

Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República

Documentos de Trabajo

Estudios de competitividad sectoriales.
Industria manufacturera.

M. I. Terra, G. Bittencourt, R. Domingo, C. Estrades,
G. Katz, A. Ons, H. Pastori

Documento No. 23/05
Noviembre, 2005

ESTUDIOS DE COMPETITIVIDAD SECTORIALES INDUSTRIA MANUFACTURERA

**Investigación realizada en el marco de los estudios sectoriales financiados
por el Banco Interamericano de Desarrollo.**

Coordinadora: Inés Terra

Gustavo Bittencourt

Rosario Domingo

Carmen Estrades

Gabriel Katz

Álvaro Ons

Héctor Pastori

Departamento de Economía

Facultad de Ciencias Sociales

Universidad de la República

Octubre de 2004

ESTUDIOS DE COMPETITIVIDAD SECTORIALES

INDUSTRIA MANUFACTURERA

**CAPITULO II:
SECTOR TEXTIL**

1. INTRODUCCIÓN

El sector textil es un sector muy heterogéneo, comprende diversas actividades tales como la fabricación de las fibras que se usan como materia prima en la elaboración de hilados y tejidos para uso intermedio o final, la elaboración de productos terminados para uso final (hilados, tejidos o productos para el hogar como alfombras, toallas o sábanas). Utiliza fibras naturales y fibras sintéticas o artificiales. Por su misma heterogeneidad establece relaciones verticales y horizontales que van desde la relación con el sector agropecuario para proveerse de fibras naturales o el sector químico para obtener fibras sintéticas o artificiales, a la relación con otras fábricas textiles donde adquieren los hilados o a las que vende tejidos, con el sector vestimenta o con otras industrias que son usuarias de textiles industriales y, finalmente, vende productos terminados para los hogares.

Este sector constituye una cadena productiva que incluye lavaderos, hilanderías de lana, algodón y fibras sintéticas, tejedurías, tejidos de punto y medias, tapices y alfombras, tejidos de punto y otros textiles. Metodológicamente corresponde al capítulo 17 de la CIIU Rev. 3, excepto tejidos de punto (rama 173) y a los capítulos 50 a 59 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), excepto el 5001, 5102, 5201, 5301, 53041, 530511, 530529 y 530559.

Los principales subsectores considerados en este estudio que integran el sector textil en Uruguay son:

- Lavaderos y fabricación de tops (rama CIIU Rev. 3:1713)
- Hilandería, tejeduría, acabado de productos textiles (ramas CIIU Rev. 3: 1711 y 1712)
- Fabricación de otros productos textiles. (rama CIIU Rev.3: 172.)

La nueva nomenclatura CIIU utilizada para las estadísticas industriales en el país, a partir del año 1997, no permite separar, en lo referente a producción y empleo, los hilados y tejidos en función de las principales fibras utilizadas (algodón, lana, fibras sintéticas). Esta información sólo está disponible hasta el año 1997 y resulta de utilidad para dimensionar el peso de los hilados y tejidos de lana en el total de la producción textil uruguaya. Las estadísticas de comercio exterior permiten cuantificar la participación del sector de tejidos de lana en las exportaciones uruguayas en todo el período.

El sector textil en Uruguay está estructurado fundamentalmente, en torno a la producción de textiles de lana aprovechando las ventajas naturales que el país tiene en la producción

de ovinos y lana de alta calidad; o sea, la cadena se estructura sobre la oferta de materia prima en integración vertical con el sector agropecuario. Es un sector orientado al mercado externo por lo que ha estado sometido a una fuerte presión competitiva. La importancia que reviste el sector lanero dentro de los textiles se puede observar al analizar la importancia de sus exportaciones. En promedio, en los noventa cerca de un 90% de las exportaciones del sector corresponden a productos de lana, en el período 2002-2003 esa cifra superó el 95%. Esta cadena productiva, junto con la carne y curtiduría, constituyen los principales complejos exportadores del país.

En el 2001, el sector textil en su conjunto representaba un 5,2% del VBP, un 4,4% del Valor Agregado Bruto (VAB), un 4,5% del empleo y un 10% de las exportaciones industriales de Uruguay. En el caso de las tres primeras variables se trata de la producción, el VAB y el empleo de las empresas con 5 o más ocupados. El empleo total de las empresas de 5 o más ocupados del sector en ese año, ascendía a 5.236 ocupados¹.

En el mismo año, los tres sub-sectores considerados en este estudio tenían las siguientes características generales:

- Lavaderos y fabricación de tops: representaban el 65,8% del VBP, el 48,1% del VAB y el 62,5% de las exportaciones del sector. El desarrollo de este sub-sector se basa en la disponibilidad de lana y de un conjunto de inversiones realizadas en las décadas del 70 y 80 que generaron una industria topera competitiva a nivel internacional. Se trata de una industria intensiva en el uso de recursos naturales y capital en la que participan pocas empresas con escasa contribución al empleo del sector. Este subsector representaba el 20,6% del empleo del sector en el mismo año. La materia prima es la lana sucia proveniente de barracas que concentran la producción primaria.
- Hilandería, tejeduría y acabado de productos textiles: representaba el 34,5% del VBP, el 45,7% del VAB, el 68,0% del empleo y el 34,2% de las exportaciones del sector. Se trata de un sector mas intensivo en trabajo que el anterior. En el año 1997, último dato disponible, la distribución del VBP entre las diferentes fibras era la siguiente: 47,9% lana, 21,8% algodón y 30,2% sintéticos, siendo despreciable la participación de las fibras duras. En la hilandería y tejeduría de lana predominan

¹ A nivel desagregado (3 o más dígitos de la CIU) el INE sólo publica los datos de las empresas con 50 o más ocupados o con ventas superiores a 10 millones de pesos en el año 1997, para determinar los datos para las empresas de 5 o más ocupado se procedió a estimar estas variables según metodología señalada en el documento de introducción general.

cuatro grandes empresas que dan cuenta de la mayor parte de las exportaciones. En hilandería y tejeduría de otras fibras subsisten una serie de empresas de menor tamaño.

- Fabricación de otros productos textiles: representaba el 4,5% del VBP, el 6,2% del VAB, el 3,3% de las exportaciones y ocupaba al 11,4% de los trabajadores del sector. Las exportaciones están concentradas en pocas empresas. Las exportaciones se concentran en la etiquetas, escudos y artículos similares de tejidos sintéticos y artificiales y de otros materiales.

2. FACTORES CLAVE DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TEXTIL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL Y REGIONAL

2.1 Producción y comercio

La industria textil es una industria tradicional que utiliza tecnologías de fácil acceso. Tanto la maquinaria como el know how, se difunde fácilmente desde los países desarrollados a los países en desarrollo. Por sus características tecnológicas es posible la descomposición de los procesos productivos, la escala mínima de producción es relativamente pequeña y la tecnología accesible. Asimismo, se trata de una industria relativamente intensiva en mano de obra poco calificada.

A nivel internacional, la cadena textil se caracteriza por un gran número de empresas pequeñas y medianas entre las cuales existe una fuerte interdependencia. Sin embargo, una alta proporción de las ventas se concentra en grandes empresas.

Estas características han llevado a que esta industria sea muy competitiva. Los países desarrollados han sufrido una fuerte competencia de los países en desarrollo y han defendido sus industrias nacionales a través de políticas proteccionistas. Estas políticas se remontan a la segunda mitad de la década del cincuenta cuando se negociaron los primeros acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones entre Estados Unidos y Japón. En los sesenta se firmaron los Acuerdos de Corto Plazo y Largo Plazo sobre textiles de algodón. Desde 1974 a 1994, el comercio internacional de este sector fue regulado por el Acuerdo Multifibras (AMF), que permitía a los países desarrollados apartarse de las reglas del GATT manteniendo altos niveles de protección arancelaria, salvaguardas y restricciones cuantitativas sobre las importaciones. Los países desarrollados justifican esas políticas por la importancia que tiene el sector en la generación de empleo y por el predominio de pequeñas y medianas firmas, concentradas desde el punto de vista geográfico, cuya desaparición podría tener un fuerte impacto social. Los países en desarrollo, fundamentalmente, del sudeste asiático combinan bajo costo de mano de obra con equipamiento y know how importado de los países desarrollados que les permite producir productos de alta calidad y competir en los mercados internacionales.

Al finalizar la Ronda Uruguay, se firmó el Acuerdo de Textiles y Vestimenta (ATV) en el que se establece el camino para la progresiva incorporación de este sector a las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este acuerdo preveía que la integración se llevaría a cabo en cuatro etapas, a lo largo de diez años comenzando en 1995. En el 2005

se implementará la última etapa en la que se eliminarían totalmente las restricciones cuantitativas que limitan el desarrollo de las exportaciones de textiles desde los países en desarrollo hacia los grandes mercados de los países desarrollados. La OMC estima que en las primeras tres etapas del ATV, sólo un 20% de las importaciones de los productos integrados correspondía a productos sujetos a restricciones cuantitativas. En estas etapas, los países desarrollados optaron por asumir compromisos para productos menos protegidos, productos cuyas cuotas tenían poco uso o productos con escaso valor agregado (fibras textiles, hilados). Por lo tanto, se espera que en la última etapa se haga sentir el mayor impacto de la liberalización del comercio del sector. Eso llevaría a una caída muy significativa de la producción doméstica en esos países al tiempo que caerían las importaciones desde otros orígenes que serían sustituidas por importaciones desde los países en desarrollo más competitivos en el sector. Algo de esto ya ocurrió en el 2002, cuando se implementó la tercera etapa del ATV.

El mercado mundial de textiles que ya es muy competitivo, va a serlo mucho más con la caída del ATV. Los principales demandantes de textiles son los países desarrollados, la eliminación de cuotas en los mismos va a llevar a una caída de los precios y aumento de la competencia en esos mercados.

Si bien el acuerdo multifibras afecta poco a los textiles de lana, principal sub-sector de exportación para Uruguay, es probable que la caída de los precios de otros textiles arrastre a la lana, sobre todo en aquellos productos de menor calidad y mayor elasticidad precio de sustitución. Esto puede afectar negativamente los precios de exportación de Uruguay a los grandes mercados. Por otra parte, la proliferación de acuerdos de integración regionales entre los grandes países desarrollados y países en desarrollo, en los que se establecen normas de origen muy exigentes, se ha vuelto un nuevo mecanismo de protección que discrimina contra los países que están fuera de dichos acuerdos.

Esta industria ha sido objeto de una fuerte reestructura y modernización en las últimas dos décadas. La introducción de nuevas tecnologías en el proceso productivo, la incorporación de tecnología de la información en la gestión y la creciente competencia a nivel internacional han llevado al crecimiento de la productividad y a la relocalización de ciertos procesos productivos desde los países desarrollados a países en desarrollo. Ese proceso comenzó hace treinta años con la relocalización de procesos productivos desde los países desarrollados hacia Hong Kong, Corea y Taiwán. A su vez, a medida que estos países crecieron y aumentaron sus costos laborales, fueron progresivamente desplazados por la creciente competencia de otros proveedores de bajo costo como China, India, Pakistán, Turquía, Indonesia y Tailandia.

En la actualidad, Asia es el principal productor mundial de textiles. Es altamente probable que ese liderazgo se mantenga en los próximos años porque varios de los países asiáticos mantienen bajos costos de la mano de obra y han realizado inversiones para mantener un parque industrial moderno y competitivo durante los últimos doce años. Los países en desarrollo de Asia han recibido capitales y asistencia técnica para el mejoramiento de esta industria por parte de Hong Kong, Corea y Taiwán, así como de Japón y desde firmas productoras de vestimenta y empresas comercializadoras ubicadas en la Unión Europea (UE) y Estados Unidos (EUA). Asimismo, las empresas de estos países asiáticos mantienen sistemas de aprovisionamiento de materias primas y comercialización con empresas ubicadas en los grandes mercados que favorecen el desarrollo de estas industrias.

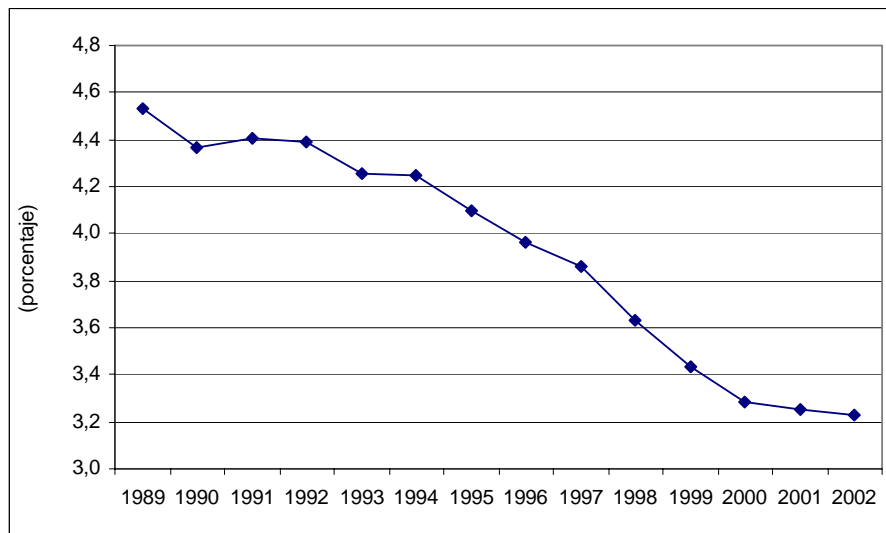
En los últimos años, las grandes empresas del sector han desarrollado las siguientes estrategias:

- Reestructura y racionalización. Dada la alta competitividad del sector resulta muy importante que las empresas logren estándares de productividad y calidad adecuados no sólo en el proceso de industrialización sino que en la totalidad del proceso que incluye la compra de materia primas, racionalización de los stocks, proceso productivo, y comercialización y transporte.
- Diversificación de productos y del portafolio de mercados para diversificar el riesgo.
- Adquisiciones y acuerdos entre empresas que permitan aumentar los beneficios de inversiones en marcas y cadenas de distribución.
- Internacionalización y relocalización de la producción y diversificación de fuentes de aprovisionamiento.
- Creciente concentración en el sector de distribución. Resulta importante estar en el circuito de distribución de las grandes compañías que dominan el proceso de distribución de productos finales.
- Interdependencia con otras empresas que operan en los distintos niveles de la cadena productiva (proveedores y demandantes). Respuesta en tiempo real.

- Acceso a materia prima. Interdependencia con el sector agropecuario y con el sector químico.
- Uso de tecnologías más intensivas en capital. Esto ha llevado a las empresas de los países desarrollados a reducir sustancialmente el uso de mano de obra, aumentando su productividad.
- Desarrollo de nuevos productos a través de procesos de innovación permanente y desarrollo de productos de alta calidad.

En la década de los noventa, si bien el comercio mundial de textiles creció, lo hizo a un ritmo más lento que el comercio de manufacturas perdiendo participación en el comercio mundial. Entre 1990 y 2000 las exportaciones mundiales de textiles crecieron a una tasa media anual de 4% mientras que el comercio de manufacturas lo hizo a una tasa media anual de 7%. En el quinquenio 1998-2002 las exportaciones de productos textiles crecieron a una tasa media anual de 0,3% mientras que las de manufacturas lo hicieron a una tasa media anual de 2,7%. En 1990 este sector representaba un 4,4% de las exportaciones manufactureras y pasó a representar un 3,2% en el 2000 (gráfico 1).

Gráfico 1
Participación de exportaciones textiles
en el total de exportaciones mundiales de manufacturas



Fuente: OMC (2003)

Este enlentecimiento puede atribuirse, entre otros factores, a la caída en las exportaciones de Taiwán y Corea, países cuyas compañías trasladaron parte de la

producción a China y a otros países asiáticos de bajos costos. En el período 1995-2000 también se observa un fuerte crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos, el que debe atribuirse a la estrategia de las empresas norteamericanas de utilizar las preferencias comerciales con México y otros países centroamericanos, a los efectos de aprovechar los menores costos de mano de obra en esos países para realizar los procesos de ensamblaje en los mismos, reimportando las telas como vestimenta u otros productos acabados (cuadro 1).

Cuadro 1
Principales exportadores de textiles del mundo
(miles de millones de dólares y porcentaje)

Región/País	Valor 2002	% de las exportaciones mundiales				Variación porcentual anual			
		1980	1990	2000	2002	1995-00	2000	2001	2002
Unión Europea (15)	52,1	49,4	48,7	34,3	34,2	-3,2	-4,3	-2,6	0,9
China a/	20,6	4,6	6,9	10,5	13,5	3,0	23,7	4,3	22,2
Hong Kong	12,4	-	-	-	8,1	-0,5	9,5	-9,1	1,3
Estados Unidos	10,7	6,8	4,8	7,1	7,0	8,3	15,3	-4,3	2,0
Corea, República de	10,6	4,0	5,8	8,2	7,0	0,6	9,4	-13,9	-3,2
Taiwán	9,5	3,2	5,9	7,7	6,3	0,0	9,1	-16,7	-3,8
Japón	6,0	9,3	5,6	4,6	4,0	-0,4	6,4	-11,8	-2,7
India b/	5,4	2,4	2,1	3,9	3,7	6,6	17,9	-10,4	-
Pakistán	4,8	1,6	2,6	2,9	3,1	1,3	6,4	-0,2	5,9
Turquía	4,2	0,6	1,4	2,4	2,8	7,8	5,6	7,4	7,6
Indonesia	2,9	0,1	1,2	2,3	1,9	5,3	16,1	-8,6	-9,6
México a/	2,2	0,2	0,7	1,7	1,5	14,9	11,7	-18,7	5,8
Canadá	2,2	0,6	0,7	1,4	1,4	9,9	8,5	-1,9	0,9
Tailandia	1,9	0,6	0,9	1,3	1,3	0,2	7,8	-3,7	2,2
Suiza	1,4	2,8	2,5	1,0	0,9	-7,5	-6,6	-5,8	-1,6
Total de las 15 economías anteriores	146,9	87,8	91,7	90,1	96,5	n/d	n/d	n/d	n/d
Total de las exportaciones mundiales	152,2	100,0	100,0	100,0	100,0	0,3	5,4	-4,6	3,5

a/ Incluye las zonas de elaboración de exportaciones.

b/ Datos correspondientes a 2001.

Fuente: OMC (2003).

En el 2002, 15 regiones o países concentraban el 97% de las exportaciones mundiales de textiles. Entre ellos, los tres tigres asiáticos (Hong Kong, Corea y Taiwán) más seis países en desarrollo (China, India, Pakistán, Indonesia, México y Tailandia) representaban algo más del 46% de las exportaciones mundiales del sector, si se suma Japón se alcanza al 50%. Por otra parte, Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá y Suiza respondían por cerca del 44%. En 1980 estos países desarrollados representaban casi el 60% de las exportaciones mundiales (ver cuadro 1), desde entonces, los países desarrollados perdieron participación en el mercado mundial de textiles. Esto ha llevado a una caída o a un crecimiento más lento de la producción y fundamentalmente del empleo del sector, en

los países desarrollados cuyos mercados locales se vieron invadidos por importaciones desde países de bajo costo.

Los principales importadores mundiales de textiles son la UE y Estados Unidos. Las importaciones de la UE representaban un 29% de las importaciones mundiales en 2002, pero sólo un 11% correspondían a importaciones de países que no pertenecen a la UE (cuadro 2).

Cuadro 2
Principales importadores de textiles del mundo
(miles de millones de dólares y porcentaje)

Región/País	Valor 2002	% de las exportaciones mundiales				Variación porcentual anual			
		1980	1990	2000	2002	1995-00	2000	2001	2002
Unión Europea (15)	46,2	46,5	46,7	29,9	28,8	-3,2	-4,5	-4,4	-0,8
Estados Unidos	17,0	4,5	6,2	9,8	10,6	8,9	11,9	-3,6	10,2
China a/	13,1	1,9	4,9	7,9	8,1	3,3	15,8	-2,0	3,9
Hong Kong	12,0	-	-	-	7,5	-4,0	9,2	-11,2	-1,3
México a/	6,4	0,2	0,9	3,8	4,0	28,6	-	-3,2	5,7
Japón	4,5	2,9	3,8	3,0	2,8	-3,8	8,6	-3,7	-4,6
Canadá c/	3,8	2,3	2,2	2,5	2,4	5,2	3,4	-7,7	-0,1
Corea, República de	3,2	0,7	1,8	2,1	2,0	-3,2	11,9	-8,7	3,3
Turquía	2,8	0,1	0,5	1,3	1,8	3,2	11,4	-9,6	47,8
Polonia	2,7	0,5	0,2	1,5	1,7	2,7	-2,6	5,5	4,4
Rumania	3,0	...	0,1	1,1	1,5	13,0	8,9	17,3	17,8
Emiratos Árabes Unidos b/	1,7	0,8	0,9	1,1	1,1	-2,0	7,5	-7,1	-
Tailandia	1,5	0,3	0,8	1,0	0,9	1,2	21,3	-5,8	-2,5
Rusia, Federación de	1,5	-	-	0,8	0,9	12,6	23,1	15,0	3,3
Australia c/	1,5	2,0	1,3	1,0	0,9	-1,8	-1,7	-20,3	13,1
Total de las 15 economías anteriores	108,9	66,4	74,3	67,8	67,9	n/d	n/d	n/d	n/d
Total de las importaciones mundiales	160,2	100,0	100,0	100,0	100,0	0,7	6,2	-4,4	3,1

a/ Incluye las zonas de elaboración de exportaciones.

b/ Datos correspondientes a 2001.

c/ Importaciones FOB.

Fuente: OMC (2003).

En el cuadro 3 se presentan una serie de indicadores sobre la actividad textil para un conjunto de países seleccionados. Si bien la información no es estrictamente comparable ya que proviene de diferentes fuentes y corresponden a distintos años, la misma permite señalar algunas características del sector. A nivel mundial, China aparece como el principal generador de valor bruto de producción en textiles, seguido por la UE, Estados Unidos y Hong Kong. También China es el país que mayor número de personas ocupa en este sector. En materia de valor agregado, sin considerar China (la base de datos de

ONUDI utilizada no informa el valor para este país), Estados Unidos aparece como el principal productor a nivel mundial.

Según USITC (2004) la participación de los países en desarrollo (excepto China) en el valor agregado mundial creció de 25,1% en 1990 a 32,6% en 2000, al tiempo que la participación de los países desarrollados descendió de 74,9% a 67,0% en el mismo período. Esta tendencia de sustitución de producción de países desarrollados por producción de países en desarrollo ha sido mayor aún, ya que estos datos excluyen China, uno de los países que mayor crecimiento ha tenido en el sector. Entre los países en desarrollo, los que más han aumentado su producción de textiles son los del sur y este asiático, los que representaban un 13,6% del valor agregado mundial en 1990 y pasaron a representar un 19,4% en 2000.

Cuadro 3
Principales productores de textiles:
indicadores de actividad, 1999

País/Región	VBP (miles de millones de dólares)	VAB (miles de millones de dólares)	Salarios (miles de millones de dólares)	Formación bruta de capital (miles de millones de dólares)	Empleo (miles de trabajado- res)	Número de estableci- mientos (en miles)	Productividad (miles de US\$ / trabajador ocupado)
China a/	116,0	n/d	n/d	n/d	10.290,0	29,1	n/d
Unión Europea (15) b/	114,7	37,7	19,4	5,8	1.142,0	72,0	33,0
Estados Unidos	95,1	40,8	16,6	3,2	679,4	5,1	60,0
Hong Kong	51,7	n/d	n/d	n/d	58,9	3,7	n/d
Japón c/	46,0	19,8	5,4	n/d	341,0	22,8	57,9
Corea	21,0	9,3	2,4	1,6	218,1	9,1	42,7
India	19,4	3,6	1,3	1,5	1.283,2	13,6	2,8
Brasil c/	8,5	3,7	1,0	n/d	264,9	4,4	14,1
Tailandia c/	8,2	1,5	0,5	0,3	232,5	1,4	6,3
Indonesia c/	8,0	2,7	0,4	2,5	657,5	2,0	4,1
Canadá	5,5	2,5	1,1	n/d	59,7	0,9	42,2
México c/	4,5	1,6	0,6	0,3	113,7	0,5	14,3
Argentina	3,1	1,1	0,5	n/d	51,4	n/d	22,2
Australia d/	2,5	1,2	0,5	0,1	16,5	1,8	74,6
Suiza	2,1	0,8	0,6	n/d	15,1	n/d	53,1
Rusia c/	1,2	n/d	0,2	n/d	457,9	3,4	n/d
Uruguay	0,3	0,1	0,1	0,0	5,6	0,2	17,6

a/ Incluye únicamente las empresas con una producción anual superior a los US\$ 600.000.

b/ Datos correspondientes a 1999, excepto los referidos a Grecia, Italia y Portugal, para los que se utilizaron datos de 1998.

c/ Datos correspondientes a 2000.

d/ Datos correspondientes a 2001.

Fuente: UNIDO: Industrial Statistics Database 2003.

China y Hong Kong: USITC (2004).

2.2 El mercado mundial de textiles de lana

El desarrollo de las fibras sintéticas y artificiales ha generado una sustitución de las fibras naturales en el consumo mundial de fibras textiles. En consecuencia, los textiles de lana han perdido participación en el mercado de textiles (cuadro 4). Esa tendencia ha sido lenta pero persistente. En 1960 representaba un 10% del consumo mundial de textiles, en 1990 un 4%, en 2000 un 3% y en 2003 un 2%. Este proceso de sustitución de tejidos de lana por otros tejidos de otras fibras adquirió mayor importancia en la elaboración de productos textiles para uso doméstico o industrial en los que el algodón o las fibras sintéticas resultan especialmente adecuados. En la producción de vestimenta esta sustitución ha sido bastante menor, alcanzando los tejidos de lana al 20% del consumo de fibras que se utilizan con este propósito.

Cuadro 4
Evolución del consumo mundial de textiles, 1960-2003

Año	Miles de toneladas				% del total		
	Textiles de algodón	Textiles de fibra sintética	Textiles de lana	Total	Textiles de algodón	Textiles de fibra sintética	Textiles de lana
1960	10.356	3.302	1.495	15.153	68	22	10
1970	12.105	8.136	1.500	21.741	56	37	7
1980	14.295	13.718	1.567	29.580	48	46	5
1990	18.602	17.652	1.628	37.882	49	47	4
1991	18.566	17.706	1.801	38.073	49	47	5
1992	18.642	18.488	1.757	38.877	48	48	5
1993	18.562	18.916	1.649	39.117	47	48	4
1994	18.449	20.242	1.723	40.410	46	50	4
1995	18.527	20.800	1.554	40.860	45	51	4
1996	19.016	22.035	1.492	42.704	45	52	3
1997	19.318	24.713	1.497	45.277	43	54	3
1998	19.113	25.580	1.478	45.470	42	55	3
1999	19.428	26.671	1.485	45.691	42	55	3
2000	19.950	27.629	1.495	46.203	42	55	3
2001	19.956	27.933	1.180	49.069	41	57	2
2002	20.474	28.581	1.160	50.215	41	57	2
2003	20.901	29.242	1.155	51.298	41	57	2

Fuente: OMC (2004).

La lana ha sido difícil de sustituir en segmentos medios-altos y altos del mercado de vestimenta. En este sector la demanda se ha orientado hacia lanas finas, menores de 20 micras, para la confección de tejidos peinados planos, para ropa interior liviana, sweaters finos y bonetería fina. Las lanas medias se destinan a la elaboración de tejidos planos pesados, sweaters de tejidos de punto, y lana para tejer a mano, usos en los que son más fácilmente sustituibles, así como en tapicería, cortinados, cobertores y frazadas, o sea, en

la producción de textiles para decoración interior de las viviendas. Finalmente, las lanas gruesas se destinan a la producción de alfombras y tapizados.

En 1999 la demanda mundial de lana (base limpia) ascendió a 1.381 miles de toneladas. Los principales consumidores de textiles de lana para la industria de la vestimenta entre 1998 y 2002 han sido China y Hong Kong (23% del total mundial), Europa Occidental (32%), Japón (11%) y los países de América del Norte (11%).

Cuadro 5
Principales consumidores de textiles
de lana para vestimenta,
1998-2000

País/Región	Participación en el consumo mundial (%)
Europa Occidental	32
- Italia	8
- Alemania	5
- Reino Unido	5
- Otros	14
Europa Oriental	6
América del Norte	11
Resto de América	3
Asia	40
- China y Hong Kong	23
- Japón	11
- Corea del Sur	3
- India	1
- Otros	2
Medio Oriente y África	6
Australia y Nueva Zelanda	2

Fuente: International Wool Textile Organisation (2004)

Entre los principales factores que afectan la demanda de productos de lanas se encuentra la situación económica de los países, el clima, los patrones de consumo, la moda y los precios de las fibras competidoras. La demanda final de productos de lana se concentra en países de alto nivel de ingreso. Algunos factores que han incidido en la reducción de la demanda de productos de lana han sido: la desarticulación de la Unión Soviética y las sucesivas crisis económico-financieras. En efecto, en el período 1994-1999 cayó el consumo de lana en Europa Occidental y Japón, entre 1997 y 1999 se redujo el consumo en China y otros países asiáticos, y en los últimos años, luego de un breve aumento en 2000 debido a la recuperación de China, la demanda mundial vuelve a reducirse como consecuencia de la crisis económica mundial.

La producción mundial de lana sucia se ha reducido en los últimos años. A comienzos de la década del ochenta, ascendía a 2,8 millones de toneladas, mientras que la zafra 2002-2003 apenas alcanzó a 2,2 millones de toneladas (cuadro 6). Los principales países productores de esta materia prima son: Australia, Nueva Zelanda, China, la ex Unión Soviética, Irán, Turquía, Argentina, Reino Unido, Sud África y Uruguay. En las últimas décadas aumentó la participación de China e Irán en la oferta mundial de lanas sucias, mientras que cayó la de Sud África, Uruguay y Argentina. Cabe señalar, que este proceso de reducción de la oferta de lana sucia, observado en los 90, se vio mitigado porque en esos años Australia volcó al mercado internacional los stock de lana acumulados por su política de sostén de precios internos.

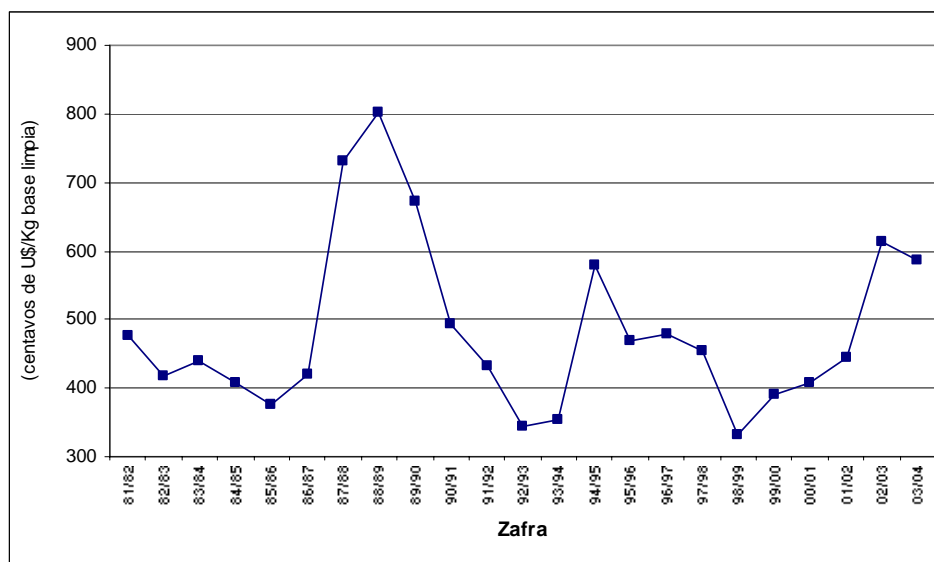
Cuadro 6
Producción mundial de lana sucia
(miles de toneladas base sucia)

País	Promedio 1980-81/ 1984-85	Promedio 1997-98/ 1999-00	2000-01	2001-02	2002-03
Argentina	170	67	62	63	72
Australia	702	686	652	607	544
China	160	272	293	298	302
Irán	34	65	74	74	74
Nueva Zelanda	347	258	237	229	235
Sud Africa	105	53	50	48	45
Ex Unión Soviética	449	146	128	132	133
Turquía	81	72	70	70	70
Reino Unido	49	65	61	48	50
Uruguay	69	66	57	49	43
Otros	656	623	631	626	626
TOTAL MUNDIAL	2.822	2374	2.315	2.244	2.194
del cual:					
Merino	1.144	975	950	916	880
Cruza	812	565	572	548	527
Otros (alfombras)	866	833	793	780	787

Fuente: SUL (2004) , con base en IWTO y TWC.

La oferta australiana sumada a los problemas de demanda llevaron a una importante caída de los precios internacionales de la lana sucia en la segunda mitad de los noventa (gráfico 2). En los últimos años, cuando se redujo la oferta adicional de Australia, y por lo tanto la oferta mundial de lana cayó, se produjo un incremento de los precios internacionales de la lana, favorecido por las nuevas tendencias de la demanda que se inclina hacia productos naturales y de mayor calidad.

Gráfico 2
Australia, evolución de los precios de la lana por zafra



Nota: A partir de la zafra 1994-1995 se recalculó el Indicador de Mercado
A partir de la zafra 1998-1999 se calcula en forma diferente el Indicador de Mercado
Fuente: SUL (2004), con base en datos de la Australian Wool Corporation (AWC),
Wool International Australian Wool Exchange y The Woolmak Co.

Los principales productores de tops de lana son Italia y China, seguidos por Francia (todos ellos altos importadores de fibra y de tops), Australia y Uruguay. Los dos últimos son los únicos países que se encuentran simultáneamente entre los principales exportadores mundiales de tops y de fibra. Las exportaciones mundiales de tops de lana ascienden a unas seiscientas mil toneladas (base limpia). Australia es el principal exportador seguido por Francia, Uruguay y Alemania.

En cuanto a los tejidos de lana se distinguen dos grandes segmentos. Las empresas italianas lideran el mercado mundial de tejidos de lana de alta calidad. Su competitividad se basa en la diferenciación de productos de alta calidad y precio. Después de décadas de impulsar esta estrategia, los tejidos italianos son reconocidos por su calidad. Por su parte, los tejedores asiáticos lideran el mercado con estrategias de precios bajos, a partir de la colocación de productos de notoria menor calidad.

2.3 Mercado regional de textiles

En la región, predomina la producción y exportación de textiles de algodón, fundamentalmente, porque Brasil es un gran productor y consumidor de esta fibra y de

textiles elaborados en base a ella. Argentina y Brasil cuentan con una industria textil de algodón fuerte con empresas que operan a la misma escala que a nivel internacional. Estas industrias operan orientadas a los mercados domésticos. En la segunda mitad de la década del noventa, Brasil se había convertido en el principal destino de las exportaciones de fibra de algodón argentino. Brasil es importador neto de fibra de algodón mientras que Argentina destina a la exportación el excedente, después de abastecer el mercado doméstico. Paraguay es un exportador de algodón pero no tiene una industria textil desarrollada.

En el caso de Argentina, predomina la producción y exportaciones de tejidos de algodón, textiles de fibras artificiales y otros textiles. La producción de lana es similar a la de Uruguay siendo su principal destino la exportación como materia prima. En los últimos años ha crecido la exportación de tops, siendo Argentina un importador de tejidos de lana. Las exportaciones de tops se han visto favorecidas por los subsidios otorgados por Argentina a los embarques en Puertos Patagónicos.

Uruguay tiene una participación importante en ese mercado con Italia como su principal competidor. En 2003, las importaciones desde Uruguay representaban un 72% de las importaciones de tejidos de lana de Argentina. Las importaciones argentinas de tejidos de lana alcanzan cifras relativamente modestas: en 1997 ascendían a U\$S 23 millones pero cayeron a U\$S 10 millones en 2001. Por su parte la producción argentina de tejidos de lana se contrajo. Finalmente, las exportaciones de Argentina de textiles de fibras sintéticas y artificiales y otros textiles son mas significativas pero el saldo comercial es negativo.

Cuadro 7
Estructura y evolución del comercio exterior de textiles de Argentina
(en miles de dólares y porcentajes)

Productos	1997	1999	2001	hasta Set. 2004	
				U\$S	%
Exportaciones					
Lana sin cardar ni peinar y desperdicios de lana	88.350	70.991	55.839	43.652	14,5
Tops	54.538	43.823	90.514	69.753	23,2
Hilados de lana	2.419	1.944	1.015	676	0,2
Tejidos de lana o pelo fino	596	479	670	164	0,1
Algodón y desperdicios de algodón	177.770	142.842	83.605	10.939	3,6
Hilados de algodón	20.630	16.576	17.048	16.766	5,6
Tejidos de algodón	35.378	28.427	15.337	7.764	2,6
Lino, yute y demás fibras textiles	4	3	0	4	0,0
Hilados de lino, yute y demás fibras naturales	1	1	1	4	0,0
Tejidos de lino, yute y demás fibras naturales	2	2	6	300	0,1
Fibras artificiales, hilados y tejidos	109.041	87.617	162.276	80.798	26,9
Otros textiles	71.306	57.296	110.865	69.805	23,2
Total	560.036	450.002	537.178	300.622	100,0
Importaciones					
Lana sin cardar ni peinar y desperdicios de lana	486	62	374	-	-
Tops	522	74	80	13	0,0
Hilados de lana	2.390	1.327	575	257	0,1
Tejidos de lana o pelo fino	23.219	15.295	10.241	4.785	1,4
Algodón y desperdicios de algodón	1.414	2.523	2.419	18.614	5,5
Hilados de algodón	23.904	9.015	6.778	9.628	2,9
Tejidos de algodón	87.290	65.270	59.144	57.263	17,0
Lino, yute y demás fibras textiles	121	150	123	173	0,1
Hilados de lino, yute y demás fibras naturales	634	487	352	313	0,1
Tejidos de lino, yute y demás fibras naturales	5.346	4.511	4.211	2.236	0,7
Fibras artificiales, hilados y tejidos	277.993	217.401	193.236	166.735	49,4
Otros textiles	164.067	123.376	109.668	77.282	22,9
Total	587.386	439.489	387.200	337.299	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Aduana argentina.

Brasil es un importador neto de lana y tejidos de lana. Sus importaciones cayeron de U\$S 29 millones en 1997 a U\$S 17 millones en el 2001 (cuadro 8). El principal proveedor es Uruguay, en el 2003, representaba un 89% de las importaciones totales de Brasil. En la década de los noventa, la apreciación del tipo de cambio de Uruguay unido a la creación del MERCOSUR y a la adopción de un arancel externo común de 20% para tejidos de lana, llevó a redireccionar las exportaciones de tejidos de lana uruguayos desde Europa y Estados Unidos hacia la región. No obstante, ese proceso se revirtió después de la devaluación del real.

Cuadro 8
Estructura y evolución del comercio exterior de textiles de Brasil
(en miles de dólares y porcentajes)

Productos	1997	1999	2001	Hasta Set. 2004	
				U\$S	%
Exportaciones					
Lana sin cardar ni peinar y desperdicios de lana	11.505	4.427	5.384	3.414	0,6
Tops	16.925	10.268	13.575	-	-
Hilados de lana	3.365	509	97	126	0,0
Tejidos de lana o pelo fino	12.704	7.138	5.297	3.148	0,5
Algodón y desperdicios de algodón	884	5.318	155.220	87.595	14,9
Hilados de algodón	53.265	46.382	40.878	52.646	9,0
Tejidos de algodón	192.857	150.806	213.883	148.498	25,3
Lino, yute y demás fibras textiles	16.360	9.687	8.761	17.497	3,0
Hilados de lino, yute y demás fibras naturales	2.324	3.829	6.254	6.393	1,1
Tejidos de lino, yute y demás fibras naturales	12.105	5.079	1.817	1.637	0,3
Fibras artificiales, hilados y tejidos	139.303	112.764	103.999	130.643	22,3
Otros textiles	272.165	194.043	165.568	135.517	23,1
Total	733.761	550.251	720.733	587.112	100,0
Importaciones					
Lana sin cardar ni peinar y desperdicios de lana	1.374	1.127	494	539	0,1
Tops	10.660	3.362	2.284	1.283	0,2
Hilados de lana	2.247	3.960	2.713	1.008	0,1
Tejidos de lana o pelo fino	28.960	19.825	16.544	6.849	0,9
Algodón y desperdicios de algodón	815.339	359.699	96.341	141.618	19,5
Hilados de algodón	41.967	25.314	11.162	7.348	1,0
Tejidos de algodón	64.197	17.506	18.459	9.316	1,3
Lino, yute y demás fibras textiles	20.098	11.682	5.933	3.497	0,5
Hilados de lino, yute y demás fibras naturales	7.056	2.927	1.422	523	0,1
Tejidos de lino, yute y demás fibras naturales	5.616	1.955	801	945	0,1
Fibras artificiales, hilados y tejidos	628.796	531.616	642.643	423.592	58,5
Otros textiles	300.772	238.007	221.887	128.074	17,7
Total	1.927.083	1.216.981	1.020.683	724.592	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Aduana brasilera.

En efecto, en los noventa, la apreciación de las monedas de Brasil y Argentina frente al dólar, como consecuencia de los planes de estabilización (Plan de Convertibilidad en Argentina y Plan Real en Brasil), llevó a la consiguiente pérdida de competitividad del sector textil en ambos países y favoreció el desarrollo de las exportaciones uruguayas a esos mercados. Con la devaluación brasilera, cambió la capacidad de competencia. La recesión posterior acentuó la caída de importaciones en los grandes mercados regionales.

2.4 Factores clave que determinan la competitividad del sector

El sector textil es un sector muy competitivo a nivel internacional. Los países se insertan en este mercado aprovechando sus distintas capacidades competitivas: muchos países

asiáticos basan su competitividad en el bajo costo de la mano de obra, en contraste, las industrias de los países desarrollados hacen frente a esa competencia aprovechando las ventajas que les da la cercanía con la demanda final, la mayor productividad del trabajo, la capacidad de innovación y desarrollo de nuevos productos y el manejo de las cadenas de comercialización.

China, India, Pakistán basan su competitividad en la oferta abundante de materias primas y en los bajos costos de la mano de obra. La oferta de fibras en bruto a precios competitivos tiene gran importancia en los costos totales de hilandería. En el período 1992-2001 estos países absorbieron una alta proporción de las compras de equipos para hilandería y tejeduría en el mundo. Sin embargo, según el USITC (2004) una parte significativa de los equipos de hilandería de la industria asiática tiene más de diez años, estos países están compensando su menor eficiencia en la producción con menores costos de la mano de obra.

En contraste, la industria europea y americana ha tenido una mayor tasa de reemplazo de los equipos. Estados Unidos ha sustituido las antiguas maquinarias por equipos más rápidos y eficientes. Estos países han basado su competitividad en una mayor eficiencia productiva y en su capacidad de innovación, diseño, desarrollo de productos y canales de distribución. El cuadro 3 antes presentado, confirma la baja productividad del trabajo de países en desarrollo en relación a países europeos y, sobre todo, a Estados Unidos. Las mismas conclusiones se extraen del cuadro 9 donde se presenta una comparación de la productividad del trabajo, medida a través de un índice de VAB por trabajador tomando como base Italia. En el caso de Uruguay, la productividad del trabajo supera ampliamente la de esos países asiáticos, se encuentra al nivel de Taiwan o Turquía y muy por debajo de varios países europeos o Corea del Sur. Japón, Suiza y Estados Unidos muestran mayores niveles de productividad.

Cuadro 9
Productividad del trabajo en la industria textil, 1998
Comparación de Uruguay con los 20 principales exportadores mundiales
(Italia = 100)

País	Índice	País	Índice	País	Índice
China	3	Uruguay a/	43	Italia	100
India	4	Turquía	51	Bélgica	102
México	7	España	60	Holanda	113
Indonesia	11	Reino Unido	62	Austria	123
Paquistán	11	Corea del Sur	84	Estados Unidos	132
Tailandia	14	Francia	88	Suiza	135
Taiwan	43	Alemania	92	Japón	136

^a El índice para Uruguay se obtuvo en base a la comparación del ratio VAB/trabajador entre Uruguay e Italia utilizando los datos de ONUDI.
Fuente: Informe de OETH (2000) y datos de ONUDI (2003)

Por otra parte, el cuadro 10 muestra las diferencias en costos laborales, los países asiáticos compensan menor productividad con menor costo de la mano de obra. Nuevamente, Uruguay se encuentra en una situación intermedia, sus costos laborales son un 50% de los italianos mientras que la productividad del trabajo es un 43%. Después de la devaluación del 2002, los salarios en dólares bajaron por lo que la posición competitiva mejoró.

Cuadro 10
Costos laborales en la industria textil^{a/}
2002

País	Dólares/hora	País	Dólares/hora
Dinamarca	20,6	Portugal	5,0
Alemania	17,8	Polonia	2,8
Suecia	16,2	R. Checa	2,4
Japón	16,1	México	2,3
Finlandia	15,4	Hungría	2,3
Estados Unidos	14,9	Turquía	2,1
Austria	14,4	Eslovaquia	2,0
Francia	13,3	Colombia	1,8
Gran Bretaña	12,8	Rep. Dominicana	1,7
Italia	12,5	Perú	1,6
Irlanda	12,1	Tailandia	1,2
España	10,3	Malasia	1,2
Grecia	7,4	India	0,6
Taiwan	7,2	Indonesia	0,5
Uruguay b/	6,3	China	0,4
Hong Kong	6,2	Paquistán	0,3
Corea	5,7		

a/ Incluye salarios y cargas sociales.

b/ Año 2001, sólo empresas de inclusión forzosa en la Encuesta de Actividad Económica.

Fuente: Elaborado con base en datos de ITC, Eurostat, OIT, OCDE e INE.

Pueden destacarse los siguientes factores claves en la competitividad del sector:

- a. **Clima de negocios.** La competitividad de las industrias de los distintos países está asociada a factores tales como la estabilidad política, la seguridad de los embarques, la transparencia y predictibilidad del sistema legal y regulatorio, obstáculos administrativos, estabilidad macroeconómica, cumplimiento de estándares laborales.
- b. **Proximidad a los grandes mercados.** La cercanía a los grandes mercados así como el desarrollo de una infraestructura adecuada que implique menores costos

y mayor facilidad para el transporte y las comunicaciones favorece el desarrollo de las exportaciones del sector.

- c. **Acceso a mercados.** En principio, los proveedores que no están sujetos a cuotas o restricciones cuantitativas tienen una ventaja sobre los proveedores cuotificados. Sin embargo, si se cumplen los compromisos del ATV, en el próximo año la eliminación de cuotas a los países más competitivos en el mundo, colocaría al resto en una situación desventajosa. Por otra parte, los países que tienen acuerdos para el acceso preferencial a los grandes mercados se encuentran en una situación ventajosa respecto al resto. Sin embargo, un aspecto que no debe dejarse de lado es las exigencias de origen asociadas a ese acceso preferencial, en el caso de muchos países pequeños, estas exigencias pueden anular esas ventajas. Por otra parte, en la UE y otros países desarrollados, los países que están fuera de estos acuerdos sufren la discriminación derivada de las exigencias de origen comprendidas en los acuerdos preferenciales dado que, aún cuando los tejidos paguen el arancel externo común, si son reexportados para procesos de ensamble fuera de la UE, no pueden beneficiarse del tratamiento preferencial y tienen que volver a pagar el arancel.

- d. **Capacidad de diseño y adaptación a la moda.** Contar con personal especializado con creatividad, capacidad de diseño e innovación, de adaptación a la moda y a las exigencias de la demanda puede ser otro factor clave para competir en ciertos segmentos del mercado. En general, las firmas ubicadas cerca de los grandes mercados donde se concentra la demanda, generan gran parte del diseño y moda, son éstas las que definen los estándares tecnológicos y las exigencias en cuanto a diseño. Se ha producido un cambio fundamental en la articulación de la cadena textil, hace 20 o 30 años el eje sobre el que se articulaba toda la cadena era la producción de la materia prima, hoy el eje articulador ha pasado a ubicarse al final de la cadena, en manos de quienes tienen las marcas, los contactos con los clientes, el diseño y los canales de distribución. Gran parte del valor agregado de la industria se genera en esta etapa.

- e. **Costos laborales, disponibilidad de mano adiestrada y capacidad gerencial.** La disponibilidad de mano de obra de bajo costo y con las destrezas necesarias para obtener productos de alta calidad parece ser otro factor clave para el desarrollo de ventajas en este sector. Los salarios bajos no aseguran bajos costos de mano de obra dado que una baja productividad del trabajo aumenta significativamente su costo. La efectividad de los mandos medios resulta muy importante para asegurar la calidad y el cumplimiento.

- f. **Materias primas e insumos.** La disponibilidad de fibras y materias primas en el mercado local es otro factor que contribuye a la competitividad. Esto acorta los tiempos y facilita una respuesta rápida por parte de la industria. El desarrollo de las distintas etapas del proceso productivo en un mismo país contribuye a mejorar la competitividad de sus partes pero la tendencia actual es trabajar con firmas altamente especializadas y lograr una mayor flexibilidad para hacer frente a los requerimientos del mercado. La eliminación de las cuotas puede generar un efecto sustitución a favor del algodón y fibras sintéticas en desmedro de las fibras de lana dado que los textiles de algodón y sintéticos son los que están más restringidos.
- g. **Nivel del servicio y confiabilidad de los oferentes.** Otro aspecto clave en la competitividad de este sector es la reputación en cuanto a la calidad de los productos y cumplimiento de las entregas. Hoy el comprador exige mayor nivel de servicios en todo el proceso, desde el diseño al envío y puesta a disposición para su venta final a la rápida respuesta frente a sus requerimientos. La eficiencia y flexibilidad de los oferentes para hacer frente a cambios en la moda y demandas de los minoristas es esencial para competir en este sector. Los tiempos de embarque y la flexibilidad respecto a los tamaños son un factor clave. El desarrollo de tecnologías *“just in time”* que aprovechan los desarrollos en sistemas de comunicación computarizados para el relacionamiento cliente-proveedor mejoran la capacidad competitiva de las empresas y favorecen a los proveedores ubicados en países desarrollados. Esto ha llevado a una alta especialización de las empresas y a priorizar la red de relaciones cliente-proveedor a lo largo de toda la cadena pero manteniendo una gran flexibilidad.
- h. **Demanda doméstica.** El crecimiento de los países en desarrollo ha sido más rápido que el crecimiento de la demanda de los países industrializados. Es en estos mercados donde puede esperarse un mayor crecimiento de la demanda y que esta favorezca a las industrias locales. En el caso de los textiles de lana, los mismos se insertan en segmentos de mercado de mayor calidad, pero también pueden encontrar espacios en los países en desarrollo.

La importancia de cada uno de estos factores varían según las condiciones en que cada país se inserta en el mercado internacional de textiles. No obstante, hay cuatro factores que parecen ser claves: capacidad de diseño o adaptación a la moda, acceso a las materias primas, costo y productividad de la mano de obra y nivel de servicio y confiabilidad de los oferentes.

3. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN URUGUAY

La industria textil uruguaya tiene una larga trayectoria como productora y exportadora. El desarrollo de procesos de industrialización de la lana se remonta a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Sin embargo, adquiere dinamismo en el marco del proceso de sustitución de importaciones. El censo industrial de 1936 reporta que el empleo en esta industria ascendía a 2.500 empleados y obreros. En sus etapas iniciales fue una industria caracterizada por la presencia de empresas familiares y orientada al mercado interno. A partir de la década del 40 aumenta el grado de elaboración de las lanas exportadas y en la década de los setenta se desarrollan las exportaciones de hilados, tejidos y vestimenta. Este desarrollo es impulsado por políticas de estímulos a las exportaciones de la industria textil. Asimismo, se instalan fábricas procesadoras de otras fibras (algodón y sintéticos) para servir el mercado interno, en una primera etapa, pero que se vuelcan a los mercados regionales amparadas por acuerdos preferenciales en la década de los setenta.

Dentro de esta industria deben destacarse dos sectores en los que se concentra la mayor parte de la producción y el comercio: el sector productor de tops de lana y el sector productor de tejidos de lana. Otros sectores han perdido competitividad e importancia dentro de la cadena, aún cuando unas pocas empresas han tenido un desempeño exitoso. La oferta de lana ha sido el factor a partir del cual se estructuró la industria textil que sobrevivió a los desafíos que plantearon las nuevas condiciones que prevalecieron en los mercados internacionales y en el mercado local en los últimos quince años. No obstante, las estrategias empresariales desarrolladas por empresas de tejeduría de lana y otros textiles jugaron un papel importante en su desempeño exitoso.

En el 2001, el VBP de las firmas que tienen cinco o más ocupado en el sector textil (excepto tejidos de punto) ascendía a U\$S 257,5 millones (cuadro 11), el VAB alcanza a U\$S 77,6 millones y el personal ocupado a 4.373 trabajadores. Por su parte, las exportaciones ascendieron a U\$S 200 millones. De acuerdo a estas variables los principales subsectores textiles son lavadero y fabricación de tops e hilandería y tejeduría.

Cuadro 11
Indicadores del sector textil, 2001

Variable	Hilandería, tejeduría y acabado de productos textiles	Lavadero y fabricación de tops	Textiles excepto prendas vestir	Total sub - sector textil
Valor Bruto de Producción (VBP) (miles de U\$S)	76.662	169.344	11.514	257.521
Valor Agregado Bruto (VAB) (miles de U\$S)	35.469	37.346	4.803	77.617
VAB/VBP (%)	46,3	22,1	41,7	30,1
Remuneraciones (miles de U\$S)	20.123	13.714	2.725	36.562
Remuneraciones/VAB (%)	56,7	36,7	56,7	47,1
Personal Ocupado (PO) (número de ocupados)	2.858	1.089	426	4.373
VAB/PO (miles de U\$S)	12,4	34,3	11,3	17,7
Remuneraciones/PO (miles de U\$S)	7,0	12,6	6,4	8,4
Exportaciones (miles de U\$S)	69.086	126.260	6.735	202.082

Fuente: estimaciones propias con base en datos del INE y del BCU.

El primer subsector se ubica en las primeras etapas de la cadena textil de lana. Recibe la lana del sector agropecuario y lleva a cabo todo el proceso que va desde el lavado de la lana a la fabricación del top. Utiliza mayoritariamente lanas de origen nacional. Sin embargo, en los últimos años, la caída en la oferta de lanas en el mercado doméstico ha llevado a que esta industria tenga que importar parte de la materia prima.

Las importaciones de lana sucia ascendieron a U\$S 42 millones en 1995 presentando fuertes variaciones en los años siguientes hasta alcanzar U\$S 32 millones en 2003. Se estima que la industria de tops necesita importar entre 10 mil y 15 mil toneladas de lana porque la oferta de lanas nacionales no es suficiente para cubrir la demanda de acuerdo a su capacidad instalada. Este subsector tiene gran importancia por su contribución al VBP y a las exportaciones del sector textil, siendo menor su contribución al valor agregado y al empleo. Es una rama con escaso valor agregado, en 2001, el VAB es un 22% del VBP, cifra que contrasta con el resto del sector textil en el que el VAB representa más de un 40% del VBP. La mayor parte de la producción y, fundamentalmente, las exportaciones las realizan siete empresas cuya escala de producción es adecuada para los estándares internacionales.

El sector hilandería y tejeduría está compuesto mayoritariamente por empresas que realizan hilados y tejidos de lana. Gran parte de la producción y, fundamentalmente, de las exportaciones se concentra en cuatro empresas. Este subsector, en 2001 da cuenta de un 34% de las exportaciones textiles, un 30% del VBP y un 68% del empleo. Es un sector en que el VAB alcanza a un 46% del VBP. La productividad del trabajo, medida como VAB por trabajador, alcanzaba a 12,4 mil dólares en el 2001, cifra que contrasta con

el sector lavandería y tops en que la productividad ascendía a 44,6 mil dólares. Por otra parte, las remuneraciones por trabajador ascendían a U\$S 7 mil anuales mientras que en el sector tops ascendían a cerca de U\$S 13 mil.

En el cuadro 12 se presenta la estructura de costos del sector textil (capítulo 17 de la CIIU Rev. 3 que incluye tejido de punto) estimada para la nueva matriz de insumo producto que está elaborando el Banco Central del Uruguay para el año 1997. Entre los insumos intermedios se destacan los insumos de origen pecuario (lana sucia) y del propio sector, reflejando los encadenamientos en la cadena productiva donde los tops de lana son insumos para la fabricación de tejidos y los hilados son insumos en la fabricación de tejidos de punto. El consumo intermedio representa un 59% de los costos del sector y el valor agregado un 41%. Esta relación es más alta que la estimada a partir de los datos del INE, en parte, porque el sector tejidos de punto (no incluido en la estimación anterior) es un sector con mayor valor agregado y, por otra parte, porque en la estimación de la matriz de insumo producto se consideró el producto del sector informal.

Cuadro 12
Estructura de costos – Matriz de Insumo Producto
1997

Estructura de costos del sub - sector textil	%
Agrícola	0,56
Pecuario	23,56
Silvicultura y pesca	0,15
Minas y canteras	0,02
Alimentos, bebidas y tabaco	0,01
Textiles	15,89
Prendas de vestir curtidurías y marroquinería	0,06
Madera, papel e imprentas	0,03
Químicos	3,89
Otras industrias manufactureras	0,63
Electricidad, gas y agua	1,50
Otros servicios	0,48
Otros gastos*	12,22
Total Consumo intermedio (a precios de comprador)	58,90
Valor Agregado Bruto	41,10
Valor Bruto de Producción	100,00

* Incluye gastos a distribuir por productos
Fuente: Banco Central del Uruguay

3.1 Evolución de la producción, empleo y productividad

En la década del noventa, la industria manufacturera de Uruguay tuvo un desempeño muy pobre, el PBI industrial cayó un 13% entre 1991 y el 2000, perdiendo participación en el PBI global. Dentro de ella, la industria textil tuvo un desempeño más negativo, perdiendo participación en todas sus variables en relación al total de la industria manufacturera. Este sector atravesó por un proceso de ajuste muy fuerte que terminó con el cierre de un gran número de empresas y un cambio bastante significativo en su perfil. Entre 1988 y el primer semestre del 2004 el índice de volumen físico de producción cayó más de un 60% y el índice de personal ocupado más de un 75%. Entre 1990 y 2001 el VBP cayó un 45,5% y el valor agregado bruto un 60,1%. Este proceso no afectó por igual a todos los sub-sectores que componen esta industria. El desempeño del sub-sector con menor VAB, mayor conexión con la fuente de materia primas y mayor propensión a exportar, que es el sector lavadero y fabricación de tops, fue superior al de hilandería y tejeduría.

En 1990, la industria textil representaba un 8,9% del VBP, un 8,9% del VAB y un 8,9% del empleo de la industria manufacturera, en el 2001 esa participación descendió a 5,2, 4,4% y 4,5% respectivamente (cuadro 13). Medidos a precios constantes, en el mismo período, el VBP cayó 45,5% y el valor agregado bruto un 60,1%, en contraste, la industria manufacturera cayó un 5,7% y un 16,6% respectivamente.

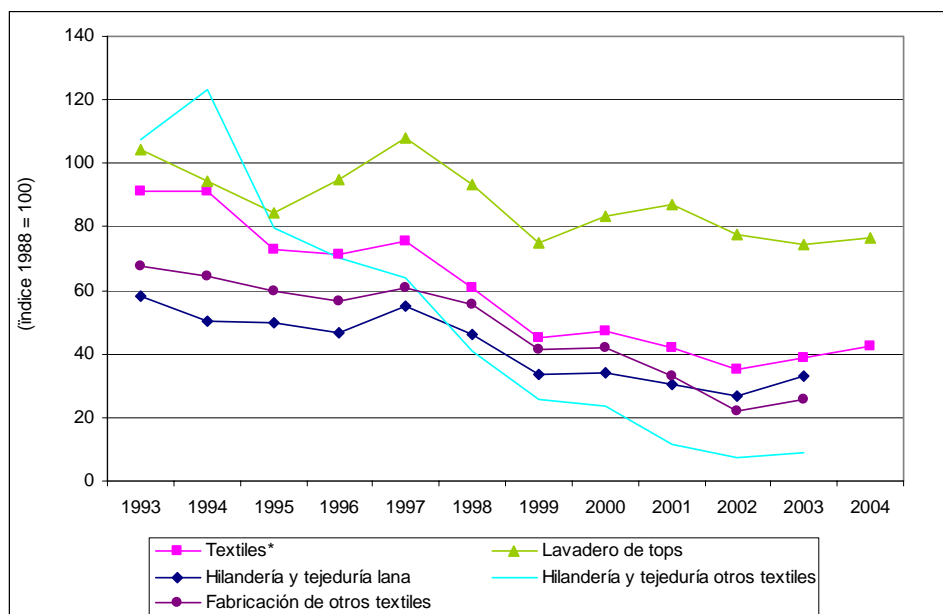
Cuadro 13
Participación del sector textil en VBP, VAB y empleo industrial
1990-2001
(en porcentaje)

Año	VBP	VAB	Empleo
1990	8,9	8,9	8,9
1991	8,3	8,2	8,9
1992	8,1	7,9	8,5
1993	7,4	7,2	7,5
1994	8,1	7,8	7,1
1995	8,8	8,0	6,8
1996	7,9	6,2	6,1
1997	9,0	8,6	6,3
1998	6,0	4,6	6,1
1999	5,2	4,3	5,6
2000	5,2	4,5	5,5
2001	5,2	4,4	4,5

Fuente: Estimación propia con base en datos del INE

Entre enero de 1993 y junio de 2004 el índice de volumen físico del sector textil en su conjunto cayó significativamente aunque, en el último año y medio, tuvo una leve recuperación. En el bienio 1993-94 se encontraba por encima del 90% del año 1988, en el trienio 1995-1997 entre el 70 y 75%, en 1998 bajó al 60%, en 1999 cayó a un 45% y aún cuando se recuperó en el 2000, volvió a caer a un 42% en el 2001 y a un 35% en el 2002. En los meses siguientes se recuperó. En promedio, en el primer semestre de este año se encuentra en el 43% del volumen físico de producción del año 1988. Este desempeño se debe en gran medida a la caída en el nivel de actividad de la hilandería y tejeduría mientras que la caída de los lavaderos y tops fue bastante menor. Dentro de hilandería y tejeduría cae la producción de tejidos de lana (entre 1993 y 2003 cae casi a la mitad) y prácticamente desaparece la producción basada e otras fibras.

Gráfico 3
Índice de Volumen Físico de la industria textil
1993 - 2004



* Total de textiles incluyendo prendas de punto
Fuente: INE

El cuadro 14 presenta la evolución de la producción, empleo y formación bruta de capital del sub-sector hilandería y tejeduría discriminando por tipo de fibra en el período 1991-1997. Lamentablemente, no se pudo contar con esta información para todo el período. Desde 1997, la información del INE no permite distinguir la evolución de estas variables de acuerdo al tipo de fibras.

El cuadro muestra que ya en 1997 se había registrado una caída muy significativa de todo el sector pero, especialmente, de los sub-sectores que producen hilados y textiles en base a algodón y fibras sintéticas y artificiales. Entre 1991 y 1997, la producción de hilados y tejidos de lana cayó un 25%, mientras que la de algodón lo hizo un 48% y la de sintéticos y artificiales un 42%. Sin embargo, estos datos recogen parcialmente la disparidad en el desempeño de los sub-sectores de acuerdo a la fibra que sirve como materia prima. El gráfico 3 muestra como se acentúa la caída de la producción de hilados y tejidos de otras fibras (excepto lana) a partir de ese año. En el caso de las lanas, caen mucho entre 1997 y 1999 pero en los años siguientes la producción se mantiene relativamente estable.

Cuadro 14
Evolución de hilandería y tejeduría por tipo de fibra, 1990-1997
(en miles de pesos constantes de 1988)

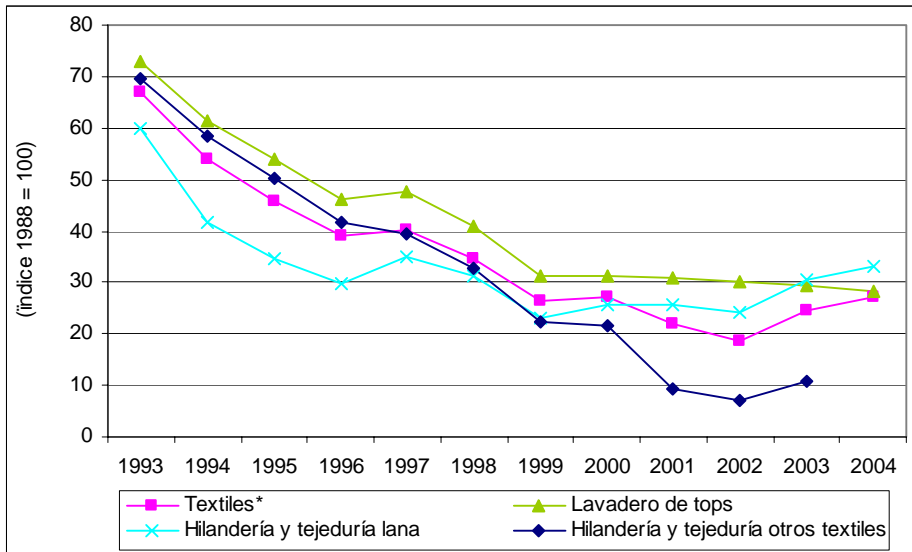
Año	Lana	Algodón	Sintéticos y fibras duras	Lana	Algodón	Sintéticos y fibras duras
	VBP			VAB		
1990	38.511	64.367		16.782	28.577	
1991	34.834	22.396	28.183	17.931	9.987	16.451
1992	26.562	26.329	19.758	13.389	10.505	10.760
1993	23.339	13.900	23.075	12.376	7.038	12.578
1994	23.177	15.445	21.031	12.249	7.000	11.062
1995	22.430	16.974	18.943	10.015	7.947	8.331
1996	23.220	14.914	16.179	10.385	6.574	7.340
1997	25.806	11.721	16.309	10.108	5.211	7.935
	Personal ocupado			Formación Bruta de Capital Fijo		
1990	4.944	5.900		283	3.805	
1991	5.279	2.524	2.589	1.340	714	945
1992	3.813	2.504	2.316	1.134	994	795
1993	2.838	1.633	2.403	803	974	823
1994	2.526	1.337	1.910	1.071	89	1.356
1995	2.044	1.361	1.459	677	139	2.237
1996	1.818	1.118	1.156	493	152	1.172
1997	1.866	1.110	1.118	1.394	590	2.614

Fuente: Elaborado en base a datos del INE

La caída es más dramática en el índice de personal ocupado (IPO) que se presenta en el gráfico 4, o en el índice de horas trabajadas (IHT) que se presenta en el gráfico 5. En el 2001 había caído a 27% del valor de 1988, en el 2002 a 18% para volver a 27% en el primer semestre del 2004.

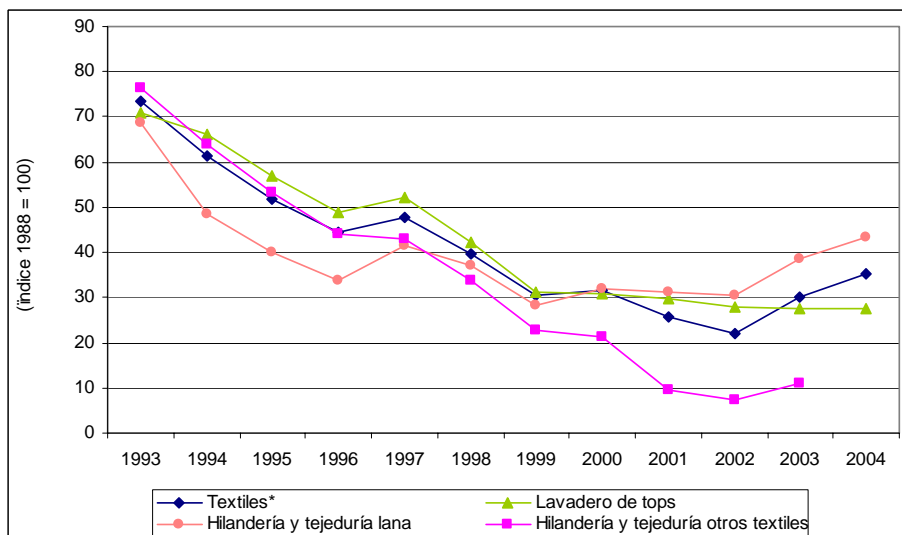
La caída en las horas trabajadas es algo menor. La pérdida de empleo se debe a la caída en el nivel de producción del sector asociada al aumento de la productividad del trabajo. El personal ocupado en esta industria ascendía a 14.950 personas en 1990 y cayó a unos 4.400 trabajadores en el 2001.

Gráfico 4
Índice de Personal Ocupado en la industria textil
1993-2004



* Total de textiles incluyendo prendas de punto.
 Fuente: Elaboración propia con base en datos del INE.

Gráfico 5
Índice de Horas Trabajadas en la industria textil
1993-2004



* Total de textiles incluyendo prendas de punto.
 Fuente: Elaboración propia con base en datos del INE.

De acuerdo al VBP y al VAB, en 1990, el principal sub-sector era hilandería, tejeduría y acabado de productos textiles, seguido por lavaderos y fabricación de tops, y fabricación de otros productos textiles (cuadro 15), dentro de hilandería y tejeduría predominaba la de lana, seguida por fibras sintéticas y artificiales y por algodón (cuadro 14). En la década de los noventa todos los sub sectores sufrieron una fuerte caída de la producción, excepto lavaderos y fabricación de tops. La caída más importante se dio en hilandería y tejeduría, fundamentalmente, asociado a la pérdida del mercado doméstico y de los mercados regionales, dado que sus exportaciones al resto del mundo cayeron bastante menos (cuadro 15), la caída mas pronunciada se dio en la producción de tejidos basados en fibras sintéticas y artificiales y algodón. En este período la industria textil estuvo expuesta a una creciente competencia en el mercado doméstico. Los textiles basados en algodón y fibras sintéticas y artificiales se orientaban predominantemente al mercado interno y a los mercados regionales, a diferencia de los hilados y tejidos de lana, no eran competitivos en terceros mercados. La competencia en el mercado doméstico y la pérdida de competitividad en los mercados regionales explican la caída de la producción de hilados y tejidos basados en otras fibras.

Cuadro 15
Participación de los distintos sub-sectores de la industria textil en
VBP, VAB, Exportaciones y Personal Ocupado, 1990-2001
(porcentaje)

Año	Hilandería, tejeduría y acabado de productos textiles	Lavaderos y fabricación de tops	Fabricación de otros productos textiles	Total sub-sector textil	Hilandería, tejeduría y acabado de productos textiles	Lavaderos y fabricación de tops	Fabricación de otros productos textiles	Total sub-sector textil
	VBP				VAB			
1990	62,7	27,2	10,1	100,0	67,2	24,3	8,5	100,0
1991	57,5	34,1	8,4	100,0	65,8	25,4	8,8	100,0
1992	50,5	40,7	8,8	100,0	54,1	35,8	10,1	100,0
1993	49,5	40,5	9,9	100,0	57,6	31,6	10,8	100,0
1994	44,1	47,3	8,6	100,0	49,8	41,5	8,7	100,0
1995	37,8	53,8	8,5	100,0	38,5	53,6	7,9	100,0
1996	37,5	53,8	8,7	100,0	45,1	44,5	10,4	100,0
1997	30,8	62,1	7,1	100,0	35,4	56,6	8,0	100,0
1998	33,9	61,1	5,0	100,0	47,4	46,2	6,4	100,0
1999	33,8	60,2	6,0	100,0	48,3	43,8	7,9	100,0
2000	35,5	59,3	5,1	100,0	50,8	42,3	6,8	100,0
2001	29,8	65,8	4,5	100,0	45,7	48,1	6,2	100,0
Año	EXPORTACIONES				PERSONAL OCUPADO			
	Hilandería, tejeduría y acabado de productos textiles	Lavaderos y fabricación de tops	Fabricación de otros productos textiles	Total sub-sector textil	Hilandería, tejeduría y acabado de productos textiles	Lavaderos y fabricación de tops	Fabricación de otros productos textiles	Total sub-sector textil
1990	47,6	48,3	4,1	100,0	74,8	15,6	9,6	100,0
1991	48,0	49,6	2,4	100,0	72,6	16,7	10,7	100,0
1992	48,5	49,8	1,7	100,0	73,0	17,2	9,8	100,0
1993	48,9	49,2	1,9	100,0	68,8	20,1	11,0	100,0
1994	50,0	47,7	2,3	100,0	68,1	19,9	12,1	100,0
1995	45,8	51,7	2,5	100,0	66,4	21,8	11,8	100,0
1996	31,6	66,2	2,2	100,0	66,4	21,2	12,4	100,0
1997	37,9	60,0	2,1	100,0	65,4	20,8	13,8	100,0
1998	39,9	56,9	3,1	100,0	63,3	20,5	16,2	100,0
1999	37,9	58,7	3,4	100,0	69,0	21,6	9,5	100,0
2000	38,4	57,4	4,2	100,0	66,7	21,5	11,8	100,0
2001	34,2	62,5	3,3	100,0	68,0	20,6	11,4	100,0

Fuente: Estimación propia con base en datos del INE y BCU.

En los primeros años de la década de los noventa la economía uruguaya llevó a cabo un proceso de apertura respecto al mundo y la región pero gran parte del sector textil postergó la apertura en virtud de haber sido considerado como un sector sensible. Los principales instrumentos de protección del mercado doméstico fueron los aranceles, los precios de referencia (PR) y los precios mínimos de exportación (PME). El Poder Ejecutivo o el Ministerio de Economía y Finanzas podían aplicar PR o PME cuando los precios de las importaciones no se ajustaban a los precios internacionales considerados normales. Su objetivo era neutralizar las prácticas desleales de comercio. En 1993, se eliminaron los precios de referencia y se establecieron criterios más exigentes para fijar los PME, en línea con la normativa multilateral, se buscaba introducir mayor transparencia en la aplicación de este régimen. La importancia de los PME como mecanismo de protección fue decreciendo en la década de los noventa. A partir de 1995 se aplicaron exclusivamente a productos no originarios del MERCOSUR.

En 1994, cuando se definió el arancel externo común del MERCOSUR (AEC), los aranceles vigentes para muchos productos del sector eran bastantes mayores al AEC acordado. En la lista de 943 productos que Uruguay incluyó en el régimen de adecuación final a la Unión Aduanera, había 140 productos textiles, 30 productos de punto y 51 items de vestimenta. Para estos productos se postergó el cronograma de liberalización del comercio intra zona. Por otra parte, en la lista de excepciones al Arancel Externo Común (AEC) de productos que estaban en régimen de adecuación y para los cuales los aranceles intra-zona eran superiores al arancel externo común del MERCOSUR, se incluyeron alrededor de 150 productos del sector textil y vestimenta. Por lo tanto, los efectos de la liberalización comercial se hicieron sentir entre 1997 y 2000 a medida que se cumplía con el programa de liberalización comercial acordado en Ouro Preto. En 1999, con la devaluación del real, la situación se agravó. La tasa de penetración de importaciones aumentó de un 18% en 1990 a un 33% en 1996 y a un 60% en el 2000.

La producción de hilados y tejidos de algodón y sintéticos y artificiales fue la más afectada por estas medidas, sufrió una fuerte contracción, tanto en el nivel de actividad como de ocupación. Se trata de un sub-sector que creció al amparo de políticas de sustitución de importaciones y tuvo un desarrollo exportador al amparo de preferencias comerciales obtenidas en el marco de los acuerdos de ALADI, que otorgaron protección efectiva muy alta a actividades orientadas al mercado interno y a exportar a mercados regionales muy protegidos pero, normalmente, sujetos a limitaciones cuantitativas y sin una seguridad de acceso que ameritaran su reconversión. No se generaron condiciones en el largo plazo que promovieran su desarrollo. Las políticas de apertura de los mercados regionales disminuyeron la protección para exportar a los mismos, mientras que la propia apertura

del mercado doméstico sometió a las empresas de este subsector a una mayor competencia de productos importados a menores costos.

Tradicionalmente, este sub-sector se compuso de pocas grandes empresas (de capital extranjero) y algunas empresas medianas nacionales. Varias de estas empresas dejaron de producir en esta década. La industria de algodón y sintéticos perdió peso relativo en la industria manufacturera y en el sector textil, y prácticamente desapareció.

Uno de los factores que pueden haber incidido para esta evolución es su ubicación en la industria textil como productora de bienes intermedios dependiente de materia prima importada. El débil posicionamiento respecto a las fuentes de aprovisionamiento de fibras y al cliente final colocó a las empresas en una situación muy comprometida. Por otra parte, la escala de producción para tejeduría de algodón es bastante mayor que para lana por lo que, frente a la creciente competencia, se requería grandes inversiones que adecuara la escala de las empresas uruguayas a los estándares internacionales. Uruguay no obtuvo reglas de juego claras y de largo plazo que le dieran la seguridad necesaria para que las empresas realizaran las inversiones requeridas para mantener la competitividad y localizarse en el país. Las importaciones han crecieron en forma significativa al tiempo que las exportaciones prácticamente desaparecieron. El destino de las exportaciones era casi exclusivamente la región. Frente a la apertura, esas empresas optaron por racionalizar su producción a nivel de la región concentrando su producción en los mercados mayores del MERCOSUR.

En el período 1990-1997, de acuerdo a la evolución del VAB por trabajador hubo un aumento de la productividad del trabajo en el sector (cuadro 16). Medido en pesos de 1988, el VAB por trabajador paso de 4.516 en 1990 a 8.810 en 1997, según los datos del censo. En 1998 muestra una fuerte caída, continúa reduciéndose en 1999 y vuelve a aumentar en los años siguientes. Sin embargo, estas cifras no son concluyentes dado que a partir de 1997, los datos no son estrictamente comparables con los del año anterior, porque cambió la clasificación industrial y el alcance de la muestra de la Encuesta de Actividad Económica del INE.

Cuadro 16
Evolución de la productividad del trabajo del sector textil
(pesos constantes de 1988)

Año	Hilandería, tejeduría y acabado de productos textiles	Lavaderos y fabricación de tops	Fabricación de otros productos textiles	Total sub - sector textil
1990	4.183	6.548	3.592	4.516
1991	4.270	6.983	4.273	4.737
1992	4.014	9.093	4.691	5.110
1993	4.654	8.750	4.924	5.500
1994	5.251	13.295	5.171	6.997
1995	5.405	23.513	5.930	9.311
1996	5.937	18.384	6.455	8.599
1997	4.922	24.342	4.362	8.810
1998	3.625	11.283	3.568	5.272
1999	3.639	10.268	3.368	5.031
2000	3.992	10.980	3.207	5.342
2001	4.309	11.910	3.919	6.164

Fuente: Estimaciones propias con base en datos INE.

En síntesis, el pobre desempeño de esta industria debe atribuirse a las dificultades derivadas de la creciente apertura de la economía, la apreciación del tipo de cambio y el descenso en los precios internacionales de la lana. En los mercados regionales, si bien se ampliaron en forma significativa las preferencias comerciales, no se obtuvo la seguridad de acceso que promoviera las inversiones requeridas para la reconversión del sector. Esto favoreció la salida de empresas transnacionales que tendieron a concentrar la producción cerca de los mercados mayores con mayor seguridad de acceso. Por lo tanto, gran parte de la industria orientada al mercado interno o a los mercados regionales desapareció por lo que aumentó la tasa de penetración de importaciones y la propensión a exportar del sector.

En efecto, una parte significativa de la caída de la producción puede explicarse por el comportamiento de la demanda interna, donde excepto en lavadero y fabricación de tops, la tasa de penetración de importaciones aumentó en forma dramática entre 1990 y 2000, fundamentalmente a partir de 1997 cuando comienza a caer el régimen de adecuación en el sector (cuadro 17). Hasta esa fecha los productos textiles incluidos en este régimen estaban exceptuados del AEC y mantenían aranceles más altos respecto a las importaciones extra-zona que en las importaciones del MERCOSUR. La demanda doméstica pierde importancia para hilandería y tejeduría y para la fabricación de otros productos textiles. Es más, la demanda doméstica de estos sectores está muy asociada al desempeño de la industria de la vestimenta que a su vez cayó en forma significativa.

Cuadro 17
Tasa de penetración de las importaciones en el sector textil^{a/}
1991-2000
(porcentaje)

Año	Hilandería y tejeduría	Lavadero y fabricación de tops	Textiles excepto prendas vestir	Total sub - sector textil b/
1990	9,3	n/d	31,6	9,9
1991	17,3	10,2	21,9	18,4
1992	24,6	6,8	34,5	31,2
1993	30,3	0,0	54,3	31,0
1994	56,9	0,9	46,2	34,5
1995	51,8	0,0	36,6	47,1
1996	39,6	0,3	34,0	32,8
1997	71,9	0,7	57,5	41,6
1998	77,8	0,2	75,4	49,6
1999	79,9	0,4	76,0	52,4
2000	83,2	1,0	80,6	59,5
2001	93,7	1,5	89,8	69,4

a/ Tasa de penetración de importaciones: importaciones / consumo aparente, a precios corrientes, incluidos los aranceles de importación.

b/ Incluye los tejidos de punto.

Fuente: Estimaciones con base en datos INE y BCU.

En el sector de hilandería y tejeduría, que fue el de mayor contribución a la caída de la producción del sector, la tasa de penetración de importaciones pasó de 17,3% a 83,2%, algo similar ocurrió en textiles, excepto prendas de vestir. La creciente competencia de textiles importados se vio favorecida por la apertura y la apreciación cambiaria, de esta manera, las industrias que trabajaban para el mercado interno perdieron competitividad. El mercado doméstico pasó a abastecerse con productos importados y las industria que sobrevivió tenía una fuerte orientación exportadora.

Otros factores que explican las dificultades que atravesó el sector son la pérdida del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en la UE, la crisis económica y la devaluación en China y muchos países asiáticos, factores que provocaron una disminución de la demanda externa y redujeron la capacidad de competencia de la industria nacional frente a sus principales competidores.

Por otra parte, en el mismo período, la propensión a exportar del sector aumentó significativamente, pasó de 44% en 1990 a 73% en el 2000. Este aumento se explica por la contracción de textiles de algodón y fibras sintéticas y artificiales que se orientaban al mercado doméstico mientras que los textiles de lana, que son los que se contraen menos, siempre tuvieron una fuerte orientación hacia el mercado externo (cuadro 18).

Cuadro 18
Propensión a exportar del sector textil^{a/}
1990-2000
(porcentaje)

Año	Hilandería, tejeduría y acabado	Lavadero y fabricación de tops	Textiles excepto prendas vestir	Total sub - sector textil b/	Total industria manufacturera
1990	30,3	94,2	16,3	43,7	27,6
1991	31,0	78,7	18,0	43,6	20,6
1992	31,6	81,1	12,8	47,4	23,2
1993	39,2	88,3	13,3	52,2	21,5
1994	39,9	88,6	12,2	55,1	24,3
1995	45,4	92,4	27,6	46,5	27,4
1996	46,0	100,0	12,7	61,0	30,9
1997	52,1	88,3	16,7	66,6	31,2
1998	51,6	82,2	13,2	63,4	29,6
1999	65,0	87,0	15,0	68,6	28,6
2000	70,3	86,8	16,7	73,1	31,9

a/ Propensión a exportar: exportaciones / ventas
b/ Incluye tejidos de punto
Fuente: Estimaciones propias con base en datos del INE

3.2 Comercio exterior

El sector textil de lana es un sector netamente exportador que ha tenido una fuerte contribución a las exportaciones totales de Uruguay. Constituye el segundo complejo exportador después de la carne. Se trata de un sector en el que el país tiene fuertes ventajas comparativas asociadas a la disponibilidad de lana, cuyas exportaciones se destinan a todo el mundo. Esas ventajas comparativas determinaron que sus exportaciones mantuvieran una orientación extra regional más fuerte que el resto de las exportaciones de Uruguay, aún en los momentos en que el país tuvo serias dificultades para acceder a esos mercados. No obstante, en la última década, el sector perdió dinamismo respecto al resto de la economía, su desempeño exportador fue bastante mediocre por lo que cayó su participación en las exportaciones totales.

A comienzos de los noventa, la tasa de cobertura -definida como el cociente entre exportaciones e importaciones del sector- ascendía a 5,8, en los años posteriores esta tasa bajó en forma continua alcanzando el valor de 1,0 en 2003. Esto indicaría que disminuyó la especialización exportadora del sector porque las exportaciones cayeron y aumentaron las importaciones (cuadro 19). No obstante, estas cifras esconden una clara orientación exportadora del complejo lanero acompañada por un incremento de importaciones de textiles de algodón y fibras sintéticas y artificiales.

Cuadro 19
Especialización y exportaciones de productos textiles
1990-2003

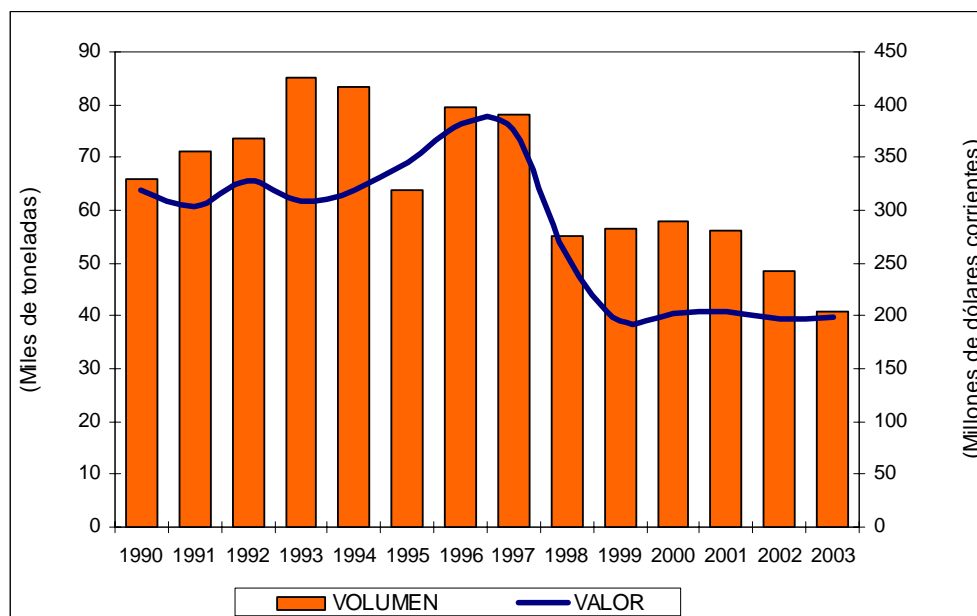
Año	Tasa de cobertura relativa a/	Participación en exportaciones totales	Índice de orientación regional b/
1990	5,78	18,72	0,39
1991	5,07	19,24	0,39
1992	6,37	20,24	0,37
1993	5,14	19,25	0,32
1994	4,13	16,64	0,31
1995	3,27	16,39	0,40
1996	5,06	15,95	0,36
1997	3,61	13,81	0,42
1998	3,33	9,34	0,43
1999	3,05	8,74	0,46
2000	4,56	8,85	0,46
2001	3,22	9,94	0,29
2002	1,37	10,49	0,15
2003	1,00	9,06	0,23

a/ $TCR = (X_j/M_j)/(X_i/M_i)$, X_j = valor exportado del producto j ; X_i = valor exportaciones del país; M_j = valor importaciones del producto j ; M_i = valor importaciones del país
b/ $IOR = (X_j^R / X_j) / (X_i^R / X_i)$, X_j^R : valor exportado a la región del producto j ; X_i^R : valor exportaciones a la región del país. R = MERCOSUR
Fuente: Elaboración propia con base en datos de ALADI y BCU.

Entre 1990 y el 2003 la participación de este sector en las exportaciones totales de Uruguay cayó de un 19% a un 9%. Sus exportaciones que ascendían a U\$S 320 millones en 1990 crecieron entre 1993 y 1997 alcanzando ese año los U\$S 382 millones, y cayeron abruptamente en 1998 y 1999 para mantenerse en el entorno de los U\$S 200 millones desde esa fecha (gráfico 6).

Por otra parte, el índice de orientación regional del comercio del sector, definido como el cociente entre la participación del MERCOSUR en las exportaciones del sector y la participación del MERCOSUR en las exportaciones totales de Uruguay muestra que su orientación regional fue bastante menor que la de las exportaciones totales del país. Aún en los momentos en que se tuvieron condiciones más favorables en los mercados regionales y Uruguay orientó sus exportaciones hacia el MERCOSUR, este índice se mantuvo en torno a un 0,4 indicando que la participación del MERCOSUR en las exportaciones del sector era un 40% de la participación del mismo en las exportaciones totales de Uruguay. Ese porcentaje cayó mucho en los últimos años cuando las exportaciones de este sector se reorientaron hacia mercados extraregionales.

Gráfico 6
Exportaciones de productos textiles
1990-2003

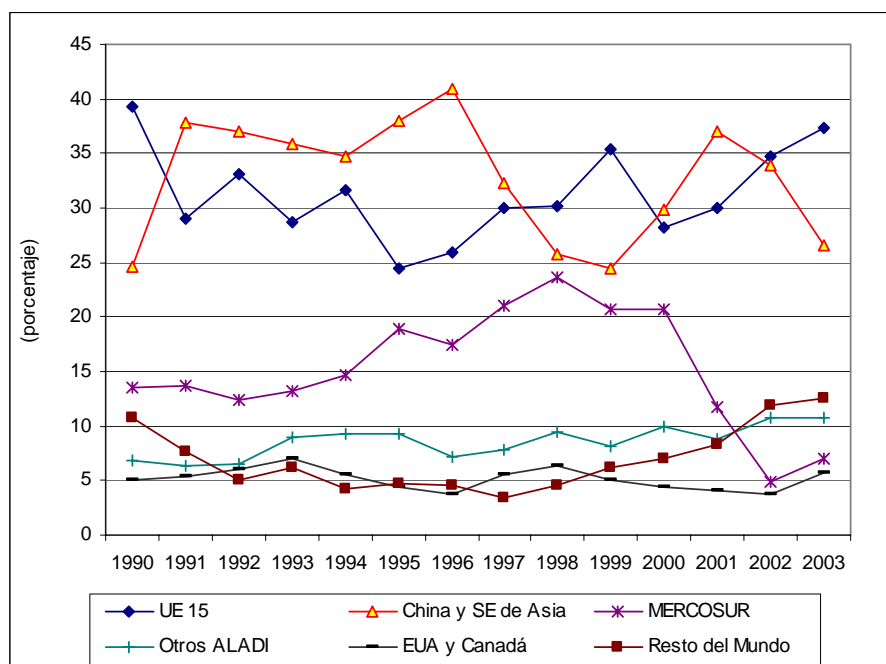


Fuente: Elaboración propia con base en datos de ALADI y BCU

El gráfico 7 muestra la evolución de la composición de las exportaciones de textiles según mercado de destino. Los principales mercados son la UE, China y sudeste Asiático. Luego de la crisis asiática, cayó la participación de este mercado como destino de las exportaciones uruguayas y aumentó la del MERCOSUR. Sin embargo, con la crisis regional, la participación del MERCOSUR descendió a los niveles más bajos de todo el período, al tiempo que aumentaba la participación de la UE y se recuperaba el mercado chino. En 2003 la UE, China y el sudeste asiático absorbieron un 64% de las exportaciones.

El cuadro 20 presenta la composición de las exportaciones de productos textiles por fibra. Más de un 90% de las exportaciones uruguayas de productos textiles corresponden a lana. En los últimos años, cuando cayó la participación de la región en las exportaciones del sector, aumentó la participación de las lanas.

Gráfico 7
Estructura del valor exportado de textiles por destino
1990-2003



Fuente: Elaboración propia con base en datos de ALADI y BCU

Cuadro 20
Composición de las exportaciones de fibras y productos textiles
1990-2003

	1993-1995			1996-1998			1999-2001			2002-2003		
	Volumen miles ton.	Valor millones U\$S	Valor %	Volumen miles ton.	Valor millones U\$S	Valor %	Volumen miles ton.	Valor millones U\$S	Valor %	Volumen miles ton.	Valor millones U\$S	Valor %
Fibras												
Algodón	846	3.466	1,1	707	4.128	1,2	188	855	0,4	16	71	0,0
Lana y pelo animal	70.698	292.049	90,5	62.499	296.246	88,1	51.846	178.101	89,5	43.074	184.287	94,0
Sintéticas y artificiales	4.611	19.871	6,2	6.680	26.251	7,8	3.925	11.498	5,8	457	2.755	1,4
Seda	10	346	0,1	65	2.121	0,6	42	1.357	0,7	159	5.566	2,8
Otras fibras	62	417	0,1	17	36	0,0	43	80	0,0	9	55	0,0
Artículos textiles excepto vestimenta	1.098	6.690	2,1	893	7.662	2,3	725	7.038	3,5	502	3.370	1,7
Total Sector Textil	77.326	322.839	100,0	70.862	336.444	100,0	56.770	198.929	100,0	44.218	196.104	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ALADI y BCU

El cuadro 21 muestra la heterogeneidad en la especialización comercial y en la orientación regional del comercio según el tipo de fibras y productos. Solo los textiles de lana y seda muestran tasas de cobertura superiores a uno, indicando la presencia de ventajas comparativas. Estos productos, se destinan a mercados extra regionales mientras que la región es el destino de bienes en los que Uruguay no es muy competitivo. En efecto, la orientación regional del comercio es muy baja en los productos de lana en

que Uruguay es exportador neto, mientras que para los textiles de otras fibras es alta. Cuando las condiciones regionales fueron desfavorables, cayó la participación de esos productos en las exportaciones del sector y aumentó la concentración en productos de lana.

Cuadro 21
Tasa de Cobertura Relativa e
Índice de Orientación Regional de productos textiles
1993-2003

	1993-1995		1996-1998		1999-2001		2002-2003	
	TCR	IOR	TCR	IOR	TCR	IOR	TCR	IOR
Fibras								
Algodón	0,37	1,84	0,35	1,77	0,13	1,41	0,01	1,93
Lana y pelo animal	13,96	0,16	12,94	0,19	16,26	0,20	6,43	0,12
Sintéticas y artificiales	0,87	2,16	0,80	1,82	0,60	1,90	0,18	1,75
Seda	1,44	0,58	3,59	0,38	2,59	0,21	2,95	0,04
Otras fibras	0,15	1,65	0,03	1,73	0,15	1,91	0,13	2,83
Tejidos de punto	0,30	1,58	0,48	1,30	0,57	1,33	0,48	2,21
Artículos textiles excepto vestimenta	0,40	2,01	0,27	1,75	0,35	1,67	0,20	1,09
Total Sector Textil	4,16	0,35	3,29	0,38	3,26	0,37	2,63	0,18

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ALADI y BCU

El cuadro 22 muestra la evolución y la composición de las exportaciones de fibras y productos textiles de lana. El principal producto de exportación es el top de lana peinada, seguido por los tejidos de lana y pelo fino, estos dos productos representan cerca de un 80% de las exportaciones de productos de lana. Las lanas sucias y lavadas tienen escasa importancia en las exportaciones totales. En la primera mitad de la década de los noventa aumentaron las exportaciones de tops en detrimento de otras lanas peinadas. Desde 1999 las exportaciones cayeron pero no cambió su composición. Los cuadros A1 y A2 del anexo muestran la composición por productos con mayor detalle pero cualquiera sea el nivel de agregación al que se los tome los tops de lana son el principal producto de exportación seguido por tejidos de lana.

El cuadro 23 muestra los principales destinos de las exportaciones de los productos con mayor peso en las exportaciones totales en 2002-2003². Si bien las exportaciones de tops de lana y lana sucia se dirigen a múltiples mercados, se encuentran bastante concentradas en la UE y China. En el caso de los tejidos de lana, adquieren mayor importancia como mercado de destino de las exportaciones: México, Brasil y el sudeste

² En el anexo se presenta el cuadro A3 con los productos y destinos desde 1996 a 2002.

asiático. Por su parte, Centro América y el Caribe aparecen entre los principales destinos de las exportaciones de tejidos de lana cardada.

Cuadro 22
Composición de las exportaciones de lana y textiles de lana
1993-2003

	1993-1995			1996-1998			1999-2001			2002-2003		
	Volumen miles ton.	Valor millones U\$S	Valor %	Volumen miles ton.	Valor millones U\$S	Valor %	Volumen miles ton.	Valor millones U\$S	Valor %	Volumen miles ton.	Valor millones U\$S	Valor %
Fibras												
Algodón	846	3.466	1,1	707	4.128	1,2	188	855	0,4	16	71	0,0
Lana y pelo animal	70.698	292.049	90,5	62.499	296.246	88,1	51.846	178.101	89,5	43.074	184.287	94,0
Sintéticas y artificiales	4.611	19.871	6,2	6.680	26.251	7,8	3.925	11.498	5,8	457	2.755	1,4
Seda	10	346	0,1	65	2.121	0,6	42	1.357	0,7	159	5.566	2,8
Otras fibras	62	417	0,1	17	36	0,0	43	80	0,0	9	55	0,0
Artículos textiles excepto vestimenta	1.098	6.690	2,1	893	7.662	2,3	725	7.038	3,5	502	3.370	1,7
Total Sector Textil	77.326	322.839	100,0	70.862	336.444	100,0	56.770	198.929	100,0	44.218	196.104	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ALADI y BCU

Cuadro 23
Mercados de destino de productos textiles seleccionados, 2002-2003
(participación del destino en el total de exportaciones del producto)

Producto	1er. Destino	%	2do. Destino	%	3er. Destino	%	Otros destinos
Lana peinada	Unión Europea	46,6	China	32,9	Colombia	5,3	15,2
Tejidos de lana o pelo fino peinados de peso inferior o igual a 200 g/m ²	México	29,3	Brasil	14,4	Sudeste Asiático	12	44,3
Demás tejidos de lana o pelo fino peinados	Sudeste Asiático	19,9	México	18,4	Unión Europea	13,7	48
Lana desgrasada	Unión Europea	44,9	China	26,4	India	11,5	17,3
Lana sucia, esquilada	Unión Europea	51,7	India	30,1	China	10,6	7,6
Tejidos de seda	Canadá	23,9	Estados Unidos	14,7	Colombia	13,8	47,5
Borras del peinado de lana o pelo fino	Unión Europea	62,8	Sudeste Asiático	13,1	China	10,8	13,3
Lana desgrasada, esquilada	China	88,6	India	6,1	Unión Europea	2,8	2,5
Tejidos de lana o pelo fino cardados	Centro América y Caribe	57,1	Brasil	10,9	Estados Unidos	5,6	26,4
Tejidos de fibras artificiales discontinuas y demás teñidos	Argentina	28,7	Brasil	2,7			68,7
Total	Unión Europea	37,8	China	26,6	Sudeste Asiático	5,3	30,3

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ALADI y BCU

4. NIVEL DE COMPETITIVIDAD DEL SUB-SECTOR: VENTAJAS COMPETITIVAS ACTUALES Y POTENCIALES

El objetivo de este capítulo es caracterizar el nivel de competitividad actual del sub-sector textil y sus ventajas competitivas actuales y potenciales, tratando de ubicarlo en el contexto competitivo internacional. Para caracterizar el nivel de competitividad del sector se utilizaron una serie de indicadores de competitividad. Para el análisis de los factores que afectan la competitividad se realizó una consulta de opinión dirigida a expertos sectoriales y altos mandos de empresas del sector. La guía para las entrevistas y la lista de entrevistas se detallan en el anexo. Asimismo, se utilizaron estudios anteriores y la información estadística recopilada.

Durante el período analizado, todos los indicadores de competitividad seleccionados (cuadro 24) muestran la pérdida de competitividad del sector. Medido a precios constantes, el VBP del sector cayó un 46%, evidenciando una fuerte contracción del sector. Su desempeño fue peor que el del conjunto de la industria manufacturera, entre 1990 y 2001 perdió participación en las ventas y en el producto manufacturero. En 1990, este sector representaba un 9% del VBP manufacturero y paso a representar un 5% en el 2001. Las exportaciones cayeron en forma significativa y perdieron participación en las exportaciones mundiales. En efecto, aún cuando el comercio mundial de textiles tuvo menor dinamismo que el comercio mundial de manufacturas, entre 1998 y 2001 las exportaciones de textiles de Uruguay pasaron de representar un 0,08% de las exportaciones mundiales a un 0,04%.

Por otra parte, si se analiza la evolución de algunos indicadores claves para el desempeño del sector como son la oferta de materia prima, el nivel de salarios y la productividad, se encuentra que dos de ellos muestran un desempeño claramente negativo. El índice de salarios, medido en dólares, más que se duplicó entre 1990 y el 2001. El principal incremento se verificó entre 1990 y 1996, manteniéndose estable en los años posteriores. Con la devaluación de 2002 los costos salariales se redujeron lo que permitió recuperar competitividad. El otro factor con un comportamiento negativo es la disponibilidad de materia prima, medida por el stock de ganado ovino, el mismo se redujo de 25 millones de cabezas en 1990 a 12 millones en 2001 y siguió cayendo en los años posteriores. Por otra parte, la productividad del trabajo aumentó, lo que al recuperarse la capacidad de competencia, coloca al sector en mejores condiciones de competir (cuadro 24).

Cuadro 24
Indicadores de competitividad del sector textil

Año	Tasa de crecimiento anual del VBP	% del VBP textil en el VBP industrial (a precios constantes)	Productividad (VAB/ocupado, en miles de pesos de 1988)	Indice de salarios en dólares	Tasa de crecimiento de las exportaciones*	Participación de las export. uruguayas en las export. mundiales	Disponibilidad de materias primas - stock ovino (miles de cabezas)
1990	-5,3	8,9	4,5	100,0	-	0,08	25.245
1991	-9,5	8,3	4,7	125,3	-6,4	0,07	25.611
1992	-3,1	8,1	5,1	146,6	7,0	0,07	25.034
1993	-15,4	7,4	5,5	178,9	-2,6	0,07	24.414
1994	11,2	8,1	7,0	204,8	1,0	0,06	22.078
1995	14,1	8,8	9,3	224,8	3,8	0,06	20.205
1996	-6,2	7,9	8,6	230,2	7,6	0,06	19.747
1997	10,1	9,0	8,8	232,4	-3,2	0,06	18.280
1998	-30,6	6,0	5,3	235,0	-34,1	0,06	16.495
1999	-21,1	5,2	5,0	231,5	-25,3	0,04	14.491
2000	-2,9	5,2	5,3	224,5	1,4	0,04	13.198
2001	-3,1	5,2	6,2	211,2	1,5	0,04	12.085
Var. 1990 - 2001	-45,5	-41,7	36,5	111,2	-46,1	-54,9	-52,1

* Deflactada por la inflación de Estados Unidos en el período.
Fuente: Elaboración propia con base en datos del INE; BCU, OMC y Bureau of Labor Statistics.

Como fue analizado en el capítulo anterior, estos indicadores negativos son el resultado de una fuerte reestructura que atravesó el sector al enfrentar una serie de condiciones adversas derivadas de cambios en las políticas económicas y en el contexto internacional y regional en que estaba inserto. Al final del período el proceso de reestructura había culminado con la desaparición de las principales empresas productoras de bienes sustitutivos de importaciones y bienes orientados a la región, que producían textiles de fibras sintéticas y artificiales y algodón, mientras que subsistía un conjunto de empresas fuertemente competitivas, orientadas al mercado externo, productoras de textiles de lana. Por otra parte, muchas de las condiciones adversas se habían revertido dado que disminuyeron los costos en dólares y mejoró el precio internacional de la lana.

4.1 Factores que determinan la competitividad de la industria local

4.1.1 Materias primas e insumos

La disponibilidad de lana de buena calidad y a precios adecuados ha sido un factor que ha favorecido la competitividad de toda la cadena textil en Uruguay, especialmente de la producción de tops. La disponibilidad de la materia prima acorta los tiempos y facilita una respuesta rápida por parte de la industria. La integración vertical de la industria contribuye a mejorar la competitividad de sus partes, especialmente para las empresas que elaboran

tops de lana. El país cuenta con una larga tradición ovina y con un stock ovino mejorado del que se obtiene lanas de alta calidad por su resistencia y largo. Es más, ese proceso de mejoramiento ovino ha llevado a aumentar la oferta de lanas más finas que son las más demandadas por la industria de tejidos planos.

A pesar de la alta calidad de las lanas, predominan las lanas de micronaje medio que no son las adecuadas para producir tejidos planos, los más demandados para la industria de la vestimenta. En efecto, las lanas uruguayas son más adecuadas para la elaboración de tejidos pesados (tejidos cardados), sweaters y lana para tejer a mano que para producir tejidos planos de alta calidad u otros tejidos livianos. Esto coloca a Uruguay en una situación desventajosa porque compite en un segmento de mercado que se caracteriza por una alta elasticidad de sustitución entre la lana y otras fibras. Estas lanas de grosor medio tienen una dependencia fuerte del mercado chino. En Uruguay sólo un 5% de la oferta de lanas es absorbida por la industria de tejeduría. Por otra parte, para proveer a la industria textil de tejidos planos los productores de tops deben importar lanas más finas.

La caída de los precios de la lana, acompañada por el aumento del precio relativo de la carne, llevó a una reducción significativa del stock ovino en Uruguay. En consecuencia, hoy la oferta de lana no es suficiente para hacer frente a la demanda de la industria y ésta debe importar lanas sucias para usar la capacidad instalada. En efecto, el stock ovino que ascendía a 25 millones de cabezas en 1990, se redujo a 11 millones de cabezas en 2002 y la producción de lana cayó de 93.500 toneladas en la zafra 1990-1991 a 41.500 toneladas en la zafra 2003-2004³. Hoy aproximadamente un 30% de la oferta de lana que ingresa a la industria es lana importada. La recuperación de los precios internacionales ha impulsado el crecimiento de la producción de ovinos pero se espera que la recomposición del stock sea lenta. La capacidad instalada para procesar lanas de la industria textil es mayor que la oferta de lanas de origen doméstico.

Una de las fortalezas del sector es que el desarrollo de esta cadena ha permitido mantener una masa crítica de conocimientos sobre el manejo del ovino y los métodos de esquila, una estructura de comercialización, una industria peinadora eficiente, buena inserción internacional y apoyo tecnológico especializado que han favorecido el desarrollo del sector. Uno de los problemas que plantea la caída actual del stock ovino y de las exportaciones es que puede afectar esa masa crítica y perjudicar la competitividad de todo el complejo.

El Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) es una institución privada de interés público que se financia con un impuesto sobre la lana exportada. Entre sus cometidos se

encuentra el de promocionar y divulgar técnicas para mejorar los sistemas de producción ovina, esquila y preparación de lanas, el de brindar apoyo para mejorar la calidad de las lanas y promocionar su consumo. En los últimos años ha jugado un rol importante para aumentar la producción de lanas más finas así como en el mejoramiento de la calidad de la lana. Ha contribuido a la eliminación de fibras coloreadas a través de la promoción de técnicas que disminuyen la contaminación de las lanas y el mejoramiento genético. Asimismo, intentan introducir cambios tecnológicos en el manejo de las majadas, pasturas y sanidad animal, para aumentar la producción. The Woolmark Company (TWC) establece parámetros de calidad de la lana para poder usar la marca. En Uruguay los controla el SUL. La caída de las exportaciones de lana reduce el financiamiento para el SUL lo que puede comprometer la calidad y el desarrollo tecnológico del sector lanero.

4.1.2 Productividad, costos laborales, disponibilidad de mano adiestrada y de capacidad a nivel de mandos medios

Uruguay se posiciona a un nivel intermedio en costo de mano de obra y productividad. Con la situación cambiaria actual tiene un buen posicionamiento productividad – costo de la mano de obra pero depende mucho de las condiciones cambiarias.

En los noventa, la apreciación de la moneda condujo a un aumento de los costos salariales medidos en dólares que perjudicaron a la industria exportadora. El sector textil no fue ajeno a estas condiciones por lo que su competitividad se vio afectada en forma negativa por los altos costos de la mano de obra durante la mayor parte de la década. En el 2002, con la devaluación de la moneda mejoró la relación entre precios de los bienes exportables y los costos de la mano de obra, recuperando competitividad.

La industria productora de tops de lana es bastante intensiva en el uso de capital, las remuneraciones son una proporción relativamente menor en el valor bruto de producción del sector. Los empresarios entrevistados sostienen que la oferta de mano de obra preparada para los requerimientos del sector no constituye un obstáculo para su competitividad.

En el sector productor de tejidos de lana la disponibilidad de mano de obra, aunque no es un factor clave, es un factor importante en la competitividad del sector. Se considera que la oferta de mano de obra calificada no es obstáculo serio al desarrollo del sector porque las propias empresas han tenido una política de formación de personal para asegurarse el personal calificado, tanto en la preparación de operarios con las destrezas necesarias

³ Datos del SUL

para obtener productos de alta calidad como del desarrollo de la capacidad de diseño e innovación. Algunas empresas sostienen que deben invertir en calificar mano de obra, sostienen que no encuentran dificultades a nivel de los mandos altos pero si a nivel de mandos medios y operarios. La efectividad de los mandos medios resulta muy importante para asegurar la calidad y el cumplimiento.

4.1.3 Factores tecnológicos

La industria uruguaya se encuentra bastante bien ubicada en materia tecnológica respecto a lo que son los estándares internacionales. En el sector topero la gran renovación tecnológica se dio en la década de los ochenta y se ha actualizado en los noventa. Tiene la ventaja que no hubo cambios esenciales que le quiten competitividad al parque industrial de Uruguay, incluso, algunas empresas han exportado tecnología. En la industria de tejidos, algunas empresas manifiestan estar utilizando tecnología de última generación. El sector ha realizado un esfuerzo de actualización tecnológica permanente y su nivel del equipamiento es bueno. No obstante, en los últimos años, han existido problemas para la actualización tecnológica derivados de la crisis que atravesó la economía uruguaya. En los últimos cuatro años, el sector tejeduría ha tenido dificultades para acceder al crédito, se han registrado escasas inversiones en el sector lo que puede haber generado un cierto atraso tecnológico. No obstante, algunas empresas muestran un aumento muy significativo de sus inversiones y de la productividad del trabajo.

En el sector de lavandería y tops existen menos problemas para el acceso al crédito y encuentran menores dificultades para la actualización tecnológica. Esta se ve facilitada porque se trata de empresas más grandes y en algunos casos participan capitales extranjeros.

Por otra parte, la escala se convirtió en un obstáculo para muchas empresas, fundamentalmente, en lo que era la industria algodonera, dado que no alcanzaban las escalas mínimas que las hicieran viables. En el caso de la lana, este problema es menor porque las escalas mínimas son menores.

En ambos sub sectores (topero e industria de tejidos) las empresas manifestaron que tienen una buena utilización de la capacidad instalada y que les queda poco margen para aumentar la producción sin realizar nuevas inversiones. Sólo dos empresas manifestaron que realizaban un esfuerzo continuo de actualización tecnológica y que han mantenido las inversiones aún en el período de crisis. A pesar de la recuperación reciente, en las consultas realizadas no se detectó la intención de ampliar la capacidad instalada.

La capacidad instalada de la industria topera asciende a 50-55 millones de toneladas de lana (base sucia). En los últimos años, en Uruguay se obtienen cerca de 40 millones de toneladas, el resto se importa.

4.1.4 Diseño y diferenciación de productos

El diseño y la diferenciación de productos no constituye un problema para el sector tops pero es muy importante en el sector tejidos. Las empresas de tejeduría entrevistadas cuentan con una estructura de diseño propio y trabajan con diseños de los compradores. En algún caso tienen acuerdos con grandes firmas italianas que les permiten acceder a segmentos del mercado de alta calidad, compiten en la franja más alta del mercado, donde las barreras de acceso son más altas. Esto parece haber sido un factor clave para el éxito de esas empresas.

4.1.5 Proximidad a los grandes mercados

La lejanía respecto a los grandes mercados constituye un obstáculo para la industria topera, no así para la tejeduría. Existen problemas para competir con Argentina porque este país subsidia las exportaciones de tops que se embarcan en puertos patagónicos. Por otra parte, se manifiestan algunos problemas asociados al alto costo de las telecomunicaciones.

La lejanía respecto a los grandes oferentes de maquinarias constituye una desventajas para el sector tejidos dado que no pueden acceder a una serie de mecanismos financieros como el leasing que facilitarían la renovación tecnológica del sector.

4.1.6 Nivel del servicio y relación con los clientes

Este aspecto adquiere gran importancia para la competitividad de la industria uruguaya. Las empresas que sobrevivieron tienen una cartera de clientes que los conocen y confían en ellos. De todas formas, la cartera de clientes se encuentra bastante diversificada. La reputación en cuanto a la calidad de los productos y cumplimiento de las entregas parece haber sido importante para mantener su actividad. En el sector tejidos la exigencia de rápida respuesta, adaptabilidad a las condiciones del cliente y exigencia en el servicio parece mayor pero las empresas se encuentran bien posesionadas.

5. FACTORES QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD Y LAS VENTAJAS COMPETITIVAS POTENCIALES

Este capítulo se propone identificar y analizar el impacto de los factores que afectan la competitividad empresarial en la industria textil entorpeciendo el desarrollo de sus ventajas competitivas potenciales o generando ventajas artificiales, con énfasis en aquellos que están en la órbita de las políticas e instituciones públicas (regulaciones, infraestructura y bienes públicos, carga tributaria, precios administrados por el Gobierno, fallas de mercado no remediadas, etc.), incluyendo las extra-nacionales, como las restricciones al acceso fuera del MERCOSUR y las preferencias arancelarias dentro de éste. Las principales fuentes de información para realizar este análisis son el relevamiento sobre políticas públicas que se presenta en el capítulo respectivo y las entrevistas a empresas y agentes calificados. El capítulo concluye con una síntesis de la posición competitiva del sector a través de la matriz FODA distinguiendo las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para el sub-sector de lavandería y tops e hilandería y tejeduría.

5.1 Impacto de los factores que afectan la competitividad

5.1.1 Política cambiaria, salarios y precios en dólares

La política cambiaria aplicada en Uruguay desde 1991, que generó una marcada apreciación del tipo de cambio, afectó en forma negativa la capacidad competitiva de las empresas del sector. Para estas empresas, orientadas al mercado externo, sus ingresos están asociados a la evolución de los precios internacionales de exportación mientras que parte de sus costos son bienes no transables cuyos precios aumentaron en dólares. De acuerdo a datos del Banco Central del Uruguay, la capacidad competitiva de la producción nacional se redujo casi 31% entre enero de 1990 y junio de 2002, al momento de abandonarse la política cambiaria vigente hasta entonces y adoptarse un régimen de flotación cambiaria.

Los costos laborales tuvieron especial incidencia en el desempeño del sector tejeduría, dado que tienen un peso menor en la fabricación de tops. A lo largo de la década de los

noventa, los salarios privados, medidos en dólares, crecieron más de un 65% (entre enero de 1990 y junio de 2002), en tanto que el tipo de cambio real (tomado como “proxy” de la capacidad competitiva de las empresas exportadoras) cayó casi 20%. Estas condiciones se revirtieron en junio del 2002 con la flotación del peso.

Al mismo tiempo, las empresas uruguayas enfrentaron un sustancial encarecimiento de las tarifas públicas medidas en dólares. La energía eléctrica (tarifa industrial), el agua corriente y los servicios telefónicos evidenciaron aumentos sostenidos hasta 1997 o 1998, experimentando luego leves caídas. Los combustibles, por su parte, exhibieron también una tendencia al alza, aunque menos pronunciada, la que se acentuó marcadamente hacia el final de la década y comienzos de los años dos mil.

La evolución de la competitividad de la producción nacional evolucionó en forma dispar entre mercados regionales y el resto del mundo. A comienzos de los noventa se perdió competitividad respecto al mundo y se ganó respecto a Argentina. A partir de la implementación del plan real, se ganó competitividad frente a Brasil al tiempo que se perdía competitividad respecto a Argentina. Con la devaluación del real, se perdió competitividad frente a Brasil y en el 2002 frente a Argentina.

A partir de junio de 2002, luego del abandono del régimen cambiario imperante desde 1991, la situación competitiva de la industria mejoró considerablemente. La capacidad competitiva de la producción nacional, medida por los Indicadores de Capacidad de Competencia del Banco Central del Uruguay, evidencia una marcada recuperación. De hecho, a partir de la devaluación, la capacidad competitiva se ha recuperado hasta situarse incluso por encima de los niveles vigentes en enero de 1990.

5.1.2 Demanda doméstica

La reducción de la demanda interna ha sido un factor clave para explicar la caída de esta industria. La apertura externa y la competencia regional forzaron su reestructura. En los cuadros 17 y 18 se presentó la evolución del coeficiente de penetración de importaciones y de la propensión a exportar en el período 1991-2000 para la industria textil y para sus distintos sub-sectores. Estos coeficientes muestran que, durante ese período, aumentó la exposición de la industria local a la competencia internacional perdiendo participación la demanda doméstica. En efecto, aumentó la participación de los productos importados en el abastecimiento del mercado doméstico al tiempo que este último perdía significación como destino de las ventas de esta industria.

El coeficiente de penetración de importaciones pasó de un 18%, en 1991, a un 60% en el 2000, por su parte, la propensión a exportar aumentó de un 44% a un 73%. Sin embargo, estos coeficientes esconden tres situaciones muy distintas: la del sub-sector lavadero y fabricación de tops, la de tejeduría y otros textiles.

En el sub-sector lavadero y fabricación de tops, la demanda doméstica es abastecida por producción doméstica, la participación de las importaciones es marginal. Por otra parte, más de un 80% de la producción se destina directamente al mercado externo. No se cuenta con información estadística que discrimine entre el destino intermedio y final de las ventas del sector pero, de acuerdo a las consultas realizadas a empresarios, la mayor parte de sus ventas al mercado doméstico se destinan a la industria de tejeduría.

En el sector hilandería y tejeduría las empresas que sobrevivieron están orientadas al mercado externo, ya sea en forma directa o a través del sector vestimenta. La evolución de la demanda doméstica no tiene importancia para el desempeño del sector. Los factores claves son los mercados externos y el desempeño de la industria de la vestimenta. Por lo tanto, aún cuando puede esperarse que la demanda para el consumo final tenga escasa incidencia en el desempeño del sector, la reactivación del sector vestimenta puede contribuir a un mejor desempeño. Por otra parte, la demanda doméstica es abastecida mayoritariamente por productos importados dado que la industria algodonera y la de tejidos sintéticos y artificiales prácticamente desapareció.

5.1.3 Protección al mercado doméstico

Como ya fue mencionado, a fines de década de los noventa, este sector sufrió el impacto de la apertura externa, lo que afectó fundamentalmente a las cadenas textiles que no utilizaban lana. En efecto, a comienzos de los noventa, esta industria estaba protegida por altos aranceles y por la aplicación de los Precios de Referencia (PR) y los llamados Precios Mínimos de Exportación (PME). Este instrumento se aplicaba tanto a las importaciones de origen extrarregional como regional y afectaba a textiles de otras fibras, excepto lana (ver cuadros 12 a 14 del capítulo sobre políticas públicas). En 1993 se derogaron los PR. A partir de enero de 1995 se fue desmantelando el sistema de PME. Inicialmente, se redujo la cantidad de ítem alcanzados y se dejó de aplicar a los productos originarios del MERCOSUR que en su mayoría pasaron al régimen de adecuación (manteniendo por un tiempo parte de la protección). A fines del 2000 se derogaron los PME que fueron sustituidos por la aplicación de Derechos Específicos (DE) para ciertos productos originarios de países no miembros del MERCOSUR, hasta que fueron discontinuados en junio de 2002.

5.1.4 Acceso a mercados externos

El sector ha sido afectado negativamente por la negociación internacional, ha quedado relegado de mecanismos de acceso preferencial en los grandes mercados y no se ha podido evitar el uso de barreras no arancelarias en el MERCOSUR.

La implementación final del ATV tendría un impacto menor en términos de la mejora en el acceso a los grandes mercados de los países desarrollados al tiempo que mejoraría el acceso de los grandes proveedores asiáticos en esos mercados aumentando la competencia. Esto podría perjudicar a productores como Uruguay cuyas exportaciones no se encuentran demasiado restringidas en el marco del ATV mientras que deberán competir con otros productores de menores costos.

Por otra parte, los principales importadores de textiles, la UE y Estados Unidos, han avanzado en la firma de acuerdos preferenciales de comercio que discriminan contra las importaciones de países no comprendidos en los acuerdos, especialmente, a través de altos aranceles y reglas de origen muy exigentes. El MERCOSUR está negociando acuerdos con los grandes países desarrollados y con otros países de ALADI pero ha encontrado dificultades que han impedido la concreción de acuerdos que eviten esa discriminación.

En el MERCOSUR, se ha logrado la liberalización del comercio recíproco del sector pero no se han establecido condiciones de largo plazo favorables para el desarrollo de una industria orientada a los mercados regionales. Por un lado, siguen existiendo una serie de trabas no arancelarias, entre las cuales se destacan los mecanismos de valoración aduanera, que han generado una fuerte incertidumbre respecto al acceso.

Por otra parte, existe una fuerte incertidumbre asociada al programa de consolidación de la Unión Aduanera que no favoreció el proceso de reconversión de la industria orientada a la región. En efecto, en Ouro Preto (1994) el MERCOSUR decidió los mecanismos para avanzar hacia la formación de una unión aduanera con libre circulación de bienes. Sin embargo, en forma transitoria, se aceptó mantener una serie de excepciones e instrumentos de política comercial que no son propios de una Unión Aduanera, entre ellos, el doble cobro del arancel, el régimen de origen y la Admisión Temporal. La eliminación de estos mecanismos ha estado sujeta a sucesivas postergaciones lo que no ha generado señales de largo plazo para la reconversión de la industria perjudicando su competitividad. En efecto, las industrias que dependen de insumos importados pueden

usar la Admisión Temporal para exportar a la región, siempre que cumplan con los requisitos de origen. Sin embargo, este instrumento es provisorio por lo que, aún cuando las empresas obtuvieran fuertes beneficios asociados al uso de este instrumento, no podrían realizar grandes inversiones de actualización tecnológica o aumento de escala mientras no estuvieran claras las reglas sobre las que se iba a construir la Unión Aduanera. Por otra parte, aún cuando los bienes de capital, informática y telecomunicaciones se mantuvieron exceptuados del AEC con el objeto de promover la reconversión tecnológica, no se acordaron las reglas de largo plazo que la hicieran viable.

Esto podría explicar porqué la industria lanera o empresas textiles que podían operar a pequeña escala y que no dependían de la región, hayan mantenido un esfuerzo de actualización tecnológica permanente lo que no ocurrió en la industria textil algodonera o de fibras sintéticas y artificiales. Estas empresas, que habían nacido para el mercado interno, tenían que ampliar la escala para ser competitivas, las restricciones al comercio de textiles a nivel internacional y las restricciones en los mercados regionales no favorecieron esa reconversión.

Por otra parte, la tradición lanera ha permitido establecer lazos fuertes y convertirse en una industria confiable frente a sus clientes lo que favorece su desarrollo. Uruguay tiene fama de cumplir en tiempo y vender productos de alta calidad.

5.1.5 Políticas de promoción de exportaciones

El sector ha utilizado los regímenes generales de promoción de exportaciones basados en devolución de impuestos indirectos, prefinanciación de exportaciones y Admisión Temporal.

El mecanismo de Admisión Temporal, si bien se usa para la importación de lanas, tuvo mayor importancia para los textiles de otras fibras.

Otro de los mecanismos específicos del sector se relaciona con la aplicación de la Ley Pineda (bonificación a los productos con contenido de lana nacional), a principios de 1990 la bonificación alcanzaba 18% reduciéndose a 9% a partir de 1992, anunciándose su eliminación que se concretó a partir de junio de 2003.

Algunos de los entrevistados consideran que la capacidad de negociación internacional constituye un serio obstáculo para una mejor inserción externa del sector. En general,

manifiestan que no han hecho uso de los organismos públicos de promoción de exportaciones.

5.1.6 Calidad y costos de los servicios públicos

Los principales obstáculos identificados son los altos costos de los servicios portuarios para las exportaciones y los altos costos de las comunicaciones y energía en todo el sector. Para el sector topero existen problemas vinculados a los altos costos en el puerto. La tonelada de lana paga más de dos veces lo que paga una tonelada de carne en el puerto. Los empresarios del sector sostienen que no hay justificación para estas tarifas. El costo de transporte y almacenamiento así como la frecuencia de los embarques constituyen problemas que dificultan el cumplimiento y la rápida respuesta tanto para tops como para tejidos. Otro factor mencionado como una restricción es el costo y la falta de cobertura de los seguros de exportación.

5.1.7 Acceso al crédito

De acuerdo a la opinión de los empresarios consultados, el acceso al crédito para inversiones de largo plazo, constituye un problema para el sector de hilandería y tejeduría de lana, no así para los productores de tops. En este último sub sector, el predominio de empresas de mayor tamaño facilita el acceso al crédito con bajos costos financieros. En contraste, en el sector tejeduría, las empresas han tenido que financiar sus inversiones con capital propio.

5.1.8 Promoción de inversiones

El mecanismo general de promoción de inversiones, con ingreso de bienes de capital exonerados de impuestos, ha sido utilizado ampliamente por empresas del sector lo que ha facilitado la actualización del parque industrial (ver capítulo V. Políticas Públicas).

5.2 Síntesis de la situación competitiva de la industria textil en Uruguay

De acuerdo al análisis anterior, el examen y evaluación de la situación competitiva de la industria textil de Uruguay debe centrarse en los dos principales sub-sectores que han sobrevivido a los distintos shocks que enfrentó la industria durante los últimos quince años. En efecto, durante ese período la industria textil uruguaya sufrió una fuerte reestructura. Desaparecieron muchas empresas y las que sobrevivieron se encuentran en mejores condiciones de competir en los mercados internacionales. Puede decirse que las empresas que sobrevivieron fueron básicamente aquellas que producen tops de lana y tejidos planos y cardados de lana mientras que las empresas que procesaban algodón y fibras sintéticas y artificiales prácticamente desaparecieron. Por lo tanto, el análisis de la situación competitiva del sector se va a sintetizar a través de las matrices FODA(fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) para el sub-sector de lavaduría y fabricación de tops y para hilandería y tejeduría. No obstante, deben agregarse algunas conclusiones que se remiten a algunas experiencias exitosas fuera de la lana.

El propósito de este apartado es presentar una síntesis de los principales factores que determinan la situación competitiva de los subsectores, ponderar su importancia relativa e identificar espacios para el diseño de políticas públicas que puedan contribuir a la mejora de la competitividad del sector.

Las ventajas comparativas de Uruguay en el sector lavaduría y tejeduría han estado muy asociadas a la disponibilidad de lana de buena calidad pero de un grosor que no le permite ubicarse en los segmentos más altos del mercado. Esas ventajas han sido alimentadas por el impulso que le ha dado la industria topera a la mejora de la calidad de las lanas, a través de la investigación y difusión de tecnología para el manejo ovino y la mejora genética. Esto ha sido impulsado por el fuerte encadenamiento entre la industria topera, los productores de lana y el SUL. Por otra parte, la existencia de oferta de materia prima y una política de estímulos a las exportaciones de lanas procesadas llevó a montar un parque industrial competitivo a nivel internacional. Hoy las principales fortalezas del sector se asocian a la disponibilidad de materia prima y a la existencia de ese parque industrial, estas ventajas se retroalimentan. La competitividad de la industria depende de la oferta de lanas y la oferta de lanas depende del impulso que pueda darle la industria topera.

La principal debilidad es el grosor de las lanas uruguayas. El predominio de lanas de grosor medio en la oferta de lanas de Uruguay, lo coloca en un segmento de mercado intermedio. Su destino es la producción de hilados y tejidos cardados que se dirigen a segmentos de calidad media y que son mas fácilmente sustituibles por otras fibras.

Entre las amenazas que enfrenta el sector la más importante es la disminución del stock ovino. La estrecha relación entre la industria topera, el sector agropecuario y el SUL ha sido una de las claves para preservar la competitividad de la industria lanera. La disponibilidad de materia prima nacional resulta clave para mantener la competitividad dado que los costos de acceso y los tiempos para obtener materias primas importadas no son los mismos. Por otra parte, el prestigio de Uruguay en los mercados en que se inserta esa asociado a la alta calidad de sus lanas. La integración vertical de la cadena permite mantener un estricto control sobre ella. De no recuperarse el stock se puede perder de capacidad para el mantenimiento y mejoramiento tecnológico y, por lo tanto, capacidad competitiva. La caída del stock se debe a las condiciones de mercado que imperaron en los noventa pero fueron reforzadas por factores como el abigeato y la acción de depredadores que desestimulan a los criadores de ovinos.

Las oportunidades para el desarrollo del sector se asocian, fundamentalmente, a la mejora en las condiciones del mercado internacional de lanas que favorecerían la recuperación del stock ovino y a la mejora cualitativa en la oferta de Uruguay. La recuperación de la economía China, la desaparición de los stock acumulados por Australia llevan al aumento del precio de la lana. Esas perspectivas favorables se verían reforzadas por la concreción de nuevos acuerdos comerciales preferenciales. Por otra parte, el aumento del precio del petróleo llevaría al encarecimiento de fibras sintéticas y artificiales. La disminución de la contaminación de la lana y mejora genética mejorarían la inserción de Uruguay.

El cuadro siguiente resume las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del sub-sector lavaduría y fabricación de tops.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de lana ➤ Calidad de la lana ➤ Tradición ovina ➤ Parque tecnológico actualizado para peinaduría ➤ Tamaño de las empresas ➤ Cadena productiva integrada ➤ Capacidad de investigación y mejora tecnológica 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lanas medias ➤ Costo de los servicios públicos (energía y comunicaciones) ➤ Puerto y transporte ➤ Inestabilidad macro ➤ Negociación internacional

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disminución del stock ovino ➤ Disminución de exportaciones y capacidad de mejora tecnológica ➤ Competencia de tops subsidiados desde Puertos Patagónicos ➤ Competencia de China 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mejora en la calidad de las lanas ➤ Recuperación de China ➤ Mejora del precio internacional de la lana ➤ Reducción oferta mundial de lana ➤ Aumento del precio del petróleo ➤ Negociación de nuevos acuerdos comerciales y mejora en el acceso

Finalmente, los principales espacios para el diseño de políticas que favorezcan el desarrollo del sector se encontrarían en los siguientes campos:

- Acciones que ataquen el abigeato y la acción de depredadores que constituyen incentivos negativos para la cría de ovinos.
- Cooperación con universidades y organismos que promuevan el desarrollo tecnológico para el mejoramiento de las lanas y el aumento de la productividad en el sector agropecuario
- Negociación internacional (mejora en el acceso a mercados, evitar competencia desleal)
- Costo de los servicios públicos, especialmente la regulación de los precios de los servicios portuarios.

En el sector tejidos de lana peinada y tejidos cardados las principales fortalezas del sector se vinculan a la disponibilidad de una industria topera que la provee de lanas de calidad adecuada, el parque industrial y la inserción en mercados de alta calidad con diseño y desarrollo de productos en estrecha conexión con los demandantes. En especial, el desarrollo de departamentos de diseño y desarrollo de productos y de alianzas estratégicas con grandes empresas que operan a nivel internacional constituyen una fortaleza del sector. Los tejidos uruguayos se insertan en segmentos de mercado con mayores barreras de acceso vinculadas a la calidad y el diseño que los sustrae de la competencia con productores asiáticos de bajos costos. Por este motivo, la capacitación de la mano de obra constituye una fortaleza importante del sector. La capacidad de innovación de la mano de obra calificada constituye un activo importante para estas empresas. Las empresas han desarrollado políticas para calificar la mano de obra y mantener esa mano de obra en las empresas, aún cuando las condiciones de mercado

fueran adversas y hubiera sido aconsejable disminuir el empleo. Por otra parte, los vínculos de largo plazo con clientes son otro activo.

Las principales debilidades del sector se vinculan a la lejanía geográfica respecto a los grandes centros de consumo y la disponibilidad y acceso a algunos servicios. Entre ellos, el acceso y el costo del crédito parece ser una desventaja bastante importante.

Las principales amenazas para el sector se derivan de la dinámica de los mercados internacionales. Si se cumple con la última etapa del ATV los mercados internacionales de tejidos van a ser más competitivos. Por otra parte, el ritmo de las negociaciones internacionales coloca a Uruguay en una situación desventajosa, dado que otros países han avanzado rápidamente en la concreción de acuerdos preferenciales con los grandes demandantes mientras que el MERCOSUR avanza con grandes dificultades. La apreciación del tipo de cambio también puede perjudicar la capacidad competitiva de este sector.

Finalmente las mayores oportunidades para el sector se vinculan a la posibilidad de consolidar y fortalecer las alianzas estratégicas con las grandes cadenas de comercialización de textiles que favorecerían el diseño, la diferenciación de productos, el acceso a mercados de alta calidad y precio. Por otra parte, el mantenimiento de condiciones cambiarias favorables y el aumento de la demanda interna favorecería una pequeña recuperación de la industria de la vestimenta y un aumento de la demanda de tejidos. Esto permitiría cierta reactivación de capacidad instalada de fábricas que hoy están cerradas y podrían reactivarse para el mercado interno o la región. Sin embargo, esta posibilidad es muy limitada dadas las características de atraso tecnológico y limitaciones de escala que determinaron el cierre de esas empresas.

La industria textil lanera de Uruguay debería ser la proveedora de tejidos de calidad superior a la región. Las preferencias arancelarias y la proximidad geográfica la colocan en una buena posición competitiva respecto a Italia. Una vez que se recupere el consumo en Argentina, la industria debería ampliar la base regional. La concreción de acuerdos entre empresas que permitan integrar procesos de diseño y servicios “just in time” con confeccionistas regionales junto con el avance en el proceso de integración del MERCOSUR que lleve al reconocimiento de origen, libre circulación, agilidad en la aduana podría favorecer la inserción regional. Sin embargo, esta opción depende mucho de la evolución del tipo de cambio real. Otro aspecto que coloca a la industria uruguaya en una buena posición pero que podría incidir en sentido contrario en el futuro, es la cotización del euro respecto al dólar.

El cuadro siguiente resume las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del sub-sector lavandería y fabricación de tejidos

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inserción mercados de alta calidad ➤ Diseño e innovación ➤ Vínculos con clientes ➤ Alianzas estratégicas ➤ Capacitación de la mano de obra ➤ Confiabilidad ➤ Parque industrial 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lejanía respecto a los grandes centros de diseño y moda ➤ Acceso al crédito ➤ Costo de los servicios ➤ Tamaño de la industria ➤ Lejanía de los centros proveedores de maquinaria
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Culminación del ATC ➤ Desarrollo de una industria de alta calidad en China ➤ Acuerdos comerciales entre terceros con trato discriminatorio para Uruguay ➤ Quedar fuera de los grandes circuitos de distribución ➤ Apreciación del tipo de cambio 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aumento de demanda interna ➤ Recuperación de la demanda regional ➤ Alianzas estratégicas con grandes empresas en el exterior ➤ Nichos de mercado de pequeña escala ➤ Competir en segmentos de mayor calidad ➤ Diferenciación de productos ➤ Aumento de precios del petróleo ➤ Mejor acceso a mercados ➤ Capacidad instalada

Campos para la acción en materia de políticas públicas:

- Calificación de mano de obra para diseño, desarrollo de productos, productividad, comercialización, etc.
- Calidad y costo de los servicios públicos
- Negociaciones internacionales

6. PROSPECTIVA

Del análisis realizado en los capítulos anteriores se extraen algunas conclusiones respecto a la situación actual del sector y su competitividad. En este capítulo se retoman los aspectos más relevantes y se aborda un análisis prospectivo del sector para los próximos cinco a diez años.

En la década de los noventa, la industria textil uruguaya sufrió una fuerte reestructura que llevó a la desaparición de muchas firmas, entre ellas, algunas de gran tamaño que habían operado en Uruguay por muchos años. Las empresas que sobrevivieron son las más competitivas. En general, se concentran en la producción de textiles de lana (tops y tejidos planos y cardados). Estas empresas tienen algunas características comunes, se trata de empresas fuertemente orientadas a la exportación, fundamentalmente a mercados extra regionales y con una baja participación del MERCOSUR como destino de sus ventas. Por otra parte, predominan las empresas de capital nacional, aunque en el caso de los tops hay algunas empresas con participación de capitales extranjeros. El mercado doméstico no tiene la dimensión necesaria para el desarrollo de estas empresas y los mercados regionales han estado sujetos a demasiada inestabilidad para albergar el crecimiento de la industria uruguaya. Las empresas que sobrevivieron fueron aquellas que podían competir en terceros mercados.

La oferta de lana constituye un factor clave en el desarrollo de esta industria pero la competitividad que se deriva de esta ventaja no es lo suficientemente importante para atraer inversiones extranjeras. La industria se desarrolló al amparo de políticas proteccionistas y de promoción de exportaciones que han dejado de ser imprescindibles para la sobrevivencia del sector. Sin embargo, esas políticas lograron el desarrollo de una cadena productiva articulada cuya existencia otorga competitividad a cada una de sus partes. Por otra parte, una vez hechas las inversiones, la existencia de una capacidad instalada competitiva a nivel internacional constituye un activo del sector al que se suma un grupo de empresarios que conocen el sector y mano de obra calificada que favorece su desarrollo.

En principio, podría afirmarse que, aún cuando las condiciones macroeconómicas favorecen la competitividad de industrias orientadas al mercado externo y las condiciones externas tienden a ser favorables para los exportadores de lana, no debería esperarse una expansión significativa de esta industria porque las condiciones de rentabilidad y las expectativas respecto a la evolución del sector no favorecen la localización de inversiones significativas en Uruguay. Como máximo, podría esperarse pequeños incrementos en la

producción por un mayor uso de la capacidad instalada o por incrementos marginales en la capacidad instalada pero no inversiones importantes. Para fundamentar esta conclusión deben analizarse por separado el sector productor de tops, el de tejidos de lana y otros textiles.

6.1 Lavandería y peinaduría

El principal obstáculo al desarrollo del sector topero es la oferta de lana. En la medida que no se recomponga el stock ovino, no puede pensarse en nuevas inversiones para ampliar la capacidad instalada del sector. La capacidad instalada de este sector supera ampliamente la oferta de lana. El sector está haciendo un uso casi total de su capacidad instalada porque está importando lanas. Esas lanas ingresan en admisión temporaria y se reexportan en forma de tops u otros textiles. Sin embargo, la dependencia de lanas importadas le quita parte de la competitividad al sector debido a problemas de precio y costos asociados a estas operaciones. La mejora en las condiciones del mercado lanero va a favorecer el crecimiento de la oferta de ovinos pero se espera que esa recuperación sea lenta y limitada. El ganado ovino compite con el bovino y con otros productos agropecuarios por el uso del suelo y la rentabilidad de la cría de bovinos atenta contra el desarrollo del ovino.

Con esta restricción en la oferta de materia prima es impensable que se hagan inversiones importantes para ampliar la capacidad productiva del sector pero podrían promoverse algunas políticas que mejoren la ecuación costo-beneficio y promuevan el uso de capital físico y humano que se encuentra en toda la cadena productiva (desde el sector agropecuario a los organismos de apoyo y la industria topera). Estas políticas podrían orientarse a evitar algunos de los factores que atentan contra la cría de ganado ovino en el sector agropecuario, a la promoción de investigación y desarrollo para la mejora en la calidad y productividad de la lana, la mejora en calidad y disminución de costos de algunos servicios, especialmente el portuario, y negociaciones internacionales que amplíen los mercados para las lanas uruguayas evitando la discriminación en los grandes mercados de los países desarrollados por la existencia de acuerdos preferenciales y la competencia desleal proveniente de exportaciones subsidiadas.

La industria textil uruguaya absorbe una porción mínima de la producción de tops, por lo tanto, aún cuando se diera una recuperación importante del resto del sector, esto no constituiría un incentivo para ampliar la capacidad instalada.

Hay tres factores claves que definen las perspectivas del sector: la oferta de lana, las condiciones de demanda y precio internacional y las condiciones macroeconómicas del país. En el mediano plazo, todas muestran signos medianamente favorables, es por eso que puede esperarse una pequeña recuperación del nivel de actividad del sector. Sin embargo, no parece haber condiciones de largo plazo para nuevas inversiones y un aumento significativo de la producción del sector.

6.2 Hilandería y tejeduría de lana

Mientras que el éxito competitivo del sector topero se apoya en la oferta de materia prima, el sector tejidos de lana se apoya en la materia prima para insertarse en segmentos de mercado de alta calidad y difícil acceso, en los que se encuentran menos expuestos a la competencia de países de bajos costos. Durante el proceso de reconversión ocurrido en los últimos quince años, parece haberse trasladado su mayor fuerza competitiva desde un extremo de la cadena (la oferta de lana) al otro (los acuerdos con grandes firmas líderes en la comercialización y diseño). El diseño, la capacidad de innovación, el vínculo con los clientes, las alianzas estratégicas con empresas líderes, la disponibilidad de mano de obra calificada y la existencia de un parque industrial competitivo a nivel internacional parecen ser los factores claves sobre los que se apoya la competitividad del sector.

Estos factores le han permitido superar algunos de los inconvenientes derivados de la lejanía respecto a los grandes mercados, la inestabilidad macroeconómica, las dificultades para acceder al crédito y el alto costo de los servicios públicos. No obstante, la existencia de una industria topera eficiente ha facilitado el desarrollo de este sector.

Sin embargo, aún cuando las empresas que sobrevivieron son empresas que tienen una buena posición competitiva, es difícil esperar una ampliación significativa de la producción en Uruguay. Debería esperarse una recuperación moderada favorecida por la recuperación de la industria de la vestimenta y, fundamentalmente, por las condiciones cambiarias.

Los principales obstáculos para nuevas inversiones en el sector se derivan de que es un sector que se encuentra en retroceso a nivel mundial, el cumplimiento de los compromisos del ATV va a llevar a un aumento de la competencia y ampliar el acceso a los grandes mercados de países como China que tienen todas las condiciones para montar una industria competitiva con la uruguayana y con menores costos. Hoy existe una fuerte incertidumbre en el mercado mundial de tejidos. En el ámbito regional, el avance en el proceso de integración del MERCOSUR podría generar condiciones más favorables

para un crecimiento del sector. Sin embargo, el avance en ese proceso esta sujeto a muchas dificultades que no parece que puedan resolverse en un plazo lo suficientemente corto como para cambiar las perspectivas del sector en los próximos cinco años.

La intervención del gobierno podría favorecer el desarrollo de esta industria a través de políticas que contribuyan a ampliar la oferta de mano de obra calificada disminuyendo costos para las empresas, a disminuir los costos de los servicios públicos, a disminuir la inestabilidad macroeconómica y negociaciones internacionales que favorezcan un mejor acceso a los mercados regionales y extra regionales.

La experiencia de algunas empresas textiles que han sobrevivido trabajando con otras fibras que no es la lana apunta en el mismo sentido que en el análisis del sector tejeduría. Se trata de firmas que encontraron nichos de mercado en los que pueden operar a escalas relativamente pequeñas, con un importante componente de diferenciación de productos y calidad, que han desarrollado estrategias que le permiten un rápido cumplimiento sobre la base de acuerdos con empresas de transporte. Como en el caso de tejidos, son empresas que surgieron al amparo de protección pero que hoy son competitivas a nivel internacional. Son empresas con una fuerte orientación exportadora. Hoy tienen como activo, la capacidad instalada y la experiencia acumulada que les ha permitido sobrevivir y ampliarse en condiciones adversas. Sin embargo, constituyen experiencias puntuales que demuestran que es posible pero que no nos permiten prever si pueden repetirse.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro A1
Uruguay: Principales productos textiles de exportación (SA 6 dígitos)

SA 6	Descripción	2002-2003			1996-1997		
		Exportación millones US\$	Participación exportación textiles (%)	Ranking según participación	Exportación millones US\$	Participación exportación textiles (%)	Ranking según participación
510529	Lana peinada	126,0	63,50	1	231,6	61,09	1
511211	Tejidos de lana o pelo fino peinados, de peso inferior o igual a 200 g/m ²	18,6	9,38	2	15,5	4,08	5
511219	Demás tejidos de lana o pelo fino peinados	7,5	3,79	3	26,3	6,93	2
510129	Lana desgrasada	7,1	3,60	4	17,6	4,64	4
510111	Lana sucia, esquilada	6,4	3,22	5	19,3	5,08	3
500790	Tejidos de seda	5,6	2,80	6	2,3	0,60	17
510310	Borras del peinado de lana o pelo fino	5,5	2,77	7	9,1	2,40	6
510121	Lana desgrasada, esquilada	4,9	2,47	8	1,3	0,34	22
511119	Tejidos de lana o pelo fino cardados	4,1	2,07	9	2,48	0,65	14
550320	Fibras discontinuas de poliésteres sin transformar para la hilatura	0	0	--	6,3	1,67	7
540333	Hilado sencillo de acetato de celulosa sin acondicionar para la venta al por menor	0	0	--	6,2	1,63	8
551692	Tejidos de fibras artificiales discontinuas y demás teñidos	0,0	0,0	109	4,4	1,16	9
Total principales productos		185,7	93,6		342,3	90,3	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI y BCU.

Cuadro A2
Uruguay: Principales productos textiles de exportación (SA 8 dígitos)

SA 8	Descripción	2002-2003			1996-1997		
		Exportación millones US\$	Participación exportación textiles (%)	Ranking según participación	Exportación millones US\$	Participación exportación textiles (%)	Ranking según participación
51052910	Tops	126,0	63,50	1	229,3	60,47	1
51121100	Tejidos de lana peinada de peso inferior o igual a 200 g/m ²	18,6	9,38	2	15,5	4,08	5
51121910	Demás tejidos de lana o pelo fino peinados	7,5	3,79	3	26,3	6,93	2
51012900	Lana desgrasada	7,1	3,60	4	17,6	4,64	3
50079000	Tejidos de seda	5,6	2,80	5	2,3	0,60	18
51011110	Lana sucia, esquilada	5,5	2,79	6	16,2	4,26	4
51031000	Borras del peinado de lana o pelo fino	5,5	2,77	7	9,1	2,40	6
51012100	Lana desgrasada, esquilada	4,9	2,47	8	1,3	0,34	24
51111900	Tejidos de lana o pelo fino cardados	4,1	2,07	9	2,5	0,65	15
55032000	Fibras discontinuas de poliésteres sin transformar para la hilatura	0	0	--	6,3	1,67	7
54033300	Hilado sencillo de acetato de celulosa sin acondicionar para la venta al por menor	0	0	--	6,2	1,63	8
55169200	Tejidos de fibras artificiales discontinuas y demás teñidos	0,0	0,00	115	4,4	1,16	9
Total principales productos		184,8	93,2		336,9	88,8	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI y BCU.

Cuadro A3
Uruguay: Principales mercados de destino para productos textiles de exportación seleccionados
Participación del mercado de destino en el valor de las exportaciones totales del producto

SA6	Descripción	Argen- tina	Brasil	Chile	Colom- bia	Ecua- dor	México	Centro América y Caribe	EUA	Canadá	UE 15	China	India	Sudeste asiático	Yugos- lavia	Resto del mundo	Valor
		2002-2003															
510529	Lana peinada	--	1,1	0,2	5,3	0,2	0,3	--	0,1	0,1	46,6	32,9	0,4	3,7	--	9,1	126
511211	Tejidos de lana o pelo fino de peso inferior o igual a 200g/m ²	6,6	14,4	3,0	4,3	0,0	29,3	3,5	6,3	11,6	1,8	1,3		12,0	0,1	5,8	19
511219	Demás tejidos de lana o pelo fino peinados	3,4	6,7	4,1	2,4	0,0	18,4	4,8	9,3	8,9	13,7	1,5	0,3	19,9	--	6,5	8
510129	Lana desgrasada	--	0,2	--	2,1	0,8	1,4	--	4,5	0,6	44,9	26,4	11,5	1,6	--	6,1	7
510111	Lana sucia, esquilada	--	1,1	--	5,4	0,3	--	--	--	--	51,7	10,6	30,1	--	--	0,9	6
500790	Tejidos de seda	1,0	0,4	1,6	13,8	--	4,4	9,9	14,7	23,9	0,5	--	--	9,0	12,3	8,3	6
510310	Borras de peinado de lana o pelo fino	--	--	1,3	0,1	0,2	2,9	--	1,0	0,2	62,8	10,8	3,6	13,1	--	3,8	5
510121	Lana desgrasada, esquilada	--	--	--	1,4	0,2	--	--	--	--	2,8	88,6	6,1	--	--	0,9	5
511119	Tejidos de lana o pelo fino cardados	4,9	10,9	3,4	--	--	2,1	57,1	5,6	0,0	3,5	3,0	1,5	0,3	--	7,8	4
551692	Tejidos de fibras artificiales discontinuas y demás tejidos	28,7	2,7	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	68,7	0
540333	Fibras discontinuas de poliésteres sin transformar para la hilatura	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0
550320	Hilado sencillo de acetato de celulosa sin acondicionar para la venta al por menor	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0
Total principales productos		0,93	2,75	0,76	4,86	0,18	4,23	2,11	1,86	2,37	37,81	26,58	2,06	5,26	0,38	7,86	186
1996-1997																	
510529	Lana peinada	0,3	3,8	0,8	3,4	0,0	0,6	--	0,0	0,1	32,4	37,2	0,1	16,4	--	4,9	232
511211	Tejidos de lana o pelo fino de peso inferior o igual a 200g/m ²	13,9	16,5	2,7	3,9	0,0	15,1	5,5	13,1	13,4	4,5	--	--	3,9	--	7,5	15
511219	Demás tejidos de lana o pelo fino peinados	17,3	19,5	1,9	10,7	0,0	3,0	5,7	10,6	9,3	14,3	1,2	--	3,6	--	2,9	26
510129	Lana desgrasada	0,3	2,6	--	2,0	0,7	3,7	--	5,3	0,4	59,5	15,9	1,9	5,1	--	2,6	18
510111	Lana sucia, esquilada	0,1	0,9	--	14,1	--	--	--	13,2	--	43,4	21,2	1,2	3,3	--	2,7	19
500790	Tejidos de seda	4,9	14,1	3,5	7,0	--	5,1	1,6	13,4	29,1	0,4	17,9	--	0,9	--	2,1	2
510310	Borras de peinado de lana o pelo fino	0,2	0,4	0,0	0,2	--	3,7	--	29,3	2,4	41,6	13,1	0,9	6,6	--	1,5	9
510121	Lana desgrasada, esquilada	--	5,3	--	1,1	15,9	--	--	--	--	61,8	--	16,0	--	--	0,0	1
511119	Tejidos de lana o pelo fino cardados	19,7	60,3	10,9	--	--	--	3,0	0,3	--	2,0	1,5	--	--	--	2,1	2
551692	Tejidos de fibras artificiales discontinuas y demás tejidos	85,7	14,0	0,1	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0,2	4
550320	Fibras discontinuas de poliésteres sin transformar para la hilatura	18,0	80,9	1,1	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0,0	6
540333	Hilado sencillo de acetato de celulosa sin acondicionar para la venta al por menor	14,6	79,9	--	0,3	0,1	0,0	--	--	--	--	--	--	5,1	--	0,0	6
Total principales productos		4,04	8,70	0,97	4,26	0,13	1,62	0,72	3,30	1,63	30,07	27,75	0,29	12,3		4,24	342

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI y BCU