

10/10/83 62

CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Oficina de Montevideo



**EL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS
EN EL URUGUAY DURANTE LA DECADA
DE LOS OCHENTA**



NACIONES UNIDAS

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MVD/R.53

Setiembre de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**EL DESEMPEÑO DE
LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL URUGUAY
DURANTE LA DECADA DE LOS OCHENTA**

INDICE

	<u>Página</u>
I. SINTESIS Y CONCLUSIONES	1
II. LAS NUEVAS IDEAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL PAPEL DE LA HABILIDAD COMPETITIVA DE LA EMPRESA	3
III. LA HABILIDAD COMPETITIVA DE LA EMPRESA Y EL DESEMPEÑO EXPORTADOR	5
1. Las empresas de inserción permanente	5
2. Definición del desempeño exportador de la empresa .	8
3. Características de la empresa y estrategia de mercado.	9
ANEXO ESTADISTICO	20
BIBLIOGRAFIA	30

I. SINTESIS Y CONCLUSIONES

El dinamismo en el crecimiento exportador del Uruguay, identificado y analizado desde una óptica sectorial y de mercados en anteriores trabajos de la Oficina de CEPAL en Montevideo, ha sido posible en virtud del comportamiento que los agentes económicos involucrados han venido desarrollando durante la última década. Este cambio, se ha venido dando en un contexto de política económica que favoreció, con diferentes grados de intensidad, una mayor orientación externa de la producción.

La realidad microeconómica (características de la firma, tipo de estrategia a nivel de mercados y productos) y su entorno industrial (estructura de mercado, etc) son factores claves al momento de explicar el desempeño exportador. Estos conceptos no son habitualmente incorporados en los estudios sectoriales que analizan el ingreso al mercado externo fundamentalmente a través de las condiciones de competitividad, expresadas en una cierta relación de precios de exportación del país y del resto del mundo.

Las políticas de promoción de exportaciones, que solo modifican las condiciones macroeconómicas pero que no afectan en mayor medida los antes mencionados factores a nivel micro-económico, son menos efectivas en sus resultados. Las diferentes variables que potencialmente pueden afectar el ingreso al mercado externo de una empresa, constituyen elementos centrales a considerar en una política industrial orientada al desarrollo de las exportaciones.

En el presente documento se realiza una nueva aproximación al estudio de la oferta exportable a nivel de empresa. El universo de referencia son las empresas que exportaron en el año 1989. Se avanza a nivel metodológico en la definición de la variable desempeño exportador de la empresa; se considera la permanencia de la empresa como exportadora diferenciándose tres niveles: duración larga; duración intermedia; y duración baja. Por otra parte, se incorpora la variable dinamismo exportador referida al período 1985 a 1989. Se definen tres niveles de dinamismo: alto; moderado; y no dinámico.

Se elabora un cuadro de desempeño exportador considerando las dos dimensiones previamente definidas: permanencia y dinamismo. Bajo este esquema se analiza la distribución de las siguientes variables: número de empresas; valor exportado; orientación de mercados.

Tanto el dinamismo como la permanencia de la empresa en el mercado externo son variables que parecerían estar positivamente asociadas con el tamaño exportador. Cuanto más tiempo permanece una empresa como exportadora tiende a ser de mayor tamaño exportador. Los niveles de dinamismo que registra, también están positivamente asociados con el tamaño de la empresa como exportadora. Esta constatación está en la línea de anteriores resultados.

La variable orientación de mercados se aproximó a través de la relación entre las exportaciones a Brasil y las exportaciones globales. Al relacionarla con la permanencia como exportadora se verifica que las empresas de duración alta tienden a tener una estructura de mercados más diversificada. En el otro extremo, las empresas nuevas e inestables tienden a concentrarse en un sólo mercado (o Brasil o Resto del Mundo).

Cuando se incorpora la variable dinamismo, los resultados que se obtienen son consistentes con un ciclo teórico de inserción de una empresa en el mercado internacional. Esta idea se apoya en las historias exportadoras de un conjunto de empresas estudiadas con anterioridad. La actividad exportadora impulsa una dinámica de maduración caracterizada por un proceso de aprendizaje en las áreas tecnológicas y comerciales, que terminan transformando la organización global de la empresa.

Tal cual se señala al final de este trabajo la historia de una empresa exportadora podría ser la siguiente: "Una empresa decide exportar y busca el acceso natural al mercado vecino sobre el cual dispone de mayor información y menos dificultades para establecer contactos comerciales. Pero el dinamismo recién lo alcanza cuando comienza a diversificar sus mercados, etapa que realiza una vez que ha madurado su actividad exportadora. El ingreso a los mercados extrarregionales se supone que es más competitivo desde varios puntos de vista, pero si la empresa tiene éxito, las posibilidades de expansión son mayores en el mundo, que en el ámbito del mercado ampliado de la economía vecina. La etapa de crecimiento intenso coincide con el acceso al resto del mundo. Posteriormente, la empresa tiende a estabilizar sus exportaciones y busca una modalidad de inserción internacional que le permita defender el gran tamaño que ha alcanzado. Parecería que en el caso de Uruguay esta etapa se lograría (promedialmente) con una inserción fundamentalmente extraregional pero que no abandona la presencia a nivel del mercado vecino más cercano y protegido.

Las historias exportadoras pueden ser muchas y distintas, pero la recién relatada, además de ser altamente verosímil por ser la historia de muchas empresas reales, es consistente con la información procesada mediante la metodología diseñada en esta investigación".

II. LAS NUEVAS IDEAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL PAPEL DE LA HABILIDAD COMPETITIVA DE LA EMPRESA

Existe un conjunto complejo de factores que influyen en la habilidad competitiva y en el comportamiento exportador a nivel de la empresa. Identificar esos factores y establecer los mecanismos de interrelación entre los mismos, permitiría construir una base sólida en la cual apoyar la evaluación y el diseño de las políticas industriales y comerciales a nivel público.

Se trata de inferir resultados prácticos a partir de la propia experiencia microeconómica de los agentes y combinarlos con los análisis que se derivan de los nuevos aportes de la teoría económica del comercio. Este es el desafío que importantes académicos, hombres de negocio y funcionarios gubernamentales se han venido proponiendo en distintos foros internacionales en los últimos años ^{1/}.

En el análisis de este tema se ha procesado un saludable fenómeno de convergencia entre las preocupaciones de quienes se encuentran en tareas vinculadas al estudio de problemas de gestión y administración de la empresa, buscando respuestas y racionalizaciones de problemas muy concretos, y quienes están preocupados por el análisis económico a nivel teórico, desarrollando nuevos paradigmas más generales, que logren interpretar los nuevos fenómenos a nivel del comercio internacional.

Los grandes cambios que presenta el comercio internacional en los últimos años, resultan difícilmente aprehensibles dentro de las interpretaciones tradicionales. La realidad del comercio internacional ha madurado ciertas transformaciones que hacen necesaria una revisión de los marcos teóricos tradicionales, basados en las ventajas comparativas derivadas de los distintos costos relativos de producción determinados por las diferencias en la dotaciones de factores de producción entre los países. En esta perspectiva teórica, el comercio es un mecanismo con el que cuentan las economías para beneficiarse de sus diferencias.

Existe un conjunto de evidencias que altera las conclusiones o los supuestos de la visión teórica tradicional. El especial dinamismo que presenta el comercio entre países similares (desde el punto de vista de su dotación de recursos) en productos sustitutivos (en su consumo o producción) es un fenómeno difícilmente entendible con la visión teórica tradicional. La imperfección de los mercados internacionales y el desigual acceso a la información por parte de los agentes que intervienen en él, alteran los supuestos del modelo teórico "clásico" de una forma gravitante.

Existen algunos conceptos centrales para entender el tipo de especialización que induce esta dinámica de comercio de dos vías ("two-way trade"), en productos en los cuales los países involucrados no presentan ventajas comparativas evidentes (ver Krugman, 1987). La existencia de economías de escala, el papel de la acumulación de conocimientos y las curvas de aprendizaje, así como variados aspectos relacionados con la dinámica de la innovación, son fenómenos no explicados en las idealizaciones tradicionales sobre el comercio.

^{1/} Ver "Strategic Trade Policy and the New International Economics", edited by Paul R. Krugman, The MIT Press, 1987.

Krugman (1987) plantea que estas imperfecciones del mercado, de ser conceptualizadas como excepciones, deberían ser entendidas como reglas. En este sentido, la nueva línea teórica se orienta a introducir conceptos y resultados de la teoría de la competencia imperfecta en el análisis del comercio internacional con el objeto de construir un marco analítico general que logre explicar la nueva realidad del comercio. La política comercial tiene importantes interrogantes a responder en este nuevo marco y un mayor campo de acción sobre el cual influir.

Para el estudio de la oferta exportable en el Uruguay, este cuerpo de ideas será incorporado en la elaboración de un esquema de análisis que logre trascender la descripción general de los hechos ocurridos en el sector y aporte un nuevo enfoque a la interpretación del conjunto de transformaciones ocurridas en la inserción internacional del país.

La economía uruguaya ha registrado, en los últimos quince años, un dinamismo exportador que se ha traducido en un aumento sustantivo de la participación de la demanda externa en la oferta doméstica. En efecto, mientras que a mediados de la década de los setenta el coeficiente exportador de la economía se situaba en un 15%, en el año 1989 este indicador registró un nivel de un 24%. En particular, a nivel de las actividades productivas manufactureras el patrón de especialización internacional ha evidenciado un importante incremento de la inserción exportadora para un variado conjunto de industrias ^{2/}.

El incremento en la especialización exportadora de la economía se produce, principalmente, en virtud de cambios registrados en el comportamiento de los agentes económicos involucrados en este proceso. La mayor orientación externa de la producción ha estado favorecida, entre otros factores, por las transformaciones en la orientación global de la política económica ocurridas a mediados de la década de los setenta. Sin embargo, la evaluación de los factores asociados al ingreso exitoso de una empresa al mercado externo trasciende el análisis agregado y necesita introducirse en temas de índole sectorial y microeconómico.

Si bien buena parte del tipo y dinámica de la especialización comercial en el Uruguay puede entenderse, al menos parcialmente, en el contexto de las ventajas comparativas tradicionales, existe un conjunto de exportaciones manufactureras que responde al patrón de inserción en mercados internacionales en competencia imperfecta. En estas situaciones, las estrategias activas de exportación tienen un papel central en la comprensión de la dinámica del comercio internacional.

El análisis de las exportaciones desde la perspectiva de las empresas exportadoras es imprescindible para completar una interpretación de la modalidad en que se está procesando la inserción externa de la economía uruguaya. Además, como ya se señaló, ello constituye una base adecuada para el diseño de una política industrial y comercial coordinada y activa.

^{2/} Ver Vaillant, Marcel, 1989: "Especialización y estrategia exportadora en el Uruguay", OPP, CEPAL, PNUD, Instituto Nacional del Libro.

III. LA HABILIDAD COMPETITIVA DE LA EMPRESA Y EL DESEMPEÑO EXPORTADOR

El objetivo de la investigación se orienta a generar un marco analítico que permita explicar la habilidad competitiva de la empresa, aproximada a través de la medición de su desempeño exportador. En este sentido, el presente trabajo se propone realizar una nueva aproximación metodológica para la medición del desempeño exportador, vinculándolo a otras características de la empresa que se relacionan con su comportamiento externo.

La línea de investigación está inspirada en la siguiente premisa: determinar cuáles son y cómo actúan los factores de éxito a nivel de la inserción internacional de una empresa. Se entiende que este conocimiento tiene implicancias muy importantes desde el punto de vista de la política económica, en particular de las políticas industriales y comerciales. A partir de estos estudios es posible realizar una jerarquización de los problemas concretos que se enfrentan en la inserción y el desempeño de la empresa, lo cual permite orientar la búsqueda respecto a políticas más adecuadas para enfrentar los obstáculos identificados.

1. Las empresas de inserción permanente

El universo de empresas exportadoras que se considera está constituido por el conjunto de empresas que figuran en el registro oficial de exportaciones como habiendo exportado alguna vez en el período 1981-1989, el cual incluye 2594 empresas exportadoras^{3/}. Una descripción de la evolución de las empresas exportadoras por año se encuentra en un trabajo anterior de este proyecto^{4/}.

De las mencionadas 2594 empresas que conforman el universo disponible, solo 1122 registran efectivamente exportaciones en el año 1989, y constituyen el ámbito de análisis que se privilegia en este trabajo. Estas 1122 empresas fueron inicialmente clasificadas, a efectos

^{3/} La base de información utilizada corresponde a las Cifras de Comercio Exterior del BROU, para lo cual se contó con la información a nivel de empresa sin identificación de la misma. En este trabajo se considera que cada código de exportador representa una empresa y que cada empresa está representada por un sólo código, supuestos que pueden no verificarse en todos los casos. Sin embargo, técnicos calificados estiman que la duplicación de códigos no es estadísticamente significativa.

^{4/} ver "La especialización exportadora a nivel de firma manufacturera: performance y tamaño exportador", CEPAL- Oficina de Montevideo, LC/MVD/R.38 y Roche H. y Vaillant M. "La performance exportadora a nivel de empresa (1981-1988)", documento presentado al Seminario sobre la Industria Manufacturera, CINVE, publicado en Revista SUMA 9, abril de 1990.

de definir su mayor o menor grado de permanencia como empresas exportadoras durante la década de los ochenta, según diez agrupamientos, aquí denominados "generaciones" ^{5/}.

Cada generación se define entonces, de acuerdo al primer año en que se identifican sus exportaciones (dentro del período 1981 a 1989) e incluye a aquellas empresas que mantienen absoluta continuidad como exportadoras desde ese año a 1989 incluido. De esta forma quedan conformados nueve agrupamientos, denominados: Generación 1981, Generación 1982, Generación 1983, Generación 1984, Generación 1985, Generación 1986, Generación 1987, Generación 1988, Generación 1989. Las empresas agrupadas en cada uno de estos grupos presentan continuidad en las exportaciones, a través de nueve, ocho, siete, seis, cinco, cuatro, tres, dos y un año, respectivamente. Queda una décima categoría que se denominó como la Generación "xxx", que está formada por las empresas exportadoras que habiendo exportado en el año 1989 y en por lo menos algún otro del período, no lo hicieron de forma permanente.

La primera línea de clasificación busca agrupar a aquellas empresas que presentan una modalidad de inserción estable dentro del mercado externo. En este grupo la exportación es una actividad de carácter permanente y una vez que la empresa ingresa a el mercado externo tiende a permanecer participando del mismo.

Las generaciones 1981 a 1988 se han definido como el conjunto de inserción estable, el cual se integra con 664 empresas (60%) que representan el 93% de las exportaciones del año 1989.

El primer conjunto de empresas (generación 1981) resume toda la historia anterior a la fecha de inicio del período de referencia del análisis. Son firmas que han exportado permanentemente por al menos 9 años. Representan algo menos de la cuarta parte de las empresas que exportaron en el año 1989 pero concentran más de las dos terceras partes de las ventas externas durante el mismo año (ver cuadro 1). El promedio exportado se sitúa en torno a los 4 millones de dólares. Constituyen el núcleo de las empresas tradicionales dentro de la oferta exportable del país.

Dentro del grupo de las empresas permanentes se destacan además, las generaciones 1982 y 1986, por la participación en el valor exportado y el alto promedio por empresa que registran en relación al resto.

^{5/} A cada una de estos subgrupos se los denominará generación dado que su definición de acuerdo al año de ingreso a la actividad exportadora se aproxima a dicho concepto.

CUADRO 1

EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL AÑO 1989

Generación	Valor exportado (millones de U\$S)		Número empresas		Valor promedio (millones de U\$S)
	Total	%	Total	%	
1981	1092,21	68.4%	270	24.1%	4,04
1982	112,39	7.0%	48	4.3%	2,34
1983	14,63	0.9%	31	2.8%	0,47
1984	51,58	3.2%	45	4.0%	1,15
1985	35,26	2.2%	37	3.3%	0,95
1986	74,26	4.7%	61	5.4%	1,22
1987	65,91	4.1%	72	6.4%	0,91
1988	44,21	2.8%	100	8.9%	0,44
1989	48,19	3.0%	213	19.0%	0,23
"xxxx"	57,52	3.6%	245	21.8%	0,23
Total	1596,16	100.0%	1122	100.0%	1,42

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

En el otro extremo de esta definición se encuentran las empresas nuevas que exportan por primera vez durante el año 1989. Sobre este grupo no es posible establecer el grado de estabilidad y el dinamismo de su inserción, dada la propia definición del mismo. Representan alrededor de la quinta parte de las empresas, pero concentran tan sólo el 3% de las exportaciones de ese año. Las exportaciones promedio de este grupo superan los 200 mil dólares (ver cuadro 1).

El resto de las empresas son aquéllas que evidencian un comportamiento comercial errático, caracterizado por entradas y salidas de la oferta exportable del país. Un total de 245 empresas que exportaron durante el año 1989 pueden caracterizarse como de inserción inestable (ver cuadro 1).

Como ya se señaló, de las 2594 que constituyen el universo de empresas exportadoras, 1122 fueron las que exportaron en 1989 y son las que han sido clasificadas de acuerdo a los criterios previamente expuestos. Queda por analizar un total de 1472 empresas que, habiendo exportado durante algún año del período de referencia, no aparecen dentro de la oferta exportable del último año. Es indudable que en este conjunto podría existir un potencial de expansión de las exportaciones muy importante. Sería de interés, en un futuro trabajo, indagar los motivos por los cuales estas firmas no logran que la exportación sea un destino permanente de su actividad económica.

2. Definición del desempeño exportador de la empresa

Este documento se orienta fundamentalmente, a realizar una caracterización del conjunto de empresas que presentan un perfil de inserción permanente (generaciones 1981 a 1988). Este grupo concentra más del 93% de las exportaciones en el año 1989 (ver cuadro 1), por lo que puede inferirse que buena parte del potencial exportador del país está adecuadamente representado en esta muestra.

La permanencia y el nivel de dinamismo que registra la actividad exportadora es considerado uno de los mejores indicadores (micro y macroeconómico) del grado de competitividad de un sector o de una empresa. El desempeño de la empresa en el sector externo permite una aproximación a la medición de la habilidad competitiva de la empresa, de mejor forma que otros indicadores tradicionales vinculados a la relación entre precios relevantes de su actividad económica, tales como los costos de producción internos y los precios internacionales ^{5/}.

Del mismo modo, el desempeño exportador y la habilidad competitiva se vinculan con la especialización exportadora de la firma, medida esta última como la relación que se establece entre exportaciones y ventas totales. Sería lógico esperar que cuanto más tiempo permanece una empresa en el mercado externo y presenta a su vez niveles de dinamismo importante en las ventas externas (variables que son indicadoras de la habilidad competitiva que la firma tiene) entonces la especialización exportadora aumente. Este último fenómeno podría manifestarse especialmente, en un país pequeño con un mercado interno tan reducido.

En síntesis, el desempeño exportador es una medida parcial del desempeño global de la empresa, pero dado que puede suponerse que se encuentra asociado a la habilidad competitiva de la firma y al tipo de especialización comercial que presenta, entonces se convierte en un indicador de alcance mayor ^{7/}.

A efectos de abordar este tema, se elaboró una base de datos para el grupo objetivo de 664 empresas que se definieron como de inserción permanente. En primer término se buscó medir el desempeño exportador de la empresa. Para ello se utilizaron dos tipos de criterios: la duración del período de permanencia en la actividad exportadora (variable ya definida en el punto anterior) y el tipo de dinamismo exportador que registró la empresa en el reciente período de recuperación (1985-1989).

^{5/} ver Porter Michael 1990 *The competitive advantage of nations*, Harvard University.

^{7/} Una argumentación en favor de la relación de desempeño exportador y especialización exportadora se encuentra en Robert Cooper and Elko Kleinschmidt, "The impact of export strategy on export sales performance", Journal of International Business Studies, Spring 1985. Respecto a la relación entre desempeño exportador y habilidad competitiva ver Michael Porter, *Competitive advantage*, Harvard Business Review, march april 1990.

La duración del período de permanencia en la actividad exportadora permitió definir tres tipos de empresas: duración larga (al menos nueve años); duración intermedia (de 8 a 6 años); duración baja (de 5 a 2 años). A las de duración larga se las denominó exportadoras maduras y están formadas por la generación 1981. Las empresas de duración intermedia son las originadas en el período de crisis externa (1982-84) y que persisten como exportadoras en la actualidad; agrupa a las generaciones 1982 a 1984. El tercer grupo de duración baja lo integran las generaciones 1985 a 1989, que son las empresas que surgen como exportadoras permanentes en el período de recuperación económica.

El corte de los períodos es ad-hoc. En rigor debería trabajarse con las generaciones tal cual fueron definidas en el punto anterior o realizar un análisis de clasificación que permita la agregación como el resultado de un estudio. En esta oportunidad se trata de trabajar con una agregación más operativa. Por otra parte, dada la asociación con períodos de características macroeconómicas marcadamente distintas, los grupos de empresas constituidos tienen una cierta similitud, lo cual permite justificar la división realizada.

Para la aplicación del segundo criterio propuesto -esto es el tipo de dinamismo exportador registrado en el período 1985-89-se utilizó el valor exportado medido en dólares corrientes. La no disponibilidad de índices de precios de exportación a los niveles de desagregación requeridos, obligó a trabajar con esta unidad de medida. Si se supone que no se registraron importantes cambios de precios relativos en el período de referencia, puede aproximarse el dinamismo a través de la comparación de la tasa de crecimiento del valor exportado de la empresa con alguna tasa de crecimiento promedio. Se utilizaron dos tipos de tasas de crecimiento promedio: la global para el conjunto de las exportaciones y la correspondiente al sector de exportación de la empresa (división CIU 2 dígitos). Además, se tuvo en cuenta como variable adicional para calificar el tipo de dinamismo, la evolución creciente de manera estable, durante el período 1985-1989. La combinación de estos criterios permitió establecer tres niveles de dinamismo: empresas muy dinámicas; empresas con dinamismo moderado; empresas no dinámicas.

A partir del cruzamiento de los dos criterios (duración y dinamismo) utilizados para definir el desempeño exportador, se generaron los nueve valores posibles de la variable desempeño: maduras (Generación 1981) y muy dinámicas; maduras y dinamismo moderado; maduras y no dinámicas; intermedias (Generación 1982-1984) y muy dinámicas; intermedias y dinamismo moderado; intermedias y no dinámicas; recientes (Generación 1985-1988) y muy dinámicas; recientes y dinamismo moderado; recientes y no dinámicas.

3. Características de la empresa y estrategia de mercados

El esquema general con el cual se estructura la investigación responde a una lógica global. Se trata de generar un modelo que permita explicar el desempeño exportador de la empresa. En el análisis se consideran tres grupos de variables: las características de la firma; la estructura del mercado y de la industria en la cual se desarrolla la actividad de la empresa; y, finalmente, la estrategia de mercados y de productos que la firma desarrolla para ingresar al mercado externo.

En el presente trabajo se abordan algunos aspectos parciales de la investigación. Se analiza la distribución de las siguientes variables al interior del cuadro de desempeño: número de empresas; valor exportado; exportación promedio; destino del comercio.

La distribución de una variable en los distintos niveles de desempeño da una idea de la influencia del dinamismo y de la duración de la empresa sobre la variable que se este considerando. Es posible aplicar técnicas estadísticas especializadas que permitan discriminar la magnitud relativa de estos efectos. En este trabajo, se realiza una aproximación descriptiva que permite tener una idea cualitativa del sentido de los efectos en las variables mencionadas; con estos resultados se van a construir las hipótesis de base que luego serán sometidas a un análisis estadístico más riguroso.

El resultado de aplicar los criterios de definición del desempeño exportador a la variable número de empresas se presenta en el cuadro 2. El número de empresas que se originan en la crisis es sensiblemente menor respecto a las otras dos etapas. En la recuperación se incorporan como empresas de inserción permanente una cantidad idéntica (270) a las de la etapa madura (ver cuadro 2).

CUADRO 2

DESEMPEÑO EXPORTADOR Y NUMERO DE EMPRESAS

	Muy Dinámicas	Dinamismo Moderado	No Dinámicas	Total
Maduras	25	99	146	270
Intermedias	10	54	60	124
Recientes	40	129	101	270
Total	75	282	307	664

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

Respecto a la distribución por niveles de dinamismo se observa que conforme el dinamismo es menor la cantidad de empresas se incrementa en cada categoría salvo en el caso de las empresas originadas más recientemente (recuperación) en donde hay un predominio marcado de las que registran un dinamismo moderado y una presencia también comparativamente importante de las muy dinámicas.

CUADRO 3

**DESEMPEÑO EXPORTADOR
PARTICIPACION RELATIVA DEL NUMERO DE EMPRESAS**

	Muy Dinámicas	Dinamismo Moderado	No Dinámicas	Total
Maduras	3.8%	14.9%	22.0%	40.7%
Intermedias	1.5%	8.1%	9.0%	18.7%
Recientes	6.0%	19.4%	15.2%	40.7%
Total	11.3%	42.5%	46.2%	100.0%

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

En segundo término, se estudia la variable valor exportado (ver cuadro 4). Las empresas que más importan del punto de vista del valor exportado son las maduras de dinamismo moderado y las maduras no dinámicas. Ambos grupos juntos agrupan cerca de dos tercios de las exportaciones del conjunto de las permanentes. En cuanto a la distribución al interior del cuadro se observa un fenómeno de características similares al constatado en el caso de la distribución del número de empresas pero con diferencias más moderadas. Para las empresas originadas en la recuperación (recientes) la importancia relativa se modifica, siendo mayor la participación (en el valor exportado) en las empresas dinámicas respecto a las no dinámicas.

El perfil de empresas que aparecen como de inserción permanente en el mercado internacional en el período de recuperación (recientes), en los dos niveles de dinamismo definidos, tiene una participación relativa mayor al promedio en las variables número de empresas y valor exportado

CUADRO 4

**DESEMPEÑO EXPORTADOR
PARTICIPACION RELATIVA EN EL VALOR EXPORTADO**

	Muy Dinámicas	Dinamismo Moderado	No Dinámicas	Total
Maduras	8.5%	29.0%	35.7%	73.3%
Intermedias	1.9%	4.9%	5.3%	12.0%
Recientes	4.4%	8.9%	1.5%	14.7%
Total	14.7%	42.8%	42.5%	100.0%

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

La comparación de la distribución por número de empresas y valor exportado sugiere que existe una regularidad de asociación entre el promedio exportado por empresa, la duración como exportadora y el tipo de dinamismo que registra. Para verificar esta idea se construyó el cuadro 5 con los promedios exportados por empresa para los distintos niveles de desempeño.

CUADRO 5
DESEMPEÑO EXPORTADOR
VALOR PROMEDIO EXPORTADO POR EMPRESA (*)
 (en millones de US\$)

	Muy Dinámicas	Dinamismo Moderado	No Dinámicas	Total
Maduras	5.08	4.37	3.65	4.05
Intermedias	2.77	1.35	1.30	1.44
Recientes	1.62	1.03	0.22	0.81
Total	2.93	2.26	2.06	2.24

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

Los resultados presentados en el cuadro 5 son contundentes. Tanto el dinamismo como la duración de la empresa en el mercado externo son variables que parecerían estar positivamente asociadas con el tamaño exportador. Es de destacar que no se registran excepciones a este comportamiento promedio, de acuerdo a los resultados agregados que se presentan en el cuadro respectivo. Las empresas muy dinámicas y maduras presentan un tamaño promedio de 5 millones de dólares, mientras que las originadas en la recuperación y no dinámicas apenas superan los 200 mil dólares. Se verifica también, que el efecto de la variable duración sobre el tamaño promedio exportado por grupo de desempeño parecería ser mayor que el de la variable dinamismo. Las empresas nuevas y las inestables, no incluidas en el cuadro, resgitan un tamaño promedio también bajo, en torno a 230 mil dólares (ver Anexo Estadístico).

Esta constatación está en la línea de los resultados obtenidos en anteriores trabajos respecto a la asociación entre desempeño y tamaño exportador (ver Roche, Hugo y Vaillant, Marcel, 1989)^{8/}. Si bien la definición de la variable desempeño no es similar, los criterios básicos se aproximan. El desempeño se definió en base a dos criterios: la permanencia de la empresa como exportadora y el dinamismo en su modalidad de inserción en el mercado externo.

^{8/} Roche, Hugo y Vaillant, Marcel "La performance exportadora a nivel de empresa (1981-1988)", documento presentado al Seminario sobre la Industria Manufacturera por CINVE, publicado en Revista SUMA 9, abril de 1990.

En el referido trabajo se utilizó una especificación de modelos cualitativos (Logit y Probit) para describir de que manera el desempeño de la empresa está influenciado por su tamaño exportador. Los resultados obtenidos permitieron extraer algunas conclusiones básicas. En primer lugar, el tamaño de la empresa juega un rol muy importante. Se observa que esta influencia es muy diferente si la empresa es permanente o nueva. En efecto, la probabilidad de encontrar una empresa permanente es una función creciente del tamaño, y esta relación es aún más nítida en el caso de las permanentes dinámicas. En cambio, la probabilidad de encontrar una empresa nueva es decreciente con el tamaño ^{2/}.

Una relación similar, pero de sentido inverso, se registra con el coeficiente de variación del valor exportado por grupo, aunque presenta un nivel de regularidad menor. El grupo de empresas más recientes y con menores niveles de dinamismo es más heterogéneo que el grupo de las empresas más dinámicas y con más tiempo como exportadoras.

CUADRO 6

DESEMPEÑO EXPORTADOR
COEFICIENTE DE VARIACION DEL VALOR EXPORTADO (*)

	Muy Dinámicas	Dinamismo Moderado	No Dinámicas	Total
Maduras	1.2	1.4	2.4	1.9
Intermedias	1.4	1.6	4.9	3.3
Recientes	2.0	3.2	3.2	3.3
Total	1.6	2.1	3.3	2.6

(*) Coeficiente variación= desvío estandar/valor promedio (en %)

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

Otra variable que interesa analizar es el destino de las exportaciones, esto es, los mercados hacia los que se orienta el comercio. Se construyó para ello una variable que permite tener una idea, de forma muy genérica, de la estructura de destino de las exportaciones a nivel de empresa. Para el año 1989, se midió el valor exportado de la empresa a la Argentina y al Brasil y se relacionaron estos valores con las exportaciones globales.

^{2/} La equivalencia entre las definiciones del trabajo anterior (ver LC/MVD/R.38 julio de 1989) y este documento para la variable que mide la duración de la empresa en la exportación son: empresas permanentes agrupa a las generaciones 1981 y 1982; empresas nuevas son las generaciones 1983 a 1988. En el caso de la generación 1988 se encuentran incluidas las empresas que exportaron en el año 1988 y, que no lo hicieron en 1989. Respecto a la variable dinamismo únicamente se consideró el dinamismo utilizando la tasa de crecimiento global en el período 1985-1988.

Importa comparar el comportamiento de esta variable en el conjunto total de las 1122 empresas que exportaron en 1989, incluyendo las 213 empresas nuevas que comenzaron a exportar ese año (Generación 1989) y las 245 (Generación "xxx") inestables (ver cuadro 1). El resultado para el caso del destino hacia el mercado brasileño y argentino se presenta en el cuadro 7.

La alternativa de medir la estrategia de mercado en base a las exportaciones a un vecino próximo ha sido utilizada en otros artículos. En particular, un estudio sobre el desempeño exportador de empresas canadienses hacia el mercado norteamericano utiliza este indicador^{10/}. La vinculación económica que se establece entre Canadá y los Estados Unidos, es de algún modo comparable a la que existe entre Uruguay y Brasil, guardando las muy importantes diferencias de escala. El punto de interés, en donde reside la similitud, es el tipo de relacionamiento que se establece entre dos economías vecinas y de tamaños muy distintos. Desde el punto de vista del país más pequeño, importa determinar cuál es el papel que le corresponde al gran mercado vecino y cuál es la modalidad de inserción en el mismo.

En el año 1989, alrededor del 28% de las exportaciones se destinaron a Brasil, mientras que algo menos de un 5% se canalizaron hacia el mercado Argentino (cuadro 9). Ambas economías vecinas, si bien en el pasado han presentado algunas semejanzas respecto al rol que cumplieron en el proceso de inserción internacional del Uruguay, en la actualidad representan dos mercados muy diferenciados. La economía argentina se encuentra en un momento de aguda crisis económica por lo cual es difícil realizar cualquier afirmación sobre el rol que está cumpliendo o que podría cumplir, en materia comercial. La importancia de la Argentina como destino de las exportaciones del país ha venido registrando oscilaciones dentro de una tendencia decreciente. En cambio, Brasil ha verificado un comportamiento inverso, con altibajos; la importancia del mercado nortño se afirma dentro de la estructura del comercio de Uruguay. Por estos motivos, se ha considerado únicamente, el destino de las exportaciones hacia el Brasil como forma de aproximar el papel del mercado vecino en la inserción exportadora de la empresa.

Las empresas definidas como de inserción permanente (maduras, intermedias y recientes) orientaron hacia el mercado brasileño, un promedio un poco menor (25.5%) que el conjunto de las empresas. Para las empresas nuevas e inestables, el vecino país nortño fue el destino principal de las exportaciones (58.8%).

Cuanto menos experiencia en el mercado externo tiene una empresa, o menos importante resultan los negocios de exportación dentro de su actividad económica, el destino primordial del comercio es un país vecino. Parecería que el país vecino constituye un primer paso natural de ampliación del mercado, más allá de los límites de la economía nacional. Este tipo de mercado presenta menores costos de información y menores riesgos para una empresa inexperta del punto de vista de la exportación.

^{10/} ver Robert Cooper and Elko Kleinschmidt, "The impact of export strategy on export sales performance", *Journal of International Business Studies*, Spring 1985.

CUADRO 7

**DESTINO SUB REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES
POR GRUPOS DE EMPRESAS**

Grupos de empresas	Participación en 1989 ^(*)	
	Brasil	Argentina
<u>Permanentes</u>	<u>25.5%</u>	<u>4.8%</u>
Maduras	22.8%	4.0%
Intermedias	39.8%	3.8%
Recientes	27.4%	9.6%
<u>No permanentes</u>	<u>58.8%</u>	<u>5.7%</u>
Nuevas	68.3%	1.5%
Inestables	49.4%	9.1%
<u>Total</u>	<u>27.7%</u>	<u>4.9%</u>

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

(*) Participación de las exportaciones a Brasil y Argentina, respectivamente, en relación a las exportaciones globales, para cada grupo de empresas considerado.

Interesa conocer como se modifica la variable destino de las exportaciones hacia el mercado vecino, en las dimensiones del desempeño de la empresa (duración y dinamismo). Este resultado puede observarse en el cuadro 8. Para las empresas de duración alta (maduras) y de duración media (intermedias) la proporción orientada hacia el Brasil, aumenta con el nivel de dinamismo exportador de la empresa. En el período más reciente de recuperación, la relación se invierte. Se destaca la importancia que tiene el destino de las ventas hacia el país vecino en las empresas muy dinámicas originadas en el período de crisis (intermedias). En efecto, en este grupo de empresas el destino hacia el mercado norteño alcanzó a concentrar las dos terceras partes de las exportaciones.

CUADRO 8

DESEMPEÑO EXPORTADOR
 PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES HACIA BRASIL (*)

	Muy Dinámicas	Dinamismo Moderado	No Dinámicas	Total
Maduras	32.1%	20.8%	22.2%	22.8%
Intermedias	65.9%	36.7%	33.4%	39.8%
Recientes	23.2%	28.9%	30.2%	27.4%
Total	33.7%	24.3%	23.9%	25.5%

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

(*) Participación de las exportaciones a Brasil en relación a las exportaciones globales en 1989, para cada grupo de empresas considerado.

El cuadro 8 sugiere que el patrón de relación entre la variable dinamismo y la proporción de ventas al mercado brasileño es distinta para los diferentes niveles de permanencia de la empresa como exportadora. Debe destacarse nuevamente, que los distintos niveles de permanencia (duración alta, duración intermedia y duración baja) están asociados con el origen de la empresa como exportadora permanente en períodos macroeconómicos diferentes (1981, crisis externa 1982-1984, recuperación 1985- 1989).

A partir de la proporción que la empresa orienta hacia el mercado vecino, se construyó una variable que busca medir la estrategia de mercado que tiene la empresa. Se parte del supuesto que el acceso al mercado vecino es más fácil de realizar en la medida que requiere niveles de competitividad menores que el necesario para ingresar a mercados más lejanos y desprotegidos. Este fenómeno puede observarse en el contraste que registra esta variable entre empresas permanentes y no permanentes (ver cuadro 7).

Se definió la variable estrategia de mercado utilizando la relación entre exportaciones a Brasil y exportaciones globales. Se establecieron cuatro estrategias de mercado: "Resto del Mundo" de 0% a menos de un 5% hacia Brasil; "Resto del Mundo/Brasil" de 5% a menos de un 55% hacia Brasil; "Brasil/Resto del Mundo" de un 55% a menos de un 95% hacia Brasil; y finalmente, "Brasil" de un 95% a un 100% hacia Brasil.

En primer término, se realizó un cruzamiento entre la variable destino de las exportaciones y el período de permanencia (ver cuadros 1, 2 y 3 del Anexo Estadístico).

Una primera observación es que, las empresas nuevas e inestables no se encuentran representadas en los perfiles de inserción que implican cierta diversificación de mercados. Parecería que las empresas nuevas, cuando ingresan a exportar, lo hacen a través de un sólo mercado (preferentemente el vecino país norteño). Las empresas inestables presentan la característica de poca diversificación en la estructura de mercados. Del punto de vista del

valor exportado, la inserción más importante de las empresas nuevas e inestables es en la economía vecina ^{11/}.

Una segunda observación es que las empresas de duración mayor (maduras) son relativamente más importantes en los perfiles de inserción externa que implican diversificación en la estructura de mercados ("Resto del Mundo/Brasil" y "Brasil/ Resto del Mundo"). Le siguen en importancia en esta modalidad de inserción, las empresas de duración intermedia, mientras que las de duración baja (recientes) presentan una distribución más uniforme en los diferentes tipos de inserción externa definidos (ver Anexo Estadístico cuadros 1 y 2).

Respecto al valor promedio de exportación, considerando la duración y el tipo de inserción se mantiene el mismo patrón de asociación que con la variable duración (ver cuadro 5). Cuanto más tiempo permanece una empresa como exportadora, mayor es el tamaño exportador que registra.

En cuanto al efecto del perfil de inserción de mercados sobre el tamaño, se observa que el valor promedio exportado es mayor, conforme se incrementa la diversificación. Dentro de los perfiles diversificados, se destaca el mayor tamaño promedio de las empresas que tienen su primer mercado de exportación en el resto del mundo (ver Gráfico 1).

VALOR PROMEDIO EXPORTADO POR EMPRESA
Por tipo de inserción externa

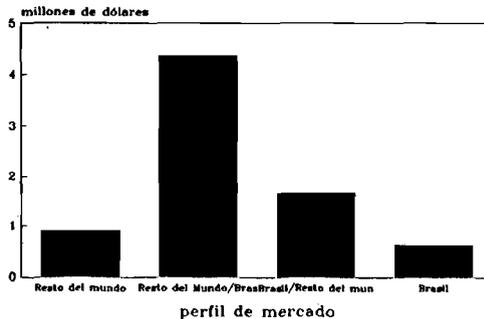


Gráfico 1

^{11/} Alrededor de las dos terceras partes de las empresas que exportan a Brasil son inestables o nuevas, en tanto que el 45% de las que se insertan exclusivamente a nivel extraregional pertenecen a estas categorías. Este último grupo (empresas nuevas e inestables que se insertan exclusivamente fuera del mercado vecino) si bien es importante en cuanto al número de empresas, es insignificante si se considera el valor exportado. Son empresas de tamaño exportador pequeño, en torno de los 100 mil dólares (ver cuadros 1 y 2 del Anexo Estadístico).

En segundo lugar, se realizó un cruzamiento entre la variable destino de las exportaciones y el tipo de dinamismo que registra la empresa (ver cuadros 4, 5, y 6 del Anexo Estadístico).

El perfil de distribución, por niveles de dinamismo, de las empresas que orientan su comercio exclusivamente hacia Brasil, se concentra en las empresas nuevas e inestables. Las empresas "Brasil /Resto del mundo" tienen una representación relativa mayor dentro de la categoría de empresas muy dinámicas y dinámicas moderadas. Las empresas "Resto del mundo/Brasil" tienden a concentrarse dentro de la categoría de empresas no dinámicas. Las de inserción "Resto del mundo" se caracterizan por una participación relativa similar a la promedio si se considera la variable número de empresas, mientras que se concentran en las empresas de dinamismo moderado cuando se analiza el valor exportado (ver Gráfico 2).

En cuanto al tamaño exportador promedio por grupo, se verifica el mismo patrón ya antes señalado respecto al dinamismo y el tipo de orientación de mercado (ver cuadro 6 del Anexo Estadístico). Este resultado se observa claramente a nivel de los totales por niveles de dinamismo pero presenta algunas alteraciones en su interior. En particular, se destaca que el tamaño mayor de las empresas que presentan un perfil de mercado diversificado, principalmente orientado hacia otras economías no vecinas ("Resto del mundo/Brasil"), se encuentra en el nivel de las no dinámicas. Parecería que en esta categoría de empresas, se ubican aquellas exportadoras que ya han recorrido un ciclo de expansión y están estabilizadas en un tamaño grande.

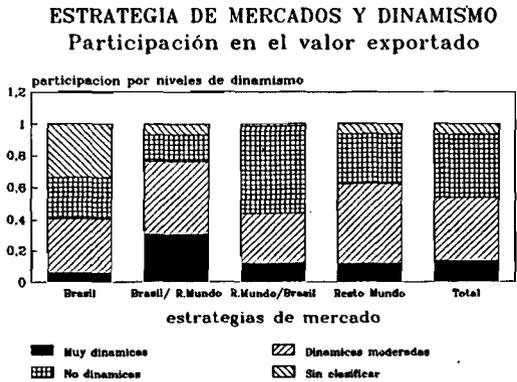


Gráfico 2

Los resultados son consistentes con la idea que se viene afirmando sobre el ciclo de inserción de una empresa en el mercado internacional, la que se apoya en las historias exportadoras de un conjunto de empresas estudiadas. Existe un proceso de maduración caracterizado por el aprendizaje en las áreas tecnológicas y comerciales, que termina transformando la organización global de la empresa, dinámica posibilitada e impulsada por la actividad exportadora.

La historia podría ser la siguiente. Una empresa decide exportar y busca el acceso natural al mercado vecino, sobre el cual dispone de mayor información y menos dificultades para establecer contactos comerciales. Pero el dinamismo lo alcanza cuando comienza a diversificar sus mercados, etapa que realiza una vez que ha madurado su actividad exportadora. El ingreso a los mercados extraregionales se supone es más competitivo desde varios puntos de vista, pero si la empresa tiene éxito, las posibilidades de expansión son mayores en el mundo que en el ámbito del mercado ampliado de la economía vecina. La etapa de crecimiento intenso coincide con el acceso fuera de la región. Posteriormente, la empresa tiende a estabilizar sus exportaciones y busca una modalidad de inserción internacional que le permita defender el gran tamaño que ha alcanzado. Parecería que en el caso del Uruguay esto se lograría con una inserción fundamentalmente extraregional, pero que no abandona la presencia a nivel de la economía vecina, más cercana y protegida.

Seguramente detrás de las cifras presentadas existan muchas historias superpuestas. Pero la recién relatada, además de ser altamente verosímil, dado que es la historia de muchas empresas reales, es consistente con la información agregada y procesada con la metodología desarrollada en esta investigación.

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO 1

ESTRATEGIAS DE MERCADO POR DURACION
(Número de empresas y distribuciones porcentuales)

Estrategias de mercado	Maduras	Inter- medias	Recientes	Nuevas	Ines- tables	Total
Resto del mundo	121	67	153	120	152	613
Resto del mundo/Brasil	89	27	30	4	13	163
Brasil/Resto del Mundo	45	16	29	5	22	117
Brasil	15	14	58	84	58	229
Total	270	124	270	213	245	1122

Estrategias de mercado	Maduras	Inter- medias	Recientes	Nuevas	Ines- tables	Total
Resto del mundo	44.8%	54.0%	56.7%	56.3%	62.0%	54.6%
Resto del mundo/Brasil	33.0%	21.8%	11.1%	1.9%	5.3%	14.5%
Brasil/Resto del Mundo	16.7%	12.9%	10.7%	2.3%	9.0%	10.4%
Brasil	5.6%	11.3%	21.5%	39.4%	23.7%	20.4%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Estrategias de mercado	Maduras	Inter- medias	Recientes	Nuevas	Ines- tables	Total
Resto del Mundo	19.7%	10.9%	25.0%	19.6%	24.8%	100.0%
Resto del Mundo/Brasil	54.6%	16.6%	18.4%	2.5%	8.0%	100.0%
Brasil/Resto del Mundo	38.5%	13.7%	24.8%	4.3%	18.8%	100.0%
Brasil	6.6%	6.1%	25.3%	36.7%	25.3%	100.0%
Total	24.1%	11.1%	24.1%	19.0%	21.8%	100.0%

Estrategias de mercado	Maduras	Inter- medias	Recientes	Nuevas	Ines- tables	Total
Resto del Mundo	10.8%	6.0%	13.6%	10.7%	13.5%	54.6%
Resto del Mundo/Brasil	7.9%	2.4%	2.7%	0.4%	1.2%	14.5%
Brasil/Resto del Mundo	4.0%	1.4%	2.6%	0.4%	2.0%	10.4%
Brasil	1.3%	1.2%	5.2%	7.5%	5.2%	20.4%
Total	24.1%	11.1%	24.1%	19.0%	21.8%	100.0%

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 2

VALOR EXPORTADO SEGUN ESTRATEGIAS DE MERCADO Y DURACION
(en millones de U\$S y distribuciones porcentuales)

Estrategias de mercado	Maduras	Inter- medias	Recientes	Nuevas	Ines- tables	Total
Resto del Mundo	352.33	42.57	120.43	14.49	18.80	548.63
Resto del Mundo/Brasil	565.47	87.73	47.09	0.97	9.43	710.69
Brasil/Resto del Mundo	124.91	28.04	27.21	0.52	13.34	194.02
Brasil	49.49	20.26	24.91	32.21	15.95	142.82
Total	1092.21	178.60	219.64	48.19	57.52	1596.16

Estrategias de mercado	Maduras	Inter- medias	Recientes	Nuevas	Ines- tables	Total
Resto del Mundo	32.3%	23.8%	54.8%	30.1%	32.7%	34.4%
Resto del Mundo/Brasil	51.8%	49.1%	21.4%	2.0%	16.4%	44.5%
Brasil/Resto del Mundo	11.4%	15.7%	12.4%	1.1%	23.2%	12.2%
Brasil	4.5%	11.3%	11.3%	66.8%	27.7%	8.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Estrategias de mercado	Maduras	Inter- medias	Recientes	Nuevas	Ines- tables	Total
Resto del Mundo	64.2%	7.8%	22.0%	2.6%	3.4%	100.0%
Resto del Mundo/Brasil	79.6%	12.3%	6.6%	0.1%	1.3%	100.0%
Brasil/Resto del Mundo	64.4%	14.5%	14.0%	0.3%	6.9%	100.0%
Brasil	34.6%	14.2%	17.4%	22.6%	11.2%	100.0%
Total	68.4%	11.2%	13.8%	3.0%	3.6%	100.0%

Estrategias de mercado	Maduras	Inter- medias	Recientes	Nuevas	Ines- tables	Total
Resto del Mundo	22.1%	2.7%	7.5%	0.9%	1.2%	34.4%
Resto del Mundo/Brasil	35.4%	5.5%	3.0%	0.1%	0.6%	44.5%
Brasil/Resto del Mundo	7.8%	1.8%	1.7%	0.0%	0.8%	12.2%
Brasil	3.1%	1.3%	1.6%	2.0%	1.0%	8.9%
Total	68.4%	11.2%	13.8%	3.0%	3.6%	100.0%

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 3

VALOR PROMEDIO EXPORTADO SEGUN ESTRATEGIAS DE MERCADO Y DURACION
(en millones de US\$)

Estrategias de mercado	Inter-			Ines-		Total
	Maduras	medias	Recientes	Nuevas	tables	
Resto del Mundo	2.91	0.64	0.79	0.12	0.12	0.89
Resto del Mundo/Brasil	6.35	3.25	1.57	0.24	0.73	4.36
Brasil/Resto del Mundo	2.78	1.75	0.94	0.10	0.61	1.66
Brasil	3.30	1.45	0.43	0.38	0.27	0.62
Total	4.05	1.44	0.81	0.23	0.23	1.42

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 4

ESTRATEGIAS DE MERCADO POR DINAMISMO
(Número de empresas y distribuciones porcentuales)

Estrategias de mercado	Muy	Dinámicas	No	Nuevas e	Total
	Dinámicas	Moderadas	Dinámicas	inestables	
Brasil	10	47	30	142	229
Brasil/Resto del Mundo	17	45	28	27	117
Resto del Mundo/Brasil	19	64	63	17	163
Resto del Mundo	29	126	186	272	613
Total	75	282	307	458	1122
Brasil	0.9%	4.2%	2.7%	12.7%	20.4%
Brasil/Resto del Mundo	1.5%	4.0%	2.5%	2.4%	10.4%
Resto del Mundo/Brasil	1.7%	5.7%	5.6%	1.5%	14.5%
Resto del Mundo	2.6%	11.2%	16.6%	24.2%	54.6%
Total	6.7%	25.1%	27.4%	40.8%	100.0%
Brasil	4.4%	20.5%	13.1%	62.0%	100.0%
Brasil/Resto del Mundo	14.5%	38.5%	23.9%	23.1%	100.0%
Resto del Mundo/Brasil	11.7%	39.3%	38.7%	10.4%	100.0%
Resto del Mundo	4.7%	20.6%	30.3%	44.4%	100.0%
Total	6.7%	25.1%	27.4%	40.8%	100.0%
Brasil	13.3%	16.7%	9.8%	31.0%	20.4%
Brasil/Resto del Mundo	22.7%	16.0%	9.1%	5.9%	10.4%
Resto del Mundo/Brasil	25.3%	22.7%	20.5%	3.7%	14.5%
Resto del Mundo	38.7%	44.7%	60.6%	59.4%	54.6%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 5

VALOR EXPORTADO SEGUN ESTRATEGIAS DE MERCADO Y DINAMISMO
(en millones de US\$ y distribuciones porcentuales)

Estrategias de mercado	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Nuevas e inestables	Total
Brasil	8.64	49.16	36.86	48.16	142.82
Brasil/Resto del Mundo	59.39	88.35	32.42	13.86	194.02
Resto del Mundo/Brasil	84.65	225.31	390.33	10.40	710.69
Resto del Mundo	67.05	274.61	173.67	33.30	548.63
Total	219.73	637.43	633.29	105.72	1596.16
Brasil	0.5%	3.1%	2.3%	3.0%	8.9%
Brasil/Resto del Mundo	3.7%	5.5%	2.0%	0.9%	12.2%
Resto del Mundo/Brasil	5.3%	14.1%	24.5%	0.7%	44.5%
Resto del Mundo	4.2%	17.2%	10.9%	2.1%	34.4%
Total	13.8%	39.9%	39.7%	6.6%	100.0%
Brasil	3.9%	7.7%	5.8%	45.6%	8.9%
Brasil/Resto del Mundo	27.0%	13.9%	5.1%	13.1%	12.2%
Resto del Mundo/Brasil	38.5%	35.3%	61.6%	9.8%	44.5%
Resto del Mundo	30.5%	43.1%	27.4%	31.5%	34.4%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Brasil	6.0%	34.4%	25.8%	33.7%	100.0%
Brasil/Resto del Mundo	30.6%	45.5%	16.7%	7.1%	100.0%
Resto del Mundo/Brasil	11.9%	31.7%	54.9%	1.5%	100.0%
Resto del Mundo	12.2%	50.1%	31.7%	6.1%	100.0%
Total	13.8%	39.9%	39.7%	6.6%	100.0%

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 6

VALOR PROMEDIO EXPORTADO SEGUN ESTRATEGIAS DE MERCADO Y DINAMISMO
(en millones de US\$)

Estrategias de mercado	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Nuevas e inestables	Total
Brasil	0.86	1.05	1.23	0.34	0.62
Brasil/Resto del Mundo	3.49	1.96	1.16	0.51	1.66
Resto del Mundo/Brasil	4.46	3.52	6.20	0.61	4.36
Resto del Mundo	2.31	2.18	0.93	0.12	0.89
Total	2.93	2.26	2.06	0.23	1.42

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 7

DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS
CON ESTRATEGIAS DE MERCADO "RESTO DEL MUNDO"

a) NUMERO DE EMPRESAS

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	6	34	81	0	121
Intermedias	5	20	42	0	67
Recientes	18	72	63	0	153
Nuevas	0	0	0	120	120
Inestables	0	0	0	152	152
Total	29	126	186	272	613

b) VALOR EXPORTADO TOTAL (en millones de U\$S)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	30.82	171.05	150.47	0.00	352.33
Intermedias	4.40	25.45	12.72	0.00	42.57
Recientes	31.83	78.12	10.48	0.00	120.43
Nuevas	0.00	0.00	0.00	14.49	14.49
Inestables	0.00	0.00	0.00	18.80	18.80
Total	67.05	274.61	173.67	33.30	548.63

c) VALOR PROMEDIO EXPORTADO (en millones de U\$S)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	5.14	5.03	1.86		2.91
Intermedias	0.88	1.27	0.30		0.64
Recientes	1.77	1.08	0.17		0.79
Nuevas				0.12	0.12
Inestables				0.12	0.12
Total	2.31	2.18	0.93	0.12	0.89

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 8

DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS
CON ESTRATEGIAS DE MERCADO "RESTO DEL MUNDO/BRASIL"

a) NUMERO DE EMPRESAS

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	8	35	46	0	89
Intermedias	2	17	8	0	27
Recientes	9	12	9	0	30
Nuevas	0	0	0	4	4
Inestables	0	0	0	13	13
Total	19	64	63	17	163

b) VALOR EXPORTADO TOTAL (en millones de US\$)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	60.08	182.66	322.72	0.00	565.47
Intermedias	0.86	24.63	62.25	0.00	87.73
Recientes	23.71	18.02	5.36	0.00	47.09
Nuevas	0.00	0.00	0.00	0.97	0.97
Inestables	0.00	0.00	0.00	9.43	9.43
Total	84.65	225.31	390.33	10.40	710.69

c) VALOR PROMEDIO EXPORTADO (en millones de US\$)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	7.51	5.22	7.02		6.35
Intermedias	0.43	1.45	7.78		3.25
Recientes	2.63	1.50	0.60		1.57
Nuevas				0.24	0.24
Inestables				0.73	0.73
Total	4.46	3.52	6.20	0.61	4.36

d) VALOR EXPORTADO A LA REGION (en millones de U\$S)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	13.22	28.80	66.02	0.00	108.04
Intermedias	0.30	5.67	23.65	0.00	29.62
Recientes	7.49	5.60	1.35	0.00	14.43
Nuevas	0.00	0.00	0.00	0.34	0.34
Inestables	0.00	0.00	0.00	2.94	2.94
Total	21.00	40.07	91.02	3.28	155.36

e) PROPORCION EXPORTADA A LA REGION (en porcentaje)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	0.22	0.16	0.20		0.19
Intermedias	0.35	0.23	0.38		0.34
Recientes	0.32	0.31	0.25		0.31
Nuevas				0.35	0.35
Inestables				0.31	0.31
Total	0.25	0.18	0.23	0.32	0.22

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 9

DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS
CON ESTRATEGIAS DE MERCADO "BRASIL/RESTO DEL MUNDO"

a) NUMERO DE EMPRESAS

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	7	22	16	0	45
Intermedias	2	8	6	0	16
Recientes	8	15	6	0	29
Nuevas	0	0	0	5	5
Inestables	0	0	0	22	22
Total	17	45	28	27	117

b) VALOR EXPORTADO TOTAL (en millones de US\$)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	32.82	64.56	27.53	0.00	124.91
Intermedias	18.91	7.13	2.00	0.00	28.04
Recientes	7.66	16.66	2.89	0.00	27.21
Nuevas	0.00	0.00	0.00	0.52	0.52
Inestables	0.00	0.00	0.00	13.34	13.34
Total	59.39	88.35	32.42	13.86	194.02

c) VALOR PROMEDIO EXPORTADO (en millones de US\$)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	4.69	2.93	1.72		2.78
Intermedias	9.46	0.89	0.33		1.75
Recientes	0.96	1.11	0.48		0.94
Nuevas				0.10	0.10
Inestables				0.61	0.61
Total	3.49	1.96	1.16	0.51	1.66

d) VALOR EXPORTADO A LA REGION (en millones de U\$S)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	23.82	45.43	19.27	0.00	88.52
Intermedias	14.56	5.30	1.27	0.00	21.12
Recientes	5.84	13.11	1.70	0.00	20.65
Nuevas	0.00	0.00	0.00	0.36	0.36
Inestables	0.00	0.00	0.00	9.55	9.55
Total	44.21	63.84	22.23	9.91	140.19

e) PROPORCION EXPORTADA A LA REGION (en porcentaje)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	0.73	0.70	0.70		0.71
Intermedias	0.77	0.74	0.63		0.75
Recientes	0.76	0.79	0.59		0.76
Nuevas				0.69	0.69
Inestables				0.72	0.72
Total	0.74	0.72	0.69	0.71	0.72

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

CUADRO 10

DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS
CON ESTRATEGIAS DE MERCADO "BRASIL"

a) NUMERO DE EMPRESAS

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	4	8	3	0	15
Intermedias	1	9	4	0	14
Recientes	5	30	23	0	58
Nuevas	0	0	0	84	84
Inestables	0	0	0	58	58
Total	10	47	30	142	229

b) VALOR EXPORTADO TOTAL (en millones de U\$S)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	3.37	14.26	31.85	0.00	49.49
Intermedias	3.51	15.46	1.29	0.00	20.26
Recientes	1.75	19.43	3.72	0.00	24.91
Nuevas	0.00	0.00	0.00	32.21	32.21
Inestables	0.00	0.00	0.00	15.95	15.95
Total	8.64	49.16	36.86	48.16	142.82

c) VALOR PROMEDIO EXPORTADO (en millones de U\$S)

	Muy Dinámicas	Dinámicas Moderadas	No Dinámicas	Sin clasificar	Total
Maduras	0.84	1.78	10.62		3.30
Intermedias	3.51	1.72	0.32		1.45
Recientes	0.35	0.65	0.16		0.43
Nuevas				0.38	0.38
Inestables				0.27	0.27
Total	0.86	1.05	1.23	0.34	0.62

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BROU.

BIBLIOGRAFIA

- CEPAL, 1989: La especialización exportadora a nivel de firma manufacturera: tamaño y desempeño, mimeo, LC/MVD/R.38 Rev 1, Montevideo julio.
- CHRISTENSEN, C. "An empirical investigation of the factors et al 1987: influencing exporting success of brazilian firms", Journal of International Business Studies, Otoño.
- COOPER et al, 1985: "The impact of export strategy on export sales performance ", Journal of International Business Studies, Primavera.
- KRUGMAN, P.,1987: "Strategic Trade Policy and the New International Economics", edited by Paul R. Krugman, The MIT Press, 1987.
- PORTER, M., 1990: The competitive advantage of nations, Harvard University.
- PORTER, M., 1990: Competitive advantage, Harvard Business Review, march april 1990.
- ROCHE, H. y VAILLANT, M., 1990: "La performance exportadora a nivel de empresa (1981-1988)", documento presentado al Seminario sobre la Industria Manufacturera por CINVE, publicado en Revista SUMA 9, abril de 1990.
- VAILLANT, M., 1989: "Especialización y estrategia exportadora en el Uruguay", OPP, CEPAL, PNUD, Instituto Nacional del Libro.



NACIONES UNIDAS