

---

# EL ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL EN URUGUAY

## THE BUSINESS CONFIDENCE INDEX IN URUGUAY

---

**Julio Fitipaldo Izaguirre \***  
jfitipaldo@ude.edu.uy

**José Sánchez Bilouta \*\***  
jmsanchez@ude.edu.uy

### RESUMEN

Desde el año 1999 la Universidad de la Empresa, AIM Burke y KPMG vienen realizando en forma ininterrumpida mediciones sobre los niveles de confianza empresarial en Uruguay. En el presente artículo se realizó un análisis sobre las distintas metodologías existentes para la confección de Índices de Confianza Empresarial en el Mundo y se describe la realizada en Uruguay. Se analizaron los resultados obtenidos en las mediciones hasta junio de 2011. En términos generales, los tomadores de decisiones tienen percepción positiva respecto a la actividad empresarial. Sin embargo, hay dos temas que provocan preocupación: la conflictividad laboral y los márgenes de rentabilidad que tienen las empresas.

::11::

**Palabras claves:** Índice de confianza empresarial, preocupación empresarial, predicción

### ABSTRACT

Since 1999 the “Universidad de la Empresa”, AIM Burke and KPMG have been making uninterrupted measurements on the levels of business confidence in Uruguay. This article analyses the various methodologies for obtaining the existing indexes of business confidence in the world and describes the one carried out in Uruguay. The results obtained in the measurements until June 2011 are analyzed. In general terms, the decision-makers have positive perceptions toward entrepreneurship. However, there are two topics of concern: the labor unrest and the companies’ profit margins.

**Key words:** *Index of business confidence, business concerns, prediction*

---

\* Julio Fitipaldo Izaguirre es Profesor de la Universidad de la Empresa y Coordinador del Instituto de Investigación de Sociedad y Mercado. Obtuvo su título de Contador Público en la Universidad de la República y tiene un Posgrado en Metodología de Investigación y una Maestría en Dirección y Administración de Empresas (MBA) de la Universidad de la Empresa.

\*\* José Sánchez Bilouta es Profesor de la Universidad de la Empresa y Coordinador Académico del área de Marketing de la Facultad de Ciencias Económicas. Obtuvo su título de Licenciado en Marketing en la Universidad de la Empresa, tiene un Posgrado en Metodología de la Investigación en la Universidad de la Empresa y una Maestría en Dirección y Administración de Empresas (MBA) de la Universidad Americana.

---

## INTRODUCCIÓN

“El precio de petróleo ha subido más de un dólar el barril después de que las encuestas (PMI) sugirieron un fuerte crecimiento en la producción tanto en EEUU como en la Zona Euro”. BBC News, Enero de 2011.

La afirmación anterior subraya la importancia que están teniendo los Índices Compuestos y sus componentes para la toma de decisiones. En los cinco continentes hay índices que, de una forma u otra, miden las expectativas de los tomadores de decisiones en las empresas. La principal utilidad de estos índices es que, por la rapidez con que son publicados en comparación con los indicadores oficiales, permitirían tener una noción de la marcha de la economía en el momento en que está ocurriendo. Por otro lado, “buscan conocer la evolución reciente y futura de una serie de variables coyunturales, que proporcionen una idea de la marcha de las empresas, sectores y en definitiva, del nivel de confianza de los empresarios y de la evolución de la economía”. (Sevilla, 2011).

El PMI (*Purchasing Management Index*), conocido en español como el *Índice de los Directivos o Gerentes de Compras*, es uno de los índices más conocidos en el mundo, del que hay registros desde 1948 hasta la fecha (Management, 2011). Surge de una encuesta realizada a los encargados de compras. En Estados Unidos es compilado por el ISM (*Institute for Supply Management*) y en el resto de los países del mundo donde se compila, por el grupo Markit así como por otros organismos. Este índice se registra en las principales economías de los cinco continentes. Según afirma María Segovia Rueda, Panel Manager Spain de Markit Economics:

“Los Índices de Gestión de Compras (Purchasing Managers’ Index®-PMI®) están basados en las respuestas a los cuestionarios que se remiten mensualmente a dos paneles de profesionales de compras y ejecutivos de empresas del sector manufacturero y del sector servicios español. Siguiendo la evolución de diferentes variables, tales como la producción, la actividad, los nuevos pedidos, el empleo y los precios en ambos sectores, las empresas nos proporcionan una indicación avanzada de lo que realmente está ocurriendo en la economía del sector privado.” (Rueda, 2009: 9).

::12::

También son muy conocidos el IFO del *Institute for Economic Research* de Alemania, el ICE del Banco Popular de China, el Tankan en Japón, así como en el resto de la Zona Euro, Rusia e India. En América Latina, en la gran mayoría de los países, ya sea a través de organismos oficiales o privados, se calculan con distintas metodologías, en algunos casos similares, aunque no iguales.

En el año 2007, las Naciones Unidas, a través de CEPAL, han generado un documento llamado “Indicadores líderes compuestos. Resumen de metodologías de referencia para construir un indicador regional en América Latina: (Gallardo & Michael, 2007) dentro de la serie *Estudios Estadísticos y Prospectivos* (no. 49) con la finalidad de determinar cuál es la mejor metodología para construir un indicador regional para América Latina. La importancia para este análisis radica en que los Índices Compuestos se basan, entre otros, en los tratados en este artículo.

Todo esto no hace más que reforzar la importancia y popularidad que han tomado estos índices a nivel mundial. Son material de consulta tanto de tomadores de decisiones privados como públicos en el mundo entero.

Hay dos grandes familias de Índices de Expectativas: por un lado están los que toman la opinión de los tomadores de decisiones en las empresas y por otro lado están los que toman la opinión de los consumidores. Con respecto a los primeros, están los que se centran en los directivos de compras y, por otro lado, los que se centran en los tomadores de decisiones en general.

La difusión, el uso y los análisis que surgen de estos Índices llevan a ciertas consideraciones y estudios que se han realizado con la finalidad de su evaluación. En un primer lugar se busca determinar si son buenos descriptores de la actividad en el momento en que son medidos y, por otro lado, si poseen o carecen de una cualidad predictiva.

Es común que estas encuestas tomen (midan) indicadores de los niveles de expectativas de los tomadores de decisiones en las empresas. A partir de dichas respuestas, y ponderando cada

variable medida, se construye un índice. Las preguntas que se realizan son de carácter cualitativo y es usual utilizar alternativas de respuestas de tres niveles: uno optimista, uno neutro y uno pesimista. Hay también algunas encuestas que utilizan cinco niveles de respuesta, intentando discriminar el grado de optimismo o pesimismo que presentan los tomadores de decisiones.

La ventaja de estos índices es que si bien las variables medidas son de carácter cualitativo se transforman en información cuantitativa fácil y rápidamente, lo que a través de una comunicación fluida permite su uso e interpretación casi inmediata, dando la posibilidad a los tomadores de decisiones de establecer escenarios de contingencia. Esto surge a partir de tres condiciones dentro de las cuales se pueden tomar las decisiones:

- 1) *Certidumbre*: los gerentes tienen conocimiento de las consecuencias o los resultados de las alternativas para resolver la situación.
- 2) *Riesgo*: los gerentes poseen información suficiente como para predecir los diferentes escenarios. El tomador de decisiones puede atribuir diversas probabilidades, según su creencia, intuición, experiencia anterior, etc.
- 3) *Incertidumbre*: quien toma la decisión tiene poco o ningún conocimiento e información que pueda utilizar como base para atribuir probabilidades a cada escenario o a cada acontecimiento futuro. Incluso, en ocasiones no es posible estimar el grado de probabilidad del evento. Sobre este particular Chiavenato acota: "Es la situación típica que enfrenta el nivel institucional de las empresas y que exige una planeación situacional que permita alternativas variadas y flexibles" (Chiavenato, 2001).

Como en toda encuesta hay una serie de factores que pueden influir en los resultados: la relevancia de las variables que se miden, la frecuencia con que se realizan, la representatividad de la muestra (incluyendo procedimientos de muestreo y tamaños de muestra), las tasas de respuesta, entre otros. En todos estos aspectos podrían existir elementos que determinen sesgos que le quiten valor al índice resultante.

Por otra parte, el hecho de que los índices se midan prácticamente de la misma forma a través del tiempo permite la realización de análisis de series de tiempo para evaluar su eficiencia.

::13::

Las principales economías del mundo utilizan estos índices y muchas veces influyen en las decisiones de los tomadores de decisiones. También estas economías han desarrollado distintas metodologías para evaluar la *confianza* de los índices y su capacidad predictiva. Sin embargo, no se ha llegado a resultados concluyentes sobre esta.

Uno de los aspectos interesantes a evaluar es hasta qué punto quienes responden a estas encuestas, a partir del conocimiento objetivo de su propia empresa y del conocimiento del entorno, tienen la capacidad de dar respuestas fiables. O, dicho de otra forma, hasta qué punto al menos algunas de las respuestas dadas no están fuertemente influidas por información acerca del entorno y no de la propia empresa. Por ello se busca que, de alguna forma, una parte importante de las preguntas tengan relación con aspectos relacionados a la actividad de la propia empresa más que a los del entorno. De esta forma se busca dar cierta objetividad a las respuestas, más allá de su carácter cualitativo.

El índice que se está analizando mide algunas variables que tienen que ver con las expectativas del tomador de decisiones. Estas expectativas seguramente influirán en la forma en que tomen decisiones de corto y mediano plazo. Pero hasta qué punto estas expectativas son objetivas o están fuertemente cargadas de subjetividad es uno de los elementos que queda por probar. (¿El vicio de subjetividad es más notorio en la medida que la decisión obedece más a lo emocional que a lo racional?). Aun así, este es un índice sobre expectativas, por lo que cabe preguntarse si cierta subjetividad es necesaria.

La gerencia toma decisiones sobre previsiones (expectativas) para el futuro, pero al menos en alguna medida toma en cuenta sus experiencias pasadas, así como el pasado inmediato, para predecir el futuro y tomar la decisión *correcta*. Es por ello que una forma de medir su relevancia es evaluando una serie de tiempo y ver cómo fue su comportamiento. En última instancia, ver empíricamente si el índice es un buen indicador o no lo es. Incluso hay modelos estadísticos más

sofisticados que permiten determinar su predictibilidad.

El Balance General de la literatura que muestra el informe de CEPAL antes mencionado expresa:

“Sin embargo, se observa que los resultados varían dependiendo de los países analizados y de los períodos de observación. Algunas metodologías también son más particulares, pero sus resultados no se alejan del balance general”.

“En la actualidad, no se puede afirmar categóricamente que la literatura disponible es concluyente acerca de las capacidades predictivas de los cambios en la actividad, y específicamente, de las cualidades anticipatorias de puntos de quiebre del ciclo económico, que poseen los sistemas de indicadores líderes de la OCDE y la CE. Los resultados y conclusiones de cada investigación, son relativos en general, a las metodologías de evaluación adoptadas, a los períodos muestrales y a los países observados”.

“No obstante lo anterior, el balance general es favorable al uso de este tipo de indicadores, porque al final de cuentas, sus cualidades de interés son una cuestión empírica de relevancia práctica. Algunos indicadores líderes compuestos son buenos en unos países, en otros no, pero hay un atractivo práctico por experimentar con sistemas de indicadores líderes compuestos tipo OCDE y CE. La información que brindan estos indicadores no es despreciable, porque potencialmente pueden aportar información anticipada muy relevante acerca de futuros cambios en la actividad, al representar en alguna medida, las expectativas futuras de los agentes que participan en la toma de decisiones económicas. De ahí la gran popularidad y difusión internacional que han cobrado en las últimas décadas” (Gallardo & Michael, 2007: 37).

En Uruguay, AIM Burke, KPMG y la Universidad de la Empresa vienen realizando, desde 1999, una encuesta para medir las expectativas de los tomadores de decisiones.

La encuesta está dirigida a empresas medianas (y grandes para nuestro país), no estatales, a las que se aplica un cuestionario con 21 preguntas para que el encuestado responda de acuerdo con tres tipos de afirmaciones: pesimismo, neutralidad u optimismo con respecto al tema consultado. Según el tipo de pregunta las respuestas posibles son:

::14::

<b>Optimista</b>	<b>Neutra</b>	<b>Pesimista</b>
Mejor	Igual	Peor
Crecerá	Se mantendrá	Disminuirá
Aumentará	Se mantendrá	Disminuirá
Serán mayores	Serán iguales	Serán menores
Mejorará	Se mantendrá	Empeorará
Mayor	Igual	Menor
Más estable	Igual	Menos estable
Más confiable	Igual	Menos confiable
Avance	Permanezca igual	Retroceda
Favorablemente	No influirá	Negativamente
Mayores	Igual	Menores
Podrá cobrar más	Será igual	Podrá cobrar menos
Comenzará nuevos proyectos	No comenzará nuevos proyectos	Detendrá proyectos en marcha

Las 21 preguntas que se realizan pueden dividirse en dos grandes grupos: variables del entorno y variables de la empresa. Las primeras pueden subdividirse en aquellas que hacen a la economía local, del país, y a las que tienen relación con la economía internacional.

Las variables locales del entorno indagan sobre la economía nacional en su conjunto y luego, más específicamente, sobre el empleo, la productividad, el nivel de los salarios, la inflación, la competitividad del país, la conflictividad laboral, el tipo de cambio y el sistema bancario, así como las finanzas públicas.

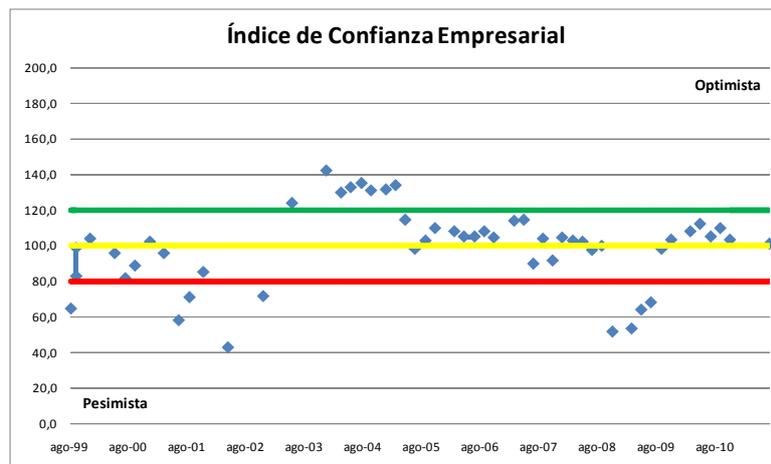
Las variables del entorno internacionales indagan sobre el proceso de integración al Mercosur, la influencia de la economía de los países vecinos y la repercusión de la economía mundial.

Las variables de la empresa indagan sobre la empresa en su conjunto y sobre las variaciones de ventas, de márgenes, de niveles de cobrabilidad y los proyectos de inversión.

El cuestionario se hace llegar a los encuestados vía Internet. Para lograr mayor tasa de respuesta, se realiza un recordatorio por esta misma vía y hasta un llamado telefónico. Se obtienen tasas de respuesta del 40 al 50%. Una vez recolectada la información, las respuestas cualitativas son cuantificadas, utilizándose una escala que va de -100 a +100. A partir de las 21 preguntas se construyen 18 variables y a cada variable se le asigna un peso relativo (ponderación), lográndose de esa forma el indicador global que es el que se publica.

Desde agosto de 1999 hasta la fecha en que se realiza este trabajo, se han realizado 53 mediciones, pudiéndose apreciar en la siguiente gráfica la evolución del índice a través de estos doce años. La línea del centro (amarilla) donde se encuentra el valor 100, indica un nivel neutro de confianza empresarial. Para valores superiores se aprecia optimismo y para valores inferiores, pesimismo. Se han agregado dos líneas: una superior (verde), en 120, para apreciar valores considerados muy optimistas si superan dicha línea, y una línea inferior (roja), en 80, para apreciar valores muy pesimistas por debajo de dicha línea.

Este entorno de +/- 20 es arbitrario, pero ayuda a visualizar los momentos *extremos* por los que pasó la confianza empresarial en estos 11 años.



::15::

Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

Por un lado, pueden apreciarse los efectos de la crisis que sufrió el país en el año 2002 en las expectativas de los tomadores de decisiones. En todos los años medidos fue el momento de menor confianza empresarial, la cual llegó a una cifra cercana al 40%.

La serie de datos presenta dos periodos con baja confianza empresarial: el primero de ellos en la antes nombrada crisis del 2002, cuando el país sufrió un crack financiero real, y el segundo, en el que el índice presentó valores por debajo del 60%, durante la reciente crisis internacional del 2008. Si bien en ese momento los valores no llegaron a descender con tanta fuerza como en el 2002, se aprecia una disminución importante. Aun así, las expectativas de los tomadores de decisiones fueron fuertemente influidas por la situación mundial y la incertidumbre sobre la forma en que esta podría llegar a golpear la economía uruguaya y su capacidad exportadora. La

confianza descendió debido a incertidumbres futuras y no a hechos reales.

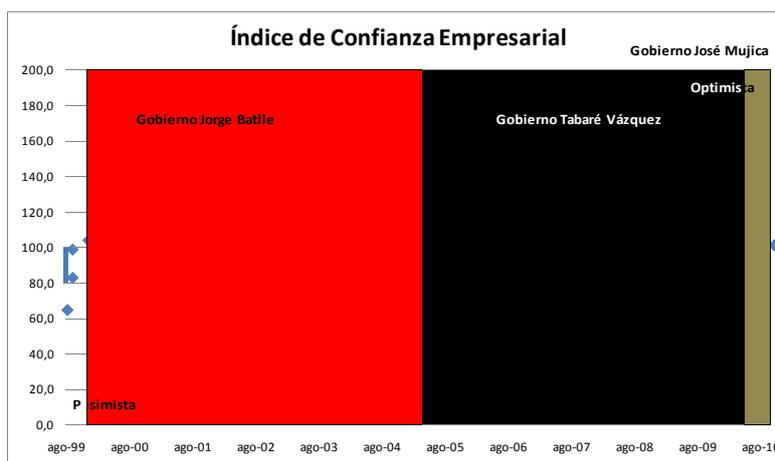
También es relevante apreciar la tendencia marcada a partir de las últimas dos mediciones: la última fue realizada en junio de 2011 y muestra una pérdida general de confianza empresarial, cuyo valor es muy cercano a 100. Esto indica una neutralidad de expectativa, aunque con una pequeña tendencia a la baja.

Todo parece indicar que el entorno, especialmente el político, influye en las expectativas empresariales. Dada la imposibilidad de aislar otras variables, puede realizarse un análisis primario de la influencia de la política en las expectativas.

Durante el gobierno del Dr. Jorge Batlle, que fue del 1º de marzo de 2000 al 1º de marzo de 2005, pueden apreciarse los valores más bajos y más altos de la serie. Durante la fuerte crisis que afectó al país los tomadores de decisiones tuvieron niveles de confianza muy bajos, los más bajos históricos mientras se realizó el Índice, pero una vez superada la crisis se lograron los valores de confianza más altos de la serie, aún mayores que los logrados en los gobiernos siguientes, con lo que en un principio puede describirse como una situación del entorno económico mucho más favorable. Este comportamiento sea quizás el que sustente la hipótesis de cómo la política puede influir en las expectativas empresariales. Refuerza esta posición la baja del Índice durante el primer periodo de la actual crisis internacional, cuando la confianza desciende a valores cercanos a los de la crisis del 2002, aunque los hechos han demostrado que dicha crisis no afectó significativamente a nuestro país.

En el siguiente gráfico puede apreciarse el comportamiento del Índice desde el comienzo de su relevamiento hasta la fecha. Se han sombreado las áreas correspondientes a cada periodo de gobierno para una mejor apreciación del fenómeno.

::16::



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

Parecería que al ir finalizando el gobierno de Batlle y ante la eminente llegada al poder de un gobierno de izquierda, la confianza empresarial fue cayendo, ubicándose siempre por debajo de los valores que se lograron en el gobierno de Batlle (post crisis). Es llamativo que, a pesar de que los valores de la tierra y de los *commodities* evolucionaron favorablemente, el nivel de confianza nunca superó el 120% en el gobierno de Vázquez.

Por otro lado, se han analizado las 18 variables en que se subdivide el índice desde febrero de 2007 a junio de 2011, con la finalidad de apreciar la expectativa de los tomadores de decisiones frente a los distintos grupos de variables medidas.

Para ello se han dividido las variables en seis grupos, de acuerdo con los siguientes criterios:

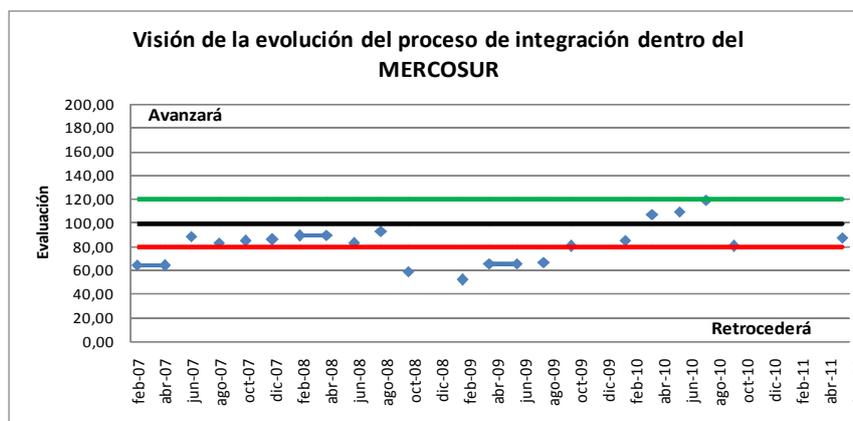
1. El entorno internacional
2. El entorno político y económico nacional
3. El sistema bancario
4. La competitividad y el tipo de cambio
5. El capital humano
6. La empresa

## 1. EL ENTORNO INTERNACIONAL

Dentro de este grupo se han incluido las siguientes variables:

- Espera que dentro del Mercosur el proceso de integración en materia comercial...
- ¿Cómo repercutirá la situación económica mundial en la economía uruguaya?
- ¿Cómo repercutirá la situación económica de Argentina y Brasil en la economía uruguaya?

Los siguientes gráficos muestran el comportamiento de las variables en el periodo considerado:



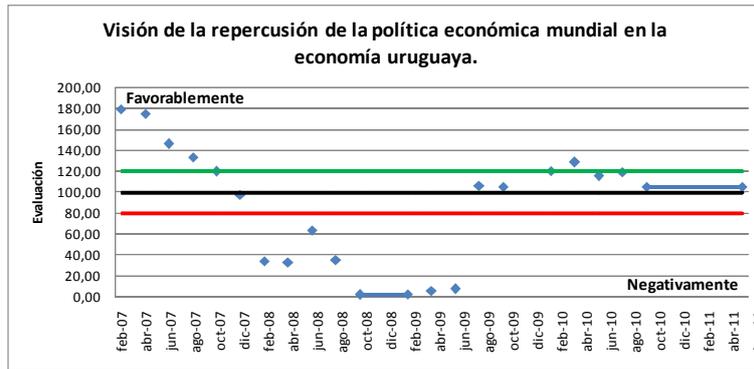
::17::

Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

A partir del análisis de la serie puede apreciarse que, salvo en un periodo del año 2010, la expectativa de los tomadores de decisiones ha sido negativa con respecto a la evolución del proceso de integración en el Mercosur. Si bien no presenta valores extremos, durante parte del 2008 y 2009 se aprecian los valores más bajos.

Considerando que a nivel mundial el comercio entre países vecinos es el que concentra el mayor volumen, y siendo el Mercosur el mecanismo que tiene nuestro país para lograr un comercio más fluido (exportaciones) con sus dos países vecinos, esta expectativa en los tomadores de decisiones, a nivel de hipótesis, podría estar mostrando que estos no consideran al Mercosur como una posibilidad de crecimiento de sus empresas y por lo tanto de la economía uruguaya. Quizás esto pueda deberse a las distintas medidas (¿barreras?) que han ido imponiendo principalmente los dos socios más grandes del bloque. Al hacer un análisis de estas, parecería que están jugando de manera importante en la toma de decisiones y esto podría justificar lo que aparece en el estudio.

Sin duda que será interesante ver la evolución de este índice en los próximos meses.



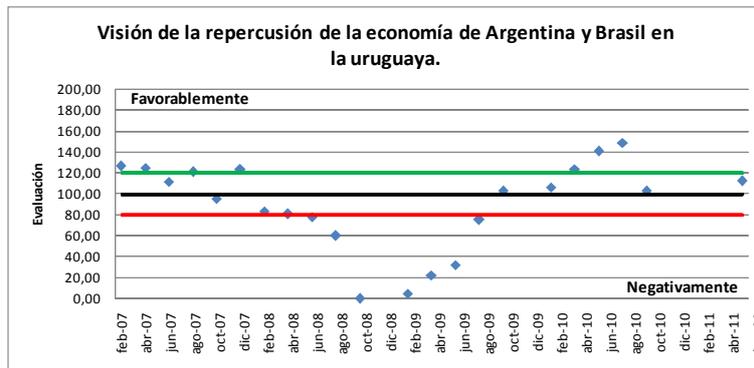
Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

En los últimos años se ha dado un aumento en los precios de los principales rubros de exportación del Uruguay. Los commodities han logrado precios récord a nivel internacional y si bien han tenido algunas fluctuaciones, se han mantenido altos durante el período considerado. Aun así, ha habido un lapso de más de un año durante el cual los empresarios han tenido una visión muy negativa sobre la repercusión que pudiera tener la marcha de la economía mundial en la economía uruguaya. De la visión altamente favorable que se tenía a principios de 2007, se pasó a valores muy cercanos a 0 (casi unanimidad en una repercusión negativa) durante cuatro mediciones del índice, que fueron de octubre de 2008 a junio de 2009. Esta situación, como se podrá apreciar en el resto de los gráficos, ha repercutido en las expectativas durante ese periodo en la mayoría de las variables. La crisis económica mundial, en sus primeros momentos, influyó fuertemente en el empresariado nacional y aún hoy mantiene valores de neutralidad, independientemente de la influencia que realmente haya tenido.

::18::

Como ya se mencionó, parecería que no se cree en la integración del Mercosur como bloque (ni que aporte beneficios para las empresas uruguayas) ni como herramienta de integración. Asimismo, la crisis mundial golpeó mucho más en las expectativas de los tomadores de decisiones que en la realidad.

Parecería que en el índice se amplificó un hecho de la economía mundial y que eso se trasladó luego a decisiones que tendieron a ser conservadoras y probablemente terminaron afectando la marcha de las empresas. Se percibe una hipersensibilidad frente a hechos que ocurren en otras economías y que podrían afectar a la uruguaya. Los empresarios nacionales son conscientes de la fuerte influencia que la economía mundial (como tomadores de precios) tiene para el Uruguay y para el continente, donde están los principales socios comerciales.



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

Antes de cualquier análisis sobre la visión de la repercusión de la economía argentina y brasilera sobre la uruguaya, es conveniente remarcar la diferencia entre esta y la evolución del proceso de integración del Mercosur. Ambas miden efectos diferentes: por un lado, un proceso de integración que puede favorecer el comercio y por otro, cómo influye la economía de los dos principales miembros del Mercosur en Uruguay. Puede apreciarse que esta sigue un patrón similar al de la economía mundial, pero más amortiguada en el comienzo de la crisis y con un mayor nivel positivo a fines del 2010.

En síntesis, con respecto al entorno internacional, puede apreciarse la fuerte influencia que tuvo el comienzo de la crisis en las expectativas de los tomadores de decisiones y cómo influyó fuertemente en el Índice General. Pero por otro lado puede apreciarse, también, cómo hay una tendencia estructural negativa hacia la marcha del proceso de integración dentro del Mercosur.

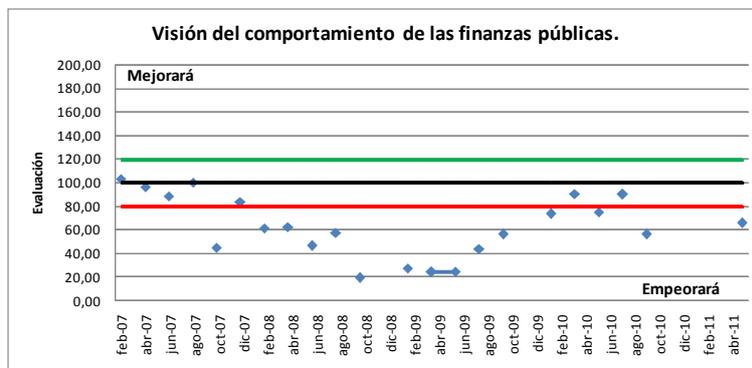
## 2. EL ENTORNO POLITICO Y ECONÓMICONACIONAL

Dentro de este grupo se han incluido las siguientes variables:

- El comportamiento de las finanzas públicas...
- ¿Cuál será el comportamiento de la inflación?
- A su entender el marco político será...
- Considera que la actividad económica se...
- Considerada globalmente, ¿cómo ve a la economía uruguaya en los próximos dos meses?

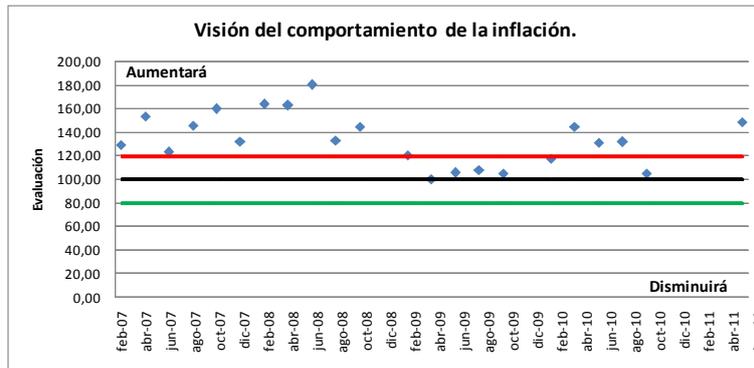
Dentro del entorno político y económico nacional, el comportamiento de las finanzas públicas es el tema que presenta una visión menos positiva por parte del empresariado, tal como puede apreciarse en el siguiente gráfico.

::19::



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

La visión del tomador de decisiones es negativa en toda la extensión del periodo considerado. Si bien puede apreciarse una fuerte baja a valores cercanos a 20 en los primeros tiempos de la crisis internacional, como también se aprecia en otras variables medidas, la visión está por debajo de 80, salvo excepciones. Algo similar ocurre con la visión de la inflación; durante todo el periodo, en este caso, la visión es que esta aumentará y presentará un salto entre las dos últimas mediciones, aunque no llegará a los valores más altos que se dieron en el año 2008.



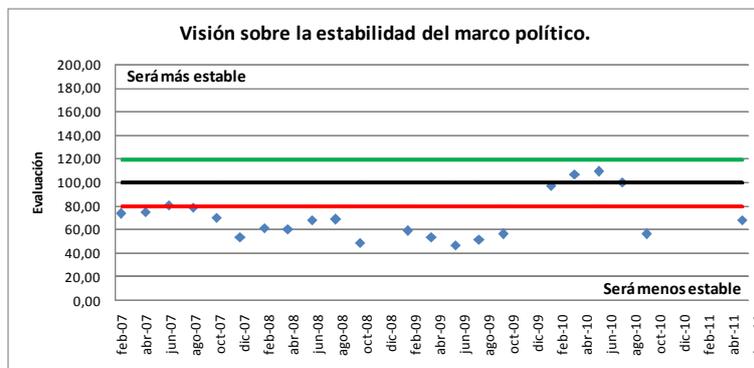
Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

Se desprende del estudio que la tendencia en el empresariado es de poca confianza en la calidad - capacidad de administrador que muestra el gobierno. Hay un contraste entre la visión a nivel internacional (mejora continua en la calificación del país, estando muy cerca al momento de terminar este trabajo de recobrar el nivel de investment grade) y la interna de cómo se ve por parte del empresariado. Es probable que esto esté sustentado en la percepción de un período en el que la recaudación fiscal creció significativamente, lo cual aumentó la presión fiscal y la economía real, y que el país sigue teniendo déficit al final de cada ejercicio fiscal.

Desde finales de la década del '50 y hasta el año 1997, la economía uruguaya se caracterizó por presentar niveles inflacionarios de dos y tres dígitos. Desde el año 1998 (con excepción de los años de la crisis 2002 y 2003) el nivel de inflación se ha mantenido en un dígito y el gobierno ha dado muestras claras de su interés en mantenerlo en ese rango.

::20::

Si bien la inflación es estable y se mantiene en un dígito (más allá de una relativa tendencia leve al aumento), analizando la gráfica se aprecia, sin embargo, que la expectativa de los empresarios no es de un clima de tranquilidad, sino que estos siguen pensando de forma negativa, parecerían estar intranquilos, inseguros, sobre el hecho de que se dispare la inflación.



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

La estabilidad del marco político tampoco es una fuerza del entorno que sea percibida como positiva por los encuestados, salvo en dos mediciones del periodo: esta estuvo por debajo de 100 (valor neutro) y se mantuvo consistentemente por debajo de 80 (límite arbitrario negativo).

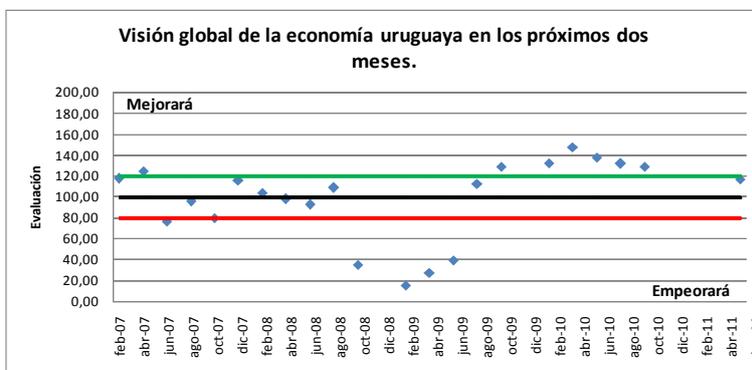
En este caso, es una variable que no fue afectada por la crisis internacional, lo cual resulta lógico.

Las finanzas públicas, la inflación y el marco político han sido variables del entorno que han influido negativamente en las expectativas de los tomadores de decisiones.

Pero, por otro lado, la visión de la actividad económica y de la economía global del país ha tenido, luego del efecto del principio de la crisis mundial (variable que afectó fuertemente la visión de los empresarios en cuanto a su repercusión en la economía nacional), valores por encima de 120, con una tendencia a la baja en la última medición.



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.



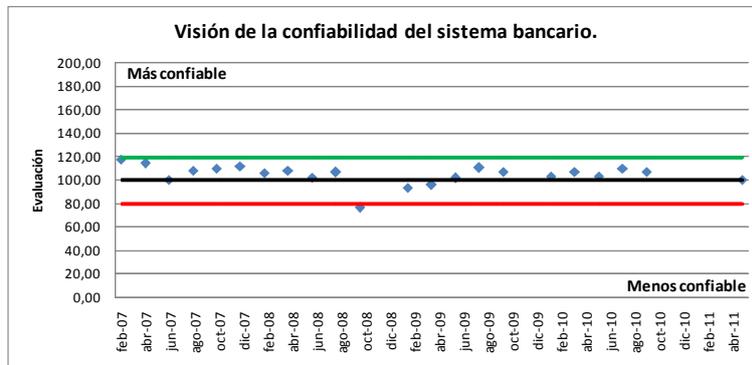
Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

En síntesis, el entorno político y económico del país son variables que han influido negativamente en los tomadores de decisiones desde el año 2007 hasta la actualidad. La visión sobre la economía en forma puntual y durante algunos periodos fue el único factor positivo que se percibió en este capítulo.

### 3. EL SISTEMA BANCARIO

La variable medida fue:

- El sistema bancario será...



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

La fuerte crisis bancaria que aquejó al país en los primeros años del siglo XXI no parece haber dejado secuelas en los tomadores de decisiones. Su percepción sobre la confiabilidad del sistema bancario ha sido consistente y suavemente positiva, salvo al principio de la última crisis mundial, que influyó negativamente, aunque en forma leve.

Es la variable que presentó menor variabilidad (varianza más baja) de las 18 medidas para la construcción del Índice Global.

::22::

Esta variable, conjuntamente con la Cobrabilidad, están en un área de confort del empresariado, ya que son neutras, de muy baja variabilidad y dan espacio a que las transacciones se realicen en lo que parece ser un clima de confianza.

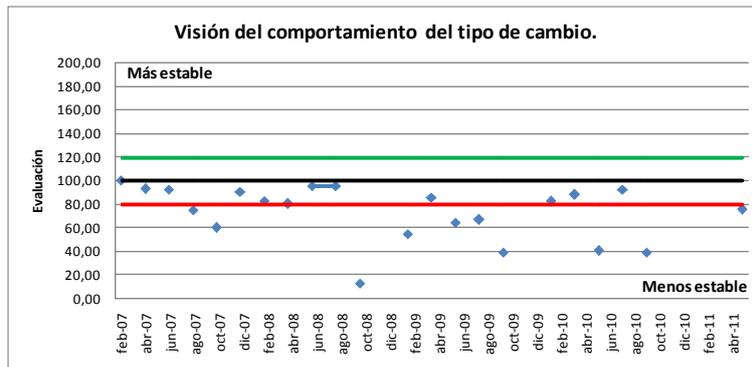
### 4. LA COMPETITIVIDAD Y EL TIPO DE CAMBIO

Dentro de este grupo se han incluido las siguientes variables:

- La competitividad del país...
- El comportamiento del tipo de cambio será...



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

La competitividad del país y el tipo de cambio están fuertemente asociados en la opinión pública. Es una realidad que el tipo de cambio influye en forma considerable en el comercio exterior. Sin embargo, lo que intenta medir la variable es la estabilidad del tipo de cambio y no su cotización. Aun así, qué tanto influye esta (la cotización) en la apreciación de la estabilidad (variable medida) es algo que no puede determinarse.

Ambas variables presentan valores negativos, principalmente la competitividad del país, que es consistentemente vista en términos negativos (salvo en una medición del año 2010). El tipo de cambio no ha tenido variaciones fuertes en el periodo de referencia, por lo que podría manejarse como hipótesis que esta variable está influida de alguna forma por la cotización y no en términos de estabilidad.

Analizando esta variable, se ve un comportamiento muy similar al de la inflación, ya que si bien hay elementos constatables que son positivos, la percepción es sistemáticamente negativa y, cómo se puede apreciar en el cuadro, se coloca por debajo de 100.

::23::

Más allá de cualquier consideración, el empresariado uruguayo percibe consistentemente que la competitividad empeorará, así como que habrá variabilidad del tipo de cambio. Ambas variables, en función de la percepción de los tomadores de decisiones, podrían influir en que estos no se ven demasiado seducidos en hacer planes en el corto o mediano plazo que impliquen buscar nuevos mercados en el exterior o depender de forma importante de ellos y, posiblemente, a sustituir producción nacional por importaciones, dadas las diferencias en los precios.

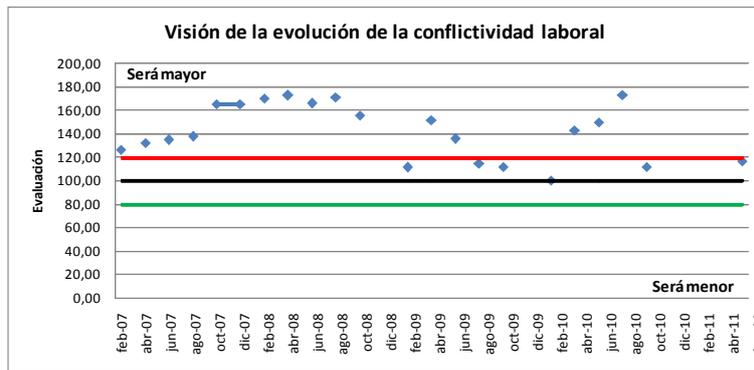
## 5. EL CAPITAL HUMANO

Dentro de este grupo se han incluido las siguientes variables:

- En el mercado de trabajo podrá observarse que la conflictividad laboral será...
- Según su opinión, el empleo...

Las últimas tendencias ya no se refieren a los recursos humanos de esta forma; se utilizan más bien expresiones como el talento humano o el capital humano. Se entiende que el capital humano es un factor diferenciador para el éxito de una compañía. Esta es la tendencia del futuro.

Entre los factores críticos para el éxito, Chiavenato incluye agregar, aplicar, recompensar, desarrollar, mantener y monitorear talentos (2009).



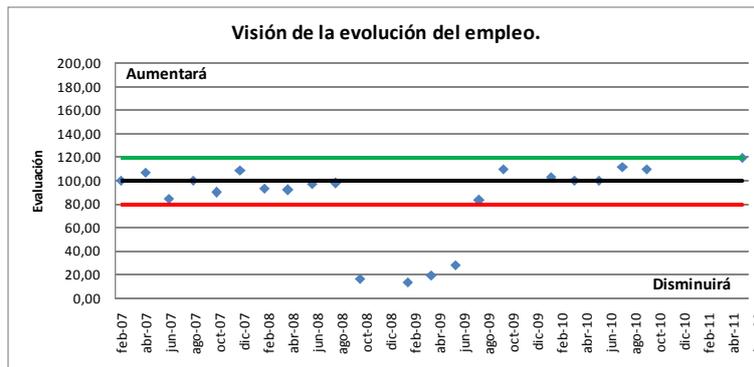
Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

El clima percibido por los tomadores de decisiones no parece ser el más propicio para seguir esta tendencia. La visión de los empresarios es que la conflictividad laboral aumentará. Esta visión se dio en todo el periodo medido y ha llegado a niveles superiores a 160 en por lo menos siete mediciones. Su promedio se encuentra en 142, siendo la variable consistentemente más negativa para la percepción de los empresarios.

Cabe preguntarse si esta percepción es subjetiva o si obedece a una realidad, de acuerdo con el Índice de Conflictividad Laboral confeccionado por la Universidad Católica del Uruguay, según 180.com.uy (180, 2011): “la conflictividad laboral se multiplicó por cuatro comparada con mayo del año pasado, y aumentó un 165% entre abril y mayo de este año, según el Índice de Conflictividad de la Universidad Católica del Uruguay. El sector privado fue el más conflictivo”.

Puede afirmarse que para los tomadores de decisiones la conflictividad laboral es el tema más negativo en el periodo considerado.

::24::



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

Por otro lado, la visión de la evolución del empleo ha tendido a ser neutra, salvo en el periodo del comienzo de la crisis mundial.

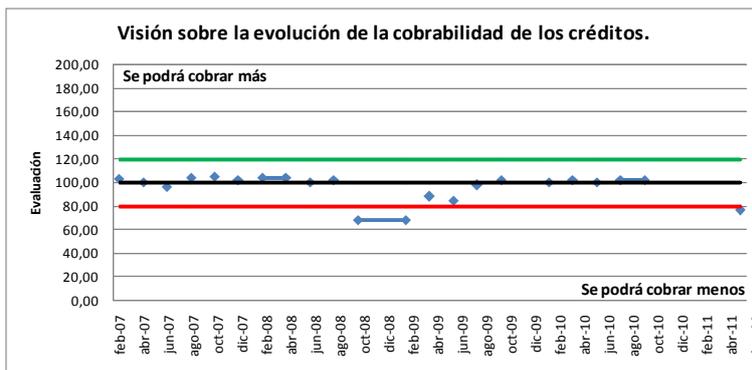
A partir de mediados del año 2010, se puede apreciar una tendencia positiva hacia un aumento del empleo, y esto coincide, según el análisis de ambos cuadros, con una baja en la percepción del nivel de conflictividad, el cual en las últimas mediciones se encuentra dentro de los niveles más bajos del período considerado.

## LA EMPRESA

Dentro de este grupo se han incluido las siguientes variables:

- En cuanto a los márgenes, espera que sean....
- Con relación a la cobrabilidad de los créditos...
- Considerada globalmente, ¿cómo ve a su empresa en los próximos dos meses?
- Prevé que las ventas serán...
- Con relación a nuevos proyectos

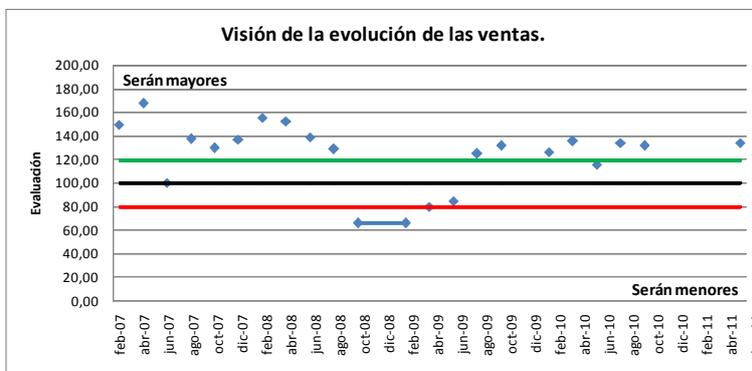
Como puede apreciarse de los gráficos que siguen, en términos generales los tomadores de decisiones tienen una percepción optimista con respecto a su propia empresa.



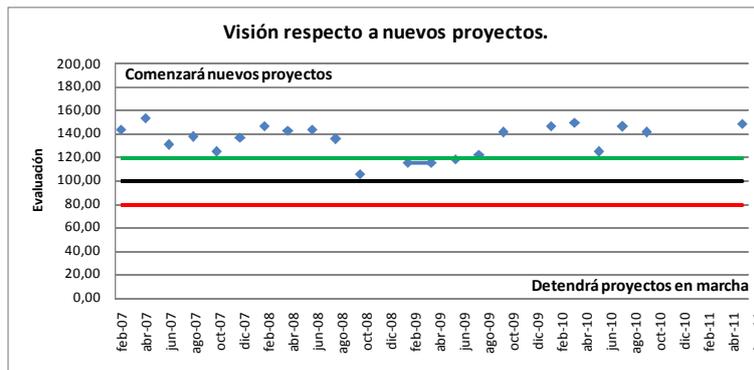
Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

En cuanto a la evolución en la cobrabilidad de los créditos, como ya se ha comentado conjuntamente con la estabilidad del sistema financiero, ha habido en el periodo una estabilidad neutra, solo interrumpida por el comienzo de la crisis mundial y en la última medición.

::25::



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

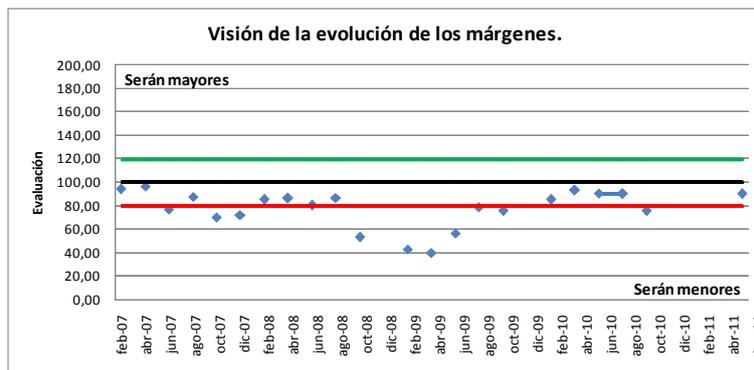


Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

Nuevamente, sin tomar en cuenta los comienzos de la crisis mundial, la visión respecto a las ventas y a nuevos proyectos es positiva, lo cual muestra un optimismo del empresariado uruguayo. Esta última variable (la visión respecto a nuevos proyectos) es de las que presentan un comportamiento consistente más positivo, ya que nunca bajan de 100, ni siquiera en su peor medición.

Por otro lado, las ventas se presentan con una visión positiva en términos generales, pero con percepciones negativas con respecto a los márgenes, como puede apreciarse en el siguiente gráfico:

::26::



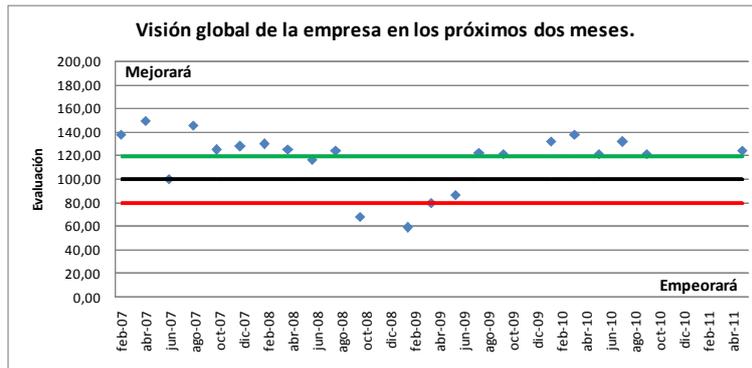
Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

Los empresarios tienen una visión optimista de su negocio con respecto a las ventas y a la realización de nuevos proyectos, pero perciben una baja continua y sistemática en los márgenes, lo que seguramente está marcando que aún en las condiciones favorables que perciben en su empresa, la rentabilidad no será buena. No es la cobranza, sino los márgenes lo que afecta a esta rentabilidad.

## CONCLUSIONES

En términos generales, en las empresas encuestadas los tomadores de decisiones tienen una percepción positiva, sustentada por las respuestas dadas con respecto a la actividad económica del Uruguay y la visión global de la economía uruguaya, la confiabilidad en el sistema bancario y la cobrabilidad, el empleo, las ventas y los nuevos proyectos. Todo ello aislando cualitativamente

los efectos del inicio de la crisis mundial.



Fuente: Elaboración propia en base al Índice de Confianza Empresarial de KPMG – Burke – UDE.

Por otro lado, perciben negativamente algunas fuerzas del entorno, como la integración comercial en el Mercosur, el comportamiento de las finanzas públicas, el marco político, la competitividad y la estabilidad del tipo de cambio y por último el nivel de conflictividad laboral y los márgenes que obtiene la empresa en sus operaciones.

Estos dos últimos, la conflictividad laboral y los márgenes de rentabilidad que tienen las empresas, se han constituido en los temas de mayor preocupación.

## ÍNDICE DE FUENTES

### SECUNDARIAS

#### Bibliografía

180, R. (14 de 06 de 2011). Recuperado el 06/08/2011, de [http://www.180.com.uy/articulo/19568\\_Conflictividad-laboral-sigue-en-aumento](http://www.180.com.uy/articulo/19568_Conflictividad-laboral-sigue-en-aumento)

Banco Central del Uruguay. Recuperado el 30/05/ 2011. Disponible en: <http://www3.bcu.gub.uy/autoriza/peecn/ecn03d0805.pdf>.

Banco Central del Uruguay. Recuperado el 19/07/2011. Disponible en: <http://www3.bcu.gub.uy/autoriza/peecn/ecn03d0411.pdf>.

Chiavenato, I. (2001). *Administración*. Mexico: McGraw-Hill.

Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano*. Mexico: McGraw-Hill.

Gallardo, M., & Michael, P. (2007). *Indicadores líderes compuestos. Resumen de metodologías de referencia para construir un indicador regional en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Management, N. A. (07/2011). <http://www.ism.ws/ISMReport/content.cfm?ItemNumber=10752>. Recuperado el 05/07/ 2011. Disponible en: <http://www.napmcc.org/>

Rueda, M. S. (2009). "España PMI® (Purchasing Managers' Index®). Guía del comportamiento de la economía". *Revista Índice*, Nro. 32, pp. 9-11.

Sevilla, C. d. Recuperado el 06/07/2011. Disponible en: <http://www.camaradesevilla.com/FichaServicio.aspx?IdServicio=73>. de <http://www.camaradesevilla.com>

Recibido el 8 de marzo de 2013  
Aceptado el 22 de julio de 2013