

### **III. Situación actual y perspectivas**

#### **Capítulo 6. La Producción y el Empleo. Las perspectivas**

##### **6.1. Evolución reciente de la producción y el empleo**

Las industrias metal-mecánicas experimentan desde fines de los años 80' una aguda contracción, que condujo a una reducción de la producción y del empleo, a una importante concentración en un menor número de empresas y a una fuerte descapitalización como resultado del cierre de numerosas empresas y de la desactivación de parte del activo fijo acumulado. Este proceso contractivo se vincula con la apertura comercial del país y, desde inicios de los 90', con la integración regional en el Mercosur y con nuevas regulaciones para ciertos mercados (como el automotriz).

La evolución, sin embargo, no fue similar en todas las ramas metal-mecánicas. A continuación, analizaremos separadamente: el sector siderúrgico, el metalúrgico, la industria naval y la de automotores y autopartes.

##### **6.1.1. SIDERURGIA**

###### **6.1.1.1. Producción**

El Índice de Volumen Físico de la Producción (IVF) de las industrias básicas de hierro y acero (371) se contrajo un 32,8% entre 1988 y 1996; posteriormente experimentó una cierta recuperación, situándose el IVF de 1998 un 23,5% por debajo del de una década atrás.

Las ventas totales de este agrupamiento tuvieron un crecimiento en 1997 y 1998, que acompañó la mayor producción.

<b>Base 1988 = 100</b>	
<b>1988</b>	<b>100,0</b>
<b>1993</b>	<b>79,0</b>
<b>1994</b>	<b>72,4</b>
<b>1995</b>	<b>68,6</b>
<b>1996</b>	<b>67,3</b>
<b>1997</b>	<b>73,4</b>
<b>1998</b>	<b>76,5</b>

*Fuente: INE*

<b>Cuadro No. 6.2 SIDERURGIA (Agrupación 371) VALOR AGREGADO BRUTO DEFLACTADO</b>	
<b>1988</b>	<b>60.240,0</b>
<b>1991</b>	<b>58.280,7</b>
<b>1993</b>	<b>80.979,8</b>
<b>1994</b>	<b>97.654,0</b>
<b>1995</b>	<b>106.872,0</b>
<b>1996</b>	<b>150.017,0</b>
<b>1997</b>	<b>179.663,0</b>
<b>1998</b>	<b>189.499,0</b>

*Fuente: elaboración propia en base a datos del INE*

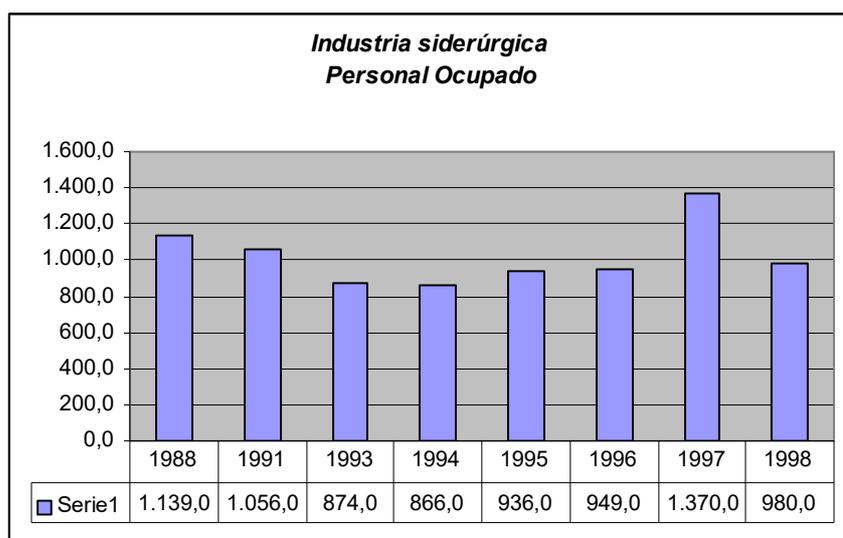
Medida la producción siderúrgica en términos de Valor Agregado Bruto deflactado hubo en los años 90' un significativo crecimiento, asociado a la dinámica de la demanda de la industria de la construcción<sup>1</sup>.

En comparación con la industria manufacturera en su conjunto:

- El Índice de Volúmen Físico de la Industria Manufacturera, para una base 1988 = 100, en 1998 era 108,1; y para la industria siderúrgica era 76,5; o sea que bajó la participación de esta agrupación en el volúmen físico de la producción industrial;
- Pero si en 1988 la industria siderúrgica representaba el 0,7% del Valor Agregado Bruto de la Industria, en 1998 ya representaba el 1,4%, o sea que había duplicado su participación en la producción industrial;
- Esto puede significar que la producción física siderúrgica actual tiene un mayor componente de valor agregado –o en otros términos, de trabajo nacional- que hace una década atrás; con menos volúmen físico se agrega más valor.

### 6.1.1.2. Empleo

La agrupación 371 (industrias básicas de hierro y acero), que fue relativamente menos afectada por el descenso del empleo, en 1988 empleaba a 1.139 personas y una década después a 980 personas (un 14% menos). En esta agrupación hubo un fuerte descenso del empleo a comienzos de los 90' -lo que coincidió con el cierre de algunas plantas-, pero luego hubo una recuperación. Si en 1993 el número de operarios ascendía a 874, en 1998 eran 980; a su vez, en este quinquenio las horas trabajadas por obreros crecieron un 22,8%.



Sin embargo, cotejando otras fuentes de información, la caída del empleo sectorial parece haber sido más significativa.

Entre las empresas que emplean a 5 o más trabajadores, el nivel de empleo parece haberse reducido a aproximadamente la mitad entre 1987 y 1998, si cotejamos los datos del Censo Económico de la primer fecha con la Encuesta a Empresas Metal-Mecánicas<sup>2</sup>. Tal como se observa en el siguiente cuadro los empleos siderúrgicos entre las empresas mayores habría pasado de 1.079 a 523.

	SEGÚN CENSO 1988	SEGÚN ENCUESTA 1998

<sup>1</sup> Las discordancias entre el IVF y el VAB deflactado de la agrupación 371 están en proceso de análisis y contrastación con los datos resultantes de la encuesta a empresas que se está procesando en este momento.

<sup>2</sup> Que relevó a todas las empresas con 20 o más ocupados y a una muestra de empresas menores.

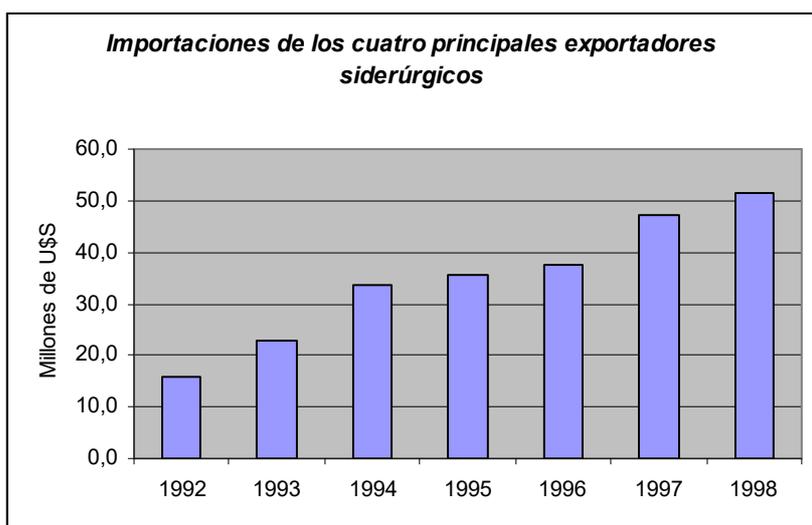
		Estratos según personal ocupado por empresa							
Ramas		TOTAL	5 a 9	10 a 19	Más de	TOTAL	5 a 9	10 a 19	Más de 20
3710	Siderurgia	1079	43	139	897	523	135	126	262
3720	Metales no ferrosos	291	22	40	229	114	26	16	72
3811	Cuchillería, cerrajería, etc.	1117	229	130	758	396	148	120	128
3812	Muebles metálicos	560	134	138	288	431	82	100	249
3813	Materiales estructurales	1188	374	398	416	1803	341	297	1165
3819	Productos metálicos diversos	4800	687	794	3319	2131	445	560	1126
Subtotal	381 Productos metálicos	7665	1424	1460	4781	4761	1016	1077	2668
Subtotal	382 Maquinaria y equipos	2367	894	668	805	2143	739	409	995
3841	Industria naval	884	75	124	685	354	58	56	240
3843	Automotriz y autopartes	3863	388	410	3065	1483	228	106	1149
3844	Bicicletas y motos	187	35	16	136	548	0	0	548
Subtotal	384 Material de transporte	4934	498	550	3886	2385	286	162	1937
<b>TOTAL</b>	<b>Industrias metal-mecánicas</b>	<b>16336</b>	<b>2881</b>	<b>2857</b>	<b>10598</b>	<b>9926</b>	<b>2202</b>	<b>1790</b>	<b>5934</b>

Fuente: INE y Encuesta a Empresas Metal-Mecánicas

### 6.1.1.3. Importaciones

Las importaciones de productos siderúrgicos se incrementaron en un 121,6% entre 1990-1997. Este crecimiento lleva implícitos desplazamientos de producción nacional por extranjera. Pero fue protagonizado, en buena medida, por las propias empresas siderúrgicas que, ante un importante cambio de precios relativos, optaron por reemplazar productos propios por importados. El siguiente gráfico ilustra la dinámica de importaciones de los cuatro principales exportadores del sector. En algunos de estas empresas, la operativa consiste en la importación de materias primas, partes y componentes, el procesamiento de los mismos y su re-exportación.

1990	39801
1991	40581
1992	48356
1993	59574
1994	65171
1995	78912
1996	100833
1997	88215
<b>Crecimiento 1990/97</b>	<b>121,6%</b>



#### **6.1.1.4. Evaluación**

El sector siderúrgico, una vez procesada una reestructura muy fuerte, que implicó la desaparición de empresas y la concentración empresarial de la capacidad productiva –con una mayor escala de producción-, inversiones fuertes y modernización tecnológica, parece haber encontrado una base para reemprender una ruta de crecimiento, respondiendo a la demanda creciente –aunque cíclica- de la industria de la construcción. A su vez, se desarrollaron empresas con una vocación exportadora, permitiendo una dinamización de las colocaciones siderúrgicas en el exterior.

Se concretó un ajuste en la especialización sectorial. Se produce un número menor de líneas de productos, con un menor volumen físico de producción, pero con mayor valor agregado. Una parte de la producción ahora es exportada y fracciones importantes del mercado interno que antes se abastecían con producción local ahora se abastecen con productos importados.

En ese contexto, las caídas en el nivel de empleo fueron menos dramáticas que en otros sectores metal-mecánicos, y las perspectivas en el mediano plazo aparecen como más promisorias.

### **6.1.2. METALURGIA**

#### **6.1.2.1. Producción**

El IVF de las industrias de productos metálicos (381) se redujo un 64,7% entre 1988 y 1998, en lo que constituyó un proceso continuo y sistemático de retracción productiva.

Medida la producción en Valor Agregado Bruto deflactado la retracción fue menor, pero igualmente significativa. La agrupación 381 se redujo en un 24,7%, mientras que la agrupación 382 cayó un 11,5% en sus niveles productivos.

Cuadro No. 6.5	
Base 1988 = 100	
1988	100,0
1993	54,3
1994	61,2
1995	44,9
1996	42,0
1997	40,2
1998	35,3

*Fuente: INE*

Cuadro No. 6.6	
PRODUCTOS METÁLICOS (Agrupación 381) VALOR AGREGADO BRUTO DEFLACTADO	
1988	251.550
1991	278.955
1993	272.762
1994	304.741
1995	249.842
1996	227.050
1997	213.489
1998	189.445

*Fuente: elaboración propia en base a datos del INE*

Cuadro No. 6.7	
MAQUINARIA (Agrupación 382) VALOR AGREGADO BRUTO DEFLACTADO	
1988	72.940
1991	79.561
1993	84.981
1994	80.529
1995	73.291
1996	61.028
1997	65.722
1998	64.522

*Fuente: elaboración propia en base a datos del INE*

En comparación con la industria manufacturera en su conjunto:

- El Índice de Volúmen Físico de la Industria Manufacturera, para una base 1988 = 100, en 1998 era 108,1, mientras que el de la industria metalúrgica era de 35,3; o sea que bajó significativamente la participación de esta agrupación en el volúmen físico de la producción industrial;
- En concordancia con esos datos también bajó la participación en el Valor Agregado Bruto de la Industria, de 2,7% en 1988 a 1,9% en 1998.

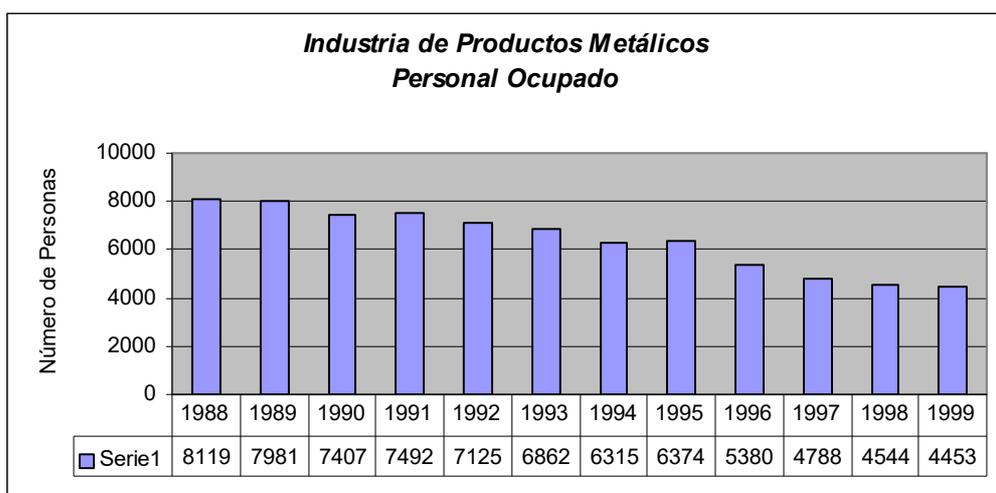
#### 6.1.2.2. Empleo

El nivel de empleo en las industrias metalúrgicas, así como en otras metal-mecánicas, se redujo aún más drásticamente que el nivel de producción. La caída no fue proporcional a la producción, puesto que las

empresas sobrevivientes a la reestructura sectorial, realizaron importantes ajustes en su organización (tercerizaciones, racionalización del trabajo, etc.) que determinaron la eliminación de numerosos puestos de trabajo en la industria. Por otra parte, la eliminación de ciertos procesos productivos -reemplazados con partes o componentes importados- redujo adicionalmente la necesidad de trabajo por cada unidad fabricada.

La agrupación 381 (productos metálicos) fue la más duramente afectada por la pérdida de puestos de trabajo. Si en 1988 empleaba 8.119 personas, esa cifra se había reducido a 4.544 en 1998 (descenso del 45,5%), de acuerdo a las cifras del INE; en 1999 está habiendo una caída adicional de los puestos de trabajo. Esta contracción del empleo afectó a todas las ramas que componen la agrupación.

La rama 3819, la que comprende el mayor número de trabajadores, entre 1988 y 1997 perdió 2.155 empleos (un 42,4% del total). Entre 1993 y 1998 el número de operarios pasó de 7.153 a 3.809, y las horas trabajadas por obreros cayeron un 46,1%.



Entre las empresas que emplean a 5 o más personas, la disminución de empleos en la agrupación 381 fue del 37,9% entre 1987 (Censo Económico) y 1998 (Encuesta a Empresas Metal-Mecánicas). El número total de puestos de trabajo se redujo de 7.665 a 4.761, pero la evolución fue muy dispar según las diferentes ramas:

- La 3811 (cuchillería, cerraduras, etc.) perdió un 64,5% de los empleos,
- La 3819 (productos metálicos diversos) perdió un 55,6%,
- La 3812 (muebles metálicos) perdió un 23%,
- La 3813 (productos metálicos estructurales) , fuertemente asociada a la demanda de la industria de la construcción, tuvo un crecimiento del 51,8%<sup>3</sup>.

En la agrupación 382 (maquinaria), la reducción de empleos entre las empresas que emplean a 5 o más personas fue menor (9,5%).

### 6.1.2.3. Importaciones

El proceso contractivo de la producción y el empleo está fuertemente asociado a una tendencia de desplazamiento de la producción nacional metalúrgica por la producción extranjera -ingresada al país mediante importaciones-.

<sup>3</sup> Algunas de las variaciones se pueden explicar por cambios en la clasificación de ciertas empresas, a partir de modificaciones que sufrieron en su estructura de producción. Por ejemplo, una empresa líder en el sector aluminio, en los años '80 estaba clasificada en la rama 3710 (dado que desarrollaba actividades de laminación), pero actualmente se la clasificó en la 3813, dado que su producción fundamental es de perfiles para la industria de la construcción.

Entre 1990 y 1997 las importaciones de productos originados en las ramas metalúrgicas pasaron de 229,7 millones de dólares a 464,6 millones, multiplicándose por 2,02, mientras las importaciones totales del país pasaron de 1.342,9 millones en 1990 a 3.716 millones en 1997, multiplicándose por 2,77.

El rubro de mayor peso en las importaciones metalúrgicas es de maquinaria y equipos, que sólo parcialmente desplazó producción nacional, dado el bajo nivel productivo nacional de partida; su crecimiento (se multiplicó por 1,82) refleja el débil proceso inversor que tuvo el país en los años 90'.

La agrupación 381 (productos metálicos) fue la que experimentó el mayor crecimiento de importaciones en la década. Las compras externas se multiplicaron por 3,65 entre 1990 y 1997.

<b>Cuadro No. 6.8</b>				
<b>IMPORTACIONES DE PRODUCTOS METALÚRGICOS,</b>				
<b>SEGÚN RAMAS DE ORIGEN (en miles de U\$S)</b>				
	Agrupaciones industriales			TOTAL
	372	381	382	
1990	15134	23106	191422	229662
1991	14807	27562	200929	243298
1992	18428	40614	268999	328041
1993	18488	72417	351520	442425
1994	21141	72852	314093	408086
1995	29007	66849	341068	436924
1996	29593	85701	417555	532849
1997	32657	84366	347543	464566
<b>Crecimiento 1997/90</b>	<b>115,8%</b>	<b>265,1%</b>	<b>81,6%</b>	<b>102,3%</b>

Pese a la intensidad del incremento de las importaciones, en los últimos años hubo una desaceleración del crecimiento de las compras externas, que podría estar indicando que la mayor parte del proceso de sustitución de producción metalúrgica nacional por importada ya se habría producido.

#### **6.1.2.4. Evaluación**

El sector metalúrgico fue el más golpeado por las reestructuras de los años 90': la mayor caída de la producción y del valor agregado a la producción, la mayor retracción del empleo, la mayor desaparición de empresas y de destrucción de capital. Las importaciones tendieron a capturar mayores fracciones del mercado interno que antes abastecía el sector metalúrgico, mientras que las exportaciones –aún creciendo- no pudieron compensar las pérdidas de mercado interno, ni convertirse –salvo para unas pocas empresas- en una estrategia exitosa de expansión productiva.

Por ende, el sector metalúrgico aparece como el agrupamiento metal-mecánico más complicado y con un futuro muy incierto.

### **6.1.3. INDUSTRIA NAVAL**

#### **6.1.3.1. Producción**

Los datos del IVF de la rama naval están subsumidos en los de la agrupación 384 (ver más adelante).

De las entrevistas a informantes calificados surge que la producción naval se retrajo en el largo plazo, como consecuencia de la desaparición de la actividad de construcciones navales y de la retracción de la demanda de la industria pesquera en crisis y de los servicios industriales. El sector se transformó en un simple ofertante de servicios de reparaciones navales.

El factor dinamizador del sector, que se expresa en los datos de exportaciones, es la demanda de reparaciones navales por parte de los buques extranjeros que arriban al Puerto de Montevideo. Este factor es el que posibilitó el crecimiento de la actividad y de las ventas en el último quinquenio.

A título de ejemplo, la empresa líder incrementó sus ventas de 6,5 a 7,2 millones de dólares entre 1994 – 1998; pero en ese período otras empresas menores se desactivaron. Pero en el conjunto de la rama, las ventas se incrementaron pasando de 10,6 a 14,6 millones de dólares.

### **6.1.3.2. Empleo**

Concomitante a la reestructuración productiva, hubo una reducción del personal empleado. En el quinquenio 1994 – 1998 en el que hubo cierta recuperación productiva basada en las exportaciones de servicios, en la empresa líder se redujeron un 30% los puestos de trabajos, mientras desaparecieron en los astilleros desactivados en el período.

Entre 1987 y 1998 los empleos totales en la industria naval, en empresas con 5 o más ocupados, se redujeron desde 884 a 354 (retracción del 60%).

### **6.1.3.3. Importaciones**

No son significativas<sup>4</sup>.

### **6.1.3.4. Evaluación**

Luego de la reestructura empresarial ocurrida en los 90' –que implicó la desactivación de actividades productivas y la especialización casi exclusiva en servicios- el factor de dinamización del sector naval pasaron a ser las exportaciones (o la venta de servicios a buques extranjeros), que tuvieron un importante crecimiento en los últimos años.

Sobre una base más estrecha, aparecen ciertas oportunidades para nuevos crecimientos, más allá de la actual coyuntura crítica.

## **6.1.4. AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES**

### **6.1.4.1. Producción**

El IVF de las industrias de material de transporte (384), muy influido por la evolución de la industria automotriz, tuvo fuertes oscilaciones en los años 90', llegando a su punto más bajo en 1996: un índice de 26,2 frente a 100 de 1988. Posteriormente, a influjo de la actividad exportadora de las dos plantas ensambladoras de vehículos automotrices, la producción creció significativamente y en 1998 el IVF era un 14,7% menor al nivel de una década atrás.

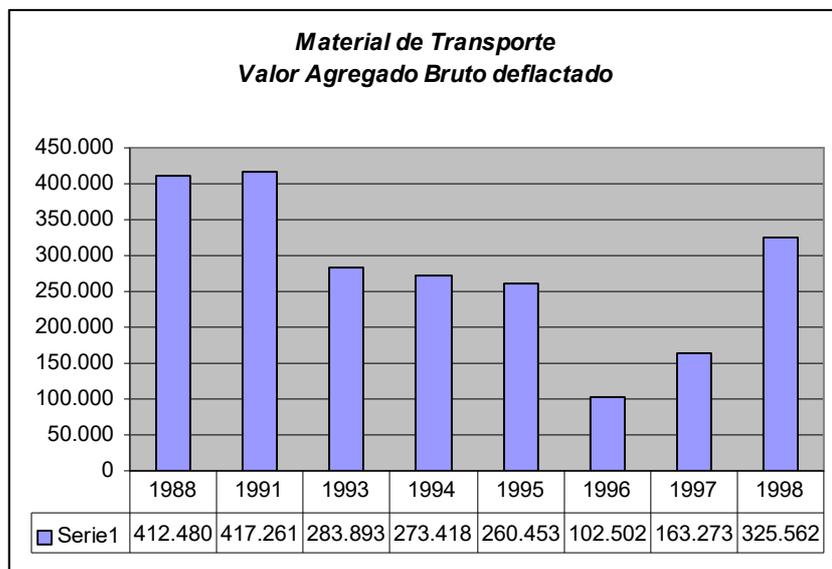
<b>Base 1988 = 100</b>	
<b>1988</b>	<b>100,0</b>
<b>1993</b>	<b>85,5</b>
<b>1994</b>	<b>114,9</b>

<sup>4</sup> Los datos aparecen agrupados en Material de Transporte (agrupación 384).

1995	57,6
1996	26,2
1997	42,8
1998	85,3
<i>Fuente: INE</i>	

Medido en Valor Agregado Bruto deflactado, la evolución del sector de material de transporte –muy influido por la rama ensambladora de automóviles- tampoco logra recuperar los niveles de la década anterior. Eso obedece a que las actividades de armado nacional se realizan con un mayor componente de piezas y kits importados y con un menor componente de trabajo local. Existen de cualquier modo fuertes oscilaciones que, como se verá, se originan en las modificaciones de los marcos regulatorios.

<b>Cuadro No. 6.10</b>	
<b>MATERIAL DE TRANSPORTE</b>	
<b>(Agrupación 384)</b>	
<b>VALOR AGREGADO BRUTO</b>	
<b>DEFLACTADO</b>	
1988	412.480
1991	417.261
1993	283.893
1994	273.418
1995	260.453
1996	102.502
1997	163.273
1998	325.562
<i>Fuente: elaboración propia en base a datos del INE</i>	



Los niveles de ventas de la agrupación 38, empujados por el crecimiento de la 384 -que sobrepasó la caída en la 381-, también crecieron en el período 1996-1998.

En comparación con la industria manufacturera en su conjunto:

- El Índice de Volúmen Físico de la Industria Manufacturera, para una base 1988 = 100, en 1998 era 108,1, mientras que el de la industria material de transporte era de 85,3; o sea que bajó la participación de esta agrupación en el volúmen físico de la producción industrial;
- La participación de esta industria de en el Valor Agregado Bruto de la Industria, pasó de 4,4% en 1988 a 1,1% en 1998;

- La mayor caída de la participación en el valor agregado que de la participación en el volumen físico de la industria, indica que la agrupación productora de material de transporte, no sólo produce menos unidades, sino que cada una de esas unidades tiene un menor valor agregado nacional, por una mayor composición de partes y componentes de origen importado.

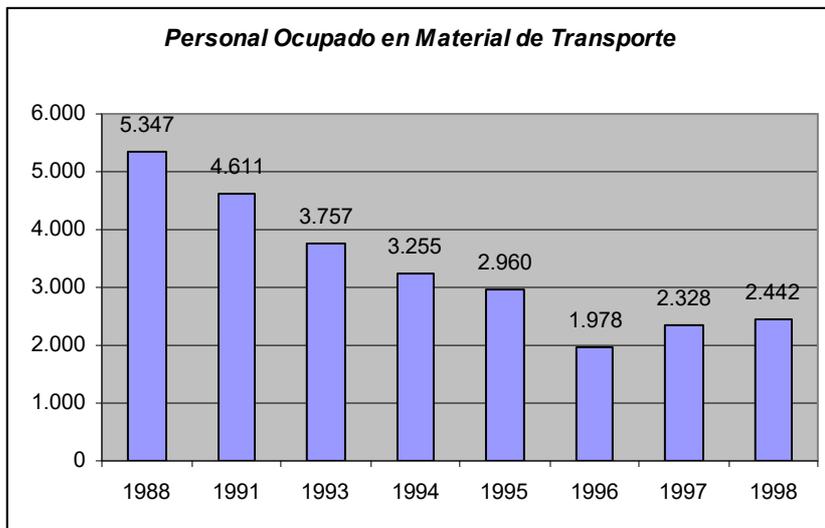
**Cuadro No. 6.11**  
**VENTAS TOTALES DE LAS AGRUPACIONES METAL-MECÁNICAS**  
**(a precios constantes de junio de 1996)**

	Agrupación 37		Agrupación 38	
96.1	58,9		259,9	
96.2	54,2		376,3	
96.3	65,5		334,4	
96.4	59,8		304,8	
<b>Promedio</b>		<b>59,6</b>		<b>318,9</b>
97.1	58,7		263,6	
97.2	68,5		360,9	
97.3	68,7		432,6	
97.4	76,8		441,3	
<b>Promedio</b>		<b>68,2</b>		<b>374,6</b>
98.1	69,9		422,5	
98.2	68,6		452,8	
98.3	78,5		520,3	
98.4				
<b>Promedio</b>		<b>72,3</b>		<b>465,2</b>

**Fuente: INE**

#### 6.1.4.2. Empleo

La agrupación 384 (material de transporte) experimentó una caída del 54,3% en los puestos de trabajo entre 1989 y 1997, pasando su número de 5.347 a 2.328, de acuerdo a las cifras del INE; en 1998 hubo una cierta creación de empleos, quedando el nivel total en 2.442. Entre 1993 y 1998 el número de operarios de la industria automotriz (3843), la más importante de la agrupación, pasó de 4.110 a 2.545, mientras que las horas trabajadas por obreros se redujeron en un 38,8%.



En empresas que emplean a 5 o más personas en el sector automotriz, entre 1987 y 1998, el empleo descendió desde 4.050 a 2.031 puestos de trabajo, perdiéndose aproximadamente la mitad. Sin embargo, la evolución fue muy dispar en las dos ramas principales:

- en el ensamblado de vehículos y producción de autopartes, el descenso fue de 3.863 a 1.483 (-61,6%),
- mientras que en la fabricación de bicicletas y motocicletas, el empleo se multiplicó, pasando de 187 en 1987 a 548 en 1998.

#### 6.1.4.3. Importaciones

Material de transporte es el rubro de mayor peso en las importaciones metal-mecánicas, por la incidencia de los automóviles 0 kilómetro; este rubro, entre 1990-1997, se multiplicó por 3,2 alcanzando a 404,4 millones en 1997 (42,2% de todas las importaciones metal-mecánicas). En total, las importaciones de material de transporte se incrementaron en un 217,9%.

Además del empuje importador, que afectó a todas las ramas de la industria, en el caso de los automóviles hubo una reestructura en la especialización internacional del país. Lo que quedó de industria ensambladora se orientó en un 100% a la exportación, mientras el mercado interno pasó a ser cubierto en un 100% por importaciones.

<b>Cuadro No. 6.12 IMPORTACIONES DE MATERIAL DE TRANSPORTE</b>	
<b>1990</b>	<b>127193</b>
<b>1991</b>	<b>169336</b>
<b>1992</b>	<b>289813</b>
<b>1993</b>	<b>384546</b>
<b>1994</b>	<b>404799</b>
<b>1995</b>	<b>336080</b>
<b>1996</b>	<b>316214</b>
<b>1997</b>	<b>404370</b>
<b>Crecimiento 1990/97</b>	<b>217,9%</b>

#### 6.1.4.4. Evaluación

La industria ensambladora de automóviles fue una de las ramas metal-mecánicas que sufrió más profundas transformaciones y un muy importante “achicamiento” –en empresas, producción y personal-. Si bien hubo una destacable dinamización en los últimos años, el panorama global es de fuertes incertidumbres –respecto a la continuidad del marco regulatorio y al futuro régimen automotor del Mercosur-. El segmento de bicicletas logró una vía de dinamización, tanto en el mercado interno como en los mercados regionales. En autopartes el panorama es variado, dependiendo de las líneas de productos.

@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@

En una visión de conjunto de las industrias metal-mecánicas, se puede afirmar que la tendencia fuertemente contractiva de la producción y de las ventas de la última década se habría frenado y que, incluso, en algunas ramas habría comenzado un crecimiento a partir de los bajos niveles a que condujo la crisis. Esta aseveración puede llegar a relativizarse, al menos provisoriamente, a partir de los efectos sobre las industrias metal-mecánicas de la crisis regional –que tiene por epicentro de Brasil-.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta que el IVF -u otros indicadores de *outputs*, como el Valor Bruto de Producción o las Ventas- no son indicadores fidedignos del nivel de la actividad productiva, puesto que en el período se tendió a manufacturar los bienes finales de cada empresa con el uso de componentes más elaborados externamente a la firma -principalmente de origen importado-, por lo que el valor agregado nacional de un mismo volumen físico de producción, es menor<sup>5</sup>.

En una visión de conjunto de las industrias metal-mecánicas se podría afirmar, preliminarmente, que la tendencia contractiva en el nivel de empleo -que ha sido muy aguda al cabo de la última década-, si bien no ha cesado se ha desacelerado. La coyuntura crítica regional, sin embargo, puede provocar -ya lo está haciendo- nuevas pérdidas de empleo, no siendo aún claro si estas pérdidas serán transitorias o definitivas.

## **6.2. Presente y futuro a la luz de la encuesta**

Se analizan a continuación algunos de los factores que están incidiendo sobre la actividad de las empresas metal-mecánicas, así como algunas primarias predicciones, a partir de los resultados de la Encuesta realizada en el marco de este proyecto.

El análisis se desagrega en los principales agrupamientos de estas industrias: siderurgia, metalurgia (productos metálicos), maquinaria, industria naval y automóviles y autopartes.

### **6.2.1. Siderurgia**

La encuesta se realizó diferenciando a las empresas por estratos de tamaño<sup>6</sup>. La mayoría de los comentarios que se harán aquí estarán referidos a las empresas con 20 o más trabajadores porque son las de mayor peso en esta industria.

En los estratos de firmas más pequeñas se estima que hay un número importante de empresas cerradas en los últimos años.

En cuanto a las firmas mayores, se trata de cuatro empresas, una de ellas grande ( más de 100 empleados) y tres medianas (entre 20 y 99 empleados). De las cuatro empresas, tres ya existían en 1994 y una fue creada en 1995.

Un primer aspecto a señalar es la importancia del mercado interno para estas empresas. En 1994 las tres empresas vendían íntegramente en el mercado interno. En 1998 dos empresas vendían solamente en el mercado interno, otra vendía el 95% en el mercado interno y una - que exportaba al mercado argentino - colocaba en el mercado interno el 20% de sus ventas.

Salvo una empresa, que declara producir a plena capacidad, las demás podrían aumentar la producción con el mismo personal actual y el incremento podría ser aún mayor contratando mas operarios. Es interesante indagar por qué no utilizan a plenitud la capacidad instalada.

La primera causa invocada por tres empresas es la demanda insuficiente, lo cual podría corresponder con la situación recesiva del Uruguay a mediados de 1999, cuando se realizó la encuesta, aunque se podría atribuir, también, a problemas más permanentes de demanda. Por otra parte, es de notar que la cuarta empresa menciona como primera causa la falta de capital o de crédito.

La segunda causa mencionada por dos empresas es la competencia desleal externa o interna; otras dos mencionan como segunda causa la dificultad para abastecerse de materia prima. Por último, la tercera causa invocada es la baja competitividad (dos empresas) y la ineficiencia organizativa (una empresa).

---

<sup>5</sup> Esto exige de ajustes importantes en la información estadística y, en particular, recurrir a cálculos más ajustados del Valor Agregado.

<sup>6</sup> El estrato N° 2 comprende empresas que ocupan entre 5 y 9 personas; el estrato N° 3 a las empresas con 10 a 19 trabajadores; y los estratos siguientes ( 4,5 y 6 ) a las empresas con 20 o más empleados.

Las causas anteriores – principalmente la tercera – conducen a indagar en la calidad de los equipos con que operan estas empresas<sup>7</sup>. Una aproximación posible es la antigüedad de los mismos. Una empresa tiene el 50% de sus equipos y otra el 45% de sus equipos adquiridos después de 1995. Pero las otras dos trabajan con equipos adquiridos con anterioridad a 1990 y, en algunos casos, con equipos incorporados a la empresa entre 1951 y 1970.

El análisis del capítulo 2 (antigüedad del equipamiento, tipo de procesos productivos, personal técnico y profesional) sugiere que – desde el punto de vista de los equipos y la preocupación por la calidad - dos de las empresas del estrato estarían en mejores condiciones competitivas, mientras otras dos pondrían de manifiesto importantes limitaciones competitivas.

En cuanto al personal ocupado, las tres empresas empleaban en 1990, a 293 operarios y las cuatro ( una se fundó, como se dijo, en 1995) daban ocupación a 262 personas en 1998. Este descenso de personal, no obstante, merece algún comentario. Mientras la empresa grande aumenta su personal de 150 en 1990 a 168 en 1998, las dos medianas lo reducen de 143 a 56 entre los mismos años. Por su parte, la cuarta empresa, mediana, creada en 1995, ocupaba en 1998 a 38 personas.

Es bueno detenerse en algunos aspectos que permiten profundizar en la evolución del personal ocupado. Ante todo, corresponde preguntarse si las empresas encuestadas han tercerizado parte de su personal<sup>8</sup>. Salvo la empresa más nueva, las otras tres han terciarizado y, al parecer, ese proceso ya estaría concluido porque todas las empresas manifiestan que no continuaran tercerizando.

Las actividades terciarizadas son: vigilancia, limpieza, transporte, administración, taller de mecanizado y terminación y torción. En ninguno de los casos la tercerización se hizo con exempleados de las empresas. En dos casos se indica que se llevó a cabo con empresas existentes previamente. Se estima que el número de puestos de trabajo suprimidos por la tercerización es de once. Esto significa el 3,8% del personal ocupado en 1994.

Otro aspecto a indagar es la evolución de la productividad de la mano de obra. Tres empresas responden que esta subió “mucho” en los últimos cinco años. Una empresa señala que la productividad subió “algo”. Esto puede explicar, en parte, el descenso de personal ocupado que se registra en el estrato. No obstante, la empresa mas grande, donde hay importante aumento de productividad, la escala de producción es adecuada y una parte importante de los equipos se incorporó con posterioridad a 1995, aumentó simultáneamente su personal un 18,7% entre 1990 y 1998.

En cuanto a las predicciones, en el conjunto de la muestra encuestada -para todos los estratos de tamaño-, es de notar que el 85% considera que las ventas disminuirán algo en los próximos cinco años, mientras que 0,7% estima que aumentarán mucho, 0,4% que aumentaran algo y 8.5% que se mantendrán igual<sup>9</sup>. Esto plantea un escenario muy poco alentador para la actividad siderúrgica en el Uruguay.

Las respuestas de las empresas, a su vez, sugieren un escenario de poco cambio en cuanto al personal ocupado tanto en el corto como en el mediano plazo.

### **6.2.2. Metalurgia**

La metalurgia, en sus distintas ramas, es el agrupamiento metal-mecánico más extendido –por el número de empresas que comprende y por el personal que emplea-. Es, a la vez, el que presenta los mayores problemas críticos.

La agrupación 372 (No Ferrosos), es la que emplea el menor número de trabajadores (poco más de un centenar). La encuesta incluyó a las únicas empresas grande y mediana, así como a una muestra de 3 empresas del estrato de 5 a 9 trabajadores.

En esta agrupación no existía capacidad ociosa en la empresa mayor (Werba), pero sí en las restantes. La principal causa a la que las empresas le atribuyen la ociosidad es a la insuficiencia de demanda, lo que

<sup>7</sup> Tal como ya se hizo en el capítulo 2.

<sup>8</sup> Tal como se analizó en el capítulo 3.

<sup>9</sup> Número de empresas ponderado por su peso en la facturación.

refleja la coyuntura recesiva experimentada por el país. La segunda razón invocada es la competencia desleal.

Las perspectivas en esta agrupación son bastante pesimistas, previéndose que caerán fuertemente las ventas y el empleo.

La agrupación 381 (Productos Metálicos) emplea a más de 4.700 personas, siendo el agrupamiento metal-mecánico más importante por su producción y su nivel de empleo. La encuesta incluyó a 34 empresas del estrato 2, a 22 del estrato 3 y 61 del estrato de empresas mayores.

La mayor parte de estas empresas señalan la existencia de capacidad ociosa. La insuficiencia de demanda es invocada como causa principal de la ociosidad por la gran mayoría de las empresas de Productos Metálicos, lo que indica cuán afectadas están por la coyuntura de crisis de la economía uruguaya. La competencia desleal y el contrabando, por un lado, y la falta de capital y/o crédito aparecen como los siguientes factores más señalados causantes de las dificultades de esta industria.

Las perspectivas predominantes son de estancamiento, tanto en producción y ventas como en empleo, si bien aparecen algunas ramas –como la de Muebles Metálicos y la de Productos Metálicos Diversos- con una proyección de moderado crecimiento.

La agrupación 382 (Maquinaria) emplea a más de 2.100 trabajadores. La encuesta incluyó a 27 empresas del estrato 2, a 9 del estrato 3 y a 20 del estrato de empresas mayores.

Al igual que en las restantes agrupaciones metalúrgicas, en la de Maquinaria, la casi totalidad de las empresas señala la existencia de capacidad ociosa. Las causales invocadas para explicar la situación son similares a las de las restantes agrupaciones, jerarquizándose la insuficiencia de demanda, de crédito, así como la competencia desleal y el contrabando.

Las perspectivas futuras son de cierta retracción.

### **6.2.3. Industria Naval**

La encuesta se realizó entre once empresas de la rama: cinco empresas pequeñas (entre 5 y 9 trabajadores); tres empresas que ocupan entre 10 y 20 trabajadores; dos empresas con más de 20 y menos de 100; y una empresa con más de cien trabajadores

En el grupo de las más pequeñas, donde trabajan treinta y seis operarios, dos de las empresas manifestaron que estarían próximas al cierre. En un caso se anunció el fin de las actividades a la brevedad y en el otro se dijo que eso ocurriría “si no mejora la situación del país”

En cuanto a las perspectivas de ventas una no aporta información, dos creen que disminuirán algo, una cree que disminuirán mucho y una cree que aumentarán algo.

En el grupo siguiente de empresas, que ocupan entre 10 y 19 trabajadores, se encuestó a tres empresas que ocupaban en 1998 a 40 personas. El panorama del empleo, respecto a nuevo personal, no era alentador en este grupo de empresas.

En el grupo de las empresas grandes predomina una que forma parte de un grupo internacional. En cuanto al personal, la empresa más grande tenía 200 trabajadores en 1990 y 140 en 1998; la segunda empresa en tamaño tenía 49 trabajadores en 1990 y 51 en 1998. Las previsiones de personal, por categorías, indica que las empresas grandes prevén que el personal se mantendrá predominantemente igual en las categorías 1, 2 5,6,7 y 8. A su vez, que predominantemente aumentará algo en las categorías 3 y 4<sup>10</sup>.

Estas empresas consideran que las ventas se mantendrán igual en el futuro.

---

<sup>10</sup> Las categorías son las siguientes: 1. Directores, propietarios, gerentes, 2. Jefes, encargados, capataces, etc., 3. Profesionales y técnicos, 4. Administrativos y vendedores, 5. Oficiales/ Operarios de mayor calificación, 6. Medio Oficiales, 7. Peones, aprendices, ayudantes, y 8. Limpieza, vigilancia, transporte, etc.

#### **6.2.4. Automóviles y autopartes**

##### **6.2.4.1. Autopartes**

La encuesta abarcó a 24 empresas autopartistas de diferentes tamaños. Cuatro empresas ocupaban entre 5 y 9 trabajadores; dos entre 10 y 19 operarios; y diez y ocho a más de 20 trabajadores. El universo autopartista es amplio y sumamente heterogeneo, lo que obligará a hacer comentarios para cada uno de los estratos mencionados.

Las empresas pequeñas de la muestra ocupaban, en 1998, a 24 operarios. Tres de las cuatro encuestadas comenzaron su actividad en la década de los noventa lo que sugiere que esta rama tiene dinamismo en cuanto a la creación de empresas.

En tres de las cuatro empresas, para las cuales hay información, las ventas han crecido entre 1994 y 1998. Pero la estimación de ventas para el futuro no es favorable: una empresa opina que aumentaran algo, pero dos indican que disminuirán algo y una que disminuirán mucho.

Se encuestó también a dos empresas que fueron clasificadas en el estrato que ocupa entre 10 y 19 trabajadores. Es de notar que estas dos empresas daban trabajo a 126 personas en 1990. Una de ellas, con 100 trabajadores en 1990, ocupaba tan solo a 2 en 1998 y se encuentra en proceso de cierre. La otra, con 26 trabajadores en 1990, mantenía a 13 en actividad.

En el estrato de las empresas grandes, con más de 20 trabajadores, se encuestó a diez y ocho empresarios<sup>11</sup>. La empresa mas grande, entre las diez y ocho, ocupaba en 1998 a 82 personas. Es de notar que ocho empresas habían aumentado su personal entre 1990 y 1998; tres empresas no proporcionaron información sobre el personal en 1990 y no fue posible determinar si el mismo había aumentado o disminuido; siete empresas, por su parte, habían disminuido el personal entre los años mencionados.

Las diez y ocho empresas ocupaban, en 1998, a 679 personas y, al momento de la encuesta, mantenían a 73 en seguro de paro de los cuales 13 serán seguramente reincorporados, 7 serán seguramente despedidos y el resto será parcialmente reincorporado.

El pronostico sobre ventas futuras de estos empresarios es alentador. El 9,6% estima que aumentarán mucho; el 63,9% que aumentaran algo; el 21,1% considera que las ventas se mantendrán igual; el 3,0% que disminuirán algo; y el 2,4% que disminuirán mucho<sup>12</sup>.

A su vez, los incrementos previstos en materia de personal técnico sugieren una rama de actividad dinámica, a la búsqueda de incrementar la competitividad y de mejorar su presencia en los mercados.

##### **6.2.4.2. Automóviles**

La encuesta sobre armadoras de autos se concentró en las dos empresas que aún realizan esa actividad en el Uruguay. Con posterioridad a 1991 la mayoría de las armadoras que operan en el país cerraron sus puertas.

De las encuestadas una de las empresas no existía en 1990 y en 1998 daba ocupación a 147 personas. La otra empresa ocupaba a 268 trabajadores en 1990 y a 323 en 1998.

Al momento de realizar la encuesta los entrevistados consideraron que la situación regional era transitoria, razón por la cual para una de las empresas las ventas futuras se mantendrían igual y, para la otra empresa, aumentarían mucho. Las dos empresas, que arman automóviles de origen francés, estiman que tienen un espacio bien perfilado en el Mercosur. Las dos armadoras sólo venden en el mercado de la región y no lo hacen en el mercado interno.

El panorama de las armadoras, tanto en ventas como en personal depende de la situación regional y del futuro "régimen Mercosur". Si la situación regional se estabiliza las armadoras radicadas en Uruguay pueden tener un futuro promisorio.

<sup>11</sup> Este estrato fue de inclusión forzosa, o sea incluyó a todas las empresas del universo.

<sup>12</sup> Número de empresas ponderado por su peso en la facturación.

En cuanto al personal, si se aborda el análisis por las categorías laborales, resulta que en el futuro predomina la opinión de que en las categorías 1 y 5 el personal permanecerá “igual”; en las categorías 2 y 3 “aumentará algo”; y en las demás categorías ( 4,6,7 y 8) hay opiniones divididas entre “igual” y “aumentará algo”. Es interesante señalar que en ningún caso se vaticina reducción de personal.

#### **6.2.4.3. Bicicletas y ciclomotores**

La encuesta abarcó a las dos empresas que continúan operando en el sector. En 1990 había más empresas pero algunas cerraron y otra se fusionó con la empresa más grande de la rama que opera actualmente en Uruguay.

Una de las empresas ocupaba a 46 personas en 1990 y a 50 trabajadores en 1998. La otra, tenía 172 trabajadores en 1990, se fusionó con otra empresa en 1995 y ocupaba a 498 personas en 1998.

Con respecto a las ventas futuras las empresas tenían opiniones divididas. Mientras una consideraba que las ventas permanecerían igual, la otra indicó que “disminuirán algo”. Este vaticinio se refiere tanto a las ventas internas como a las regionales.

Con respecto al personal por categorías laborales los encuestados opinan que, en el futuro, en las categorías 1 y 4 el número se mantendrá igual; en las categorías 2,5 y 8 disminuirá algo; y en las categorías 3,6 y 7 el personal disminuirá mucho o no habrá.

#### **6.2.4.4. Material de transporte. Una visión de conjunto**

La encuesta abarcó a noventa y seis empresas de la agrupación 384 que, en 1998, ocupaban a 2424 trabajadores. De ese total de empresas cinco ya habían clausurado su actividad y una estaba por hacerlo a la brevedad.

Para determinar la evolución futura de las ventas se ponderó la opinión por el peso en la facturación total. De esta forma las empresas pequeñas, que son las que más dificultades manifestaron en la encuesta y las que expresaron más pesimismo en cuanto a sus ventas en el futuro, gravitan menos en la opinión general y, por el contrario, las grandes y medianas inciden más.

La previsión de ventas, estimada sobre la facturación total, indica que para el 19% aumentarán mucho, para el 26% aumentarán algo y para el 44.2% se mantendrán igual. Este resultado muestra, principalmente, la opinión de las empresas grandes navales, de las armadoras de autos, de las empresas grandes de autopartes y de las armadoras de motocicletas y bicicletas. En este escenario, solo una minoría cree que las ventas disminuirán algo (5.2%) o disminuirán mucho (1.2%). Hay que tomar en cuenta que, en 1998, las empresas grandes ( 20 o más trabajadores) significaron el 94.7% de las ventas de la muestra.

En cuanto al personal es de notar que el personal nuevo alcanzaba a 159 trabajadores (es decir, 6.6% del personal ocupado por la agrupación en 1998). En ese personal nuevo 30 trabajadores (18.7% del total) correspondía a las empresas que ocupaban entre 5 y 9 trabajadores; 39 trabajadores (24.5% del total) a las empresas que ocupaban entre 10 y 19 trabajadores; y 90 trabajadores (56.6% del total) a las empresas con 20 o más trabajadores.

Estas cifras confirman la poca incidencia de las empresas pequeñas en las ventas totales y, por otra parte, la importancia que las mismas tienen en la generación de puestos de trabajo.

En el conjunto de la agrupación 384 (material de transporte) existía capacidad ociosa. Es así que, entre las empresas grandes –que reúnen la mayor parte de la capacidad productiva- sólo 7 no tenían ociosidad y otras 20 sí.

¿A qué le atribuyen las empresas el insuficiente uso de la capacidad instalada? Para la gran mayoría, la insuficiencia de demanda es el primer razón o está entre las tres más importantes, lo que refleja la coyuntura crítica que está viviendo la economía nacional. La falta de capital y/o crédito aparece como

otra de las causantes de la situación de ociosidad, siendo esta razón particularmente importante entre las empresas pequeñas. La competencia desleal y la baja competitividad son las otras razones que se invocan preferentemente.

### **6.3. *¿Qué implicancias tienen las estrategias empresariales en curso?***

Más allá de la coyuntura crítica actual, que más tarde o más temprano será superada, el futuro puede ser previsto –en alguna medida- a partir de identificar cuáles son las estrategias proyectadas por las empresas para los próximos años, cuestión que se abordó en el capítulo anterior.

Del análisis de las principales estrategias empresariales surge:

- Una proporción creciente de empresas se orienta a ingresar a los mercados de la región, quizás como una alternativa a las dificultades que observan en el mercado interno o a la escasa dinámica que prevén en este mercado. Pero los propósitos de expansión externa no siempre están acompañados por inversiones o por reestructuras productivas que garanticen una inserción exportadora regular. Muchas veces parece que el propósito exportador es la mera ampliación del mercado interno, sin implicar –aparentemente- un cambio de calidad en el funcionamiento de la empresa. Por ende, en varios casos, el objetivo exportador aparece como una expresión de intenciones y no siempre como un objetivo viable –o al menos duradero-. Por otra parte, los mercados extrarregionales no aparecen en el horizonte de las empresas metal-mecánicas, salvo excepciones.
- En relación al mercado uruguayo, existe una proporción no despreciable de empresas metal-mecánicas –aproximadamente un sexto de las que emplean 5 o más personas- que tienen proyectadas estrategias que implican ya el cierre de la empresa o de la planta productiva o la reducción de la producción, reemplazándola total o parcialmente por importaciones o por actividades de servicios. El escenario que se abre a partir de estas estrategias es de estancamiento productivo, o escasa dinámica, concomitante a una mayor concentración empresarial.
- Las estrategias productivas que parece más se van a difundir en los próximos años no parecen indicar el predominio de una orientación ofensiva y modernizadora en las empresas metal-mecánicas, sino que parecen anticipar nuevos ajustes de tipo defensivo y conservador: reducir costos, aumentar producción sin modificar los procesos de trabajo, aumentar la importación de productos que se dejan de fabricar y focalización en menos productos, no hacen preveer mejoras sustantivas en el nivel tecnológico y en la calidad de la producción, que permitan pensar en una sensible dinamización productiva. En todo caso, parecen indicar una estrategia general de sobrevivencia, para mantener posiciones y niveles productivos.
- Las estrategias asociativas –vía complementación productiva, comercial o tecnológica- parecen ser la salida para un cierto número de empresas metal-mecánicas, en aras de conseguir mercados, alcanzar mayores escalas de producción, mejoras tecnológicas y de calidad, etc. Pero su difusión es muy insuficiente como para alcanzar la transformación que la industria en su conjunto requiere.

Por tanto, del conjunto de estrategias identificadas y de su grado de difusión actual y futuro, se desprende un escenario para los próximos cinco años que no modificará sustancialmente el actual panorama de las industrias metal-mecánicas. El estancamiento, en los niveles de producción y empleo, parece ser el corolario lógico de las proyecciones que están trazando las propias empresas.

### **6.4. *Inversiones previstas ¿cuál será su impacto?***

Las proyecciones de inversión en activos fijos para los próximos años no fueron establecidas por un cierto número de empresarios encuestados, dado que las incertidumbres existentes no les posibilitan establecer planes de mediano y largo plazo.

Pero evaluando el conjunto de proyectos identificados a partir de la Encuesta a Empresas Metal-Mecánicas, se puede establecer:

- El conjunto de las industrias metal-mecánicas tendrá un bajo nivel de inversión en el próximo quinquenio, si cambios muy significativos no cambian el escenario en el que actúan estas industrias. La tasa de inversión previsible será del 4,5%, que será inferior aún a la concretada en los últimos años.
- Si bien un cierto número de empresas prevé incrementar su tasa de inversión con relación al pasado reciente, una mayoría relativa –de aproximadamente un tercio de las firmas encuestadas- mantendrá niveles similares de inversión a los del pasado reciente –que ya de por sí eran bajos o muy bajos en algunos casos- y otro porcentaje similar prevé reducir su nivel de inversión, incluso llegando a no invertir. Los que reducirán su tasa de inversión casi duplican a los que piensan aumentar dicha tasa.
- En algunas ramas como la 3710 (metales no ferrosos), 3819 (otros productos metálicos), 3820 (maquinaria) y 3844 (bicicletas y motos), la tasa de inversión no sólo caerá sino que llegará a tasas ínfimas en los próximos años. Sin embargo, en esas ramas algunas empresas continuarán invirtiendo, incluso a tasas superiores a las del pasado, pero eso será insuficiente para compensar las bajas inversiones o las desinversiones de una gran parte de las empresas. En el caso de la 3844, donde hubo fuertes inversiones con modernización tecnológica en el pasado reciente, se puede suponer que el esfuerzo ya realizado tiene un horizonte de algunos años, por lo que se justifica una menor tasa de inversión en el futuro inmediato, sin afectar la capacidad competitiva de las empresas.
- La industria automotriz y de autopartes, la de mayor tasa de inversión del sector metal-mecánico, mantendrá un ritmo inversor alto, aunque algo inferior al del pasado reciente. También a ritmos inferiores, pero sosteniendo las inversiones, se encuentran las empresas de la siderurgia. Las ramas 3811 y 3813 aumentarán sus tasas de inversión, alcanzando niveles que, de cualquier modo, son moderados.

<b>Cuadro No. 6.13</b>			
<b>INVERSIONES PROYECTADAS DE LAS INDUSTRIAS METAL-MECÁNICAS</b>			
<b>(en millones de dólares)</b>			
		<b>Inversiones previstas</b>	<b>Inversiones previstas como % del Activo Fijo</b>
<b>SIDERURGIA</b>			
3710	Básicas de hierro y acero	7,8	4,9
	<b>Total Siderurgia</b>	<b>7,8</b>	<b>4,9</b>
<b>METALURGIA</b>			
3720	Básicas de metales no ferrosos	0,1	0,6
3811	Cuchillería, cerrajería, herramientas	1,0	7,1
3812	Muebles metálicos	0,8	3,6
3813	Herrería de obra y otros estructurales	9,0	4,9
3819	Otros productos metálicos	4,2	1,3
382	Maquinaria, montajes industriales	3,2	2,5
	<b>Total Metalurgia</b>	<b>18,3</b>	<b>2,7</b>
<b>INDUSTRIA NAVAL</b>			
3841	Construcciones navales	6,6	4,6
	<b>Total Industria Naval</b>	<b>6,6</b>	<b>4,6</b>
<b>AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES</b>			
3843	Automotriz y autopartes	21,1	10,8
3844	Bicicletas y ciclomotores	0,5	1,5
	<b>Total Automotriz y Autopartes</b>	<b>21,6</b>	<b>9,4</b>
	<b>TOTAL IND. METAL-MECÁNICAS</b>	<b>54,4</b>	<b>4,5</b>
<i>Fuente: Encuesta a Empresas Metal-Mecánicas realizada en el marco de este proyecto</i>			

En consecuencia, no se puede esperar que las inversiones –creando nuevas capacidades productivas- sean el factor dinamizador de las industrias metal-mecánicas en el futuro próximo. De haber algún impulso de demanda –que no aparece como lo más probable- la respuesta promedio previsible, para el conjunto del sector, será un mayor uso de las capacidades instaladas, hoy parcialmente ociosas.

La escasa dinámica inversora detectada –salvo notorias excepciones- es consistente con el tipo de estrategias defensivas predominantes, que apuntan más a un ajuste conservador, que a una expansión en ofensiva.

Por lo tanto, no se puede esperar que, por el lado de las inversiones, se produzca un incremento sobre la demanda de trabajo. Por el contrario, el tipo de ajuste que parece predominar, irá más bien por el lado de nuevas racionalizaciones del personal.

### ***6.5. ¿Qué se puede esperar de la demanda, interna y externa? Proyección de las ventas a cinco años***

¿Qué esperan las empresas de la demanda, interna y externa, para los próximos cinco años?

La siguiente tabla resume las proyecciones que, a juicio de un grupo seleccionado de empresarios y sindicalistas entrevistados, se pueden esperar para los próximos cinco años en variables claves como la demanda, la producción, las inversiones, el empleo y las calificaciones de la mano de obra.

Obviamente, se trata de opiniones –por tanto con un fuerte componente subjetivo-, que se dan en condiciones donde la previsión no es nada fácil, no contándose por lo general con excesivos elementos objetivos como para sostener con firmeza un pronóstico.

#### ***6.5.1. Siderurgia***

Se espera un crecimiento moderado de la demanda y de la producción, una vez superada la actual coyuntura crítica regional –que se estima se extenderá al menos por otro año más-. Las inversiones crecerán, al menos en la empresa líder. Se piensa que el desempleo se reducirá moderadamente.

#### ***6.5.2. Metalurgia***

Las proyecciones varían en las diferentes ramas o subramas que conforman el sector.

Con relación a la demanda, en la mayoría de las ramas se espera un estancamiento o un crecimiento moderado. Sólo en aluminio y productos de fundición se espera un crecimiento.

En concordancia con las previsiones acerca de la demanda, en la mayoría de las ramas se esperan estancamientos o crecimientos moderados de la producción. En algún caso, la mayor producción se justificaría por corrientes exportadoras. En otras, se espera un mayor desplazamiento de la producción nacional por la importada.

En un número mayor de sectores se espera un crecimiento de las inversiones, lo cual sería una condición para la permanencia de las empresas en el mercado.

Las perspectivas para el empleo aparecen como más pesimistas. Aún en ramas donde se esperan crecimientos productivos, las proyecciones son de estancamiento –o de crecimientos o decrecimientos muy moderados- en el nivel de empleo. En ramas como las de extinguidores y de acero inoxidable se esperan reducciones más importantes en el número de puestos de trabajo. En algunas ramas, como en la de cerrajería o en la de calderería y equipos, son contradictorias las expectativas de los diferentes empresarios consultados en relación al nivel de empleo.

En la mayoría de los casos se entiende, sin embargo, que aumentarán las calificaciones requeridas.

### 6.5.3. Reparaciones navales

Las expectativas son de estancamiento o de cambios moderados en la demanda, la producción, las inversiones y el empleo. Se espera, en cambio, que crezca el nivel de calificaciones.

### 6.5.4. Automotriz y autopartes

En la rama de ensamblado de automóviles, si bien se entiende que crecerá la demanda, no existen condiciones para realizar proyecciones, dada las fuertes incertidumbres acerca del marco regulatorio de su actividad. Decisiones en un sentido u otro, pueden determinar el fin de esta industria o su expansión.

En la rama de armado de bicicletas se esperan –al menos por parte de la empresa líder- crecimientos en la demanda, la producción y el empleo.

En las actividades de autopartes, si bien hay perspectivas diferentes, la tónica general es de expectativas de crecimiento en casi todas las variables. En algunos casos, sin embargo, se piensa que el empleo permanecerá estancado.

@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@@

¿Qué nos dice la Encuesta a Empresas Metal-Mecánicas, que es más representativa del universo empresarial? Las empresas proyectaron sus ventas para un horizonte de cinco años, indicando si pensaban que iban a crecer mucho o moderadamente, si iban a quedar estancadas, o si se iban a retraer algo o mucho. Esas previsiones fueron cuantificadas<sup>13</sup>.

La previsión de ventas futuras por parte de los encuestados es sólo un *proxy* de la evolución de la demanda futura, dado que reúne en un solo dato dos elementos: la evolución de la demanda y la participación de cada empresa en esa demanda (lo cual es afectado por su capacidad competitiva).

El siguiente cuadro cuantifica las perspectivas de las ventas de las industrias metal-mecánicas para los próximos cinco años. Las ventas proyectadas son, en cierto modo, una resultante de los cambios en el contexto, de la evolución de los factores de demanda y, también, una resultante de las estrategias empresariales (de mercado, productivas, etc.) y de las correspondientes inversiones.

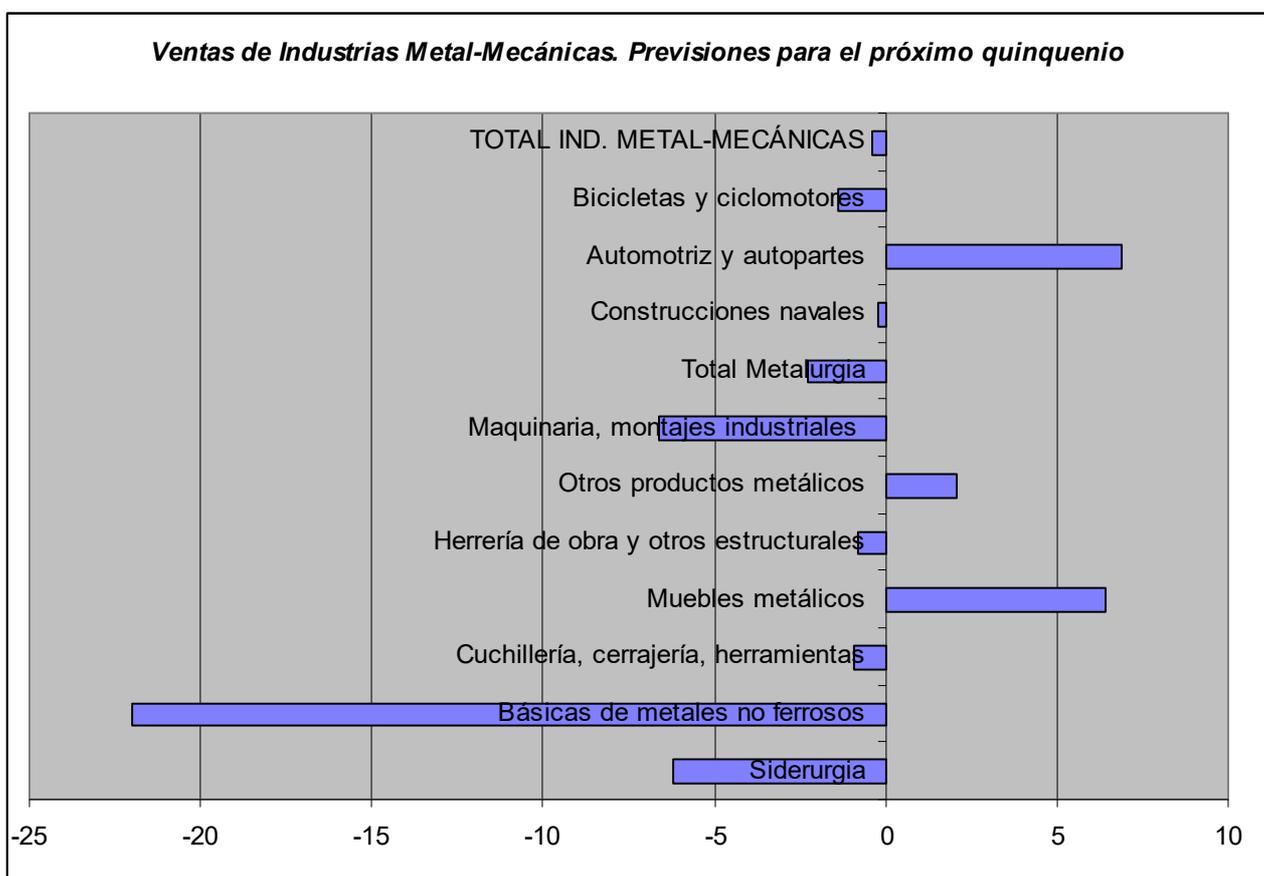
<b>Cuadro No. 6.14</b>			
<b>EVOLUCIÓN FUTURA DE LAS VENTAS DE LAS INDUSTRIAS METAL-MECÁNICAS</b>			
<b>(en porcentaje sobre ventas 1998)</b>			
		<b>Crecimiento (en %)</b>	<b>Nivel de ventas 2003 con base 100 en 1998</b>
<b>SIDERURGIA</b>			
3710	Básicas de hierro y acero	-6,2	93,8
	<i>Total Siderurgia</i>	-6,2	93,8
<b>METALURGIA</b>			
3720	Básicas de metales no ferrosos	-22,0	78,0
3811	Cuchillería, cerrajería, herramientas	-0,9	99,1
3812	Muebles metálicos	+6,4	106,4
3813	Herrería de obra y otros estructurales	-0,8	99,2
3819	Otros productos metálicos	+2,1	102,1
382	Maquinaria, montajes industriales	-6,6	93,4

<sup>13</sup> Se estimó que un crecimiento o decrecimiento moderado se podía situar entre +5% / +10% o -5% / -10% respectivamente, usando la mediana de dichos tramos (7,5%). Se estimó que un crecimiento o decrecimiento grande se podía situar entre +10% / +30% o -10% / -30%, usando la mediana de dichos tramos (20%). Por lo tanto, las ventas del año 1998 se multiplicaron por 1 (en caso de estancamiento), por 1,075 o 1,2 (en caso de crecimiento) y por 0,925 o 0,8 (en caso de decrecimiento).

	<b>Total Metalurgia</b>	<b>-2,3</b>	<b>97,7</b>
<b>INDUSTRIA NAVAL</b>			
3841	Construcciones navales	-0,2	99,8
	<b>Total Industria Naval</b>	<b>-0,2</b>	<b>99,8</b>
<b>AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES</b>			
3843	Automotriz y autopartes	+6,9	106,9
3844	Bicicletas y ciclomotores	-1,4	98,6
	<b>Total Automotriz y Autopartes</b>	<b>+5,2</b>	<b>105,2</b>
	<b>TOTAL IND. METAL-MECÁNICAS</b>	<b>-0,4</b>	<b>99,6</b>

*Fuente: Encuesta a Empresas Metal-Mecánicas realizada en el marco de este proyecto*

La tónica general del escenario previsible es de estancamiento. El promedio ponderado de las expectativas de los empresarios metal-mecánicos es que, en los próximos cinco años, las ventas del sector sean similares a las actuales (o un 0,4% menores o, más estrictamente en un rango entre -3,4% y +2,6%).



Detrás de este promedio se ocultan algunas perspectivas diferentes:

- Cierta crecimiento en la industria automotriz y autopartista (entre +4% y +10%), donde continuarán las inversiones a un ritmo relativamente alto y estarán presentes algunas de las estrategias empresariales más activas.
- Un similar crecimiento en la industria de muebles metálicos, donde las inversiones aún siendo moderadas se dinamizarán respecto al pasado reciente.

- Una caída muy significativa en la industria de metales no ferrosos (entre  $-25\%$  y  $-19\%$ ), que prácticamente no prevé inversiones para el próximo quinquenio y en la cual no hay presencia de estrategias empresariales activas capaces de dinamizar.
- Una caída más moderada en la siderurgia (entre  $-3\%$  y  $-9\%$ ), atribuible a condiciones de mercado y frente a las cuales se estarían previendo inversiones y algunas estrategias activas.
- Una similar caída en la industria de maquinaria.
- Un estancamiento en las restantes ramas metal-mecánicas.

Se configuraría así un escenario en el cual, aparentemente, finalizaría el largo proceso contractivo experimentado por las industrias metal-mecánicas en la última década, pero en el cual no habría una nueva dinamización de estas industrias. El estado estacionario sería, al parecer, el que las caracterizaría en los próximos años.

Esto, se sobreentiende, es una previsión de alcance general. En un escenario de estancamiento, siempre habrá actividades –y en especial empresas- que crecerán, incluso mucho, en el marco de un proceso inversor y de implementación de estrategias activas. Pero su dinámica será insuficiente para compensar y superar los resultados negativos que emergen de muchas otras empresas.