	1
c. Préstamos bancos de plaza	-	-	1	1	1	1
d. Obligaciones negociables en Bolsa	1	-	-	-	-	-
e. No informa	-	-	1	-	-	-
F. OBJETIVO FUTURA INVERSIÓN:						
a. Expansión del negocio	-	1	-	-	1	-
b. Ampliación capacidad productiva	1	-	-	1	-	1
c. Automatización	-	1	-	-	-	-
d. No se prevé	-	-	3	-	-	-
G. MODIFICACIÓN PATRIMONIAL:						
a. No	-	1	-	-	-	1
b. Sí, e implicó:	1	-	3	1	1	-
* Compra de empresa nacional	-	-	2	-	1	-
* Venta de activos	1	-	-	1	-	-
* Cambio de control	-	-	1	-	-	-
* Formación de joint venture	-	-	1	-	-	-
H. ESTRATEGIA DE LA INVERSIÓN:						
a. Concentración de inversiones	-	1	2	1	1	-
b. Complementación regional con	-	1	3	1	1	1
* Importación de insumos	-	1	-	-	-	-
* Importación de bienes finales	-	-	2	1	1	1
* Exportaciones	-	-	2	-	-	-
c. Integración vertical	-	1	-	-	-	-
d. Especialización	1	-	2	-	-	-
I. PARTICIPACIÓN MERCADO INTERNO:						
a. 100%	-	-	1	1	1	-
b. de 50% a 99%	-	1	2	-	-	1
c. menos de 50%	1	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada para esta investigación

Las inversiones en el 50% de los casos se financiaron con el ingreso de fondos de la casa matriz o con reinversión de utilidades. Cuatro empresas recurrieron a préstamos de bancos de plaza y una empresa utilizó como mecanismo principal la emisión de obligaciones negociables que se cotizan en la Bolsa de Valores de Montevideo, evaluando positivamente este mecanismo. En los casos que la nueva inversión implicó adquisición de empresas locales, los fondos provinieron

tanto de la casa matriz como de préstamos de bancos de plaza que se amortizan con utilidades. En general, las empresas de la muestra no recurrieron al contrato de préstamos internacionales.

De las ocho empresas consideradas solamente dos tienen participación de capital nacional, una de ellas en forma mayoritaria. Entre las otras seis, cinco son 100% propiedad de una única empresa o grupo económico, mientras que una tiene participación de varios inversionistas extranjeros en su capital.

Las inversiones realizadas tuvieron como objetivo principal tanto la ampliación de la capacidad instalada como el reequipamiento de las plantas existentes. Sólo en un caso (química) no se informó sobre inversiones en reequipamiento. Se trata de una empresa que en el marco de un proceso de reestructuración que implicó la redistribución de su producción en la región, desmontó una de sus líneas en Uruguay y mediante la adquisición del 100% del paquete accionario de una empresa nacional, duplicó su capacidad de producción en la línea en la que concentró su actividad productiva en el país. Por su parte, la empresa de materiales de conducción no reportó haber invertido en ampliación de capacidad instalada ya que su proceso de reestructuración implicaba la optimización de su capacidad actual mediante la incorporación de nueva tecnología.

En general, ha habido en al menos la mitad de estas empresas un fuerte crecimiento de la capacidad instalada la que ha aumentado, aproximadamente, un 50% considerando los valores indicados por las propias empresas de la muestra. Por otra parte, se han incorporado nuevos equipamientos y maquinaria en la casi totalidad de estas empresas. Este proceso de reequipamiento está orientado a la incorporación de maquinaria de última tecnología en determinados procesos y a la automatización de los mismos, implicando diferentes formas de encarar el proceso productivo (más rápido, más preciso, más seguro o más barato) sustituyendo, en general, mano de obra.

Este esfuerzo, en la mayoría de las empresas, se realizó con miras a incrementar sus condiciones competitivas, principalmente, buscando aumentar su inserción exportadora. Lo anterior les permitiría lograr vencer las barreras que la limitación del tamaño del mercado nacional representa en sectores donde la escala de producción resulta un elemento competitivo fundamental.

En lo referente a futuras inversiones, sólo las empresas de la rama química no prevén nuevas inversiones. La ampliación de capacidad es un objetivo para las inversiones previstas en las empresas de las ramas textiles, minerales no metálicos y materiales de conducción. La empresa de la rama de papel además de automatizar su proceso de producción, plantea expandir su negocio en una planta vinculada al proceso de embalaje del sector citrícola, el cual presenta una

fuerte expansión de sus exportaciones. Por su parte, la incorporación de una nueva línea de producción en la metálica básica tiene por objetivo cubrir la demanda interna, ya que sus perspectivas de inserción externa son muy escasas.

Las empresas que plantean ampliar su capacidad productiva, en general, vinculan este proceso a una mayor inserción externa. La empresa textil plantea una *joint venture*, con un cliente externo, que le permitiría quintuplicar el volumen de producción actual en una de sus líneas de producción. La empresa de la rama minerales no metálicos en razón de haber iniciado un proceso de penetración en el mercado brasileño por la vía de las exportaciones intra-firma, se propone ampliar dos líneas de producción: una donde los costos de la materia prima son comparativamente menores en Uruguay y otra en la que, como consecuencia de la apertura externa, se ha producido una corrección arancelaria que ha permitido menores costos de insumos. También ha logrado negociar precios con el principal proveedor local de la materia prima.

Excepto dos empresas de la muestra, el resto de las empresas de este grupo presentaron algún tipo de cambio patrimonial en el período. Dos de ellas vendieron parte de sus activos, concentrando actividades, mientras que otras tres adquirieron empresas nacionales competidoras en la misma línea de productos para ampliar su participación en el mercado. Por su parte, una empresa de la rama química, en el marco de un proceso de compra entre ET a nivel internacional, experimentó un cambio en la matriz correspondiente. A su vez, esta empresa realizó una *joint venture* en el país, instalando una empresa para el desarrollo de una nueva línea de productos en acuerdo con otros capitales extranjeros.

La apertura comercial del país, la implementación del Mercosur, así como el cambio en el contexto internacional han provocado una profunda reestructuración en las estrategias de las empresas de capital extranjero que operan en el sector industrial uruguayo. Esta reestructuración presenta características diferentes según el sector de actividad de las empresas, el origen del capital de las mismas y las distribución de sus actividades en la región.

En algunos sectores se observa un proceso de sustitución de producción por importaciones, ampliando muchas veces las líneas ofrecidas, e intensificación de las producción de líneas en las que se tiene algún tipo de ventajas. Es el caso de dos de las empresas de la rama química (pinturas y artículos de limpieza), de la empresa de minerales no metálicos y de la empresa de la rama de materiales de conducción. En tres de estos casos, el incremento de la producción en Uruguay se vincula a mayores exportaciones. Se trata, en general, de empresas que tienen filiales en la mayoría de los países de la región y cuya instalación en Uruguay estuvo relacionada con el proceso de sustitución de importaciones.

Un proceso diferente se observa en aquellas empresas que tienen una presencia concentrada en pocos países de América Latina y donde la filial en Uruguay es la que concentra la actividad productiva. En este caso las inversiones responden a una estrategia de incrementar la producción de una filial que actúa como plataforma de exportación al resto de la región. Esta situación se verifica para la empresa textil y una empresa química de la muestra, aunque existen diferencias importantes entre ambas estrategias. En la industria textil, donde el país tiene ventajas competitivas importantes, la filial uruguaya es la única en el Mercosur y sus exportaciones tienen a Argentina y Brasil como principal destino. En el segundo caso, existe filial productiva en Argentina, siendo la filial uruguaya la principal proveedora de los países latinoamericanos, con excepción de Argentina, Brasil y Chile. En este último caso las mayores inversiones, mediante adquisición de empresas nacionales, también tuvieron como objetivo aumentar el *market share* de la firma en el país, en una rama donde se produjo un importante cierre de actividades productivas de otras empresas extranjeras.

Una tercera situación se observa en las dos empresas de capital brasileño de la muestra donde la filial en Uruguay es su primera experiencia de internacionalización y por lo tanto, no desarrollan una estrategia a nivel regional. Sin embargo, existen diferencias estratégicas importantes en la actividad de ambas filiales determinadas por el sector de actividad en el que operan. En un caso (metálica básica) la filial tiene una clara orientación al mercado interno. La posibilidad de una reorientación hacia las exportaciones es muy limitada debido a que la disponibilidad de materia prima en el país es reducida y a que el costo de importación de la misma es elevado. En el otro (papel) la filial uruguaya se define como un "trampolín" para ingresar en el mercado argentino, principal destino de las exportaciones de esta filial. Sin embargo, el mayor desarrollo de esta empresa ha estado fuertemente vinculado al crecimiento del sector agroexportador uruguayo, al que suministra el embalaje correspondiente.

Sólo dos de las empresas de la muestra no realizan exportaciones (una química y la de la rama metálica básica). En las demás ramas industriales las empresas recogen una proporción importante de su facturación en el exterior. El principal destino de las exportaciones es el mercado regional, destacándose netamente Brasil. En la mayoría de los casos la orientación exportadora está vinculada al proceso de reestructuración de las empresas en el marco de la apertura y la integración regional. Algunas empresas comenzaron a desarrollar esta inserción exportadora desde comienzos de los 80, mientras que otras recién impulsaron el mismo en los 90. El caso más reciente de reorientación hacia la exportación es el de la empresa del sector minerales no metálicos que en el último año logró penetrar el mercado brasileño con un crecimiento exponencial de la demanda de sus productos, lo que determina que en el lapso de dos años las exportaciones superen el 50% de su facturación.

3.2.3. Características tecnológicas

En el cuadro 9 se indican las principales estrategias tecnológicas de las empresas del grupo en el período 1990-96.

Cuadro 9
Características de la Tecnología en las Empresas del Sector Industrial

	Textil (1)	Papel (1)	Química (3)	Min. no metál. (1)	Metálica básica (1)	Mat. con- duc. (1)
A. CAMBIO TÉCNICO:						
a. No se realizó	-	-	1	1	1	-
b. Sí, e implicó:	1	1	2	-	-	1
* incorporación de equipos	-	-	1			1
* nuevas tecnologías de procesos	1	1	2			-
B. ORIGEN DE LA TECNOLOGÍA:						
a. Estados Unidos	-	1	-	-	-	1
b. Unión Europea	1	1	2	1	-	1
c. Mercosur	-	1	-	-	1	-
d. Diversa	-	-	1	-	-	-
C. PROGRAMAS DE REESTRUCTURACIÓN:						
a. No se realizaron	-	-	-	1	-	-
b. Sí, e implicaron:	1	1	3	-	1	1
* Programa de calidad total	1	1	1		1	-
* Capacitación de personal	1	-	2		1	1
* Cambios mayores en la gestión	-	-	2		-	1
c. Benchmarking	1	-	1		1	-
D. CERTIFICACIÓN CON NORMAS ISO:						
a. No se realizan	-	-	2	-	-	1
b. Sí:	1	1	-	1	1	-
* Ya obtenida	-	-	2	-	-	-
* Programa de mediano plazo	1	-	1	1	1	-
* Programa de largo plazo	-	1	1	-	-	-
E. CERTIFICACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL:						
a. No se realizan	-	1	-	-	-	1
b. Tratamiento de posibles impactos	1	-	2	1	1	-
F. TERCERIZACIÓN:						
a. No	-	-	1	1	-	-
b. Sí, en:	1	1	2	-	1	1
* Actividades de apoyo (contabilidad, etc.)	-	-	-		-	1
* Actividades secundarias	-	1	-		1	-
* Servicios básicos (limpieza, vigilancia)	1	1	2		1	1

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada para esta investigación

La mayoría de las empresas del grupo realizaron cambios en sus procesos productivos, los mismos respondieron a dos objetivos fundamentales: la automatización de procesos y la actualización tecnológica. Con ambos se buscó aumentar la productividad y reducir los costos de producción, a los efectos de lograr obtener una mejora sustancial en la capacidad competitiva de la empresa, en el marco de una mayor inserción exportadora.

El principal origen de la tecnología utilizada es europea y sólo las empresas brasileñas declaran

utilizar, además, tecnología de su propio país. Las empresas encargan el equipamiento según sus necesidades solicitando la fabricación, en algunos casos, de equipos especiales. Hay una mayor presencia de componentes electrónicos e informáticos, en general, en el proceso de producción.

Las empresas industriales consideradas, excepto una, han realizado reestructuraciones importantes en la gestión y administración. En general, se han emprendido programas de calidad total en algunos casos vinculados a la certificación con las normas ISO. Una de las empresas (rama de pinturas) fue de las primeras en lograr tal certificación en el país. Los mayores cambios en la gestión se han relacionado a modificaciones importantes en el sistema productivo, en un caso vinculado al funcionamiento de una nueva planta y en otro al desmantelamiento de la planta propia y a la realización de actividades productivas en la planta de una empresa de la cual se adquirió el paquete accionario (ambas empresas pertenecen a la rama química). La capacitación de personal, también resulta una preocupación importante en la mayoría de las empresas.

Si bien en algunos sectores se encuentran dificultades para establecer patrones de comparación de resultados con empresas del exterior por problemas de escala de producción, la mitad de las empresas consideradas tienen programas de *benchmarking*.

Sólo dos empresas declaran que sus procesos resultan inocuos para el medio ambiente. El resto de las empresas industriales en mayor o menor medida muestran preocupación por el tratamiento de posibles impactos ambientales. En algunos casos resulta prioritario y se ha obtenido la certificación correspondiente que emite el Ministerio de Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente uruguayo.

Finalmente seis de las ocho empresas del grupo han tercerizado sus actividades de limpieza y vigilancia, mientras que dos también han incluido otras actividades secundarias y una las actividades de apoyo.

3.2.4. Factores condicionantes de la inversión

Entre las empresas del grupo industrial la estabilidad económica, en todos los casos, y el Mercosur, con excepción de una empresa, resultaron los factores evaluados en forma positiva como condicionantes de su decisión de invertir. La empresa que no considera importante el proceso de integración tiene su mercado externo en el resto de los países latinoamericanos y para ella el factor determinante ha sido la apertura externa global. La disponibilidad de mano de obra calificada resulta un tercer factor considerado positivamente a la hora de invertir, al igual que las facilidades que otorga el país en materia de remisión de utilidades.

Al igual que en el grupo de empresas agroindustriales, la incertidumbre del proceso de integración regional se visualiza también como una importante limitación al crecimiento de la inversión. Para las empresas de estos sectores industriales, más aún que para las agroindustriales, su posibles expansión está fuertemente ligada al proceso de integración regional, ya que requieren de un mercado ampliado para poder desarrollar sus procesos productivos a una escala eficiente y por lo tanto a costos competitivos. Otro factor limitante también se encuentra vinculado al costo de producción y está dado por las cargas tributarias (incluyendo los costos sociales). En dos sectores (textil y papel) las empresas consideran en forma negativa la política cambiaria que ha repercutido negativamente en los costos.

3.3. Empresas de servicios

Para las empresas del sector servicios no se cuenta con información desagregada a nivel de sector ni por tipo de empresa que permita analizar la evolución del mismo. Los datos disponibles sólo permiten indicar que este sector, considerado en su conjunto, ha experimentado un mayor crecimiento que el sector industrial, aumentando su participación en el Producto Interno Bruto del país. Tres sectores dentro de los servicios: construcción; comercio, restaurantes y hoteles; y transporte y comunicaciones tienen tasas negativas de crecimiento entre 1994 y 1996, mientras que los dos restantes: establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas; y servicios comunales, sociales y personales muestran tasas de crecimiento crecientes²⁷.

3.3.1. Características de la inversión

Las empresas que integran este grupo tienen la particularidad de que todas tienen participación de capitales regionales y que, con excepción de una de ellas, se trata de empresas donde varios grupos extranjeros comparten con capitales nacionales la propiedad de las mismas. Las empresas del sector transporte distribuyen su propiedad entre capitales de Argentina, Brasil y Uruguay. En la empresa del sector comercio los capitales nacionales y extranjeros participan en proporciones similares, siendo el 80% del capital extranjero originado en el Mercosur. Finalmente la empresa del sector de seguros es una empresa 100% de capital brasileño y su proceso de internacionalización comienza con la filial en Uruguay.

Todas las empresas de este sector se instalan en el país en los últimos años a excepción de la

27. Banco Central del Uruguay, Boletín Estadístico, marzo 1997.

empresa del sector comercio que inició sus actividades a mediados de los 80. Esta mayor presencia de capital extranjero, en este sector, está vinculada a los procesos de apertura externa, la desmonopolización de algunos sectores de servicios, el desarrollo de políticas de concesión de obra pública y a la única experiencia de privatización de empresa pública que se ha dado en el país.

En el cuadro 10 se presentan las características de la inversión de las empresas de la muestra del sector servicios en el período 1990-96.

Cuadro 10
Característica de la Inversión en las Empresas del Sector Servicios

	Seguros (1)	Comercio (1)	Transporte (2)
A. PARTICIPACIÓN CAPITAL NACIONAL:			
a. No	1	-	-
b. Sí	-	1	2
B. TOMA DE DECISIONES:			
a. Matriz	1	-	1
b. Local	-	1	1
C. OBJETIVO DE LA INVERSIÓN:			
a. Ampliación infraestructura	-	1	1
b. Reequipamiento	-	1	1
c. Inicio de actividades	1	-	-
D. FORMAS DE FINANCIAMIENTO:			
a. Fondos casa matriz	1	1	2
b. Reinversión de utilidades	-	1	-
c. Préstamos bancos de plaza	-	1	-
d. Préstamos banca internacional	-	-	1
E. OBJETIVO FUTURA INVERSIÓN:			
a. Expansión del negocio	1	1	-
b. Ampliación infraestructura	1	1	-
c. Aumento de participación en empresa	-	-	1
d. No prevé	-	-	1
F. MODIFICACIÓN PATRIMONIAL:			
a. No	1	1	1
b. Sí, e implicó:	-	-	1
* Cambio de control			1
* Formación de joint venture			1
G. ESTRATEGIA DE LA INVERSIÓN:			
a. Concentración de inversiones regionales	1	1	2
b. Complementación regional con servicios recíprocos	-	-	1

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada para esta investigación

Las inversiones declaradas por las empresas de la muestra en el sector de servicios alcanzaron a 65 millones de dólares, con fuerte incidencia de las inversiones en el sector comercio vinculadas a obras de infraestructura que representaron aproximadamente un 80% de esta cifra. La casi totalidad de estas inversiones se realizaron con ingreso de fondos de la casa matriz o con reinversión de utilidades. Algunas de ellas se financiaron con préstamos de bancos de plaza y, en un caso, con préstamos de la banca internacional.

El objetivo de las mayores inversiones registradas en el sector ha sido la ampliación de la infraestructura para brindar mayores servicios. Es el caso de la empresa del sector comercio y una de las empresas del sector transporte, la que a su vez ha incorporado nuevos equipamientos. En general, las empresas de este sector declaran no requerir de equipamientos considerables para desarrollar sus actividades. Por ejemplo, la empresa de seguros que se instala en el período ha realizado inversiones en infraestructura inmobiliaria y en el valor de las reservas exigidas por el Banco Central del Uruguay para desarrollar las actividades correspondientes.

Las inversiones previstas en el sector implicarán montos menores, a pesar de que algunas de estas empresas están proyectando la expansión de sus actividades en nuevas líneas de servicios. Las mayores inversiones en estos tres sectores estarán vinculadas a la expansión de la infraestructura en el sector comercial.

En este grupo de empresas el único cambio patrimonial observado está vinculado a la privatización que realizó Uruguay de la línea aérea estatal. En este proceso se conformó una *joint venture* donde el Estado uruguayo participa con el 49% del capital, distribuyéndose el restante 51% entre capitales de Argentina, Brasil y Uruguay. En el futuro, es posible la ampliación de participación del socio principal de esta *joint venture*, a través de capitalización de deuda.

La estrategia de estas inversiones está vinculada, en general, a un proceso de concentración de las inversiones en la región. En el caso de la empresa de seguros, la inversión en Uruguay es su primera experiencia de internacionalización. Por su parte, una empresa del sector transporte prevé una mayor complementación regional con el objetivo de brindar servicios recíprocos, con cierta especialización.

En este grupo de empresas, por la característica de su producción, no resulta de interés el análisis de estrategias tecnológicas. Sin embargo, interesa destacar que la empresa privatizada procedió a realizar un proceso de reestructuración en su gestión.

3.3.2. Factores condicionantes de la inversión

Las empresas del sector servicios consideran, entre los factores principales que condicionan favorablemente su decisión de invertir, la estabilidad económica y la integración regional. En algunos casos, medidas de política específica como la desmonopolización de los seguros o el proceso de privatización resultaron la condición clave para activar esta inversión. La capacitación de recursos humanos, la facilidad para la remisión de utilidades y el crecimiento del mercado interno también fueron factores importantes en esta decisión, en la mayoría de los casos

estudiados.

Por su parte, la carga tributaria (incluidos los costos sociales) que inciden desfavorablemente en los costos, y por lo tanto en la rentabilidad, junto con el gradualismo del proceso de estabilización son los dos elementos que se consideran repercuten en forma negativa en la expansión de las inversiones.

IV. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

Si bien Uruguay nunca fue un importante receptor de IED, a partir de 1992 se observa un crecimiento de la inversión extranjera en el país con cifras superiores a las tradicionales. A pesar de ello y de que la participación del capital extranjero en algunos sectores es significativo en relación a la economía del país, Uruguay continúa recibiendo los menores volúmenes de la región. El crecimiento de la IED en el último período responde principalmente a inversiones en el sector servicios e inmobiliario y en menor medida en el sector industrial. Estas inversiones no han incluido, en general, participación de capital nacional, a excepción del caso de los servicios.

Este destino principal de las inversiones determina, a su vez, que los volúmenes de inversión no tengan un fuerte crecimiento ya que en el sector servicios, si bien la inversión en la instalación inicial puede ser significativa (caso de los centros comerciales o de la hotelería), las inversiones de mantenimiento generalmente son marginales.

El sector industrial, de menor participación en los volúmenes de inversión, sin embargo, presenta la característica de asegurar un flujo más continuo de IED, al requerir inversiones de reposición y actualización para poder desarrollar adecuadamente sus actividades productivas. En el caso de Uruguay en los últimos años, las inversiones en este sector han estado vinculadas a empresas ya instaladas en el país o a la adquisición de activos existentes por parte de nuevas empresas extranjeras y en forma marginal a nuevos emprendimientos. Estos últimos se concentran en algunos sectores de la agroindustria, como es el caso de la forestación.

El hecho de que gran parte de las inversiones respondan a empresas extranjeras ya instaladas en el país está demostrando que las mismas se encuentran en situación de fuerte transformación, tanto motivadas por el cambio en las condiciones del ambiente económico internacional como por el proceso de apertura y liberalización comercial emprendido por Uruguay desde mediados de los 70. La situación configurada en el sector industrial señala dos opciones para las ET ya instaladas: o la transformación y reorientación hacia el mercado externo o el cierre de sus actividades productivas, convirtiendo a la filial en una comercializadora.

En efecto, el proceso de transformación, a su vez, ha implicado una serie de cambios patrimoniales: ventas de participación en actividades no principales para la empresa, compra de competidoras para ampliar su *market share*, cambio de control por negociaciones internacionales entre inversores o instalación en el país. En todos los casos la tendencia ha sido a la concentración y especialización del negocio y no a la diversificación.

Las inversiones realizadas en el sector industrial se han concentrado en la producción de una gama pequeña de bienes, intentando lograr una mayor competitividad. En algunos casos el

proceso de disminución de las líneas de producción, de aumento de importaciones de bienes finales del grupo y de incremento de las exportaciones, comenzó sobre mediados de los años 80, por lo cual en los últimos años no ha habido un cambio drástico y sí una mayor incorporación de tecnología para respaldar dicha transformación.

En este proceso, se observan dos dinámicas diferentes en cuanto a la posible concentración de inversiones en la región. En primer lugar, las empresas transnacionales de inserción internacional amplia no identifican las inversiones realizadas en Uruguay, en el período de referencia, como parte de una estrategia de privilegio del Mercosur como región para sus inversiones. En general, han realizado compras y expandido actividades en todo el mundo simultáneamente.

En segundo lugar, los grupos de inversores regionales o aquellos con actividad integrada en América Latina, sí entienden que sus actividades son de concentración de inversiones en la región. Sin embargo, la complementación en insumos regionales resulta poco significativa y en muchos casos se observa un fuerte proceso de sustitución de producción nacional por importaciones, tanto regionales como de fuera de la región. Este proceso de sustitución no está vinculado directamente con el Mercosur sino que responde tanto al proceso de apertura externa global de la economía uruguaya como al proceso de globalización de la economía mundial.

Las incertidumbres que han operado en el proceso de integración respecto a la efectiva liberalización comercial y el reducido tamaño del mercado interno en relación al de sus vecinos, han funcionado en contra de la posibilidad de inversiones significativas con el objetivo del mercado ampliado. Al mismo tiempo, la apertura comercial vigente en el país, facilita el proceso de sustitución de producción nacional por importaciones y por lo tanto, la transformación de muchas de estas empresas en distribuidoras de filiales de otros países de la región, dado los altos costos internos de producción (tamaño de planta reducido, mayor costo salarial, cargas tributarias, etc.).

Sin embargo, la apertura externa en primer lugar y el proceso de integración regional, en segundo término, han impulsado a las empresas que continúan operando en el país a realizar transformaciones a los efectos de lograr mayor eficiencia y mayor escala para destinar una proporción creciente de su producción a la exportación. La mayoría de las empresas que han realizado inversiones en el último período tienen una importante y creciente presencia en los mercados externos. Esto es particularmente significativo entre las empresas agroindustriales en las cuales todos los proyectos de ampliación están dirigidos al objetivo de mejorar su posicionamiento en el mercado externo, siendo un destino principal de estas exportaciones el mercado brasileño, con excepción de los sectores forestal y textil.

Los sectores industriales donde se han concentrado las inversiones han sido el agroindustrial y

el textil, y las mismas han estado destinadas tanto a la ampliación de plantas como a la renovación de equipamiento y tecnología, inversiones éstas que proyectan consolidar y aún ampliar en el futuro inmediato. Estas inversiones responden a la concreción de una estrategia tendiente a aprovechar las ventajas que el país posee en la provisión de la materia prima necesaria para estos procesos (inversión *resource seeking*). Fenómeno particularmente cierto tanto para la nueva IED como para las inversiones realizadas por ET instaladas en el período de sustitución de importaciones y que han realizado una reestructuración con miras al mercado regional ampliado.

Por otra parte, en las ramas agroindustriales donde el costo de transporte es elevado y donde los productos no tienen una estandarización fuerte, las mayores inversiones se relacionan con la ampliación del *market share* de la filial uruguaya que se integra horizontalmente en el esquema de la matriz.

En las ramas industriales no vinculadas al sector agropecuario, las estrategias más frecuentemente observadas implican la sustitución de producción nacional por importaciones y la reducción o concentración de la líneas de producción, reorientando las mismas hacia las exportaciones. Este tipo de estrategia se presenta en empresas cuya instalación en Uruguay estuvo relacionada con el proceso de sustitución de importaciones y que tienen filiales en la mayoría de los países de la región.

Por su parte, las empresas que tienen una presencia concentrada en pocos países de América Latina y donde la filial en Uruguay era la que concentraba la actividad productiva en la región, incrementan sus inversiones en el marco de una estrategia de crecimiento de la producción de una filial que actúa como plataforma de exportación al resto de América Latina.

Por último, algunas empresas regionales que inician su proceso de internacionalización con la filial en Uruguay y se localizan en sectores con ventajas competitivas, las inversiones tienen como objetivo incrementar las exportaciones a otros países de la región en esta primera fase de internacionalización, utilizando a la filial uruguaya como un "trampolín" para ingresar en terceros mercados.

En el sector de servicios, actividad volcada básicamente al mercado interno, también han crecido significativamente las inversiones impulsadas por la desmonopolización de algunos sectores de la economía, tal el caso de los seguros, pero sin lograr mantener un flujo importantes más allá de la inversión inicial.

El financiamiento de la inversión, en una parte significativa, correspondió a reinversión de utilidades y a fondos obtenidos de créditos de bancos de plaza. Estos elementos ayudan a

comprender el reducido ingreso de nueva inversión extranjera que se registra en el país. Por otra parte, existen factores internos que hacen a la economía nacional que, a entender de los entrevistados, operan negativamente para incrementar la inversión en el país. Entre los más destacados se encuentran la alta presión tributaria, el costo de la mano de obra, incluyendo las cargas sociales, la rigidez del mercado laboral y el costo de algunos insumos (energía, cemento, etc.). Estos factores relativizan la apreciación favorable respecto a la política económica desarrollada en el país en los últimos años, fundamentalmente en lo que hace a la obtención de un marco de estabilidad política y económica.

Un elemento que resulta relevante a la hora de indicar qué factores no han sido favorables para el incremento de la inversión extranjera en igual medida que el observado en otros países de la región, es la no concreción de un programa de privatizaciones. Es evidente que el mayor flujo de IED a la región a partir de 1990 estuvo fuertemente ligado a los procesos de privatización emprendidos en la casi totalidad de estos países, el caso de Argentina resulta el más paradigmático.

Consecuentemente en cuanto a las perspectivas de futuras inversiones, no se encuentran elementos que permitan indicar que en las condiciones actuales, el flujo de IED se incremente si no se remueven las incertidumbres que pesan sobre el proceso de integración regional y no operan modificaciones en las reglas de juego de ciertas actividades económicas, como servicios portuarios, telecomunicaciones, energía, etc., hacia las que la IED ha sido creciente en otros países de la región. En las condiciones actuales los sectores que presentan la mayor atracción al capital extranjero continúan siendo la hotelería y algunas ramas de la agroindustria. Sin embargo, en los últimos meses se han abierto algunas perspectivas de inversión en un sector industrial donde las inversiones extranjeras existentes se habían delocalizado como consecuencia del proceso de integración regional. Se trata de posibles inversiones en el sector automotriz por parte de empresas que no operan en el mercado regional o que tienen baja participación en el mismo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Central del Uruguay (1997): Balanza de Pagos, mimeo, Montevideo.

CEPAL (1993): Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1993: Marco legal e información estadística, Santiago de Chile.

Da Motta Veiga, P. (1994): A competitividade do sector de têxteis e confecções no Mercosul: Diagnóstico e proposições de política, Diagnóstico da competitividade industrial do Mercosul, Programa BID/Mercosul, setiembre.

Da Motta Veiga, P. y Correa P.G.(1994): A competitividade do sector de química fina no Mercosul: Diagnóstico e proposições de política, Diagnóstico da competitividade industrial do Mercosul, Programa BID/Mercosul, agosto.

Departamento de Economía (1996): Encuesta sobre Dinamismo Económico e Inserción Internacional 1990-1994, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.

Domingo, R., Pastori, H. y Tansini, R. (1997): El sector industrial: perspectivas ante la apertura y la integración. Informe de avance, mimeo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, marzo.

Dunning, John (1993): Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley Publishing Company, London.

ERECO (1994): Perspectivas sectoriales para la química en el Uruguay, COMISEC / BID-PNUD-CEE, Montevideo, junio.

Fondo Monetario Internacional: Balance of Payment Statistics, varios números.

Instituto Nacional de Estadística: Encuesta Industrial Anual, varios números.

IRELA/BID (1996): Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s, Interamerican Development Bank / Institute for European-Latin American Relations, Madrid.

Laird, S. (1997): Mercosur: Objectives and Achievements, draft, Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean, Montevideo, junio.

- Serra, J. (1997): Reflections on Regionalism. Report on the Study Group on International Trade, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, D.C.
- Silveira, S. (1996): La capacitación en las empresas industriales: ¿componente del nuevo paradigma o herramienta coyuntural?, CEPAL, Montevideo, setiembre.
- UNCTAD (1996): World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements, Nueva York - Ginebra.
- UNCTAD (1995): World Investment Report. Transnational Corporations and Competitiveness, Nueva York - Ginebra.
- UNCTAD (1994): World Investment Report. Transnational Corporations, Employment and the Workplace, Nueva York - Ginebra.
- U.S. Department of Commerce: Survey of Current Business, Washington, D.C., varios números.
- Winters, L.A. (1997): Assesing Regional Integration Arrangements, draft, Annual World BankConference on Development in Latin America and the Caribbean, Montevideo, junio.