

Distr.  
RESTRICTIVO

LC/EPD/R.30  
MVD

Noviembre de 1988  
ORIGINAL : ESPAÑOL

---



LA DIFERENCIACION TECNOLOGICA Y COMERCIAL COMO UNA ESTRATEGIA  
DE CRECIMIENTO EXPORTADOR: EL CASO DE LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA NO TRADICIONAL EN EL URUGUAY \*/

## INDICE

	Pag.
I. Estrategias de crecimiento y exportaciones: el modelo de los pequeños países.....	1
II. Significación y características de un nuevo sector exportador: industria manufacturera que procesa una materia prima no agropecuaria nacional (IMSOA) .....	5
III. Análisis del sector IMSOA: resultados de la encuesta a empresas exportadoras de mayor performance .....	8
A. Objetivos. ....	8
B. Exportación IMSOA: industria o comercio. ....	9
C. Inserción interna y externa: una tipología de comportamientos empresariales. ....	10
D. Esfuerzo tecnológico y exportación: el proceso de maduración industrial . Las especificidades del Uruguay. ....	14
IV. Conclusiones.....	18
- Anexo metodológico. ....	21
- Cuadros y Diagramas. ....	24

## I. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO Y EXPORTACIONES: EL MODELO DE LOS PEQUEÑOS PAISES

En una perspectiva de largo plazo puede observarse que la economía del Uruguay ha tenido ciclos expansivos continuados con profundas y prolongadas recesiones desandando lo avanzado en los períodos de crecimiento. Basta recordar la crisis del modelo de sustitución de importaciones o de industria protegida y la más reciente vinculada al proceso de apertura y liberalización. En ambos casos se produjeron intensos desequilibrios en las relaciones con el exterior, obligando a implementar agudos ajustes recesivos.

Distintas corrientes teóricas han propuesto explicaciones sobre las causas de los desequilibrios externos en los que aparentemente desembocan de forma inevitable los períodos de crecimiento. La discusión no está agotada. Sin embargo, en el debate parece predominar una opinión que considera no adecuado el discutible juicio de oposición entre estrategias de sustitución de importaciones y estrategias orientadas a la exportación.

El tema de las estrategias de desarrollo posee una complejidad ante la cual las versiones simplificadas, que contrastan las virtudes de las exportaciones -frecuentemente asociadas a la preminencia de los principios de mercado- con una connotación siempre negativa de la sustitución de importaciones -que reflejaría una intervención pública excesiva- no parecen constituir un marco suficiente para una reflexión de carácter estratégico en las actuales condiciones de la economía regional e internacional 1/.

Las dificultades de una profundización en el proceso de sustitución de importaciones, como la insuficiencia de exportaciones de la industria manufacturera remiten a las desarticulaciones originales de una industrialización tardía, que no logró superar las restricciones que las cuentas externas y los desequilibrios internos le impusieron al crecimiento económico.

La industrialización induce al crecimiento global de la economía, y ambas implican crecientes demandas de importaciones que es necesario procurarse con recursos externos. Si el proceso de industrialización es incapaz de generar -por sí mismo o por el resto de la economía- estos recursos, el crecimiento se ve acompañado de desequilibrios en la balanza de pagos, solamente financiables por endeudamiento externo. Como el endeudamiento tiene un límite, el crecimiento también lo tiene, por lo que en el largo plazo, se impone la restricción externa de forma más aguda aún, dado que además de las necesidades de importación debe afrontarse un servicio financiero de una abultada deuda externa.

---

1/ División Conjunta CEPAL /ONUDI de Desarrollo Industrial, "Reflexiones sobre la industrialización, articulación y crecimiento", en Revista de la CEPAL No.28

El crecimiento económico y la industrialización que lo posibilita deben generar los recursos externos que su propio desarrollo induce. Diferentes estrategias pueden combinarse para tal objetivo, pero dado lo estrecho del mercado doméstico en una economía pequeña como la de Uruguay la dinamización exportadora deberá tener un papel central.

La disponibilidad relativa de factores productivos históricamente implicó ventajas comparativas que llevaron a especializar la economía del Uruguay en la producción y exportación de bienes agropecuarios con reducido nivel de industrialización. Este perfil de país, basado en excepcionales y abundantes recursos naturales para una ganadería extensiva, ha demostrado notorios signos de agotamiento. A partir de fines de la década de 1950 el mercado mundial de estos productos básicos ha evidenciado un inestable y declinante dinamismo.

Diversas estrategias tecnológicas de sustitución de materias primas y autoabastecimiento de alimentos por parte de las economías industrializadas han influido en forma determinante sobre esta situación.

En particular, los productos agrícolas de clima templado van encontrando una tendencia crecientemente competitiva con los países centrales posibilitado por la alta protección.

Por otra parte, factores vinculados a los cambios de estructuras de la demanda que acompaña el crecimiento en los niveles de ingreso, hacen que una gran proporción de los productos básicos (fundamentalmente alimentos) tengan una baja elasticidad ingreso<sup>2/</sup>.

No se trata de descartar a priori los productos agropecuarios como fuente de divisas, papel que seguirán cumpliendo en el futuro, sino más bien de buscar otras estrategias de desarrollo que, contemplando los limitantes que históricamente ha presentado la especialización de las exportaciones en bienes primarios, proyecte otras alternativas al momento de plantearse la expansión de las mismas.

Es posible alcanzar un mejor aprovechamiento de los recursos agropecuarios nacionales con destino a la exportación tanto por la ampliación en volumen de los rubros tradicionales y por la diversificación hacia otros productos agropecuarios como por el incremento en los niveles de

---

<sup>2/</sup> Esta afirmación, de carácter general, validada por trabajos clásicos sobre el tema (Véase, por ejemplo, Chernery, H.B.: "Patterns of Industrial Growth", American Economic Review, 3, 1960 y Chernery, H.B. y Taylor, L., "Development Patterns: Among countries and over time", The Review of Economics and Statistics, 4, 1968), puede ser relativizada para algunos bienes básicos. Dentro de los alimentos el consumo de carne, en países sin ventajas comparativas para su producción, puede estar asociado en forma

industrialización con los cuales son comercializados. Sin embargo, debería considerarse el riesgo que implica un camino que depende exclusivamente de algo tan incontrolable e impredecible como es el fluctuante mercado de bienes primarios.

En forma complementaria, en una estrategia exportadora, existe un desarrollo potencial no menor de las ventas externas de productos manufacturados utilizando materia prima de cualquier origen. El comercio internacional y especialmente el regional y subregional contiene importantes "nichos" -para la escala de Uruguay- que son posibles de llenar a condición de lograr niveles adecuados de tecnología y gestión que permitan alcanzar el grado de especialización requerido. Este fenómeno da cuenta de la creciente importancia que a nivel del intercambio mundial está cobrando el comercio intraindustrial en relación al tradicional comercio interindustrial<sup>3/</sup>.

La dinámica del comercio internacional evidencia una creciente especialización y afinamiento de las ofertas y demandas. Los mercados se segmentan y se generan nichos en donde se encuentra una demanda diferenciada con un producto especializado. Un país puede al mismo tiempo ser un exportador y un importador de productos muy cercanos, o del mismo producto diferenciado por su calidad.

La estrategia de industrialización basada en la especialización para los mercados de exportación se asemeja al estilo de desarrollo de los países de pequeña escala de Europa a partir de la Segunda Guerra Mundial<sup>4/</sup>. Estas economías han sido generalmente exitosas en establecer ventajas comparativas en "nichos" del mercado en los cuales la demanda es relativamente estable, logrando superar desde este punto de vista la inestabilidad asociada a los modelos de crecimiento estrechamente ligados al comercio exportador. La estrechez del mercado doméstico ha orientado a los países de pequeña escala de Europa a tratar de alcanzar la especialización y las economías de escala a través de los mercados de exportación. Al mismo tiempo, estos países evidencian una estrecha dependencia de las importaciones. Por un lado carecen de las economías de escala necesaria para el desarrollo de un conjunto de actividades industriales además de que no disponen de recursos naturales abundantes por lo cual deben importar gran

---

3/ Mientras que en el comercio interindustrial el intercambio se realiza entre bienes diferentes, en el comercio intraindustrial se intercambian bienes que son sustitutos próximos en su consumo, su producción o ambos (Bernard Lassudrie - Duchene, Jean-Louis Muchielli, Les Echanges intra-branche et la hierarchisation des avantages comparés dans le commerce international, Revue économique, No. 3 mai 1979).

4/ En los años reciente varios países pequeños del Sudeste Asiático han presentado un desarrollo similar.

parte de las materias primas que industrializan. La dependencia de las importaciones y la necesidad de exportar ha hecho que estos países pequeños evidencien un alto grado de especialización y apertura de sus economías<sup>5/</sup>.

La experiencia histórica de desarrollo de otras economías pequeñas basadas en una especialización del comercio exterior y los cambios que se vienen sucediendo en el comercio mundial reafirman la necesidad de diseñar una nueva estrategia para el crecimiento de las exportaciones del país.

---

<sup>5/</sup>Katznstein Peter J., Small States in World Markets Industrial Policy in Europe, Cornell University Press, 1985.

## II. SIGNIFICACION Y CARACTERISTICAS DE UN NUEVO SECTOR EXPORTADOR

En el marco de estas ideas y preocupaciones la Oficina de CEPAL en Montevideo realizó un primer esfuerzo de investigación que buscó identificar comportamientos exportadores dinámicos que enfrentaron exitosamente las profundas alteraciones del mercado mundial y regional en el primer lustro de los ochenta y que pueden constituirse en factores nuevos para el desarrollo de una estrategia de crecimiento de las exportaciones del país.<sup>6/</sup>

El crecimiento de las exportaciones en los últimos quince años, ha estado acompañado de un proceso de transformación en la composición de las mismas. En las exportaciones agropecuarias surgen nuevos sectores exportadores (arroz, cebada, pesca, lácteos y cítricos). En las ventas externas de manufacturas se destaca el incremento en la participación de las exportaciones de productos fabricados en base a una materia prima sin origen agropecuario y/o importada (sector IMSOA).

Bajo el rótulo de IMSOA se comprenden dos subgrupos: el primero, de mayor participación en las exportaciones, procesa materias primas importadas -incorporadas bajo el sistema de admisión temporaria- y comprende productos químicos, abonos, plásticos, hierro y acero, automotores, maquinaria y aparatos eléctricos textiles de algodón y sintéticos y vestimenta de esos materiales; el segundo, procesa materias primas nacionales, pero no agropecuarias, como es el caso de los productos cerámicos.

Con el desarrollo de las IMSOA se estaría produciendo un cambio en el perfil exportador de Uruguay y en la forma de inserción internacional del país. Por ser paralelo a otros cambios en la exportación de alimentos de bajo nivel de industrialización (lácteos, pescados, cítricos, etc.) o a cambios en la composición y valor agregado de la exportación de las industrias manufactureras que procesan una materia prima agropecuaria (manufacturas textiles y vestimenta de lana, idem. de cuero, etc.) el papel de las IMSOA no siempre ha sido percibido con nitidez. Sin embargo, la magnitud de los nuevos fenómenos puede expresarse, a vía de ejemplo, en la relación entre las exportaciones de carne ( U\$S 120 millones) y las de productos químicos (U\$S 100 millones) en el año 1987.

En el año 1975 el 10% de las exportaciones totales era realizado por este sector de la industria mientras que en el año 1987 este guarismo alcanzó un 18%. En el período 1980-1985 la cifra global de exportaciones de productos pertenecientes a este sector, se ubicó en un promedio de U\$S 110

---

<sup>6/</sup>CEPAL, Oficina de Montevideo, Investigación sobre sectores dinámicos en el Uruguay (75-86), LC/MVD/R.1, diciembre 1986 y Exportaciones de manufactura ligada a una materia prima importada. Encuesta a empresas exportadoras dinámicas LC/MVD/R.7, diciembre 1987.

millones y duplicó este valor en el año 1987 llegando a venderse U\$S 220 millones.

En la recuperación reciente de la economía (1985-1987) ocupó un lugar destacado como dinamizador de las exportaciones, en particular en el año 1987, en donde el incremento del sector IMSOA (+ U\$S 74 millones) compensó la contracción en las ventas externas de alimentos (- U\$S 76 millones).

El aumento registrado en las exportaciones totales de Uruguay en estos dos últimos años fue de U\$S 337 millones, el 35% de dicho incremento (U\$S 120 millones) fue aportado por el sector IMSOA.

El proceso de inserción en el mercado externo de este nuevo sector exportador puede subdividirse en tres etapas en:

- a. el nacimiento como exportador sobre mediados de los setenta, caracterizado por un intenso y diversificado crecimiento hacia fines de la década pasada.
- b. el mantenimiento de un conjunto de actividades con dinamismo exportador y la desaparición de otras durante el período de crisis y ajuste en el primer lustro de los ochenta.
- c. el crecimiento generalizado de las exportaciones de este sector en el período reciente (último año y medio) de recuperación de la economía.

En cada una de estas etapas se expresa el dinamismo de las actividades dinámicas estudiadas, las cuales se diferencian en su comportamiento en función de en cuál(es) período(s) se expresa el dinamismo exportador<sup>7/</sup>.

Considerada globalmente ,predominan en sus exportaciones los insumos industriales en relación a los bienes de consumo final y esos productos intermedios tienen como destino otras industrias que desarrollan actividades productivas en sectores similares a los de las empresas exportadoras locales. Lo anterior es dominante en el caso de los productos químicos; los insumos son también mayoritarios en metal mecánica y en el sector textil-vestimenta de algodón y sintéticos; mientras que hay una alta participación de bienes de consumo final en el caso de cerámicos <sup>8/</sup>.

Los dos mercados principales, y mayoritarios de las exportaciones son: Argentina y Brasil. Sin embargo, para los productos cerámicos y

<sup>7/</sup>ver Anexo Metodológico.

<sup>8/</sup>Las actividades mencionadas tuvieron la siguiente participación en el año 1987:cerámicos 6%;químicos 46%;metalmecánica 20%;textil-vestimenta 24%.

vestimenta de algodón EEUU fue el primer mercado en 1986. Textil de algodón tiene una orientación creciente hacia los mercados de la Comunidad Económica Europea. A su vez, figuraron con más del 10% de las exportaciones en el año 1987 hacia mercados extarregionales las siguientes actividades: químicos inorgánicos, abonos, vestimenta de telas sintéticas y artificiales e hierro y acero.

Uno de los rasgos más salientes de la exportación de IMSOA es la utilización combinada de los acuerdos comerciales con Argentina y Brasil (CAUCE y PEC) junto al instrumento de importación en admisión temporaria para los insumos a industrializar y a la política de promoción industrial que facilitó la incorporación de bienes de capital y el financiamiento de los mismos.

### III. ANALISIS DEL SECTOR IMSOA: ESTUDIO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MAS IMPORTANTES<sup>9/</sup>

#### A. OBJETIVO

En una segunda etapa, la investigación se orientó al estudio de los factores económicos, organizacionales y tecnológicos que a nivel empresarial favorecieron el dinamismo encontrado en estas actividades exportadoras<sup>10/</sup>.

Las actividades productivas que integran las IMSOA tienen su origen en las políticas proteccionistas que desde la década de 1940 alentaron el desarrollo de una industrialización sustitutiva de importaciones. Las mismas se caracterizan por haberse desarrollado, inicialmente, para atender un mercado interno de pequeña escala y basarse en insumos no agropecuarios nacionales. Uno de los factores reiteradamente planteados a la hora de explicar el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones se refería a la estrechez del mercado interno vinculado a la escala de producción que imponen las tecnologías industriales posibles de incorporar y adaptar. Desde este punto de vista, se ha señalado que para los países pequeños sólo es posible el aprovechamiento de las economías de escala a través de la ampliación del mercado mediante la exportación.

El objetivo central de la investigación realizada fue el análisis de cómo se origina y se desarrolla la capacidad exportadora de las IMSOA y de las transformaciones que la actividad exportadora promueve en las firmas ya existentes y en la generación de nuevas firmas y procesos productivos. El tema bajo indagación es el de los efectos de la ampliación del mercado, mediante la exportación, en la maduración de la industria nacional.

El análisis de la aptitud exportadora es inseparable del tema de cuáles son los caminos para lograr alcanzar mejores niveles de competitividad respecto al resto del mundo. La discusión del mismo está relacionada con un problema mayor -y motivo de múltiples controversias- que es el papel de la sustitución de importaciones en la maduración industrial

---

<sup>9/</sup>CEPAL, Oficina de Montevideo, Exportaciones y maduración industrial. Manufacturas basadas en materias primas no agropecuarias uruguayas, LC/MVD/R.20, junio 1988.

<sup>10/</sup>Se elaboró una encuesta cuantitativa y cualitativa que se aplicó a un conjunto reducido de empresas que exportan algún producto dentro de las actividades distinguidas por su dinamismo. La selección de la muestra se realizó mediante una clasificación sistemática del universo de empresas exportadoras, elaborado a partir de los valores que adoptan un conjunto de variables elegidas. Ver Anexo Metodológico.

versus la proposición de una política orientada hacia la exportación y fundada en la apertura del mercado nacional. Los resultados de la investigación empírica arrojan luces sobre cual fue la experiencia de las IMSOA analizadas, la que permitiría inducir "recorridos" exportadores para otros sectores industriales uruguayos y por generalización considerar otros casos de países de pequeña escala de América Latina.

#### B. EXPORTACION DE IMSOA: INDUSTRIA O COMERCIO

La magnitud de la exportaciones a Argentina y Brasil, amparadas en los acuerdos del CAUCE y del PEC, unido al mecanismo de la admisión temporaria de insumos -del que no disponen las economías vecinas que tienen grados de apertura comercial inferiores a los de la economía uruguaya- ha llevado a considerar que las exportaciones de IMSOA corresponden a una situación de mercado segmentado. La ventaja de Uruguay consistiría en la reexportación de insumos, localmente elaborados, de difícil abastecimiento en las economías vecinas que por la intermediación de Uruguay ingresarían con menores aranceles que si se importaran directamente y correspondería en general a un comercio intraempresarial con alta participación de firmas extranjeras.

Una interpretación del fenómeno exportador a la subregión argumenta en el sentido de la hipótesis de un mercado "cautivo", en los hechos una ampliación del mercado interno, que no correspondería a la lógica de mayor competencia que se asocia con la exportación. La cautividad sería en algún modo recíproca. El sector exportador uruguayo compartiría la protección que tienen los sectores similares en Argentina y Brasil en relación al resto del mundo. Pero al mismo tiempo como las exportaciones uruguayas no tendrían otros mercados alternativos se convierten en altamente dependientes de la evolución de la economía y de las políticas económicas de los países vecinos<sup>11/</sup>.

La forma de indagación del presente estudio -consistente en un análisis de las dimensiones microeconómicas, tecnológicas y de proceso comercial de las empresas- permite visualizar una realidad más diversificada y compleja que la que supone la interpretación anteriormente indicada.

Los acuerdos comerciales CAUCE y PEC están en la base del surgimiento de la corriente exportadora y sin ellos difícilmente se hubiera logrado la transformación exportadora de la industria que se analiza. Sin embargo, la exportación a los países vecinos reclamó de modificaciones en el perfil de la industria doméstica, de inversiones, de incorporación de equipos y el aprendizaje tecnológico que difícilmente hubiera adquirido esa magnitud dentro de los estrechos límites del mercado interno uruguayo. Los acuerdos

<sup>11/</sup> Véase E. Noya y J.M. Puppo . Los países pequeños. El caso de Uruguay. Oficina de CEPAL en Montevideo, setiembre 1984 y H. Della Mea, M. Kaplan, D. Sarachaga y T. Vera. Integración Uruguay-Argentina, CIEDUR, noviembre 1986.

comerciales habilitan la exportación pero no aseguran la misma. El logro efectivo, la permanencia y la ampliación han dependido de la calidad técnica de los productos, de la organización de un sistema de ventas y postventas en Argentina y Brasil y de la restructuración de la organización de las empresas locales para competir con sus iguales de esos países.

A modo de ejemplo, es interesante destacar la evolución de algunas empresas locales subsidiarias de empresas mayores de los países vecinos que comenzaron con un comercio intraempresarial para luego vincularse con otros clientes distintos de sus matrices e incluso, en algunos casos, con circuitos de comercialización propios. A su vez, ciertos sectores (textil de algodón, cerámicos, curtientes y en forma parcial abonos, hierro y acero) han continuado las primeras etapas de exportación a la subregión con el ingreso de forma regular y creciente a otros mercados en donde las ventajas comerciales descritas no operan. Estas actividades han recorrido un camino que se ajusta a ciertas imágenes objetivo del desarrollo industrial. En efecto, nacidas como industrias sustitutivas de importaciones para abastecer el mercado interno, ingresan con posterioridad a vender al exterior a través de los mercados regionales para finalmente, exportar a mercados de los países desarrollados evidenciando un proceso de maduración industrial completo.

Los casos estudiados permiten relativizar, la interpretación del mercado cautivo. De esta forma, se obtiene una percepción más compleja del fenómeno en análisis. El intercambio basado en motivos de orden comercial, prevaleciendo sobre los aspectos productivos, pudo ser seguramente clave en la explicación de ciertos auges exportadores con los países de la región, pero difícilmente podrá abarcar la interpretación de una corriente comercial que tiene más de una década de existencia. Las ventajas de índole estrictamente comercial pueden haber cumplido un papel en el surgimiento de ciertas actividades exportadoras y seguramente lo están cumpliendo intensamente en la actualidad, pero no puede pensarse que tengan posibilidades de estabilidad en el mediano plazo, si no están acompañadas de un proceso de maduración industrial en los sectores que participan en este comercio.

### **C. INSERCIÓN INTERNA Y EXTERNA: UNA TIPOLOGÍA DE COMPORTAMIENTOS EMPRESARIALES**

En esta sección, se describen y analizan los perfiles e historias industriales del conjunto de empresas entrevistadas. Se destacan todos aquellos aspectos que han influido en la aptitud y en la dinámica exportadora de estas empresas. Estos elementos son precisamente los que permiten diferenciarlas de otras firmas en su misma rama de actividad que no han logrado ingresar de forma exitosa al mercado externo.

Se eligieron dos variables que caracterizan parcialmente el tipo de organización empresarial y que presentan un grado de asociación importante con el resto de los elementos que identifican el perfil y las historias industriales a construir.

Como primera variable se seleccionó el origen histórico de la empresa. Se distinguieron únicamente dos periodos: década de 1960 o fechas anteriores; década de 1970 o años posteriores. Se optó por esta partición, dado que en cada uno de los subperiodos, predominaron en los hacedores de política distintas percepciones del fenómeno de industrialización que justificaron el establecimiento de diferentes marcos de política económica. Las empresas que nacieron en el primer periodo se orientaron, en sus primeras etapas, exclusivamente hacia el mercado interno y a la sustitución de importaciones, en tanto que, las originadas en los años setenta o posteriores, desde sus primeras épocas tuvieron una inserción en el mercado externo.

Como segunda variable, se incluyó a la propiedad de la empresa otorgándole únicamente dos valores nacional o extranjera. Esta característica se asocia a la modalidad de articulación externa expresada en la facilidad de acceso a la tecnología y en la información sobre los mercados, elementos ambos de crucial significación para el desempeño de la actividad exportadora.

El cruce de ambas variables permitió generar un ordenamiento de las firmas de la muestra, a partir del cual se construyó una tipología de comportamientos empresarios que involucró el análisis de los siguientes aspectos: organización empresarial; estructura del mercado interno; proceso de crecimiento y surgimiento de la actividad exportadora; la modalidad de articulación externa.

La tipología de empresas permitió dar cuenta de aspectos comunes en el desarrollo de las empresas, así como de rescatar aquellas especificidades más interesantes de cada una de ellas.

En las empresas nacionales originadas en la sustitución de importaciones predominan las estructuras de tipo familiar. El estilo de crecimiento se caracterizó por ser conservador en su intensidad y forma de financiamiento, pero de sostenido ritmo y de permanente adaptación tecnológica. En este hecho, parece residir la posibilidad de que estas empresas hayan podido exportar tempranamente desde inicios de la década de los setenta y aún antes. Al comenzar a darse algunas condiciones de política económica que mejoraban la rentabilidad de la exportación, orientaron parte de su producción al mercado externo, sin necesidad de desarrollar desde un comienzo, inversiones específicas a este destino.

Estas firmas corresponden a franjas del mercado interno que tuvieron una dinámica de crecimiento considerable, como son los casos de: productos químicos curtientes asociados a la expansión exportadora de la industria del

cuero desde la década de los sesenta; los fertilizantes de utilización creciente en ciertos sectores agrícolas dinámicos vinculados en parte considerable a la exportación; y finalmente, el caso de la producción de cerámicas que tuvo como factores de dinamismo el cambio de los patrones de consumo en vivienda y las demandas específicas de la construcción con destino al turismo (Punta del Este).

La modalidad de articulación externa predominante es la vinculación directa con los compradores. Para la mayoría de las empresas los demandantes son otras industrias. Solamente en una empresa se utilizan representantes y distribuidores como forma de comercialización.

En algunos casos, la relación comercial se extiende más allá de la simple venta del producto. Los exportadores realizan un intercambio técnico con sus compradores, adaptándose a las especificaciones y necesidades de sus demandantes. Una de las empresas ofrece un servicio de asesoramiento tecnológico con el objeto de lograr una mejor utilización del producto. Este nivel de relacionamiento tan estrecho con los compradores exige un contacto permanente y directo con el mercado.

En el caso de las dos empresas que acceden regularmente a los mercados extrarregionales, ambas incorporan este tipo de servicios postventa, lo cual es uno de los puntos de diferenciación que manejan para captar una porción del mercado.

La actividad exportadora profundizó un proceso de aprendizaje y adaptación tecnológica que se había iniciado en la etapa previa de orientación exclusiva hacia el mercado interno. También se desarrolla una transformación empresarial en áreas no fabriles. La exportación permitió que estas empresas intensificaran un proceso de maduración industrial que había comenzado en la etapa de sustitución de importaciones y que se consolida en el período denominado de promoción de exportaciones.

En las empresas extranjeras originadas en la sustitución de importaciones se constata una estrecha relación con las matrices en el vecino país rioplatense, destacándose al mismo tiempo un esfuerzo empresarial de la sede local en lo que hace a la gestión y al desarrollo empresarial en general.

En la mayoría de los casos de este grupo, el flujo exportador se originó como un comercio intraempresarial dentro de la región. A lo largo del período analizado se incrementó la independencia del comercio intraempresa, encontrándose en la actualidad reducido, a pesar de que sigue teniendo un papel como un piso mínimo de ventas al exterior.

En particular, en los últimos cuatro años, las empresas del grupo buscaron incrementar la flexibilidad en los negocios de exportación, de forma de incorporar con mayor estabilidad y participación a la orientación exportadora dentro de la actividad de la empresa.

Se destaca la incorporación de nuevos clientes dentro de la región. En general, son negocios concretados directamente con otras industrias en ramas de la producción muy próximas. La red comercial, en la mayoría de los casos, fue construida con un esfuerzo particular de la sede local. Esta estrategia de diversificación de compradores se asoció también a exportar otros productos aprovechando las posibilidades que los acuerdos brindan y la evolución de la demanda en la región.

Un proceso menos generalizado pero también presente, ha sido el ingreso a mercados extrarregionales buscando salirse del potencialmente inestable comercio regional. Esta estrategia se asoció con la realización de inversiones.

A diferencia del grupo anterior, en estas empresas extranjeras el proceso de acumulación se realiza de forma discontinua vinculada a proyectos de inversiones definidos. La prolongada tradición industrial hacia el mercado interno se desarrolló con el equipo con el cual se fundaron estas empresas varias décadas atrás, sin sufrir modificaciones sustanciales del mismo.

A principios de los setenta se encontraban con un parque industrial obsoleto. Por haber estado dirigidas hacia franjas del mercado interno de bajo dinamismo -no debe olvidarse el largo ciclo de estancamiento de la economía y de los ingresos de la población iniciado en los alrededores de 1955- y haber operado en una situación de sobreprotección los cambios tecnológicos, y en general el proceso de maduración industrial, fueron mínimos hasta que las políticas de estímulo de exportaciones de los años 1970 promueven una corriente de inversiones que las habilitó para exportar. En ellas la sustitución de importaciones no creó el ciclo virtuoso de la incorporación y adaptación de tecnologías.

La ampliación de los mercados generados por los acuerdos regionales, junto al incremento de la rentabilidad de la exportación, consecuencia de la política de protección a esta orientación económica, y el abaratamiento en el costo de los bienes de capital posibilitado por la Ley de Promoción Industrial, motivaron un proceso de inversión, el cual se asoció estrechamente con la posibilidad de vender parte del incremento de la producción en el mercado externo.

Las empresas extranjeras originadas en la promoción de exportaciones fueron fundadas durante la década de los setenta. Los proyectos de inversión que dieron origen a estas empresas implicaron establecer plantas completas para la fabricación de bienes antes no producidos en el país.

La actividad exportadora tuvo un papel gravitante, desde los orígenes, como el destino más importante de la producción. En el año 1986, el 60% de la facturación se destinó al mercado externo. La empresa que registra un menor valor de la relación exportaciones a ventas alcanzó a

vender a los cuatro años de fundada, aproximadamente la mitad de la producción al mercado externo.

La modalidad de articulación externa tiene un perfil muy similar al desarrollado para el otro grupo de empresas extranjeras. Predomina en una primera etapa el comercio intraempresarial a nivel de la región, sustituido paulatinamente por nuevos clientes en los países vecinos. Sólo marginalmente han accedido a concretar exportaciones fuera de la región.

#### **D. ESFUERZO TECNOLÓGICO Y EXPORTACION: LAS ESPECIFICIDADES DEL PROCESO DE MADURACION INDUSTRIAL EN UN PAIS PEQUEÑO**

El proceso exportador manufacturero en varias de las economías más industrializadas de la región, se concibe como una dinámica de maduración industrial llevada adelante fundamentalmente en el crecimiento hacia el mercado interno que habilitó, en un cierto momento, a un conjunto de sectores industriales a acceder al mercado externo<sup>12/</sup>.

El proceso de maduración se traduce en un paulatino mejoramiento en los niveles de competitividad de la industria local respecto al resto del mundo. Tal mejoramiento es posible debido a que se produce un gradual cierre de la brecha tecnológica que separa a la industria local, en ciertos sectores (metalmecánica, petroquímica, etc.) de su correlato en países de mayor desarrollo relativo.

Este fenómeno es el resultado de dos dinámicas distintas y parcialmente independientes. Por una parte, la frontera tecnológica internacional en ciertos sectores industriales se ha movido lentamente sin cambios sustanciales en la estructura de los productos y los procesos. Por otra parte, se ha desarrollado un proceso de incorporación tecnológica y aprendizaje doméstico que elevó el nivel interno acercándolo a la frontera internacional con lo que se incrementó la competitividad respecto a terceros países.

---

<sup>12/</sup> En el tema de madurez productiva industrial y exportación de manufacturas la vasta investigación en el área tecnológica realizada en un proyecto conjunto CEPAL/PNUD/BID titulado "Investigación en ciencia y tecnología" aporta un acervo de conocimientos sobre varios países de la región y en especial la Argentina, Brasil y México. En particular, véase de Jorge Katz y Eduardo Ablin "Technology and Industrial Exports. A micro-economic analysis of Argentina's recent experience". Working paper No.2 (CEPAL/PNUD/BID Buenos Aires 1977) y Jorge Katz "Cambio tecnológico, desarrollo económico y las relaciones intra y extra regionales de la América Latina". Monografía del trabajo No.30 (CEPAL/PNUD/BID Buenos Aires agosto de 1978).

La incorporación tecnológica da cuenta del proceso de fabricación de nuevos productos y procesos posibilitada por la difusión de conocimientos realizada a través de paquetes tecnológicos incorporados en bienes de capital o mediante diversos sistemas de contratación de tecnologías extranjeras. El desarrollo de nuevas técnicas y procesos cambia las ventajas comparativas para la producción de ciertos bienes. Dada la imperfecta difusión de información y tecnología los flujos comerciales podrían no emerger de diferencias en la dotación relativa de factores convencionales (capital y trabajo) tal cual lo plantea la teoría neoclásica del comercio, sino en el acervo de conocimientos tecnológicos disponibles por cada sociedad.

Sin embargo, señalan los autores de la referida investigación, difícil es concebir una imitación lisa y llana sin la más mínima adaptación a las circunstancias locales. En este sentido, ponen un especial énfasis en la incorporación del flujo acumulado de innovaciones "menores" surgidas de un conjunto de actividades científico-técnicas, que denominan "actividad inventiva de adaptación", como fuente del cambio tecnológico. Estas innovaciones menores involucran los cambios técnicos surgidos de la acumulación de experiencia en planta, así como de mejoras de productos o procesos introducidos con posterioridad a la innovación mayor, generando también aumentos de la eficiencia y productividad de una determinada unidad industrial. En particular, se dan distintas formas de aprendizaje tecnológico interno en los países receptores de tecnología importada frecuentemente basados en la necesidad de adaptar tal diseño a las condiciones locales.

La capacidad exportadora en productos industriales de cierta complejidad no debe relacionarse exclusivamente con la promoción económica a esta actividad o con la decisión de localización de la actividad exportadora en un determinado país por una firma multinacional. Debe existir también una capacidad técnica no sólo a nivel de la planta, sino suficientemente difundida por todo el sector industrial proveedor que permita desarrollar la producción con un mediano grado de eficiencia. Detrás de la exportación de manufacturas hay un proceso de transformación de la estructura industrial y es aquí en donde reside el determinante objetivo más importante sobre el cual se asienta el fenómeno.

Existen ciertos puntos de similitud entre el cuerpo interpretativo presentado y el fenómeno exportador estudiado en la muestra de empresas de Uruguay. Al lograr vincular a la actividad exportadora con el esfuerzo tecnológico cobran mayor contenido y fundamento conceptos expuestos en la tipología de comportamientos empresariales. El proceso de maduración industrial fue al mismo tiempo que una precondition para la exportación un proceso dinamizado por el ingreso al mercado externo. En particular, al posibilitar inversiones que el reducido tamaño del mercado doméstico no justificaba.

El resultado del análisis del proceso de cambio tecnológico e inversión a nivel de planta puede resumirse en los siguientes puntos:

a) A nivel tecnológico en el grupo de los procesos productivos estudiados, se desarrollaron un conjunto de cambios de diferente magnitud, vinculados en gran medida a la actividad exportadora. Estas transformaciones le han conferido un nivel tecnológico más elevado a las actividades productivas desarrolladas por las empresas.

b) El tipo de transformación identificado está centrado fundamentalmente en la tecnología de los procesos a través de la incorporación de nuevos equipos importados. El sentido de este cambio tuvo una orientación muy nítida hacia la instalación de procesos continuos de producción en todos los casos que se verificaron nuevos procesos.

Esto no implica afirmar que las fábricas en las cuales se desarrollaron estos nuevos procesos funcionan exclusivamente con tecnología de producción continua sino que lo que se plantea es que el cambio tecnológico se ha dirigido hacia esta modalidad de producción, coexistiendo en varios casos en la misma planta con los procesos tradicionales de características discontinuas.

c) Los esfuerzos domésticos de aprendizaje y adaptación tecnológica se encuentran presentes y son especialmente dinamizados por esta incorporación de nuevos equipos, que obliga a soluciones particulares en cada caso. Sin embargo, los mismos no se restringen únicamente a la organización de la producción, sino que también se ha identificado casos de esfuerzos locales en la fabricación de equipos para producción y/o para plantas de servicios auxiliares (agua, energía).

d) El control de calidad se desarrolla en relación directa con la actividad exportadora y tiene un efecto difusor en la totalidad de la actividad tecnológica de las empresas.

e) El proceso de maduración industrial se ha realizado en forma paralela al desarrollo de la exportación y liderado (pero no exclusivamente) por la incorporación de nuevas tecnologías en equipos importados. La investigación demuestra una vinculación estrecha entre cambios tecnológicos y la actividad exportadora de las empresas. La relación no es recíproca. Todos los cambios tecnológicos han estado vinculados con la posibilidad de exportar pero no toda la actividad exportadora se asocia al cambio tecnológico.

Estas comprobaciones destacan el papel de la exportación en el proceso de maduración de las industrias consideradas y señalan las limitaciones del cambio tecnológico en la etapa siguiente a la primera sustitución de importaciones.

En este sentido las conclusiones de este informe se distancian de las interpretaciones sobre dinámica de maduración industrial que han sido

formuladas para los países de mayor escala de la región y que fueran sintetizadas al comienzo de esta sección. Según estos enfoques la maduración fue un resultado del crecimiento hacia el mercado interno la que permitió, posteriormente, que ciertos sectores pudieran acceder en forma competitiva al mercado internacional.

En el caso de Uruguay y de estos sectores productores el desarrollo hacia el mercado interno fue -para las empresas más antiguas- la condición seguramente necesaria para adquirir un conjunto de competencias productivas que les permitieron aprovechar, posteriormente, el nuevo marco institucional favorable a la actividad exportadora, que se estableció en la década pasada. Esas competencias fueron sin duda en la mayoría de las empresas más significativas en las áreas no fabriles que en las directamente productivas. Estas últimas requerían para expandirse de una ampliación de la demanda-que en un país de pequeña escala como Uruguay sólo podía provenir de la exportación- la que promovió un cambio en equipos, procesos, productos y recursos humanos.

Sin embargo, algunas empresas pudieron avanzar más en el proceso de maduración industrial durante su expansión hacia el mercado interno, desarrollando una modalidad de cambio tecnológico en donde la adaptación local jugó un papel importante tal cual se refiere en la literatura consultada. Varios factores se combinaron para explicar esta dinámica. De entre ellos se destaca el hecho de que enfrentaron un mercado doméstico relativamente más dinámico que en los otros sectores lo que les permitió crecer, no intensamente pero sí permanentemente, durante un largo período.

## V. CONCLUSIONES

Una primera conclusión que surge del trabajo, es que parte importante del fenómeno exportador de las empresas estudiadas se basa en un conjunto de inversiones desarrolladas sobre fines de la pasada década y principios de la presente, algunas de las cuales recibieran un nuevo impulso en los últimos años (textil y cerámicos).

En un país pequeño como el Uruguay, con un reducido mercado interno, resulta difícil lograr mantener o continuar desarrollando una amplia gama de productos sustitutivos de importaciones, si los mismos no están asociados a la exportación, para así poder cubrir las escalas mínimas que las tecnologías actuales requieren.

La experiencia histórica de los nuevos productos y procesos de los setenta parece validar tal afirmación. Los nuevos proyectos exportadores posibilitaron también avanzar en el proceso de sustitución de importaciones destinando parte de su producción a este fin. Sin embargo, los mismos serían totalmente inviables si estuvieran pensados únicamente para abastecer el mercado interno. Desde este punto de vista, la discusión entre sustituir importaciones o promover las exportaciones, carece de contenido real en un país pequeño como el nuestro.

A modo de ejemplo, merecen señalarse dos casos:

- a. la producción de algunos insumos petroquímicos intermedios en el país, implicó una modificación del perfil de la oferta industrial del sector químico. Se avanzó en el abastecimiento con producción local de bienes más alejados del consumo final. Esta profundización en el proceso de sustitución de importaciones fue posible debido a que estuvo asociada con la posibilidad de vender parte de la producción en el mercado externo. En este conjunto de productos químicos, se han producido modificaciones en la estructura y tecnología de la producción nacional y adquisiciones de capacidades medias de producción (en formaldehído el 20% de las respectivas de Argentina y Brasil y en ftálico el 25% y 10% de la de los países citados) muy por encima de la participación promedio de la industria uruguaya en la producción de América Latina. Además, la incorporación de estas nuevas plantas -ftálico y formaldehído- ha permitido el desarrollo de cadenas de procesos y productos con efectos tecnológicos reproductivos.
- b. la reconversión tecnológica evidenciada en el caso de las empresas textiles visitadas ilustra el caso de sectores ya establecidos en el mercado doméstico, que deben vincular los nuevos proyectos de inversión con la exportación, para poder llevarlos a cabo.

Una generalización de este fenómeno, sugiere que las inversiones en la industria orientada al mercado interno durante la última década,

estuvieron asociadas a un coeficiente de apertura marginal (incremento de exportaciones sobre incremento del valor producido) muy superior al medio, dando cuenta de un proceso de cambio estructural en la especialización del comercio de este sector industrial.

En síntesis, en los subsectores más significativos de las IMSOA tiende a establecerse un circuito productivo-tecnológico de importancia para la transformación de la industria nacional. Para acceder a los mercados externos se requiere lograr una determinada escala de producción y un nivel de calidad elevada de producto, condiciones ambas que solo son realizables con inversiones que implican cambios tecnológicos. Pero a su vez las inversiones determinan que la viabilidad de la empresa se logre a condición de que un porcentaje elevado y muy elevado del incremento de la producción tenga un destino exportador. La especialización productiva, en relación a la escala de Uruguay, establece entonces una dinámica de crecimiento vinculada a un destino exportador.

Una segunda conclusión se refiere a la capacidad empresarial como un factor determinante, tanto en la decisión de inversión ya señalada, como en la estrategia desarrollada para ingresar al mercado externo. La posibilidad de acceder a la tecnología, como de disponer de una adecuada información de mercados, han sido prerequisites claves en ambos casos, lo cual se vincula con los estilos empresariales ya desarrollados.

Las estrategias exportadoras han sido diversas, pero todas han tenido en común el hecho de tender a buscar convertir en una ventaja, la pequeña escala del país. La marginalidad de la oferta del Uruguay frente a la demanda mundial puede pensarse que es un factor favorable, ya que la misma nunca podrá plantear un problema de absorción para el mercado mundial. Sin embargo, en muchos casos esto puede implicar no llegar a cubrir los pedidos mínimos que el mercado internacional requiere, o bien no tener la competitividad adecuada para hacerlo. De ahí, que sea necesario buscar segmentos del mercado ("nichos") de menor tamaño y con una menor competencia, que aprovechen las ventajas del perfil industrial de pequeña escala del país, así como los recursos humanos calificados de que disponen.

En las empresas entrevistadas, este tipo de fenómeno fue claramente identificado y desarrollado a lo largo de este trabajo. El mismo se encuentra en niveles diversos de desarrollo. Desde empresarios que lo plantean como una idea de un camino que debería recorrerse, hasta situaciones maduras que evidencian la construcción de un "nicho" del mercado para la exportación. La construcción de los nichos del mercado involucra aspectos tecnológicos, pero también otros referidos a las estrategias comerciales en general.

Las diferencias de escala abismales que existen entre las plantas del Uruguay con las del mercado internacional (y en particular la subregión), hacen que las empresas busquen diferenciarse a través de la producción de especialidades asociadas a escala de producción menores. Una de las ventajas

que tienen estas industrias de menor tamaño, es su flexibilidad en fabricar productos específicos. Desarrollar estos productos en plantas de gran escala, implica costos mucho mayores. La flexibilidad radica en operar con escalas menores que, sin embargo, para el país, pueden implicar niveles de utilización máximos. Un técnico de la industria química señalaba en forma ilustrativa que Uruguay podría exportar los "problemas" (productivos) de los demás. Todos aquellos productos específicos y problemáticos de fabricar, son los que potencialmente podrían ser exportados. En este caso, es necesario un equipamiento flexible al cual se le asocie un aporte importante de recurso humanos altamente calificados.

En cuanto al mercado, el lograr establecer los canales de comercialización de los productos y aprovisionamiento de los insumos importados es otro de los aspectos centrales para poder establecer un proceso exportador estable. Los mecanismos concretos varían en función del tipo de producto, empresa y el mercado final de destino, pero en todos los casos se evidencia la existencia de un paquete articulado de estos elementos que conforman el perfil central de la inserción externa de la empresa. En algunos casos tienen importancia un conjunto de servicios postventa que acompañan al intercambio y que permiten diferenciar al producto ofrecido. Esta modalidad de comercio exige una relación con los compradores muy estrecha, que implica desarrollar una estructura especializada para ello.

En síntesis, la ampliación de las capacidades instaladas y el desarrollo de nuevos procesos y productos fue possibilitada por la orientación crecientemente externa de este conjunto de empresas estudiadas. El ingreso al mercado externo se basó en la resolución exitosa de dos problemas básicos: la disponibilidad tecnológica y la articulación comercial con los mercados externos. La capacidad empresarial se expresó en encontrar las soluciones concretas a estos dos problemas dados el tipo de empresa, producto y los mercados hacia donde orienta su producción.

**ANEXO METODOLOGICO**

El universo de las IMSOA, la identificación de sectores, empresas, productos exportados y mercados fueron estudiados en una etapa previa a la encuesta sobre las actividades exportadoras<sup>13/</sup>.

Se eligió toda actividad productiva que hubiera presentado dinamismo en su comportamiento exportador. Se definió actividad dinámica a aquella que habiendo tenido una participación mayor o igual al 1% de las exportaciones totales en un cierto período, manifestó una tasa de crecimiento superior a la tasa global promedio anual del mismo<sup>14/</sup>

El conjunto se encuentra definido por haber manifestado un comportamiento exportador dinámico en los superperiodos: crecimiento y diversificación de las exportaciones, (1975-1980); ajuste y contratación generalizada (1980-1985) y recuperación reciente (1985-1987).

En función de la dinámica en los tres subperiodos se clasificaron las actividades exportadoras en:

- a) Dinámicas (o crecientes) en todos los subperiodos: plásticos, pinturas, textil algodón; textil sintéticos y artificiales; vestimenta algodón y químicos inorgánicos.
- b) Dinámicas (o crecientes) entre 1975-1980 que se contraen en el período de Ajuste y recuperan posteriormente dinamismo: automóviles; cerámicas; abonos; caucho; vestimenta de sintéticos y artificiales; hierro y acero.
- c) Dinámicas en algún subperíodo pero que se contraen o se estancan en el período de Recuperación reciente: maquinaria y aparatos eléctricos y químicos orgánicos.

De la anterior enumeración las actividades vinculadas a la industria automotriz no fueron cubiertas sino en forma muy parcial y exploratoria. Las de la industria de la vestimenta en algodón y sintéticos no fueron consideradas en su totalidad. Dos tipos de criterios explican esta decisión.

---

<sup>13/</sup> Véase CEPAL, LC/MVD/R.1, diciembre 1986 y LC/MVD/R.7, diciembre 1987 op cit.

<sup>14/</sup> Se trabajó con datos de exportaciones en U\$S corrientes desagregados a nivel de capítulo (2 dígitos) del código NADE de exportaciones. Por lo tanto, cuando se menciona "actividad" debe entenderse como sinónimo de "capítulo".

En primer término, son exportaciones vinculadas a normativas de acuerdo muy particulares (comercio compensado en el caso del convenio automotriz y en la industria vestimenta acuerdos internacionales que le adjudican al país cuotas de exportación al mercado norteamericano). Sin desmedro del dinamismo verificado en estas actividades y de los logros de ciertas empresas es obvio que se trata de una situación exportadora específica. El segundo criterio se vincula a la magnitud de los recursos humanos y financieros que hubiera sido necesario aplicar para relevar, dada la dispersión exportadora en estos sectores de actividad, a tan considerable número de empresas.

Para cada una de las actividades dinámicas previamente mencionadas, se hicieron dos subconjuntos de empresas que satisficieran los siguientes criterios:

- a) ser exportadores permanentes durante el período 1981-1986
- b) haber ocupado el primer o segundo lugar en algunos de los años del período referido.

Se eligió del primer subconjunto la empresa líder en cuanto a valor de las exportaciones y del segundo la empresa que en algunos de los años del período logró la primera o segunda posición. Es decir, que además del comportamiento de permanencia o de inestabilidad se buscó elegir las empresas de mayor participación en el total exportado de la actividad, al menos en algún año del período.

De las 16 empresas consideradas se lograron entrevistar a 13 de ellas. Las empresas efectivamente encuestadas fueron: ALPARGATAS, AMERICAN CHEMICAL, ARMCO, DUPERIAL, INCA, ISUSA, ITALCOLOR, JONIA, METZEN Y SENA, POLIMEROS, RESYPLAST, SUDAMTEX Y SUDY.

Las ventas totales al mercado externo de las actividades dinámicas seleccionadas (excluida la industria de la vestimenta) se situaron en los U\$S 103 millones en el año 1986 y participaron como exportadoras un total de 300 empresas. La muestra de empresas encuestadas concentró un 42% de las exportaciones y las 13 empresas mencionadas se encuentran contenidas entre las primeras 34 firmas exportadoras.

El grupo de las primeras exportadoras en el cual se encuentra contenida la muestra está formado por empresas medianas y grandes que, en su mayoría, exportaron por encima del millón de dólares. El destino principal de las ventas al mercado externo en 1986 fue la subregión, particularmente el mercado brasileño y en términos de valores se registra una presencia dominante de empresas extranjeras.

Existe otro subconjunto de 266 empresas que ingresan al mercado externo con volúmenes y valores menores (inferiores a un millón de dólares anuales), con un universo de productos algo diferentes a las empresas

comprendidas en la encuesta. Sin embargo, ese fenómeno -que es importante en la perspectiva del estudio de medianas y pequeñas empresas e igualmente valioso en cuanto a la identificación de nuevos productos de exportación- tiene un escaso poder explicativo sobre los niveles exportadores de IMSOA.

El dinamismo en las actividades identificadas radica en las empresas que exportan más de un millón de dólares anuales y entre ellas la muestra tiene una representatividad adecuada.

En resumen, la selección de empresas no tuvo por objetivo una muestra representativa del conjunto de IMSOA sino que intencionalmente se propuso identificar e investigar aquellas empresas, que por el valor de sus exportaciones, su jerarquía en el sector respectivo y por participar en actividades dinámicas permitieran el análisis de comportamientos empresariales y desarrollos tecnológicos claves para explicar el fenómeno de la apertura exportadora de las IMSOA.

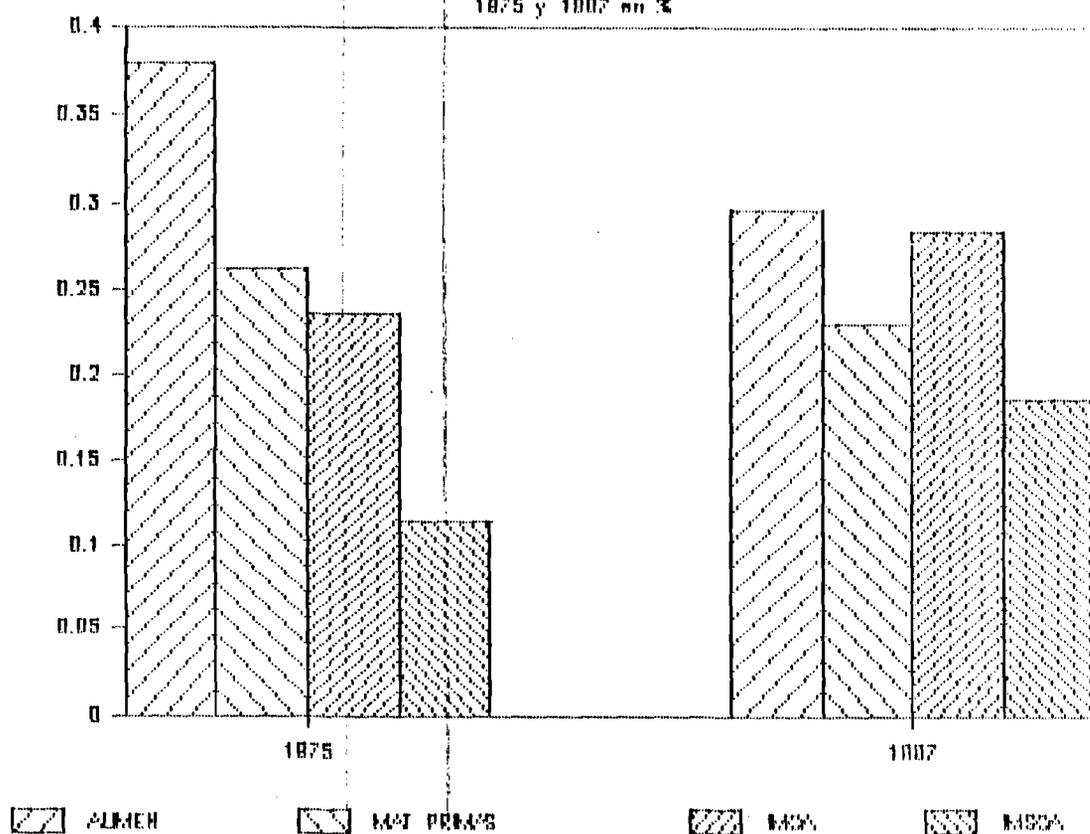
La investigación de las firmas comprendió la aplicación paralela de varias metodologías: entrevistas en profundidad de tipo cualitativo con dueños, directivos, gerentes de exportación y directivos técnicos de planta; aplicación de formularios cuantitativos sobre productos exportados, inversiones, participación en el mercado interno, evolución de las ventas, etc. y finalmente con personal especializado, relevamiento de plantas, procesos productivos y perfil tecnológico.

**LISTADO DE CUADROS Y DIAGRAMAS**

- 1 -Composición de las exportaciones.
- 2 -Exportaciones IMSDA por actividad dinámica 75-87.
- 3 -Productos y mercados por actividad.
- 4 -Tipología de las empresas.
- 5 -Clasificación de los productos de exportación por sectores.
- 6 -Incorporación tecnológica y adaptación local: los cambios ocurridos.
- 7 -Esfuerzo en inversiones y destino exportador.

# COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES

1975 y 1987 en %



CUADRO 2

EXPORTACIONES IMSOA  
(miles de U\$S corrientes)

	vex.75	vex.80	vex.85	vex.86	vex.87
IMSOA	43545	162453	100249	146612	220270
CERAMICOS, VIDRIO	14504	27829	7012	8964	13478
ceramicos	2018	9868	5285	6698	9147
otros	12486	17961	1727	2266	4331
QUIMICOS	10318	47936	41049	62665	101716
pinturas	111	4839	7343	17201	28061
plásticos	430	8534	10935	14288	19751
químicos orgánicos	1111	4405	6701	5973	5969
abonos	223	6122	1957	3583	10396
químicos inorgá.	387	3145	3151	5095	5879
caucho	5605	12348	2613	5918	10882
químicos diversos	11	358	664	1585	10081
otros	2440	8185	7685	9022	10697
METALMECANICA	12518	58638	24352	33920	45436
maq./apa. eléctricos	2112	13902	8491	7885	8873
hierro y acero	2933	12338	5355	6241	6639
automóviles	3990	23337	3977	9902	20626
nav. marítima	0	210	2170	3138	0
otros	3483	8851	4359	6754	9298
TEXTIL-VESTIMENTA	5832	25028	24945	37945	54789
textil sintéticos	3583	7459	9085	12052	13987
textil algodón	1254	4152	4483	7780	13196
vestimenta sintéticos	23	5830	1922	4567	4447
vestimenta algodón	0	3713	9124	12774	22363
otros	972	3874	331	772	796
OTROS	373	3022	2891	3118	4851
TOTAL	381190	1058984	853604	1087441	1191084
IMSOA/TOTAL	11,4%	15,3%	11,7%	13,5%	18,5%
DINAM/IMSOA	56,9%	76,6%	83,4%	85,6%	86,8%

FUENTE: CEPAL en base a información del BROU.  
donde: vex-valor de las exportaciones



CUADRO 3

PRODUCTOS y MERCADOS POR ACTIVIDAD DINAMICA (A)

(1)	(2)	(3)	(4)	(f)	(5)	(6)
ACTIVIDAD	NADE CIU	DINAMICA	VEX.86	TC87	PRODUCTOS	DESTINOS
		75-86	(Miles US\$)			
	3513	Dinamica			P.V.C. GRA	38 Brasil 56
		todos los				
PLASTICOS	39	Subperiodos			POLIETILENO	10 Argentina 36
	3560				ENVASES	9 Estados Unidos 3
			14288	38.2		57 95
	3511				EMULSIONADAS	26 Brasil 82
		Crece				
PINTURAS	3521	75-80			BARNICES	17 Argentina 16
Y	32	Dinamica				
BARNICES	3522	80-85			ESMALTES	15 Zonas Francas 1
	3529	y 85-87			(disolv.no acuoso)	
			17201	63.1		58 99
	3211	Crece				
TEXTIL	55	75-80				
ALGODON	999955+	Dinamica				
	(a)	80-85				
		y 85-87				
			7780	69.6		
		Crece			FIBRAS ACETATO	
TEXTIL		75-80			CELULOSA	25 Brasil 32
SINTETICOS	51	Dinamica			FIBRAS POLIES-	
Y	3211	80-85			TERES	21 Argentina 64
ARTIFICIALES	56	y 85-87			FIBRAS DE	
					POLIAMIDAS	10 Zonas Francas 4
			12052	16.0		56 100
	60+A	Dinamica			PRENDAS EXTERIORES	35 Estados Unidos 71
	(b)	todos los			FEMENINAS	
ALGODON	61+A	Subperiodos			JERSEYS..	15 Argentina 12
	3220				CAMPERAS	14 Brasil 10
	(c)					
			12774	82.9		64 93
		Crece			SULFATO DE CROMO	40 Argentina 44
QUIMICOS		siempre			ACIDO SULFURICO	20 Brasil 34
INORGANICOS	28	Dinamica			HIDROXIDO DE	
	3511	85-87			SODIO SOLIDO	11 Peru 10
			5095	15.4		71 88

CUADRO 3

PRODUCTOS y MERCADOS POR ACTIVIDAD DINAMICA (A)

(1)	(2)	(3)	(4) (f)	(5)	(6)			
ACTIVIDAD	HADE CIU	DINAMICA 75-86	VEX.86 K(Miles U\$S)	TC87	PRODUCTOS	Z	DESTINOS	Z
HIERRO	3710	Dinamica 75-80			BARRAS MACIZAS REDONDAS	25	ARGENTINA	70
Y	73	se contrae 80-85			OTRAS BARRAS MACIZAS	13	ESTADOS UNIDOS	11
ACERO	3813	recupera crecimiento 85-87			TUBOS CON SOLDADURA	9	BRASIL	6
	3819		6241	6.3		47		97
QUIMICOS ORGANICOS	3511	Crece dinamica 75-80			FIALATOS DE OCTILO	31	BRASIL	75
Y	27	se contrae 80-85			ACIDOS BENZENO-SULFONICOS	24	ARGENTINA	23
	3522	85-87			ANHIDRIDO FTALICO	20	CHILE	1
			5973	0.0		75		93
MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS	3832	Dinamica 75-80			CABLE COHEXION (CHICOTES)	25	BRASIL	51
Y	3833	se contrae 80-85			BUJIAS CALENTADO	22	ARGENTINA	44
	85	se estanca 85-87			VENTILADORES	15	ESTADOS UNIDOS	1
	3831		7885	12.5		62		96

FUENTE: (1) - (6) elaboracion propia en base a informacion BCU y BROU

- (a) 988955+ - exportaciones telas de algodón a facon
- (b) 60\*A - 600102+600202+600302+600402+600502
- (c) 61\*A - 610105+610205+610401+610601+611001+611101+61030101+61030201
- (d) 60\*S - 600105+600106+600203+600303+600403+600503+600504
- (e) 61\*S - 610102+610202+610403+610603+611003+611103+61030103+61030203
- (f) vex=valor de las exportaciones,tc=tasa de crecimiento

CUADRO 4  
TIPOLOGIA DE LAS EMPRESAS

Propiedad	Nacional	Extranjera
Origen	Sustitucion de importaciones	Promocion de exportaciones
Maduracion	Sustitucion de importaciones	Promocion de exportaciones
Proyecto exportador	-Quimicos	-Quimicos
	Sudy	Inca
		Duperial
		-Textil
		Sudantex
		-Metamecanico
		Acmeo
Mercado domestico	-Productos ceramicos	
	Metzen y Sena	
	-Quimicos	
	American Chemical	
	Isusa	
	Resyplast	

FUENTE:CEPAL en base a informacion de las empresas

CUADRO 5  
CLASIFICACION DE SECTORES

SECTOR	SUBSECTOR	ACTIVIDAD	PRODUCTO	MATERIAS PRIMAS IMPORTADAS
QUIMICO	ORGANICOS	Petroquímica	Formaldehído	Metanol
		Intermedia	Ítalico	Octoxileno
		Petroquímica	UDOP	Alcohol octílico
		Final	ácido alquilsulfónico	Dodecílbenzeno
			Resinas	
		Derivados	Compuesto de PVC	Resina pvc
		Petroquímica	Pintura	Titanio
	Final	Detergentes		
	INORGANICOS	Grupo	ácido sulfúrico	Azufre
		Sulfúrico	Superfosfato	Fosforita
			Fertilizantes complejos	Fosfato de amonio, kcl
		Curtientes	Sulfato básico de cromo	Dicromato de sodio
		Cerámicos	Azulejos, pisos	Caolín, pigmentos
			aparatos sanitarios	Caolín, pigmentos
TEXTIL	HILADOS y FIBRAS	Artificiales	Hilado acetato celulosa	Acetato celulosa
		Sintéticos	Fibra poliéster	Chip de poliéster
	TELAS	Sintéticas y artificiales	Telas sintéticas	Rayón viscosa
			Tela para forro	
		Algodón	Denim	Algodón
METALMECANICA			Telas capellada	Algodón
	Hierro y acero	Lambres	Lambren	
		Chapa galvanizada	Chapa	
	Autoparte	Chicotes	Cobre, conexiones plásticas	

FUENTE: CEPAL

CUADRO 6

Incorporacion tecnologica y adaptacion local: los cambios ocurridos

	I PRODUCTO		I PROCESO		I ORGANIZACION de la PRODUCCION			I
	I	I	I	I	I INGENIERIA	I CONTROL de CALIDAD	I SERVICIOS AUXILIARES	
PETROQUIMICA INTERMEDIA focmol, ftalico	Inuevo I I	I planta llave en I mano importada I (focmol) I (ftalico)	I I I	I I I	I I I	I I I	I I I	I I I
PETROQUIMICA FINAL Y DERIVADOS resinas, compuestos PVC, plastificantes, pintucas, acido alquil sulfonico.	Inuevo I I I I I I	I renovacion I parcial equipos I (pinturas) I cambio a I adaptaciones I continuo (acido I sulfonico)	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I
GRUPO SULFURICO sulfurico, fertilizantes.	I I I I I I I I	I cambios I plantas de I produccion I (granulacion I (equipos I (importados y I adaptacion local I (sulfurico, I superfosfato I (granulacion)	I I I I I I I I	I I I I I I I I	I I I I I I I I	I I I I I I I I	I I I I I I I I	I I I I I I I I
CERAMICO azulejos y aparatos sanitarios.	I I I I I I I	I cambios I plantas de I produccion I (continuas I (equipos I (importados y I adaptacion local I (azulejos I (monococcion)	I I I I I I I	I I I I I I I	I I I I I I I	I I I I I I I	I I I I I I I	I I I I I I I
CURTIENTES sulfato basico de cromo.	I I I I I I	I cambios I adaptaciones I locales I locales en I el proceso. I mejora las I propiedades I tecnicas.	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I
TEXTIL fibra poliester, hilado acetato celulosa, telas de algodón, sinteticas y artificiales.	Inuevo I I I I I I I I I	I planta llave en I mano importada I (fibra poliester) I adaptacion local I (denim) I proceso I tradicional I (hilado acetato I (celulosa) I renovacion de I equipos en varias I etapas proceso I textil (denim)	I I I I I I I I I I	I I I I I I I I I I	I I I I I I I I I I	I I I I I I I I I I	I I I I I I I I I I	I I I I I I I I I I
METALMECANICA chapas, alambres y chicotas	Inuevo I I I I I	I planta llave en I mano importada I (chicotes) I (chicotes) I equipo produccion I continua I importado (chapas I galvanizadas)	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I	I I I I I I

FUENTE: CEPAL en base a informacion de las empresas.

CUADRO 7

Esfuerzo inversor y destino exportador

	PERIODO de la INVERSION			DIN(a)	MONTO (miles U\$S)	ASOCIACION EXPORTACION	
	75-79	80-84	85-87				
NUEVOS PROCESOS y PRODUCTOS							
formol	+			si	450	+	
poliester	+			si	3700	+	
chicotes	+(b)			si		+	
NUEVOS PROCESOS							
italico	+			si	1500	+	
base detergentes		+		si	1700	+	
fertilizantes	+	+		si	1750		
ceramicos			+	si	3600	+	
denim	+	+	+	si	18000	+	
chapas galvanizadas		+		si	1200		
CAMBIO PROCESO TRADICIONAL							
pinturas					sd		
sulfurico		+			sd		
curtientes					sd	+	
hilado acetato			+		sd	+	
PROCESO TRADICIONAL							
resinas	+			si	100		
plastificantes							
compuestos PVC							

FUENTE: CEPAL en base informacion de las empresas y UAPI-MIE.

(a) DIN-declarados de interes nacional.

(b) esta inversion fue realizada en 1972.

100

100