

### Resultados de la encuesta de setiembre-octubre 2016

La importancia de la inversión en educación e infraestructura, la necesidad de mejorar carreteras y caminos vecinales, la existencia de restricciones en distintos mercados y la necesidad de abrir nuevas puertas, el ausentismo laboral, los resultados poco alentadores para este año y la incertidumbre hacia 2017 son algunos de los resultados de la quinta encuesta anual sobre restricciones al crecimiento y necesidades del sector exportador, llevada a cabo en setiembre y octubre de 2016 entre los socios de la Unión de Exportadores del Uruguay (UEU)<sup>1</sup>.



Pregunta: Marque la importancia que tiene para su empresa la inversión pública o apoyo gubernamental en las siguientes áreas (siendo 1 poco importante y 5 muy importante). Nota: % de respuestas 4 y 5 sobre el total respondido.

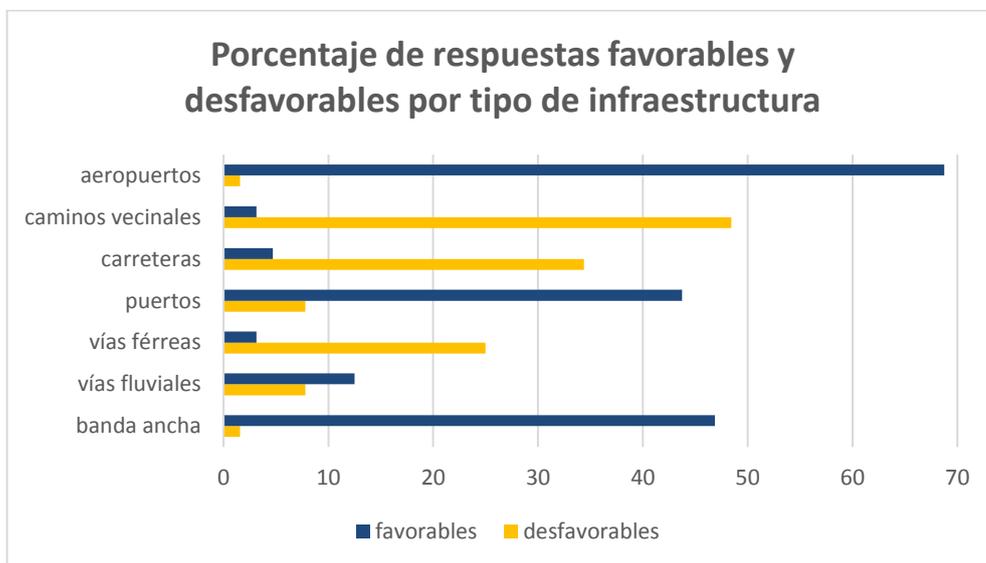
La educación y la infraestructura continúan siendo para los exportadores las áreas prioritarias en materia de inversión pública o apoyo estatal, aunque este año se le dio más énfasis a la educación en comparación con años anteriores. El 75% de los entrevistados consideró de gran relevancia la inversión o el apoyo estatal en educación y el 73% consideró lo mismo para la

<sup>1</sup> Información metodológica en página 12

infraestructura, si se toman en cuenta las respuestas que asignan importancia alta o muy alta al tema. En el tercer lugar de las prioridades quedó la gestión ambiental, que superó a la generación energética en importancia respecto del año pasado. El financiamiento, la innovación y las tecnologías de la información no están catalogadas como prioridades pero buena parte de los encuestados consideraron que son inversiones relevantes para el sector.

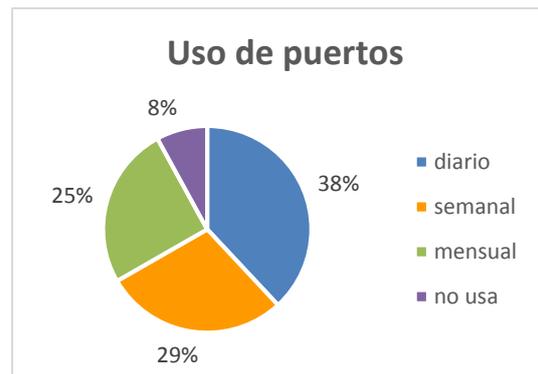
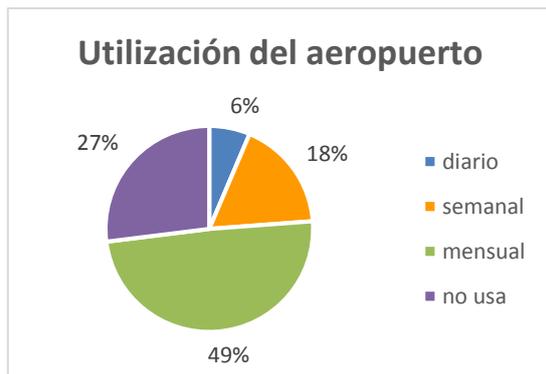
### ➤ Infraestructura

Consultados sobre la valoración que le dan al funcionamiento de las infraestructuras que utilizan, el aeropuerto obtuvo respuestas netamente favorables al igual que los puertos y la banda ancha. En el otro extremo, los caminos vecinales, las carreteras y las vías férreas obtuvieron respuestas netamente desfavorables.



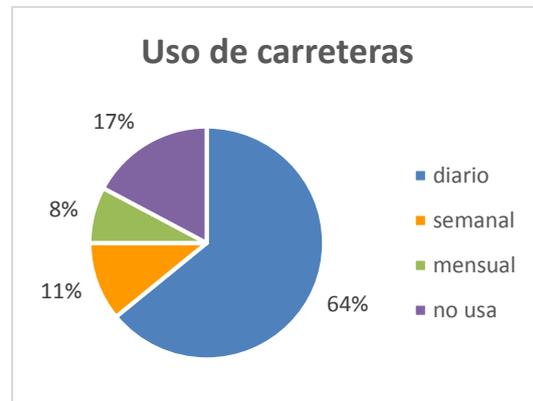
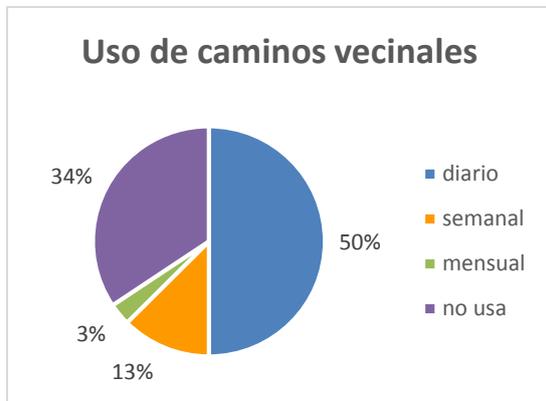
Pregunta: Valore el funcionamiento de las infraestructuras utilizadas marcando entre 1 y 5 (siendo 1 muy malo y 5 excelente). Nota: favorables % de respuestas 4 y 5, desfavorables % de respuestas 1 y 2.

Casi el 70% de los que evaluaron el funcionamiento del aeropuerto realizaron comentarios favorables. El 73% de los encuestados utiliza el aeropuerto, el 6% lo utiliza diariamente, el 18% de forma semanal y el 49% de forma mensual. Entre las sugerencias realizadas se destaca poder efectuar cargas sin cambio de avión en San Pablo y Buenos Aires.

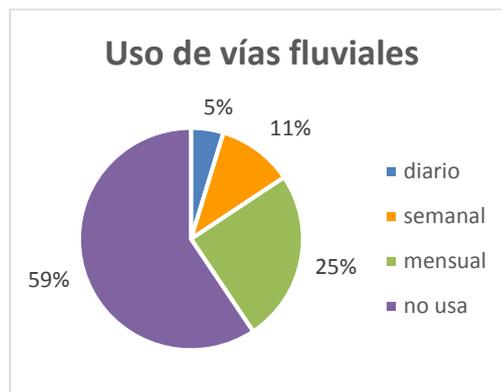


Si bien más del 40% de las respuestas vinculadas a los puertos fueron favorables, se realizaron comentarios acerca de la necesidad de profundizar el calado en Montevideo, agilizar la entrada de camiones, dinamizar la operativa de contenedores y mejorar la infraestructura para la pesca. Los puertos constituyen la infraestructura más utilizada por los exportadores, solamente 5% de los encuestados no la utiliza y el 38% la utiliza a diario.

En tanto, aquellos que opinaron acerca de la banda ancha lo hicieron en su mayoría de forma favorable, aunque algunas empresas reclaman la llegada de la fibra óptica: es el caso San Carlos en Maldonado y Barros Blancos en Canelones.



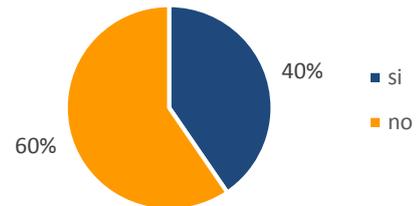
Los caminos vecinales son los peor evaluados, son utilizados por el 50% de los encuestados de forma diaria y requieren de mejoras para prácticamente todos los exportadores que tienen que utilizarlos. Por su parte, las carreteras empeoraron su valoración respecto del año pasado, las más mencionadas en relación a su deterioro fueron las rutas 26, 30 y 8. Luego, según la ubicación de la empresa, se requieren mejoras en las rutas 3, 6, 7, 5, 24, 25 y 90, además de los accesos a puertos.



Las vías férreas recibieron la mayoría de las evaluaciones negativas, aunque la mayoría (el 84%) no las evaluó ya que no las utiliza. Esto no quita que exista interés en contar con vías férreas que sirvan de conexión a Argentina y Brasil. En tanto, las vías fluviales registraron un nivel similar de respuestas favorables y desfavorables. La utilización es acotada al 41% de los encuestados y se menciona la necesidad de más barcazas, un sistema de pilotaje fluvial abierto y competitivo, profundizar el canal Martín García y generar zonas de espera de naves.

Consultados acerca de la posibilidad de potenciar la hidrovía Paraguay-Paraná, el 40% de los encuestados indicó que sería beneficioso para su empresa, cifra que aumentó frente al 27% que había contestado afirmativamente el año pasado. No todos los que consideran que sería un factor positivo tienen pensado utilizarla, varios creen

### Interés en potenciar la hidrovía Paraguay-Paraná

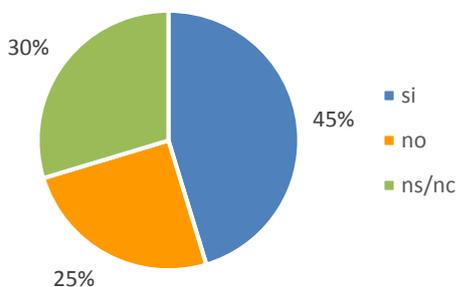


que sería una forma de descongestionar otras vías y que bajaría los costos. Consultados por dificultades detectadas en la hidrovía señalaron como principal aspecto la falta de frecuencias y cumplimiento de las mismas, que lleva a optar por otras vías de transporte.

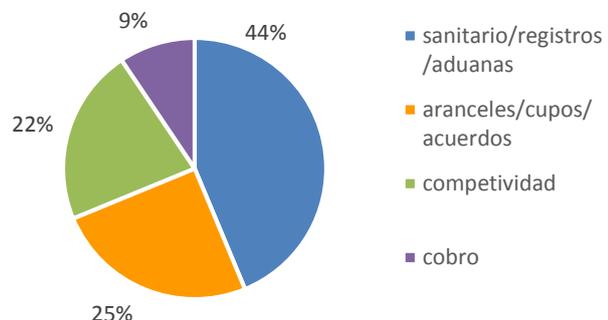
### ➤ Mercados de exportación

En relación a las restricciones a las que se enfrentan los exportadores en los mercados de exportación, el 45% indicó que tiene dificultades, nivel inferior al 65% del año pasado. Entre los que respondieron que se enfrentan a restricciones, el 45% aseguró que las exigencias sanitarias, registros, trámites y dificultades en las aduanas son las principales restricciones.

### Restricciones



### Tipo de restricciones



Entre los mercados en los que se detectan esas restricciones se encuentran Japón, Argentina, Brasil, Colombia, Centroamérica, Estados Unidos, India e Indonesia. En particular se menciona

la inexistencia en Uruguay de una Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria como un problema para laboratorios.

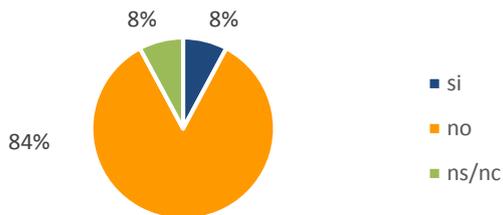
En tanto, el 25% indicó que la principal restricción son los aranceles, cupos o falta de acuerdos, mencionando a India, Estados Unidos y Centroamérica. Además, se considera que la pérdida del Sistema Generalizado de Preferencias con la Unión Europea y Estados Unidos constituyó una gran dificultad en los últimos años. La pérdida de competitividad es la tercera restricción más importante, para el 22% de los que contestaron tener dificultades. Mientras que el 9% indicó que los problemas se encuentran en cobrar a algunos mercados como ser Irán, Venezuela, Nigeria, Angola y República Dominicana.

Ante la consulta acerca de qué mercado puede ser de interés para ampliar o ingresar, el más mencionado fue África, seguido por Asia, en particular Japón, China e India. También existe un gran interés en ampliar las ventas a Estados Unidos, la Unión Europea, Israel y las Américas en su conjunto, incluyendo a los países del Mercosur.

### ➤ **Apoyos al exportador y marca país**

Para evaluar los apoyos y programas estatales para el exportador, se consultó el grado de satisfacción de 1 a 5 de aquellos que la empresa utilizó. La mayoría de los encuestados -el 67%- evaluó la Ley de inversiones (Comap), siendo el 86% de forma altamente positiva. El 39% evaluó los programas de la ANII con un 68% de satisfacción. En estos dos casos no hubo puntuación desfavorable. Por otra parte, el 23% evaluó el programa de eficiencia energética del Ministerio de Industria, Energía y Minería con 80% de aprobación y 7% de desaprobación. Una minoría -el 16%- evaluó el INEFOP con la mitad de las respuestas favorables, una negativa y el resto neutrales. Algunas empresas evaluaron favorablemente Proexport, Fodime y PIEP. La ley de empleo juvenil fue evaluada por tres empresas una le dio un puntaje positivo, otra negativo y otra neutral.

### Acuerdo de uso de marca país



En relación a la marca país, sólo el 8% de los encuestados tiene un acuerdo de uso de “Uruguay Natural”. Sin embargo, el 25% del total cree que la marca país puede ser beneficiosa para ayudar a posicionar su producto en el exterior y el 6% está en duda o cree que puede ser útil para algunos mercados.

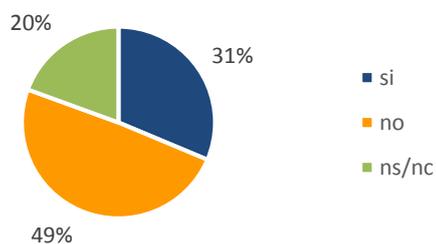
Página | 7

Por lo tanto, existe potencialidad de crecimiento para la marca país entre los exportadores.

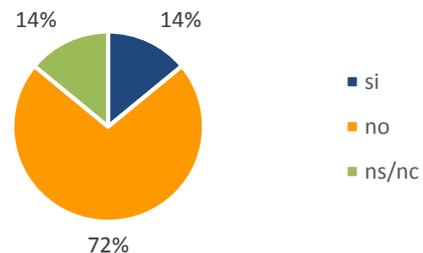
### ➤ Nuevos productos o servicios y generación energética

En relación a la creación de nuevos productos o servicios en el último año, el 31% indicó que lo ha hecho, aunque en algunos casos son modificaciones a productos ya existentes. El 49% indicó que no ha creado nada nuevo y el 20% no respondió.

### Nuevos productos o servicios en 12 meses

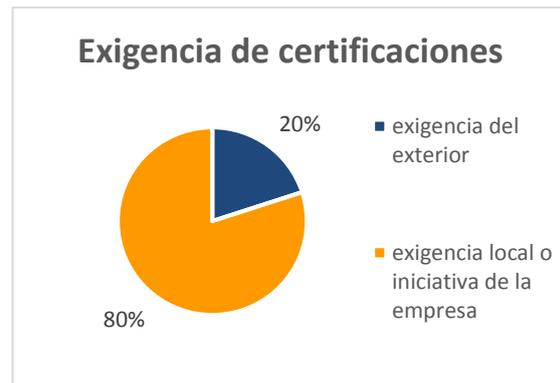
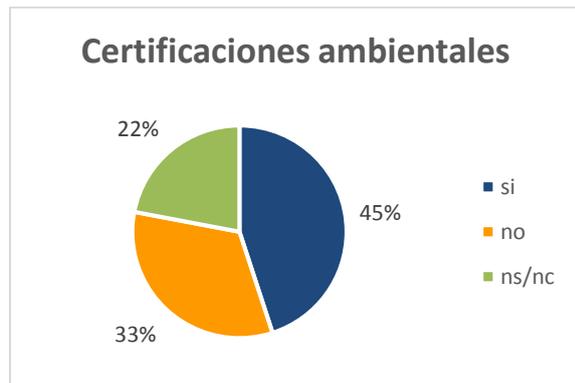


### Generación de energía propia



En relación a la generación propia de energía sólo el 14% de los encuestados lo hace en base a biomasa, solar y eólica. Consultados acerca de las certificaciones ambientales de la empresa, el 45% indicó que tiene algún tipo de certificación y el 33% afirmó que no la tiene. Entre aquellos que cuentan con alguna certificación, el 20% aseguró que responde a exigencias de

los clientes del exterior, mientras que el resto indicó que depende de exigencias nacionales, departamentales o iniciativa de la empresa.



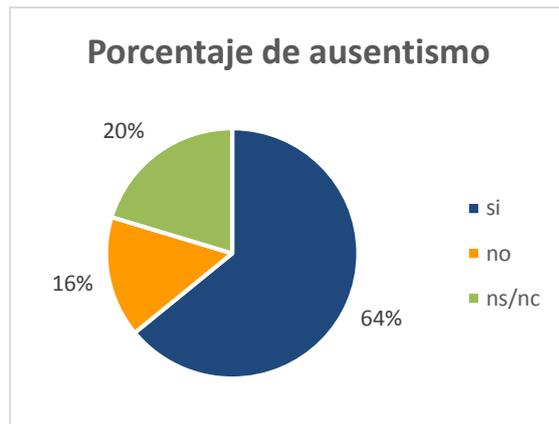
### ➤ Recursos humanos

La tercera parte de los encuestados indicó tener algún tipo de dificultad para la contratación de personal en el último año, aunque el 56% no encontró ninguna dificultad. De acuerdo con los comentarios recibidos, en algunas zonas del país resulta complicado encontrar personal para gran diversidad de cargos. A modo de ejemplo, faltan electricistas y mecánicos

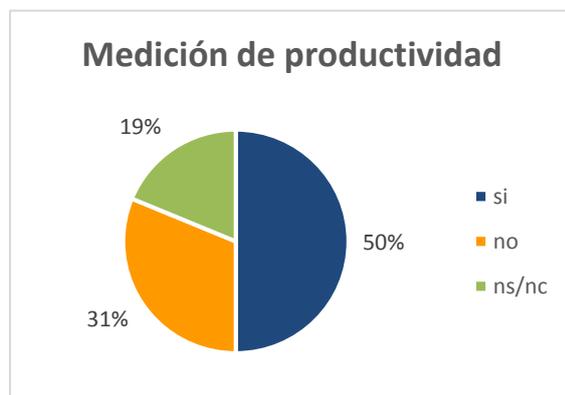


industriales al Norte del Río Negro y cosecheros en San José. Asimismo, se expresaron dificultades –al igual que en años anteriores– por falta de compromiso, predisposición y hábitos de trabajo. Se señaló que en ocasiones hay abandono de tareas y aspiraciones salariales que no se corresponden con las aptitudes y formación.

Consultados por el ausentismo laboral en sus respectivas empresas, el 64% indicó que es algo que afecta a su empresa. En general se realizaron comentarios cualitativos de los efectos negativos de la ausencia permanente por parte del personal por diversos motivos. Los números de aquellos que lo mencionaron en la respuesta van desde el 5% de la plantilla de



trabajadores ausente permanentemente hasta sectores de la empresa con 25% de ausentismo. Indicaron que en algunos convenios salariales se prevé el cobro del 100% del sueldo en caso de enfermedad, lo que genera un desincentivo a trabajar y hay empleados que permanecen meses con certificación médica.



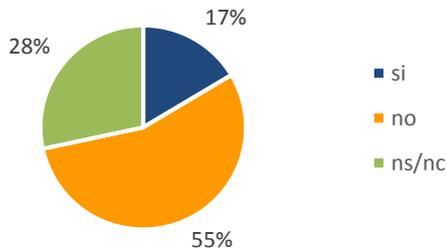
En relación a la productividad, la mitad de las empresas encuestadas asegura trabajar en mediciones de productividad internamente. Dentro de ese total, el 60% tiene algún tipo de remuneración variable en función de rendimiento, producción o cumplimiento de metas, entre otros. En algunos casos se aclaró

que no es un tema sencillo de discutir con el sindicato.

### ➤ **Financiamiento y costos internos**

La mayoría de los encuestados -el 55%- no detecta restricciones en el financiamiento. Sin embargo, para el 17% sí es una restricción. Ese grupo es heterogéneo conformado por empresas pequeñas, medianas y grandes, de bienes y de servicios. Las dificultades detectadas también son variadas, van desde el costo del financiamiento hasta las exigencias bancarias, pasando por la burocracia, lentitud y escasez de líneas de crédito.

### Restricciones de financiamiento



Consultados por los aumentos de costos y el peso de los componentes salariales, eléctricos y combustibles en la producción, el resultado es muy variado según el sector de la empresa, el valor agregado generado y el costo de la materia prima e insumos. En algunos casos los componentes de combustibles, electricidad y

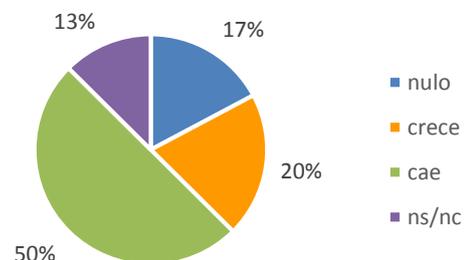
Página | 10

salarios representan el 11% o 12% del costo de producción, mientras que en otros casos representan el 90%. En términos generales no hubo diferencias sustanciales con el año anterior, aunque en algún caso se mencionan los salarios como el factor que más ha crecido. La variabilidad del dólar durante el corriente año ha sido un factor de gran incertidumbre para las empresas exportadoras. Si bien la suba de comienzos de año constituyó un alivio, la baja pronunciada de la segunda mitad del año representó una gran preocupación. En particular el efecto se sintió en empresas exportadoras con mayores costos en pesos y con gran exposición al mercado externo, impactando en su rentabilidad y en las posibilidades de competir.

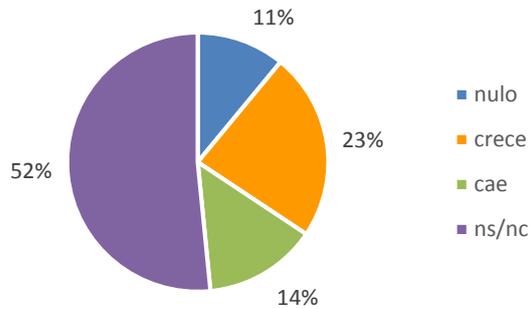
### ➤ Perspectivas de exportaciones e inversión 2016

En relación a las expectativas de los empresarios para 2016, el 50% estima que sus ventas al exterior finalizarán en números rojos, con situaciones variadas que van de 5% a 50%. El 17% contestó que sus exportaciones se mantendrán respecto de 2015 (crecimiento nulo), el 20% estima un crecimiento –que va de 3% a 30%- y el 13% no respondió la consulta.

### Estimaciones de exportaciones 2016

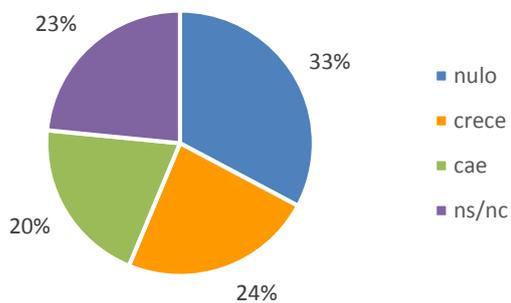


**Estimaciones de exportaciones 2017**



En relación a 2017, existe una mayor incertidumbre, con el 52% de los encuestados sin respuesta. Sin embargo, el 23% es optimista e indicó que espera un crecimiento en sus exportaciones, el 14% estima una caída y el 11% considera que se mantendrán sin modificaciones. Entre los factores que determinan esa incertidumbre está el tipo de cambio, aseguraron algunos.

**Variación de inversiones para 2017**



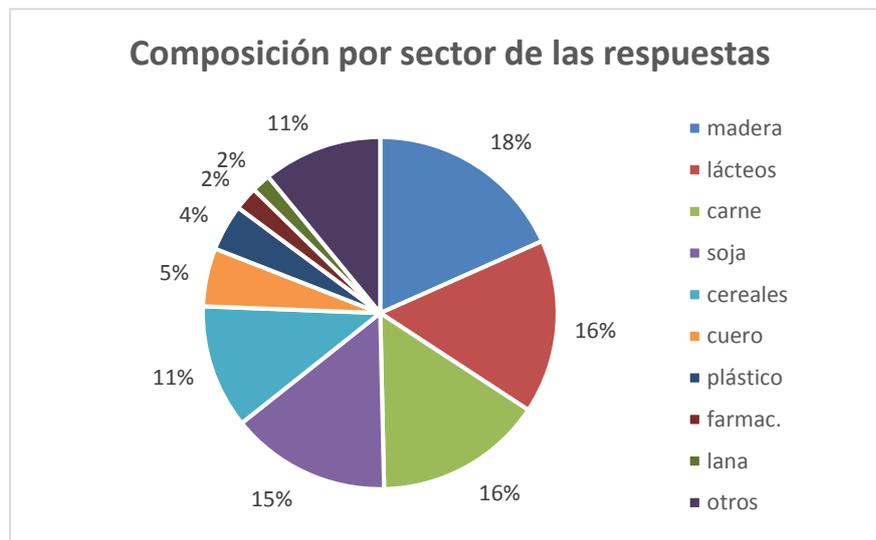
En tanto, a nivel de inversiones el 33% indicó que no habrá cambios en 2017 en relación a 2016 y en algunos casos se indicó que se realizará una inversión mínima de mantenimiento como está previsto cada año. El 24% aseguró que realizará un aumento de inversión frente a 2016, el 20% dijo que habrá una retracción frente a 2016 –en algunos casos porque este año se dieron proyectos de

inversión que en 2017 ya habrán terminado- y el 23% no contestó la consulta.

### ➤ Metodología de la encuesta

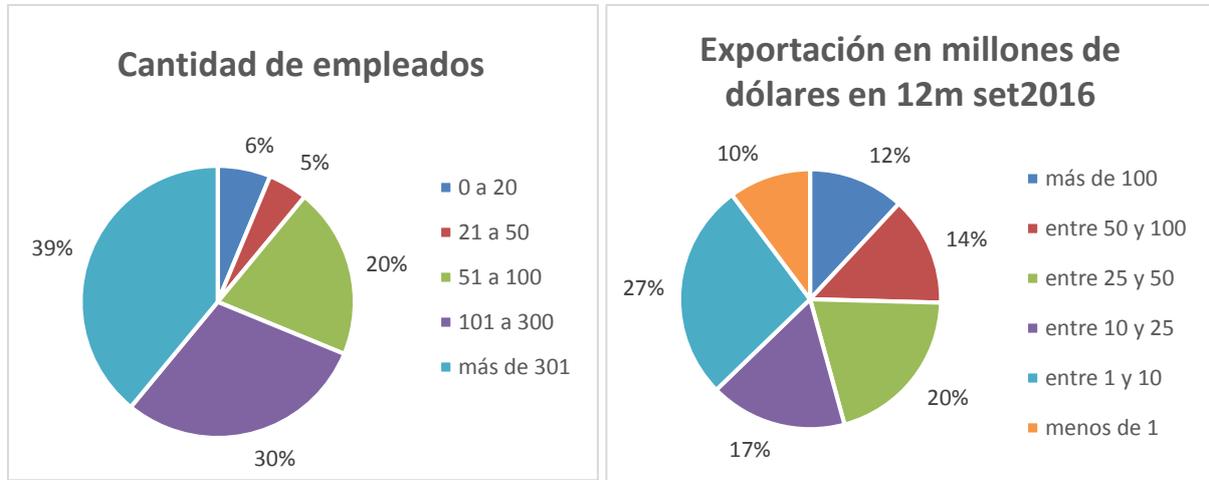
La encuesta se realizó en setiembre y octubre entre los socios de la Unión de Exportadores del Uruguay (UEU), con el objetivo de obtener respuestas que reflejen de la forma más fiel posible la realidad exportadora. Para ello se fijó un piso aceptable de respuestas que representen al menos el 20% del total exportado en materia de bienes, una composición que refleje al menos los principales 10 capítulos de Nomenclatura Común del Mercosur (NCM), incluyendo entre las respuestas totales tanto empresas grandes, como medianas y pequeñas.

Las respuestas obtenidas fueron 64, de las cuales 59 correspondieron a empresas exportadoras de bienes y cinco exportadoras de servicios. Las exportaciones de bienes representadas alcanzaron los US\$ 3.054 millones, el 41,15% del total exportado en los 12 meses finalizados en setiembre, por lo se duplicó el objetivo de contar una representación de al menos 20% del total.



A su vez, se logró la representación de los principales 10 capítulos de exportación, que representan el 77% total exportado en el período estudiado: carne, soja, madera, lácteos, cereales, cueros, lana, plásticos y

productos de molinería. Las respuestas abarcaron 25 de los 45 capítulos de exportación con más de 0,1% de participación en el total exportado en los 12 meses finalizados en setiembre de 2016. A su vez, las respuestas provinieron de empresas grandes, medianas y pequeñas.



En bienes respondieron siete empresas con exportaciones de más de US\$ 100 millones en los últimos 12 meses, ocho de entre US\$ 50 millones y US\$ 100 millones, 12 de entre US\$ 25 millones y US\$ 50 millones, 10 de entre US\$ 10 millones y US\$ 25 millones, 16 de entre US\$ 1 millón y US\$ 10 millones y seis de menos de un millón. Por su parte, las exportadoras de servicios que participaron representan al software, logística y servicios profesionales.

En relación a la cantidad de empleados, entre empresas de bienes y de servicios el 6% tiene menos de 20 empleados, el 5% tiene entre 21 y 50, el 20% emplea entre 51 y 100, el 30% emplea entre 101 y 300 y el 39% cuenta con más de 301 empleados.