

INDICADOR DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN LA INDUSTRIA (UCI)¹

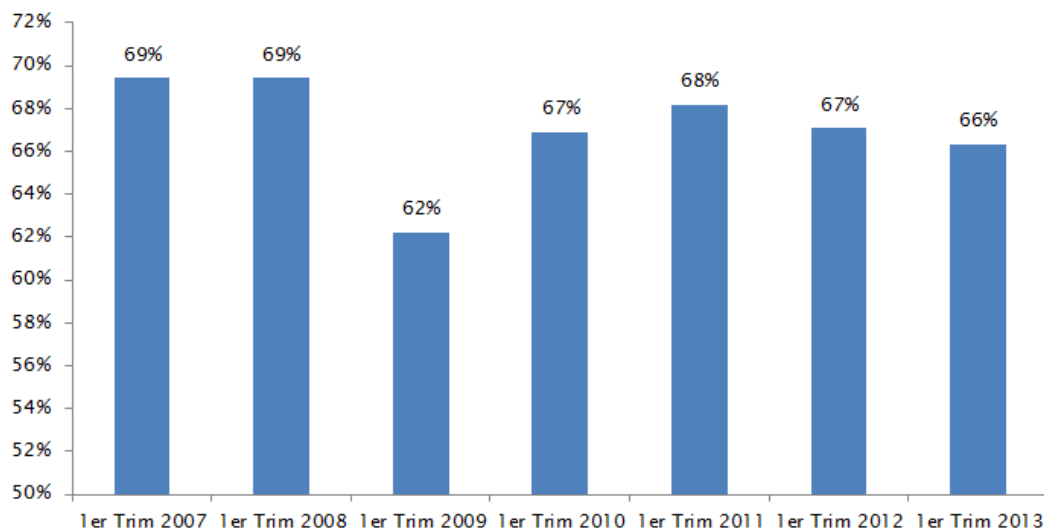
Informe semestral 1º trimestre 2013

Año 7 – N° 13
26 de junio de 2013
Departamento de Estudios Económicos
Dirección de Investigación y Análisis

1. Utilización de Capacidad Instalada (UCI) en el primer trimestre de 2013

Durante el primer trimestre del año, la industria utilizó el 66% de su capacidad instalada², disminuyendo en un punto porcentual el registro alcanzado en igual trimestre del año anterior.

Gráfico 1.1 – Evolución de la utilización de la capacidad instalada



Fuente: Departamento de Estudios Económicos

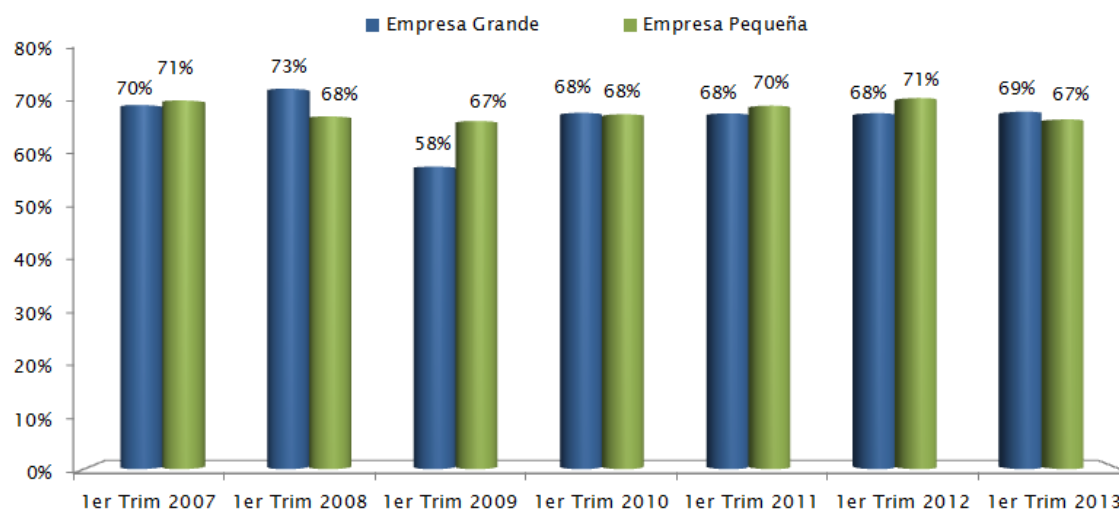
¹ La metodología para la elaboración del indicador de Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se puede consultar en el primer informe “Indicador de Utilización de la Capacidad Instalada en la Industria” correspondiente al primer trimestre de 2007, el cual está disponible en la sección Investigación y Análisis del sitio web de la CIU, www.ciu.com.uy. A partir del 1º trimestre de 2012 se realizaron ciertos ajustes metodológicos que se detallan al final del documento. En esta oportunidad, 103 empresas industriales contestaron la encuesta.

² No se incluye la refinería de ANCAP, UPM y Pepsi.

El comportamiento de la utilización de la capacidad instalada se encuentra alineado con la evolución de la inversión del sector industrial. En efecto, la reducción del indicador UCI en el primer trimestre de 2013, en relación a igual trimestre de 2012, se corresponde con un incremento de la inversión neta por parte de las empresas industriales (aunque muy levemente) ya que la producción permaneció relativamente estable, en igual comparación.

Ordenando a las empresas según su valor de ventas en el primer trimestre del año, surge que el promedio de utilización de la capacidad instalada para las empresas más grandes³ fue del 69%, mientras que para las empresas más pequeñas alcanzó el 67%. En la comparación con igual trimestre del año anterior, en promedio, las empresas grandes aumentaron la utilización de la capacidad instalada en un punto porcentual, mientras que las empresas pequeñas y medianas redujeron la utilización en cuatro puntos porcentuales.

Gráfico 1.2 – Evolución de la UCI según tamaño de empresas



Fuente: Departamento de Estudios Económicos

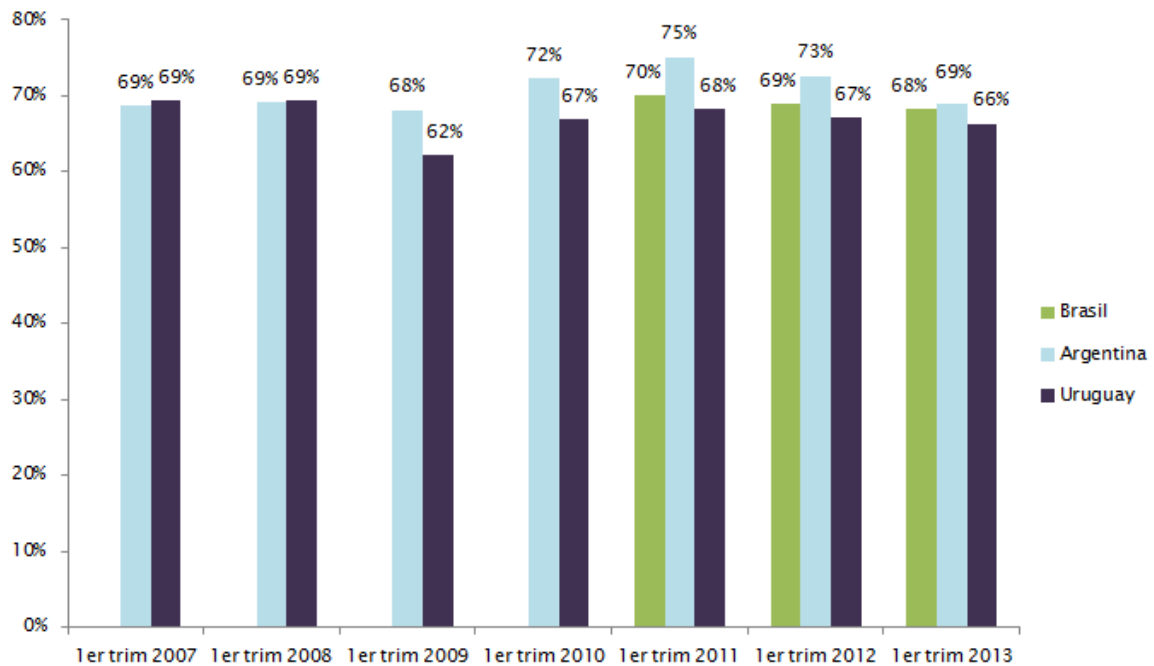
A partir de lo anterior, se puede concluir que la caída en el uso de la capacidad instalada afectó principalmente a las empresas pequeñas, ya que las grandes aumentaron el nivel de utilización.

³ Corresponde al 50% de las empresas más grandes de la muestra, ordenada en función de las ventas del trimestre. Por lo tanto, dicho criterio no necesariamente se corresponde con la clasificación oficial por tamaño de empresa.

Si se compara el comportamiento de la utilización de la capacidad instalada industrial de los países de la región con el registrado en el sector manufacturero uruguayo en el primer trimestre de 2013, se observa que la misma se comportó de forma similar. Al igual que la industria nacional, las industrias argentina y brasileña presentaron una reducción de la utilización de la capacidad instalada. Además, considerando los últimos años, se observa una tendencia decreciente del indicador para los países de la región desde el primer trimestre de 2011.

Asimismo, cabe destacar una reducción de la brecha en el ratio de la UCI en los sectores manufactureros de los países de la región, ya que la industria de Argentina alcanzó una UCI de 3 puntos porcentuales superior a la de Uruguay y de 1 punto porcentual por encima de la registrada en Brasil.

Gráfico 1.3 – Evolución de la UCI en la región



Fuente: Departamento de Estudios Económicos en base al INDEC y CNI

2. Motivos para producir por debajo de la capacidad plena

En el Cuadro 2.1 se muestra cuáles fueron las causas que llevaron a utilizar un nivel de capacidad productiva menor al potencial durante el primer trimestre de 2013, a partir de las respuestas proporcionadas por los empresarios industriales que contestaron la encuesta.

Los cálculos se realizaron computando cuántas veces es nombrado un motivo en función de la cantidad de empresarios que contestaron la encuesta, ya que éstos suelen considerar más de un motivo como determinante de una utilización menor a la potencial. De este modo se estaría respondiendo la pregunta “¿qué porcentaje de empresarios consideran este factor como determinante?”.

Cuadro 2.1 – Motivos para producir por debajo de la capacidad plena

MOTIVO	1er Trim 2007	1er Trim 2008	1er Trim 2009	1er Trim 2010	1er Trim 2011	1er Trim 2012	1er Trim 2013
Insuf Demanda ext	33%	23%	48%	38%	35%	36%	43%
Insuf. Demanda Int	51%	43%	55%	44%	44%	42%	39%
Insuficiencia oferta	22%	24%	17%	17%	21%	25%	24%
Razones estacionales	24%	19%	23%	34%	25%	24%	18%
Otros Laborales	13%	16%	7%	9%	12%	15%	17%
Disp. Pers calificado	23%	23%	10%	12%	16%	22%	16%
Suf Inventario	8%	9%	23%	15%	12%	15%	16%
Limitaciones Capacidad	13%	7%	9%	9%	7%	17%	15%
Otros	8%	0%	3%	19%	19%	14%	13%
No es más rentable	8%	7%	11%	11%	12%	11%	12%
Disp. Pers no calificado	10%	6%	4%	2%	5%	7%	10%
Paros	13%	9%	9%	4%	10%	13%	8%
Financiamiento	18%	21%	20%	11%	12%	10%	8%
Aversión Riesgo Comercial	9%	10%	9%	7%	7%	4%	6%
Prob logísticos	0%	10%	1%	1%	0%	10%	5%
Oferta Energética	5%	6%	7%	5%	1%	1%	3%
Restricc. Medioambientales	3%	3%	3%	2%	2%	4%	0%

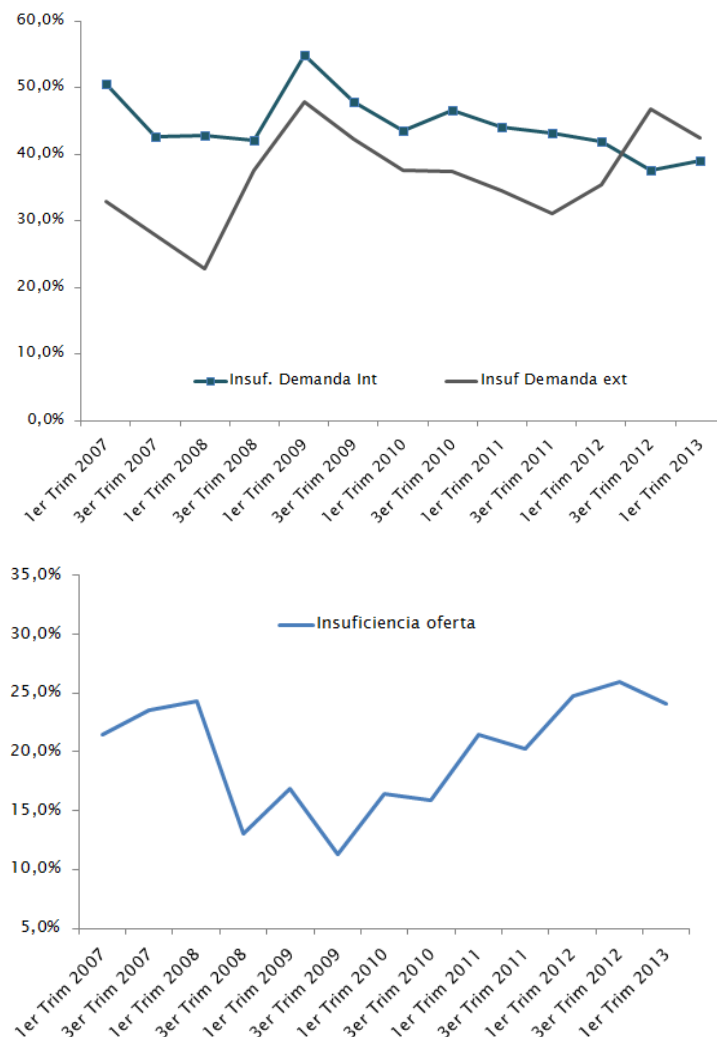
Fuente: Departamento de Estudios Económicos

El principal impedimento que destacaron los empresarios para no aprovechar la capacidad potencial fue “aspectos vinculados a la competitividad en el mercado externo”. Dicho motivo, fue declarado como el principal obstáculo por las empresas pertenecientes a las agrupaciones Alimentos, Bebidas y Tabaco, Químicos y Plásticos, y Textil, Vestimenta y Cuero. El mismo venía mostrando una tendencia creciente desde el tercer trimestre de 2011, pero descendió en el primer trimestre del presente año.

En segundo lugar se ubicaron los “aspectos vinculados a la competitividad en el mercado interno”, los cuales hasta el tercer trimestre de 2012 siempre se presentaron como el principal impedimento para no aprovechar plenamente la capacidad potencial. Éste fue el principal obstáculo declarado por las empresas de la agrupación Alimentos, Bebidas y Tabaco, y Químicos y Plásticos.

En tercer lugar se ubicó nuevamente la “insuficiencia de oferta de materias primas, materiales y otros insumos”, revirtiendo la tendencia creciente que venía mostrando desde el tercer trimestre de 2011. Asimismo, fue uno de los motivos más importantes para Alimentos, Bebidas y Tabaco, Textil, Vestimenta y Cuero, y Productos metálicos, Maquinaria y Equipo.

Gráfico 2.1 - Evolución de los principales motivos para no producir a máxima capacidad

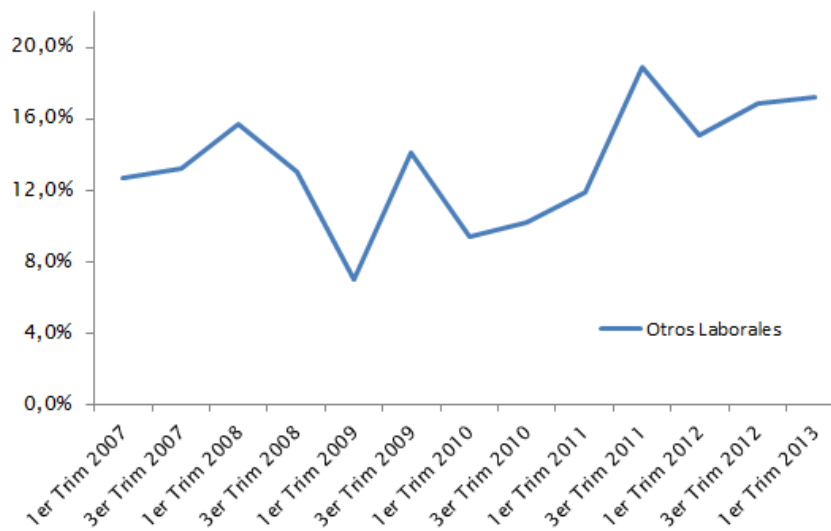


Fuente: Departamento de Estudios Económicos

Por su parte, las “razones estacionales” continúan ocupando el cuarto lugar de la lista, destacándose como motivo principal para la agrupación Alimentos, Bebidas y Tabaco.

Además, se destaca el crecimiento de “otros obstáculos laborales” (barreras para contratación, costos laborales) como motivo para producir por debajo de la capacidad instalada, el cual tuvo su pico histórico en el tercer trimestre de 2011. Dicho motivo fue declarado como el principal impedimento por las empresas de la agrupación Químicos y Plásticos.

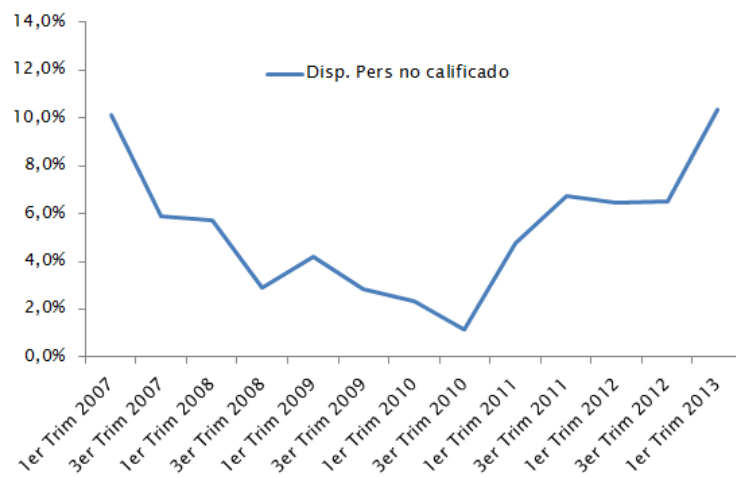
Gráfico 2.2 – Evolución del motivo “Otros obstáculos laborales”



Fuente: Departamento de Estudios Económicos

Por último, la “disponibilidad de personal no calificado” viene mostrando una tendencia creciente como motivo limitante de la producción a máxima capacidad desde el tercer trimestre de 2010, siendo especialmente importante para la agrupación Alimentos, Bebidas y Tabaco.

Gráfico 2.3 – Evolución del motivo “Disponibilidad de personal no calificado”



Fuente: Departamento de Estudios Económicos

Nota metodológica:

A partir del informe del tercer trimestre de 2011 se modifica la metodología de cálculo del indicador. Por un lado, se pasa a agrupar las empresas según la pertenencia o no a la agrupación Alimentos, Bebidas y Tabaco. Además, no se toma en cuenta el tamaño de cada empresa dentro de los grupos mencionados, por lo que el método anterior de expansión según tramo de personal y grupo deja de aplicarse.

Si bien a través de este método se pierde información referente de lo que sucede a nivel de las agrupaciones sectoriales, permite obtener mejores resultados a nivel de todo el sector industrial.

En resumen, la nueva metodología es la siguiente:

En primer lugar, se calcula índice UCI para cada grupo, tal como se muestra a continuación:

$$UCI_j = \frac{\sum_i VPA_{ij}}{\sum_i VPP_{ij}}$$

Donde,

UCI_j es el indicador de Utilización de la Capacidad Instalada del grupo j

VPA_{ij} es el Valor de Producción Actual de la empresa i del grupo j

VPP_{ij} es el Valor de Producción Potencial de la empresa i del grupo j

Finalmente, se calcula el indicador para el total de la industria como se muestra en la siguiente ecuación:

$$UCI = \frac{\sum_j VAB_j}{\sum_j \left(\frac{VAB_j}{UCI_j} \right)}$$

Donde,

UCI es el indicador de Utilización de la Capacidad Instalada de la industria

VAB_j es el Valor Agregado Bruto del grupo j