



Posdata: N° 21 ECONOMÍA



INDICADOR DE LA SEMANA

Casi mil empresas uruguayas tienen "cultura de exportación"

Casi mil empresas uruguayas tienen hoy una "cultura de exportación", resaltó el Director de Ciencia, Tecnología y Calidad de la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), Teodoro Kunin. Juzgó que para este empresario la calidad es, cada día más, un factor clave para su rentabilidad y supervivencia, tanto en el mercado interno como en las estrategias de exportación. Destacó que, en su opinión, a pesar de la crisis del sector industrial, ese sector productivo "ajustó su estructura a las reglas de la reconversión" y, en perspectiva, valoró que "hay diferentes sectores deseosos de aprovechar las políticas e instrumentos que nos permitan crecer".

Para Kunin, en los ámbitos empresariales se habla con frecuencia de una "división" entre aquellas empresas que se ajustan a las nuevas exigencias de la globalización en materia de calidad y otras que se encuentran más rezagadas. Indicó que son alrededor de mil las empresas que se encuentran embarcadas en este tipo de iniciativas renovadoras y puso énfasis en la necesidad de ampliar el espectro de empresas que accedan al desarrollo y a la actualización de su *know how*, para mantener el proceso de *aggiornamento* que les permita responder a las últimas innovaciones de los países desarrollados.

En el caso particular del sector de peque-



ñas y medianas empresa, Kunin subrayó que la Cámara de Industrias ha puesto en funcionamiento el Servicio REFA de Alemania. Se trata de una nueva herramienta de apoyo encarada para respaldar planes y proyectos de reconversión de la producción industrial. El sistema REFA tiene ya una larga tradición en nuestro país, a partir de diversas actividades y

programas que se han llevado a cabo sobre la base de este diseño de organización productiva, entre los cuales pueden destacarse la formación de más de cien especialistas en Estudio del Trabajo y la formación de docentes en este tipo de disciplina, quienes ahora se encuentran insertos en la industria nacional, trabajando en el campo de su especialidad. **PI**

DANICOMAT

DANCOMATI

A. Deambrosi: “Los barcos estaban días en el puerto, y hoy están sólo algunas horas”

Desde la aprobación en 1992 de la ley que reestructuró la actividad portuaria, la eficiencia del Puerto de Montevideo “se ha multiplicado en costos y tiempo”, aseguró a Posdata Américo Deambrosi, Presidente del Centro de Navegación que agrupa a los operadores del puerto de la capital. La operativa en contenedores se incrementó en el puerto de la capital y los barcos, que antes permanecían quince o veinte días para su carga y descarga, hoy realizan el mismo trabajo en tan sólo quince o veinte horas. Algunas exportaciones uruguayas, como la de madera, son posibles, a juicio de Deambrosi, gracias a la eficiencia que alcanzó el Puerto de Montevideo. Estimó que en la medida que los puertos brasileños mejoren su eficiencia, el transporte marítimo interno del Mercosur podría incrementarse. Para Deambrosi los vecinos “han avanzado más” en las reformas y, especialmente, los nuevos niveles de competencia se manifiestan en el traslado de mercaderías desde y hacia Paraguay. Al Puerto de Montevideo llegan y salen anualmente 1 200 000 toneladas de mercaderías en contenedores, alrededor de un millón de toneladas de productos a granel, y ha tenido un importante incremento en materia de líquidos a partir del transporte de petróleo. Destacó que muy pronto Montevideo estará conectado informáticamente con los principales puertos del mundo, y consideró que este “avance” será el próximo “gran paso” en la modernización portuaria.

¿Cómo evalúa la eficiencia del Puerto de Montevideo en la actualidad?

La eficiencia del Puerto de Montevideo, desde 1992 con la aprobación de la Ley de Puertos, ha aumentado muchísimo, tanto en términos de costos como de tiempo. Debido a su ineficiencia operativa el puerto estaba saturado, no había siquiera lugar donde atracar los buques. Hoy el puerto está vacío y el crecimiento ha sido mayor a la duplicación, en el movimiento en tonelaje. Los barcos antes estaban en el puerto de Montevideo quince o veinte días y hoy están sólo quince o veinte horas. Esto ha ayudado no solamente a la eficiencia del puerto sino a la eficiencia de la marina mercante en el movimiento de contenedores. Antes todas las cargas venían sueltas y hoy llegan, en su mayoría, en contenedores. Gracias a la nueva estructura del puerto —que, por supuesto, todavía puede seguir mejorando— se ha multiplicado enormemente la eficiencia, y esta nueva situación trae consigo una rebaja sustancial de los costos.

¿Es posible estimar los niveles de reducción de los costos del Puerto de Montevideo?

Es muy difícil, porque el transporte marítimo es muy complejo y habría que hacer todo un estudio, con una ecuación



muy compleja, porque el pago de los costos se realiza por partes a los diferentes operadores. Finalmente, el que paga todos los costos es el importador uruguayo, pero a veces ni siquiera es consciente de a cuál de los operadores le está pagando. Cuando un importador paga algo no sabe a quién lo está haciendo: si es al agente marítimo,

al operador portuario, al armador del buque o al embarcador que realiza la tarea en el mercado de origen del producto. En síntesis, es una ecuación muy compleja, pero que sin duda ha bajado a la mitad —estimo— en el Puerto de Montevideo. La rebaja en los costos se debe también a la competencia que ahora existe en los fletes entre las

pañías navieras. De esto se ha beneficiado, no el pequeño importador, sino el gran importador, que tiene poder de negociación.

¿Qué repercusiones ha tenido este proceso para las empresas operadoras del puerto, que agrupa el Centro de Navegación?

El Centro de la Navegación ha caminado, en cierto modo, su integración. Siguió agrupando a los viejos agentes marítimos que ahora están exclusivamente como representantes del buque, no tienen funciones operativas del buque, y agrupa a la vez una forma jurídica que se derivó de la Ley de Puertos, que es el operador portuario; decir empresas que nos dedicamos exclusivamente a la atención y al servicio de carga. El agente asume el servicio al cliente, la representación legal del armador, el asesoramiento y todos los aspectos de punto de vista jurídico; desde el punto de vista práctico es el que le da entrada, tiene relaciones con el capitán, es quien consigue las provisiones y todos los aspectos que el buque necesita en la plaza. El operador se ocupa de toda la tarea de carga y descarga de los barcos.

¿Cuántas empresas operadoras portuarias hay en Montevideo?

Hay muchas, pero operando fuerte son alrededor de veinte o veinticinco. Debido a las nuevas formas, hoy hay mucha más gente, especialmente operarios, trabajando en el puerto. Por ejemplo, en la madera, si hubiésemos seguido en el régimen anterior de altos costos y con mucho tiempo de los buques en el puerto, seguramente Uruguay no podría estar exportando madera al nivel que lo está haciendo. Con la disminución que han tenido los precios de la madera, el país habría tenido que esperar a obtener valores mucho más altos por el producto para poder exportar, porque el costo portuario tenía una gran incidencia en el total del costo de las mercaderías.

¿Qué características tienen estas empresas que operan en Montevideo?

Las empresas, a grandes rasgos, se dividen en: por un lado, las que realizan el transporte de los contenedores —que son, sin dudas, las que mueven más carga— y, por otro lado, la madera —que está moviendo muchísima carga— y los graneles. Hay cargas generales —que cada vez vienen menos—

Centro para el comercio exterior

Muy pronto existirá en nuestro país un Centro de Enseñanza para formar personal en Comercio Exterior, con la colaboración de la Agencia Alemana GTZ. Se iniciarán cursos para la formación de personal en trabajo portuario a todo nivel: desde gerentes de empresas hasta trabajadores de grúas. Deambrosi consideró que este centro educativo será de gran importancia para el trabajo en este sector porque la capacitación permitirá avanzar en diferentes áreas ya que no hay ninguna formación específica para el sector portuario. Se implementará en el Centro de Navegación. Los impulsores de esta iniciativa estiman que este emprendimiento alcanzará el desafío de la autofinanciación y ya cuenta con el apoyo del Sistema Nacional de Formación Dual. "Para las empresas modernas y las que pretendan seguir viviendo en el futuro es imprescindible tener personal técnico", puntualizó Américo Deambrosi.

OCTUBRE

RAUL RIZZO
Y RITA TERRANOVA

LUCECA Y PEYROU



CONTRADANZA



REINA DE LA TEJA
CORO UPSALA
TEATRO ESLABON

POLIZON TEATRO



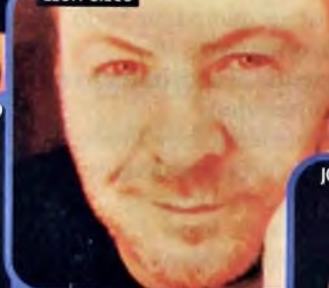
BERTA PEREIRA Y P IRIZ



LARBANOIS CARRERO



LEON GIECO



ANDREA FANTONI



JORGE ELIAS



PAVLOVSKY



SHELLEMBERG

MAURICIO UBAL
WALTER SANTA ANA
TABARE RIVEROCK BANDA
SPORTIVO TEATRAL
DANZAS TIHUI MEN



CARLOS MOLINA
Y DUO YAJA

Julio Herrera y Obes 1239
tel. (05982) 92 67 82

EMILIA MAZER
ALBERTO RIVERO
SERGIO MERCURIO
M. CALLAU
Y MOGUILEVSKY



A U S P I C I A N

A P O Y A N



Posdata:



CROMOCOLOR
PINTURAS

EMBAJADA
ARGENTINA

Emeralda
CONFITERIA

CAFE PUB

baobab S.L.L.

PRODUCCIONES



El Rotterdam del Cono Sur

Según Deambrosi, "el Puerto de Nueva Palmira tiene mucho futuro. Será el Rotterdam del Cono Sur —en función de lo que se espera será la hidrovía—, y sus perspectivas dependen en gran medida de lo competitivo que logre ser con respecto a los puertos argentinos. El dragado de Martín García va a ayudar mucho a Nueva Palmira en su desarrollo, también lo hará la facilidad de la zona franca, con la eficiencia que se le pueda dar en la medida en que se siga privatizando."

El Presidente del Centro de Navegación agregó que "hay un proyecto, de otra empresa privada, de hacer otro muelle en Nueva Palmira. Hoy hay un muelle privado en la zona franca de Nueva Palmira y un muelle oficial que tiene instalaciones de la ANP y del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, por donde sale de un 70 a un 80 por ciento de la producción de cítricos. Hay una planta frigorífica hecha en cooperativa por los exportadores de cítricos, que está trabajando con mucha eficiencia, donde conservan las naranjas para las exportaciones, las cuales cuando llega el barco están prontas, con la graduación térmica adecuada, y las cargan con mucha eficiencia. Esa empresa está proyectando hacer un muelle privado que va a dar mucho más auge a Nueva Palmira."

y se mueven en bolsas, por ejemplo, de arroz. Cada vez más, las mercaderías ingresan y salen del puerto en contenedores.

Con los cambios, ¿se alcanzó un nivel de costos portuarios competitivos a escala regional?

Somos muy competitivos con Brasil porque este país todavía no ha hecho nada en cuanto a reformar su sistema operativo. Estamos dejando de ser competitivos con Argentina, que ha ido mucho más adelante que nosotros en su reforma portuaria. Argentina tiene cinco o seis puertos privados. Acá sólo hay un muelle privado en el puerto de Nueva Palmira, dentro de la Zona Franca, y seguimos con la Administración Nacional de Puertos, que es un costo muy importante que tiene que pagar todo el comercio exterior uruguayo.

¿A cuánto asciende el movimiento en el Puerto de Montevideo?

El puerto está moviendo hoy alrededor de 100 000 contenedores anualmente, de los cuales 80 000 son para Uruguay y unos 20 000 están en tránsito hacia Paraguay. Cada contenedor transporta, en promedio, de diez a doce toneladas, lo que suma un total de 1 000 000 a 1 200 000 toneladas que vienen y salen de esta forma. Por ejemplo, el Puerto de Buenos Aires tiene un movimiento de entre 400 000 y 500 000 contenedores al año. Estamos compitiendo con el Puerto de Buenos Aires en ese tránsito hacia Paraguay, para tener costos competitivos, y para que el traslado se siga haciendo por Montevideo. Paraguay exporta relativamente poca producción, en particular algodón, y el resto de las cargas es

de productos que ingresan. Especialmente en Nueva Palmira se mueven muchas cargas de Paraguay.

En materia de graneles secos, el Puerto de Montevideo se traslada un millón de toneladas al año; en graneles líquidos (básicamente Ancap, con el petróleo) son alrededor de dos millones de toneladas. A partir del estancamiento de la refinería de La Teja comenzó a ser conveniente que el petróleo viniera a Montevideo, en lugar de bajarlo a Boya Petrolera, en Maldonado, en la zona de José Ignacio, y eso le dio mucho impulso a las estadísticas de la ANP. Antes Ancap importaba petróleo crudo que bajaba en la Boya, y hoy —como lo hace Argentina en barcos pequeños— res mejor bajar los productos terminados a la terminal de La Teja.

¿Cuántas personas trabajan directamente en las empresas que operan en el puerto?

No se puede pensar solamente en el Puerto porque éste tiene un efecto multiplicador muy grande, por sus actividades conexas. Directamente en el puerto trabajan alrededor de 2 000 personas, las empresas privadas que se desempeñan en el puerto; a ellos se suman 1 500 funcionarios de la ANP, más Aduanas, Banco de la República y funcionarios de empresas de camiones y talleres que trabajan para los barcos. La empresa Tsak solamente, por ejemplo, cuando hay varios barcos, emplea a más de 500 personas en el área de las reparaciones navales.

Uno de los aspectos más importantes de la nueva estructura portuaria es que no ha habido un solo día de paro, desde que estamos trabajando en el nuevo sistema. Se han realizado paros generalizados decretados por la central obrera, pero no ha habido un solo día de paro específico del puerto.

¿Cómo se refleja el aumento de las importaciones en el puerto?

La importación de Brasil, debido a la ineficiencia de los puertos brasileños, es viniendo por camión. Son millones y millones de toneladas que vienen por la vía terrestre. Con Argentina sucede lo mismo: salvo algún cereal, viene todo por camiones. La importación ha cambiado el sentido de que lo que antes se importaba como materia prima para que trabajaran nuestras fábricas, hoy se importa como productos terminados. Ahora vienen las camisas de Taiwan, antes se traían los fardos de algodón para que nuestras industrias los transformaran en hilados, en las y luego en camisas; hoy ya vienen pront

lo que se refiere a las exportaciones, ¿hay cambios importantes que hayan reflejado en la operativa portuaria?

Nuestras exportaciones se han focalizado en el Mercosur. El aumento del comercio con y hacia el Mercosur nos lleva a un desvío hacia el transporte marítimo. Yo tengo la esperanza de que los expertos brasileños puedan brindar un servicio eficiente. Es algo que debe ocurrir porque Brasil, si se quiere integrar al mundo, no puede seguir con puertos de 50 años, con operativas altísimas, y barcos que tienen que esperar diez o quince días atracados. No puede seguir de esa forma. Si se logra la eficiencia en el transporte marítimo va a competir con el camión y muchas cargas del Mercosur van a volver a los barcos. Hoy las cargas que están viniendo desde Río de Janeiro por camión, parece increíble, antes se hacía por barco.

¿Y mercaderías que están viniendo por avión hacia Brasil, por Montevideo; cuál es el problema es que para cualquier cantidad de mercaderías de cierto volumen se necesitan una cantidad de camiones suficiente para llevarlas. Lo que pasa es que no se puede hacer inversiones en infraestructura para eso, porque se piensa que Brasil terminará a muy corto plazo con los problemas portuarios. En una reunión de operadores portuarios de Montevideo que se realizó aquí, en Montevideo, los brasileños dijeron que era un problema que ya se daba por superado; lamentablemente el Ministro de Transporte que fue nombrado al otro día renunció, pero fue por varios motivos.

¿Qué repercusión estima que tendrá la hidrovía?

La hidrovía no va a afectar a Montevideo ni para bien ni para mal. La hidrovía va a potenciar a Nueva Palmira, que termina allí. La gran cantidad de buques que se manejan en la hidrovía no pueden llegar hasta Montevideo porque son buques exclusivos para río. El Río de la Plata, de río tiene el nombre, pero cuando viene un temporal deja de ser río y se convierte en un océano muy bravo, y los buques no tienen condiciones de seguridad para esto, porque si los agarra un temporal, los destroza, y por lo tanto las autoridades técnicas no les permiten llegar a Montevideo. Incluso, a veces, tienen dificultades para llegar a Buenos Aires que está un poquito más afuera de la desembocadura del Paraná. Llegan porque en una hora de navegación, pero no pueden hacerlo cuando hay temporal. Lle-

gar a Montevideo les implica veinte horas de navegación. Por lo tanto, Montevideo está fuera de la hidrovía, sin duda, pero Nueva Palmira va a ser la terminal de transbordo: esperamos que sea el Rotterdam del Río de la Plata y de Sudamérica.

¿Cuáles son las principales demandas y propuestas del Centro de Navegación?

El Centro de Navegación, como entidad, está procurando modernizarse y proporcionar a los socios otro tipo de servicios que demandan estos tiempos. Gran parte de los esfuerzos están destinados a computarizar los Bancos de Datos del Centro, con estadísticas a las que puedan acceder los usuarios y socios del Centro. En un convenio con la Administración Nacional de Puertos y la Dirección de Aduanas, el Centro de Navegación y la Asociación de Despachantes de Aduana está trabajando para establecer un siste-

ma informático, con la asistencia de una consultora del puerto de Bremen, de Alemania. Mediante una conexión informática macro, el Puerto de Montevideo estará conectado con otros puertos del mundo, contando con toda la información y estadística portuaria.

Se va a instrumentar que lleguen todas las estadísticas de cargas, la información del contenido de los buques en todas las salidas, vía Internet, al momento de la llegada de los barcos. Esta información viene hoy por fax o correo, pero aislada y 'anárquicamente'. Muy pronto va a llegar información sistemática que procesarán las computadoras del Puerto y de la Aduana, y el hecho va a constituir un gran paso en la modernización del comercio exterior uruguayo. RH

Helvecia Pérez



Banco Central del Uruguay

AREA DE OPERACIONES LOCALES
BILLETES DE N\$ 100.000.-, N\$ 200.000.- Y N\$ 500.000.-

RETIRO DE CIRCULACION

De acuerdo con lo anunciado oportunamente, se reitera que el próximo lunes 30 de setiembre de 1996, vence indefectiblemente el plazo para canjear billetes de N\$ 100.000.- N\$ 200.000 y N\$ 500.000.-.

Las personas que aún mantengan en su poder billetes de dichas especies, únicamente podrán canjearlos en las dependencias en todo el país del Banco de la República Oriental del Uruguay y en el Banco Central del Uruguay,

También se reitera que transcurrido el plazo del 30 de setiembre de 1996, los billetes que no hayan sido presentados al canje, perderán totalmente su valor.



Cuatro empresas lideran el mercado papelerero en el país

La industria productora de pulpa, papel y cartón se encuentra en expansión en nuestro país, totalizando ventas anuales en torno a los sesenta millones de dólares, de los cuales 25 millones corresponden a exportaciones. La actividad se desarrolla en base a cuatro empresas líderes y una veintena de pequeñas firmas, localizadas, casi en su totalidad, en el interior urbano del país. Uruguay pasó de ser importador prácticamente neto de papel, a marcar una tendencia que parece invertir esa relación para ciertos mercados y productos, convirtiéndose en exportador de algunos tipos de papel a la región. Trabajan en este sector industrial cerca de 2 000 personas. Las compañías han aplicado originales procesos de adaptación de las empresas al proceso de integración regional. Los datos manejados en este informe se originaron en cuatro fuentes diferentes: en primer lugar, un estudio realizado por el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (Latu); en segundo lugar, el Censo Económico del Instituto Nacional de Estadística (INE); en tercer lugar, las Cuentas Nacionales del Banco Central del Uruguay (BCU), y, por último, perspectivas de mercado elaboradas por el economista Jorge Norberto y la doctora María del Luján Pozzolo en el informe *Las relaciones laborales en la industria de la celulosa, papel y cartón en el Uruguay*, efectuado para la Universidad Católica del Uruguay.

La Fábrica Nacional de Papel (Fanapel) tiene una participación en las ventas totales de la producción de pulpa, papel y cartón de un 40 por ciento del mercado uruguayo. La empresa Pamer es la segunda en ventas, al satisfacer la demanda de un 25 por ciento de la plaza. La tercera es la empresa Ipusa, que responde a la demanda de un 15 por ciento del mercado, y la cuarta en importancia es Cicssa, con el restante 15 por ciento.

La competencia entre las empresas en el mercado interno es baja debido a la especialización de los productos y los mercados. Fanapel prioriza el mercado externo con papeles de alta calidad, mientras la empresa Pamer se especializa en la fabricación de cajas de cartón corrugado, también destinadas —en forma prioritaria— al mercado exterior. Pamer compete, además, en el mercado doméstico con Cicssa, que se dedica a la producción de envases y embalajes, cartón y bolsas multipliego, y con Ipusa, que produce e importa papel higiénico.

El crecimiento acumulativo anual es de un 2,6 por ciento en la última década

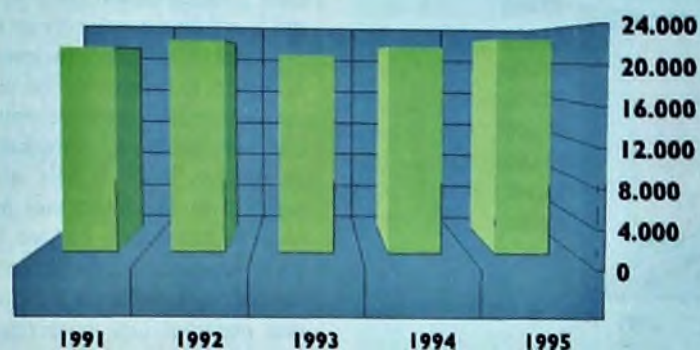
En la última década, el nivel de actividad de la producción de pulpa, papel y cartón aumentó un 2,6 por ciento acumulativo anual,



ritmo tres veces mayor al de la industria manufacturera considerada en su conjunto. Luego de un periodo de caída, registrado entre los años 1988 y 1990, este sector industrial llegó al máximo nivel de actividad en 1994. En los últimos años, Uruguay tiene un saldo positivo en la balanza comercial de este sector con Argentina, registrándose un superávit

superior a los 20 millones de dólares. A pesar de que este segmento industrial también incrementó sus exportaciones a Brasil, la relación comercial con ese país tiene un saldo negativo, ya que la industria brasileña consume productos en nuestro medio por un valor que supera en 20 millones de dólares la comercialización de productos uruguayos.

Exportaciones de papel y cartón (En miles de dólares)



fuente: BCU

...o en el mercado brasileño.
...a producción de pulpa, papel y cartón
...nuestro país representa el 3 por ciento del
...cto Bruto Interno (PBI), y el 2 por ciento
... personal ocupado en la industria manu-
...nera trabaja en este sector. La producti-
...del trabajo se encuentra por encima del
...edio industrial de nuestro medio, mien-
...costo de la mano de obra en este sector
... encuentra por debajo del nivel promedio
... industria manufacturera.

Objetivos de cada firma

...anapel y Pamer, dedicadas prioritaria-
... a la exportación, están realizando las
...siones y los cambios tecnológicos más
...municativos en el sector, en el marco de una
...egía de reconversión. En Ipusa y Cicssa,
...tras tanto, se proyectan planes de inver-
...que, considerados en conjunto, superan
... millones de dólares. Pamer tiene como
...ivo producir 22 000 toneladas anuales,
...s cuales un 85 por ciento es de cartón y
...bproductos, y un 15 por ciento es de
...higiénico. Esta empresa produce un 65
...o del total de cartón corrugado que
...rica en el país y exporta el 40 por ciento
... producción a Argentina.

...pusa y Cicssa se encuentran realizando
...ios en materia de reconversión, al trazar
...s de modernización. Durante años las
...empresas pertenecieron a un mismo gru-
...nómico y tienen características comu-
... desde el punto de vista estratégico. Am-
...firmas tienen sus plantas en las cercanías
...Montevideo y son relativamente nuevas
... actividad: Ipusa fue fundada a fines de la

década del 30 y Cicssa a principios de los años 50. Ambas tienen menor tamaño relativo y fueron adquiridas recientemente por capitales extranjeros: la primera, por CMPC de Chile, y la segunda, por Trombini Embalagem de Brasil.

Fanapel ha invertido en los últimos tres años alrededor de treinta y tres millones de dólares, y reestructuró su producción hacia una especialización en papeles de mayor calidad y valor agregado. Las estimaciones de la empresa indican que la producción anual aumentará de 30 a 42 mil toneladas y las ventas pasarán de 32 a 70 millones de dólares.

Trabajo para 2 000 personas en el interior urbano

En este sector industrial trabajan cerca de 2 000 personas en forma permanente, de las cuales 1 700 se emplean en las cuatro empresas más importantes del sector. El resto, algo más de 300 personas—de acuerdo a datos del Censo Económico del Instituto Nacional de Estadística (INE) y las Cuentas Nacionales del Banco Central del Uruguay (BCU)— se desempeña en una veintena de pequeñas empresas. Casi un 70 por ciento de los trabajadores de la industria papelera, de producción de pulpa y cartón, vive en el interior urbano del país, donde se localizan las empresas más importantes. Al analizar comparativamente las distintas industrias papeleras—según lo documenta la investigación *Las relaciones laborales en la industria de la celulosa, papel y cartón en el Uruguay* que efectuaron el economista Jorge Notaro y la doctora María del Luján Pozzolo— se constata que los niveles salariales han

De la manivela al computador

Entre 1992 y 1994, la empresa Fanapel realizó un programa de Calidad Total mediante el cual capacitó a todo su personal e inauguró una original forma de relacionamiento entre la firma y los trabajadores en su organización sindical. En el marco de ese programa, Fanapel informó a los trabajadores de la situación de la empresa y les dio a conocer aspectos de la distribución de dividendos y proyectos de inversión. El Rediseño organizacional de la compañía tuvo lugar entre 1993 y 1994, y estuvo orientado por una Comisión Central integrada por los gerentes de la firma, los mandos medios y dos representantes del sindicato. En torno a esta instancia, dirigentes de la empresa y del sindicato discutieron la problemática de la firma, aspectos del organigrama y de las funciones de las gerencias, la tercerización de actividades y la estabilidad en el empleo, la recategorización y los niveles de remuneración. Siguiendo lineamientos de la concepción de Calidad Total, se jerarquizó el trabajo en equipos, la multihabilidad de los trabajadores, y se subrayó la importancia de la autogestión con disminución de la supervisión dentro de la empresa. Los equipos internos de trabajo en Fanapel incorporaron tareas de mantenimiento preventivo, programación de la producción y controles de calidad. De acuerdo a estudios realizados por técnicos expertos en relaciones laborales, la capacitación tecnológica en la empresa Fanapel "permitió pasar en pocos meses de la manivela al teclado del computador".

Entre las últimas incorporaciones en materia de tecnología se encuentra la metodología de trabajo REFA de Alemania, desarrollada con el respaldo de la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), que propone la "organización interna con optimización". Entre los diferentes aspectos que impulsa esta metodología se encuentra el sistema de remuneración, que recién se comienza a aplicar en Fanapel. En materia de remuneraciones, el sistema prevé que del total de ganancias de la empresa, se destine un tercio a la firma, un tercio a la mejora de la productividad y un tercio a bonificaciones y premios por productividad al personal empleado.

Importaciones de papel y cartón

(En miles de dólares)



Fuente: BCU

presentado variantes significativas en la última década. En 1985, los niveles salariales en la industria, entre las cuatro empresas principales, se presentaban, por su monto, en esta escala: Fanapel, Ipusa, Cicssa y Pamer. En 1995 el orden –de mayor a menor salario– se modificó y sería: Cicssa, Ipusa, Fanapel y Pamer. De acuerdo a las investigaciones, las empresas más expuestas a la competencia externa –es decir, Fanapel y Pamer– tienen menores niveles de salarios.

Contexto desfavorable

El contexto internacional negativo para el sector, con el impacto de la apertura y el tipo de cambio efectivo que no benefició a la actividad, ocasionó, sin embargo, la reconversión del sector. Entre 1989 y 1993 el precio internacional de la celulosa cayó

de 840 dólares por tonelada a 340 dólares, debido a un aumento de la oferta a partir de la maduración de importantes inversiones en forestación y la reducción de la demanda por la recesión en los principales países consumidores. A mediados de 1995 el precio se recuperó y pasó a ubicarse en 825 dólares la tonelada.

Los aranceles y la protección fueron importantes en los orígenes del desarrollo del sector: se ubicaba la protección arancelaria en un 150 por ciento en 1958 y pasó a ser del 20 por ciento en 1993. Hacia fines de 1991, cuando entraron en vigencia los acuerdos del Mercado Común del Sur (Mercosur), la rebaja de los aranceles se aceleró; la Lista de Excepciones se fue reduciendo paulatinamente de acuerdo a los cronogramas acordados en el marco del pacto regional, y los precios mínimos de

Papel de la región

Brasil cuenta con las plantas de mayor tamaño y los mayores niveles de producción y exportación del Mercado Común del Sur (Mercosur), con un 66 por ciento del total de las exportaciones de papel de la región. El cambio en las condiciones internacionales y, especialmente, en el precio que dominó a los inicios de la presente década llevó al país norteamericano a una política de exportaciones más agresiva a nivel regional, que incluyó la prohibición de la exportación de madera y el otorgamiento de créditos a la industria con tipo real negativa. Los impactos de estas prácticas para Uruguay –si bien fueron negativos– se atenuaron por la pérdida de competitividad de la industria argentina que aumentaron en la vecina orilla los aranceles de los productos de fuera de la región y se aplicó la cláusula de salvaguarda que llevó a establecer cuotas a las importaciones originarias de Brasil.

exportación –que operan como defensas frente a las exportaciones subsidiadas– también se fueron reduciendo en forma gradual.

Según los empresarios del sector, la relación entre la evolución del tipo de cambio nominal y los precios internos determinó un aumento de los costos en dólares y fue un factor de pérdida de competitividad, ya que las exportaciones se hacen más difíciles y los productos importados compiten en mejores condiciones en el mercado interno. Por ese motivo, las cuatro grandes empresas del sector papelero uruguayo están implementando, con diferencias en su amplitud y ritmo, estrategias para incrementar su competitividad. Se están ejecutando inversiones para modernizar la tecnología que se aplica en la industria local, están siendo acompañadas por una racionalización de la producción. Por esta razón se eliminan las líneas y productos de menor competitividad, a la vez que se complementa la oferta para el consumo doméstico con mercaderías importadas. Las cuatro empresas nacionales están tercerizando diversas actividades como distribución, limpieza, seguridad, mantenimiento, carpintería y albañilería y, en algunos casos, impulsan programas para la implementación de cambios en la organización del trabajo.

Para las empresas el mantenimiento de la situación –sin cambios– significa una progresiva pérdida de competitividad que de

Países industrializados consumen 200 kilos de papel por año y por persona

Para los próximos años se prevé un aumento del consumo de papel del orden del 3 por ciento anual en los países de la Organización Mundial de Comercio (OCDE), que son los principales productores y consumidores de papel, con un promedio de 200 kilos por persona al año, en promedio, en las naciones industrializadas. En América Latina, el consumo de papel asciende anualmente a sólo 30 kilos por persona. En los países industrializados las empresas papeleras se van adaptando a legislaciones restrictivas en materia de medio ambiente, disminuyen o abandonan los rubros menos competitivos, introducen cambios tecnológicos y desarrollan un nuevo tipo de relaciones laborales, promoviendo un enfoque de cooperación con sus trabajadores.

con una caída de la rentabilidad y, tal como se puede apreciar, según el estudio realizado por el INE y Pozzolo sobre las relaciones laborales en el sector. Para los trabajadores los riesgos de la situación no parecen ser altos, y, en muchas ocasiones, los costos de reconversión se perciben en la reducción de puestos de trabajo, el cambio en las condiciones y, en algunos casos, en la caída del salario real.

Incremento del consumo

En los últimos cinco años, las exportaciones nacionales de papel y cartón se han

La Fábrica Nacional de Papel y las empresas Pamer, Cisa y Cicssa, en ese orden, lideran la producción y venta de papel y cartón.

comido estables, mientras las importaciones han aumentado más del 50 por ciento en los últimos años. Un importante aspecto del consumo del mercado doméstico de papel y cartón se verifica al analizar el nivel de producción nacional de estos productos. Paralelamente, en los dos últimos años las exportaciones se han mantenido relativamente estables y las importaciones han presentado un importante crecimiento.

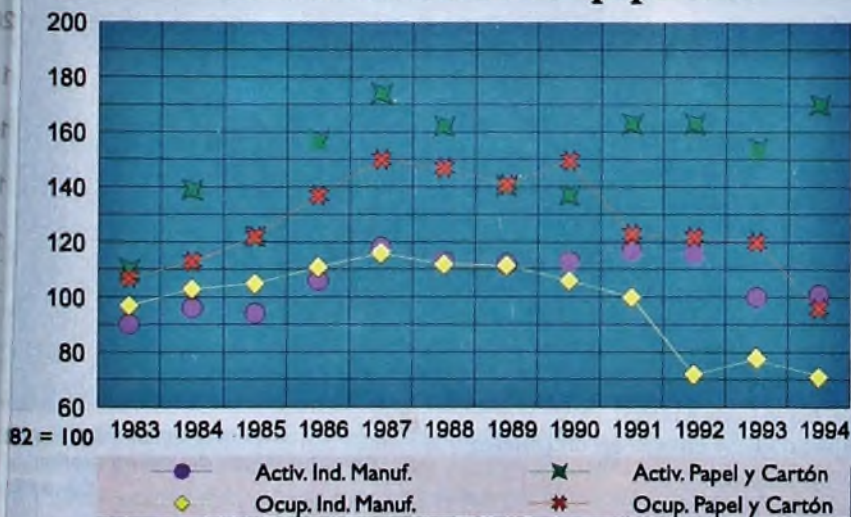
En la rama o sector de actividad del papel y cartón funciona la Asociación de Industrias de Papel, organización en la que se encuentran asociadas las cuatro principales empresas más la firma Cartone-

ra y Papelera Pando, de menor tamaño relativo. La Asociación tiene una activa participación en comercio exterior, en negociaciones y en el establecimiento de un programa de eliminación de excepciones de acuerdo al cronograma del Tratado de Asunción.

Los actores en la negociación colectiva en el sector de papel y cartón tienen como actores a las empresas y las organizaciones sindicales, de acuerdo al análisis de las relaciones laborales realizado por técnicos de la Universidad Católica del Uruguay (Ucudal). El Estado se abstiene de participar en las negociaciones que son de carácter privado. Fanapel

ha firmado convenios colectivos con el sindicato de trabajadores, con la participación del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) como mediador. Los convenios vigentes en esta empresa regulan muchos aspectos importantes, entre los que se destacan los salarios, la evaluación de tareas, el régimen de trabajo, los turnos rotativos, el descanso semanal, las licencias anuales, y establecen el compromiso de someter los diferendos a una conciliación por parte del MTSS. Tres de las cuatro empresas más grandes del sector tienen convenios colectivos acordados con sus sindicatos; la única excepción es la firma Pamer, cuya dirección se encarga de resolver los aumentos salariales.

Comparación del nivel de actividad y empleo de la industria con el sector paplero



Fuente: Programa de modernización de las relaciones laborales en el Uruguay (UCUDAL)

Madera y derivados serán principal rubro de exportación en el 2005

La industria de la madera y sus derivados —entre los que se incluyen el papel y el cartón— será el principal rubro de exportación uruguayo en el año 2005, según lo destacó el presidente del Laboratorio Tecnológico del Uruguay (Latu), ingeniero Ruperto Long. El centro de investigación y desarrollo de la industria de la madera es el mayor emprendimiento que se encuentra desarrollando el Latu en la actualidad, con una inversión que asciende a los cuatro millones de dólares, según destacó Long en oportunidad de realizar el lanzamiento del Primer Encuentro Sectorial para la Industria Forestal, de la Madera e Industrias Derivadas.

La Ronda de Negocios Uruguay-Unión Europea que, junto al encuentro sectorial, tendrá lugar los días 16 y 17 de abril de 1997 en nuestro país permitirá incentivar inversiones en el área de la industria forestal. Los expertos que decidieron la realización de este encuentro y la rueda de negocios destacan las ventajas naturales que tiene el país en este rubro, así como las ventajas de la política forestal y la ubicación estratégica que conforman "excelentes oportunidades para el inversionista".

Los organizadores de la Ronda de Negocios sostienen que en el campo de la extracción y el procesamiento de madera, o en la fabricación de papel y muebles, existen amplios terrenos de complementación entre empresas europeas y uruguayas, sobre todo en lo que se refiere a tecnología y *know how*, así como en asistencia técnica y diseño. El Primer Encuentro Sectorial para la Industria Forestal, de la Madera e Industrias Derivadas tiene como principal objetivo posibilitar acuerdos de cooperación entre las empresas uruguayas y sus contrapartes europeas de España, Italia y Holanda. A la vez incluirá la participación de veinte empresas de Chile, Argentina y Paraguay. Se estima que el evento contribuirá al aumento del valor agregado de la madera y los productos elaborados, a aumentar el nivel tecnológico y productivo de las empresas, y a mejorar la calidad de los productos y servicios asociados —como transporte, marketing y comunicaciones—, al tiempo que fomentará la inversión extranjera en el sector.

CAMBIOS DE STAFF

Nuevo gerente general en Real Seguros

Entrevistado por *Posdata*, el nuevo gerente general de Real Seguros, Eiji Ajimura, brasileño de nacionalidad y japonés de origen, explicó a nuestra redacción que ya conoce el mercado nacional por que ésta es la segunda vez que reside en el país. Al respecto comentó: «trabajé en Uruguay desde 1974 hasta 1979 y tengo dos hijos uruguayos; por ese motivo me siento muy identificado con el país y conozco el mercado».

Comentó que la política que sigue Real Seguros es de «total expansión». En esa perspectiva enfatizó que «estamos abriendo el mercado, no solamente realizamos seguros de vida —que es por lo que se ha caracterizado la empresa— sino que ahora estamos pisando fuerte en los seguros de automóviles y de viviendas». Al trazar el perfil de la operativa juzgó que «en esos

aspectos vamos lentos pero seguros, brindándole al cliente un buen servicio; siempre se busca la cantidad, por supuesto, pero basada en la calidad».

Resaltó que Real Seguros ha implementado en nuestra plaza nuevos seguros de vida, adecuados a los requerimientos del asegurado, y por eso la política de la firma «es la de brindar, permanentemente, nuevas opciones de seguros». Al trazar un análisis de la percepción que se tiene en el país del mercado de seguros, Ajimura consideró que «hay que acostumbrar a los uruguayos a que el seguro de vida tiene que ser un gasto fijo, ineludible, dentro del presupuesto familiar, como ocurre en casi todos los países del mundo». En ese sentido, estimó que «con una propuesta seria, basada en la calidad del servicio, los uruguayos van a tomar conciencia de los beneficios de fu-

turo» de una póliza de esta naturaleza.

Real Seguros fue la primera empresa nuestro país que sacó el seguro de enfermedad y por renta de incapacidad. La novedad para este año es el seguro oncológico, con el cual la persona, una vez que confirma el diagnóstico, cobra el seguro automáticamente al mercado todavía; estamos trabajando en parte de información, pero es una realidad inminente. Es un ejemplo de que nuestra empresa trabaja constantemente en beneficio de la comunidad.»

Valoró que otra de las innovaciones de Real Seguros es el seguro estudiantil que, a su juicio, «no solamente es barato sino que ante el fallecimiento de alguno de sus hijos, ese chico tiene cubierto sus estudios que concurriendo a colegios privados bastante oneroso».

LANZAMIENTO

La línea Martell presenta nuevo cognac

En el pub del Hotel Belmont, en Carrasco, la firma Quintalico SA —representante de los productos de Casa Seagram— presentó un nuevo tipo de cognac de la línea Martell Medaillon: el VSOP Old Fine Cognac.

El representante de Cognac Martell, Bertrand Guinoiseau, explicó que este nuevo producto une varios tipos de Grand Champagne cuya madurez pone de relieve el sabor de este cognac. Viejos Borderies añaden redondez y le confieren ese sabor especial a violetas, y los viejos Find Bois le aportan cuerpo y estructura. En el mundo existen 285 marcas de cognac, siendo Martell una de las más importantes, abarcando hoy el 30 por ciento del mercado mundial. Fundada en 1715, la empresa sigue teniendo un Martell como director, en la octava generación de la familia.

Martell es la única casa que posee su propia escuela de tonelería «encargada de fabricar y mantener 175 000 toneles en reserva». En la Casa Martell está prohibido envejecer el cognac en cubas de gran capacidad. Se envejecen en toneles de 270 a 340 litros porque «así es como envejece mejor».



Bertrand Guinoiseau explicó las características del nuevo producto de Casa Martell.

COMPOSIO

Médicos actualizan conocimientos



Directivos del Plan Piloto sobre Educación Médica Continua en el CASMU.

A partir de la iniciativa del Sindicato Médico del Uruguay (SMU) y la Escuela de Graduados de la Facultad de Medicina, el CASMU realizó un Plan Piloto de Educación Médica Continua cuya primera acción fue la Encuesta de Necesidades de Educación

Médica. Los resultados de la Encuesta pudieron conocerse en una conferencia brindada en los salones del Sindicato Médico del Uruguay. En esa instancia se llevó a cabo también una presentación a cargo de la Dra María Rosa Remedios, presidenta de la Junta Directiva del CASMU y responsable del Comité de Educación Médica Continua, del Dr Vytautas Baboraz, delegado del Comité de Medicina Zonal del CASMU y del Dr Barret Díaz, delegado del Comité de Educación Médica Continua del SMU.



Presidente de Movicom, Mariano Barrios, entrega el primer premio a un usuario de Movicom en un evento que se realizó en los salones de Movicom en Montevideo. A la izquierda, el Sr. Erickson y el Sr. Barrios.

CONVENIO

Movicom apoya a discapacitados

Días pasados se firmó un convenio entre Movicom y la Comisión para Discapacitados de la Intendencia Municipal de Montevideo. El mismo beneficia a aquellas personas con discapacidad poseedoras de la Credencial Verde, emitida por la mencionada Comisión. Se otorgarán teléfonos Movicom en condiciones especiales sumamente ventajosas para los usuarios. Se trata de un esfuerzo más de esta empresa para mejorar la calidad de vida de la comunidad.

Marketing

por Marta Penadés



¿Qué pasa? ¿En qué puedo servirle?

¿Qué desea? ¿En qué puedo servirle? Parecen la misma pregunta pero no lo son. De hecho, la primera puede ser la pregunta que un vendedor le hace a un cliente cuando éste ingresa al comercio. Generalmente el vendedor no se mueve de donde está ubicado, realiza la pregunta a distancia y, muchas veces, sin mirarle a los ojos.

¿En qué puedo servirle? Si bien es una pregunta que también se le hace a un cliente, contiene otra disposición. Hay como una aproximación, un 'querer saber' más cálido, una disposición de servicio.

Existe otra interrogante, que a veces nos hacen vendedores y proveedores, y es el famoso ¿Sí? Y uno queda como enajenado al no poder determinar si le están contestando «sí» a algo que todavía no preguntó, o si está continuando una conversación que todavía no inició.

Estos estilos de 'bienvenida' a los clientes, como ¿Buenos días, qué desea? y ¿Hola, qué quiere?, son interrogantes que se manejan con ligereza por los comercios y sus funcionarios. Y pareciendo tan insignificantes como intangibles, contienen un gran poder: el de hacer sentir al cliente bien o mal.

En lo personal, tengo la suerte de viajar anualmente a Banús, en el sur de España, y siempre he notado que cuando me acerco a los variados negocios que tiene el pintoresco Puerto Banús yo, como tantas personas, no somos bienvenidas.

La única pregunta que no se le hace a los españoles ni a los turistas es ¿En qué puedo servirle? Venciendo entonces la resistencia de los vendedores que parecían no querer vender en los tres meses de verano a quienes llegamos a las costas del Mediterráneo, uno realizaba sus compras sintiéndose minimizado en su inversión frente a un servicio al que le parecía poco importante mi desembolso y, tal vez, su comisión. En agosto de 1995, en ese puerto inicia El Corte Inglés la construcción de su edificio de más de 50 000 metros cuadrados. En Mayo de 1996 inaugura su mole arquitectónica con todos los rubros habidos y por haber, que van desde un supermercado hasta vestimenta femenina y masculina, discos, libros, cerrajería, tintorería, compostura de calzado, cajeros automáticos, multicines, confiterías y otro tipo de comercios y servicios. Arrasando con el mercado local y turístico, El Corte Inglés se caracteriza por el servicio, la atención al cliente en todas sus necesidades, cosa que en esa zona ha potenciado al turismo aún más que en otras de España.

Muchos comercios no han sobrevivido a esta llegada y justamente son aquellos del ¿Sí? ¿Qué desea? o del ¿Hola, qué querés?

En cambio, perduran aquellos que siempre tuvieron una actitud solícita ante el cliente.

Si será importante el ¿En qué puedo servirle?, pero lo más importante es el "servirlo" realmente.



Banca internacional flexibilizó los préstamos de inversión a la región

Los principales bancos internacionales –liderados por el Chase Manhattan, Bank America, Barclays y la Swiss Bank Corporation– están recortando las tasas de interés y flexibilizando sus condiciones de financiación de préstamos, para aprovechar el proceso de apertura económica y comercial de la región. Así, la gran banca está ofreciendo nuevamente dinero fresco a una región que, como América Latina, provocó en el pasado cercano pérdidas por miles de millones de dólares. Esta vez, los bancos toman distancia de los proyectos de gobierno y prefieren concentrarse en operaciones de crédito al sector privado.

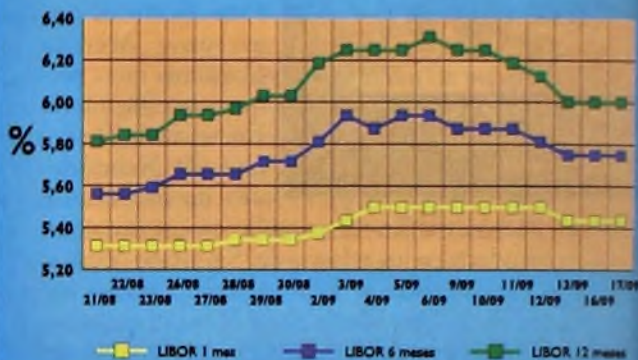
La banca internacional ha modificado su actitud frente a los mercados de la región y han trazado una nueva perspectiva financiera que, de acuerdo a los datos que hoy se tienen, favorece los préstamos al sector privado. La banca estadounidense y europea, liderada en esta perspectiva por el Chase Manhattan, Bank America, Barclays y Swiss Bank Corporation, está recortando drásticamente las tasas de intereses y flexibilizando las condiciones aplicables a sus préstamos para establecer un nuevo tipo de relación de negocios con las empresas del área.

Según la firma Loan Pricing Corporation, el volumen global de créditos de la gran banca internacional al sector privado de América Latina aumentó en un 70 por ciento en el correr de este año, situándose ya en el orden de los 10 100 millones de dólares. Los analistas esperan que esta cifra se duplique para fines de 1996. “Creo que los bancos no están siendo lo suficientemente compensados por los riesgos que corren”, sostuvo Raphael Soifer, analista de Brown Brothers Harriman & Co., que se ha convertido en uno de los principales críticos de este proceso de incremento de los préstamos globales a empresas latinoamericanas.

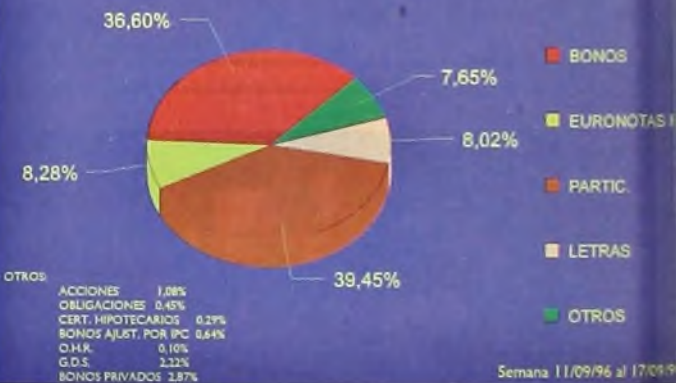
“Pocas personas habrían pronosticado esto”, señaló Brian O’Neill, presidente para América Latina del Chase Manhattan, banco que es hoy el mayor prestamista de la región. Para la banca, las políticas de libre mercado adoptadas hacen que las compañías del área estén más dispuestas a asumir y cancelar deudas, en tanto las tasas de interés que pagan son más elevadas que las aceptadas usualmente en mercados como Estados Unidos o Europa. “La competencia es muy pesada y las tasas han caído muchísimo”, sostuvo Meredith Coffey, analista de créditos de Loan Pricing Corporation.

DATOS Y HECHOS

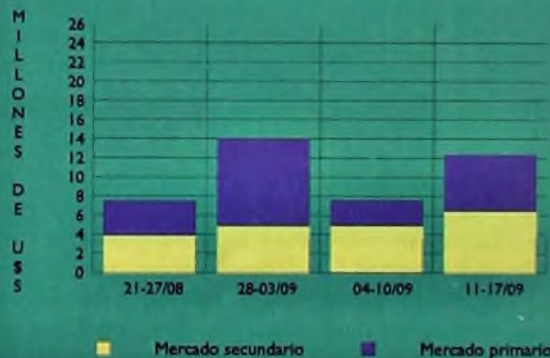
Evolución de la tasa LIBOR en dólares



Composición del movimiento bursátil (por instrumento)



Volumenes Operados

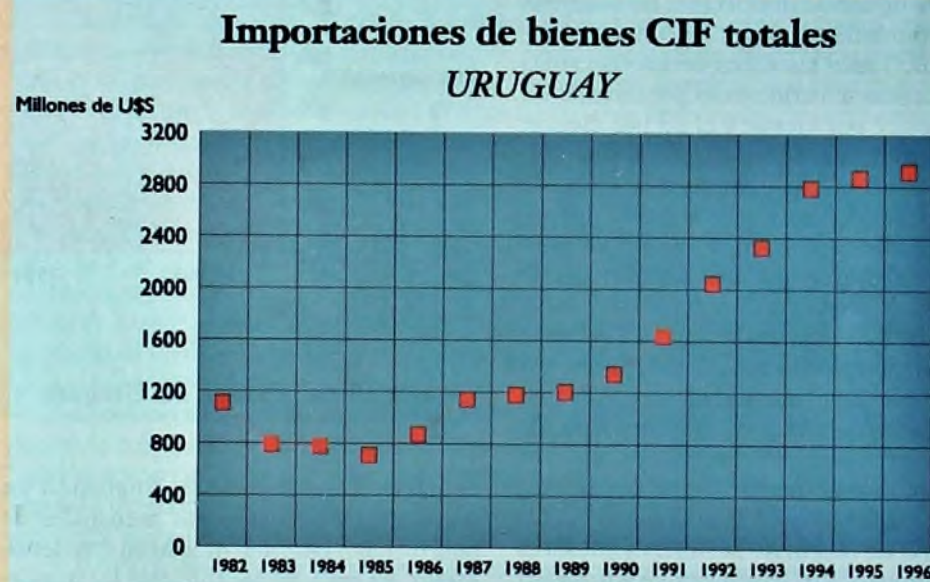


Las importaciones de bienes de capital crecieron un 13% en los últimos 12 meses

La importación de bienes de capital registrada en los últimos doce meses, hasta mayo de 1996, muestra un crecimiento del 13 por ciento con respecto a las compras efectuadas, en igual periodo, a mayo de 1995. De esta forma se mantiene una tendencia al crecimiento que se percibe, con altibajos, desde 1990. De mantenerse el incremento durante 1996, la economía nacional estaría en los seis años consecutivos de incremento en las compras de bienes de capital al exterior, a un ritmo del orden del 20 por ciento anual. Consideradas en su conjunto, las importaciones de bienes del Uruguay realizadas hasta mayo de 1996 muestran una tendencia que, en general, puede calificarse de estable respecto a 1995. Mientras las cifras de enero-mayo de 1996 muestran un crecimiento del 4,5 por ciento en dólares, el acumulado de los últimos doce meses cerrados en mayo de este año muestra una variación prácticamente nula. Finalmente, las importaciones del mes de mayo de 1996 fueron un 5,5 por ciento inferiores a las de igual mes del año anterior.

Al analizar las cifras en una perspectiva un poco más amplia, puede observarse que las importaciones cayeron de una manera importante con respecto a 1981-82 en el periodo crítico 1983-85, inmediatamente posterior a la crisis cambiaria de noviembre de 1982. En esos años oscilaron entre los 700 y los 800 millones de dólares anuales. Las operaciones totales se recuperan a un ritmo importante en el bienio 1986-87, llegando al último año a 1 142 millones de dólares. Los años 1988 y 1989 muestran una estabilización de los totales, que al subir a un ritmo de 2 por ciento y 3 por ciento anual, se recuperan en forma prácticamente estable. Finalmente, crecieron a un ritmo importante entre 1990 y 1994 –en el último año llegaron a 2 786 millones de dólares– mostrando un comportamiento que puede calificarse como estable en 1995 y 1996, llegando el año pasado a totalizar 2 867 millones de dólares. El gráfico 1 refleja los fenómenos mencionados.

Al analizar la conducta de las importaciones a partir de la importación particular de diferentes tipos de bienes o productos, el comportamiento actual de las mismas –estable en una consideración global– no se mantiene para los distintos



Fuente: Banco Central del Uruguay

Nota: La cifra de 1996 corresponde a los 12 meses cerrados en mayo.

tipos de artículos que se traen al país, y la estructura de las mismas presenta cambios de cierta importancia. Vale la pena detenerse en estas diferencias que pueden estar mostrando procesos internos, de cambio, en la economía nacional.

Menos autos

En los últimos doce meses, finalizados en mayo de 1996, se muestran estables las importaciones de bienes de consumo, que representaron un valor global

Uruguay importaciones de bienes CIF de consumo y de capital



Fuente: Banco Central del Uruguay

de 804 millones de dólares, contra los 802 millones de dólares que significaron en los doce meses anteriores a mayo de 1995. Sin embargo, se perciben cambios en los bienes de consumo importados. Mientras crecen de manera significativa las compras al exterior de alimentos, bebidas y otros bienes de consumo no duraderos, caen de un modo importante las compras de automóviles y bienes de consumo duraderos. Tanto las subas como las caídas comentadas se verifican en porcentajes de entre el 12 por ciento y el 23 por ciento.

Considerando la evolución de las importaciones en un periodo más largo de tiempo, la importación de automóviles venía creciendo—incluso en 1995—con relación a 1994, mientras que las compras de bienes de consumo duraderos ya habían caído un 10 por ciento en 1995 en relación a 1994. De acuerdo a los datos estadísticos disponibles en la actualidad, parece que en 1996 continuará la caída. Por otro lado, las compras de alimentos, bebidas y otros bienes de consumo no duraderos vienen creciendo en forma constante desde 1990. En este tipo de bienes no se observa entonces el fenómeno que se observa en los bienes de consumo duraderos, automóviles incluidos.

Crecen las compras de bienes de capital

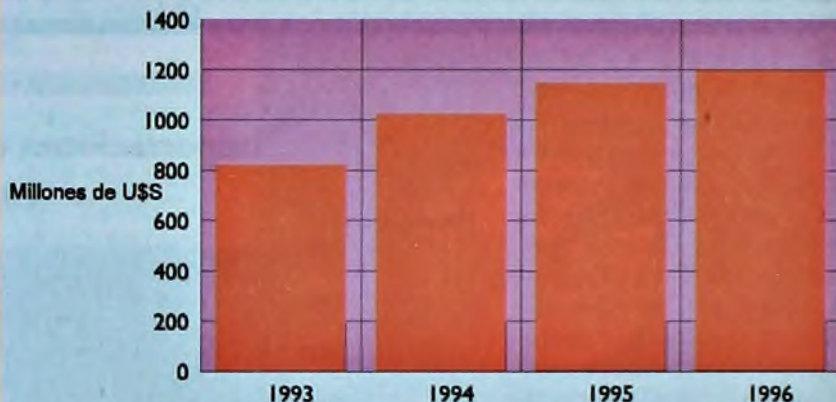
En cuanto a los bienes de capital, los últimos doce meses finalizados en mayo del 96 muestran un crecimiento del 13 por ciento en las compras al exterior con

cando de una base de bajo nivel.

En 1995 ingresaron al país 458 millones de dólares en bienes de capital, mientras en 1990 lo habían hecho 179 millones. Y sobre las cifras de 1995 en 1996 se está notando un nuevo aumento del orden del 13 por ciento. También importante anotar que el crecimiento operado entre el 90 y el momento actual no se opera con oscilaciones intermedias. De concretarse el incremento del total del año 1996 que se aprecia en los primeros meses, la economía nacional estaría en los seis años consecutivos de crecimiento en las compras de bienes de capital al exterior, a un ritmo del orden del 20 por ciento anual.

Evidentemente este hecho está asociado al proceso de modernización de la economía uruguaya—cuya intensidad puede discutirse con más elementos a juicio—, que hace cada vez más inviable el desarrollo de actividades productivas

Importaciones de bienes CIF Enero - Mayo



Fuente: Banco Central del Uruguay

respecto a igual periodo finalizado en mayo de 1995. Las cifras mensuales de enero-mayo también muestran este fenómeno. Es muy destacable que las importaciones de bienes de capital crecieron de un modo muy fuerte en 1991 con respecto a 1990, y han mantenido una fuerte tendencia creciente hasta el presente. En este asunto es importante anotar que las importaciones de bienes de capital en 1990 fueron algo superiores a las de 1989 y similares a las de 1988, lo cual significa que el importante incremento operado desde 1990 hasta ahora no se opera arran-

condiciones de fuerte retraso técnico. Sin duda el retraso cambiario actual, aunque no se intensifica desde setiembre de 1995 implica salarios más altos en dólares, exige el desarrollo de actividades modernizadas.

En cuanto a los bienes que integran el conjunto, las compras de maquinaria y equipos han tenido un incremento continuo desde 1990, y mientras ascendían a 158 millones de dólares en 1990, los doce meses cerrados en mayo de 1996 superan los 400 millones de dólares. Por su parte, las compras de equipos de trans-

...considerados como bienes de capi-
...tamiones y ómnibus, entre otros— ha
...brado oscilaciones en el periodo con-
...ado. Mientras en 1990 y en 1991
...aban alrededor de 20 millones de
...res en el año —lo cual sin duda era
...bajo—, subió en 1992 y 1993 a alre-
...or de 60 millones de dólares anuales,
...ada con fuerte influencia de la re-
...ción de la flota del transporte urba-
...pitalino operado en estos años. Eli-
...ada la influencia notable de este
...o, en 1994 ingresaron por este con-
...o bienes por 40 millones de dólares.
...mbargo, en 1995, sin compras ma-
...para la renovación de la flota capi-
...ala, las operaciones sumaron 69 mi-
...es de dólares, y los doce meses
...ados en mayo de 1996 muestran un
...ento del 37 por ciento con relación a
... periodo cerrado en mayo de 1995.

**crecen las compras
de Bienes Intermedios**

...as compras al exterior de bienes in-
...termedios en los doce meses medidos
...a mayo han crecido un 7 por ciento
... 1996 con relación a 1995. Este tipo
... bienes tuvo un fuerte incremento en
... con respecto a los años anteriores,
... 1995 mostró cifras similares a las del
... El comportamiento de este tipo de
... es fruto de una caída en las com-
... de petróleo o destilados y, especial-
... te, en las de repuestos y accesorios
... autos, a la vez que de una suba en
... compras de alimentos y bebidas
... bienes intermedios—, y otros, de
... blicuales los más importantes son los su-
... ministros industriales básicos y semielab-
... orados.

Un tema importante a plantear es
...o compatibilizar una suba significa-
... ten las importaciones de suministros
... industriales básicos y semielaborados con
... comportamiento recesivo de la pro-
... ducción industrial. El aumento de este
... de importaciones, comparando 1995
... 1993, arroja un aumento de casi el
... por ciento. En esta categoría de bie-
... las importaciones de 1993 fueron de
... millones de dólares y eran crecien-
... —continuadamente— desde 1985. So-
... esta base se opera en 1994 un salto
... a 920 millones de dólares, y en 1995
... resan 978 millones.

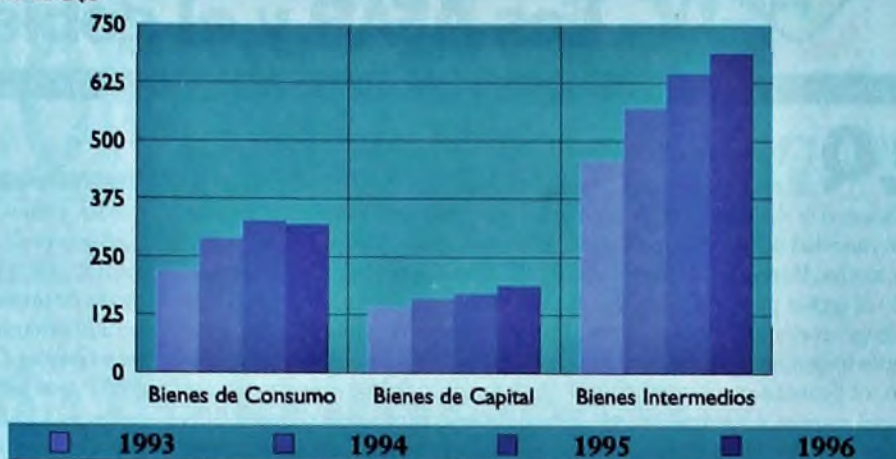
Los primeros meses de 1996 insinúan
... el crecimiento continuará en 1996, y
... ce necesario destacar el tamaño de
... cifras en juego.

PH

Importaciones de bienes CIF por destino económico

Periodo: enero - mayo

Millones de U\$S



FUENTE: Elaborado por POSDATA en base a información del Banco Central del Uruguay

CRECEN IMPORTACIONES A USA Y ORIENTE MEDIO

**Estables las compras
al Mercosur y Europa**

Considerando los países de origen de nuestras importaciones, los cinco primeros meses de 1996 muestran estables las operaciones con los países miembros del Mercosur, que son nuestros principales socios comerciales. El promedio mensual de compras en el Mercosur supera los 100 millones de dólares, al sumar 545 millones en estos cinco meses. Esta cifra representa el 45 por ciento de las importaciones CIF del Uruguay, las que seguramente podrían subir algún punto considerando las importaciones FOB. Mientras crecen un 4 por ciento las compras a Argentina, caen poco más de un 1 por ciento las efectuadas a Brasil, en tanto las compras a Paraguay incluso crecen a más del doble, aunque en base a cifras muy bajas. En el total del Mercosur las operaciones crecieron un 2 por ciento, habiéndose comprado 249 millones de dólares a Argentina, 286 millones a Brasil y, por último, 10 millones a Paraguay. Con respecto al resto de América —exceptuando a Estados Unidos, que merece párrafo aparte— están aproximadamente estables las compras a Chile, cayeron las compras a México y crecieron las compras al resto de los países del continente.

Las operaciones con Europa —básicamente con la Comunidad Europea— caen un 2 por ciento, lo cual implica un comportamiento casi estable. Dentro de Europa puede señalarse que caen las compras a Alemania, mientras que crecen las efectuadas al Reino Unido, y no presentan cambios muy destacables las compras efectuadas a los demás países europeos. Las operaciones con toda Europa sumaron 256 millones de dólares en estos cinco meses.

Considerando los países donde las mayores compras nacionales se centran en el petróleo, se observa un aumento de 12 a 46 millones de dólares en las operaciones con Medio Oriente, centradas en importantes compras efectuadas en 1996 a Irán. Por otro lado, han caído de 33 a 10 millones de dólares las compras efectuadas a países africanos.

Una atención especial merece el fuerte incremento observado en las importaciones provenientes de los Estados Unidos de América, que pasan en los cinco primeros meses del año de 97 millones de dólares en 1995 a 141 millones en 1996, con un aumento del 45 por ciento, que se produce sobre cifras totales que no son pequeñas. Es el aumento más destacable de lo que se ha considerado de este año, en lo que tiene que ver con los países de origen.

Jorge Buscio

Las AFAP y el gobierno: primer round

por el economista Nelson Noya

¿Qué cree que será mayor en los próximos meses, el aumento de salarios, o la devaluación? Si cree que el primero será mayor, ¿lo será en una cantidad mayor o menor que la diferencia entre la tasa de interés que rinden los Bonos del Tesoro y un 2,6%? No son preguntas que atañen sólo al sector público de la City montevideana o a los conductores de la política económica. Debido a la reforma del sistema previsional, estas cuestiones importan directamente a los más de 230 000 uruguayos que entran, obligatoria o voluntariamente, en la franja de ahorro individual del nuevo sistema. La entrada en vigencia de este sistema implicó que el BPS dejara de recaudar los aportes patronales de esos trabajadores, por la parte que ahora se dirige a constituir los fondos administrados por las AFAP. Para impedir que esa reducción de recaudación de aportes se reflejara en problemas de financiamiento del déficit fiscal, la ley previó que en los primeros años los fondos deberían tener una alta proporción de valores públicos. En el primer año, esa proporción alcanza al 80%. Si bien el Estado (como BPS) deja de recibir aportes, por otro lado, el mismo Estado (por vía de entidades que emiten deuda pública: Tesorería, BCU o BHU) recoge una parte importante de esos fondos.

Puesto que la unidad básica de medida del sistema previsional son los salarios —y las pasividades están constitucionalmente ligadas a ellos—, el gobierno consideró adecuado emitir un tipo particular de deuda pública denominado en Unidades Reajustables, que siguen la evolución de los salarios medios: los Bonos de Seguridad Social. Estos bonos, emitidos por el BCU a 20 años de plazo, rinden un interés de 2,65% por encima de la UR, y están destinados exclusivamente a las AFAP. Sin embargo, ocurre que las AFAP casi no han comprado esos bonos. Por el contrario, se han volcado a constituir portafolios donde predominan los Bonos del Tesoro, que están rindiendo cerca del 7% en dólares. Este inesperado comportamiento ha comenzado a originar problemas para la gestión del financiamiento del déficit, porque los Bonos del Tesoro en dólares están limitados en su monto por las autorizaciones que el Poder Legislativo otorga al Ejecutivo. Dos aspectos de los Bonos de Seguridad Social explican su bajo atractivo para las AFAP: baja rentabilidad y alta iliquidez. La iliquidez deviene de que el gobierno limitó su tenencia AFAP. Pero es algo más el problema, si una AFAP quiere desprenderse de una parte de esos bonos, sólo puede venderlos a otra AFAP, es decir, a su competidora. Teniendo en cuenta que la esencia misma del sistema es que las AFAP compitan entre sí por mayores rentabilidades de los fondos, es evidente cuál sería la reacción natural de las AFAP potenciales compradoras (que además, por ahora, se cuentan con los dedos de la mano): tratarían de aprovecharse lo máximo posible para distanciarse de la pobre AFAP vendedora, o sea, el precio de compra sería muy bajo. El sistema de incentivos que el gobierno diseñó al restringir la tenencia de los Bonos de Seguridad Social sólo a las AFAP los hace menos atractivos. Es de esperar que este punto sea corregido, permitiendo la libre adquisición de los Bonos de Seguridad Social a cualquier tenedor, ampliando así la liquidez del instrumento. Pero existe además un problema de rentabilidad en estos bonos. Si la iliquidez de esos

bonos no explica todo, el comportamiento de las AFAP indica que es que los Bonos del Tesoro rendirán más que los Bonos de Seguridad Social. Ello quiere decir que piensan que 7% más la devaluación será mayor que 2,65% más el aumento medio de los salarios, en los próximos meses. De ese modo de plantear lo mismo es decir que piensan que los salarios en dólares no aumentarán más del 4,23% (que es lo que hay que descontar de 7% para obtener 2,65%). De ese modo, la diferencia de expectativas entre las AFAP y el gobierno se puede traducir en una discrepancia de opiniones respecto a la evolución futura de los salarios medidos en dólares. Lo sorprendente es que si el gobierno es coherente en sus anuncios de que el crecimiento económico futuro tendrá un perfil exportador y de que recuperará la competitividad perdida, es difícil comprender cómo es que espera que ello se produzca con salarios creciendo en dólares al 4,23% anual. Ello es más intrigante si se tiene en cuenta que se parte de los actuales niveles que, medidos en dólares, son los más altos de la historia.

Pero existe otra interpretación posible: que el gobierno simplemente quiso evitar un costo financiero alto en la emisión de esos títulos de deuda aunque esto implique admitir que subestimó a las AFAP. Entonces, jugando en que tenía ante sí un cliente cautivo, trató de emitir deuda a un costo. Si así fuera, la reacción de las AFAP, negándose a adquirirla, puso en marcha uno de los mecanismos que constituían el núcleo básico de la argumentación para la existencia de una parte estrictamente privada de la administración del sistema. Esa parte privada constituye un contrapeso de poder frente al Estado que, muchas décadas atrás, no vaciló en cobrar la deuda pública a costos ridículos en las antiguas Cajas cuando éstas eran superavitarias. Lo no previsible era que este mecanismo fuera a operar tan temprano, y sobre todo contra los intereses de la propia administración que lo implantó. Es un aspecto paradójico que no deja de tener cierto sentido a favor del gobierno, en la medida que éste lo integran los sectores pocos que hicieron cuestión de que hubiera agentes privados administrando los fondos previsionales en el nuevo sistema.

El tema seguramente continuará, porque esa rentabilidad de los Bonos de Seguridad Social difícilmente sea superada, en el largo plazo, por los Bonos del Tesoro. La historia pasada de los Bonos del Tesoro —como de cualquier instrumento en dólares— indica que a largo plazo sí se pre rindieron por debajo de los instrumentos en UR. No sólo la historia pasada avala eso, sino también cualquier noción elemental de los equilibrios de largo plazo. A largo plazo la tasa de interés real no puede ser sistemáticamente diferente a la tasa de crecimiento económico. Por la misma razón, a largo plazo, el salario no puede crecer sistemáticamente en dólares, y un instrumento indexado en salarios no puede rendir mucho más que el 1% en nuestro país. La rentabilidad del 2,65% sobre la UR es alta a largo plazo, pero no parece que sea así a corto plazo. Por ese motivo el problema básico con los Bonos de Seguridad Social es de rentabilidad, el gobierno se halla en el dilema de admitir una discrepancia de expectativas a corto plazo con las AFAP y aumentar la tasa de esos instrumentos por encima de los actuales y elevados niveles vistos desde una perspectiva de largo plazo.

ECONOMÍA

Columnistas: Cr. Alberto Bensi6n, Cr. Ricardo Pascale, Ec. Gustavo Licandro, Ec. Eduardo Cobas, Cr. Carlos Stenery, Ec. Daniel Vaz, Cr. Alejandro Ramos, Nelson Noya, Cr. Jos6 Marfa Puppo, Dr. Kenneth Coates, Dr. Eugenio Xavier De Mello y Dr. Rub6n Tansini - **Informaci6n Financiera:** Bolsa de Valores Montevideo- **Empresas:** Sonia Casaretto.