Octava Época Año 10 | Nº 322 | Julio 2021

CAMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

ESPACIO INDUSTRIAL

REVISTA DE LA CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY



AGENDA INDUSTRIA 21/25

ESPACIO INDUSTRIAL

CORREO URUGUAYO

ESTA PUBLICACIÓN LLEGA A USTED
A TRAVÉS DE CORREO URUGUAYO

RED NACIONAL POSTAL



HACÉ COMO FELIPE Y APROVECHÁ EL PRÉSTAMO ESPECIAL PARA PYMES.

NUEVAS CONDICIONES ESPECIALES:

- Tasas bonificadas.
- Plazos flexibles hasta 36 meses.
- Período de gracia de hasta 6 meses.
- Moneda de acuerdo a tus ingresos: UI - Pesos - Dólares.
- Garantía SiGa Emergencia de hasta el 80 % del Préstamo.

Agendate en **brou.com.uy** y pedí tu préstamo.

BANCO REPUBLICA
NUESTRO BANCO PAÍS

Editorial

Esta Edición de Espacio Industrial la dedicamos a compartir la Agenda de temas relevantes para la industria nacional, la cual llamamos Agenda Industria 21/25.

Su construcción incluye cinco vectores estratégicos para el desarrollo del sector, con los cuales nuestra institución se involucra activamente mediante el trabajo coordinado de Comisiones Asesoras del Consejo Directivo, integradas por empresarios industriales; y direcciones conformadas por equipos técnicos especializados en las áreas de gestión empresarial e involucrados en los diferentes ecosistemas institucionales.

Los vectores estratégicos que planteamos para el desarrollo industrial son: internacionalización, innovación, emprendedurismo, sostenibilidad ambiental y capacitación. Para cada uno de ellos analizamos la situación actual del sector, a partir de un diálogo permanente con las empresas y gremiales sectoriales. Además, identificamos oportunidades de desarrollo de la industria, marcadas por las tendencias internacionales y por las estrategias de inserción productiva y comercial elegidas por las empresas y rubros del sector. A partir del conocimiento del presente industrial y de las oportunidades a futuro, recomendamos acciones que permitan avanzar en la senda de desarrollo.

Las propuestas realizadas son de carácter coyuntural (a abordar en el corto plazo) y otras estructurales (que requieren una mirada de mediano y largo plazo). Además, incluyen aspectos vinculados a factores intrínsecos a la competitividad de las empresas; así como los referentes al entorno y clima de negocios.

Además de proponer, construimos capacidades en las empresas mediante iniciativas de apoyo al desarrollo empresarial. Estas acciones, alineadas a los marcos conceptuales y empíricos de cada temática estratégica, las realizamos mediante la prestación de 37 servicios de apoyo que llegan a más de mil empresas industriales por año. Varios de esos servicios son presentados como ejemplos concretos en las diferentes notas de esta revista.

De esta forma, el punto de partida lo realizamos con un análisis de la estructura industrial y de su aporte al bienestar del país.

Luego, avanzamos en los vectores estratégicos, acompañando el despliegue de cada uno de ellos con dos ejemplos concretos de empresas industriales socias de nuestra institución, que muestran como enfrentan los desafíos tecnológicos y comerciales para transformarlos en oportunidades de crecimiento.

Los invitamos a sumergirse en la realidad industrial, a conocer el aporte de valor que realiza el sector al país, los desafíos a futuro y el trabajo que llevamos adelante en CIU para apoyar el desarrollo industrial. Los invitamos a conocer la Agenda Industria 21/25.



SUMARIO

PÁG. 1
Editorial

PÁG. 4
La industria como motor de desarrollo económico y social del país

PÁG. 12
La exportación y sus efectos en el desarrollo de la industria nacional

PÁG. 18
Situación y propuestas para potenciar la innovación en el sector industrial

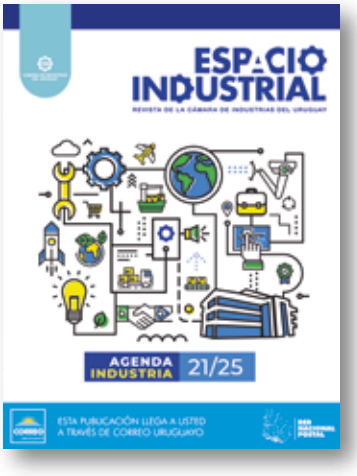
PÁG. 28
Entrevista a empresa Ulbrika Uruguay S.A.: Ante contextos complejos, innovación y capacitación para continuar creciendo

PÁG. 36
Los emprendimientos industriales nutren de nuevos empresarios y negocios al sector

PÁG. 42
Oportunidades y avances hacia una industria sostenible

PÁG. 48
Entrevista a empresa Bromyros by Kingspan Isoeste: Reconvertirse y diversificarse: la clave para el crecimiento industrial

PÁG. 52
La certificación de competencias para una mejor gestión del talento humano en las empresas



ESPACIO INDUSTRIAL
REVISTA DE LA CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY
OCTAVA ÉPOCA | AÑO 10 | Nº 322 | JULIO 2021

BUZÓN DEL LECTOR

El Buzón del Lector es una forma de comunicación directa para recibir sugerencias y comentarios sobre nuestra publicación. Los lectores pueden enviar sus inquietudes a: espacio@ciu.com.uy

NOTA

Las opiniones y entrevistas incluidas en ESPACIO INDUSTRIAL no expresan necesariamente la opinión o posición institucional de la Cámara de Industrias del Uruguay, y son únicamente responsabilidad de los autores o entrevistados. Los contenidos publicitarios son espacios contratados, no existiendo por parte de la Cámara de Industrias del Uruguay ningún tipo de patrocinio, auspicio, ni garantía con respecto al producto, servicio o anunciante.

EDICIÓN DIGITAL

Para acceder a esta revista dirigirse a:
www.ciu.com.uy/publicaciones

CAMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

Consejo Directivo

Presidente
Dr. Alfredo Antía
Vicepresidente Primero
Sr. Fernando Pache
Vicepresidente de Desarrollo Institucional
Sr. Luis Panasco
Vicepresidente de Micro y Pequeñas Empresas
Sra. Esperanza Romariz
Secretario
Ing. Quím. Guillermo Pons
Pro-Secretario
Sr. Héctor Tastás
Tesorero
Cr. Guzmán Barreiro
Protesorero
Cr. Daniel Zerbino

Titulares
Dra. Mercedes Aguerrondo
Lic. Gerardo Lapetina
Sr. Carlos Barreira
Sr. Juan Carlos De León
Ing. Agr. Carlos Faroppa
Lic. Lucio Terra
Sr. Juan Pedro Flores
Cra. Isabelle Chaquiriand
Suplentes
Lic. Yoselin Bia
Sr. Sergio Caplan
Cr. Agustín Fernández
Ing. Pablo Bocchi
Lic. José Martín Imaz
Ing. Agustín Irazoqui
Sr. Marco Picorel
Sr. Pablo Balerio
Ing. Andrés Castiglioni
Sr. Gabriel Fernández
Sr. Nelson Penino
Sr. Álvaro Molaguero
Sr. Ricardo Varela

Comisión Fiscal
Titulares
Cr. Leonardo García
Sr. Rúben Donnángelo
Sr. Washington Burghi
Suplentes
Sr. Gabriel Murara
Ing. Quím. Jacinto Muxí
Ing. Agr. Diego Balestra

Redactor Responsable
Sr. Miguel Vilariño
Gerente General

Coordinación y supervisión
Dirección de Comunicación y Proyectos
Ec. Carola Saavedra
Lic. Cecilia Pérez
Virginia Viviani

Edición
Dirección de Comunicación y Proyectos

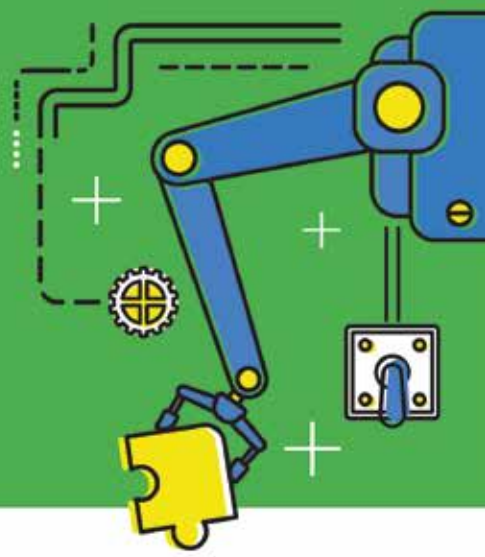
Director Comercial
Germán Fernandez E.
099453060
german.fernandeze@gmail.com

Diseño y maquetación
Micaela López Rial

comunicacion@ciu.com.uy
www.ciu.com.uy
ISSN: 1510-3595

La industria como motor de desarrollo económico y social del país

Por: Ec. Valeria Cantera.
Jefe de la Dirección de Estudios Económicos de CIU.



El sector industrial nacional tiene una historia acumulada que la posiciona en el presente como imprescindible para el desarrollo del país, por su generación de valor agregado, de empleo, de exportaciones y de remuneraciones. Actualmente, 17.000 empresas industriales generan 164.000 puestos de trabajo, con remuneraciones superiores a la media de la economía y con una formalidad de los asalariados del entorno al 90%. Sus ventas al exterior explican el 69% de las exportaciones de bienes del país y el 63% del personal industrial cuenta con un nivel educativo de al menos secundaria básica completa.

La manufactura es sinónimo de desarrollo de los países a nivel internacional. Diversos estudios demuestran una alta correlación positiva entre el PIB per cápita y el grado de industrialización de la economía, encadenándose estrechamente, hacia atrás y hacia delante, con cada vez más sectores del comercio y los servicios.

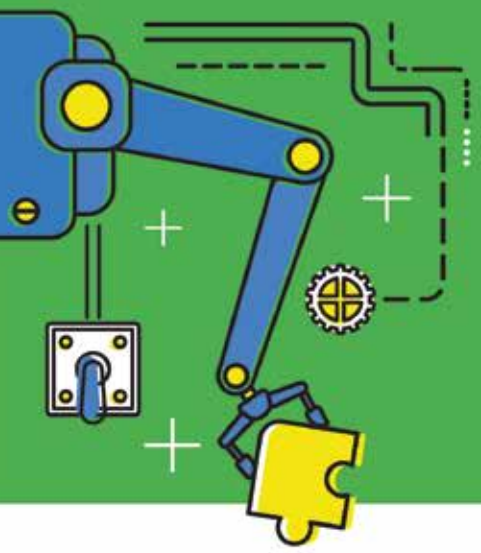
En repetidas ocasiones la historia ha mostrado que la distinción más importante entre países pobres y ricos es que los primeros tienen una elevada participación del sector manufacturero, donde la productividad es generalmente más elevada y donde tiende a crecer a una tasa más acelerada que en otros sectores económicos. El sector manufacturero presenta un amplio margen para lograr aumentos de productividad, y se generan dinámicas de desarrollo en cuanto a las externalidades positivas desprendidas por la industria a otros sectores.

En Uruguay, el sector industrial nacional continúa siendo uno de los principales sectores productivos de la economía, representando aproximadamente el 10% del Producto Interno Bruto (PIB) y un 21% del Producto Interno Bruto Empresarial (indicador del valor agregado generado por el sector empresarial privado), lo cual la convierte en la rama de actividad más importante de todas.

Estructura industrial

La capacidad de adaptación a los cambios y tendencias tecnológicas, productivas y comerciales a nivel global en los diferentes rubros que integran el sector industrial ha generado modificaciones en su estructura.

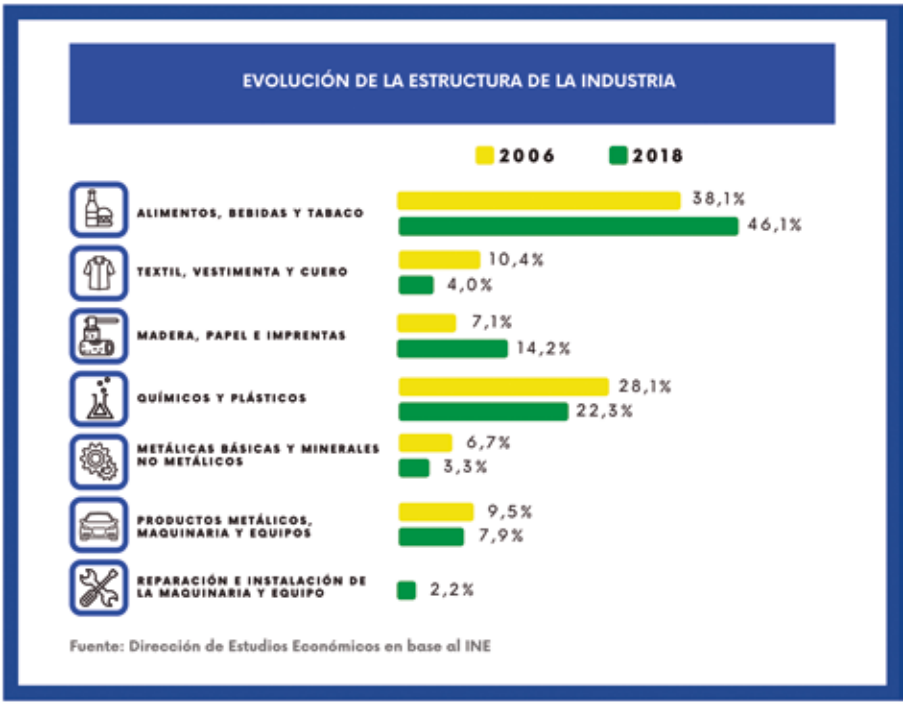




De acuerdo a datos de 2018, la estructura de la industria se caracteriza por concentrarse en ocho ramas que significaron el 52,2% del sector industrial. En este sentido, "Elaboración de comidas y platos preparados; otros productos alimenticios" implicó el 10% del Valor Agregado Bruto (VAB) Industrial (rama donde se encuentra la empresa PEPSI). En segundo lugar, se ubica "Fabricación de pulpa de celulosa, papel y cartón" donde se encuentran las empresas instaladas en zona francas UPM y Montes del Plata.

Con una participación del 8,6%, "Matanza de ganado y otros animales (excepto aves)" se ubicó en tercer lugar. En la cuarta posición se ubica "Fabricación de los productos de la refinación del petróleo", rama de actividad que involucra la refinería de ANCAP.

Por último, le siguen "Fabricación de productos farmacéuticos" (se encuentra la actividad de Parque de las Ciencias), "Elaboración de productos lácteos" y "Elaboración de productos de panadería" que representaron el 6,1%, 5,7% y 3,8% del VAB industrial respectivamente.



Evolución de la estructura sectorial

Recientemente el Instituto Nacional de Estadística (INE) implementó un cambio de base para las estadísticas económicas de la industria, pasando de una base 2006 a otra de 2018. Este cambio permite realizar un análisis de estructura sectorial de la industria, mostrando cambios relevantes en la participación en el VAB Industrial por agrupación de rubro.

Alimentos, bebidas y tabaco no solo continúa siendo la agrupación con mayor participación en Valor Agregado Bruto (VAB) de la industria manufacturera, sino que aumenta sensiblemente su participación. En este sentido, en 2018 representó el 46,1% del VAB Industrial, registrando un incremento en la participación de 8 puntos porcentuales respecto a 2006. Este incremento se debió tanto al aumento de la participación de Elaboración de productos alimenticios y bebidas, como al de Elaboración de productos de tabaco.



Por otro lado, el VAB de **químicos y plásticos** representó en 2018 el 22,3% del VAB industrial, mientras que en 2006 representaba un 28,1% evidenciando una caída en la participación de 5,8 puntos porcentuales. "Fabricación de coque y de productos de la refinación del petróleo" sufrió una fuerte disminución en la participación del VAB industrial pasando de representar el 16,1% en 2006 a 6,1% en 2018. Cabe destacar que esta división involucra principalmente la refinería de ANCAP.

El sector plástico disminuyó levemente su participación en el VAB industrial alcanzando el 3,4% en 2018, mientras que en 2006 este porcentaje ascendía a 4,1%. En este sentido, "Fabricación de productos de plástico" disminuyó levemente su participación, mientas que "Fabricación de productos de caucho" la incrementó.

"Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y de productos botánicos" aumentó su participación en el VAB industrial pasando de representar el 3,2% en 2006 a 6,1% en 2018, dinamismo constante que fue potenciado por la instalación de la zona franca Parque de las Ciencias a partir de 2016.

Asimismo, "Fabricación de sustancias químicas básicas y biocombustibles" también aumentó su participación en el VAB industrial en 2018 respecto a 2006, pasando de representar el 1,7% al 3% en 2018. En menor medida, "Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno", "Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y artículos de tocador" y "Fabricación de otros productos químicos n.c.p." también aumentaron su participación en el VAB industrial, mientras que "Fabricación de pinturas, barnices y productos de revestimiento similares, tintas de imprenta y masillas" y "Fabricación de pesticidas y de otros productos químicos de uso agropecuario" redujeron su representación en la industria.

Madera, papel e imprentas incrementó en 7 puntos porcentuales su participación en el VAB industrial en 2018 respecto a 2006. Ello se debió fundamentalmente al aumento de la participación de "Fabricación de papel y de los productos de papel" que pasó de explicar el 1,8% del VAB de industrial en 2006 a representar el 10,6% en 2018. Cabe destacar que en esta rama de actividad se encuentra la producción de celulosa de las zonas francas UPM y Montes del Plata. En este sentido, en 2007 comenzó a operar UPM, mientras que el inicio de actividades de Montes del Plata fue en 2014.

Por su parte, **Productos metálicos, maquinaria y equipos** disminuyó su participación en el VAB industrial. Pasó de representar el 9,5% del valor agregado de la industria manufacturera en 2006 al 7,9% en 2018. Esta caída se debió en primer lugar a la disminución de "Fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo", seguido por "Fabricación de la maquinaria y equipo n.c.p.", "Fabricación de otros tipos de equipo de transporte" y "Fabricación de los productos informáticos, electrónicos y ópticos".

A pesar de la reducción de la participación de "Fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo" continúa siendo la división con mayor participación en la agrupación Productos metálicos, maquinaria y equipos.

Particularmente, "Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques" representaba en 2006 casi el 1% de la industria manufacturera (0,9%), mientras que en 2018 alcanzó el 1,5%.

Le sigue en participación la agrupación **Textil, vestimenta y cueros** que evidenció una fuerte caída en la representación pasando de 10,4% en 2006 a 4% en 2018. En este sentido, la participación de "Fabricación de cueros y productos conexos" en el VAB industrial cayó 3 puntos porcentuales entre 2006 y 2018, mientras que la reducción de "Fabricación de prendas de vestir" y "Fabricación de productos textiles" fue de 1,7 puntos porcentuales en cada caso.

Darseg s.a.

Desde 1988,
brindando productos con calidad certificada y con eficaz entrega en tiempo y forma.

Darseg es **importador, distribuidor y proveedor de equipos de protección personal,** evitando riesgos en los ámbitos laborales y contribuyendo con la salud ocupacional. **Entregamos seguridad y bienestar** a las personas involucradas en el trabajo de industrias y empresas, con los estándares requeridos en la gestión correspondiente.

Haws · DELTAPLUS · HC SAFETY · Honeywell · JUSTRITE
masprot · MCR SAFETY · KT · SACLA · martor

Productos

- Bloqueadores de Seguridad
- Calzado de Seguridad
- Contenedores & Recipientes
- Cremas Protectoras
- Cutters
- Elementos de Señalización
- Equipos de Emergencias
- Prendas de Protección
- Protección Auditiva
- Protección Craneana
- Protección de Manos
- Protección de Altura
- Protección Facial
- Protección Ocular
- Protección Respiratoria



CERRO LARGO 1274 · WWW.DARSEG.COM.UY · E-MAIL: DARSEG@DARSEG.COM.UY · TEL: 2903 2098/99

Industria y empleo

El sector industrial tiene un peso significativo en el entramado empresarial uruguayo, ocupando unas 164 mil personas entre obreros, empleados, empresarios y trabajadores independientes, lo cual representa el 10% del empleo de la economía y el 13% del empleo en el sector privado.

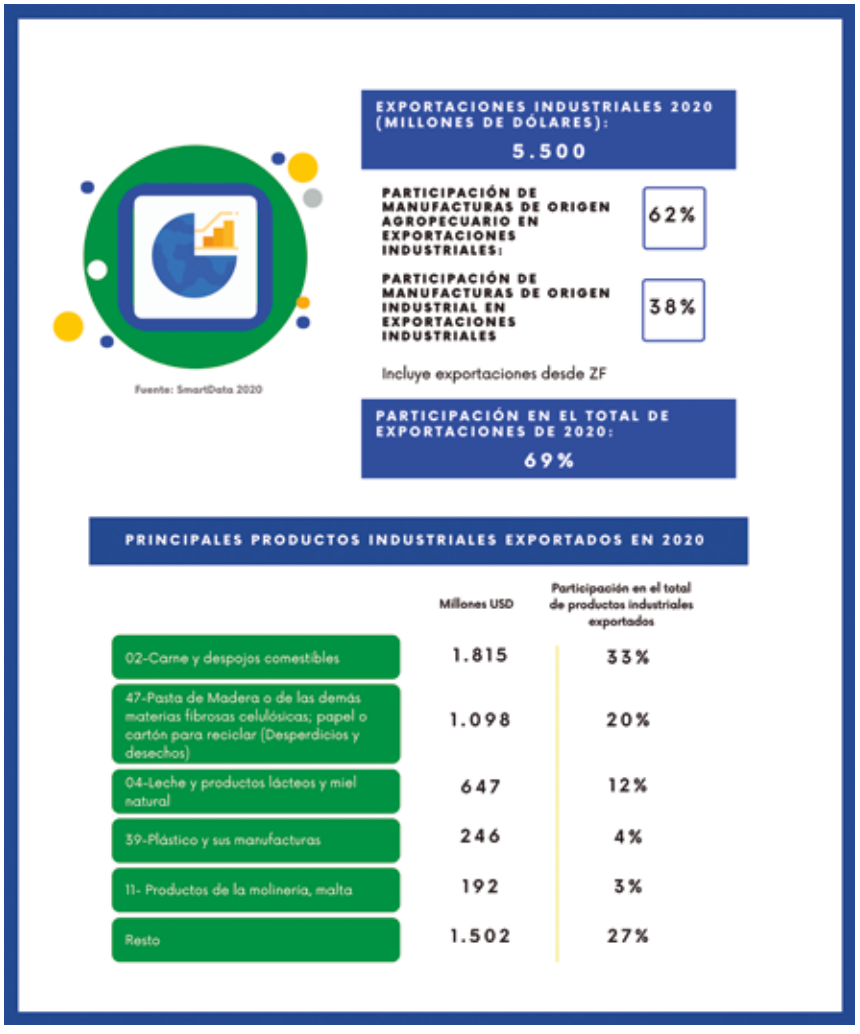
En cuanto a las remuneraciones, las empresas industriales pagan por encima del promedio, lo cual destaca positivamente en lo que refiere a la distribución de la riqueza que se genera. En efecto, el ingreso promedio pagado por la industria en 2019 fue 14% mayor al promedio de la economía, brecha superior al promedio histórico, considerando desde el año 1991 (11%). Se destaca por su propensión a trabajar en la formalidad, siendo que es de los sectores que registra niveles de informalidad más reducidos en el empleo de los asalariados. En efecto, la participación de los asalariados formales en el sector industrial rondó el 90% en 2019 y ha ido en aumento en los últimos años.

Industria y exportaciones

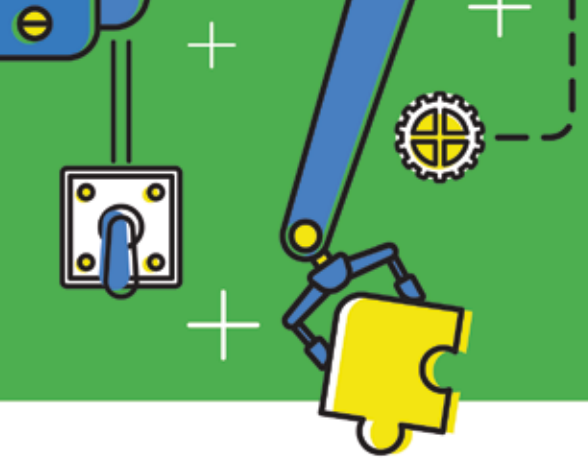
Las ventas del sector ascienden a aproximadamente USD 12.000 millones por año, mientras que las exportaciones rondan los USD 5.500 millones anuales y explican el 69% de las exportaciones de bienes del país.

Las Manufacturas de Origen Agropecuario representan el 62% de las





	Millones USD	Participación en el total de productos industriales exportados
02-Carne y despojos comestibles	1.815	33%
47-Pasta de Madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (Desperdicios y desechos)	1.098	20%
04-Leche y productos lácteos y miel natural	647	12%
39-Plástico y sus manufacturas	246	4%
11- Productos de la molinería, malta	192	3%
Resto	1.502	27%



colocaciones externas de la industria nacional, mientras que las Manufacturas de Origen Industrial detentan el 38% de las exportaciones del sector.

Los principales productos exportados por el sector son carne y despojos comestibles (33%), seguido por pulpa de celulosa (20%) y productos lácteos (12%).

También se destacan las ventas externas de plásticos y sus manufacturas (4%) y productos de molinería y malta (3%).

Industria y educación

La actividad industrial mantiene un estrecho vínculo con los niveles educativos alcanzados por la población de cada país. En un estudio realizado por la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), se destaca este tema con la siguiente afirmación: *"Mientras los países se industrializan, aumenta la demanda de personal cualificado, lo que alienta a más personas a recibir la educación necesaria para obtener empleos mejor remunerados. Al mismo tiempo, a medida que mejora el rendimiento del sector industrial, aumentan los ingresos, se pagan más impuestos y se puede invertir más dinero en la educación"*[1].

MÁXIMO NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO

	INDUSTRIA	AGRO	SERVICIOS
Sin educación formal	0%	1%	0%
Primaria incompleta	3%	10%	2%
Primaria completa	17%	39%	11%
Secundaria básica incompleta	17%	15%	11%
Secundaria básica completa	13%	10%	9%
Secundaria superior incompleta	23%	12%	19%
Secundaria superior completa	12%	5%	12%
Terciaria incompleta	8%	4%	13%
Terciaria completa	7%	4%	23%

Fuente: Encuesta Continua de Hogares (ECH) 2019 - INE

En 2019, los trabajadores industriales menos educados (aquellos con secundaria básica incompleta como máximo nivel educativo alcanzado) representaron el 37% del total, muy por debajo del promedio histórico[2], mientras que para la economía dicho porcentaje fue menor (32%).

Por otro lado, el porcentaje de trabajadores con altos niveles educativos (aquellos que como mínimo alcanzaron

1 Fuente: Larsen, Jenny. ¿Qué significa la industrialización para el bienestar y por qué importa? UNIDO. Setiembre 2020.

2 La participación promedio del período 1991-2019 es de 49%.



la secundaria superior completa) conformaron el 27% del total de ocupados industriales. Estas proporciones crecieron respecto al año anterior y se alcanzan niveles históricamente elevados.

Realizando un análisis de niveles educativos por sector, se destaca que las ramas con mayor porcentaje de trabajadores con educación terciaria son: fabricación de aparatos e instrumentos médicos (34%), producción de combustibles y aceites (27%), fabricación de pulpa de madera, papel y cartón (26%) y fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos (25%).

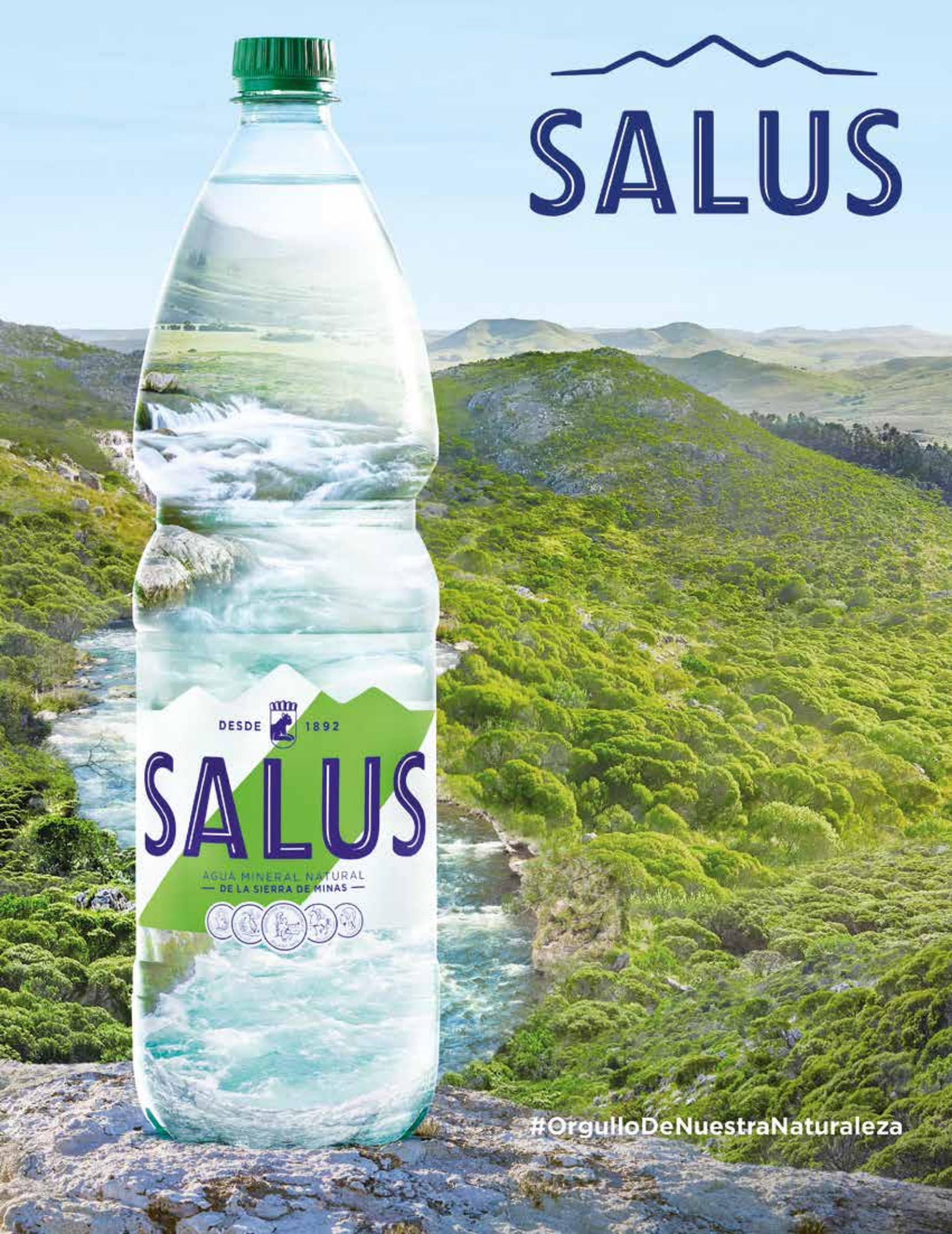
Por último, haciendo un análisis de las carreras realizadas por los trabajadores con educación terciaria universitaria completa, se destaca que en la industria las áreas de Administración, Mecánica y Electrónica, y Ciencias Físicas son las que concentran la mayor cantidad de trabajadores (47%). Sin embargo, para el total de los trabajadores de la economía dicho guarismo es significativamente menor (22%).

La Industria y el futuro del trabajo

A nivel internacional, el empleo del sector industrial ha estado absorbiendo nuevas tecnologías durante más de dos siglos. Actualmente, la industria manufacturera mundial se encuentra inmersa en la llamada Cuarta Revolución Industrial, la cual se espera que transforme el trabajo a un ritmo sin precedentes, a través de nuevas tecnologías, como lo es la inteligencia artificial, el desarrollo de la robótica y el internet de las cosas, entre otras. Si bien existirá destrucción de determinadas ocupaciones, es probable que la tecnología genere más empleos de los que sustituya, como lo ha hecho históricamente.

Uno de los grandes desafíos que enfrenta la industria es comprender cómo los empleos y las habilidades asociadas actualmente se están transformando en nuevos trabajos y trayectorias que continúan evolucionando concomitantemente al avance tecnológico.

Es crucial entonces que la industria manufacturera nacional se prepare para trabajar junto con robots y tecnología de alto nivel. Es indispensable adelantarse a entender que habilidades se convertirán en indispensables y generar planes de acción junto a la sociedad en su conjunto para desarrollar políticas de formación y educación, en este sentido.


SALUS
DESDE 1892
SALUS
AGUA MINERAL NATURAL
— DE LA SIERRA DE MINAS —
#OrgulloDeNuestraNaturaleza

La exportación y sus efectos en el desarrollo de la industria nacional

An. Coex. César Bourdiel. Director de Comercio Exterior y Certificaciones de CIU.



Históricamente, las exportaciones de origen industrial son explicadas por pocas empresas. Las MIPYMES industriales, que conforman la parte mayoritaria del entramado industrial nacional, están volcadas al mercado interno y su esfuerzo por adecuarse productiva y tecnológicamente, se torna necesario para mantenerse competitivas y así crecer en el mercado de exportación.

Desde CIU se generan múltiples propuestas e iniciativas para que las empresas industriales mejoren sus capacidades para competir y avancen en su proceso de internacionalización. Esa capacidad de propuesta institucional está construida a partir de la escucha activa de los planteos de las empresas y gremiales sectoriales nucleadas en CIU e inicia con el trabajo coordinado de la Comisión de Comercio Exterior, integrada por asociados exportadores, y la Dirección de Comercio Exterior y Certificaciones, conformada por un equipo técnico especializado en el manejo de instrumentos de política comercial, el desarrollo de capacidades de internacionalización y la promoción de la oferta exportable de nuestro país.

Las dificultades del sector para ampliar sus destinos de exportación se vieron agravadas con la situación de pandemia provocada por el COVID-19 que inició en 2020. Esto generó desde CIU respuestas para el sector, con propuestas que buscaron mitigar el impacto negativo de la crisis, potenciar los instrumentos de política comercial y fomentar la utilización de servicios que ofrece la Institución.

Ante este nuevo escenario la Cámara de Industrias realizó un monitoreo de la Emergencia Sanitaria Nacional. En tal sentido, se abrió un nuevo espacio de intercambio ente los técnicos de CIU y sus asociados, del cual surgieron diversas propuestas que fueron plasmadas posteriormente en un documento elevado a las autoridades

Potenciar el crecimiento de la industria nacional requiere necesariamente que las empresas exporten. El aumento de sus capacidades competitivas, de la mano de la innovación en productos y procesos, debe ir acompañada de una ampliación del mercado que posibilite rentabilizar las inversiones en tecnología y conocimiento requeridas. Las posibilidades de exportar para la industria nacional guardan estrecha relación con las condiciones de acceso a los mercados externos que el país sea capaz de negociar, así como por el desarrollo de un nivel de competitividad adecuado y la construcción de una oferta de productos exportables por parte de las empresas.



nacionales, que abordó acciones específicas para afrontar las dificultades del sector industrial.

A continuación se presentan las recomendaciones realizadas por la institución representante de la industria nacional, que refieren a acuerdos comerciales internacionales, regímenes especiales de importación, prefinanciación de exportaciones, reducción del costo de utilización del Puerto de Montevideo, mejoramiento de los flujos de exportación e importación, entre otras. Además, se hace referencia a un componente especial y distintivo de nuestro porfolio de servicios, orientado al desarrollo de capacidades competitivas en las empresas para iniciar y/o consolidar sus exportaciones.

Acuerdos comerciales internacionales

En materia de inserción internacional, CIU ha construido posición sobre dos acuerdos fundamentales para las exportaciones industriales. Por un lado, a nivel de MERCOSUR, donde pese a la extensión temporal de su existencia y los esfuerzos realizados por los Estados parte, el bloque regional no ha sido capaz de consolidarse como plataforma eficiente de acceso al mundo para el sector empresarial. En este marco, CIU definió acompañar las acciones



Emb. Victorio Carpintieri, jefe negociador de Argentina, Emb. Luis Fernando Avalos Giménez, jefe negociador de Paraguay, Emb. Valeria Csukasi, jefe negociador de Uruguay, Ing. Quím. Washington Durán, presidente de la Comisión de Comercio Exterior de CIU (moderador), Sra. Sandra Gallina, jefe negociador de la Unión Europea, Min. André Odenbreit, jefe negociador de Brasil.



Proceso de negociación por Acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la Unión Europea. 2018.

La capacidad de propuesta de CIU se respalda en el trabajo coordinado de la Comisión de Comercio Exterior, integrada por empresas socias exportadoras, y la Dirección de Comercio Exterior y Certificaciones, conformada por un equipo técnico especializado en el manejo de instrumentos de política comercial y el desarrollo de capacidades de internacionalización empresarial.



> ***CIU ha construido posición sobre dos acuerdos fundamentales para las exportaciones industriales: MERCOSUR y Acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la Unión Europea.***

del Poder Ejecutivo, tendientes a que se reconozca la posibilidad de que sus Estados Parte puedan negociar con terceros países de forma bilateral.

En referencia al Acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la Unión Europea, CIU ha acompañado todo el proceso de negociación hasta el momento, reivindicando la importancia de firmar, ratificar e implementar el Acuerdo prontamente.

Más allá de ese posicionamiento favorable a la concreción del Acuerdo entre ambos bloques regionales, la Institución también ha señalado que el avance en esta materia traerá consigo la erosión de preferencias arancelarias en el MERCOSUR respecto a la industria europea.

Esa nueva competencia para la industria nacional, le implicará realizar esfuerzos para ampliar su capacidad de inserción comercial mediante adecuaciones de productos, certificaciones y mejoras tecnológicas y productivas. Por tanto, desde CIU, se plantea la necesidad de avanzar en el diseño de instrumentos de apoyo a la industria nacional que permitan mejorar su competitividad no solo en el mercado europeo, sino también en el regional.

Regímenes especiales de importación

Con el fin de consolidar la vigencia del Régimen de Admisión Temporaria y su compatibilidad con la zona de libre comercio del MERCOSUR, CIU hace especial énfasis en la necesidad de perpetuar la vigencia de regímenes especiales que continúan dependiendo de un marco excepcional temporal, concretamente, la Admisión Temporaria, la Toma de Stock y el Drawback.

Estos tres instrumentos son fundamentales para las empresas industriales exportadoras, pues evitan que los productos a exportar contengan en sus costos cargas impositivas locales que generarían precios menos competitivos en el resto del mundo.

Prefinanciación de exportaciones

En pos de favorecer las condiciones de competitividad de la industria exportadora, resulta de particular interés para las empresas el acceso a condiciones flexibles de financiamiento que le permitan disponer de recursos para fabricar los productos a exportar.

Por tal motivo se propone reimplantar el régimen de Prefinanciación de Exportaciones, el cual fue desarticulado por anteriores gobiernos.

Reducción del costo de utilización del Puerto de Montevideo

Las actuales tarifas aplicadas por la Administración Nacional de Puertos (ANP), en ocasión de la exportación, presentan gran dispersión, carente de equidad en ciertos casos.

La gama de valores aplicados se ajusta a un criterio de agregación de valor en aquello que se exporta, cosa que no guardaría relación con la contraprestación que se ofrece, en tanto la misma refiere a la utilización de infraestructura para la movilización de volumen de carga.

En tal sentido, lo que se solicita es la unificación y reducción de tarifas aplicadas por la ANP, en ocasión de cargas de exportación.

Por otra parte, la propuesta elaborada por CIU también hace foco en las tarifas ANP aplicadas en ocasión de la importación de materias primas, que tienen como destino la fabricación de bienes para consumo en el mercado doméstico.

En este caso, la propuesta apunta



a que, para el universo de materias primas incluidas en la lista nacional de excepciones al AEC (LNE), con Tasa Global Arancelaria (TGA) igual a 0%, se establezca una tarifa ANP idéntica a la aplicable en ocasión de la importación de materias primas al amparo del Régimen de AT.

En 2018-2019 CIU lideró a nivel nacional la realización de un Mapeo de los procesos de Comercio Exterior, el cual permitió identificar oportunidades de mejora para tornarlos más eficientes.

Mapeo de procesos de Comercio Exterior

Mención especial merece el Mapeo de procesos de Comercio Exterior desarrollado durante los años 2018 y 2019, esfuerzo que la Institución compartió en el marco de un proyecto regional financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), liderado por la Confederación Nacional de Industrias de Brasil (CNI) y ejecutado técnicamente por el Instituto PROCOMEX de Brasil, a través del cual se pretendió mejorar los procesos de comercio exterior tornándolos más eficientes y por tanto más competitivos.



Participantes del sector privado durante una reunión de Mapeo de Procesos de Comerio Exterior. 2019.



Lo que se solicita a las autoridades nacionales en este caso, es avanzar en la consideración de las oportunidades de mejora detectadas durante el Mapeo y la implementación de las propuestas de solución identificadas.

Desarrollo de capacidades de exportación

Además de los temas regulatorios nacionales e internacionales, las empresas necesitan construir capacidades de internacionalización que les permitan contar con una oferta exportable adecuada para llegar a mercados y canales comerciales identificados como potenciales.

Para ello, CIU posee diversos servicios de apoyo a las operaciones de comercio exterior, con la finalidad de colaborar con la expansión de los negocios internacionales del sector. Entre ellos, se encuentra el **Programa de Desarrollo Exportador**, que contribuye con la mejora de las capacidades de internacionalización de las empresas, así como un servicio de **Back Office de Comercio Exterior**, orientado a empresas industriales nacionales que deseen mejorar la gestión de sus operaciones de comercio exterior.



Empresas uruguayas participan de reuniones de negocios con compradores latinoamericanos.

En materia de promoción comercial en el exterior, se coordinan esfuerzos con la Agencia de Promoción de Exportaciones del país, Uruguay XXI, mediante la organización de misiones comerciales en el exterior, rondas de negocios y agendas de reuniones con compradores de otros países.


URUGUAY
TCP
TCP
PUNTO DE REFERENCIA
Un puerto de clase mundial
Más eficiente y preparado para los desafíos.
www.terminaltcp.com.uy
KATOEN NATIE
TERMINAL CUENCA DEL PLATA

Situación y propuestas para potenciar la innovación en el sector industrial

Por: Ec. Carola Saavedra. Directora de Comunicación y Proyectos de CIU.



El sector industrial enfrenta múltiples desafíos para innovar, asociados a sus capacidades internas, a las exigencias de los mercados y a la generación de espacios de articulación que promuevan el uso de capacidades externas. Desde la CIU se trabaja para apalancar la innovación industrial mediante la comprensión de la realidad de las empresas y la construcción de servicios tecnológicos novedosos para el país. Es decir, gracias a un trabajo permanente y abarcativo metodológicamente, se ha logrado comprender qué necesita el sector industrial para aumentar su propensión a innovar y se han diseñado servicios acordes a esas necesidades. Además de ese camino recorrido, aún queda mucho por transitar, asociado a lineamientos y actividades concretas que permitan superar las barreras que dificultan la innovación en las empresas industriales.

En el presente artículo se presenta la actividad innovadora de la industria y su evolución en las últimas dos décadas. Además, se analizan los factores que obstaculizan la innovación del sector, y las necesidades planteadas por las empresas para superar esos obstáculos. Por último, se presentan recomendaciones para superar los problemas y necesidades de innovación y las acciones que ya ha implementado la CIU, coherentes al marco empírico expuesto.

Situación de la innovación en el sector industrial

De acuerdo a los resultados de las Encuestas de Innovación Industrial realizadas en el país[1], durante el período 2013 – 2015 una de cada tres empresas industriales realizó alguna actividad de innovación; ratio similar al punto de partida de la primera encuesta realizada, 15 años antes (1998 – 2000).

Además, es visible la correlación positiva entre el tamaño de las empresas y las actividades de innovación realizadas. Mientras que en el período 2010-2012, el 26,8% de las empresas pequeñas y el 60,3% en las empresas grandes realizaron alguna actividad de innovación; en el período 1998 – 2000, el porcentaje era de 22% de las pequeñas y 75% de las grandes empresas.

Adicionalmente, la inversión en innovación realizada por el sector industrial se concentra en un aspecto: compra de equipamiento (adquisición de bienes de capital).

1 Fuente: Encuestas de Actividades de Innovación en la Industria. Disponibles en: https://www.anii.org.uy/institucional/documentos-de-interes/22/documentos-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion/



Porcentaje de empresas innovadoras (al menos 5 empleados)*				
Período	Total	Pequeña	Mediana	Grande
1998-2000	33%	22%	61%	75%
2001-2003	36%	26%	45%	77%
2004-2006	28%	17%	44%	68%
2007-2009	31,5%	22,4%	41,5%	62,5%
2010-2012	26,1%	26,8%	35,9%	60,3%
2013-2015	31%	S/D	S/D	S/D

Cuadro 1: Elaboración propia en base a la información disponible en las Encuestas de actividades de innovación en la industria. ANII y DICYT.

Factores que obstaculizan la innovación industrial

Las barreras manifestadas por las empresas para innovar en las Encuestas de Innovación también se repiten desde hace 20 años, y se refieren al ***reducido tamaño del mercado, dificultades de acceso al financiamiento y período de retorno de la inversión.***

De acuerdo a los resultados obtenidos en un proyecto de investigación aplicada sobre el comportamiento empresarial en temas de tecnología e innovación, donde se entrevistaron a empresas pequeñas, medianas y grandes del sector industrial[2], la industria plantea problemas principalmente en las etapas de implementación y captura de los resultados de la innovación. En este sentido, los empresarios manifiestan que existe información disponible sobre las tendencias tecnológicas de sus áreas de competencia; sin embargo, las principales dificultades se encuentran en acceder al financiamiento para generar proyectos de innovación, así como contar con mercado (externo, pues el mercado interno uruguayo es pequeño) para rentabilizar la inversión realizada.

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes), presentan mayores dificultades para desarrollar actividades sistemáticas de innovación; hecho justificado por la menor cantidad de profesionales en sus estructuras, en comparación con las grandes empresas, así como en los vínculos generados con el Sistema Nacional de Innovación (SNI) para la resolución de problemas.

2 Fuente: Snoeck, M. et al. Proyecto de Investigación CSIC-DNI-CIU "Capacidades, necesidades y oportunidades de la industria uruguaya en tecnología e innovación. Sectores alimentario, metalúrgico y plástico. 2012. Disponible en: http://www.ciu.com.uy/Diie/Index.html.



Estos elementos llevan a que las incertidumbres y los riesgos propios de todo proceso de innovación se vean aumentados o tengan más incidencia en la realidad de las Pymes, profundizando los bajos niveles relativos de su inversión en actividades de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), y por lo tanto generando "trampas" a la sostenibilidad de su competitividad en la economía actual.

Necesidades de las empresas industriales para innovar

Las necesidades para innovar en las empresas se detectaron gracias a la construcción de información de tipo cualitativa, lo cual se logró mediante reuniones con diferentes gremiales industriales, organización de talleres por rama de actividad, realización de informes de caracterización y de investigación aplicada y relevamiento de problemas tecnológicos repetitivos durante visitas a empresas.

> ***La CIU viene realizando esfuerzos permanentes para comprender la realidad de las empresas industriales en materia de innovación. Esto ha permitido identificar cinco necesidades para innovar: capacitación para la innovación, ingenieros en empresas, mercado ampliado para innovar, asociatividad y vinculación.***

De esta forma, las necesidades transversales para innovar en la industria se agrupan en cinco bloques temáticos: capacitación para la innovación, ingenieros en empresas, mercado ampliado para innovar, asociatividad y vinculación.

Capacitación para la innovación

Es amplia y abarcativa (a nivel de ramas y de diferentes tamaños de empresas) la necesidad prioritaria para la industria en formación y capacitación de su personal a todos los niveles (operarios, mandos medios y gerentes), de forma de incorporar la innovación de forma sistemática en sus actividades (gestionar la innovación).

Algunos de los temas planteados se refieren a la actualización del pequeño y mediano industrial sobre nuevas tecnologías, la adecuación productiva, tecnológica y comercial a los nuevos requisitos normativos y de mercado (nacionales e internacionales) y la generación de una cultura de la innovación y motivación para innovar por parte del personal de las empresas.

Ingenieros en empresas

Para adquirir el conocimiento necesario para innovar, las empresas primero deben tener las capacidades que le permitan absorber y gestionar ese conocimiento, y convertirlo en una herramienta de creación de valor.

> ***La capacidad de absorción de conocimiento es un primer paso imprescindible para colocar a la industria en una posición de partida favorable hacia una cultura de la innovación.***

En general se considera que, la disciplina que aporta mayores capacidades de absorción es la ingeniería, en sus diversas ramas de especialización. La vinculación de ingenieros a las empresas industriales uruguayas, sobre todo a las de pequeño y mediano tamaño, es en promedio demasiado baja para alcanzar los estándares deseables de innovación.

En este sentido, los resultados obtenidos del proyecto de investigación CSIC-DNI-CIU sobre capacidades tecno competitivas de las empresas industriales[3] muestran que el 88% de las empresas pequeñas y el 29% de las empresas medianas no cuentan con un Ingeniero dentro de su personal.

3 Fuente: Idem 2.



Mercado ampliado para innovar

Para potenciar las actividades de innovación de la industria uruguaya se requiere superar un obstáculo identificado por las empresas: el reducido tamaño de mercado dificulta rentabilizar la inversión en innovación.

En este marco, las empresas industriales requieren ampliar el tamaño del mercado donde compiten. Dadas las características del mercado nacional, es necesario considerar el mercado externo.

Es decir, innovación y exportación son dos caras de la misma moneda (binomio indisoluble, según Barajas Íñigo, 2006). Ambos conceptos se retroalimentan, fortaleciendo a las empresas que los han incorporado a su estrategia de crecimiento.

En algún momento las pequeñas y medianas empresas que aún no le han hecho deberán integrarse al proceso virtuoso innovación – exportación. Eso requiere superar una trampa sin aparente salida: para innovar se requiere mercado suficiente que permita rentabilizar la inversión realizada y para acceder a mercados se requiere contar con productos competitivos.

> ***Las empresas exportadoras presentan una mayor propensión a innovar. Y la innovación fortalece las posibilidades de comercializar la producción en el mercado ampliado.***

Asociatividad

Las empresas manifiestan la necesidad de generar redes de cooperación interempresarial que permitan fortalecer las capacidades de I+D+i y su articulación con el Sistema Nacional de Innovación de cada uno de sus integrantes.

En este marco, los empresarios mencionan diferentes opciones de asociatividad:

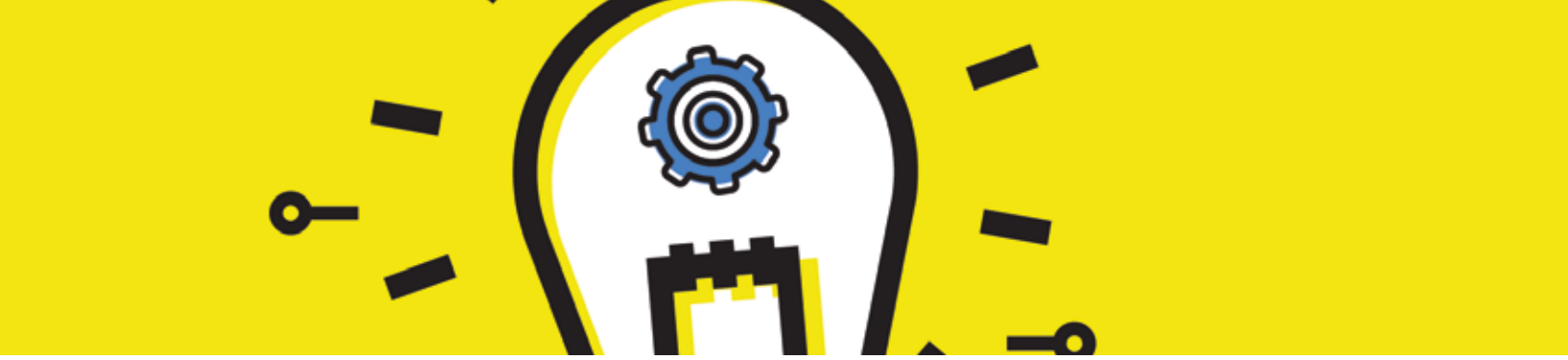
- Proyectos de innovación en cooperación con la Academia
- Recursos humanos calificados compartidos
- Capacitaciones con expertos nacionales e internacionales compartidas
- Consorcios tecnológicos

Las redes pueden ser formales o informales; tecnológicas (desarrollos conjuntos, equipamiento compartido) o comerciales (compras, promoción comercial o ventas). Pueden crearse con clientes, proveedores, competidores, colegas de otros sectores, universidades o centros de investigación (vinculación academia – industria). Su finalidad puede ser compartir conocimientos, transferir resultados de investigación, generar poder de negociación o construir redes de distribución y venta.

En 2014 la CIU realizó un intento de conformar consorcios tecnológicos (desarrollo conjunto de productos y compra de equipamiento compartido). La Unidad de Innovación en Tecnología de Alimentos (UITA) generó las primeras acciones con industrias alimentarias, en las cuales participaron 22 empresas en tres reuniones sobre el tema. La opinión consensuada a la cual se arribó es que el espacio de colaboración a crear debe desarrollar proyectos de baja complejidad al inicio, que permitan construir confianza entre las empresas participantes, para luego avanzar en compromisos financieros, productivos y/o comerciales de forma compartida. Además, se consideró fundamental que el Consorcio contara con un Gerente operativo que lidere su funcionamiento.

Vinculación

El relacionamiento de las empresas industriales con su entorno se centra en vínculos a nivel de sus respectivas cadenas de valor (proveedores, clientes). Además, a menor tamaño de la empresa, menor es la búsqueda de apoyo o soluciones fuera de sus puertas. En la investigación sobre necesidades de innovación ya mencionada, se concluye que: "*la demanda tecnológica y de innovación no se expresa espontáneamente en el sector de PYMES industriales; la oferta nacional de conocimientos y capacidades de resolución de problemas tiene baja*



visibilidad para el sector empresarial; y se requiere dedicar recursos a la detección de demandas tecnológicas en las empresas y a la canalización de éstas hacia el SNI." (Baptista, 2016).

Además, se consultó a las empresas si se ponen en contacto con otras empresas, instituciones o personas externas cuando identifican un cuello de botella. El 75% de las empresas grandes respondieron que buscaron relacionarse ante un problema, mientras que solo lo hizo el 50% de las empresas pequeñas y el 61% de las empresas medianas.

La escasa vinculación del sector industrial con otros agentes del Sistema Nacional de Innovación es una debilidad a superar, de forma de generar procesos de innovación abierta[4] que potencien las oportunidades de crecimiento de las empresas industriales.

Las necesidades de innovación se vinculan entre sí

De acuerdo a un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), al momento de analizar el comportamiento innovador que tienen las empresas uruguayas, se observa como *"las **capacidades internas** son un elemento central para la generación de proyectos de innovación. Dentro de estas capacidades internas se destacan tres: a) **acceso a capital humano técnico y profesional**, b) la participación en **redes empresariales y cooperación** y c) las **capacidades de gestión**, aspecto este último que muchas veces no se considera con la suficiente atención"*[5].

Por tanto, el planteo sobre necesidades de innovación de las empresas generado por CIU de forma empírica se alinea a lo identificado por el organismo internacional.

Las empresas industriales uruguayas tienen como reto de su competitividad la construcción de capacidades internas adecuadas para competir en el mercado internacional. En este marco, nuevamente se resalta la relación entre innovación y exportación. Si se analizan aspectos comerciales, lograr competir en el mercado ampliado con productos diferenciados, requiere contar con ***capacidades de gestión de la innovación*** que permitan incorporar diseño, calidad e innovación en procesos y productos.

Además, es necesaria la generación de economías de escala mediante ***redes y actividades asociativas*** que permitan un mejor aprovechamiento y accesos a los mercados.

La actitud innovadora – exportadora (mirada que incluye la restricción de tamaño del mercado nacional) de una pequeña o mediana empresa industrial se puede representar como el esfuerzo por generar sistemáticamente conocimientos, mediante inversión de recursos en tres pilares: disponibilidad de personal calificado, capacitación de sus recursos humanos y acceso a redes.

4 Innovación Abierta es un concepto impulsado por Henry Chesbrough que se refiere a que las empresas pueden generar ideas y proyectos con capacidades internas y externas a la organización.

5 Fuente: Angelelli P. et al. Competitividad e innovación. Implicancias para Uruguay. BID. 2016. Página 23.



Recomendaciones para superar las necesidades de innovación industrial

Pese al crecimiento de las acciones de política pública por fomentar la innovación (construcción de institucionalidad, de un Plan Estratégico de Ciencia, Tecnología e Innovación y de instrumentos de apoyo), las necesidades de innovación industrial no se han logrado superar, hecho reflejado en los resultados de las encuestas de innovación realizadas en el sector.

De esas encuestas se observa que la evolución de la actividad innovadora de las empresas industriales entre 1998 y 2015 se mantiene estable, tanto en lo referente a la tasa de empresas que hicieron alguna actividad de innovación, así como a las restricciones a la innovación en el sector.

Al respecto, los estudios en profundidad de los obstáculos y necesidades de las empresas industriales para dinamizar sus procesos de innovación realizados por CIU, permiten arribar a recomendaciones a aplicar para el diseño de nuevos instrumentos públicos de apoyo al sector.

Capacidades de innovación construidas paso a paso

La comprensión de la situación empresarial y de su entorno permite definir las condiciones e instrumentos que propician o traban la innovación industrial y cuales aún están carentes.

En el caso planteado, referente al sector industrial, la estrategia de intervención[6] elegida para arribar a la generación de proyectos de innovación por parte de las empresas debe contemplar el estadio de desarrollo de las mismas, sus capacidades internas para absorber y generar conocimiento, su vinculación con el entorno y sus mercados actuales.

> ***Las recomendaciones para el diseño de instrumentos de apoyo a la innovación industrial se centran en tres conceptos: construcción gradual de capacidades de innovación, dinamización del ecosistema de innovación industrial y generación de una mirada de largo plazo.***

> ***De acuerdo a documento de CEPAL" ...parece bastante poco probable que las empresas de menor tamaño relativo estén en condiciones de realizar un diagnóstico correcto de sus problemas y necesidades. En consecuencia, no necesariamente la demanda que se origina a través de los subsidios estará orientada hacia servicios que responden a las verdaderas necesidades de las empresas"*.**

6 La definición de estrategia de intervención se toma de documento de OIT como "...conjunto de acciones específicamente definidas, a partir de un sustrato conceptual y estratégico, para operar sobre la realidad con el propósito de mejorarla". Fuente: Estrategias de intervención - Proyecto institucional de innovación y estrategias de intervención. CINTERFOR – OIT.

* Ferraro, C. y Stumpo G. Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales. CEPAL. 2010.



En este sentido, se propone implementar instrumentos escalonados en complejidad, que permitan incorporar capacidades de innovación sistemáticas en las empresas industriales; es decir:

- Actividades de sensibilización que generen un acercamiento gradual a generadores y aplicadores de conocimiento: capacitaciones, encuentros Academia – Industria, servicios tecnológicos, antenas de información tecnológica, misiones tecnológicas.
- Implementación de capacidades de gestión de la innovación en las empresas
- Generación de redes de conocimiento y empresariales
- Proyectos de innovación tecnológica

Ecosistema de innovación industrial

El fortalecimiento de las relaciones entre la comunidad científica, el sector privado y el gobierno, lo que se conoce como triple hélice, es crucial para enriquecer el diseño de políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI) y avanzar hacia una competitividad sistémica en el sector industrial.

Un estudio reciente financiado por Uruguay XXI[7] establece que, a nivel cultural, existen dificultades de comunicación entre los representantes de la oferta y la demanda de conocimientos. Esta realidad no es exclusiva de nuestro país, pero es un desafío lograr que las redes de conocimiento se construyan, permitiendo articulación y cooperación entre los diferentes actores que integran el ecosistema de innovación industrial.

Las empresas pueden cooperar entre sí, perteneciendo al mismo sector, sectores complementarios o sectores transversales a la industria (p.e.: tecnologías de la información, diseño, biotecnología, energías renovables). También pueden desarrollarse vinculaciones con generadores de conocimiento, como grupos de investigación y centros tecnológicos; y con aplicadores de conocimientos, como expertos o laboratorios de análisis y ensayos.

La riqueza del ecosistema de innovación de los países desarrollados se ve reflejada en los múltiples apoyos desde el sector público a instituciones intermedias, los cuales se guían por planes estratégicos de desarrollo y se diversifican y evolucionan con el correr del tiempo. Ejemplos como los centros tecnológicos sectoriales y los más recientes Hubs de Innovación Digital europeos muestran estrategias claras de dinamización de los vínculos entre actores.

Mirada de largo plazo

La promoción de instrumentos de apoyo de corto plazo, que buscan generar un rápido impacto, es decir, que "muevan la aguja", pueden complementarse con instrumentos de largo plazo. El primer tipo de instrumentos es de utilidad para proyectos de elevadas inversiones y para empresas que ya cuentan con capacidades para innovar[8].

> ***Enriquecer el entramado de instituciones intermedias que catalizan la innovación industrial mediante la dinamización de los vínculos entre los actores es fundamental para facilitar el acceso e incorporación de conocimiento en las empresas, principalmente las de menor tamaño.***

En este sentido, se considera necesario la construcción de una estrategia de innovación que contemple la composición empresarial (sectores, tamaños de empresas y dificultades identificadas para innovar) con una mirada de instrumentos de mediano y largo plazo.

7 Vasen, Federico. Informe final de Consultoría: "Mapeo de limitantes y desarrollo de propuestas para la valorización de la investigación".

8 De acuerdo a Tesis de Doctorado de Belén Baptista, "las empresas postulantes a instrumentos de promoción de la innovación (de ANII) tienen una mayor propensión innovadora que el promedio de las empresas de la economía". Políticas de innovación en Uruguay: pasado, presente y evidencias para pensar el futuro (p.297). 2016.



La mirada de largo plazo requiere pensar en un "adecuado balance entre intervenciones de urgencia de apoyo a las empresas con otras necesarias para generar el crecimiento futuro. No sirve de nada generar líneas de financiamiento para apoyar la liquidez de las pymes, si para eso se quedan desfinanciados los programas de apoyo a la innovación, a la sofisticación empresarial y al emprendimiento dinámico"*.

* Texto extraído de documento Respuestas al COVID-19 desde la Ciencia, la innovación y el desarrollo productivo. BID. Abril de 2020.

A modo de ejemplo, la política de centros tecnológicos europeos, iniciada y vigente hace más de 40 años, ha facilitado la *"Mejora efectiva de la competitividad empresarial, la colaboración tecnológica, el desarrollo de líneas estratégicas de investigación, el fomento de la inversión privada en I+D+i y la formación del personal de las empresas, así como la cooperación con universidades, organismos públicos de investigación y otros centros"*[9].

9 Fuente: Palabras de Aureo Díaz-Carrasco, Director Ejecutivo de FEDIT España, en artículo "Los centros tecnológicos, en lucha por el I+D+i patrio". El País. Disponible en: https://elpais.com/retina/2018/03/14/tendencias/1521029177_191516.html

Aportes de CIU a la innovación industrial

Además del trabajo de diagnóstico de la situación de la industria con respecto a sus capacidades y necesidades de innovación, la CIU ha desplegado una batería de servicios de fomento de la innovación industrial, siguiendo un modelo de colaboración con instituciones y expertos nacionales e internacionales. Ello ha requerido la búsqueda de financiamiento nacional y de cooperación internacional para su diseño y puesta en marcha.

Su labor fue reconocida en un documento publicado por el BID, donde reza: *"Sería esperable que las asociaciones empresariales constituyan una vía relevante para que las empresas individuales se vinculen con el SNI… Tal es el caso de la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), que constituye una de las asociaciones empresariales más importantes del país y que cuenta con diversos centros especialmente abocados a promover el desarrollo innovador de las empresas manufactureras, con miras a fomentar la competitividad internacional de las mismas: el Centro de Gestión Tecnológica (CEGETEC), la Unidad de Innovación en Tecnología de Alimentos (UITA) y el Centro de Extensionismo Industrial (CEI)"*[10].

10 Ídem 5, página 28.

Los planteos realizados por las empresas, coherentes con varias investigaciones, constituyen la base de construcción de los servicios de apoyo a la innovación industrial prestados por CIU, bajo un modelo de colaboración con más de 30 instituciones nacionales.

Dificultades para innovar de las empresas	Servicios de apoyo de CIU, prestados en alianza con instituciones nacionales e internacionales
Capacitación para la innovación	• Talleres y capacitaciones en temas de innovación • Diagnóstico y coaching para detección de oportunidades de mejora de diseño • Diagnóstico en inocuidad y vida útil de alimentos • Innovar en empresas de alimentos • Plataformas de información tecnológica, comercial y normativa
Ingenieros en empresas	• Plan de Transformación Digital hacia la Industria 4.0 • Centro Tecnológico del Plástico • Asistencia Técnica para mejora de procesos productivos
Mercado ampliado para innovar	• Back office de comercio exterior (brindado por el Centro Internacional de Negocios de CIU) • Programa de Desarrollo de Exportadores (brindado por el Centro Internacional de Negocios de CIU)
Asociatividad	• Misiones comerciales y tecnológicas al exterior
Vinculación	• Células de Innovación • Pasantías de estudiantes de Ingeniería de Alimentos en empresas • Mercado Virtual de Soluciones Tecnológicas en Industria 4.0 • Centro de Extensionismo Industrial • ImpulsaLab

Cuadro 2: Servicios prestados por CIU, en alianza con instituciones nacionales e internacionales, diseñados a partir de las dificultades para innovar de las empresas industriales.



Capacitación a empresas en el Laboratorio de Innovación ImpulsaLab. Febrero 2020.

> ***El proyecto Impulsa Industria apoyado por INEFOP es un ejemplo de articulación con el ecosistema de innovación industrial, donde las empresas cuentan con servicios especializados, novedosos a nivel nacional, diseñados a partir de las necesidades planteadas por las mismas.***

Actualmente, las empresas pueden innovar con el apoyo de CIU mediante servicios que incluyen desarrollo de capacidades de gestión de la innovación, servicios tecnológicos prestados en alianza con generadores de conocimiento que ponen sus capacidades científico-tecnológicas a disposición de las empresas, antenas de información tecnológica, comercial y normativa y espacios de vinculación para idear, prototipar e implementar proyectos de innovación bajo un modelo de innovación abierta.

El avance más reciente es el Laboratorio de Innovación ImpulsaLab, espacio donde las empresas pueden co-crear estrategias y soluciones a sus desafíos de innovación mediante la interacción entre los distintos actores del ecosistema.

De esta forma, los servicios de desarrollo de las capacidades de innovación de las empresas industriales, con foco en las Pymes del sector, se construyen buscando superar las dificultades planteadas por las mismas.

Gianni STORE











Todo en un Solo Lugar

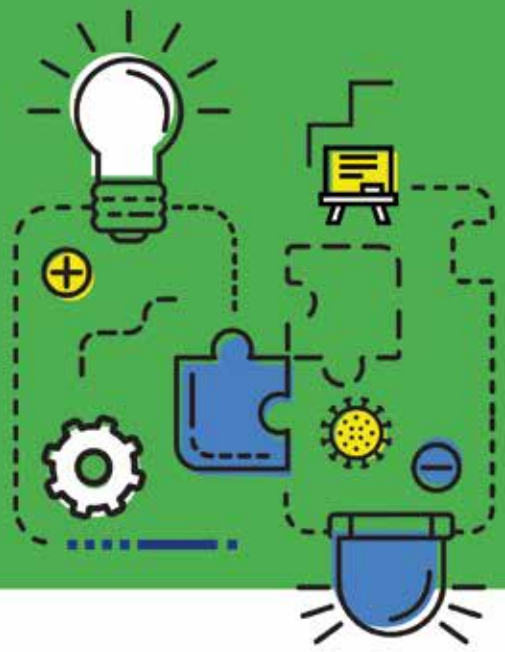
A solo 4 minutos del aeropuerto, Gianni Store ofrece todo en un solo lugar: Planta Industrial, Centro Logístico y Showroom, donde encontrará todos nuestros productos y servicios, brindándole más espacio, más comodidad y más posibilidades. Visite Gianni Store y disfrute un nuevo concepto en asesoramiento, innovación y soluciones para cada sector.

RUTA 101
KM 25.500

www.gianni.com.uy
095 388 000
2698 2020*

Ante contextos complejos, innovación y capacitación para continuar creciendo

Entrevista a empresa socia de CIU, Ulbrika Uruguay S.A.
Por: Lic. Cecilia Pérez. Dirección de Comunicación y Proyectos de CIU.



El 2020 no fue un año fácil. La pandemia por COVID-19 pronosticaba un complejo escenario para la industria nacional que ya venía atravesando una situación difícil. Pero ante las dificultades es mejor cambiar el lente y ver como se transforman las adversidades en oportunidades. Este empuje empresarial está presente en nuestro sector industrial. El caso de la empresa industrial Ulbrika Uruguay S.A., ubicada en Maldonado, muestra la capacidad de generar e implementar proyectos que mejoran las capacidades productivas y comerciales, con una apuesta hacia nuevos mercados.



Fachada del local de Punta del Este.

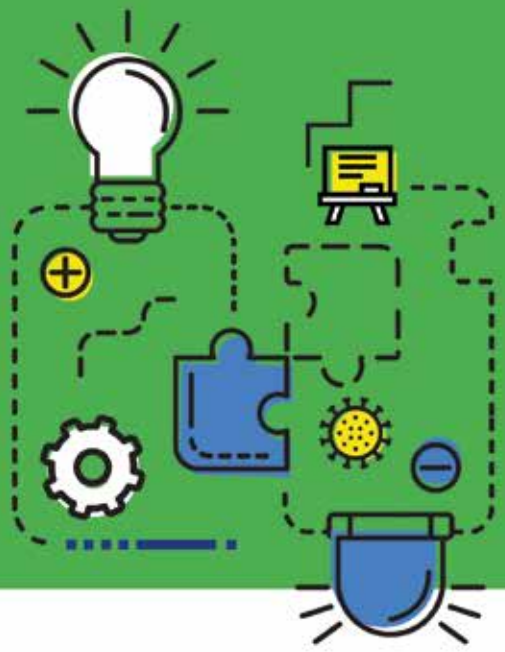
Ulbrika Uruguay S.A. es una empresa familiar con 60 años de historia, ubicada en Maldonado, que surge como una fábrica de pisos plásticos y pintura para pisos a cargo de César Sader y Gertrudis Hartwig. Sus productos ofrecían la posibilidad de transformar por completo los clásicos pisos de arena y portland de la época.

Hartwig trajo consigo desde Alemania múltiples fórmulas para abrir la cartera de productos y también una visión innovadora respecto al cuidado del medio ambiente, asunto que no era considerado en el país hasta el momento.

Hace 15 años, con la incorporación del Lic. Carlos Sader, sobrino del fundador de la empresa, Ulbrika dio un giro en materia de administración y marketing que llevó a su consolidación en todo el territorio nacional, llegando no solo a las capitales departamentales sino también a los diferentes pueblos.

En tiempos de COVID

La incertidumbre por la situación sanitaria también alcanzó a Ulbrika. El miedo a lo que pasaría los llevó a tomar medidas para amortiguar el golpe. Pero, si bien las compras públicas presentaron una notoria baja



Ante contextos complejos, innovación y capacitación para continuar creciendo

para la empresa, la actividad en el sector privado se mantuvo. Afortunadamente los pedidos continuaron llegando, los vendedores estaban activos, los clientes solicitaban mercadería, lo que los llevó a continuar trabajando como era habitual.

Pero si algo caracterizó al 2020 en esta empresa fue su alta vinculación con actividades de capacitación e innovación.

La modalidad virtual implementada los últimos años ha permitido a las empresas de todo el país acceder a capacitaciones e instancias de intercambio, que en tiempos de presencialidad les dificultaba mucho aprovechar. Y para Ulbrika, ubicada en el este del país, fue clave para poder hacer uso de actividades de formación que brindan herramientas para continuar creciendo y afianzán-



Ulbrika trabaja junto a Impulsa Materiales de Construcción de CIU, en una alternativa de economía circular para sus envases plásticos.

> ***"Siempre estamos desarrollando cosas nuevas, siempre hay que tener novedades para nuestros clientes"***
> Carlos Sader, Director de Ulbrika S.A.



dose en el mercado. Carlos Sader, actual director de la empresa, afirma que esta modalidad *"permite acceder a una formación que, quizás siendo presencial no tendríamos oportunidad de participar y lograr el compromiso y seguimiento durante todo el año."*

Innovación y economía circular

La innovación viene desde las raíces de la empresa. Sus fundadores comenzaron el proyecto con un producto nuevo en el mercado uruguayo y con un compromiso con el cuidado del medioambiente también pionero para las empresas del país. Estos valores ecológicos se podían ver a la hora de la venta del producto, cuando los clientes llevaban sus propios recipientes para llenarlos de pintura que luego llevarían a sus casas, permitiendo reducir los residuos post consumo.

El sistema de recarga de recipientes permitía cumplir con su compromiso medioambiental, pero perjudicaba su consolidación como marca ya que no tenía un packaging que los identificara. Eso los llevó a desarrollar un envase con marca propia, que favoreció a que la imagen quedara en la retina del público objetivo.

Ulbrika continúa perfeccionando esos envases. Hoy en día se encuentra trabajando en un concepto de diseño junto a Impulsa Materiales de Construcción de CIU, que evalúa una alternativa de economía circular para sus envases plásticos. *"No podés desprenderte de tus valores"* asegura Sader, reafirmando la relevancia de la responsabilidad empresarial con el ambiente. El proyecto está siendo financiado por la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) y se encuentra en etapa de prototipado. Su implementación permitirá conseguir la aceptación del cliente para llegar a un producto que pueda insertarse en el mercado.

"La Cámara de Industrias tiene un montón de programas"

Además de **Impulsa Materiales de Construcción,** Ulbrika también ha confiado en otros servicios de CIU que le han permitido seguir mejorando su propuesta productiva y comercial.

El **Centro de Extensionismo Industrial (CEI)** los acompañó para la postulación a fondos del Ministerio de Industria que le permitieron realizar muchas mejoras en la empresa: actualizar el sistema de extracción de polvo, propio del proceso de elaboración de pinturas, permitió mejorar las condiciones laborales y ofreció mejoras prácticas para la reutilización de esos polvos para la producción. Pudieron también modernizar los procesos de trabajo, formar al personal e incluir automatismos en la planta, comprando maquinaria de fabricación nacional a empresas locales, lo que llevó a mejores condiciones de trabajo y mayor capacidad productiva.

La empresa también participó en 2020 de las **Células de Innovación** de Impulsa Industria. Allí plantearon un desafío para mejorar la propuesta de sus productos para piscinas, que fue resuelto por estudiantes de UTEC y UTU, con una propuesta innovadora, de última tecnología, que le permitirá a Ulbrika ampliar los servicios y beneficios para sus clientes. *"El compromiso de la gente fue espectacular"* comenta Carlos Sader, al respecto de los estudiantes que participaron del desafío y el equipo de Impulsa.

El **Programa de Desarrollo Exportador** del Centro Internacional de Negocios de CIU también los recibió para que pudieran comenzar a interiorizarse en herramientas para una correcta Internacionalización de sus productos. Luego de una misión a Paraguay acompañados de CIU y Uruguay XXI realizada dos años atrás, se han unido a las capacitaciones y asistencias técnicas brindadas por este Programa en el último año, para conocer mejor el proceso y prepararse así para dar un paso más allá de fronteras.

Por otra parte, Sader ha participado en los últimos 4 años del **Programa Empresario Emprendedor**; iniciativa que lleva adelante el Centro de Gestión



Ante contextos complejos, innovación y capacitación para continuar creciendo

Tecnológica de CIU. Esta propuesta consiste en un intercambio entre empresarios de experiencia y emprendedores industriales, en formato de reuniones de duplas, coordinadas en el marco del Programa. Es una oportunidad para intercambiar experiencias entre empresarios de distintas trayectorias, con el objetivo de capitalizar aprendizajes, mejorar las prácticas empresariales y contribuir a la formación de jóvenes empresarios más sólidos. *"Como mentor hay que tener ganas, iniciativa y voluntad de compartir. Ser mentor no es más que acompañar, ser un guía, trasmitir experiencia, empatizar con lo que le está pasando al otro"*

"No vamos a la Cámara buscando un salvavidas, vamos con una idea."

"El beneficio logrado por los apoyos de CIU fue muy bueno. Esto funciona, vamos a seguirles trayendo ideas" fue lo que pasó por la mente de Sader luego de sus primeras experiencias





con los servicios que ofrece CIU y resalta que es importante que las empresas se acerquen a la institución con ideas e inquietudes.

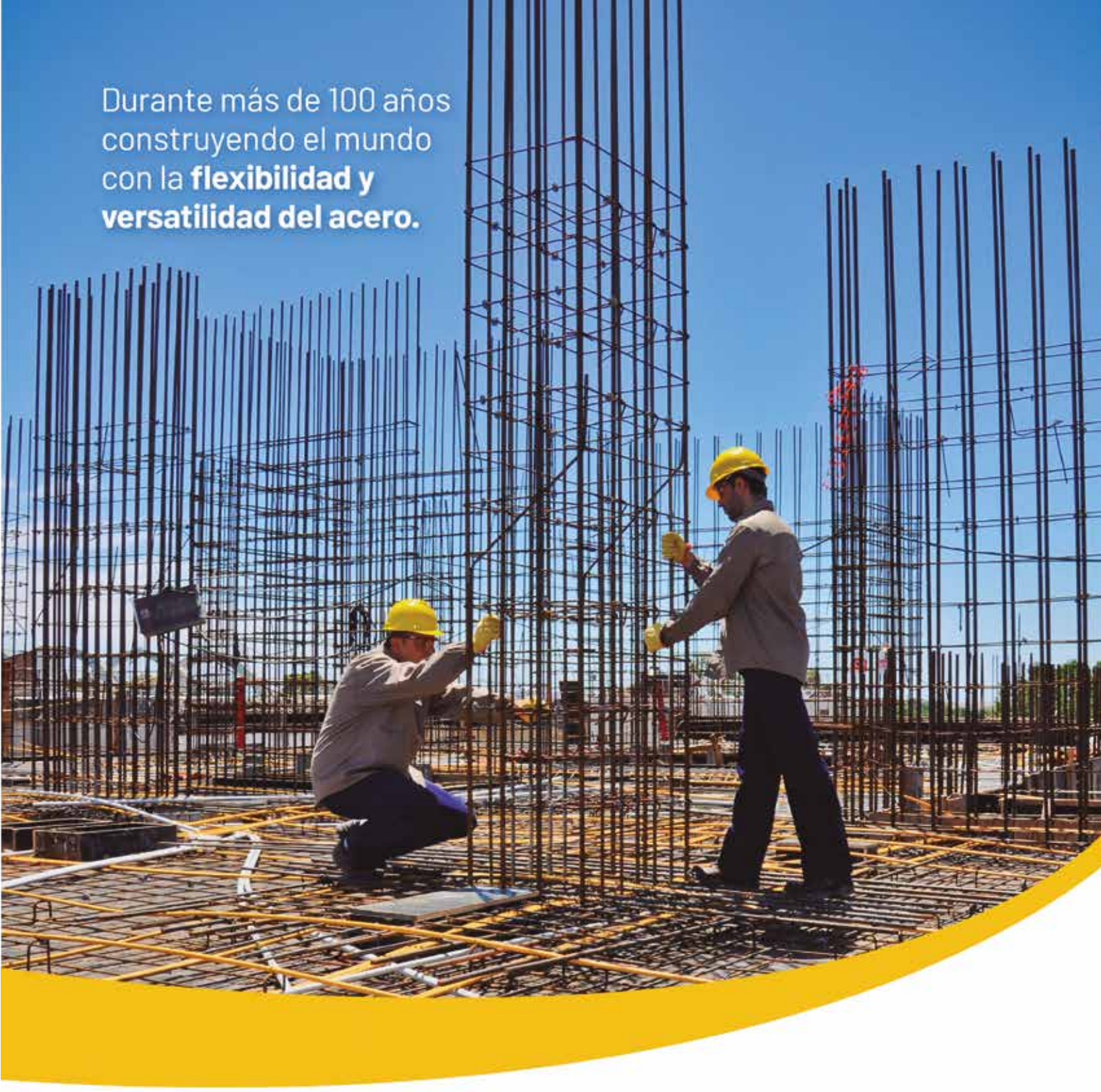
Al finalizar la entrevista, el actual director de Ulbrika quiso dejar un mensaje para los lectores de Espacio Industrial, *"invito a los socios de la Cámara a acercarse, que consulten, que pregunten. La gente que está al frente de los programas es genial, abierta y con muchas ganas de trabajar. Cuando vas con una idea, seguro vas a encontrar un programa que te ayude a desarrollarlo. A los que no son socios los animo a que se unan al fogón. Solo hay que tener curiosidad e ideas, allí vas a encontrar los apoyos para empezar a crecer"*.



Carlos Sader, Director de Ulbrika Uruguay S.A.

ULBRIKA
PINTURAS

Mensaje del Director de Ulbrika a las empresas industriales: *"invito a los socios de la Cámara a acercarse, que consulten, que pregunten. La gente que está al frente de los programas es genial, abierta y con muchas ganas de trabajar. Cuando vas con una idea, seguro vas a encontrar un programa que te ayude a desarrollarlo. A los que no son socios los animo a que se unan al fogón. Solo hay que tener curiosidad e ideas, allí vas a encontrar los apoyos para empezar a crecer".*



En su 122 Aniversario,
saludamos a la Cámara
de Industrias del Uruguay,
institución protagonista
en el desarrollo nacional.

GERDAU

El futuro se moldea

57 AÑOS JAMES

james.com.uy @james.uruguay

JAMES

Más de 2.000.000 de TERMOTANQUES fabricados por manos uruguayas





LÍNEA PRISMA

- **TANQUE DE ACERO**
  20 y 30 Litros
  20 L - Opción salida superior
- **TANQUE DE COBRE**
  10, 20 y 30 Litros
  20 L - Opción salida superior

LÍNEA CILÍNDRICA

- **TANQUE DE ACERO**
  30, 40, 60, 80 y 110 Litros
  60 y 80 L opción horizontal
- **TANQUE DE COBRE**
  40, 60, 80 y 110 Litros



SERVICE JAMES
Nos diferencia y caracteriza

EL MAYOR RESPALDO EN SU HOGAR

Los emprendimientos industriales nutren de nuevos empresarios y negocios al sector

Por: Lic. Amelia Durante. Responsable de Emprendimientos de CIU.



Desde hace años CIU brinda apoyo a emprendedores industriales y servicios conexos a la industria con el objetivo de profesionalizar su labor y acompañarlos en el camino de crecimiento de sus negocios. Largo es el camino de emprender y por ello la oferta de servicios de CIU se acopla a las diferentes necesidades que afrontan los emprendedores en las distintas etapas de su proyecto. El desafío es generar las condiciones necesarias a nivel país para que los noveles empresarios de hoy sean quienes lideren la actividad industrial en el futuro.

Suena el teléfono de la oficina, son las 16 horas y del otro lado una voz entusiasmada comienza a contar sobre una nueva idea de negocios con perfil industrial. Estamos en contexto de crisis pero esa voz quiere generar un cambio, nuevos puestos de trabajo, dinamizar su entorno. Ese ejemplo sucede a menudo, porque así son los emprendedores, personas entusiastas, idealistas, creativas y resilientes que no paran de buscar soluciones aún en momentos donde parece que el mercado está estancado.

Esas características son compartidas también por los emprendedores que ya tienen su proyecto en marcha, y que están re-diseñando su modelo de negocios, pensando nuevas estrategias, planificando cómo llegar de manera efectiva a su cliente, ajustando sus costos y revisando su posicionamiento. Su capacidad de adaptarse a los cambios es muy alta.

La Cámara de Industrias del Uruguay se enfoca en asesorar y profesionalizar ideas y negocios en marcha con foco industrial y sus servicios conexos a través de diferentes propuestas de apoyo adaptadas según la etapa del proyecto.

Los rubros con los que se trabaja cada día van desde alimentos a textil, pasando por emprendimientos con perfil metalúrgico, marroquinería, químico, cosmética y proyectos de impacto ambiental, entre otros.

¿Qué busca el emprendedor industrial que llega a CIU?

Dependiendo la etapa en la que se encuentre puede ser distinto el tipo de apoyo que busca. Es a partir de las demandas planteadas que CIU se especializa en aportar valor en diferentes momentos. Un emprendedor puede querer validar su idea, lanzar su producto al mercado o generar mayor tracción de sus ventas. El denominador común es que todos buscan orientación para profesionalizar su idea o emprendimiento, conocimiento que les acorte camino y les brinde información para tomar mejores decisiones (incluyendo instrumentos de apoyo, contactos y posibilidades de relacionamiento con el ecosistema emprendedor).

En ese sentido, la oferta de servicios que ofrece la Cámara es amplia ya que los acompaña desde que inicia el ciclo de vida del emprendimiento,



Los emprendimientos industriales nutren de nuevos empresarios y negocios al sector

es decir, desde la validación de la idea a nivel técnico y en relación al mercado objetivo. Luego, se continúa apoyando en la puesta en marcha del negocio, mediante la búsqueda de fondos de capital semilla que apalanquen el primer año en el mercado y la aceleración de las operaciones a través de un programa integral que conjuga capacitación, mentoría, asistencia técnica y relacionamiento con potenciales inversores.

Además, y de manera trasversal se brinda al emprendedor contacto con mentores, que son directores y gerentes de empresas que acompañan y potencian el desarrollo de sus proyectos y están dispuestos a aportar y compartir de manera honoraria su experiencia, conocimientos y contactos para ayudarlos a crecer.

De manera formal se ha creado una Red de Mentores industriales, conformada por más de 60 directores de empresas y gerentes de distintos rubros industriales para asesorar al emprendedor, capitalizar experiencias y ayudarlo a expandir sus negocios y redes.

CIU creó la primera Red de Mentores Industriales, integrada por más de 60 directores de empresas y gerentes de distintos rubros industriales, que transmiten sus conocimientos, experiencias y contactos a los emprendedores.



Dupla Pablo Coll (Mentor - Granja Pocha S.A) y Antonio Lemos (Emprendedor - Ricelife), Programa Empresario-emprendedor.



Aporte de valor de CIU

Consciente de las distintas etapas que atraviesa una persona que quiere emprender, CIU ha creado su propia ruta de apoyo al emprendedor industrial que comprende:

- **Validación de la idea:** el equipo técnico del área de emprendimientos junto a consultores especializados apoyan y orientan al emprendedor en la formulación de su plan de validación con vistas a presentarse a instrumentos públicos de apoyo como es Validación de la Idea de Negocio de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) y la Agencia de Investigación e Innovación (ANII).
- **Capital Semilla y puesta en marcha:** en caso de que el negocio tenga valor diferencial o innovación, sea escalable, genere fuentes de trabajo e impacto medioambiental y/o social, se acompaña al emprendedor en la formulación de un proyecto para poner en marcha el negocio y ayudarlo a crecer rápidamente.
- **Mentoría:** desde el año 2011 se ofrece vinculación con empresarios industriales de diversos rubros con el objetivo de generar instancias de transferencia de conocimientos, contactos y experiencia





Los emprendimientos industriales nutren de nuevos empresarios y negocios al sector

El Programa Empresario emprendedor de CIU cuenta con una trayectoria de 11 ediciones, 138 emprendedores apoyados y más de 50 empresarios industriales aportando sus conocimientos como mentores. En 2020, gracias al apoyo de ANDE escaló su llegada a todo el país, en alianza con Incubadora Gepián de Salto y la Agencia de Desarrollo Económica de Florida.



Instancia de formación en el marco de la Red de Mentores Industriales.

tácita buscando la incorporación de buenas prácticas y acortando caminos al emprendedor. El Programa Empresario-emprendedor genera sinergias entre empresarios de distintas trayectorias y actualmente llega a emprendedores y Mipymes de todo el país gracias al trabajo de las instituciones socias (Incubadora Gepián, Agencia de Desarrollo Económica de Florida y Agencia Nacional de Desarrollo) que apoyan para derramar el servicio en todo el país.

- **Aceleración de negocios:** se cuenta también con un programa integral para acelerar el crecimiento de negocios que ya se encuentran en el mercado y tienen diferen-



Mentores industriales se capacitan en el rol de Mentor.

CIU integra la red interinstitucional de apoyo a emprendimientos desde el año 2008 (hoy denominada Red Uruguay Emprendedor). En 2019-2020 CIU a través de su Responsable de Emprendimientos fue elegida para integrar el Comité Ejecutivo de la Red Uruguay Emprendedor. Además, ha realizado capacitaciones, transfiriendo su experiencia de apoyo a emprendedores y mentoría al resto de instituciones e impulsado webinar de Buenas Prácticas de Apoyo al Emprendedor.



cial, pero no encuentran apoyo adecuado luego de 2 o 3 años de estar en marcha. La Aceleradora de Empresas Industriales de Impulsa Industria brinda durante 5 meses un paquete completo de aceleración que consiste en un diagnóstico, un plan de aceleración, capacitación, mentoría, asistencia técnica especializada en logística, marketing, modelo de negocios, finanzas y valuación de la empresa, entre otros. Además, genera vínculos de los emprendedores con potenciales inversores, bajo el formato de capital inteligente (además de aportes monetarios, se generan sinergias para la comercialización, distribución o uso de maquinaria ociosa de empresas industriales ya consolidadas).

El equipo de emprendimientos está formado y actualizado en las últimas tendencias de negocios y conoce los diferentes instrumentos de apoyo disponibles, con el objetivo de poder brindar información oportuna y ajustada a la realidad de cada emprendedor. De manera estructural CIU forma parte de la Red Uruguay Emprendedor donde vuelca en formato plenario o en las mesas de trabajo específicas, los dolores y desafíos de los emprendedores industriales buscando respuestas y acciones que alivianen el quehacer de los mismos.

¿Qué falta para potenciar a los emprendedores industriales?

La diversidad del ecosistema emprendedor en cuanto a apoyos y actores



Dupla Carlos Álvarez (Mentor - Sonda S.A) y emprendedoras de MOD, Programa Empresario-emprendedor.

viene creciendo y profesionalizándose. Hasta el 2016 si un emprendedor no tenía una idea o proyecto en marcha innovador no podía acceder a capital no reembolsable para impulsar su negocio. Luego, gracias a la creación de la Agencia Nacional de Desarrollo se abrieron espacios a proyectos con valor diferencial y con foco en el interior del país, lo cual brindó mayores oportunidades para más proyectos a nivel nacional. También, la apuesta por los Ecosistemas Regionales de Emprendimientos está permitiendo fortalecer la vinculación en el territorio, uniendo las propuestas sin solapamientos y buscando brechas entre la demanda y la oferta que permitan crear nuevos servicios con foco en la necesidad real de cada región.

Desde CIU, se considera fundamental entender la lógica empresarial de cada sector productivo, ya que no es

Los emprendimientos industriales requieren, para su puesta en marcha y escalamiento, capacidades técnicas e infraestructura que permitan realizar el desarrollo de productos y su producción, envasado, distribución y venta. Las inversiones necesarias para ello son superiores respecto a otros sectores productivos. Por tanto, la dinamización del emprendedurismo industrial requiere ir acompañada de instrumentos y capacidades de las instituciones de apoyo acordes a esas necesidades.



lo mismo un emprendimiento netamente tecnológico, que un servicio, un proyecto de impacto social o uno industrial.

Con respecto a la vertical industria, donde CIU hace foco, siguiendo el orden lógico de intervención para apoyar a los emprendedores, durante la etapa de validación técnica, los emprendimientos industriales requieren realizar pruebas y ensayos para desarrollar sus productos y posteriormente pasar a la etapa de escalamiento productivo. Para ello, necesitan de terceros idóneos, como Centros Tecnológicos, Laboratorios, grupos de investigación o técnicos expertos. Esto extiende los tiempos de puesta en marcha de los emprendimientos industriales, pues la ejecución pasa a estar influenciada por los tiempos marcados por terceros, y no necesariamente se ajustan al plan de negocios del emprendedor.

A nivel financiero, en muchos casos el emprendedor debe de disponer de capital adicional ya que los montos disponibles en los instrumentos públicos de apoyo son insuficientes. En el caso de capital semilla, no disponer de los fondos para escalar la producción en proyectos industriales también significa un cuello de botella y termina empujando al emprendedor a acercarse al sistema bancario, aunque se encuentre muy incipiente su proyecto como para acceder a créditos.

Por otra parte, específicamente los emprendedores volcados a la formulación, desarrollo y comercialización de productos alimentarios, deben pagar las habilitaciones y tasas de registros que encarecen su estructura de costos, siendo evaluados como una empresa ya instalada y con otro flujo financiero. Esto frena nuevos desarrollos y su inserción en el interior del país. En este sentido, una solución podría ser el cobro escalonado de las tasas de registros según el tamaño y antigüedad de la empresa.

Otra oportunidad de mejora para potenciar el emprendedurismo industrial se refiere a que los fondos de capital semilla están enfocados a proyectos innovadores o de valor diferencial, con menores apoyos económicos disponibles para emprendimientos tradicionales pero con fuerte impacto en la generación de empleo, como es el caso de algunos negocios industriales.

Por último, las redes de inversión siguen siendo incipientes en Uruguay y de difícil acceso para emprendedores industriales, puesto que la mayoría de los inversores se vuelcan a la vertical de tecnología por su crecimiento dinámico, quedando en el camino emprendimientos con valor diferencial pero cuya tasa de retorno es más lenta por el escalamiento e inversiones que a nivel industrial se precisan.

La Cámara de Industrias manifiesta estos desafíos en cada oportunidad que dispone y en los ámbitos pertinentes erigiéndose como la voz de aquellos que construyen día a día una nueva realidad industrial con compromiso y dedicación.



Dupla Ariel Saiz (Mentor) y Estefanía O`Neill (Emprendedora – Jardana), Programa Empresario-emprendedor.

Oportunidades y avances hacia una industria sostenible

Por: Ing. Quím. Julio Sosa. Director de Sostenibilidad de CIU.



El concepto de economía circular (EC) se encuentra cada vez más presente en las prácticas aplicadas por empresas. No se agota en el concepto de reciclaje. Su abordaje por el sector industrial implica la inmersión en una estrategia de mediano y largo plazo que posibilite la introducción gradual de nuevas capacidades empresariales con consecuentes oportunidades de innovación y diferenciación en el mercado. Desde CIU se aborda el aporte de la industria al desarrollo sostenible con varios servicios de apoyo complementarios y articulados con el ecosistema institucional.

El desarrollo industrial requiere conocer la realidad actual para dar pasos que permitan erigir modelos de negocios más sostenibles. Para ello, la economía circular es una tendencia imprescindible a ser abordada por las empresas. Quizá en un principio pueda verse como un costo adicional, pero en realidad ofrece desafíos de optimización de recursos que impactan positivamente en la generación de valor y creación de empleo de calidad.

El trabajo de más de una década le ha permitido a CIU consolidarse como un referente técnico en la relación entre industria y ambiente, facilitando el avance del sector hacia una gestión ambiental socialmente responsable mediante la articulación con las políticas públicas y la búsqueda e implementación de soluciones a temas relevantes como son los envases, o los residuos industriales peligrosos para el país.

CIU integra el grupo de trabajo para la creación del Plan Nacional de la Gestión de Residuos y de los subgrupos temáticos del Plan, iniciativa coordinada por el Ministerio de Ambiente.

Además, es el representante del sector industrial en el Comité Técnico de Gestión Ambiental de UNIT.

En el presente artículo se presentará conceptualmente la relevancia de la economía circular para el sector industrial. Además, se mostrarán ejemplos concretos de iniciativas de CIU que ayudan a las em-



presas a construir sostenibilidad en sus acciones productivas y comerciales.

Economía lineal vs. economía circular

La economía lineal, que tradicionalmente ha utilizado el ser humano a lo largo de su historia, consta de la obtención de recursos en su fuente natural, su utilización, y más tarde o más temprano, culminada su vida útil, su descarte.

Esta forma de utilización de recursos, generalmente es aceptada como la norma, no es la que la naturaleza utiliza en sus procesos. En ese caso los recursos son obtenidos, utilizados y reintegrados a la naturaleza para servir como recursos en procesos posteriores, cerrando una y otra vez ciclos de los que nada escapa. No existe, de este modo, un descarte, ya que lo que no es utilizado en cualquier proceso natural que se observe será integrado en otro proceso, en un ciclo sin fin.

De acuerdo con el documento "The circular economy to become the cornerstone in the new generation of green industrial policies" de ONUDI (2021), "el mayor reto para el desarrollo sostenible es el desacople entre la industrialización y el uso de recursos". Para ello, la economía circular (EC) contribuye al desarrollo industrial sostenible en varias formas: agregando valor y productividad (reducción de costos, sustitución de materias primas, rediseño de los procesos), diversificando procesos (implementación de tecnologías que implican una transformación de la industria, adquiriendo nuevas tecnologías y habilidades) y aportando a la sostenibilidad y cumplimiento de normas ambientales (los estándares ambientales son cada vez más estrictos y la EC permite enfocarse en su cumplimiento y hacer las industrias cada vez más sostenibles). Además, la EC promueve la simbiosis industrial, o sea, la creación de ecosistemas colaborativos que intercambian energía, agua y demás recursos; y la generación de empleos y habilidades verdes (la cuarta revolución industrial, de la mano de la EC, significará una fuente de trabajo y desarrollo de habilidades)[1].

1 Fuente: Albaladejo, M., Franco L. y Mirazo P. "The circular economy to become the cornerstone in the new generation of green industrial policies". ONUDI. 2021.

La economía circular busca emular los procesos naturales, generando así procesos cíclicos en los que, en primer lugar, se eliminen o minimicen los llamados "descartes", y de algún modo se incorpore lo que ya no es útil en un proceso, en otro.

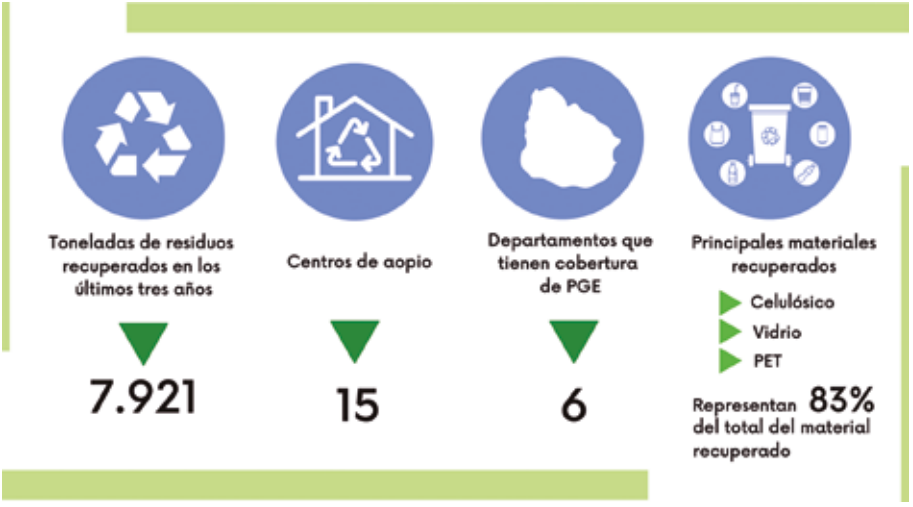
Bajo ese concepto, existen diversas estrategias planteadas por la economía circular que pueden ser aplicadas individual o simultáneamente para lograr sus fines. Sin dudas, uno de los mayores desafíos es ese cambio de paradigma, evitando caer en la tentación de curvar a la fuerza un proceso concebido como lineal. El verdadero reto es, entonces, analizar qué producto o servicio se está ofreciendo realmente, y pensar desde cero cómo ofrecerlo, maximizando el valor y despojándose de la forma tradicional de hacerlo.

El ecodiseño es una de las estrategias básicas, ya que busca que se consideren los criterios ambientales desde la etapa de concepción del producto o servicio que se va a comercializar, teniendo en cuenta todas las etapas de su ciclo de vida: fabricación, distribución, consumo y post consumo.

Servicios de apoyo para la sostenibilidad ambiental

CIU ha sido pionera en el diseño y puesta en marcha de servicios que ayudan a las empresas a cumplir con normativa ambiental nacional, así como a incorporar buenas prácticas en sus procesos y productos que les permita aprovechar oportunidades de circularidad.

A continuación se presentan tres iniciativas de la institución representativa de la industria nacional que aportan al desarrollo sostenible de las empresas del sector.



Datos relevantes del Plan de Gestión de Envases.

Plan de Gestión de Envases

Uruguay es el primer país latinoamericano en contar con normativa sobre responsabilidad extendida del productor estableciéndose en el año 2004 la Ley N° 17.849, y posteriormente el Decreto 260/007 "Uso de envases no retornables". Antes de su reglamentación, las principales empresas que

serían alcanzadas por la normativa se contactaron con CIU para que la institución realizara la administración del Plan de Gestión de Envases. En este marco, CIU diseñó e implementó el Plan de Gestión de Envases (PGE), pionero a nivel nacional.

El PGE es fruto de una asociación público - privada, con convenios firmados entre el Ministerio de Ambiente, Ministerio de Desarrollo Social, intendencias de cada departamento donde se encuentra presente y CIU. Además en Montevideo participa la central sindical PIT-CNT, y en muchos de ellos la empresa cooperativa que da el servicio.

Su ejecución permite cumplir a los importadores y propietarios de marca de productos envasados en envases no retornables con la normativa vigente, recuperando y acondicionando los envases post consumo.

El Plan tiene un objetivo ambiental y se complementa con un componente de inclusión social, mediante la priorización de clasificadores informales en los puestos de trabajo que genera. Además, abarca acciones a nivel de sensibilización a la población, mediante el desarrollo de la aplicación *"Donde Reciclo"* (iniciativa de CEMPRE, cofinanciada por CIU), que permite ubicar geográficamente contenedores según el tipo de residuo que se quiera desechar.

Actualmente el PGE de CIU se encuentra en pleno funcionamiento en seis departamentos (Montevideo, Canelones, Rivera, Flores, Maldonado y Rocha). Ha generado empleos verdes y dignos, en un número cercano a los 250 personas a nivel nacional, siendo actualmente el mayor plan de gestión de envases, que brinda servicios a más de 2.250 empresas adheridas.

El Plan de Gestión de Envases ha generado empleos verdes y dignos para 250 personas. Es el mayor plan de gestión de envases del país que brinda servicios a más de 2.250 empresas.



Centros de Acopio del PGE - Maquinaria utilizada para las tareas de enfardado.



Centro de Acopio del Plan de Gestión de Envases en la ciudad de Trinidad - Cooperativa COREFLO - Espacio exterior de clasificación II.

La experiencia y capacidades generadas por la institución le permite proponerse nuevas metas, con foco en la mejora de los indicadores de recuperación de residuos, lo cual representará un cambio cualitativo y un nuevo paso en la transformación hacia una economía circular. En resumidas palabras, el Plan de Gestión de Envases representa un aporte socialmente responsable de la Cámara de Industrias del Uruguay.

Sitio de disposición final de residuos industriales

En 2015, CIU construyó la primera planta de disposición final de residuos industriales peligrosos para uso colectivo del país, abierta a todas las empresas que requieran este servicio.

El proyecto, declarado de interés nacional en 2013, es el resultado de un convenio firmado en el año 2009 entre el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, el Ministerio de Industria, Energía y Minería, la Intendencia de Montevideo y la Cámara de Industrias del Uruguay.

El sitio brinda solución al sector industrial nacional (público y privado), en particular a las empresas alcanzadas por el Decreto 182 del año 2013, que entre otras cosas establece categorías para los residuos (categoría I, o "peligrosidad alta y media" y II, o "peligrosidad baja"). De esta forma, se asegura el cumplimiento de la normativa nacional y reduce los efectos ambientales de los mismos, mediante su adecuado almacenamiento y tratamiento.

Si bien se trata de una tecnología de disposición final, las características del proyecto significaron un salto cualitativo para la industria nacional, ya que previo a su existencia, los residuos industriales categoría I no contaban con un destino ambientalmente viable. Además, el proceso de construcción y operación del Sitio ha permitido viabilizar otras alternativas de disminución y valorización de residuos, generando a su vez derrames hacia la oferta de servicios y disponibilidad de instrumentos, cada vez más relacionados con la economía circular.

CIU consideró que este servicio tan necesario, en un mercado relativamente pequeño como el uruguayo, debía ser prestado sin fines de lucro, a efectos de evitar condiciones cuasi monopólicas, con el consecuente perjuicio para el sector industrial y la sociedad en su conjunto.



Datos relevantes del Sitio de Disposición Final.



Sitio de disposición final de residuos sólidos industriales de CIU.



Plataforma Industrial

Con el apoyo de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE), CIU diseñó y puso en marcha el primer mercado virtual de residuos, subproductos, infraestructura y servicios de la industria. La Plataforma Industrial busca promover la reutilización, revalorización y reintroducción de materiales a la cadenas productivas de las empresas. De esta manera, realiza su contribución a los engranajes que mueven la economía circular.

Su construcción parte de las necesidades de las empresas que cuentan con residuos resultantes de su producción, el cual puede servir como materia prima para otra industria. Además, agrupa también ofertas y demandas de infraestructura (p.e.: plantas industriales, maquinaria, vehículos) y servicios disponibles brindados por gestores de residuos y empresas de logística.

El uso de la Plataforma es totalmente libre y gratuito. Es un bien público que ofrece a las empresas un valor agregado ya sea en sus procesos de gestión de residuos, racionalización de espacios y búsqueda de insumos, así como también en el ofrecimiento de servicios, como es el caso de los gestores de residuos y logística.

La herramienta tecnológica Plataforma Industrial promueve la cooperación interempresarial y la dinamización del mercado B2B industrial de gestión y revalorización de sus residuos y subproductos.



"Descubrir Plataforma Industrial fue una muy agradable noticia. Un lugar donde conectarnos entre empresarios de diferentes rubros, publicando ofertas o necesidades, genera una tormenta de ideas muy particular. Hacía años que buscábamos alternativas para los recortes de papel, era una pena que terminaran en la usina sin ningún reciclaje. Por suerte conectamos con interesados". **Testimonio de Patricia Rivara, Directora de Imprenta Matutina S.A.**

Reconvertirse y diversificarse: la clave para el crecimiento industrial



Entrevista a empresa socia de CIU, Bromyros by Kingspan Isoeste
Por: Lic. Cecilia Pérez. Dirección de Comunicación y Proyectos de CIU.

Las empresas industriales enfrentan desafíos tecnológicos y comerciales que requieren inversión para transformarlos en oportunidades de crecimiento. En esta nota se presentará el caso de una industria nacional, de origen familiar, que se adaptó a las cambiantes realidades del mercado, reconvirtiéndose y diversificando su producción. La empresa Bromyros S.A. es socia de CIU desde hace varias décadas. Su producción abarca desde insumos para la industria frigorífica hasta materiales para la construcción, brindando soluciones a distintos rubros de actividad en el mercado nacional y regional.

Bromyros S.A. nace en 1948 como industria metalúrgica fabricando calderas y radiadores, de la mano de dos alemanes: Bromberg y Rosell. Ante el aumento del costo de dicha energía, incorpora en el año 1958 la fabricación de materiales aislantes térmicos para el ahorro de energía creando su marca espumaplast®. Pionera en el país en el uso de poliestireno expandido (EPS), la marca se ha convertido en sinónimo de EPS en Uruguay.

En abril de 1970 la empresa pasó a manos de la familia Thomsen y siguió trabajando constantemente sobre la base de la innovación, manteniendo su liderazgo en aislaciones térmicas.

A lo largo de su trayectoria Bromyros ha incorporado nuevos sistemas constructivos como ser el isopanel® con más de 40 años en el mercado, destacándose por la calidad de sus productos, servicio y soporte técnico para la construcción.

La empresa ofrece al cliente un servicio que incluye la etapa inicial de sus proyectos, ayudando a seleccionar los materiales correctos para cada tipo de obra y brindando asesoramiento personalizado en la preventa y post venta. Cuenta también con equipos de montaje. Este servicio "llave en mano" incluye la planificación, ejecución y respaldo de una empresa con más de 2 millones de metros cuadrados de paneles instalados.

Cambios en la empresa

Recientemente Bromyros fue adquirida por la firma Kingspan Isoeste. Kingspan es una empresa irlandesa, pionera en tecnologías de aislamiento térmico de altas prestaciones, enfocadas en la eficiencia energética y brindar solucio-



Tania Thomsen, Gerente de Marketing de Bromyros S.A.



> ***La pandemia brindó "oportunidades de repensar como se venían haciendo las cosas e innovar en procedimientos y formas de trabajo"***
> Tania Thomsen, Gerente de Marketing de Bromyros S.A.

nes sostenibles para la construcción, que se asocia en 2017 con Isoeste, una empresa líder en Brasil de aislamiento térmico y sistemas constructivos.

"Hoy somos Bromyros by Kingspan Isoeste, una conjunción de empresas con un mismo perfil, que siempre priorizamos a nuestros clientes y colaboradores, trabajamos por la excelencia en calidad y ponemos al desarrollo tecnológico de productos como objetivo." declara Tania Thomsen, Gerente de Marketing de Bromyros S.A..

Haciendo frente al COVID-19 en la empresa

La pandemia y su consecuente confinamiento han delineado realidades y situaciones personales y laborales muy diversas.

Es importante mencionar que el sector de la construcción fue el primero en retomar sus actividades luego de la detección de los primeros casos de coronavirus en nuestro país, y luego de una licencia breve, trabajó continuamente con niveles de productividad similares a los registrados antes de la pandemia. Esto ayudo mucho a la empresa a mantener e incluso incrementar los niveles de actividad. La industria presenta dos ámbitos de trabajo diferentes: el administrativo y la planta. *"El administrativo permite el teletrabajo,*



Fábrica Bromyros S.A. año 1948.



Nueva planta industrial inaugurada en el año 2018.



esto nos generó oportunidades de repensar como se venían haciendo las cosas e innovar en procedimientos y formas de trabajo, generando rotación de personal y mitigando los riesgos. No así el sector industrial que implica la presencialidad", explica Thomsen.

> ***"La apuesta constante a nuevas tecnologías nos ha ayudado a sobrellevar de manera exitosa esta situación"***
> Tania Thomsen, Gerente de Marketing de Bromyros S.A.

Los desafíos y esfuerzos estaban puestos en el rápido desarrollo e implementación de protocolos para asegurar el bienestar de la gente en primer lugar y en segundo continuar las operaciones.

"En Bromyros somos aproximadamente 90 funcionarios de los cuales muchos cuentan con una vasta historia de más de 20 años en la empresa. La realidad es que el compromiso general de todas las personas nos ha ayudado a no tener que alterar el funcionamiento de la empresa" comenta.

Por suerte las nuevas tecnologías han permitido a muchos trabajar desde sus hogares, y seguir interrelacionándose entre sí, *"la apuesta constante a nuevas tecnologías nos ha ayudado a sobrellevar de manera exitosa esta situación"* subraya Thomsen.

La empresa de cara al futuro

En octubre del 2018 la empresa inauguró su segunda planta industrial en Canelones, con una línea de producción continua de paneles de última generación, que requirió una inversión de casi 13 millones de dólares.

Esta nueva tecnología que se instaló permite fabricar paneles de primera calidad internacional, con diseños industriales y arquitectónicos, incorporando un núcleo de PIR (Polisocianurato) con buen comportamiento ante el fuego.

"Apuntamos a crecer en el mercado, brindando una solución constructiva moderna, eficiente, sustentable, ventajosa desde todo su punto de vista, que da oportunidades a las empresas en mejorar su competitividad y a las personas en vivir en espacios con prestaciones adecuadas y eficientes a corto y largo plazo. Buscamos constantemente innovar y traer nuevas tecnologías aplicadas a la construcción, enfocados a la eficiencia energética y la sustentabilidad" destaca la Gerente de Marketing.

Acompañamiento cameral

Es importante destacar el rol activo que siempre ha tenido la empresa con la Cámara de Industrias del Uruguay. Ha participado en diversos ámbitos, desde las comisiones sectoriales hasta integrar la el Consejo Directivo. *"Siempre hemos tenido apoyo a nuestra industria, particularmente en el área de Comercio Exterior, tanto en la asistencia permanente en el régimen de origen, como apoyándonos en una gestión de mejora de competitividad ante autoridades nacionales"* destaca Tania Thomsen.

En estos momentos de pandemia, la empresa ve fundamental contar con el apoyo de instituciones como CIU para acompañarlos a sobrellevar la situación, *"es importante buscar espacios de colaboración entre las empresas para poder matizar el impacto de este tipo de situaciones que hoy nos tocan vivir en las empresas"*

El trabajo en conjunto en pos del fortalecimiento y crecimiento de las industrias nacionales, hace que los empresarios miren con buenos ojos la labor que como cámara se realiza en CIU, *"Debemos apostar a culturas innovadoras, que fomenten, apoyen e incentiven al empresario a tomar decisiones de esa índole."*

La certificación de competencias para una mejor gestión del talento humano en las empresas

Por Sr. Gerardo Garbarino. Director de Desarrollo Organizacional de CIU.



Las empresas encuentran una relación directa entre la modernización tecnológica y la preparación de los recursos humanos. La inversión en nuevas capacidades productivas no se basa exclusivamente en compra de equipamiento, también requiere personal calificado que acompañe las tendencias tecnológicas en la industria. En este tema, una herramienta valiosa para el sector es la certificación de competencias, como insumo para detectar brechas de formación en las personas que trabajan en las empresas, permitiendo generar planes de capacitación ajustados a cubrir esas necesidades identificadas.

"Si no hay preparación suficiente, se invierte en vano en maquinaria y nuevas tecnologías. La inversión reciente de la empresa en nuevas instalaciones y tecnologías hizo patente un problema en el manejo humano de estas tecnologías." Esta cita de un empresario industrial, relevada en un estudio realizado hace unos años[1], constituye una muestra de las necesidades de las empresas para innovar.

Desde la Cámara de Industrias del Uruguay se realizan acciones concretas en materia de formación de los recursos humanos de las empresas industriales, las cuales incluyen capacitaciones en todas las temáticas de la gestión empresarial y participación en espacios interinstitucionales para construir capacidades estructurales para el sector. Un ejemplo es el referente a la certificación por competencias, impulsada por la Comisión Uruguay Certifica.

Capacidades laborales certificadas

La certificación de competencias ocupacionales consiste en el reconocimiento público y formal de las capacidades laborales, así como de los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores. Se evalúan las competencias en base a perfiles elaborados por personas expertas en cada sector de actividad.

Ese reconocimiento se construye conjuntamente con los representantes de empresarios y trabajadores de cada sector, arribando a los "perfiles ocupacionales".

La importancia de la certificación de competencias es que reconoce capacidades y competencias, mejora las calificaciones de la fuerza de trabajo para que éstas puedan hacer frente a los desafíos del mercado laboral, ya sea permaneciendo o consiguiendo insertarse en éste. Y reporta beneficios no solo para estas personas sino también para las empresas y, por tanto, para la sociedad en su conjunto.

1 Fuente: Capacidades, necesidades y oportunidades de la industria uruguaya en tecnología e innovación - sectores alimentario, metalúrgico y plástico -. MIEM-UDELAR-CIU. 2012. Disponible en: http://www.ciu.com.uy/Diie/Index.html



La certificación de competencias para una mejor gestión del talento humano en las empresas

Paralelamente, facilita los procesos de reclutamiento de personal a partir de que los postulantes puedan incluir en sus Curriculum Vitae la certificación de sus competencias.

Uruguay Certifica

La Cámara de Industrias del Uruguay es parte de la Comisión Nacional de Certificación Ocupacional "Uruguay Certifica", creada en 2018 mediante el decreto 340/18[2].

Este espacio es un ejemplo concreto de instrumento público, diseñado bajo un modelo de diálogo social tripartito (Estado – empresas – trabajadores).

En ese ámbito interinstitucional en el que también participan el MTSS, INEFOP, CEPT/UTU, la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay y el PIT CNT, se inició un proceso de trabajo para potenciar la certificación de competencias como parte de la política pública.

El principal enfoque de esta política es reconocer los conocimientos adquiridos por las personas en el ámbito laboral (independientemente de dónde las hayan adquirido), como parte del camino de aprendizaje a lo largo de la vida.

Uruguay Certifica intenta ser una herramienta que promueve flexibilidad, movilidad y mayor calidad del talento humano de las empresas, a través del reconocimiento de las competencias de los individuos como parte de un conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que se adquieren a partir de múltiples formas de aprendizaje.

Uruguay Certifica es una contribución a las empresas para una mejor gestión humana, permitiendo que las personas conozcan qué se espera de su desempeño y que además, los sectores de actividad identifiquen cuáles son las capacidades a valorar, reconocer y desarrollar.

Desde CIU promovemos la certificación de competencias en la vida laboral, en el entendido que hacerlo genera oportunidades para trabajadores, empresas y país.

> ***"La expectativa es que la certificación de competencias ocupacionales se convierta en una herramienta que promueva mayor calidad, flexibilidad, movilidad, accediendo al reconocimiento de competencias, como conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes, adquiridas a través de múltiples vías de aprendizaje".*** *Lic. Silvia García Velasco. Gerente Área de Empleo de INEFOP.*

2 Disponible en: https://www.impo.com.uy/bases/decretos/340-2018/6

Soluciones en transformación de energía eléctrica

PARTILUZ S.A. empresa uruguaya que fabrica transformadores eléctricos de potencia desde su fundación el año 2000, aportando ingeniería y producción nacional cumpliendo con estándares de calidad internacionales de reconocimiento mundial.

Su misión empresarial proporciona soluciones en transformación de energía para todos los segmentos del mercado en América Latina, pudiendo satisfacer cualquier necesidad del Cliente con excelencia operativa.

El mercado objetivo de PARTILUZ incluye una gama de productos que alcanza a un amplio espectro de aplicaciones con proyección a los siguientes sectores:

- **Industrial** (frigoríficos, farmacéuticas, industria química, sector lechero, sector arrocero, sector forestal, etc.)
- **Comercial** (hospitales, bancos, supermercados, shoppings, edificios corporativos, etc.)
- **Renovables** - Generación distribuida. Plantas de generación renovables de origen solar y eólica.
- **Redes eléctricas.** Estaciones y subestaciones de transformación para las áreas de Trasmisión y Distribución de las empresas eléctricas. Es el caso de UTE en Uruguay.

La producción está dirigida a sectores que abarcan 4 tipos de productos principales:

Tipo 1: Distribución - Transformadores de tipo distribución (llenado integral), tensiones en el rango desde clases 6.3 kV hasta 31.5kV y de potencias desde 100kVA hasta 7.500kVA:

Tipo 2: Potencia - Transformadores de potencia (cuba rígida, tanque expansión), tensiones hasta clase 72.5kV, hasta 40.000kVA.

Tipo 3: Centros de transformación. Solución integrada tipo "plug&play" para generadores solares y eólicos, que abarca toda la gama de tensiones y potencia anteriores.

Tipo 4: Transformadores especiales. Como ejemplo: transformadores de puesta a tierra, con sistema autoprotegido, etc.






Datos de contacto:
Página web: www.partiluz.com.uy
Email: Ventas@partiluz.com.uy






ESPACIO CONTRATADO

GIANNA CONTIN - DIRECTORA DE ***GIANNI***

Moviendo el agua, respaldando a la industria

Gianni celebró un nuevo hito en su historia: la inauguración de una megaplanta que centraliza todos sus servicios y productos, y que tras una inversión de 8 millones de dólares les permitirá desarrollar e innovar nuevas soluciones para continuar moviendo la industria, tal como lo hace desde 58 años.

El agua lo es todo. Sin ella, no es posible la vida. El agua nutre a las sociedades. Los primeros pueblos se asentaban alrededor de cursos de ríos y arroyos para asegurar sus alimentos, su transporte y sus conexiones. En otras palabras, para asegurar su continuidad. Es que el agua es también fuente de desarrollo y, para las industrias, esto es esencial. Moverla es también parte de ese proceso de crecimiento. Uno necesita innovar, investigar, estar en la ola. Es por eso que podría decirse que Gianni es fiel a su eslogan: desde sus inicios movieron el agua, permitiendo a las industrias cumplir sus objetivos y crecer, al campo potenciar el agro y la ganadería, y a las personas disfrutar del máximo confort de sus hogares.

Desde su nacimiento, algo marcaba que Gianni iba a dejar huella en la industria -se inauguró en la ciudad de Pando en 1963, en ese momento, denominada como Ciudad Industrial- y que el afán de buscar siempre una solución a sus clientes resultaría en muy buenos frutos.
Gianni Contin llegó desde Italia a Uruguay en el año 1956 para trabajar en una empresa relacionada al mundo hidráulico, que posteriormente cerró. Motivado por su espíritu emprendedor y creativo, y sus conocimientos, en el año 1963 abrió las puertas de su primer local. En ese entonces, era una suerte de ferretería donde se podía encontrar de todo un poco. A esto se le agregaban las bombas que fabricaba el propio Gianni en un pequeño taller que montó debajo de su hogar. La generación de un stock permanente fue una de las estrategias que implementó.

Más adelante abrió su primera casa en Montevideo, a la que le siguieron dos más, dentro de ellas, el icónico local sobre la esquina de Uruguayana y Capurro. Hoy la empresa estrena su megaproyecto ubicado en una zona altamente estratégica como lo es el corredor industrial y logístico sobre la ruta 101.

El punto elegido fue el resultado de una investigación de su público objetivo. Por un lado, los consumidores de productos para el hogar residen en la zona más costera de Canelones y Montevideo, y los del agro, que llegan desde varios puntos del país,



pueden llegar fácilmente a la planta a través de los empalmes cercanos con las principales rutas nacionales. Para las industrias, la zona tiene un significado menor, ya que generalmente son los expertos de Gianni quienes visitan a sus clientes. Sin embargo, la inauguración de esta planta ofrece una potencial oportunidad de crecimiento para las industrias, ya que el amplio local incorpora más facilidades a la hora de trabajo y de creación de soluciones a través de sus ingenieros. Además, les permite crear un nuevo proyecto industrial del que pronto habrán novedades, adelantó en entrevista Gianna Contin, directora de Gianni.
La nueva edificación tiene una dimensión de unos 20 mil metros cuadrados construidos, y hace foco en la comodidad y tranquilidad



para los clientes. En ella se nuclearon todas las partes de la empresa. Tras una inversión de ocho millones de dólares Uruguayana cerró sus puertas para dar paso a una nueva etapa de Gianni.

Moviendo la industria

El agua –así como también otros líquidos- es uno de los principales insumos de la industria. Está presente antes, durante y después de la producción. En todos estos pasos también lo está Gianni. Contin hizo referencia a la gran variedad de productos que poseen y a la actitud de solucionar problemas. Es que sus clientes industriales buscan soluciones precisas, ante las cuales la empresa brinda respuestas en base a su investigación e innovación. En este sentido, la directora de la compañía comentó: "A lo largo de todos estos años fuimos completando el stock de todas las líneas a través de la asistencia a ferias internacionales y a investigación gracias a Internet, lo que nos permite reducir muchísimo los tiempos". Además, hizo mención al equipo técnico con el que cuentan, integrado por especialistas de diversas áreas, dentro de los que resalta Milton, un "ingeniero sin título" querido por muchos jefes de mantenimiento de las industrias, que desde hace 45 años acompaña a la empresa aportando soluciones innovadoras en el día a día.

El respaldo es fundamental para las industrias que no pueden parar su producción. "Si uno trae un producto, siempre tiene que traer su repuesto y brindar el servicio técnico", señaló Contin. Esa ha sido una de las premisas de su padre sobre la cual la empresa se ha desarrollado logrando ser hoy una referente en el sector. "Sabemos que toda la industria tiene la tranquilidad de saber que el respaldo es acá", agregó.

Además, Gianni ha incursionado en la creación de su propia marca. Hoy ya cuentan con más de 200 productos personalizados que cuentan con la garantía y el respaldo que caracteriza a la empresa. "El mundo cambia rápidamente y los proveedores también, pero nosotros tenemos que mantenernos y continuar siendo líderes en el sector como una marca seria", manifestó.

Igualmente, la eficiencia en el consumo de energía es hoy una de las preocupaciones de la industria. Las exigencias en este sentido han aumentado en el último tiempo y ante ello Gianni respondió incorporando productos que dan automatismo, eficiencia energética y mejoran la calidad del agua para reducir al máximo posible la contaminación ambiental.

Una gran familia

La herencia italiana de la familia es innegable. Si bien Gianni Contin está retirado, siempre se lo encuentra en la empresa, asesorando, aconsejando e incluso cocinando en el ahora gran comedor de 300 metros cuadrados equipado con todas las comodidades. Al mediodía, almuerza junto a sus hijos y nietos que hoy integran el directorio. No todos los integrantes de la familia trabajan en la empresa, hay quienes han optado por otro camino, alentados por el propio Gianni, que tuvo la visión de que cada uno trabaja mejor si lo hace en donde le gusta.

Esa ha sido además la filosofía de la empresa con sus empleados, quienes también conforman parte de esa familia, a palabras de la hoy directora. Es por ello que en el desarrollo de la planta se han contemplado las necesidades de los trabajadores, que en su amplia mayoría acompañan a la empresa desde hace varios años. La rotación, en términos generales, es muy poca, advirtió, y eso es uno de los valores que los enorgullece. "Tenemos un plantel de gente que nos acompaña hace muchísimos años, que está comprometido y tratamos de darle siempre lo mejor porque ellos son parte de estos logros", resumió.

Clientes que respaldan

La planta se inauguró en octubre de 2020, cuando el país vivía un escenario totalmente distinto al imaginado durante la proyección del proyecto. Aun así, y en plena zafra de trabajo –primavera/verano- Gianni decidió dar el paso y aventurarse. "Se trató de un desafío porque toda la planificación fue realizada con la convicción de que el público nos iba a acompañar, y para nuestro beneplácito así fue", recordó Contin. A las ocho de la mañana del primer día en que la flamante planta abrió sus puertas varios eran los autos que aguardaban para ingresar. "Queremos que el cliente se pueda ir con todo lo que necesita y de forma cómoda. Estamos trabajando continuamente en bajar los tiempos, dar el mejor servicio y solucionar los problemas de nuestros clientes", señaló la directora.

FAMILIA TRAVERSA

2017
Inauguración de la planta para elaboración de vinos espumosos por método Charmat

2018
Aumenta la capacidad en tanques de acero inoxidable en 2.5 millones de litros

2020
Se procesaron 15 millones de kilos de uva

En 2020 crecimiento de 60% del valor exportado. **Primer exportador de vinos de Uruguay en volumen. Mercados: Brasil, Rusia, Polonia, Bielorrusia, Japón, Estados Unidos, México, Reino Unido, Holanda y Paraguay**



Bodega:

Las uvas son procesadas con maquinaria e instalaciones de última generación, y los vinos son elaborados con la más alta tecnología enológica. Con una capacidad de almacenamiento para 11 millones de litros, nuestra bodega es la de mayor producción en Uruguay
y cuenta con tecnología avanzada y gran capacidad en depósitos de acero inoxidable para la fermentación a temperatura controlada.

También disponemos de una planta de elaboración de vinos espumosos naturales por método Charmat.

El laboratorio también está equipado con instrumentos de ultima tecnología, que permiten tener un control estricto del vino durante las diferentes etapas de elaboración.

La sala de barricas, donde se crían los vinos en condiciones óptimas, albera unas 300 barricas de roble francés y americano.







Historia de Familia:

Fue en 1904 que Carlos Domingo Traversa llegó al Uruguay junto a sus padres. Hijo de inmigrantes italianos, en su juventud fue peón rural en granjas de viñedos, y en 1937 junto a su esposa, María Josefa Salort, compró 5 hectáreas de campo en una zona de óptimas condiciones para cultivo de la vid en el departamento de Montevideo.

Es en 1956 que funda la bodega junto a sus hijos, Dante, Luis y Armando, quienes hoy con sus nietos, tienen el gran orgullo de continuar con su sueño.

Cada nueva plantación y el mantenimiento de las existentes, la elaboración, el envasado y la distribución del vino, el marketing y la atención al cliente, siempre está supervisado por un integrante de la familia.

Así somos, así nos esforzamos por la calidad, y éste es el resultado de nuestro trabajo.

Sustentabilidad:

Estamos continuamente avanzando para ser una bodega amigable con el medio ambiente y sustentable en nuestros métodos de producción. Desde el año 2014 nuestra bodega cuanta con paneles fotovoltaicos para la generación de energía de fuente renovable.
Como parte de nuestra política de sustentabilidad, elaboramos compost a partir de orujo producido en la vendimia. Su posterior uso en el viñedo nos permite minimizar el uso de fertilizantes inorgánicos. Para disminuir los problemas de erosión y pérdidas de nutrientes, así como de incrementar la presencia de insectos y otros organismos benéficos, la totalidad de nuestra superficie de viñedos es mantenida con cubierta vegetal natural y especies plantadas entre hileras. A partir de este año nos integramos al Programa de Producción Integrada Vitícola, liderada por el INAVI y el INIA y que a partir de la cosecha 2022 contará con la Certificación en Viticultura Sustentable.



Calidad y cobertura asegurada

Desde hace más de 50 años, Eduardo A Benech SA brinda servicios de aire acondicionado, de la marca estadounidense Trane, para grandes superficies, cuenta con más de 24 fábricas en todo el mundo y está posicionada entre los primeros lugares del rubro. EBSA brinda un servicio de calidad, basado en el mantenimiento preventivo, que busca asegurar que el cliente tenga sus equipos siempre operativos, y no vea afectada su actividad.



GABRIEL VANELLI

¿Cómo surgió y se fue desarrollando la empresa?
Eduardo A Benech SA surgió en el año 1968. Eduardo Benech padre, el fundador, fue un visionario que viajó a EEUU, a Trane, a plantear que quería tener la representación de los equipos Trane en Uruguay. Ese fue el comienzo, junto con él quedaron sus dos hijos, Carlos y Eduardo, al frente de la empresa. Yo ingresé en el año 1993, cuando se estaba construyendo Portones Shopping, y conocí a Carlos y Eduardo, su padre ya había fallecido en ese entonces. En el momento que yo entre ya era una empresa que vendía equipamientos y servicios para las grandes superficies: shoppings, industria farmacéutica, industria alimenticia, laboratorios y hoteles. La experiencia que fuí adquiriendo en esos años respecto a todo tipo de equipamientos y obras, con las diferentes variantes que puede haber, fue muy importante. En el 2004 la empresa estaba atravesando problemas financieros y Carlos Benech decide prescindir de mis servicios. Ese mismo año abrí la empresa que lleva mi nombre: Gabriel Vanelli. Desde ese entonces, desarrolle esa empresa y aún hoy sigue operativa. Luego, en el año 2017 surgió la oportunidad de comprar Eduardo A Benech SA, y comience nuevamente a ejecutar obras con la marca Trane.

¿Cuáles son los principales destinatarios de los servicios que desarrollan y cámo es su posicionamiento en el mercado?
Los destinatarios principales son los laboratorios, toda la cadena de supermercados, hoteles, entre otros. También tenemos en la línea de producción, en zona franca, trabajamos para Pepsico. Atendemos al CASMU en toda su estructura hospitalaria, y trabajamos con los shoppings, pero esto último, más vinculado a la otra empresa, Gabriel Vanelli.

¿Cuáles son las consignas principales que asumen para con los clientes?
Lo fundamental es que el cliente nos contrata para hacer un mantenimiento preventivo. Nosotros tenemos como consigna evitar por todos los medios que al cliente se le rompa el equipo, y

TRANE®

ESPACIO CONTRATADO

que pase a ser un mantenimiento correctivo. Dentro del desarrollo de los mantenimientos, hay una serie de procedimientos que se aplican para lograr que no se rompan los equipos. A veces es muy difícil, porque lo equipos tienen sus años, y un de montón de dificultades, que llevan a que el equipo se rompa, y ahí aplicaría el mantenimiento correctivo. Pero nuestro compromiso con el cliente es cuidarle al máximo los equipos, evitar que se rompan, y evitar que se corte el servicio. Evitar que se corte la cadena de frío, se trate de un shopping, o de una central de frío. Es muy importante para nosotros asegurar que el equipo este siempre operativo. También brindamos servicios, para clientes que así lo requieren, que implican una cobertura los 365 días del año y las 24 hs. del día. Sobre todo, centros de cómputos, laboratorios y polos logísticos, donde se guardan medicamentos.

¿Cómo los ha afectado la pandemia y como se han posicionado frente a esta?
En el comienzo era todo una incógnita, nadie sabía cuánto y en dónde iba a afectar. Si bien nos vimos beneficiados por la diversidad de nuestros clientes, nos afectó aproximadamente en un 25%. Porque cayeron los shopping, cayeron los hoteles, cayeron las agencias de turismo. Pero estábamos muy fuertes en las cadenas de supermercados, en los laboratorios y muy fuertes en la industria. Entonces, eso fue el sostén para tratar de mantener el equilibrio. Evidentemente frente a este virus nuevo no hay un producto que diga, si hago esto, lo neutralizo. Si tuvimos reuniones con Trane, y a lo que se apuntó fue a una gran limpieza, una gran desinfección, y a intentar, con todos los clientes que se pudiera, diluir, inyectar mucho aire desde el exterior. La mayoría de los equipos tienen la posibilidad del tomar aire desde el exterior, el ideal es 100% del aire exterior, y extraer el 100% del aire contaminado. Aumentar el proceso de filtrado para tener un aire mucho más limpio y más puro. Eso no quita que igual se pueda enfermar alguna persona, pero trabajando de esa forma, al menos entre todos los clientes que tenemos, en ninguno se ha detectado que hayan tenido un caso de Covid 19. Siempre guiándonos por Trane, por el Ministerio de Salud Pública, y por todo lo que uno va leyendo, fuimos instrumentando una fuerte limpieza y desinfección, y reacomodando los equipos en la medida de lo posible, para que tomaran más aire exterior.



¿Qué proyectos tienen a corto y mediano plazo?
La idea es incrementar el stock de repuestos de los equipos Trane, no solo para hacer frente a nuestros clientes, sino también para poder asistir a otros, que tengan equipos Trane, y que por alguna circunstancia tienen otra cobertura. Incrementar esa capacidad de repuestos en stock y a su vez adquirir un polo logístico propio. Hoy por hoy estamos pagando un polo logístico para los equipos que llegan de importación, se guardan y después se le entregan al cliente cuando llega el momento de realizar la obra o cuando tiene que entrar el equipo a obra. A futuro la idea es tener un polo logístico propio para tener una buena capacidad de stock de equipamientos y repuestos.

¿Cómo ven la situación de la industria a nivel país, que desafíos tiene?
Yo la veo bien. Hay diferentes tipos de proyectos. Todo lo que es la parte de construcción de edificios, cada vez más está llevando más equipamiento de aire acondicionado. En la industria cada vez más apuntan a la eficiencia energética a y a tener equipos que tengan la posibilidad de trabajar con mayor cantidad de aire exterior. Apuntan a la calidad de aire en el interior, ya sea para proceso, para la industria farmacéutica o para oficinas. Como consigna es la eficiencia energética y la calidad del aire. En nuestro ramo los proyectos han ido saliendo y no hemos parado de trabajar.

¿Qué tan importante es la eficiencia energética en los equipos que suministran?
Está muy vinculado a un aspecto muy importante que son los sistemas de control. Desde hace años, Trane viene desarrollando el sistema de control para los equipos, se trate de instalaciones pre-existentes o para equipos nuevos. Con el sistema de control tenemos la posibilidad, tanto nosotros como el propietario, de acceder a la información desde un celular. Poder ver la calidad del aire, dentro de su planta o su industria ver la cantidad de monóxido de carbono. Se puede saber la cantidad de aire exterior que está ingresando, la cantidad de aire interior que se está extrayendo, ver la temperatura y la humedad. Tenemos la posibilidad de controlar temperatura, humedad y calidad del aire. El sistema de control de Trane está muy fuerte desde hace años y ayuda muchísimo a la eficiencia energética. El sistema de control juega un papel muy importante para lograr la eficiencia energética, más allá de que los propios equipos ya tengan una eficiencia muy elevada.

¿Qué proyecciones tienen respecto a expandirse hacia exterior?
Queremos afirmarnos primero en lo local y que Trane vuelva a posicionarse en los primeros lugares de la plaza. A futuro, después de que esté bien fuerte en el medio local, si surge la posibilidad de hacer proyectos en el exterior por supuesto que estamos abiertos a desarrollarlos.

ENTREVISTA CON **SEBASTIÁN VILLAR**, GERENTE GENERAL DE TECNOBLEN S.A.

Una apuesta a la calidad

Desde hace 23 años en el rubro, se especializa en la producción y comercialización de subproductos ovinos y bovinos para la industria farmacéutica y comestibles, con un proyecto en desarrollo en elaboración de Pet Food.

¿Cómo surgió, se desarrolló y cuál es su posicionamiento actual?
TECNOBLEN S.A. es una empresa con base familiar, mi padre, José María, comenzó a sus 29 años y llego a ser parte del conocido "Cater Group", el cual integraban tres frigoríficos en su momento (1997 al 2008). En 2008, la empresa se fusiona con un grupo de capital italiano, bajando sus actividades y participaciones en la industria.

Con inicios con la tripa bovina y ovina, llego a tener 250 personas en forma directa y presencia en Costa Rica, Brasil y Chile. En 2008 se produce un quiebre, la empresa se vendió, salvo la firma, y se traspasó todo el personal. En ese momento tuvimos que reconstruir la empresa, quedando 3 personas: un tío, mi madre y yo. Siempre ligados a la industria, fuimos encontrando otros productos, mercados y oportunidades.

Con una mirada retrospectiva quince años atrás, Europa era el principal mercado para ciertos productos, pero hoy en día, con la aparición fuerte de Asía, (particularmente China) tomo un lugar de igual o mayor importancia. La diversificación de mercados, exige una amplitud mayor para ofrecer un mismo producto con distintas presentaciones o procesos. Esto llevo a uno ir dándole valor agregado a los productos, intentando avanzar en los nichos de mercados de mayor alcance.

¿Cómo se trabajan las distintas líneas de negocios? Subproductos ovinos y bovinos para comestibles, industria farmacéutica y petfood.
Dentro de la línea farmacéutica, buscamos vínculo con empresas grandes de mayores exigencias tanto en lo comercial como técnico. Controles en los procesos, análisis de calidad, certificados, entre otros son necesarios para competir en este rubro.
La línea de comestibles es la más conocida a nivel general dentro de la industria. La carne, como producto de referencia (siendo este el más exigente y de mejor representación para Uruguay), los subproductos, vísceras y menudencias entran en un segundo plano, dentro de esta industria tan grande y amplia, pero no así menos exigentes a la hora de competir y comercializar.

Tenemos gente que dedica por completo a productos farmacéuticos, otra parte del personal trabaja en los comestibles y luego una base en común que cumple funciones varias dando de apoyo a las distintas áreas. En 2018 presentamos un proyecto para la línea Pet Food, la cual está en etapa final. Para diciembre se esperan ampliar las instalaciones actuales. La línea Pet Food



SEBASTIÁN VILLAR





apunta a los juguetes caninos masticables, que se producen a partir de productos de origen animal. Esta línea tiene como destinos principales los Estados Unidos y Canda. En el caso de los farmacéuticos los destinos son Europa, China, Nueva Zelanda, Sud África y Vietnam. En el caso de los comestibles, los mercados ya son en mayor cantidad y variabilidad.

¿Cómo trabajan el valor agregado en sus productos?

No dejamos de hacer materias primas, entonces la diferenciación con respecto a otros competidores internacionales son varios. A nivel mundial Uruguay es muy reconocido sanitariamente, los certificados tienen credibilidad y somos un país serio. Sin olvidar el valor del 100% de trazabilidad animal. Por eso accedemos a mercados como Corea del Sur y Japón como ejemplos de mayor exigencia sanitaria. Después, puntualmente si vamos a la calidad, nuestro objetivo es tratar de llegar a esos mercados en los que menos competidores hay, pero que son más exigentes. Una vez logrado, se busca ser regular (programas de suministro), tener un post venta ante cualquier situación inoportuna ya se de calidad como ajeno a uno, brindar seguridades en lo que a calidad refiere y por supuesto competitividad (relación calidad y precio, básico pero siempre presente).

Tecnoblen apuntar a estos mercados y ser competitivo, requiere constantemente invertir, buscar hacer excelente las cosas, asumir costos mayores y sobre todo tener buenos equipos de trabajo (capacitados y motivados).

Contamos con un laboratorio certificado y equipado para los análisis exigentes por los clientes locales e internacionales. Tres personas especializadas que siempre, ante cada carga o cada envío, hay un control, un CoA (Certificate of Analysis) por Lote, dado si llega a haber un problema se puede hacer con recall, para ver de dónde salió, que día se produjo, como rastrearlo enteramente y eso tiene mucho valor en algunos mercados.

¿Cómo asumen como empresa esta etapa de la pandemia?

En todos los rubros, de alguna manera mayor o menor, se han visto afectados. Nosotros tenemos una línea de comestibles para el mercado interno, que son las achuras (choto, chinchulín, tripa gorda) y se vio afectada. La principal razón fueron que las parrillas y los restaurantes pararon, así como el ingreso de turismo o actividades recreativas (comidas, eventos, etc.). Hay una pequeña recuperación, pero no es igual al año pasado. Realmente la actividad está más baja. En los comestibles para el exterior no se sintió tanto, se mantuvieron y para la farmacéutica hubo algunos que si bajaron y otros que se mantuvieron o incluso incrementaron. En resumen, fue un año en el que sí bien vamos a bajar la facturación en aproximadamente un 20%, vemos una maduración en líneas de negocio que son importante para la empresa y proyectos que se retomaron nuevamente. En números fríos, tendremos una baja, en un analizar mayor, continuamos una expansión de productos, mercados y proyectos nuevos que estamos afrontando.

¿Qué desarrollos, apuestas o inversiones están realizando?

Compramos una participación en una empresa localizada en Chile y Colombia,



ambos mercados muy interesantes que tienen características distintas uno con el otro, pero se complementan perfecto con Uruguay. A su vez, este año, se concreto la compra de una planta abasto para nuestra línea de mercado interno que venimos hace 5 años desarrollando y continuamos ampliando la planta ubicada en Las Piedras, Canelones. Una vez que comenzó la pandemia, lamentablemente muchos de estos proyectos se enlentecieron, pero nunca se detuvieron. Existen 2 proyecto mas en la empresa, pero a desarrollar entre 2022/2025.

¿Cómo se visualizan en una etapa post-pandemia?

Seguramente habrá un dinamismo mayor en el mercado internacional, a medida que el virus se vaya pudiendo controlar paulatinamente, el mundo también volverá a ritmo anteriores. Considero que es todo positivo lo que puede venir. En lo que respecta a Tecnoblen S.A., continuar con nuestros proyectos de hoy día, finalizar los de mediano y largo plazo y aumentar la actividad en Chile y Colombia.

¿Cómo visibiliza la industria a mediano plazo para poder crecer?

La industria frigorífica probablemente le augure buenos años por venir. Hay políticas nacionales estimulando las inversiones, contratación de personal, contrarrestando lo que la pandemia ha afectado. El país está ganando competitividad y un mejor clima laboral que eran muy necesarios.

FNC continúa sumando esfuerzos para impulsar el desarrollo del país

La compañía lleva adelante iniciativas para enfrentar los desafíos que se presentan, sin perder la cercanía con los comerciantes y consumidores que la eligen desde hace más de 154 años.



BENJAMÍN MOUNTFORD

En un año por demás vertiginoso, dominado por circunstancias que han puesto a prueba a los diferentes sectores de la industria uruguaya, Fábricas Nacionales de Cerveza (FNC) logró adaptar rápidamente sus prioridades a las necesidades que se presentaron, especialmente tras la declaración de la emergencia nacional por la pandemia del coronavirus (COVID-19).

Para el gerente general de la compañía, Benjamín Mountford, el 2020 ha sido hasta ahora "un año de muchos aprendizajes para todos, en el que se vio el compromiso por parte de los empleados y los equipos de FNC".

Según explicó "la compleja situación económica generada por la pandemia provocó una significativa disminución en la venta de bebidas y llevó a la necesidad de reinventarse, creando una estrategia de trabajo que mantuviera

FNC Fábricas Nacionales de Cerveza

ESPACIO CONTRATADO



La empresa elaboró un plan de acción basado en cuidar la salud de sus colaboradores y en tres pilares fundamentales: la importancia de mantener la cadena de valor activa; la intención de conservar los puestos de trabajo y la solidaridad.

Según mencionó Mountford, la principal preocupación de la empresa en la actualidad está vinculada con la competitividad, "que ya se encuentra erosionada desde hace varios y años y ahora se ve aún más amenazada por la difícil situación que están atravesando los países vecinos".

a la compañía cerca del comerciante y del consumidor, que durante la crisis han tenido otras prioridades".

En ese sentido, la empresa elaboró un plan de acción basado en cuidar la salud de sus colaboradores y en tres pilares fundamentales: la importancia de mantener la cadena de valor activa; la intención de conservar los puestos de trabajo; y la solidaridad.

Sobre este último, Mountford destacó varias iniciativas enfocadas a "aportar un granito de arena" para ayudar a las personas más afectadas de la sociedad, como la segunda edición de "Sabores de Olla". A través de este proyecto, integrantes del equipo de Cerveza Patricia y voluntarios de FNC elaboraron y acercaron un plato de comida a miles de familias de contextos vulnerables.

Paralelamente, las dificultades propias del contexto actual obligaron a intensificar el trabajo de cada sector de la compañía, con el objetivo de no cortar la cadena de valor y, al mismo tiempo, preservar las fuentes laborales, considerando que FNC emplea a más de 1.000 colaboradores en forma directa, a 6.500 personas de manera indirecta y cuenta con unos 1.000 proveedores.

"Con un escenario verdaderamente complejo, porque la gente sale menos y muchos comercios del rubro gastronómico han cerrado o trabajan con un aforo limitado de comensales, la demanda de bebidas ha bajado. Si bien la recuperación económica se está evidenciando lentamente, el verano será otro gran desafío por la prohibición de ingreso de turistas extranjeros al país. Estamos frente a un momento clave para la categoría de cervezas, con un contexto que nos exige replantearnos la forma de conectar con las personas, evitando los tradicionales eventos de verano. Vamos a estar impulsando el turismo local, el respeto de las medidas sanitarias y el cuidado de las personas. Asimismo, vamos a seguir apostando a la solidaridad y el fortalecimiento de toda la cadena de valor", señaló el gerente general.

En este contexto, a su vez, FNC buscó alternativas para que la crisis se transformara en una oportunidad de fortalecimiento para sus clientes, a través del lanzamiento de microcréditos para que los pequeños comerciantes tuvieran la posibilidad de abastecerse con los productos de la compañía, pudiendo postergar su pago por algunos meses.

Según mencionó Mountford, la principal preocupación de la empresa en la actualidad está vinculada con la competitividad, "que ya se encuentra erosionada desde hace varios y años y ahora se ve aún más amenazada por la difícil situación que están atravesando los países vecinos".

"En ese sentido pensamos trabajar siempre intentando sacarle el máximo provecho a los recursos a través de la innovación. Sin embargo, en este momento también es primordial llevar adelante un trabajo en conjunto con el gobierno para ver qué medidas y qué planes podemos tener en pos de cuidar la industria nacional", expresó.

75 años de generar soluciones de eficiencia y sustentabilidad para la industria uruguaya



En un año de pandemia y en un mundo con nuevos retos, Linde celebró 75 años en Uruguay como la mayor empresa de gases industriales y medicinales del país, asegurando la continuidad de su suministro a las principales industrias, de diversos sectores. Ante ello, pone la mirada en el futuro y se prepara para nuevos desafíos con una premisa clara: ser más eficiente en los procesos, más responsable con el medio ambiente y más rápida en la respuesta.

Un planeta más productivo. Esa es la misión que desde hace 75 años guía a Linde en Uruguay. La compañía, que provee al país de gases industriales y medicinales, mueve la industria y la vida de los uruguayos. Ha sido largo el camino recorrido por la firma, durante el cual generó y genera soluciones para clientes de todos los segmentos de la actividad nacional. Sus empresas predecesoras, AGA S.A. y PRAXAIR, tuvieron la gran responsabilidad de escoltar el desarrollo productivo del Uruguay, acompañando el avance tecnológico en el suministro de gases, equipos y servicios del área medicinal.

Es que tanto el país como el mundo, a lo largo de los últimos 75 años, han sufrido cambios de importancia que dispusieron nuevos retos. Frente a estos, Linde supo adaptarse y evolucionar. Fue en pro de ello que buscó ser cada día más eficiente en sus procesos, más responsable con el medio ambiente y más rápida en su respuesta. Al respecto, Víctor Sánchez, Gerente General de Linde, reconoció: "Esto nos ha llevado a ser la mayor empresa de gases industriales y medicinales de Uruguay, reconocida por sus clientes por la calidad y la confiabilidad de su suministro".

En tanto, su misión de colaborar con un mundo más verde de forma eficiente los llevó al desarrollo de acciones destinadas a la protección ambiental que fueron reconocidas, como el Certificado de Eficiencia Energética otorgado por el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM). Convencida de que la protección



del medio ambiente requiere acciones concretas, la compañía integra el Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente de Asiqur, para lo cual mantiene las certificaciones ambientales por ISO 14.000 en todas sus plantas.

Pero eso no es todo. Linde también contribuye a la sustentabilidad de los procesos de sus clientes, ofreciendo tecnología y servicios que redundan en la disminución y control de sus emisiones. "Con estas acciones cumplimos con nuestra misión de hacer un planeta más productivo", expresó Sánchez.

A LA ALTURA DEL DESAFÍO

Como es sabido, el 2020 no ha sido un año fácil para ninguna industria en ninguna parte del mundo. Pese a eso, y gracias al compromiso y dedicación de los funcionarios de Linde, se lograron mantener las operaciones con toda la capacidad, cumpliendo estrictos protocolos.

Las principales industrias del sector de alimentos y bebidas, petroquímica, celulosa, metalmecánica y metalúrgica utilizan los productos de Linde. Ante la pandemia, la compañía aseguró la continuidad de suministro en las condiciones de calidad que cada una exige.

En el área medicinal, durante el 2020, Linde incrementó sus inversiones en equipos, aumentando el stock de oxígeno líquido medicinal y adecuando su sucursal de Tacuarembó para el llenado de gases medicinales. De esta manera, junto con las estaciones de llenado de Montevideo y Mercedes, se conformó una fuerte red para afrontar las posibles necesidades derivadas de la pandemia de Covid-19.

En su nuevo aniversario en Uruguay, Linde reforzó el compromiso con los valores de la compañía. La seguridad en primer lugar, la integridad en los negocios, la responsabilidad, la inclusión y la diversidad, y el compromiso con la comunidad donde actúa, han caracterizado su proceder y son la base no sólo de la sustentabilidad de la empresa, sino también la garantía para sus clientes.



La compañía integra el Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente de Asiqur, para lo cual mantiene las certificaciones ambientales por ISO 14.000 en todas sus plantas.



En febrero de este año, se finalizó la renovación total de su Planta Productiva en Montevideo, donde se realiza el envasado de cilindros de alta presión. Esta modernización aporta eficiencia productiva y mayor seguridad de proceso.

Una apuesta por la formación

Durante 2020 Linde realizó el relanzamiento del Centro de Formación Profesional en Soldadura (CFPS), la más prestigiosa escuela del país. Durante el mismo, reformuló el alcance de los cursos –adaptándolos a las nuevas tendencias y necesidades del mercado- y ofreciendo certificación de procedimientos de soldadura y soldadores. El CFPS funciona en el mismo predio de la fábrica de electrodos, donde se producen los electrodos AGA, que cuentan con un fuerte reconocimiento en el mercado por su calidad.

Impulsa INDUSTRIA

TU EMPRESA A OTRO NIVEL

- ALIMENTOS
- MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
- EMPRENDIMIENTO
- INNOVACIÓN

Ejecuta:

CAMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

Apoya:

INEFOP
Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional

/impulsa_ciu

/impulsa.ciu

/impulsa-industria

www.impulsaindustria.com.uy

impulsaindustria@ciu.com.uy

2604 0464 int. 227

Impulsa ALIMENTOS

Mediante rutas de apoyo empresarial construidas a medida, hace foco en la innovación tecnológica, el diseño y desarrollo de productos y envases, y la internacionalización de las empresas.

Dirigido a Mipymes del rubro alimentos y bebidas

Impulsa MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Mediante rutas de apoyo empresarial construidas a medida, hace foco en la innovación tecnológica, el diseño y desarrollo de productos, y la internacionalización de las empresas.

Dirigido a Mipymes del rubro Materiales de Construcción

Impulsa EMPRENDIMIENTO

Potencia las oportunidades de crecimiento de emprendedores y micro empresas con la primera Aceleradora de Emprendimientos Industriales del Uruguay.

Dirigido a emprendimientos y micro empresas industriales

Impulsa INNOVACIÓN

Desarrolla capacidades de gestión de la innovación en las empresas.
Apoya a las empresas hacia la Industria 4.0.
Genera proyectos de empresas industriales bajo un modelo de innovación abierta.

Dirigido a Mipymes industriales

ImpulsaLab LABORATORIO DE INNOVACIÓN

Es el primer Laboratorio de Innovación del sector industrial enfocado en la co-creación de estrategias de innovación y en ofrecer soluciones innovadoras a desafíos empresariales.

EL CORREO URUGUAYO
LLEGA HASTA DONDE QUIERAS

LOGÍSTICA A LA MEDIDA DE SU NEGOCIO.



Contáctese con nosotros para conocer más sobre los servicios que Correo Uruguayo puede ofrecerle para potenciar sus negocios.

Tel.: 2916 02 00 Int. 120 | comercial@correo.com.uy



www.correo.com.uy


WWW.HOTELNIRVANA.COM
EL 2021 MERECE PLANIFICARSE BIEN
En un entorno inspirador, rodeado de naturaleza y con todos los servicios del hotel, los objetivos para el 2021 pueden planificarse mucho mejor. Para eso, Hotel Nirvana cuenta con salas de trabajo y de capacitación totalmente renovadas, con infraestructura y wi-fi en todo el predio.
HOTEL
Nirvana
RESORT & SPA
COLONIA SUIZA / URUGUAY
un mundo aparte...

Del Panamericano al Forum, la calidad marca nuestro perfil. La innovación, también.



La historia y el futuro del país se construyen con Aluminios del Uruguay.
Sistemas pensados a la medida de cada proyecto y perfiles fabricados por nuestra gente.
Aberturas, barandas y fachadas de calidad certificada.

Confíe en Aluminios del Uruguay. Diseño y calidad que duran para toda la vida.

GESTIÓN DE CALIDAD CERTIFICADO UNIT ISO 9001 Nº CS 004
GESTIÓN AMBIENTAL CERTIFICADA UNIT ISO 14001 Nº CA 007
ANODIZADO CERTIFICADO UNIT 1076
ANODOX® CERTIFICADO UNIT 1076
SISTEMA SySO CERTIFICADO UNIT OHSAS 18001 Nº SYSO 004

Productos de fabricación nacional que duran para siempre.

www.aluminios.com
shop.aluminios.com

Aluminios del Uruguay

La calidad marca nuestro perfil