

22

Raúl Jacob

Industria

nuestro tiempo

Libro de los
Bicentenarios

Presidente de la República

José Mujica

Vicepresidente de la República

Danilo Astori

Comisión del Bicentenario

Presidente ministro Ricardo Ehrlich (MEC), ministro Fernando Lorenzo (MEF), ministro Eleuterio Fernández Huidobro (MDN), ministro Luis Almagro (MRR.EE.), ministro Enrique Pintado (MTO), ministra Liliam Kechichián (MTD), senador Gustavo Penadés, senador Roque Arregui, senador José Amorín Batlle, diputado Iván Posada, Raúl Oxandabarat (Poder Judicial), Dante Turcatti (UDELAR), Rosario Caticha (ANEP), Marcos Carámbula (Congreso de Intendentes), Ricardo Pallares (Academia Nacional de Letras), Ángel Corrales Elhordoy (Instituto Geográfico Militar), Ariadna Islas (Museo Histórico Nacional), Carlos Liscano (Biblioteca Nacional), Alicia Casas de Barrán (Archivo General de la Nación)

Comité de Honor de *Nuestro Tiempo*

Daniel Vidart, Julio César Jauregui, Carlos Maggi, Heber Raviolo

Comité Editor

Hugo Achugar, Alicia Casas de Barrán, Carlos Contrera, Milton Fornaro, Carlos Liscano, Rosario Peyrou, Gonzalo Reboledo

Editor: Milton Fornaro

Editoras de texto: Rosario Peyrou (Jefe) y Omaira Rodríguez

Editor de fotografía: Carlos Contrera

Diseño gráfico: Rodolfo Fuentes / NAO

Corrección: Martha Casal del Rey

Administración

Secretaría ejecutiva de la Comisión del Bicentenario

Logística

Dirección Nacional de Impresiones y Publicaciones Oficiales (IMPO)

Nuestro Tiempo es una publicación de la Comisión del Bicentenario con el apoyo de la Dirección Nacional de Impresiones y Publicaciones Oficiales (IMPO), Montevideo, Uruguay, 2013/2014.

ISBN (Nuestro Tiempo) 978-9974-712-00-3
(Industria) 978-9974-712-22-5

Las opiniones vertidas en los fascículos son responsabilidad de los autores.

Los editores han realizado todos los esfuerzos por contactar a los titulares de los derechos de las fotografías, ilustraciones y otros materiales publicados en esta serie. Cualquier omisión será corregida en futuras ediciones.

Esta serie de publicaciones utiliza las fuentes tipográficas *Quiroga* y *Libertad* (diseñadas por Fernando Díaz) y *Rambla MVD* (diseñada por Martín Sommaruga). Todas ellas producidas en Uruguay.

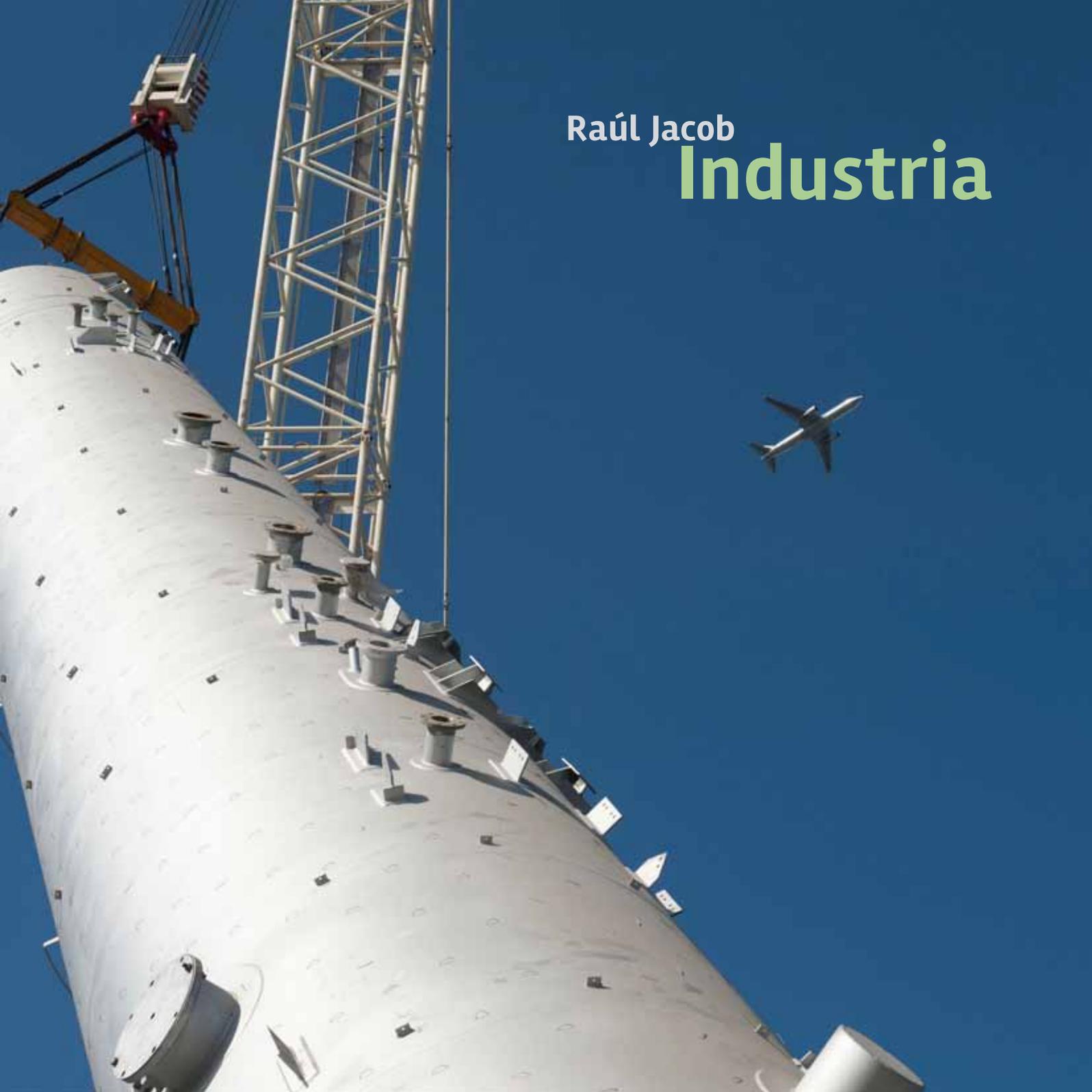
Nuestro Tiempo rinde homenaje a los creadores, realizadores, autores y colaboradores de la serie de fascículos *Nuestra Tierra* (1968-1970)

Impreso en Imprimex S.A. D. L. 361.786

nuestrotiempo@nuestrotiempo.gub.uy

Raúl Jacob

Industria





Carlos Contrera

Raúl Jacob es egresado en Historia de la Facultad de Humanidades y Ciencias. Entre 1979 y 1993 fue investigador y socio del Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, Uruguay (CIEDUR). Participó en 1991 de la creación del Programa de Investigación en Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (UDELAR), ejerciendo desde esa fecha y durante dos décadas el cargo de Profesor Titular. Es fundador y primer presidente de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE). Fue seleccionado para integrar el Sistema Nacional de Investigadores (Nivel III). Ha publicado numerosos trabajos sobre su especialidad.

Raúl Jacob Industria y desarrollo

Í N D I C E

Introducción	5
El nuevo proyecto industrial	7
Hacia el cambio de modelo (1973-1982)	7
De crisis en crisis (1982-2002)	11
Los años ochenta.....	12
Los años noventa.....	15
La desindustrialización.....	18
La irrupción del nuevo siglo.....	22
La industria en el siglo XXI	25
La inversión.....	27
La financiación	28
Empresas y empresarios	30
La descentralización industrial	32
Algunas características del sector industrial	33
La rama principal.....	36
El complejo cárnico.....	36
El complejo lácteo	38
El complejo arrocero	39
El complejo cervecero.....	41
La pesca.....	42
Las nuevas industrias	43
El complejo forestal	43
Las tecnologías de la información y comunicación	46
La minería.....	48
Industria y medio ambiente	51
Límites y perspectivas de la industrialización.....	54
Bibliografía	61



Hacia mediados de la década de 1950 la industria orientada a sustituir productos importados comenzó a mostrar síntomas de agotamiento. No había nacido en 1930, como se cree habitualmente. Es que si bien sus raíces se hundían en el siglo XIX, su marcha se había visto acelerada como consecuencia de las medidas para solucionar los efectos de la crisis económica mundial de 1929. El cierre de las economías y el florecimiento de las disposiciones tendientes a proteger los mercados y las manufacturas nacionales en aras de la creación de puestos de trabajo, se habían impuesto en buena parte del mundo. Poco después, entre 1945 y 1955, la industria de sustitución de importaciones viviría su hora más gloriosa, logrando multiplicar las plazas laborales y constituirse en un eficaz integrador social.

La industria de exportación era aun más antigua, databa del siglo XVIII, durante la dominación espa-

ñola. Con el paso del tiempo el primitivo saladero adoptó la máquina a vapor, luego la electricidad, hasta terminar siendo sustituido por el frigorífico. Esta rama productiva, al igual que tantas otras, también se encontraba en dificultades. A partir de 1957 las empresas extranjeras cerraron sus plantas y comenzaron a retirarse, primero las norteamericanas del Cerro, y tiempo después la británica de Fray Bentos.

Algún sector, como el textil, había logrado fugazmente llegar a Gran Bretaña y Suecia con sus casimires. Uruguay también comercializaba la materia prima, la lana lavada y peinada (*tops*). La recuperación de la industria europea y las trabas impuestas por Estados Unidos a la importación de *tops* no hicieron más que añadir incertidumbre a una realidad de por sí sumamente compleja.

Muchos pensaron que la solución era buscar integrar al conjunto de las economías latinoamericanas,

como en ese momento lo estaban tentando algunos países europeos. Con la creación en 1960 de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) las expectativas se multiplicaron. Se creyó que una posible salida a las restricciones de los mercados internos era el comercio preferencial entre repúblicas más o menos cercanas, unidas por su afinidad histórica y cultural, que terminarían creando una zona de libre comercio. Pero era una apuesta a largo plazo que hacia 1980 debió ser reformulada, siendo la *alalc* suplantada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En 1969 Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay buscaron un camino propio, acordando el establecimiento del *Sistema de la Cuenca del Plata*.

La manufactura, que había crecido más que el total de la economía, había perdido fuerza y estaba rezagada.

Los años sesenta mostraron una industria que no lograba despegar, dependiente de un agro que arrastraba un pertinaz estancamiento. Los contratiempos económicos se reflejaron en lo social e impactaron en el mundo de la política. Y así, poco a poco, la situación se fue deslizando por una suerte de túnel ramificado, en el que los diversos actores buscaron, previeron o soñaron diferentes salidas para una crisis que mostraba múltiples caras. Hasta que finalmente los militares, apoyados por civiles, impusieron la suya. 

Hacia el cambio de modelo (1973–1982)

Pocas semanas después del golpe de Estado, el gobierno dictatorial publicó algunas de las pautas de la política industrial que pensaba impulsar, de acuerdo con las resoluciones adoptadas en el Cónclave de San Miguel (agosto de 1973). Allí se decidió planificar las metas, un sistema de trabajo que se adaptaba a la perfección a la mentalidad militar, acostumbrada a tomar decisiones estratégicas y fijar cronogramas para cumplir con objetivos preestablecidos. Se anunció la inminente aprobación de dos leyes que se entendían imprescindibles: una destinada a promover la industria, y otra asignada a estimular la inversión extranjera. Además se hizo hincapié en la necesidad de descentralizar la actividad; desarrollar el sector pesquero; alcanzar el autoabastecimiento de azúcar; fomentar la exportación de cuero con valor agregado; apoyar a la industria frigorífica. También se

decidió limitar en el futuro las actividades comerciales e industriales del Estado y abordar la constitución de empresas mixtas.

El nuevo proyecto industrial se basó explícitamente en el diagnóstico de situación del país, y la interpretación de sus causas que constaban en el Plan Nacional de Desarrollo 1973–1977, elaborado el año anterior al quiebre institucional por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP). Dos futuros ministros de Economía habían participado en su realización: los contadores Alberto Bensi6n y Ricardo Zerbino.

Se partía del supuesto de que el estancamiento de los principales sectores productivos era consecuencia de la adopci6n del modelo de desarrollo basado en la sustituci6n de importaciones. Este paradigma había privilegiado la protecci6n a la industria nacional con instrumentos como el control del ingreso de mercaderías, políticas cambiarias y monetarias

y precios artificiales para favorecer el consumo. El resultado fue la depresión del sector exportador, al que se le expropiaba una parte de sus ganancias en el tipo de cambio y otra en los productos que volcaba al mercado interno. Así se fue alimentando un mecanismo perverso perfecto. La debilidad en el crecimiento de las exportaciones se reflejó en la escasez de divisas. La falta de moneda extranjera repercutía en aquellas industrias que necesitaban importar insumos y maquinarias para su normal funcionamiento. Como el proteccionismo había fomentado la ineficiencia, pues el consumidor debía aceptar lo que se le ofrecía, la industria no se encontraba en condiciones de competir en el mercado internacional para hacerse del dinero necesario para su desenvolvimiento. El círculo se cerraba con la existencia de un proceso inflacionario alimentado por el manejo fiscal (en permanentes cifras rojas) y monetario (emisión de moneda para solucionar el déficit de las finanzas públicas). Además se insistía en que el régimen salarial se prestaba para aumentos irreales, que no coincidían con los resultados de la economía.

La nueva política, de orientación liberal, centraba el crecimiento en la figura del empresario como actor social y de las ventas al exterior como actividad primordial. El dinamismo y desarrollo de las exportaciones arrastraría al resto de la economía. Para iniciar los cambios era necesario incentivar las exportaciones tradicionales, aquellas que habitualmente eran competitivas. En una segunda etapa, se alentaría las de productos no tradicionales. Para ello se debía reequipar a la industria apelando a la inversión extranjera, ya que el ahorro interno era insuficiente. Además se propiciaría que los precios

fueran determinados por el mercado, por el libre juego de la oferta y la demanda. La liberalización comprendía desde el mercado de cambios a los salarios y alimentos. Para ganar competitividad se reducirían gradualmente los recargos a las importaciones. Se ponía particular énfasis en que este proceso, y la reestructura que sobrevendría, debían ser graduales, para atemperar el costo social de su implementación. En cierto momento, en virtud de la apertura de la economía, los precios vigentes en el país serían los internacionales y la producción nacional competiría en pie de igualdad con la extranjera.

La puesta en práctica de estas ideas se complicó por la situación mundial. El precio del petróleo se disparó como consecuencia del conflicto del Medio Oriente (guerra del *Yom Kippur*, octubre y noviembre de 1973). Al año siguiente su valor se había multiplicado por cuatro. Mientras tanto el Mercado Común Europeo suspendió la importación de carnes. Con este panorama la necesidad de diversificar las exportaciones se impuso rápidamente debido a que Uruguay debía importar la totalidad del petróleo que consumía.

En marzo de 1974 se aprobó la Ley de Inversiones Extranjeras con la finalidad de promover la radicación de capitales. Uno de sus objetivos era alentar la instalación de empresas que desarrollaran actividades de exportación.

De esa fecha también es la Ley de Promoción Industrial, que otorgaba incentivos a las empresas nacionales o extranjeras que presentasen proyectos para el establecimiento o la ampliación de plantas industriales. Esta norma actualmente sigue vigente (Decreto Ley de 28 de marzo de 1974).

Los industriales aceptaron el desafío gubernamental. En noviembre de 1973, la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), en ocasión de conmemorar su septuagésimo quinto aniversario, asumió el compromiso público de duplicar en dos años las exportaciones no tradicionales. Tiempo después su presidente, Edgardo Héctor Abella, en un artículo escrito en el diario *El Día* se vanagloriaba de que en ese lapso habían cumplido con creces con la meta (suplemento sobre las exportaciones uruguayas, 18 de febrero de 1977). Allí explicitaba su visión sobre el nuevo modelo industrial, un camino que de acuerdo a su óptica se distanciaba de lo que indicaban los grandes economistas. Según Abella, habitualmente se afirmaba que para proyectarse al exterior primero era necesario crear un gran mercado de consumo interno, que permitiese aprovechar las economías de escala. Entendía que en Uruguay, en cambio, por lo reducido de la plaza, no había otra salida que lanzarse primero al exterior, para así crear un mercado de trabajo sólido, con ocupación plena. Así se revitalizaría el mercado interno, y luego se alcanzaría un poder adquisitivo capaz de sostener la demanda doméstica.

De acuerdo a estimaciones del Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) en cuatro años, entre 1973 y 1977, las exportaciones no tradicionales crecieron, pasando del 27% al 57% del total de las ventas al exterior. Con la finalidad de diversificar la oferta se exportaba lo que se podía, desde baterías de cocina a calzado, desde automóviles a pescado. En general se trataba de productos alimenticios, textiles, derivados del cuero, químicos y de la industria automotriz. En este comercio el agro tenía un papel destacado por su aporte de materias primas.

La difícil situación económica internacional, y la hostilidad política que muchos países mostraron hacia el gobierno dictatorial, influyeron en la búsqueda de una mayor integración regional. Uruguay procuró alcanzar relaciones más equilibradas y armónicas con los vecinos, sustituyendo su tradicional diplomacia pendular por una “política de paralelismo activo”, escribió en cierta oportunidad el embajador Gustavo Magariños (*El Día*, 8 de julio de 1990, página 6).

En 1974 se firmó con Argentina el *Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE)* que proporcionó facilidades arancelarias a la producción industrial de ambos países. Al año siguiente, en 1975, se suscribió un tratado bilateral de similar importancia con Brasil, el *Programa de Expansión Comercial (PEC)*.

Ambos acuerdos sirvieron para estimular y dar salida a la producción industrial, para afirmar el modelo fabril proyectado. En realidad fueron parte de un consenso más amplio que incluyó un nuevo diseño de la infraestructura de transportes, y decisiones estratégicas en el plano energético.

Después de que en 1974 se firmó con Argentina el tratado de límites del Río de la Plata, las relaciones de los dos países se intensificaron. En virtud de este clima amistoso se pudieron concretar obras destinadas a facilitar la unión física de ambas naciones. Ese mismo año se iniciaron los trabajos de la represa binacional de Salto Grande que entraría en funcionamiento un lustro después. Incluía un puente para el transporte automotor y ferroviario, que también serviría para conectar las redes férreas de Argentina y Uruguay con las de Brasil y Paraguay. En 1975 y 1976

se inauguraron los puentes Paysandú-Colón y Fray Bentos-Puerto Unzué para el tránsito por carretera.

También con Brasil se mejoraron las vías de comunicación existentes, aunque el logro mayor de ese nuevo relacionamiento fue su colaboración en la financiación y construcción de la central hidroeléctrica de Palmar, inaugurada en 1981.

Mientras Argentina y Brasil aumentaban su participación en el comercio externo uruguayo, la situación internacional se recomponía y el mundo era inundado por los “petrodólares”, que proporcionaron durante un tiempo financiamiento barato, propiciando el endeudamiento de los países en desarrollo.

En el plano nacional la política económica inició el proceso de liberalización financiera y, más lentamente, la del comercio exterior. Algunos precios internos también fueron liberados, y se pasó a un régimen de fijación administrativa del salario. El sistema tributario redujo la imposición a los beneficios, y acentuó la tendencia a basarse en los impuestos indirectos. Las exportaciones no tradicionales fueron apoyadas con reintegros, exoneraciones, créditos y con el aumento del tipo de cambio.

La industria fue contemplada con un doble proteccionismo: los subsidios a las exportaciones no tradicionales y el mantenimiento de aranceles a las importaciones.

Por otra parte la política salarial adoptada provocó el descenso del salario real. Entre el inicio y el fin de la dictadura el poder adquisitivo del mismo se redujo a la mitad. Frente a esta situación el sindicalismo se encontraba maniatado. La Convención Nacional de Trabajadores (CNT) había sido disuelta en 1973

y sus dirigentes perseguidos. Los asalariados debieron esperar diez años para poder festejar nuevamente el 1º de Mayo.

El control de la conflictividad fue uno de los ingredientes que acompañó la implementación del nuevo modelo de industrialización. En 1978, el entonces presidente de la CIU, Roberto Gómez Fascioli, afirmó en el N° 2 de la revista *En el Nuevo Uruguay* que el principal factor del dinamismo del desarrollo industrial “ha sido la recuperación de una paz interna que creó el clima de orden necesario para el trabajo”.

En esos primeros años de la dictadura, la industria no sólo se dinamizó por el incremento de las exportaciones, también por el de la demanda interna.

La orientada al mercado interno se benefició de la expansión del crédito a tasas negativas, de la progresiva liberalización de precios y del mantenimiento de la protección arancelaria a que obligó la situación fiscal.

A partir de 1978, con la adopción de nuevas medidas económicas, se inició otra etapa. Se pasó a un sistema cambiario de mini devaluaciones preanunciadas con la finalidad de controlar la inflación y equilibrar la balanza de pagos. Se acentuó la apertura comercial y se buscó crear una plaza financiera incrementando la liberalización del sector. Paralelamente se comenzó a abandonar el estímulo a las exportaciones no tradicionales.

El período 1974-1981 fue de crecimiento de la economía. No obstante, a partir de los últimos años de la década del setenta, con las nuevas disposiciones se fue alimentando un espejismo. La valorización del

peso fomentó las importaciones, el consumo, el endeudamiento. Los sucesivos desequilibrios pudieron ser cubiertos con préstamos y con las inversiones del exterior. Fue importante la afluencia de capital argentino y su radicación en bienes inmobiliarios, pues la construcción colaboró en mantener durante un tiempo el dinamismo de la economía.

Mientras tanto la industria uruguaya había perdido los incentivos a las exportaciones y debía competir en el mercado interno con un sinfín de bienes introducidos al amparo de la libre importación, de la reducción de los aranceles y del dólar barato. La caída del tipo de cambio afectaba negativamente las exportaciones del sector, pero, en cambio, favorecía la importación de maquinarias y equipos. Endeudarse dejó de ser un buen negocio por las altas tasas de interés en términos reales.

El costo del trabajo fue una de las pocas variables que siguió beneficiando a los industriales: el aporte patronal a la seguridad social se había reducido y el salario real no recuperó su valor anterior.

La primavera de la industria con la dictadura llegaba a su fin. En 1981 la gremial del sector solicitó suspender la reducción de los aranceles, refinanciar las deudas bancarias y un mayor ritmo devaluatorio. Ante tantas exigencias el gobierno se negó a recibir a una delegación de los industriales. Sin embargo, se adoptaron medidas —como la refinanciación de las deudas y beneficios cambiarios— que intentaron atenuar el descontento.

A comienzos de los años ochenta, como consecuencia del aumento de los intereses bancarios en Estados Unidos y en algunos países europeos, se

contrajo el comercio mundial, provocando la caída del precio de las materias primas. El tiempo del dinero accesible concluía. En 1982 la economía mundial sufrió un nuevo sacudón cuando México se declaró insolvente. La crisis se difundió rápidamente y llegó a Uruguay. La economía regional se había complicado además por medidas adoptadas por Argentina y por el descalabro en todos los órdenes que provocó la guerra del Atlántico Sur. Desde entonces Uruguay no pudo mantener la cotización artificial de la moneda extranjera y abandonó el sistema cambiario vigente desde 1978 (crisis de “la tablita”). Se produjo una hiperdevaluación del peso que echó por tierra el plan de estabilización. La inflación se disparó y acentuó la recesión, con una pronunciada caída del Producto Interno Bruto (PIB) que se prolongó hasta 1985. Se calcula que el descenso del PIB entre 1982 y 1984 fue del 15%.

De crisis en crisis (1982–2002)

La década de 1980 había comenzado mal para América Latina. Muchos países se habían endeudado aprovechando las facilidades que proporcionaba la abundancia de capitales. Ahora, la necesidad de hacer frente a las obligaciones y la disminución en los ingresos del sector exportador, obligaba a reducir las importaciones. El corolario de esta situación fue el estancamiento o la reducción en las tasas de crecimiento, la inflación, la desocupación. El problema de cómo hacer frente a la deuda externa continuó en los siguientes años. Las consecuencias fueron definidas por una expresión acuñada para la ocasión: fue una “década perdida”.

No sólo se habían endeudado los gobiernos, también los empresarios. En 1985 la Cámara de Industrias reconocía que era el sector productivo más afectado por el endeudamiento: su monto prácticamente igualaba al producto bruto generado en doce meses por el sector. A mediados de ese año el endeudamiento global con el sistema financiero superaba los novecientos cincuenta millones de dólares, cerca del 80% de las obligaciones estaban nominadas en moneda extranjera.

Antes de concluir la dictadura, las instituciones bancarias con carteras morosas lograron que el Estado las comprase, transfiriendo a la sociedad los eventuales daños y perjuicios (una parte de los créditos se consideraban incobrables). La gestión de la deuda pública y privada sería uno de los grandes desafíos de futuro que deberían afrontar los gobiernos democráticos.

Los años ochenta

Con el fin del gobierno de facto se cerró el primer período del nuevo modelo industrial. Entre 1973 y 1982, en siete de los diez años, la productividad del sector, por hora trabajada, había aumentado. Este incremento fue acompañado por la caída del salario real.

De acuerdo a cifras del semanario *Búsqueda*, en página 21 de su edición del 28 de noviembre de 1985, la participación de la industria en el PIB en valores constantes aumentó en un primer momento, para descender a partir de 1980, con una leve recuperación en 1984. Tomando las fechas de cada punta: el grado de

industrialización fue del 23,3% en 1974 y del 20,8% en 1984, alcanzando el máximo de 24,4% en 1979.

En los años 1975 y 1977-79 la tasa de crecimiento del producto industrial superó el cinco por ciento y fue mayor que la del conjunto de la economía. En cambio, entre 1981 y 1983 fue negativa, superando la contracción de la actividad manufacturera la del PIB total.

Según fuentes del medio industrial, entre 1980 y 1983 se anularon los efectos del crecimiento de la década anterior, en la que por momentos se replicó la situación vivida durante el período de sustitución de importaciones.

En resumen: la industria, con la exportación como locomotora del proceso, siguió el ciclo de la economía, con un crecimiento superior en el período expansivo y mayor caída en el período de retracción.

El fin de la “tablita” cambiaría, el pasaje a un régimen de flotación libre y la consiguiente devaluación de la moneda en casi el 150% de su valor, causaron numerosas solicitudes de quiebra y el endeudamiento de muchas empresas.

De todos modos, nada hacía suponer en aquellas circunstancias, signadas por indicadores desalentadores, que se trataba de un fracaso sectorial que provocaría un cambio de orientación.

En 1984 el gobierno de facto acordó con el Partido Colorado, el Frente Amplio y la Unión Cívica convocar a elecciones nacionales.

Ante el inminente fin de la dictadura, representantes de esos tres sectores políticos, a los que se unió el Partido Nacional, resolvieron con delegados de los obreros, de los estudiantes, del movimiento

cooperativo y de las gremiales empresariales del agro, del comercio y de la industria, consensuar planes sectoriales para poder resolver la grave situación en la que se encontraba el país. La Asociación de Bancos no fue invitada. Nació así la Concertación Nacional Programática (CONAPRO), que actuó entre septiembre de 1984 y febrero de 1985.

El programa económico fue elaborado por técnicos de los cuatro partidos políticos.

El objetivo inmediato era reactivar la economía; para ello se sugería una serie de medidas que significaban un viraje de la filosofía vigente: el Estado tendría un papel activo en la conducción de la economía; el sistema financiero debería ponerse al servicio de la producción; la recuperación del nivel de actividad se alcanzaría incrementando las exportaciones, la inversión pública y aumentando el ingreso real de activos y pasivos.

Además se proponía reimplantar el impuesto al patrimonio; extender la imposición a las rentas y hacer un manejo selectivo de la política arancelaria, para evitar tanto la desprotección atentatoria contra la producción nacional, como la excesiva protección generadora de ineficiencias.

En líneas generales se continuaba con la estrategia del modelo existente, con dos de sus ideas básicas: el impulso a las exportaciones y la profundización de la integración económica con Argentina y Brasil.

Se prestó especial atención al grave endeudamiento del aparato productivo, entendiendo que la sociedad, y en particular los sectores populares, no debían realizar transferencias gratuitas e indiscriminadas a los

deudores. Proponían crear un organismo para encarar el sobreendeudamiento de las empresas y su saneamiento, que se denominaría Corporación para el Desarrollo.

Esta entidad tendría dirección estatal y debería captar recursos y canalizarlos selectivamente a los sectores productivos. Se encargaría de analizar la situación de las firmas comprometidas y establecer los criterios para capitalizarlas y reactivarlas. Además fomentaría la inversión privada y la investigación y el desarrollo científico y tecnológico.

Finalmente, entre el 15 de febrero y el 1º de marzo de 1985, Uruguay recuperó su institucionalidad bajo la vigencia de la Constitución de 1967. La presidencia de la República sería ejercida hasta el 1º de marzo de 1990 por el Dr. Julio María Sanguinetti del Partido Colorado.

Con el regreso de los políticos el tiempo de la *CONAPRO*, así como la mayoría de los acuerdos alcanzados, llegaron a su fin.

El programa con el que fue electo el nuevo gobierno, Por un Uruguay para todos, fue muy preciso en su propuesta hacia la industria. Concebía el desarrollo industrial en el marco de una economía integrada, reconociendo el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y haciendo compatible una estrategia exportadora autosostenida con el desarrollo de la industria orientada hacia el mercado interno. Apoyaba a la industria exportadora que incorporase el mayor nivel de valor agregado posible. También era partidario de dinamizar los acuerdos de cooperación e integración latinoamericana y los acuerdos con Argentina y Brasil.

Se aseguraba así la vigencia de los principios esenciales del nuevo modelo industrial, aunque en un marco distinto. La política salarial basada en la disminución del costo de la mano de obra varió sustancialmente al reimplantarse los Consejos de Salarios como mecanismo para acordar el precio del trabajo. Estos organismos de integración tripartita, con participación del Estado, que procuraban el diálogo social entre los empresarios y los asalariados, habían actuado entre 1944 y 1968. Su segunda época se prolongaría hasta 1992. Hacia 1989 el cambio de tendencia en la variación del salario real se hacía evidente: a partir de 1985 había tenido un importante aumento.

La Ley de Promoción Industrial de 1974 y los incentivos que otorgaba, siguieron vigentes. En 1986 se aprobó un decreto que declaraba de interés nacional un conjunto de actividades pasibles de acogerse en forma automática a los beneficios otorgados por esa norma. Sucesivas disposiciones facilitaron el reequipamiento industrial, particularmente del sector exportador (frigoríficos, curtiembres, calzado, textiles, industria láctea, entre otros).

Además se bajó el interés del mercado para la financiación o prefinanciación de las exportaciones.

Para promover el desarrollo de las industrias y de otras actividades en 1987 se renovó la legislación sobre Zonas Francas. Las empresas que se instalasen en esos enclaves estarían exoneradas de todo tributo nacional, a excepción de los de la seguridad social en el caso del personal uruguayo.

También ese año se modificó la normativa sobre la Forestación, otorgando el Estado una serie de incentivos para captar inversiones e impulsar esa actividad.

Con la finalidad de ejecutar la política vitivinícola, en 1987 se creó como persona pública de derecho privado el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI). Uno de sus objetivos fue mejorar la calidad de los vinos.

Para la industria el cambio institucional más relevante de este primer gobierno postdictadura fue la creación en 1985 de la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND), organismo de derecho público no estatal que en su primera etapa cumpliría el papel de “hospital de empresas”.

Los tratados comerciales con Argentina y Brasil fueron ratificados y ampliados.

La industria comenzó a crecer nuevamente por el esfuerzo exportador, sobre todo en los años 1986 y 1987, en que los planes de estabilización de Argentina y Brasil estimularon las transacciones.

Al año siguiente otra vez aparecerían signos de recesión. Sin embargo, en oportunidad de conmemorarse el nonagésimo aniversario de la CIU, el futuro se veía promisorio: en una publicación conmemorativa realizada por el diario El País (1988) se destacaba el incipiente desarrollo de sectores como la biotecnología; el papel a cumplir por el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU) en la mejora de la calidad de los productos; y la conciencia de que el Estado y los industriales debían unir esfuerzos para ampliar los mercados.

Los años noventa

La asunción, el 1° de marzo de 1990, del Dr. Luis A. Lacalle a la presidencia de la República coincidió con un período de acentuada difusión del liberalismo en el mundo, originada en el Consenso de Washington del año anterior. Allí se compilaron una serie de decisiones que los técnicos y organismos internacionales con sede en la capital estadounidense entendían que debían adoptar los países latinoamericanos. Figuraban en la lista, entre otros, la liberalización financiera, la apertura del comercio internacional, la privatización de empresas y monopolios estatales, la desregulación de los mercados.

Estos puntos coincidían con viejas banderas enarboladas por el sector del Partido Nacional que ahora accedía al gobierno.

Los Consejos de Salarios fueron suprimidos, dejándose librada la fijación de las retribuciones a la negociación entre los empresarios y los sindicatos. Se inició la desregulación de la actividad agropecuaria y del comercio exterior. Se adoptaron medidas para reconvertir el sector azucarero. Se impulsó una Ley de Empresas Públicas, de la que debieron derogarse cinco artículos, como consecuencia del resultado de un plebiscito convocado por organizaciones sindicales y algunos sectores políticos. No obstante esta amputación, quedó abierto el camino para reformar el dominio comercial e industrial del Estado, privatizando algunas empresas, suprimiendo otras, concediendo al sector privado áreas de gestión. Fue a su amparo que desaparecieron la Imprenta Nacional y la agroindustria El Espinillar, se liquidó la empresa pesquera ILPE, se privatizó la Compañía del Gas,

y la aerolínea Pluna se transformó en empresa mixta. También por ley se reformó la operativa portuaria y se desmonopolizaron los seguros.

El Partido Nacional había elaborado un programa único de gobierno. Para la industria proponía tres grandes líneas de acción, más la especificación detallada de los instrumentos que se deberían utilizar para alcanzar los objetivos señalados:

- 1) Profundizar el esquema de integración regional y subregional.
- 2) Seleccionar ciertas ramas industriales para otorgarles incentivos especiales. Las actividades privilegiadas serían las orientadas hacia la exportación con apertura a todos los mercados, y también aquellas capaces de desarrollarse aprovechando las oportunidades brindadas por la integración. Se beneficiaría además a las industrias que incorporasen valor agregado a materias primas nacionales, en especial a las de origen agropecuario. Asimismo entraban en el grupo aquellos sectores aptos para incorporar avances tecnológicos y emplear recursos humanos nacionales altamente especializados. Por último, se tendría en cuenta a aquellas empresas –especialmente a los complejos agroindustriales– afincadas en correspondencia con las políticas de descentralización.
- 3) Apoyar a la pequeña y mediana industria, que contaría con programas especiales que facilitarían el acceso a nuevas tecnologías y a la capacitación de recursos humanos.

A fines de 1990 se creó por ley la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeña y Mediana Empresa

(DINAPYME), como unidad ejecutora del Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM). En ese aspecto Uruguay tenía medio siglo de atraso institucional.

Ese mismo año fue creado el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA), al que se le encomendó la preparación de un proyecto de Código de Medio Ambiente.

Pero el cambio más significativo sería el del espacio económico de la Cuenca del Plata. Ante las tratativas de integración económica que llevaban a cabo los gobiernos de Argentina y Brasil, viendo que la concreción del mismo era inminente, los de Paraguay y Uruguay solicitaron su adhesión al nuevo esquema de integración regional.

El presidente Lacalle la consideró “una decisión tan importante como la independencia”. Con esa idea, en octubre de 1990 convocó a los líderes de los partidos con representación parlamentaria. Estos le otorgaron el aval político para proseguir las negociaciones.

El 26 de marzo de 1991 se suscribió el Tratado de Asunción por parte de los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que creaba un mercado común en el Sur de América (MERCOSUR). El objetivo era ambicioso: habilitar la libre circulación de mercancías y servicios; adoptar un arancel y políticas comerciales comunes; armonizar las legislaciones; coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales. El proceso sería gradual: primero se establecía una zona de libre comercio, en una segunda etapa una unión aduanera y finalmente el mercado común.

Salvo tres legisladores del Frente Amplio, los restantes integrantes del Poder Legislativo apoyaron la creación del MERCOSUR.

Mientras los gremios nucleados en el Plenario Intersindical de Trabajadores-Convención Nacional de Trabajadores (PIT-CNT) se manifestaron en contra de la forma en que el gobierno preparaba al país para ingresar a este proceso, el semanario *Búsqueda*, en la página 18 de su edición del 18 de abril de 1991, recogía manifestaciones de Helios Maderni, presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la CIU: “... puede resultar (una experiencia) dura y dolorosa para algunas industrias, (pero) dotará al sector de la necesaria pujanza para acceder al mercado subregional, en primera instancia, y a abrir otros mercados en el futuro”.

Los industriales, al principio renuentes, terminaron aceptando la iniciativa.

Para que la industria uruguaya pudiese competir en mejores condiciones, pocas semanas antes de firmarse el acuerdo, el gobierno liberó la importación de maquinaria y equipos para acelerar la reconversión.

En una primera etapa se hicieron avances para instaurar una zona de libre comercio, eliminándose gradualmente los aranceles para el comercio entre los cuatro miembros, aunque se exceptuaron algunos productos.

La segunda fase comenzó en enero de 1995, con la creación de un arancel externo común para constituir una unión aduanera. Aunque nuevamente se hicieron excepciones.

Las contradicciones en las que cayó el funcionamiento del bloque regional no hicieron otra cosa que plantear, una vez más, la necesidad de diversificar los destinos del comercio exterior, aunque sin perder las ventajas que pudieran emanar de pertenecer al mismo.

Una década después de firmado el tratado, el ex canciller Dr. Héctor Gros Espiell, uno de los protagonistas de la creación del MERCOSUR, reconocía en la página 4 de la edición del 14 de abril de 2001 del diario La República, que había sido una “ilusión optimista carente de una base seria de análisis” la idea de que se captaría un mercado de doscientos millones de habitantes: “...no veíamos la cara contraria, de que al mismo tiempo abríamos nuestro país totalmente a un mercado productor de doscientos millones de personas”.

Fueron años de crecimiento de la actividad económica que no se manifestaron en la industria, que vivió una profunda recesión entre 1988 y mediados de 1994. La actividad fue afectada por la continuación y profundización de la apertura del comercio exterior, por la alta inflación, por la nueva política cambiaria (el precio del dólar fluctuaba en una “banda”, cuyos extremos eran fijados por el Banco Central del Uruguay (BCU) (1991-2002).

El atraso cambiario que provocó este nuevo régimen, sumado a las facilidades para las importaciones y la puesta en marcha del MERCOSUR, colocó a la industria en una grave encrucijada, la segunda en pocos años.

La preocupación del sector se reflejó en las elecciones de la gremial, una instancia cuyos ecos habitualmente no trascendían del ámbito de los participantes. Los lectores de la edición del día lunes 9 de mayo de 1994 del matutino La República se vieron sorprendidos con una publicidad que ocupaba toda la página 9. Aparecían los nombres de las 1.153 empresas habilitadas para votar. Sobreimpreso en un recuadro se podía leer: “Si aún tiene la suerte de estar

en esta lista, venga a votar el miércoles. Tal vez el jueves no haya más industrias”.

El 1º de marzo de 1995 inició su segundo mandato presidencial el Dr. Julio María Sanguinetti del Partido Colorado.

El programa que su grupo político presentó a la consideración de la ciudadanía planteó una estrategia de desarrollo basada en dos premisas básicas: 1) El proceso de apertura externa, de aumento de la especialización productiva y de la eficiencia productiva nacional, era un valor económico fundamental que debía ser conservado; 2) La integración regional, como una forma de mayor apertura externa, unida a la creación de un espacio económico interno más amplio, debía continuar en los próximos cinco años.

Considerando la situación del período 1990-94, de pérdida de competitividad internacional y regional, ambos aspectos requerían cambios.

El mantenimiento y profundización del proceso de integración regional demandaba medidas internas y también, dada la marcha del MERCOSUR, negociaciones con los países vecinos.

La preocupación por la mejora de la competitividad sería el centro de la política económica industrial. Para ello, el conjunto de las políticas macroeconómicas (fiscal, tributaria, crediticia, monetaria, cambiaria, laboral) debía orientarse a la determinación de un tipo de cambio realista.

Correspondía al MIEM la aprobación de políticas macroeconómicas con incidencia en la actividad industrial. Igualmente a ese Ministerio, con la colaboración de otros organismos estatales coadyuvantes,

se le adjudicaría la responsabilidad de entender en medidas concretas del sector, como barreras arancelarias y no arancelarias a productos subsidiados por otros países y situaciones pasibles de requerir de ajuste estructural.

Entre las disposiciones más importantes adoptadas debe citarse la reformulación de la Ley de Inversiones de 1974. La nueva norma, aprobada en 1998, ampliaba los beneficios estipulados en la anterior. Extendía también los privilegios a otros sectores, además de la industria. Un poco antes, en 1996, con la finalidad de promover las inversiones y la exportación de bienes y servicios se creó el *Instituto Uruguay XXI*. Asimismo se declaró de interés nacional la producción de *software* (1999).

Una reforma importante se dio en la seguridad social (1996): se pasó a un sistema mixto y al surgimiento de las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional (AFAP), con posibilidades ciertas de financiar a la industria en el futuro.

En estos años el comportamiento del PIB fue irregular, viéndose afectado por sucesos externos, como la nueva crisis de la deuda mexicana, y a partir de 1999 por la devaluación de la moneda brasileña. El crecimiento para el período fue bajo, siendo aún menor para la industria, que continuó su actividad con altibajos y dificultades.

La desindustrialización

En los años ochenta y noventa se produjo una disminución de la importancia de la industria en la economía. La reestructura del sector, a su vez, determinó grandes transformaciones en el empresariado. Las modificaciones se habían venido procesando a partir de la crisis de la “tablita” y se intensificaron después de que Uruguay se integró al MERCOSUR. Cambió el mapa industrial del país y, en consecuencia, la estructura de algunos grupos económicos. Desaparecieron empresas, otras fueron vendidas, algunas se dedicaron a la importación, se desarrollaron nuevos sectores. Muchos apellidos que se vinculaban a ramas fabriles, o a siglas y nombres de fantasía, perdieron su antigua connotación.

En la edición del 11 de octubre de 1997 del suplemento *Fin de Semana* del diario *El Observador* se transcribía el resultado de una encuesta realizada meses después de creado el MERCOSUR por la Asociación de Bancos Argentinos: solamente el 5% de los empresarios de Uruguay consideraba que el país estaba en condiciones de integrarse. Un 76% opinaba que estaba “parcialmente” preparado para hacerlo.

Para ganar eficiencia y competitividad fue necesario reconvertirse. La renovación implicó adoptar tecnología, cambiar los equipos y los sistemas de producción, variar la producción, profesionalizar la gestión de las empresas, salir a buscar mercados. Aquellos que ya exportaban estaban en mejores condiciones de aceptar el desafío que sus colegas que vivían del mercado interno.



Los recursos necesarios se obtuvieron acudiendo al mercado de valores (Obligaciones Negociables), a la banca, al financiamiento externo o acogiéndose a la Ley de Inversiones.

La industria se concentró en ciertos rubros fundamentales: alimentos (sobre todo algunos frigoríficos, lácteos y arroz), química, papel, automotores. Otras líneas manufactureras desaparecieron o perdieron peso (textiles, vestimenta, cuero).

En pocos años cerraron algunas de las mayores empresas textiles de la época de oro de la industrialización uruguaya: *Campomar & Soulas*, *José Martínez Reina*, *Alpargatas*, entre otras. Entraron en crisis curtiembres, desaparecieron viejas fábricas de calzado y de golosinas.

Otras empresas lograron mantenerse e incluso expandirse.

Además del terremoto que causó el MERCOSUR, la industria debió convivir con distintas amenazas, como el atraso cambiario, la pérdida de competitividad y la competencia entablada por los artículos importados.

Es difícil evaluar la magnitud de estas alteraciones. El grado de industrialización de un país suele medirse por la relación entre el PIB sectorial y el PIB total. Pero es muy problemático hacer comparaciones, pues a fines de la década del noventa cambió el sistema de medición de las cuentas nacionales, haciendo descender en varios puntos el PIB industrial.

De acuerdo a cifras de la CIU, la producción industrial pasó de representar el 26% del PIB nacional

en 1990 al 19% en 1998. Mientras el PIB aumentó en estos años a una tasa promedio del 3,7%, la industria lo hizo a una tasa anual de 0,5%.

Desde 1988 el empleo se redujo a casi la mitad, perdiéndose aproximadamente noventa mil puestos de trabajo. Aunque es necesario hacer la salvedad de que si bien muchas firmas desaparecieron, otras se reconvirtieron o tercerizaron algunos servicios, lo que incidió en esta disminución. La importación de materias primas semielaboradas y la incorporación de tecnología también colaboraron en la liberación de mano de obra.

La productividad, en cambio, creció entre 1988 y 1998 a un ritmo del 6,1% anual.

La CIU también evaluaba que la apertura regional no había propiciado condiciones para la expansión de todos los sectores con ventajas comparativas, sólo habían crecido los que exportaban a Argentina y Brasil. Las exportaciones de los sectores con alta dependencia regional crecieron a una tasa del 10% anual y lideraron la dinamización de las ventas al exterior de productos industrializados.

En el libro *Industrias del Uruguay*, publicado para conmemorar el centenario de la gremial, reseñaron la situación del sector y los cambios ocurridos en un período relativamente breve. Las ventas industriales tendían cada vez más a depender de algunas ramas (más de la mitad eran “alimentos, bebidas y tabaco”). Las transacciones se habían concentrado en las empresas grandes (las de más de cien asalariados abarcaban el 80% de las ventas industriales). Estaban más volcadas a la exportación (el 30% del total comercializado se dirigía al exterior).

STRAUCH Y CIA S.A.

LA BUENA ESTRELLA

OFICINA DE VENTAS
Isla de Flores 1342

Al finalizar la década, la CIU presentó una estrategia de desarrollo industrial, con un horizonte de mediano y largo plazo, encarado con la participación de los sectores público y privado. Los empresarios proponían al Estado caminos para la búsqueda de soluciones conjuntas. Los objetivos que debería tener esa estrategia, basada en una política macroeconómica clara y en un entorno abierto y competitivo, eran: facilitar el cambio estructural, fortaleciendo la inserción internacional de las empresas y la asignación de recursos por el mercado; promover el mejoramiento de la competitividad de las empresas; generar un entorno favorable para la inversión y la instalación de nuevos emprendimientos industriales. Era un plan detallado, que especificaba, además, las acciones a desarrollar.

La irrupción del nuevo siglo

La década llegó a su fin en medio de una convulsa situación financiera internacional, originada en Asia y replicada en México. La devaluación de la moneda brasileña, a comienzos de 1999, haría tambalear la economía del MERCOSUR. Uruguay, puesto en la disyuntiva de acompañar esa medida, o perder competitividad, prefirió continuar con sus metas macroeconómicas, amparado en su relación comercial con Argentina.

En los años siguientes, tanto Argentina como Uruguay, entrarían en un período recesivo del que no se sustraería la industria uruguaya, que entre 1998 y 2000 se contrajo más del 10%.

El 1° de marzo de 2000 pasó a desempeñar la presidencia el Dr. Jorge Batlle, quien prometía continuar con la política industrial del Partido Colorado, poniendo énfasis en el desarrollo de nuevos sectores como las tecnologías de la información; en el apoyo a todos los procesos de reconversión e inversión tecnológica que permitieran a la industria competir con calidad, colaborando en la capacitación de los obreros; y en la habilitación de créditos blandos para hacer de las industrias actores eficaces en la conservación ambiental.

Fue en este período que se concedieron exoneraciones impositivas a la industria del *software*; que se aprobó la Ley de Parques Industriales (2002) y que se autorizó la instalación en Fray Bentos de una fábrica de pasta de celulosa (2004).

La crisis en que se sumió el MERCOSUR propició la búsqueda de nuevos mercados y el acercamiento a Estados Unidos, aunque la pérdida de la condición de país “libre de aftosa” frustró gran parte de las expectativas.

Mientras tanto Argentina devaluó su moneda y finalmente Uruguay se vio obligado a modificar la política cambiaria, adoptando un régimen de flotación libre (2002).

Esta alteración se dio en medio de las graves dificultades por las que pasaba el sistema bancario, que desembocaron en su reestructura. Devaluación, inflación, déficit fiscal, feriado bancario, disminución de los depósitos, pérdida de reservas internacionales, caída del salario real, pautaron una de las peores crisis que vivió Uruguay.

Del año 2000 al 2001 el PIB total, y el industrial, descendieron. En el año 2002 cayeron abruptamente. En precios constantes el PIB del 2002 fue 14% menor al del año 2000.

La recuperación comenzó en el 2003, iniciando un nuevo período de crecimiento.





En el 2004 se realizaron las elecciones nacionales. Fue electo para desempeñar la presidencia el candidato de la izquierda Dr. Tabaré Vázquez. Con su triunfo se inició un nuevo ciclo político, que aún continúa después del triunfo electoral en 2009 de José Mujica.

En estos años se ha mantenido la estrategia de crecimiento basada en la exportación de bienes y servicios, así como el contexto en el que debe desenvolverse la industria, de apertura comercial y financiera.

Los gobiernos de la alianza del Encuentro Progresista-Frente Amplio-Nueva Mayoría (2005-10), y del Frente Amplio (2010-15), en su plataforma electoral propiciaban el relanzamiento del MERCOSUR, su ampliación, y la interacción con otros procesos de integración latinoamericana. El MERCOSUR sería el marco apropiado para la integración productiva.

En su concepción el “Uruguay productivo” era un proyecto de desarrollo integral, sin falsas oposiciones, sostenible en términos ambientales y sociales, que debía procurar el equilibrio territorial. Uno de sus objetivos era agregar el máximo valor posible a la producción.

Utilizaría el crédito y las facilidades impositivas para fomentar la inversión privada, privilegiando el impacto económico, productivo y social, la generación de empleo, la descentralización territorial, la perspectiva ambiental y la innovación tecnológica, con prioridad para las pequeñas y medianas empresas.

En una segunda etapa la meta era aumentar la inversión hasta alcanzar el treinta por ciento del PIB. Para concretar estos objetivos se debía crear un Banco de Inversión con participación del BROU e instituciones nacionales y extranjeras para financiar

grandes proyectos. Para apoyar el desarrollo productivo era imprescindible aumentar la infraestructura. La instalación de parques industriales y polos tecnológicos en el interior del país incentivarían la descentralización.

La política para las PYMES se basaría en: créditos accesibles, fortalecimiento de las microfinanzas, capacitación y herramientas de mejora de gestión junto con estímulos para la innovación y la incorporación apropiada de tecnología en los procesos productivos y apoyo a la conformación de redes y conglomerados de empresas.

Impulsaría además el cooperativismo y el desarrollo de las relaciones laborales mediante una Ley de Negociación Colectiva. Establecería programas de desarrollo de la competitividad para empresas cooperativas, de Economía Social y recuperadas, a través de asistencia financiera y técnica.

La propuesta incluía un Plan de Emergencia de Empleo y Salarios: rebaja de aportes patronales a la seguridad social, subsidios a la creación de empleo sustentable, recuperación de unidades productivas en dificultades, apoyos tributarios a las microempresas. Especial atención se prestaría a la política en ciencia, tecnología e innovación, con énfasis en temas de sectores a desarrollar, como la biotecnología y las nuevas tecnologías de la información.

Se incluía asimismo el desarrollo de las industrias militares, integrando en este caso proyectos productivos de empresas que participasen en emprendimientos regionales de esta rama.

Para alcanzar estas metas se planteaban algunos cambios institucionales, como la instauración de un

mecanismo de asesoramiento económico: el Consejo de Economía Nacional, previsto en la Constitución de la República. Los esfuerzos públicos y privados serían coordinados por una Agencia Nacional para el Desarrollo, a crearse con esa finalidad.

El gobierno de Vázquez se propuso incrementar los ingresos y el salario real, dos factores con clara incidencia en la dinamización del mercado interno y por ende en la creación de puestos de trabajo. Una de las primeras medidas adoptadas fue cambiar el sistema de regulación laboral y reimplantar los Consejos de Salarios (2005). Se instrumentaron planes de emergencia para reducir la pobreza y la indigencia y se creó el Ministerio de Desarrollo Social. Tiempo después se instituyó el Sistema Nacional Integrado de Salud (2007).

También se encaró una reforma tributaria que extendió el impuesto a la renta, unificó la tasa de aporte patronal, redujo las tasas del impuesto del valor agregado, prohibió en el futuro la constitución de Sociedades Anónimas Financieras de Inversión.

Prestó especial atención a promover el desarrollo de una política de innovación e investigación. La creación en el 2005 del Gabinete Ministerial de la Innovación precedió a la de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), cuyo funcionamiento –al igual que el de la Agencia para el Desarrollo del Gobierno Electrónico (AGESIC)– se reglamentó en el 2006.

En el 2007 se modificó la Ley de Promoción de Inversiones de 1998. Otros cambios institucionales fueron la creación del Instituto Nacional de la Leche (2007) y el Instituto Nacional del Cooperativismo (2008).

Asimismo la OPP, con el apoyo del Gabinete Productivo, impulsó un trabajo prospectivo para fijar las metas de un futuro desarrollo (*Estrategia Uruguay III Siglo*).

Durante este período aumentaron la inversión y el PIB a tasas importantes, contando con una buena situación internacional hasta la crisis financiera del 2007-2008. El PIB industrial, después de muchos años, superó el crecimiento de la economía.

La inversión

El 2012 cerró con una inversión cercana al 22% del PIB. Comprende la inversión nacional y extranjera; pública y privada.

El guarismo es relevante si se lo refiere a un pasado ciertamente esmirriado en este aspecto. Durante casi medio siglo Uruguay tuvo una de las tasas de inversión más bajas del mundo, en promedio menos del 14% del PIB. Pero a nivel internacional la cifra actual es insuficiente: India supera el 30%.

Especial importancia ha tenido en la última década la inversión extranjera en empresas (IED). Para ello confluyeron una serie de factores: la ubicación geográfica, la situación financiera internacional, el grado de apertura de la economía, la seguridad jurídica y solidez institucional de Uruguay, la rentabilidad, algunas leyes como la forestal y la de promoción de inversiones.

Lo acontecido en los últimos años es significativo si se repara el escaso monto de IED que captó Uruguay entre los años 1950 y 1980. La corriente se reinició en

los noventa, siendo superior a los 100 millones de dólares anuales, una cifra que es baja, pero que se destaca si se considera la pobreza del período anterior. El gran salto se produjo a partir del año 2005, coincidiendo con la instalación de una planta de celulosa, en que superó los 800 millones de dólares. Entre el 2006 y el 2011 el crecimiento de la IED excedió anualmente los 1.000 y los 2.000 millones de dólares.

De acuerdo a *Uruguay XXI* el total de la IED pasó de equivaler del 10,3 % del PIB en el 2002; al 27,1% en el 2007 y al 32,4% en el 2011.

La industria manufacturera sólo captó una parte de toda la IED, el 6% del total en el 2010.

Una de las características de este movimiento de capitales es su cosmopolitismo. Uruguay ha acogido empresas de diversos países, algunos muy distantes. También ha recibido fondos de capital privado, que compran activos para valorizarlos y revenderlos.

Particular protagonismo inversor han tenido firmas latinoamericanas, las llamadas *multilatinas*. A la ya tradicional afluencia de capitales de los dos grandes vecinos se le han sumado los de Chile, México, Colombia y Venezuela.

En el período 2006-2010 el principal origen de las inversiones fue el MERCOSUR, desplazando a los países europeos. Argentina ocupó el primer lugar. Sus inversiones históricamente fueron importantes en bienes inmobiliarios, en el comercio, el transporte y en la industria. En los últimos años se destacó en la agricultura y la agroindustria, difundiendo la plantación de soja y el empleo de nuevas técnicas de cultivo.

La inversión de Brasil, en cambio, hasta no hace mucho tiempo estaba preponderantemente afincada en actividades agropecuarias. Desde la creación del MERCOSUR ha sido significativa la transnacionalización de las empresas brasileñas. Para ello ha contado con el apoyo del Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) de su país. La IED de Brasil se ha caracterizado por comprar firmas ya establecidas; por sustituir a transnacionales del primer mundo como la Shell, Gaz de France, o el Bank of Boston; y por radicarse en la cadena exportadora, adquiriendo compañías industriales de importancia (frigoríficos, arroz, bebida, curtiembre, química).

También los países asiáticos (India, Japón, Corea del Sur, China) han mostrado un gran dinamismo. Es valiosa la inversión china y japonesa creando nuevas empresas en la industria automotriz.

La estrategia de la IED ha sido dispar. En algunos sectores ha establecido nuevos emprendimientos, desarrollado productos originales, implantado tecnología de última generación. En ramas como la alimentación y la bebida, la práctica de algunas transnacionales ha sido comprar varias firmas para lograr una posición dominante en el mercado.

Unas transnacionales han apostado a captar el consumo nacional, otras a ganar el mundo. La IED ha sido bienvenida, sin que exista una política que la obligue a desarrollar algún sector en particular.

La financiación

Es habitual sostener que uno de los problemas crónicos de la industrialización latinoamericana ha sido la escasez de recursos para el desarrollo de sectores estratégicos.

La actividad productiva requiere de créditos a largo plazo y con bajo interés. No es el tipo de producto que ofrece la banca tradicional. Un informe de la CIU, difundido en el año 2000, reveló que los industriales consultados se quejaban de las garantías que les exigían, de los plazos y las tasas. Pero igual se endeudaban con la banca e iban permanentemente renovando los créditos. Consideraban inseguro el procedimiento pues podía interrumpirse abruptamente en épocas de recesión, pero no podían prescindir del financiamiento bancario. También hacían notar que el precio del dinero incidía en la competitividad internacional.

En el otro extremo, quienes crean empresas, los emprendedores, se quejan de las dificultades para conseguir capital de riesgo.

Las empresas han encontrado distintos caminos para sortear las restricciones de capital del mercado. Entre otras medidas: autofinanciarse, reinvertir las utilidades, obtener préstamos externos, asociarse a otras firmas, vender acciones, utilizar el crédito de proveedores. El aporte de recursos propios y el financiamiento informal de los proveedores ha sido común entre las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

El mercado de valores en Uruguay es reducido en una comparación internacional. No llegan a media docena las empresas industriales que cotizan sus acciones en la Bolsa de Valores de Montevideo. Sin embargo no siempre fue así. Durante el apogeo de los años cuarenta la venta de papeles industriales tuvo un dinamismo apreciable para la época.

En la década del noventa, de 1993 a 1998, conoció un efímero auge la emisión de Obligaciones

Negociables que proporcionó financiamiento externo de largo plazo a muchas empresas. Es un medio poco utilizado por la industria en la actualidad. En el 2003 se creó un nuevo instrumento: el fideicomiso. El sector lechero se está valiendo de él para captar recursos para sus proyectos.

Cuando se reformó el régimen jubilatorio se pensó que los fondos de ahorro previsional podrían ser una herramienta para apoyar a la actividad productiva. Pero por el momento las administradoras están autorizadas a colocar la mayoría del capital en papeles del Estado. Una proporción menor pueden aplicarla a valores de empresas, fondos de inversión o títulos de fideicomiso. Pero no invierten en créditos directos a empresas. La consecuencia es que el escaso desarrollo del mercado de capitales no les ofrece muchas opciones.

En el 2009 la CIU estimaba que para dinamizar la inversión era necesario allanar el acceso al crédito, principalmente a las PYMES. No obstante reconocía que se habían creado nuevas herramientas: el Sistema Nacional de Garantías, que en el 2012 llegó a los cinco mil usuarios; el apoyo otorgado por la CND; el sector Microfinanzas del BROU.

Posteriormente se han agregado otros. La Agencia Nacional de Investigación e Innovación dispone de programas para emprendedores. El Fondo Industrial gestionado por la Dirección Nacional de Industrias del MIEM fue creado en el 2010 para favorecer emprendimientos de cadenas productivas estratégicas, especialmente aquellas innovadoras que incorporan tecnología.

El BROU es un banco de operativa universal que históricamente ha cumplido funciones de institución

de fomento. Merced a la reforma de su Carta Orgánica, debe destinar el 30% de las utilidades anuales al Fondo de Desarrollo Social (FONDES), que comenzó a funcionar en el 2012 para promover emprendimientos viables y sustentables que resulten de interés del Poder Ejecutivo. En su primer año financió algunas cooperativas que han recuperado empresas privadas quebradas. Esta única opción ha sido criticada por dirigentes de la CIU y de la Cámara de Comercio.

Por otra parte, a los efectos de dinamizar el crédito a largo plazo, desde el 2006 el BROU licita proyectos de inversión con el fin de optimizar el resultado de los préstamos.

Para las MIPYMES y emprendedores, además de los fondos gubernamentales, existe una serie de apoyos privados, fondos de capital de riesgo, asesoramientos varios.

Lo que se percibe es un conjunto de programas dispersos, de iniciativas públicas y particulares de diferente tenor, desconectadas, que no siempre satisfacen las expectativas.

Durante décadas se ha discutido la pertinencia de crear una institución especializada en el desarrollo productivo. Si ella nace deberá facilitar capitales para un aspecto al que se debe prestar especial atención: la internacionalización de las empresas uruguayas en sus dos vertientes: la exportación de productos y la apertura de sucursales o filiales.

Empresas y empresarios

La cartografía empresarial de Uruguay ha sufrido grandes cambios en los últimos años. La industria fue muy afectada por la apertura de la economía, la crisis de 1982, la creación del MERCOSUR. En el torbellino desaparecieron empresas, empresarios, producciones, grupos económicos, instituciones bancarias. Marcas y compañías fueron vendidas o se asociaron a inversores del exterior.

En el otro extremo, unidades productivas recientes buscaron su lugar bajo el sol y viejas empresas con nuevos dueños continuaron la lucha.

La vulnerabilidad continúa latente: mercado nacional reducido, firmas de pequeña dimensión en la escala internacional, predominio de las empresas familiares poco innovadoras. Hay un sector tradicional, que proyecta en sus sociedades estas debilidades y las dirige a la vieja usanza. Pero también ha surgido una nueva clase de ejecutivos, con posgrados en administración de empresas y con conciencia de la necesidad de profesionalizar la gestión. A ello están obligados por la creciente necesidad de internacionalizarse, fenómeno que no es nuevo pero que se ha intensificado en tiempos recientes.

Por otra parte el sistema privado de educación terciaria ha privilegiado las escuelas de negocios y el fomento del emprendedurismo. Siguiendo una tendencia mundial se ha revalorizado al emprendedor, al que crea o modifica una empresa ya establecida; al que arriesga. El emprendedor innova y genera empleos y productos. Su desarrollo es alentado por organismos públicos y privados, sin que hasta ahora se vislumbre una estrategia nacional

para el sector. La sociedad uruguaya no tiene muy arraigada la cultura emprendedora y la educación no siempre se preocupa en inculcar sus valores, en alentar la liberación de las energías creativas. Los emprendedores, entre otros apoyos, necesitan financiamiento para los cinco primeros años de vida de sus iniciativas, en los que se define la sustentabilidad de los emprendimientos.

En general son microempresarios que no siempre comparten la realidad de las pequeñas y medianas empresas. Estas tienen su propia problemática. Han superado los obstáculos del período de nacimiento, pero por su escala encuentran dificultades para internacionalizarse. El uso de las tecnologías de la información es reducido y tienen problemas de gestión, lo que puede afectar sus posibilidades de sobrevivencia.

La encuesta 2012 sobre las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPYMES), difundida por el MIEM, destacó que el 10% del total son calificadas como industrias. Representan 14.008 unidades productivas.

De acuerdo a la normativa vigente se las define por las características que se observan en el Cuadro N° 1.

Cuadro N° 1. Clasificación de las empresas de acuerdo al tamaño

empresa	personal empleado	ventas netas anuales en ui
Micro	1 a 4 personas	2.000.000
Pequeña	5 a 19 personas	10.000.000
Mediana	20 a 99 personas	75.000.000

Fuente: cnd

Otra es la situación de las empresas estatales. Algunas de ellas constituyen las mayores compañías de Uruguay, las únicas que figuran en el ránking de las importantes de América Latina. En las últimas décadas su escenario también se ha modificado. El sector sufrió algunas bajas como consecuencia del espíritu liberal de la Ley de Empresas Públicas de 1991. Algunas de ellas no sufrieron cambios, otras debieron modificar su naturaleza jurídica o su operativa en el mercado.

La tercerización de algunos servicios auxiliares comenzó a ganar terreno. Un punto a señalar es la búsqueda de alternativas organizativas y legales para sortear los rígidos esquemas burocráticos del Estado. Ha emergido un “estatismo paralelo”, de firmas de propiedad oficial, o de capitales mixtos, que giran bajo el derecho privado. Es así como logran más flexibilidad para actuar y escapan de algunas trabas. La *Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP)* sirve de ejemplo: es un conglomerado de trece compañías.

Es de destacar que desde hace unos años han comenzado a internacionalizarse, abriendo filiales y realizando inversiones en el exterior. Es el caso de

ANCAP, de la *Administración de Usinas y Transmisiones Eléctricas (UTE)*, de la *Administración de Telecomunicaciones (ANTEL)*. Por la vía de acuerdos, alianzas, y aporte de capital se han vinculado a empresas públicas y privadas del MERCOSUR. La expansión les permite superar las limitaciones del mercado nacional, crecer y adquirir economía de escala para competir con las grandes transnacionales.

Las cooperativas tienen otra naturaleza jurídica y objetivos diferentes. Las de producción nacen para asumir etapas de la industrialización, como elaboración de alimentos, textiles, etc. De datos del Instituto Nacional del Cooperativismo se desprende que las industriales se aproximan a la cincuentena.

Las “empresas recuperadas” son unidades productivas fracasadas, que suelen organizarse como cooperativas gestionadas por los trabajadores. Son unas 15 y su finalidad es conservar las empresas y los puestos de trabajo. No son novedosas. Ya ha habido con suerte diversas experiencias de este tipo en el pasado.

La descentralización industrial

En general la imagen que ha primado es la de un Montevideo rebotante de chimeneas y un interior agrario con ciudades vinculadas al comercio, a los servicios o —naturaleza mediante— al turismo. Esta monotonía era quebrada en algunas zonas, como el departamento de Canelones, o en ciudades como Juan Lacaze, Paysandú, Fray Bentos o Minas, que se destacaban por albergar industrias de cierta importancia.

Sin embargo, la radicación de plantas fabriles en el Interior fue paralela al desarrollo del sector, atendiendo a la cercanía de la materia prima y/o a las vías de comunicación que facilitaban la salida de los productos. Eso aconteció tempranamente con la industria saladeril. Otras actividades, como la fabricación de alimentos y bebidas, de artículos para la construcción o para el hogar, estuvieron en función de la demanda de los mercados locales y regionales. Estas firmas, por su dimensión, muchas veces pasaban desapercibidas.

Es así que, por más que hubo pequeñas industrias en casi todas las capitales departamentales, se fue configurando una suerte de cinturón fabril en la región más cercana a Montevideo y en parte del litoral de Uruguay.

Por lo tanto el panorama ha sido más variado, más diversificado, por más que Montevideo, desde hace más de un siglo residencia de una parte importante de la población uruguaya, muestra un desarrollo acorde con su potencial demográfico.

Un estudio realizado en los años noventa por la Universidad de la República para UTE, con datos de

1993, concluyó que había siete departamentos en los que el PIB industrial se destacaba y superaba el 20% del PIB total de cada uno de ellos. Se trataba de Montevideo, Canelones, San José, Colonia, Paysandú, Flores y Lavalleja.

El proceso de desindustrialización afectó también al Interior. Desaparecieron industrias e incluso culturas productivas, como la del cultivo de la remolacha azucarera. No deja de sorprender que dos años después, en 1995, de acuerdo a un informe de la CIU publicado en la página 1 de la edición de 22 de agosto de 1997 de *Indicadores de Mercado* del diario *El País*, solamente el PIB industrial de Montevideo y Colonia continuaran por encima del 20% del PIB total departamental. Ese documento refería a lo acontecido en una década.

La posterior inversión industrial en ramas como la láctea, la frigorífica, la automotriz y la maderera, se localizó en los departamentos de Florida, San José, Colonia, Río Negro, Tacuarembó y Rivera. La forestación ha contribuido a dinamizar algunas regiones, en las que se han instalado fábricas, aserraderos, empresas que elaboran subproductos de la madera y que con biomasa generan energía.

La Ley de Parques Industriales aprobada en el 2002, y reglamentada en el 2005, fue pensada con la idea de crear polos de desarrollo en el Interior e impulsar la descentralización económica. Las empresas que eligen instalarse en ellos reciben una serie de beneficios fiscales.

Tanto la CND como los gobiernos departamentales están autorizados a participar de la creación de estos enclaves.

Esta norma buscó crear una herramienta auxiliar para la captación y canalización de las inversiones. Buena parte de los proyectos industriales declarados de interés nacional son de emprendimientos que buscan radicarse en algún departamento del Interior.

Hay industrias locales que realizan un gran aporte al valor agregado departamental. Pero este hecho no puede distorsionar la realidad. Las diferencias productivas entre la región metropolitana y el resto del territorio aún son grandes. Al comenzar el nuevo siglo Montevideo aportaba el 60% del PIB uruguayo.

Algunas características del sector industrial

En el 2003 se inició un nuevo ciclo de desarrollo industrial. Entre ese año y el 2010, de acuerdo a Bittencourt (2011), la industria manufacturera creció a una tasa del 7,5%, superando a la del PIB, que fue del 6,2%.

En el largo plazo la tendencia es a la pérdida de participación en el PIB. Se puede apreciar, en contraste, el crecimiento de la construcción y los servicios; de rubros como la logística y las comunicaciones, el turismo, entre otros.

Ha sido un período de términos de intercambio favorables y de altos precios internacionales, en que la demanda interna aumentó como consecuencia del gasto público y del incremento del salario real. Por otra parte Uruguay ha mantenido la apertura de su economía y ha seguido una política proactiva para conquistar nuevos mercados, intentando sortear los escollos que plantea el comercio con el MERCOSUR.

Para señalar los límites de ese crecimiento, es necesario destacar que actualmente la compañía uruguayo más grande es una empresa pública (*ANCAP*), la firma exportadora más importante una cooperativa (*CONAPROLE*), la principal producción industrial es la que procesa materias primas de origen agropecuario (alimentación y bebida). La gravitación de la refinera de *ANCAP* es de tal magnitud que cuando no funciona baja significativamente el PIB industrial.

El peso del sector industrial en el empleo varía de acuerdo a los criterios utilizados en las mediciones, que, por otra parte, han cambiado a lo largo del tiempo. El censo de 1996 reveló que la industria manufacturera empleaba a 214.590 personas. De acuerdo a la *DNI*, con datos de la Encuesta Continua de Hogares del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), quince años después, en el 2011, la industria manufacturera empleaba 192.907 personas. Creció un 46% respecto al año de la crisis, el 2002, en que habría empleado 132.146 personas. La misma repartición, en *Números de la industria*, también reproduce información de la Encuesta de Actividad Económica del INE. La industria manufacturera en el 2011 habría empleado 106.816 personas. Aumentó un 39% desde 2002, en que habría empleado a 76.575 asalariados.

La estructura de la industria, como ya es tradicional, continúa siendo piramidal como se ve en el Cuadro N° 2.

Cuadro N° 2. Estructura de la industria manufacturera de acuerdo al personal ocupado (2011)

empresa	personal empleado	%
Micro	1 a 4 personas	71
Pequeña	5 a 19 personas	22
Mediana	20 a 99 personas	6
Grande	más de 100 personas	1

Fuente: En base a INE- Uruguay en cifras 2012

De un estudio de la CIU, realizado por Sebastián Pérez (2011), se desprende que en el 2005 las pequeñas y medianas empresas eran las de mayor peso en el empleo; las grandes en la producción. Las pequeñas y medianas empleaban más de la mitad de la mano de obra (56%) y aportaban el 29% de la producción. En cambio 174 firmas de más de 100 asalariados generaban el 71% de la producción.

Entre el 2001 y el 2011 se abrieron nuevos mercados, aumentaron las ventas al exterior, la canasta de productos, y el número de empresas exportadoras. Primordialmente se trata de productos primarios y de bienes basados en recursos naturales; en el 2012 el 75% correspondió a la industria manufacturera.

Cuadro N° 3. Los principales productos exportados por Uruguay (2012)

	producto	%
1	Carne bovina	14,25
2	Soja	14,18
3	Celulosa	8,07
4	Lácteos	7,97
5	Arroz	5,66
Del total de las exportaciones		50,13

Fuente: en base a Uruguay XXI -Informe de comercio exterior de Uruguay- Año 2012

Desde la creación del MERCOSUR ha habido un esfuerzo empresarial importante, apoyado por el LATU, por aumentar la calidad de los productos y adecuarlos

a las normas internacionales vigentes. En estos años ha mejorado la inversión en maquinaria y equipos. La tasa media de inversión anual entre el 2004 y el 2011 ha sido del 15%.

Las exportaciones industriales están altamente concentradas. En el 2010, 41 empresas, el 2,6% de un total de 1.569, efectuaron el 82% de las exportaciones.

Menos del 10% de los productos comercializados han agregado un alto contenido tecnológico.

No obstante el peso de las ventas al exterior, para el crecimiento de la actividad fabril sigue siendo indispensable el mercado doméstico, la demanda del consumo público y privado.

Es de destacar, de acuerdo a la información de la Dirección Nacional de Industrias del MIEM, que en el año 2012 las seis ramas industriales con mayor participación en el valor bruto de producción industrial, en precios constantes, fueron las que pueden apreciarse en el Cuadro N° 4.



La principal industria del país es la agroalimentaria. Es la que más aporta a la producción total, a las exportaciones, la de mayor peso en el número de empresas y en la generación de empleo.

A continuación describiré someramente algunas industrias de la rama principal, alimentos y bebidas. Luego le siguen dos ejemplos de actividades recientes, de gran potencial exportador. Finalmente abordo la minería, que frecuentemente se considera por separado, y a la que se le asigna un rol relevante en el futuro.

Cuadro N° 4. Principales ramas industriales (2012)

1	elaboración de productos alimenticios y bebidas	41%
2	fabricación de derivados del petróleo	12%
3	fabricación de sustancias y productos químicos	10%
4	fabricación de papel	9%
5	curtiembres	6%
6	fabricación de vehículos	3%

Fuente: DNI-MIEM- Números de la industria-(www.dni.gub.uy - 7 de enero de 2013)

La rama principal

Las industrias que reseño a continuación pertenecen a la primera rama industrial, la más tradicional. Fueron seleccionadas atendiendo a su papel en el ranking de exportaciones, a la utilización de materia prima nacional de origen agrario y a la propensión a integrar cadenas productivas. A ellas les sumo la pesca.

El complejo cárnico

Al presente Uruguay, con tres vacunos por habitante, es uno de los países más ganaderos del mundo. El período 2002-2012 ha sido de transformaciones en la ganadería uruguaya debido a la implantación de la trazabilidad en todo el rodeo. La utilización de la informática permite reconstruir la historia del animal en todas las etapas de la cadena, desde el ganado en pie hasta el corte de carne. A la información genética se le suma el control electrónico de la faena de bovinos. Lo que se obtiene es un certificado de sanidad para acceder a los mercados más exigentes.

La fortaleza de la producción ganadera uruguaya es la de proporcionar un alimento natural que le permite llegar a mercados de alto valor. Últimamente el ganado alimentado a granos ha permitido complementar la agricultura con la ganadería. La nota discordante es que prácticamente la ganadería no ha crecido. Una de las razones es que debido a la demanda agrícola y forestal se redujo el área disponible para las reses y aumentó el costo de la tierra y el precio de los arrendamientos. En ocasiones la escasez de animales se ha debido a factores climáticos o a la exportación de ganado en pie.

La estructura del complejo cárnico se ha caracterizado por la falta de coordinación entre los eslabones y por relaciones por momentos conflictivas a causa de la variación cíclica de los precios y de la oferta inestable de ganado. La industria frigorífica argumenta que la producción agropecuaria no ha alcanzado los niveles de productividad para abastecerla. Los ganaderos se quejan de que no siempre reciben el valor justo por sus reses.

La industria frigorífica ha pasado por varios períodos. Se inició en la década de 1880, cerca de Colonia, con una planta congeladora, de capitales británicos, que tuvo corta vida. En 1903 empresarios uruguayos concretaron la iniciativa de instalar un frigorífico. En 1911 lo vendieron a una firma angloargentina que inició el período de predominio de la IED, en el que arribaron compañías norteamericanas (1911-1957) y británicas (1924-1967). Ese ciclo, pautado por la fundación en 1928 del *Frigorífico Nacional*, concluyó en 1967, en que se fue del país el último de los grandes frigoríficos extranjeros.

En ese momento nació un nuevo ciclo, caracterizado por la primacía de empresas uruguayas y por la liquidación en 1978 del *Frigorífico Nacional* (1978), creado medio siglo antes como ente testigo por solicitud de las gremiales rurales. A partir de ese año se liberalizó el mercado de la carne y se permitió el establecimiento de nuevas empresas. El ingreso de otros actores renovó la tecnología industrial. Las grandes plantas fueron sustituidas por establecimientos más pequeños. La zona del Cerro en Montevideo perdió la industria que le dio su perfil más característico.



La última etapa comenzó en 1999, en que capitales de Argentina, y más recientemente de Brasil (2006-2008), adquirieron empresas existentes.

En estos años la industria frigorífica ha tomado impulso, ganando mercados e invirtiendo para aumentar la capacidad de faena a tres millones de cabezas anuales, aunque la oferta de ganado ha sido muy cambiante. Su especialización se reduce exclusivamente a procesar ganado bovino y ovino. Una de las empresas brasileñas avanzó en la integración, adquiriendo el paquete mayoritario de una curtiembre uruguaya transnacionalizada, que abastece en el exterior a la industria automotriz y aeronáutica.

Aproximadamente los dos tercios de la carne se exportan; el tercio restante lo absorbe el consumo interno.

En el 2012 el principal producto de exportación uruguayo fue la carne bovina, superando los 1.400 millones de dólares. Esa suma equivale al 14% del total de las exportaciones.

La mayor proporción de las carnes se exportó congelada siendo los principales compradores Rusia, Israel y EE.UU. La carne bovina refrigerada se comercializó en menores cantidades. Los clientes más importantes fueron Chile, Alemania y los Países Bajos.

En septiembre de 2012 el *Instituto Nacional de Carnes (INAC)* reportaba la existencia de 21 empresas que exportaban carne vacuna. Por lo menos en nueve de ellas participaban inversores del exterior: siete de Brasil, uno de Argentina y uno del Reino Unido. Estos nueve establecimientos el año anterior habían exportado el 48% del total de carnes; los brasileños el

39%. El total de carnes exportadas en el 2011 se integraba con 81% de carne bovina, 5% de ovina y 14% de otros productos.

En el largo plazo lo que más ha crecido en el mundo es el consumo de la carne de ave, luego la de cerdo, y en tercer lugar la vacuna. Los costos de producción de la carne vacuna son más altos que los de otras especies. Dos de las variables que inciden son el valor de la alimentación y el tiempo necesario para la faena.

La industria avícola ha adquirido cierto desarrollo. La faena aviar representa el 11% del total cárnico. Entre el 2009 y el 2012 se duplicaron las exportaciones de pollo congelado a Venezuela. Otro destino para la carne aviar han sido los países árabes. Si se implementa como está prevista la trazabilidad avícola, este rubro mejorará sus posibilidades de comercialización.

En lo que refiere a la carne de cerdo en el último tiempo la producción no abastece totalmente la demanda de la industria local. Se importa carne de cerdo congelado de Brasil.

El complejo lácteo

La lechería ha pasado por varias etapas, desde una artesanal a otra más industrial, y a la difusión en la segunda y tercera década del siglo XX de las usinas pasteurizadoras.

Al presente este sector industrial está integrado por más de treinta compañías. La más importante es la *Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE)*, que agrupa a más de 2.000 productores.

Fue creada por ley en 1935 para abastecer de leche pasteurizada a Montevideo y resolver la difícil situación por la que pasaba un conjunto de empresas. Sus plantas industriales fueron expropiadas y asignadas a la nueva sociedad, a la que se le concedió el monopolio de abasto de leche fluida a la capital uruguaya. En el año 1984 perdió ese derecho, debiendo compartir a partir de ese momento el mercado metropolitano con algunas firmas competidoras.

Pero el desafío mayor lo planteó la creación del MERCOSUR, al que respondió con éxito. En la actualidad cuenta con ocho plantas procesadoras y es la empresa privada más grande del país. Es también la principal exportadora de lácteos y una de las mayores de América Latina.

El cooperativismo arraigó con fuerza en esta industria, existiendo otras organizaciones de este tipo en el Interior de Uruguay.

En 1993 una trasnacional láctea italiana adquirió una fábrica ya existente e inició una etapa de creciente captación de IED, que se intensificó en el último tiempo con el ingreso de capitales de Argentina, Brasil, EE.UU., Nueva Zelanda y Perú.

La producción lechera comenzó un período de creciente expansión a partir de 1975. En el 2011 por primera vez superó los 2.000 millones de litros. Según datos de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA), desde el año 1990 la producción se ha duplicado holgadamente. La remisión de leche se multiplicó por seis en 35 años. Estos incrementos se lograron en un contexto muy especial: aumentó el rodeo lechero, pero disminuyeron la superficie empleada por esta actividad y el número de remitentes.

La productividad en los últimos cinco años aumentó un 48%. El sector mostró un gran dinamismo en la adopción de tecnología. Mejoraron las pasturas, la alimentación, la sanidad y la genética del ganado; se modernizaron la gestión de los tambos, los silos y la maquinaria.

La industria durante décadas se orientó a abastecer el mercado interno, para adquirir luego un perfil netamente exportador. El 63% de la producción industrial disponible se dirigió a 65 destinos. Las ventas se aproximaron a los 800 millones de dólares en el 2012, constituyendo el cuarto rubro de exportación.

Brasil y Venezuela compraron más de la mitad de los lácteos. Otros destinos importantes fueron Rusia, México y Cuba. Los principales productos comercializados fueron: leche en polvo entera y descremada, manteca y quesos.

Se trata de un comercio altamente concentrado, ya que de acuerdo a *Uruguay XXI* en el 2011 participaron en él quince empresas, pero una sola abarcó el 59% de las exportaciones.

El complejo arrocero

El cultivo del arroz comenzó a difundirse hacia finales de la década de 1910. Muy pronto canalizó inversiones de la región y también capitales uruguayos provenientes de otras actividades. Su expansión fue muy rápida. En 1936 empezó a figurar en las estadísticas de las exportaciones. En la actualidad Uruguay es el primer exportador del grano en América Latina y el noveno en el mundo. Hasta la fecha no produce arroz transgénico.



Se trata de un complejo integrado verticalmente, en el que la fase agrícola e industrial se pacta entre las partes. Hay empresas que cumplen el ciclo completo, procesando su propio grano.

Es un cultivo intensivo en capital, que requiere obras de regadío, maquinaria y equipos especializados. Desde la década de 1970 la productividad se ha incrementado. Entre 2002 y 2011 aumentó el número de productores, el área agrícola y el rendimiento por hectárea.

El proceso industrial lo realizan trece firmas, algunas con varios molinos. En los últimos años los molinos ampliaron sus instalaciones. Algunas empresas se han asociado para emprender otras actividades vinculadas a la cadena productiva: planta de parboilizado, de elaboración de biodiesel, de generación de energía eléctrica, de administración de represas.

Cinco compañías absorben el 90% de la producción. El sector industrial, que es el que se encarga de la comercialización del cereal, ha captado inversiones de Brasil (que adquirió la principal empresa) y de Suiza.

El 95% de la producción se exporta, ocupando en el 2012, con más de quinientos millones de dólares, el quinto lugar, equivalente al 5,6% del total comercializado. Los principales destinos fueron Brasil, Perú, Irán e Iraq. Las transacciones están altamente concentradas: una empresa abarca el 45% de las ventas, dos firmas totalizan el 60%.

El complejo cervecero

La elaboración industrial de cerveza comenzó en el siglo XIX estimulada por la demanda creciente de algunas corrientes inmigratorias. Su consumo se difundió rápidamente, aunque por décadas la competencia con el vino, la bebida preferida por otro sector de los migrantes, fue muy desigual.

La industria se concentró tempranamente, y se caracterizó por el surgimiento de nuevas compañías debido a sucesivas fusiones y adquisiciones de firmas existentes, que culminaron a comienzos de la década del treinta con el monopolio de una empresa con sede en Montevideo. Por esa fecha esa sociedad se había ocupado de promover el cultivo de una de las materias primas que necesitaba, la cebada cervecera. Fue por su iniciativa que se instaló para su procesamiento la primera maltería cerca de la localidad de La Paz.

Quedaban así sentadas las bases del complejo cervecero, en el que la industria acordaba con los agricultores la superficie a cultivar y el precio de las cosechas.

El control del mercado duró poco tiempo, un lustro aproximadamente. Poco después una compañía de agua mineral diversificó sus actividades, inaugurando a poca distancia de la ciudad de Minas una fábrica de cerveza con su correspondiente maltería.

En los inicios de los 50 surgió otra en el litoral, en Paysandú, que también instaló una maltería.

En 1990 inició sus actividades una nueva maltería en la zona de Nueva Palmira con la finalidad de elaborar malta para la exportación.

Pronto la industria comenzó a captar inversiones del exterior, primero de Argentina, después de Alemania y finalmente de Brasil y de otros países.

La inversión brasileña comenzó en 1998, con la adquisición de la maltería de Nueva Palmira, y culminó en el 2003 cuando las tres fábricas de cerveza pasaron a ser controladas por una transnacional que integran, entre otras, firmas de ese país.

Brasil fue un temprano cliente de la malta uruguaya y los convenios comerciales con ese país proporcionaron un mercado en creciente expansión.

La maltería de La Paz se escindió de la cervecera que la había originado y se ha mantenido independiente, recibiendo inversiones primero de capitales chilenos y posteriormente de un fondo de inversión europeo.

En la actualidad la totalidad de la cebada con destino cervecero se produce con contrato de siembra. La capacidad industrial instalada es de 290.000 toneladas anuales.

Brasil se ha constituido casi en el mercado exclusivo para la cebada cervecera y la transnacional con participación brasileña en el 2011 exportó el 88% de la malta uruguaya. También ha enviado partidas de cerveza a Brasil, Argentina y México.

En el 2012 la malta, con más de doscientos millones de dólares, ocupó el octavo lugar en las exportaciones uruguayas (2,1% del total). Brasil absorbió el 93% de la misma, constituyendo el principal producto uruguayo comprado por ese país.

La pesca

Uruguay explota recursos pesqueros en la zona común de pesca creada en 1974 por el tratado suscrito con Argentina, y en el Atlántico Sur dentro de las 200 millas (límite fijado en 1969 por una ley que precisó el espacio marítimo y declaró de interés nacional la explotación, preservación y estudio de las riquezas del mar). Se trata de una superficie casi tan extensa como la terrestre.

A partir de 1911, en que se creó el Instituto de Pesca, el Estado participa del desarrollo del sector, aunque con altibajos, cambios institucionales y distinto grado de involucramiento. Durante décadas asumió todas las etapas del complejo: captura, industrialización y comercialización. Una de sus actividades fue la faena de lobos marinos, que se venía haciendo desde la época colonial y que cesó en 1991, al liquidarse *Industrias Loberas y Pesqueras del Estado-ILPE* (1976). Careció de política pesquera hasta la dictadura, en que se diseñó el Plan Nacional de Desarrollo Pesquero. En 1975 se encomendó su instrumentación al Instituto Nacional de Pesca. El Estado concedió a los industriales créditos, subsidios en el combustible y reintegros a las exportaciones.

Hasta 1981 la captura tuvo un crecimiento acelerado. Después decayó al cambiar la política de promoción a las exportaciones, aunque salvo en 1990, hasta el año 2008 se mantuvo por encima de las 100.000 toneladas. Entre el 2009 y el 2011 fue inferior a esa cantidad.

En los últimos años ha disminuido la importancia de la pesca en Uruguay. Se atribuye este decaimiento a diversos factores (exceso de captura, conflictos

laborales, cambio en la legislación sobre la nacionalidad de las tripulaciones).

También la flota pesquera nacional ha descendido: según *Uruguay XXI* de 114 embarcaciones en el 2005 se pasó a 82 en el 2010. Sólo dos barcos pescan en aguas no jurisdiccionales uruguayas.

Las principales variedades que se obtienen son la merluza (pesca de altura), la corvina y la pescadilla (pesca costera). Se procesan en buques factorías o en plantas en tierra. Actualmente se importa pescado para aprovechar la capacidad ociosa de la industria.

El pescado es uno de los 15 principales productos de exportación de Uruguay. El grueso de las exportaciones del 2011 fue pescado congelado: sólo el 30% en filetes, en conserva u otro tipo de preparación.

Los principales mercados fueron Brasil, China y algunos países de África y Europa. La competencia de la mano de obra barata asiática y el aumento de la captura de EE.UU. y Canadá constituyen algunas de las principales dificultades que enfrenta esta industria.

Las exportaciones están concentradas: en el 2011 una empresa exportó el 32% del total; tres firmas abarcaron más de la mitad de las ventas.

La acuicultura es una actividad que de emprenderse en gran escala podría tener gran futuro. La incipiente existencia de granjas acuícolas abona esta idea. Los peces no sólo se extraen, también se siembran, se engordan en jaulas y se cultivan. Constituiría una fuente de ingresos complementaria para aquellos empresarios rurales que en sus establecimientos poseen embalses, tajamares y lagunas.

Hay una experiencia exitosa que merece destacarse: la cría de esturiones en el río Negro. El caviar obtenido se exporta y se comercializa para la industria local de cosméticos.

Las nuevas industrias

El complejo forestal

Desde que el científico Charles Darwin visitó Uruguay, el paisaje rural ha sufrido grandes modificaciones: en el siglo XIX el alambramiento de los campos y el comienzo de la forestación costera; en el XX el desarrollo agrícola y la forestación masiva.

La política de promoción forestal se inició en la década del sesenta y continuó en la siguiente. Pero fue la ley de 1987 la que le dio un impulso decisivo al establecer una política de Estado. La citada norma protegió el monte nativo y determinó zonas de prioridad forestal que abarcan una superficie cercana a los tres millones de hectáreas. Concedió estímulos fiscales, subsidios y exoneraciones. Los subsidios fueron cancelados en el 2005.

La forestación es cuestionada por un sector de la población que entiende que daña el medio ambiente, empobrece el suelo y lo inhabilita para futuros cultivos. La respuesta de los productores es que los estudios realizados no avalan estos impactos.

Los forestadores han intentado mitigar las quejas haciendo un manejo sustentable de sus plantaciones. También incentivan la integración productiva

mediante el pastoreo del ganado y el desarrollo de la apicultura.

En el año 2007, de acuerdo al *Anuario Agropecuario*, los bosques cubrían algo más de 1.700.000 hectáreas (casi el 10% de la superficie territorial). El 44% era monte nativo, a lo que hay que agregarle 70.000 hectáreas de palmares dispersos. El área forestada se aproximaba al millón de hectáreas (en 1980 no alcanzaba las 180.000 hectáreas). Las variedades más plantadas son eucaliptos (70%) y pinos (28%).

La forestación no sólo ha cambiado el paisaje, también ha generado empleo. Por otra parte ha incentivado la diversificación de las exportaciones hasta aproximarse, en pocos años, a las del complejo cárnico (en los últimos años más de 1.000 millones de dólares de exportaciones anuales). La celulosa fue el tercer producto en importancia exportado por Uruguay en el 2012. De acuerdo a previsiones de *Uruguay XXI*, será el primero cuando en el 2014 esté operativa la planta de Conchillas. Hace diez años Uruguay no existía en el mundo de la celulosa.

El complejo forestal ha captado abundante inversión extranjera en todas las fases: en las plantaciones; en las industrias del aserrío, de los tableros y de la celulosa.

A partir de los años noventa comenzó la forestación en gran escala. Se estima que cuatro transnacionales abarcan el 35% del área plantada.

Entre el 2003 y el 2004 se instalaron plantas chipeadoras y productoras de tableros.





La primera megainversión, en el entorno de los 1.000 millones de dólares, la hizo una empresa finlandesa en el año 2005 en Fray Bentos. Posteriormente fue vendida a otra firma del mismo origen. Fabrica celulosa desde el año 2007. Trabaja amparada en el régimen de zona franca, de enclave libre de impuestos.

Ha producido varios encadenamientos. Posee viveros y bosques. En la misma área industrial se instaló una fábrica que la provee de insumos químicos. Genera con biomasa la energía que consume y vuelca el sobrante de electricidad a la red nacional. La celulosa es transportada en barcazas hasta una terminal portuaria en Nueva Palmira desde donde es reembarcada para el exterior.

La segunda planta de celulosa la están construyendo capitales sueco-finlandeses y chilenos en la cercanía de Conchillas, también acogidos al sistema de zonas francas. Es una inversión cercana a los 1.500 millones de dólares, que contará con puerto propio y planta generadora de energía.

La industrialización de la madera agrega valor en cantidades muy variables: la celulosa completa en el exterior la última etapa, la fabricación de papel. Lo mismo acontece con los tableros contrachapados y en fibra que son insumos para las industrias de la construcción y la mueblería. La exportación de madera en rolos, aserrada y chipeada incluye menor valor agregado.

De todos modos, la irrupción de la celulosa produjo un salto en el PIB industrial parecido al ocasionado por la refinería de ANCAP en la década del treinta.

La instalación de más pasteras depende de que continúe la estrategia global de las transnacionales de trasladar la industria de la celulosa al hemisferio sur. Las condiciones naturales para el crecimiento y el recurso forestal necesario, 120.000 hectáreas permanentes por unidad, existen. También el espacio para incorporar nuevas áreas a la forestación.

En el 2012 los embarques de la pasta de celulosa se hicieron bajo el régimen de zona franca a dos destinos: China y los Países Bajos. Representó el 72% de las exportaciones del sector. Papel y cartón abarcaron el 8,5%; tableros y chips el 7%; madera aserrada el 4,5% y los rolos el 8%.

Las tecnologías de la información y comunicación

Algunas de las actividades de las TIC corresponden al sector servicios, otras se encuentran en una zona ambigua.

Entre las que se definen como industria se encuentra el *software*, que comenzó a desarrollarse en los años ochenta, junto con la difusión masiva de las computadoras personales. Pero fue en la década siguiente que dio el gran salto. En 1999 fue declarada de interés nacional por el Poder Ejecutivo, y en el 2000 consiguió ser exonerada de algunos impuestos.

En cierto sentido su historia es paradigmática: empresas que se iniciaron en garages, o en habitaciones, hoy se han internacionalizado y tienen oficinas en uno o más países, ofreciendo aplicaciones y consultorías en *software*. Se trata de un sector integrado por más de 250 empresas, en su gran mayoría pequeñas.

GeneXus Labs



Su desarrollo estuvo y está ligado al de la educación terciaria, ya que hace uso intensivo de conocimiento y depende de la alta calificación del personal (ingenieros, programadores, analistas, técnicos informáticos). Es de destacar que este desenvolvimiento no se explicaría sin la temprana creación en 1966 del Centro de Computación de la Universidad de la República, al que entonces se dotó de un gran ordenador de última generación que permitió sentar las bases de la carrera de computación.

El potencial de crecimiento de esta industria es grande si se piensa que recién comienzan a digitalizarse las gestiones públicas y la facturación de las empresas privadas.

Las exportaciones de servicios vinculados al *software* en el año 2010 ascendieron a 225 millones de dólares. Los principales mercados fueron Estados Unidos (27%) y diversos países de América del Sur y Central (55%).

Uruguay ha llegado a ocupar el primer lugar en América Latina por las exportaciones de *software* por habitante.

La industria audiovisual está integrada por más de un centenar de empresas especializadas en cuatro grandes áreas: animación y videojuegos, cine, televisión y publicidad. Las firmas trabajan para el mercado nacional pero también ofrecen una serie de servicios para el exterior. Entre los más demandados se encuentran la producción de piezas publicitarias. Según datos difundidos por el Instituto del Cine y Audiovisual del Uruguay, por ese concepto en el año 2012 la facturación superó los 18 millones de dólares.

La difusión masiva de la fibra óptica ofrecerá nuevas oportunidades de desarrollo y proyección internacional a ambas industrias.

La minería

La tradición minera en Uruguay se inicia en el período colonial con la explotación de las calizas y la extracción de arena y piedra para la construcción. En el siglo XIX los departamentos de Artigas y Rivera proveyeron en pequeña escala de nuevos rubros exportables: ágata y oro. Arena y diversos tipos de piedra del departamento de Colonia apuntalaron el crecimiento urbano de Buenos Aires.

El desarrollo continuó con altibajos en el siglo XX. El interés en el sector fue escaso, probablemente por la frustración de algunas experiencias y por el desconocimiento sobre las potencialidades del territorio. Ya en la década de 1920 el Instituto de Geología buscó hidrocarburos, luego esporádicamente lo hizo *ANCAP*. En los años treinta *Usinas y Teléfonos del Estado (UTE)* fugazmente incursionó en la minería. En 1956 *ANCAP* irrumpió en la industria del cemento.

A partir de mediados de los ochenta se percibe mayor interés del Estado en la prospección y explotación de los recursos existentes en el subsuelo. Entre 1997 y 2010 la minería en Uruguay, según cifras del MIEM, representó en promedio 0,25% del PIB. El sector básicamente está constituido por micro y pequeñas empresas que explotan minerales no metálicos. A partir de 1997 se reinició la extracción de oro en Minas de Corrales.



En el 2011 las concesiones para explotación apenas superaban las 20.000 hectáreas.

En el período 2003-2011 la producción minera casi se duplicó, aproximándose a 12 millones de toneladas. Comprende caliza, piedra triturada, oro, arena, balasto y otros. Una parte importante fue al mercado interno demandada por el auge de la construcción (los áridos abarcan algo más del 70% del total).

Otra parte fue exportada. En el 2010 el 71% de lo exportado fue oro y el 15% pórtland.

La definición de una política minera se ha retrasado, pues recién ahora el Estado se propone encarar la realización de un mapa geofísico para determinar qué hay en el subsuelo. En general la prospección la han realizado las empresas interesadas en el negocio.

En el 2011 se aprobó un nuevo Código de Minería y existe un proyecto de ley que pretende regular lo que para Uruguay es gran minería.

Se ha comprobado que la explotación de los yacimientos de hierro existentes provocaría durante un período de veinte a treinta años un cambio en la estructura de las exportaciones tan importante como el de la celulosa. El proyecto se encuentra actualmente a estudio y la explotación de la minería a cielo abierto es resistida por algunos sectores de la sociedad. Otros son partidarios de la minería pero hasta la última etapa, la industrial.

ANCAP ha reiniciado la búsqueda de hidrocarburos y ha licitado la prospección de zonas del espacio marítimo en un intento de limitar su importación.



La mayor parte de la actividad humana tiende a alterar el ambiente. Cada emprendimiento plantea una situación distinta para definir el límite entre desarrollo y medio ambiente. Hay dos tipos de daños: los controlables y los irreversibles. De lo que se trata es de eliminar, mitigar o compensar los impactos ambientales negativos.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, realizada en 1992 en Río de Janeiro, declaró que el desarrollo debe responder a las necesidades de las generaciones presentes y futuras. La preservación de la calidad y cantidad de los recursos naturales (aire, agua, suelos, biodiversidad) debe armonizarse con el crecimiento económico, promoviendo el desarrollo sustentable y valorizando al ser humano. La protección al ambiente deberá constituir parte integrante de ese proceso y no podrá considerarse en forma aislada. La Conferencia convocó a los Estados a desarrollar políticas de

protección del medio ambiente, a estudiar los impactos ambientales, a difundir la información, a sensibilizar a la población, a cooperar con otras naciones. El cuidado del planeta Tierra pasó a ser una causa universal.

En Uruguay la conciencia medioambiental es relativamente reciente. Hasta 1990, en que se creó el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA), se sucedieron normas dispersas y se encomendó la temática ambiental a diferentes reparticiones oficiales.

En el año 2000 se aprobó la Ley General de Protección al Medio Ambiente.

Una anterior, de enero de 1994, protege el ambiente exigiendo una serie de estudios de impacto ambiental para la instalación de industrias, proyectos forestales, canteras y otros emprendimientos. Prevé la autorización ambiental en tres etapas:

1) la de localización, en que se examinan las normas de protección ambiental ante los probables cambios en el entorno, previéndose su recomposición de no culminarse las obras proyectadas; 2) la autorización previa al inicio de las actividades, que depende de la aprobación del informe presentado por los interesados del impacto ambiental del proyecto; 3) el permiso de operación, renovable cada tres años. Existe además la posibilidad de un consentimiento especial para actividades o industrias instaladas antes de estas disposiciones.

La Dirección Nacional de Medio Ambiente (DINAMA), es la encargada de autorizar los proyectos que requieren habilitación ambiental, para lo cual evalúa los estudios que presentan las empresas. Esta tarea requiere de una variedad grande de técnicos de diferentes disciplinas. La DINAMA ha sido cuestionada por carecer del personal capacitado para cumplir su tarea. Por otra parte hay disciplinas para las que no existen técnicos formados en el país (semanario *Búsqueda*, 14 de febrero de 2013, p. 15).

En Montevideo, la Unidad de Calidad del Aire de la Intendencia Municipal (IMM), monitorea si el aire se adapta a los parámetros de la Organización Mundial de la Salud (OMS). La principal fuente de contaminación metropolitana la constituyen los vehículos, las chimeneas y las fábricas.

Los países han mostrado voluntad de avanzar en el desarrollo del derecho ambiental internacional. Uruguay, por su parte, y en cuestiones relacionadas con la industria, ha adherido al Protocolo de Montreal para proteger la capa de ozono (1987), a la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el cambio climático (Nueva York, 1992), a las convenciones de Basilea

sobre desechos peligrosos (1992), de Rotterdam sobre el comercio de algunos plaguicidas y productos químicos altamente tóxicos (2004), de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes (2004). En este momento Uruguay preside las negociaciones de un tratado mundial para evitar emisiones y vertido de mercurio, metal pesado utilizado en la minería, en la elaboración de cloro, en la producción de lámparas, termómetros, etc. (Convención de Minamata, 2013).

La industria genera vertidos líquidos y residuos sólidos, colabora en las emisiones de hollín y de gases de efecto invernadero que provocan el calentamiento global y generan residuos con diferente grado de toxicidad o poder contaminante.

Actualmente los desagües industriales deben presentar periódicamente a la DINAMA informes de evaluación y control del sistema de tratamiento de efluentes y de la gestión de los residuos sólidos. Para mejorar la calidad del agua y reutilizar la mayor cantidad posible de ella DINAMA aconseja instalar en la propia planta lagunas o piletas de tratamiento y sistemas de purificación. También recomienda el control de los gases emitidos por las calderas.

Se advierte además que una parte de los desechos (papeles, vidrios, plásticos) pueden ser reciclados.

El primer proyecto que por sus posibles consecuencias ambientales movilizó a grupos importantes de la sociedad fue el de la empresa *Botnia* en Fray Bentos. Después de un juicio internacional promovido por Argentina, se aceptó que Uruguay y Argentina realizaran el monitoreo conjunto en ambas márgenes del río Uruguay.

Hoy en día la gestión ambiental y el cuidado de los intereses de la comunidad son herramientas de estrategia empresarial. Las grandes compañías se presentan como defensoras de la sustentabilidad, una postura que siempre da réditos ya que a un sector cada vez mayor de los consumidores no solo le importan el precio y la calidad de los productos. En tal sentido los medios de comunicación han colaborado a nivel global a concientizar sobre los peligros del cambio climático.

A las PYMES, en especial a micro emprendimientos, les cuesta mucho incorporar estas nociones.

Las organizaciones y gremiales empresariales incluyen en sus agendas la temática medioambiental. Recomiendan a las empresas que incorporen la noción de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y se gestionen teniendo en cuenta un triple objetivo: las metas económicas y los impactos sociales y medioambientales que provocan. Para evaluar la gestión ambiental se utiliza una serie de indicadores, que responden a la metodología de la Iniciativa de Reporte Global (GRI). También se usa la norma de responsabilidad social de la Organización Internacional de Normalización (ISO) 2600.

En el 2009 los industriales advirtieron que la normativa para su sector era incompleta, que estaba dispersa, que debía unificarse en todos los departamentos. También reconocieron que no era cumplida de manera uniforme y que muchas veces se carecía de la tecnología adecuada (*El Uruguay industrial*, p. 46).

La falta de información y de monitoreo hacen muy difícil valorar a nivel nacional el impacto ambiental que ha tenido el desarrollo industrial. Cada

tanto aflora alguna noticia, como los altos niveles de plomo existentes en el predio de una fábrica de baterías en la ciudad de Rosario, inactiva desde hace más de 10 años.

Un estudio realizado en el 2010 en la cuenca del río Santa Lucía por la DINAMA y la Agencia Internacional de Cooperación Japonesa señaló que el vertido de un gran número de industrias excedían los límites aceptables en fósforo, amonio, grasas y aceites. Es un área en la que confluyen numerosas fábricas, además de tambos y explotaciones agrícolas.

La contaminación de la bahía de Montevideo y de los arroyos Carrasco, Pantanoso y Miguelete tiene larga data. La industria, pública y privada, la falta de saneamiento y la expulsión de líquidos y residuos sólidos de todo tipo son los causantes de ese deterioro. La Intendencia Municipal de Montevideo recién en 1968 reglamentó la disposición de las aguas residuales de la actividad fabril. Las industrias más contaminantes son las curtiembres, lavaderos de lana, elaboración de productos cárnicos, metalúrgica y química. No todas liberan sus efluentes en los cursos de agua. El 60% lo hace en los colectores; otras mediante infiltraciones a terrenos.

Desde la década del 90 el control de la IMM a las fábricas se ha regularizado y se han fijado metas para reducir el impacto ambiental. El informe 2011 de la Unidad de Efluentes Industriales de la IMM atribuye el 82% de la contaminación de origen industrial a 25 empresas. También constata algunos incumplimientos a la normativa vigente.

Tanto los particulares como el Estado están desarrollando acciones para promover la gestión

responsable de los recursos naturales y el uso racional de la energía y de todo tipo de insumos.

Entre las iniciativas más importantes del sector privado se destacan las de la Cámara de Industrias. Esta cámara creó un plan de gestión de envases retornables que abarca varios departamentos y que cumple además una función de inclusión social. La CIU proyecta instalar en Montevideo una planta de disposición final de residuos sólidos industriales, tanto de emprendimientos públicos como privados. El proyecto cuenta con apoyo municipal y será una solución para aquellas industrias que deben acumular este tipo de desechos en sus predios o en vertederos no acondicionados para tal fin.

El Estado ha impulsado la provisión de servicios básicos de agua y saneamiento y ha colaborado en la toma de conciencia de que el agua es un recurso escaso. Acaba de aprobar la obligación de conectarse a la red pública de saneamiento.

También ha introducido la dimensión ambiental en su política de promoción de inversiones, en su política energética y en su política de combustibles.

La diversificación de la matriz energética proveerá de un producto más limpio, disminuirá la dependencia del petróleo y evitará la permanente amenaza de las fluctuaciones que provoca el régimen hídrico. En tal sentido es de destacar el avance logrado en la instalación de parques eólicos, en la difusión de calentadores solares, en la posibilidad de adquirir el excedente de la electricidad producida por plantas industriales que consumen biomasa.

La incorporación de biocombustibles a los derivados del petróleo y la inminente desulfurización de

los combustibles mejorará sensiblemente la calidad del aire.

El gas, cuyo uso intensivo se piensa asegurar a la industria, es el combustible fósil con menores emisiones de gases de efecto invernadero por unidades de energía.

Estos proyectos y realidades apuntan a alcanzar una relación más amigable con el ambiente. No obstante aún queda mucho camino por recorrer, como fortalecer la institucionalidad ambiental y mejorar los procedimientos de evaluación y de difusión de la información.

Límites y perspectivas de la industrialización

La riqueza de las naciones siempre se ha asociado a la industrialización. Es una postal ya clásica, legada por el siglo XIX. A su vez el desarrollo fabril se relaciona a varias imágenes no menos tradicionales: la presencia de enormes altos hornos, un mercado de millones de habitantes y una cornucopia de la que aflora todo tipo de materias primas.

Hoy por hoy la ausencia de esos tres elementos no impide a ninguna sociedad la posibilidad de desenvolverse. Un país puede importar las materias primas que necesita su industria, desarrollar ramas alejadas de la siderurgia y atender la demanda de otros mercados si el suyo es reducido.

Uruguay es un país pequeño, expuesto a las fluctuaciones de la economía global. La posibilidad de desplegar sus potencialidades depende de su inserción

internacional, de la calidad de su relacionamiento con la región y con el mundo.

Para industrializarse debe tener la capacidad de superar sus limitaciones. A continuación enumero solo algunas de las restricciones más notorias:

- 1) **La ausencia de un proyecto nacional**, entendiendo por tal la unidad de todos los actores detrás de propuestas para lograr un objetivo específico.

Hay proyectos sectoriales; programas partidarios; políticas de gobiernos de ayer y de hoy. Del plan de la Comisión de Inversión y Desarrollo Económico (CIDE) de 1965, al presente, se han realizado varios diagnósticos.

Pero la sociedad uruguaya hasta el momento de escribir estas líneas ha revelado tener enormes dificultades para pasar de la etapa deliberativa a la concreción de los acuerdos que alcanza. Es como si a último momento el sistema político tuviese miedo de ceder espacio y liderazgo. Así se han perdido grandes oportunidades: la *Concertación Nacional Programática* (1984-85); el *Consejo de Economía Nacional* (2005).

Si vamos a referirnos al capítulo industria, es necesario señalar que el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), implícito en el presunto proyecto nacional del período presidencial de Luis Batlle Berres, no fue realizado con los ganaderos, sino contra ellos, obligándolos a ceder parte de sus ganancias.

El modelo que le sucedió, implementado por la dictadura, se financió transfiriendo ingresos de los asalariados.

Ahora resta perseguir un modelo autosustentable. Esto no significa que en algún momento el Estado no apoye a sectores débiles pero viables con el objetivo de favorecer su desenvolvimiento. Sin embargo la protección y las renunciaciones fiscales deberían ser limitadas, acotadas en el tiempo.

El camino emprendido últimamente, de convocar a consejos sectoriales para acordar el desarrollo de algunas actividades, en los que participan el Estado, los empresarios y los obreros, es una experiencia parcial, promisorias, a evaluar en el futuro.

- 2) **La dimensión del mercado interno.** Los índices demográficos de Uruguay son conocidos. Revelan escaso crecimiento de la población, alta tasa de envejecimiento y zonas del territorio con baja densidad de moradores.

Un sector importante de la industria está orientado al mercado interno. Abastecer a la población y alcanzar la seguridad alimentaria son sin duda valores válidos y merecen ser tenidos en cuenta. Pero la demanda industrial insuficiente limita a los empresarios que no tienen posibilidades de colocar sus productos en el exterior a producir sin economías de escala, obteniendo productos más caros.

El número de habitantes obliga a buscar otras alternativas que las que puede ofrecer un mercado de menos de tres millones y medio de consumidores. El tamaño óptimo, la posibilidad de ganar eficiencia y ser competitivos, solo la puede ofrecer la demanda ampliada, el mercado externo. Dadas estas circunstancias exportar no es una actividad complementaria, es esencial.

Las consecuencias del envejecimiento de la población probablemente en el mediano plazo obliguen a una mayor tecnificación, buscando que las máquinas solucionen la escasez de mano de obra.

3) **Las características del comercio exterior.** Los más de ciento sesenta destinos en que Uruguay coloca sus productos expresan el esfuerzo realizado para diversificar y aumentar los mercados. Este objetivo es imperativo si se repara que en el 2012 las ventas destinadas a Brasil, y el descenso de las realizadas a Argentina, muestran que el impulso proporcionado por la región ha perdido fuerza.

Ese año las principales exportaciones de Uruguay fueron soja, carne bovina congelada, arroz, trigo, quesos y leche en polvo, pasta de celulosa, madera, plásticos. Productos primarios y manufacturas de origen agropecuario, con poco valor agregado, lideraron el incremento de las exportaciones.

Se destaca el crecimiento exportador de la soja en el último quinquenio: ha sido explosivo, en toneladas se ha multiplicado por 3,5. Fue el segundo producto exportado y, de mantenerse esta tendencia, irremediablemente desplazará a la carne.

China es el principal destino de la soja uruguaya y se ha convertido en el mayor demandante de materias primas y manufacturas alimenticias locales. Fue, además, el principal socio comercial, relegando al segundo puesto a Brasil. Uruguay le compró artículos de telefonía, de procesamiento de datos, insecticidas, vehículos, entre otros productos.

Este tipo de comercio hace recordar a la hegemonía en el siglo XIX del Reino Unido, y a su concepción de la división internacional del trabajo,

caracterizada por la existencia de naciones “talleres” y países “factorías”.

Es cierto que el nuevo sector agropecuario ha incorporado tecnología y valor agregado. Pero ese tipo de economía mantiene al país dependiente de variables que no controla, sujeto a las fluctuaciones de ciclos económicos ajenos. Si bien en lo inmediato China no ha tenido éxito en la búsqueda de la autosuficiencia de alimentos, nada asegura que en el futuro no lo alcance. La demanda puede cambiar, los precios pueden variar.

4) **La incertidumbre macroeconómica.** La industria es muy sensible a las políticas económicas, a la falta de previsibilidad en el mediano y largo plazo.

Basta recordar que en treinta años, entre 1973 y 2003, se renovó cinco veces el régimen cambiario y tres el de fijación del salario.

La permanente variación de rumbo es multicausal: puede ser por razones ideológicas, consecuencia del libre juego democrático; por las diferencias en el uso de instrumentos para alcanzar un objetivo; por la extrema vulnerabilidad de Uruguay a acontecimientos generados en el exterior.

La inflación y la competitividad han sido dos preocupaciones permanentes.

Las estimaciones del INE acerca de las tasas anuales de inflación muestran que en los últimos cincuenta años el período 2004-2012 ha sido el más extenso con inflación de un dígito, casi una década. De 1962 a 1998 la inflación fue de dos dígitos; en tres oportunidades superó el cien por ciento (1967, 1974, 1990).

La inflación deteriora los salarios, las pasividades, los ingresos fijos e incide directamente en el consumo. A los empresarios les suma incertidumbres, les dificulta la toma de decisiones y las previsiones a largo plazo.

La competitividad está dada por la productividad, el tipo de cambio y por el “costo país” (precio del trabajo, de la seguridad social, de la energía, del transporte, etc.). Si la moneda se aprecia o deprecia en relación a la de los principales socios comerciales se dificultan o se estimulan los negocios. Un país no puede encarecerse frente a sus competidores comerciales.

5) **La provisión de energía.** La expansión de la industria requiere energía abundante y barata (electricidad, leña, fuel-oil, gas, etc.).

La energía tiene un peso importante en el costo de las empresas y en su competitividad. En general Uruguay se ha caracterizado en la región por el precio alto de la energía y de los combustibles.

La política energética ha sido peculiar en lo que refiere a la electricidad. Recién en la década del cuarenta se alcanzó la igualdad tarifaria de los “dos” países, Montevideo y el Interior. Por otro lado para los grandes consumidores, entre los que se encuentra la industria, el precio del suministro es menor.

En ciertos períodos se ha alentado el uso de la electricidad, en otros, a disminuir su consumo. Un sector de los empresarios ha invertido en la generación de energía en sus establecimientos para sortear estas dificultades o para aprovechar su propia biomasa.



© María José Zubillaga (El Observador)

La política energética de mediano plazo alienta a diversificar la matriz en base a recursos renovables.

6) **El transporte.** La infraestructura es imprescindible para el desarrollo y hay una correlación directa entre ella y el PIB per cápita. Su diseño —o reestructura— debería contemplar dos sectores fundamentales: el productivo (agro e industria) y los servicios (logística y turismo).

Uruguay en este plano está alejado de los países del primer mundo, aunque en puertos y carreteras pavimentadas no sale mal parado en los promedios latinoamericanos. Si se hace otro tipo de evaluación, teniendo en cuenta los puertos fluviales, la caminería rural y departamental, y el estado de la red existente, la conclusión no es favorable. Cuenta con adecuada conectividad aérea para los volúmenes de productos de alto valor agregado que salen por esa vía. Pero la ausencia de oferta ferroviaria para grandes cargas incide en el costo de los fletes.

Se advierte la necesidad de mejorar la infraestructura básica teniendo en cuenta el futuro que se avecina: el aumento del transporte de grandes cantidades de madera y de piedra caliza para las industrias que están en construcción.

7) **La cultura empresarial.** En Uruguay existen industriales destacados, pero no líderes industriales. Las empresas, si bien han hecho un esfuerzo en invertir en tecnología y en gestión, en general son poco innovadoras. Sólo una parte del empresariado se ha modernizado y ha cambiado de mentalidad. Para el nuevo empresario la meta debe ser el mundo, no la comarca. El emprendedurismo

merece ser alentado y apoyado, es una apuesta al riesgo, pero también a la renovación.

8) **Los recursos humanos.** La emigración de personal capacitado, la calidad y el diseño de la oferta educativa, han incidido en la escasez de mano de obra calificada. El bajo nivel educativo afecta el uso de tecnología y la productividad de la industria.

Se requiere, además de un grado adecuado de educación formal, de conocimientos y habilidades específicas para las diferentes etapas de la producción.

Para algunos sectores que se desean desarrollar faltan egresados universitarios (ingenieros, geólogos, biólogos, etc.).

9) **La tecnología.** Si aumenta la productividad mejora la competitividad. Una vía de alcanzar este objetivo es innovar y aumentar la inversión en nuevas tecnologías.

10) **El crédito.** La oferta y el precio del dinero también inciden en la competitividad. El mercado de valores tiene escaso desarrollo. Existen instituciones crediticias, una multiplicidad de programas promocionales, pero no un banco especializado exclusivamente en el crédito a la actividad productiva.

11) **El ritmo del Estado.** La reforma estatal debería encarar la modificación de los trámites públicos. Los plazos para crear empresas, resolver licitaciones y autorizar proyectos son largos, se pierden oportunidades de inversión (y de generar empleos). Industrias que para su desarrollo

dependen del mercado que les puede proporcionar el Estado, debido a las demoras, deben prescindir de abastecerlo.

Partiendo de estas restricciones (y de otras que no abordo) ¿tiene futuro la industria?

La respuesta no es simple. Actualmente la idea predominante es que Uruguay debe insistir en intentar armonizar todas las actividades rentables. No puede prescindir del agro y de la industria. Pero tampoco del turismo, de la logística, de la banca y del comercio. Cada una de ellas colabora en la generación de riqueza.

El agro y la agroindustria constituyen la columna vertebral de la inserción comercial internacional de Uruguay. La posibilidad de agregar más valor a los productos con los que se tienen ventajas comparativas es una opción razonable. Siempre y cuando no sea el único camino, pues existe necesidad de alentar otros cambios en la matriz productiva para abandonar la primarización a que condena la exportación de materias primas. Es oportuno plantear un nuevo modelo industrial, más diversificado.

Nuestro tiempo es un tiempo en el que muchas actividades con gran futuro no se asocian a la industria ni requieren de grandes espacios físicos ni de enormes chimeneas.

La sociedad del conocimiento está ahí, al alcance de la mano. Depende de la inteligencia y consume información, entretenimiento, diseño.

La exportación de semen y de embriones congelados bovinos, de medicamentos de uso veterinario y otros productos es ya una realidad. Sirve de muestra de la potencialidad actual de la biotecnología. Ella también incide en la producción de alimentos.

Para un país pequeño el mundo está lleno de oportunidades. Hay que saber encontrarlas y explotárlas. Es necesario exportar más, pero también exportar mejor, apostando a la innovación y vendiendo calidad. La multiplicidad disminuye o neutraliza la vulnerabilidad.

Hace medio siglo, en los años sesenta, los que entendían que el país todavía era viable, si tenían dudas las satisfacían debatiendo sobre el modelo de desarrollo más conveniente, o buscaban espejos ajenos en los que mirarse. Hoy la discusión es otra: si las relaciones con Brasil y China desembocarán en una nueva dependencia; si se debe dar luz verde a la mega minería y en qué van a emplearse las regalías; si se posee o no yacimientos de hidrocarburos, si será una bendición o no explotarlos; si la inversión se mantendrá en el entorno del 20% del PIB. Mañana habrá nuevas inquietudes. Es que hay una sentencia que no por repetida deja de ser válida: lo único permanente es el cambio.





Bibliografía

- ABELLA, Edgardo Héctor, “Las exportaciones no tradicionales”, **El Día a la exportación uruguaya en permanente desarrollo**, suplemento diario *El Día*, Montevideo, 18 de febrero de 1977.
- Anuario Estadístico Agropecuario 2010**, MGAP-DIEA, Montevideo *
- ASTORI, Danilo, BUXEDAS, Martín, **La pesca en el Uruguay**, CIEDUR-EBO, Montevideo, 1986.
- BÉRTOLA, Luis, BITTENCOURT, Gustavo, “Veinte años de democracia sin desarrollo económico” en CAETANO, Gerardo, **20 años de democracia**, Taurus, Montevideo, 2005, pp. 305 a 329.
- BITTENCOURT, Gustavo, “¿Hacia dónde va el *modelo de desarrollo económico* en Uruguay? Lo que nos falta para la Estrategia Uruguay III Siglo” en AROCENA, Rodrigo y CAETANO, Gerardo, **La aventura uruguaya**, Random House Mondadori-Sudamericana, Montevideo, 2011, pp. 226 a 261.
- CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY- DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS, “La situación actual de la industria manufacturera”, *Semanario Crónicas Económicas*, Montevideo, noviembre de 1985.
- CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY, **Por un país productivo – Día de la Industria**, Suplemento *El País*, Montevideo, noviembre de 1999.
- CANCELA, Agustín et al., **El complejo agroindustrial arrocero uruguayo**, Facultad de Agronomía, Montevideo, 2012. *
- Caracterización de las empresas exportadoras uruguayas**, Documento de Trabajo N° 4, Departamento de Inteligencia Competitiva, Instituto Uruguay XXI, Montevideo, abril, 2012. *
- CINVE, **Introducción al Uruguay de los noventa**, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1990.
- CINVE, **Para entender la economía del Uruguay**, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, 2006.
- COMISIÓN INTERPARTIDARIA PARA EL ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA MINERÍA DE GRAN PORTE, **Situación actual de la Minería en Uruguay**, MIEM, Montevideo, 18 de agosto de 2011. *
- DASSATTI, Cecilia, MÁRQUEZ, Gonzalo, “La economía uruguaya 1960–2010” en NAHUM, Benjamín (Coordinador), **1960–2010 Medio siglo de historia uruguaya**, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 2012, pp. 231 a 272.
- Dairy Industry – Investment Opportunities in Uruguay**, Uruguay XXI, Montevideo, Julio 2012. *
- DERES. **Un compromiso empresarial responsable**, Suplemento *El Observador*, Montevideo, 10 de septiembre de 2010.
- El gobierno del cambio – Propuestas y proyectos; Propuestas para un país productivo; Cambiemos – Uruguay productivo**; Encuentro Progresista-Frente Amplio – Nueva Mayoría, Montevideo, 2004.
- EL PAÍS, Indicadores de Mercado, “Desindustrialización alcanzó a todos los departamentos”, Montevideo, 22 de agosto de 1997, p. 1.
- El Uruguay entre todos– El programa 2000 del Foro Batllista**, Montevideo, 1994.
- El Uruguay Industrial**, Cámara de Industrias del Uruguay, Montevideo, 2009. *
- En el Nuevo Uruguay**, N° 2, Montevideo, diciembre 1978.
- Estadísticas del sector lácteo 2011**, Serie Trabajos Especiales N° 309, DIEA, Montevideo, enero, 2013. *

- FABANI, Claudia, “Actividad en la industria de carnes y sus repercusiones en el empleo”, **Foro de las carnes**, INAC, Montevideo, 2 de junio de 2011. *
- FERREIRA, Diego, “Spot bueno y bonito pero ya no barato”, *El Empresario-El País*, Montevideo, 28 de diciembre de 2012, pp. 12 y 13.
- GABRIEL, Ignacio, “Industria a la intemperie”, *El Observador del Fin de Semana*, Montevideo, 11 de octubre de 1997, pp. 2 a 4.
- GABRIEL, Ignacio, “El nuevo mapa Made in Uruguay”, suplemento *Café & Negocios*, *El Observador*, Montevideo, 30 de julio de 2000, pp. 4 a 6.
- GARCÍA COUTO, Santiago, **La industria manufacturera uruguaya entre 1998 y 2010**, DT 03/11- Departamento de Economía – Universidad Católica, Montevideo, octubre de 2011. *
- GRUPO INTERDISCIPLINARIO DE ECONOMÍA DE LA ENERGÍA, **La economía uruguaya en los noventa**, Convenio UTE-Universidad de la República, Montevideo, 1996.
- IMM, Unidad de Efluentes Industriales, **Evaluación de la contaminación industrial – Año 2011**, Intendencia Municipal de Montevideo, Montevideo, 2012. *
- INAC- Anuario Estadístico 2011**, Instituto Nacional de Carnes, Montevideo. *
- Informe de comercio exterior de Uruguay-Año 2012**, Uruguay XXI, Montevideo, enero, 2013. *
- Inversión Externa Directa en Uruguay**, Uruguay XXI, Montevideo, octubre, 2012. *
- IRURETA GOYENA, Javier (editor), **Industrias del Uruguay**, Montevideo, 1999.
- JACOB, Raúl, “Grupos económicos en la industria cervecera uruguaya: una perspectiva histórica”, PHES/FCS, www.rauljacob.com, Montevideo, 2002.
- LABORDE, María Noel, **Veinte años de historia de la industria nacional**, Cámara de Industrias del Uruguay, Montevideo, 2003 *
- LAGAXIO, Luis (consultor), SOLÓRZANO, Fernanda (contraparte), **Informe final Sector Celulosa**, Programa Presidencia de la República-UNIDO 2007-2010, Montevideo.*
- MAGARIÑOS, Gustavo, “Integración tripartita: dos que no son tres”, diario *El Día*, Montevideo, 8 de julio de 1990, p. 6.
- MUSLERA, Fernanda, “La hora de la autogestión”, *El Observador*, Montevideo, 4 de agosto de 2012, pp. 2 a 5.
- NOTARO, Jorge, **La política económica en el Uruguay 1968-1984**, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1984.
- NOTARO, Jorge, “La batalla que ganó la economía 1972-1984” en **El Uruguay del siglo XX-La economía**, Instituto de Economía – Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 2001, pp. 95 a 121.
- 90 Aniversario Cámara de Industrias del Uruguay – 70 Años El País**, Montevideo, 23 de noviembre de 1988.
- Números de la industria**, Dirección Nacional de Industrias (www.dni.gub.uy), Montevideo, 7 de enero de 2013. *
- PADRÓN, Álvaro, “Movimiento sindical y empresarios: un diálogo difícil y necesario” en CAETANO, Gerardo, **20 años de democracia**, Taurus, Montevideo, pp. 367 a 379.
- Partido Nacional- Programa único para el período de gobierno 1990-1995**, Secretaría de Asuntos Sociales del Partido Nacional, Montevideo, 1989.
- PÉREZ, Sebastián, **La industria manufacturera- Aspectos de su estructura y desempeño reciente**, www.ciu.uy, Montevideo, 16 de febrero de 2011. *

PÉRGOLA, Gastón, “La salud de la cuenca del Santa Lucía”, *El País Digital*, Montevideo, 24 de febrero de 2011. *

Por el Uruguay y su Gente – Síntesis de la propuesta programática del Partido Colorado, Montevideo, 1999.

Por un Uruguay para todos, Diario *El Día* y Fundación José Batlle y Ordóñez, Montevideo, 1984.

Propuestas para seguir construyendo un país de primera, Frente Amplio, Montevideo, 2009.

REHERMANN FERNÁNDEZ, Nicolás, **Caracterización del sector de energías renovables**, OPP-MIEM, Montevideo, 2011.*

Sector arrocero, Uruguay XXI, Montevideo, junio. 2011

***Sector pesca y acuicultura**, Uruguay XXI, Montevideo, setiembre 2012. *

Servicios globales de exportación, Uruguay XXI, Montevideo, octubre 2011. *

60 meses... que cambiaron al país, Instituto Manuel Oribe, Montevideo, 1996.

SILVEIRA, Susana. “Érase un arroyo” (entrevista a la Ing. Alicia Raffaele Vázquez), *La Diaria Digital*, Montevideo, 22 de diciembre de 2009. *

SOUTO, Gonzalo, “Cebada cervecera y malta: situación y perspectivas”, **Anuario OPYP 2011**, MGAyP, Montevideo, 2011, pp. 129 a 137. *

SZARFMAN, Eva, “Una década negativa para la industria” (Balance de la CIU), *El Observador*, Montevideo, 26 de setiembre de 1999, pp. 19 y 20.

Uruguay 1973–1981, Dirección Nacional de Relaciones Públicas, Montevideo, 1981.

VV.AA., **Contribución a la historia económica del Uruguay**, Academia Nacional de Economía, Montevideo, 1984.

YAFFÉ, Jaime, “Economía y dictadura en Uruguay, una visión panorámica de su evolución y de sus relaciones con la economía internacional (1973–1984)” en *Revista de Historia*, N° 61–62, Universidad de Costa Rica, 2010, pp. 13–35.

(*) Publicado en la página web de la institución citada





- Cuántos y cómo somos** / Juan José Calvo e Ignacio Pardo
- Mujeres** / Mónica Cardoso
- Letras** / Alfredo Alzugarat
- Movimientos sociales** / Rodolfo Porrini
- Música** / Rubén Olivera y Coriún Aharonián
- Fútbol y otros deportes** / Ricardo Piñeyrúa
- Artes visuales** / Gabriel Peluffo
- Uruguay en el mundo actual** / Gabriel Oddone
- Costas** / Daniel Conde
- Ciencia y tecnología** / Judith Sutz
- Carnaval y otras fiestas** / Milita Alfaro y Antonio Di Candia
- Migraciones** / Adela Pellegrino
- Cine y medios masivos** / Rosalba Oxandabarat y Gabriel Kaplún
- Vivienda** / Jack Couriel y Jorge Menéndez
- Turismo** / Carlos Peña
- Mundos rurales** / María Inés Moraes
- Salud** / Miguel Fernández Galeano y Wilson Benia
- Educación** / Gerardo Caetano y Gustavo de Armas
- Teatro y danza** / Roger Mirza y Silvana Silveira
- Iguales y diferentes** / Wanda Cabella y Mathías Nathan
- El agro** / Eduardo Errea y Gonzalo Souto
- **Industria** / Raúl Jacob
- Sociedad urbana** / Fernando Filgueira y Fernando Errandonea
- Derechos Humanos** / Fernando Ordoñez