

**UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA**



**“DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS REGIONALES
EXPORTADORAS DE LA ARAUCANÍA”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR AL GRADO DE:**

**LICENCIADO EN CIENCIAS
ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

**PROFESOR GUÍA:
DRA. VALESKA GELDRES W.
MG. CLAUDINA URIBE**

**OSCAR BORGEAUD FUENTES
OMAR JIMÉNEZ ACOSTA
2012**

AGRADECIMIENTOS

A todos los seres y cosas.

Oscar.

A mi familia, Fabiola, amigos y compañeros.

Omar.

Agradecemos a Incubatec Ufro y a sus funcionarios, por la oportunidad que nos brindaron, gran parte de éste trabajo se lo debemos a ellos por el acceso a la información requerida. A Claudina Uribe, Directora Ejecutiva de Incubatec Ufro, por orientarnos sobre cómo plantear la investigación, por su experiencia y paciencia. A Valeska Geldres, nuestra Profesora Guía, por su infinita paciencia y disposición hacia nosotros.

Oscar Borgeaud Fuentes.

Omar Jiménez Acosta.

Temuco, Diciembre 2012

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	5
CAPÍTULO I – INTRODUCCIÓN	7
1.1. INTRODUCCIÓN.....	7
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
1.3. OBJETIVOS.....	12
1.3.1. Objetivo General	12
1.3.2. Objetivos Específicos	12
1.4. JUSTIFICACIÓN	13
1.5. METODOLOGÍA.....	14
1.5.1. Identificación de las empresas exportadoras regionales (ERE)	14
1.5.2. Fuentes de Información.....	15
1.5.3. Indicadores del desempeño exportador	19
1.5.4. Dinámica y caracterización de las Empresas Regionales Exportadoras	20
1.5.5. Identificación de los productos y sectores.....	21
CAPÍTULO 2 – MARCO TEÓRICO	24
2.1. EMPRESA REGIONAL EXPORTADORA (ERE)	24
2.2. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	25
2.2.1. Empresas “Born Global”	28
2.3. COMERCIO INTERNACIONAL	29
2.3.1. El Mercantilismo	30
2.3.2. La Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith.....	30
2.3.3. La Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo	31
2.3.4. El Modelo Heckscher – Ohlin (Teoría de Dotación de Factores).....	32
2.4. EL DESEMPEÑO EXPORTADOR	34
2.4.1. Valor FOB	35
2.4.2. Número de Empresas Exportadoras Regionales	36
2.4.3. Número de Productos	36
2.4.4. Número de Mercados de Destino.....	36
CAPÍTULO 3 – EMPRESA REGIONAL EXPORTADORA	38
3.1. INTRODUCCIÓN.....	38
3.2. EMPRESAS EXPORTADORAS REGIONALES DE LA ARAUCANÍA.....	39

3.2.1. Principales Empresas Exportadoras de la Región de La Araucanía.....	41
3.3. PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO	43
3.4. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA 44	
CAPÍTULO 4 – CARACTERIZACIÓN DE LAS ERE.....	48
4.1. INTRODUCCIÓN.....	48
4.2. DINÁMICA DE ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS.....	49
4.3. EDAD DE LA EMPRESA, EDAD EXPORTADORA Y EXPERIENCIA EXPORTADORA	51
CAPÍTULO 5 – ANÁLISIS SEGÚN LA ETAPA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS ERE	55
5.1. INTRODUCCIÓN.....	55
5.2. EMPRESAS PERMANENTES	56
5.3. EMPRESAS “BORN GLOBAL”	59
5.4. ERE SEGÚN TIPO DE INTERNACIONALIZACION: ENFOQUE TRADICIONAL Y “BORN GLOBAL”	61
CAPÍTULO 6 – DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA ARAUCANÍA.....	67
6.1. VALOR FOB EXPORTADO	67
6.1.1. Valor FOB Exportado a Nivel Agregado.....	67
6.1.2. Valor FOB por grupos de Empresa	70
6.2. INDICADORES DE DESEMPEÑO EXPORTADOR.....	71
CAPÍTULO 7 – CONCLUSIONES.....	76
BIBLIOGRAFÍA.....	78
ANEXOS.....	79
Anexo N° 1: Base de Datos ERE, 2000 – 2011 (USD FOB)	79
Anexo N° 2: Países de destino, FOB y participación anual en las exportaciones.	88
Anexo N° 3: Empresas “Born Global”	91
Anexo N° 4: Productos Exportados (Códigos SACH)	93

RESUMEN EJECUTIVO

A nivel nacional existen varios estudios sobre las exportaciones regionales, sin embargo, tales estudios analizan las exportaciones sin considerar el impacto que éstas generan en el desarrollo regional. Por tal motivo en la presente investigación se identifican para el periodo 2000-2011 a las Empresas Regionales Exportadores (ERE), las cuáles son empresas que inciden de manera positiva en las variables que son claves para el desarrollo regional. Cabe destacar que en el análisis no se incluye las exportaciones de celulosa, ni aquellas empresas que sólo compran productos en la región para exportar, debido a la distorsión que esto podría causar en el presente análisis. Posteriormente se analizan los resultados de éstas empresas en función de su desempeño exportador mediante los indicadores básicos utilizados en la literatura científica y económica, tales indicadores son: Valor FOB, cantidad de Empresas, Productos y Mercados de Destino. Luego se analizan las características de las Empresas Regionales Exportadoras en términos de su dinámica exportadora, considerando su edad como empresa y la trayectoria exportadora de la ERE. Finalmente, se presenta un análisis de las ERE en relación a su etapa o grado de internacionalización en la que se encuentran.

Se identificaron en total 185 Empresas Regionales Exportadoras en el periodo 2000-2011, de las cuales sólo 8 de ellas fueron exportadoras permanentes durante el periodo, evidenciando que las ERE en la Región no son constantes en relación a su actividad exportadora.

Las exportaciones de la región en el año 2011 alcanzaron la suma de 191 millones de dólares, la cifra más alta desde el año 2000. Sin embargo las exportaciones en La Araucanía se encuentran muy concentradas en pocas empresas, productos y mercados. Las cinco principales empresas, productos y mercados engloban más del 50% de las exportaciones regionales.

Los indicadores de desempeño exportador han evolucionado positivamente, a excepción, del número de Empresas Regionales Exportadoras que ha disminuido. Por tanto, aumentar la red empresarial exportadora en la región es un desafío para La Araucanía en los próximos años.

Palabras claves: Empresa Regional Exportadora, desempeño exportador, Born Global.

CAPÍTULO 1 - INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I – INTRODUCCIÓN

1.1. INTRODUCCIÓN

El comercio de bienes ha sido una actividad de la cual el hombre se ha beneficiado desde los principios de la agricultura. Cuando las cosechas aumentaron debido al uso intensivo de nuevas y mejores tecnologías, como herramientas o medios de transporte, las comunidades comenzaron a intercambiar sus bienes por los de otros. Esto dio pie a que cada comunidad se especializara en un tipo específico de bien, algunas eran buenas en agricultura, otras en alfarería y otras en siderurgia. Rápidamente este intercambio de bienes ya sea mediante trueque o por el uso del dinero, se fue desplazando de un escenario local a uno global. Además, el intercambio de bienes desencadenó un importante intercambio de información sobre tecnologías, cultura, religiones, etc. Este escenario se ha repetido hasta el día de hoy, y lo conocemos comúnmente con el nombre globalización.

Por lo tanto, la globalización no es un concepto nuevo sino que se conoce desde épocas antiguas. Sin embargo, hoy en día el fenómeno es un hecho: actualmente vivimos en una sociedad global, donde una crisis financiera en un lugar “x” puede generar efectos negativos no sólo en ese lugar en particular sino que también en cualquier otro sector del mundo indistintamente de la distancia geográfica en la que se encuentren.

Con la globalización el comercio internacional se ha favorecido y ha aumentado drásticamente. Los países cada vez intercambian entre sí más bienes y servicios, además utilizan sus ventajas comparativas y se especializan en la producción de ciertos bienes para su exportación e importan los demás en los cuáles no se encuentran especializados. Tanto las teorías tradicionales como las más actuales sobre el comercio internacional están de acuerdo en que el intercambio de bienes entre los países favorece a éstos en su desempeño económico y por lo tanto en el bienestar de su población. Sin embargo, no todos están de acuerdo en que los beneficios son iguales para todos los países y algunos plantean que el comercio internacional beneficia más a los países ricos y beneficia menos a los países pobres. No obstante, es innegable que el comercio internacional proporciona beneficios, independiente de la veracidad del argumento sobre si beneficia más a unos que a otros.

A pesar de lo anterior, se ha argumentado que la riqueza generada por el comercio internacional no es compartida por todos los habitantes de manera igualitaria, sino que la disfrutan tan solo unos pocos. Además éstos “pocos” generalmente son extranjeros que se llevan las ganancias del país en donde tienen sus capitales. Por ésta razón en la presente investigación se han considerado solamente a las empresas regionales exportadoras o ERE las cuáles son empresas con domicilio en el lugar donde operan y sus ganancias tienen una alta probabilidad de ser reinvertidas en la región.

Al igual que la mayoría de los países, Chile, no ha estado ajeno a la globalización ni mucho menos al comercio internacional. En 1973 el gobierno militar estableció una estrategia económica centrada en una apertura comercial, la cuál ha sido una de las reformas económicas más importantes en Chile durante el siglo XX. En fechas anteriores a 1973 existía una estrategia económica “hacia adentro” o de sustitución de importaciones donde la economía era prácticamente cerrada al exterior y la demanda interna se satisfacía solamente con la producción nacional, mientras que posterior a 1973 hubo un cambio rotundo en la estrategia ya que se pasó a privilegiar una economía “hacia afuera”. Esta nueva estrategia tiene por finalidad fomentar las exportaciones como fuente principal de desarrollo mediante una economía abierta al exterior que pueda aprovechar las mejores tecnologías y las ventajas comparativas (Hachette, 2003). En consecuencia, Chile ha establecido en los últimos años numerosos tratados comerciales con otros países y grupos de países para reducir las barreras comerciales y arancelarias con la finalidad de potenciar las exportaciones, las cuáles son de vital importancia para la actual economía chilena que se caracteriza por su alto grado de apertura comercial. Esta economía más abierta al mundo ha significado que exista un aumento generalizado de las exportaciones en los últimos años como lo demuestran los informes anuales de ProChile, específicamente en el informe del año 2011¹ se indica que las exportaciones en el año 2007 eran de 67.086 mil millones de dólares mientras que en el año 2011 fueron de 80.493 mil millones de dólares. Además se aprecia que existe una tendencia ascendente de las exportaciones como proporción del PIB lo que es concordante con la estrategia adoptada por Chile de fomento de las exportaciones con la finalidad de un mayor crecimiento económico.

¹ http://rc.prochile.gob.cl/sites/rc.prochile.gob.cl/files/documentos/documento_05_15_12094816.pdf

Sin embargo, a nivel regional, específicamente en la Región de La Araucanía, la situación es bastante distinta. La Araucanía durante años ha presentado un estancamiento de su crecimiento económico, contrario a lo que sucede con la realidad nacional. Una de las posibles causas del bajo crecimiento que ha experimentado La Araucanía es su bajo nivel de exportaciones tal como indican los informes anuales de ProChile donde se aprecia que la región es una de las regiones con menor nivel de exportaciones del país superando solamente a tres regiones: Aysén, Los Ríos, Arica y Parinacota. En el año 2011 las exportaciones de La Araucanía representaron solamente el 0,7% de las exportaciones nacionales. Lo anterior, ha generado la necesidad a nivel regional, de buscar información que pueda apoyar el sector exportador en la región, para lo cual es necesario conocer en mayor profundidad qué empresas participan y ser asesoradas para generar un desarrollo endógeno. En ésta investigación se han identificado a las empresas regionales exportadoras y se ha realizado un análisis de su desempeño exportador.

En el Capítulo I se introduce el tema de investigación exponiendo cuál es la problemática a abordar y cuáles son sus efectos sobre la Región de La Araucanía. Posteriormente se exponen el objetivo general, los objetivos específicos y la justificación del tema de investigación. Finalmente se presenta la metodología utilizada.

En el Capítulo II se presenta una revisión bibliográfica sobre los temas claves que se afrontan durante toda la investigación: Empresa regional exportadora (ERE), comercio internacional e internacionalización, desempeño exportador y empresas *Born Global*.

En el Capítulo III se presenta la identificación de las Empresas Regionales Exportadoras, su cuantificación, las principales empresas, los mercados de destino y los principales productos exportados.

En el Capítulo IV se presenta una caracterización de las Empresas Regionales Exportadoras en función de su dinámica de entrada y salida del proceso de exportación y de acuerdo a la edad de la empresa, la edad exportadora y la experiencia de la empresa como exportadora.

En el Capítulo V se presenta un análisis de las Empresas Regionales Exportadoras sobre el grado de internacionalización de éstas. Se identifican a las empresas permanentes y esporádicas. Además, se presenta un caso especial de empresa que se conocen con el nombre de “*Born Global*”.

En el Capítulo VI se presentan los resultados obtenidos en el ámbito del desempeño exportador de La Araucanía según los indicadores: FOB, número de empresas, productos y mercados de destino.

En el Capítulo VII se entregan las conclusiones del presente estudio sobre el desempeño exportador de las Empresas Regionales Exportadoras, su caracterización y su grado de internacionalización en el proceso de exportación.

La presente investigación se ha podido desarrollar gracias al apoyo brindado por INCUBATEC UFRO de la Universidad de La Frontera y por los profesionales que allí trabajan.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad la Región de La Araucanía es considerada como una de las regiones más pobres de Chile. En la última encuesta CASEN del año 2011 la pobreza² en Chile disminuyó en un 5% llegando a un 14,4% y la pobreza extrema³ disminuyó en un 24% llegando a un 2,8%. En La Araucanía la pobreza también ha disminuido y lo hizo en un 16% respecto a la anterior CASEN del año 2009, mientras que la pobreza extrema disminuyó en un 41%. A pesar de estas importantes disminuciones tanto en la pobreza como en la pobreza extrema La Araucanía tiene los peores dígitos a nivel nacional en ambos indicadores. La pobreza en La Araucanía, según la encuesta CASEN 2011, alcanza el 22,9% mientras que la pobreza extrema un 5,3%.

Adicionalmente La Araucanía presenta los índices más bajos a nivel nacional en las áreas de salud, educación, PIB per cápita, entre otras. Sin embargo la región cuenta con una riqueza cultural originaria del pueblo mapuche, abundantes recursos naturales y bellísimos paisajes lo que ha llevado a La Araucanía a especializarse en la agricultura, la ganadería y el turismo. En base a lo anterior surgen algunas interrogantes: ¿Por qué La Araucanía se encuentra en peores condiciones que las demás regiones?, ¿No son suficiente los recursos con que la región cuenta?, ¿Qué debe potenciar La Araucanía para lograr un desarrollo económico?. Una de las respuestas es la posibilidad de potenciar el sector exportador de la región mejorando de ésta forma el desempeño de La Araucanía en el comercio internacional y generando un crecimiento económico.

En ésta investigación se aborda el problema que se relaciona con los bajos niveles de exportación de La Araucanía y que repercuten en los demás indicadores económicos y sociales. Se suma la poca persistencia de las empresas en los mercados internacionales y el bajo desempeño exportador de la región. En la actualidad no existen estudios en la región sobre los indicadores de desempeño exportador y la etapa de internacionalización de las empresas regionales exportadoras. Por lo tanto ésta investigación llena parte del vacío que existe en la literatura regional y nacional sobre el tema.

² Se considera a una persona pobre cuando su ingreso mensual es menor a \$72.098

³ Se considera a una persona en extrema pobreza cuando su ingreso mensual es menor a \$36.049

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Analizar el desempeño exportador de las Empresas Regionales Exportadoras (ERE) de la Región de La Araucanía en el periodo 2000 – 2011.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Identificar a las Empresas Regionales Exportadoras de la Región de La Araucanía.
- Identificar y analizar el desempeño exportador considerando los indicadores: valores FOB, cantidad de empresas, productos y mercados de destino.
- Identificar a las empresas exportadoras permanentes y esporádicas en el periodo 2000 – 2011
- Caracterizar a las ERE en función de sus años de vida y años como exportadora.
- Identificar a las ERE “*Born Global*” durante el periodo 2000 -2011.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Las exportaciones constituyen uno de los principales motores que impulsan el crecimiento, al tiempo que son un indicador de la verdadera capacidad competitiva de las empresas a nivel global, por cuanto su inserción en la economía mundial, denotan gran importancia para los países o regiones donde se encuentran instaladas.

Existe un número considerable de empresas en la región que ayudarían a superar las condiciones mencionadas en el planteamiento del problema regional, pero la gran mayoría de ellas son pequeñas o micro, aunque juegan un papel importante en la generación de fuentes de empleo e ingreso, no son permanentes en su rol de exportación ya que son pocas las empresas que pueden mantener envíos constantes al mercado internacional.

Al sumar la baja persistencia de las empresas en los mercados internacionales y el pobre desempeño exportador, se hace necesario conocer el comportamiento de las empresas regionales exportadoras. En la región se encuentran indudables recursos naturales que otros países necesitan, lo que conlleva que se formen empresas para satisfacer estas necesidades y alcanzar un grado de desarrollo aceptable en esta región, pero sólo unas pocas empresas son capaces de mantenerse por más de dos años exportando.

La importancia de ofrecer un análisis del desempeño exportador de las empresas regionales exportadoras de la Región de La Araucanía en el periodo 2000 – 2011, radica en la necesidad de generar información para la toma de decisiones, de tener identificadas a todas las ERE en la última década, permitirá recopilar información primaria, directamente de las firmas mencionadas, para aprender de éstas sobre su experiencia en este determinado periodo de estudio, conocer los motivos de sus triunfos o fracasos de su participación en los mercados internacionales, como sus estrategias o aprendizajes después de enfrentar una crisis, como la crisis ocurrida en el año 2008 o crisis propias derivadas de la inexperiencia de aquellas empresas que nacieron para exportar y no poseían una consolidación en el mercado local.

1.5. METODOLOGÍA

1.5.1. Identificación de las empresas exportadoras regionales (ERE)

El primer paso de la investigación fue identificar a las empresas regionales para el periodo comprendido entre el año 2000 – 2011; el conjunto de estas empresas representan el total de las empresas exportadoras regionales analizadas en el siguiente informe. Para identificar a dichas empresas se recurrió a diferentes fuentes, es así como se recurre a la base de datos utilizada por la académica Valeska Geldres en su tesis doctoral del año 2005, la cual contenía el nombre, RUT y las ventas en valores FOB de las empresas regionales desde el año 2000 al 2005, adicionalmente es complementada a la fecha del 2011 con las empresas encontradas por los profesionales de Incubatec UFRO Pedro Araneda y Gabriela Abarzúa quienes trabajaban en ese entonces en la formulación de un proyecto de bienes públicos para la competitividad Regional, código del proyecto 2875, el cual fue presentado en InnovaChile de CORFO. (Ver Figura 1)



Sistema de Gestión de Proyectos

Comprobante de registro: Postulación de proyecto

Ventanilla / Concurso: BIENES PÚBLICOS PARA LA COMPETITIVIDAD REGIONAL

Su postulación ha sido enviada a CORFO con los siguientes datos:

Antecedentes Generales

CÓDIGO PROYECTO:	2875
NOMBRE:	DISEÑO DE PORTAL REGIONAL FACILITADOR DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN CON BASE EN INTELIGENCIA DE MERCADO, ORIENTADO A PYMES
LÍNEA DE FINANCIAMIENTO:	BIENES PÚBLICOS PARA LA COMPETITIVIDAD REGIONAL
FECHA DE INGRESO:	13-09-2012 12:49:51
FECHA DE POSTULACIÓN:	13-09-2012 12:49:51
BENEFICARIA:	UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
DATOS INGRESADOR POR:	UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
REGIÓN DE EJECUCIÓN:	IX REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
MODALIDAD DE POSTULACIÓN:	CONCURSO

Figura 1: Imagen de registro de postulación de proyecto diseño de Portal Regional facilitador del proceso de internacionalización en base a inteligencia de mercado orientado a PYMES.

1.5.2. Fuentes de Información

Para la elaboración del presente estudio se recurrió principalmente a la información disponible de cuatro fuentes, tanto de organismos públicos como privados, las cuales complementan con información específica a las Empresas Regionales Exportadoras (ERE). La primera de ellas corresponde a la información que proporciona públicamente ProChile en su directorio de empresas exportadoras, ProChile es una agencia que pertenece a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, que desarrolla tareas con el fin de profundizar y proyectar la política comercial del país.

La labor de ProChile se basa en cuatro conceptos fundamentales: el apoyo a la pequeña y mediana empresa en su proceso de internacionalización; el aprovechamiento de las oportunidades que generan los Acuerdos Comerciales que tiene el país; la asociatividad público-privada y el posicionamiento de la imagen de Chile en otros mercados. Para ello, cuenta con una red de Oficinas en todo Chile y en los principales mercados del mundo y ha desarrollado una serie de servicios que pone a disposición del exportador en tres áreas específicas: Orientación, Acciones de Promoción Comercial y Tecnologías de Información. Gracias a la función que desarrolla este organismo del estado, en sus bases de datos se pudo encontrar información de las principales empresas exportadoras del país a diciembre de 2011 incluyendo variables importantes como productos exportados y mercados de destino (países donde exporta), además es posible segmentar la fuente por empresas regionales exportadoras. (Ver Figura 2).

pro|CHILE | Dirección de Promoción de Exportaciones

AÑO DEL EMPRENDIMIENTO 2012 **empréndete y Exporta**

INICIO ACERCA DE PROCHILE CONTENIDO ACTIVIDADES NOTICIAS SIAC (MESA DE AYUDA) MAPA DEL SITIO BLOG

DIRECTORIO EXPORTADOR

Inicio > Servicios > Información Comercial > Directorio Exportador

Publicación que contiene información de las principales empresas exportadoras chilenas, sus productos y mercados de destino. Aquí podrá buscar información de cada una de ellas según los siguientes criterios de búsqueda:

Nombre Empresa	Rut Empresa	Región
<input type="text"/>	<input type="text"/>	IX Región
Rubro	Certificación	
Todos	Todas	
País		Producto
Todos		<input type="text"/>

Buscar

EL DIRECTORIO EXPORTADOR TRABAJA CON DATOS DE EXPORTACIONES A DICIEMBRE DE 2011.

PROCHILE no se responsabiliza sobre las decisiones a las que los usuarios arriben al utilizar la información contenida en este Directorio, ya que las mismas son producto de sus facultades, bajo su propio riesgo. Asimismo, no se responsabiliza por los conflictos comerciales que susciten entre particulares con ocasión de la información proporcionada en este Directorio o, por errores u omisiones en la información contenida en éste.

Incluye empresas exportadoras chilenas que hayan registrado exportaciones promedio de más de US\$ 50.000 en los últimos dos años.

Buscar IR

Servicios de Prochile

- CONTACTChile
- Concurso Silvoagropecuario y Productos del Mar
- Concurso Industrias, Servicios y Turismo
- Convocatoria Marcas Sectoriales
- Programa de Formación Exportadora
- Ferias Internacionales
- Sabores de Chile
- Chilean Wine Tour

Convirtiéndose en exportador

- Preguntas Frecuentes
- Exportar Paso a Paso

Centro de información

- Directorio Exportador
- Estadísticas de Comercio Exterior
- Estudios de Mercado
- Asistencia al Exportador

Figura 2: Imagen de registro exportador de ProChile.

Una de las limitantes, del directorio de empresas que ofrece ProChile al público, es que sólo se publican aquellas empresas que en los últimos dos años hayan exportado en promedio más de 50.000 dólares; esto genera que se excluyan del análisis empresas que si bien son exportadoras, el valor promedio de sus exportaciones no supera ese valor para aparecer en el directorio de ProChile. Para no subestimar el número de empresas exportadoras se hace necesario buscar en más de una fuente.

La segunda fuente de información corresponde a una base de datos particular, que se utilizó en un estudio anterior (Geldres, 2005), en la cual se encuentran las empresas Exportadoras de La Araucanía en el periodo 2000-2005 junto a sus respectivos ingresos en valor FOB, producto de sus exportaciones (medidas en dólares), lamentablemente no se obtuvo acceso a la información de los mercados de destino ni de los productos exportados para ese periodo, aún así fue fundamental contar con los antecedentes de esta data, ya que facilito gran parte de los RUT de las Empresas Regionales Exportadoras en ese periodo determinado, los cuales fueron ingresados a la tercera base de datos Datasur, para obtener información más específica y actualizar la información con la trayectoria de sus en valor FOB.

La base de datos que brinda DATASUR, contiene información detallada de las exportaciones para el periodo 2005 – 2011, por lo tanto, no hay opción de identificar los productos y mercados de años anteriores. Datasur es una fuente de información privada y de propiedad de la Consultora Macroscope Chile Limitada, en ella se detallan los movimientos de importaciones y exportaciones realizados por las empresas de toda América a partir de los datos que proporcionan las mismas empresas en sus declaraciones aduaneras. Esta fuente de datos se actualiza mensualmente y contiene variables como el valor de las exportaciones (en dólares), mercados de destino, productos exportados, números y fecha de envíos, entre otros.

Para obtener la información específica de cada una de las empresas contenidas en este estudio, se ingresaban los RUT de las empresas que se deseaban investigar y se seleccionaba el ítem de la función de exportación realizada, el año que se realizó la actividad económica junto a la selección del periodo que comprende desde enero a diciembre de cada año. (Ver Figura 3)



Figura 3: Imagen de Directorio de búsqueda de información de Fuente DATASUR 2012

El acceso a la base de datos DATASUR se realizó gracias al acceso proporcionado por la Incubadora de negocios de la Universidad de la Frontera (INCUBATEC-UFRO) (Ver Figura 4), poseen dos unidades bien definidas, una de ellas es el área de Emprendimiento, que se enfoca en buscar, apoyar y potenciar nuevas empresas, de alta innovación y dinámicas en su crecimiento; generando empleos, guiando la búsqueda de financiamiento y ampliando las redes de contacto y vinculación.

La otra es la Unidad de Estudios y Proyectos que realiza diversas consultorías de alta calidad para empresas de reciente creación y también para empresas maduras. Los servicios entregados son desde la búsqueda de soluciones innovadoras a problemas y oportunidades de la industria, pasando por el desarrollo de modelos de negocio y hasta la búsqueda de financiamiento para el prototipaje e implementación de ideas y proyectos de Investigación y Desarrollo, inversión y transferencia de conocimientos y tecnologías. Para ello la Unidad cuenta con amplios contactos con Universidades e

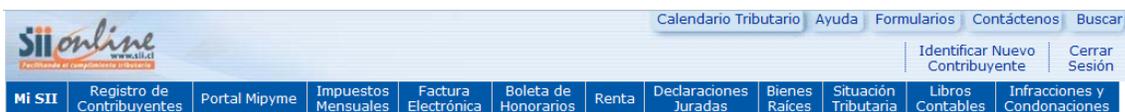
institutos de Investigación en el ámbito nacional e internacional, además de mantener vínculos con importantes actores en diversas industrias a lo largo del país. Es en esta última unidad es donde se brinda el acceso a la información que ofrece Datasur.



Figura 4: Imagen de Web Incubatec UFRO.

La cuarta y última fuente de información utilizada corresponde a la ofrecida públicamente por el Servicio de Impuestos Internos (SII). El Servicio de Impuestos Internos es una de las instituciones fiscalizadoras del Estado. De acuerdo a la Ley, sus funciones son la "aplicación y fiscalización de todos los impuestos internos actualmente establecidos o que se establecieron, fiscales o de otro carácter en que tenga interés el Fisco y cuyo control no esté especialmente encomendado por la ley a una autoridad diferente". Para motivos del estudio es importante la información publicada en su sitio web.

En la sección "Situación tributaria" se puede encontrar diversos antecedentes de las empresas como las actividades económicas vigentes, timbraje de documentos y lo más relevante para el caso de este estudio, conocer de las empresas su inicio de actividades y/o término de giro (Ver Figura 5)



CONSULTAR SITUACION TRIBUTARIA DE TERCEROS

A través de esta opción, el SII proporciona información a los contribuyentes respecto de su situación tributaria, de manera que, tomen conocimiento del estado en que se encuentran y los problemas pendientes de solución. Además permite alertar a aquellos que efectúan operaciones con contribuyentes con comportamiento tributario irregular.

De acuerdo a la condición del contribuyente, la respuesta generada incluye una descripción de las situaciones que le afectan así como recomendaciones o advertencias derivadas de su posición.

Cabe destacar que la información disponible en esta consulta describe la situación del contribuyente, sólo en las causales que se indican y actualizadas a la fecha de consulta. Por lo tanto, esta información es parcial, ya que el contribuyente puede tener otras observaciones distintas a las que aparecen en esta consulta por parte del SII.

Por lo anterior, esta consulta no constituye una certificación del comportamiento tributario del contribuyente. De esta manera, si para un RUT no aparecen observaciones no significa que en una posterior auditoría no se detecten problemas.

Si el contribuyente correspondiente al RUT consultado, no está de acuerdo o desconoce la situación informada en esta consulta, deberá concurrir a la unidad del SII correspondiente a su domicilio, para aclarar o resolver su situación.

Ingrese Rut del Contribuyente a consultar: -

Figura 5: Aplicación de SII para consultar trayectoria empresarial formalizada ante el servicio.

Estas cuatro fuentes de información fueron utilizadas en forma conjunta para la elaboración de una base de datos propia, la cual considera a 185 empresas regionales exportadoras; consolidando la información en el programa estadístico SPSS, el cual es un programa muy utilizado en las ciencias sociales y las empresas de investigación de mercado, posee entre sus capacidades la opción para trabajar con grandes bases de datos y ofrece una sencilla interface para la mayoría de los análisis.

Con la información específica de cada empresa, se procede a una depuración de la información que no es relevante para el desarrollo del estudio, además se procede a la selección de variables y datos relevantes para el presente trabajo.

1.5.3. Indicadores del desempeño exportador

Las variables utilizadas para conocer el desempeño exportador de las empresas regionales, fueron sus ingresos por valor FOB, la cantidad de productos exportados y los mercados de destino, todos agrupados en una serie de tiempo, como un conjunto de datos numéricos que se obtienen en períodos regulares a través del tiempo.

El análisis de series de tiempo desempeña un papel importante en el presente estudio ya que ayuda en el pronóstico de eventos futuros, al conocer las distintas tendencias, ya sea de crecimiento, decrecimiento o la estabilidad que sigue una serie cronológica puede ayudar concluir proyecciones futuras

Con herramientas de software estadísticos, específicamente el programa SPSS se realiza el procesamiento de agrupar datos y generar tablas para un posterior análisis numérico, así como la generación de gráficos para un análisis visual. Los análisis consideran además, que los factores que han venido influenciando en el período a evaluar seguirán haciéndolo del mismo modo en un escenario futuro, a no ser que se desarrolle algún cambio fuerte o inesperado en algún factor, que podría traer como resultado el no cumplimiento de la tendencia calculada, como podría ser el caso de la implementación de alguna política pública o privada que pueda lograr algún cambio estructural significativo.

1.5.4. Dinámica y caracterización de las Empresas Regionales Exportadoras

De acuerdo a la información recabada de los Valores FOB, comprendidas entre el año 2000 y 2011, para dar a conocer el dinamismo respecto a la cantidad de empresas que exportaron durante el periodo que contempla el estudio y la dedicación puesta en el proceso de internalización, se agrupan las empresas según la participación realizada en el año específico de análisis.

Si una empresa que en el año anterior no realizó ninguna exportación y en el año de análisis se encuentra realizando un envío al exterior, se considera que dicha empresa está realizando una entrada al mercado internacional, caso contrario si exporto el año anterior pero en el año sobre el cual se realiza el análisis no se encuentra ingresos por valores FOB, se considera como una salida del mercado exportador. La última opción sería que haya exportado tanto el año anterior como el año de análisis, se consideraría como una empresa constante en el mercado exportador.

Es por esto, que para simplificar y hacer más práctico el análisis, se clasifican las empresas como Empresas Entrantes, Empresas Salientes y Empresas Constantes, posteriormente se realiza un análisis descriptivo de los resultados.

Por otra parte se agrupan y analizan las empresas con la característica que dentro de los dos primeros años de su formalización ante el Servicio de Impuestos Internos logran realizar una exportación, denominadas empresas “*Born Global*”, analizando su participación porcentual, respecto al valor total de los ingresos de las exportaciones de todas las empresas regionales exportadoras y graficar en sus respectivos años el número de empresas *Born Global* que se constituyeron.

Sumado a lo anterior se realiza un análisis descriptivo según la cantidad de años de las empresas, la edad exportadora y la experiencia exportadora. La primera de ellas corresponde al tiempo que ha transcurrido desde que la empresa dio inicio a sus actividades frente al SII, por otra parte la edad de la empresa como exportadora, se calcula desde la fecha en el cual realiza su primera exportación hasta la fecha actual y la experiencia exportadora de la empresa, considera los años en los cuáles la empresa efectivamente exportó y excluye los años donde la empresa registró exportaciones nulas.

Por último, basándonos en el estudio de Roberto Álvarez del desempeño exportador de las empresas chilenas, publicada en la revista de la CEPAL número 83, agosto del 2004, se dividen las ERE en dos grupos: las exportadoras permanentes, que son aquellas empresas que mantienen su actividad exportadora constantemente y las exportadoras esporádicas, que son aquellas que una vez que entran a los mercados internacionales salen del proceso de exportación en algún año posterior.

1.5.5. Identificación de los productos y sectores

Para la identificación de los productos y sectores se usa la Nomenclatura Arancelaria, la cual es una enumeración descriptiva o la nómina de mercancías, que son objeto de comercio internacional, se decodifican los códigos arancelarios para conocer realmente los productos que se comercializan desde la región, ya que la información que proporcionan dichos códigos poseen determinadas reglas conformadas en un sistema clasificatorio que aplica ciertos principios seleccionando naturaleza, grado de elaboración, origen, el uso que se le ha dado o va a tener, su destino, etc. Posteriormente se procede al análisis descriptivo de los productos encontrados y su participan en los ingresos a nivel regional.

En la actualidad Chile y más de 170 naciones aplican el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, el que observa una estructura común a nivel de 6 dígitos.

CAPÍTULO 2 – MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO 2 – MARCO TEÓRICO

2.1. *EMPRESA REGIONAL EXPORTADORA (ERE)*

En el estudio realizado por Boisier y Silva (1989) desarrollado en la Región del Bío – Bío se investigó entre otros temas la influencia y la penetración del capital extranjero en la propiedad de los activos industriales de la Región. Se concluyó que: “La industria manufacturera de la región del Bío – Bío está fuertemente penetrada por el capital extranjero, y siete grupos financieros o industriales transnacionales detentan el control de siete sociedades anónimas (abiertas) que representan un tercio del empleo industrial total de la región”. Luego continúa: “El capital transnacional se ha localizado preferentemente en sectores exportadores y, secundariamente, en sectores orientados al mercado interno; e igualmente, se ha radicado en sectores cuya producción se basa en la explotación de recursos agrícolas tanto intensivos en mano de obra como intensivos en capital, dándose sólo un caso de radicación en sectores no basados en recursos agrícolas, tecnológicamente maduros e intensivo en capital”. En general, éstos capitales extranjeros como se menciona en el estudio tienen sus “redes administrativas” fuera de la región y sólo buscan instalarse donde existe mano de obra a bajo costo penetrando en la región con una estructura oligopólica. Por lo tanto, muchas de las ganancias que generan éstas empresas que operan con capitales extranjeros no son para el beneficio de la región sino que son en beneficio para las regiones desde donde éstos capitales provienen. De aquí que los autores de éste estudio proponen que las regiones deberían además de modernizar su tejido empresarial, aumentar el grado de endogeneidad de su propio desarrollo.

A partir de ésta situación es que nace la preocupación de identificar a los sub-grupos de empresas que existen en una región de acuerdo a la incidencia que éstas tienen sobre el desarrollo regional. En consecuencia la definición jurídica tradicional de “empresa regional” donde solamente se tenía en cuenta el domicilio o la residencia de los tenedores del capital queda obsoleta y no presenta ningún tipo de utilidad ya que no dice nada sobre la incidencia que ésta empresa tiene sobre el desarrollo regional. Boisier y Silva (1989) definieron a la empresa regional como: “Se entiende por empresa regional aquella cuyo patrón de comportamiento incide positivamente en las variables definitorias del desarrollo regional”. El cuál es un concepto mucho más amplio que la definición tradicional de “empresa regional” que considera solamente el plano jurídico. La “empresa regional”

definida por Boisier y Silva incluye los ámbitos económicos, políticos y sociales. Además la definición indica que una empresa es considerada regional si ésta aporta al desarrollo endógeno de la región (desde adentro). Para que la empresa esté involucrada en los procesos de desarrollo endógeno de la región es necesario que aporte al crecimiento económico (por medio de la reinversión de utilidades) y que éste sea sustentable (por ejemplo con iniciativas de I+D), que exista una inclusión social y una protección al medio ambiente y a los recursos naturales.

Como se mencionó para el caso de la región del Bio-Bio, los capitales extranjeros se concentran mayoritariamente en el sector de las exportaciones. Por lo tanto, más adelante Boisier en el año 2005 definió a la Empresa Regionales Exportadora o ERE, concepto que se utiliza en ésta investigación. La definición de Boisier es la siguiente: “Las Empresas Regionales Exportadoras o ERE son firmas que tienen domicilio en la región, que correspondan a filiales regionales descentralizadas, que posean proyectos de inversión en la región, que realicen pago local de impuestos, se articulen con el sistema local de ciencia y tecnología y que estén ligadas a la cultura local” (Boisier 2005, citado por Geldres y Etchebarne, 2011, p.9).

En la presente investigación se utiliza el concepto de Boisier para identificar a las empresas regionales exportadoras, además, se define a una empresa como exportadora a aquella que ha exportado por lo menos una vez bajo el periodo, adicionalmente la definición de Geldres y Etchebarne (2011) respaldan que las ERE son aquellas empresas que han exportado al menos una vez en el periodo de análisis, en el caso de ésta investigación durante los años 2000 – 2011. Además, dentro de las ERE que se utilizan en ésta investigación se han eliminado a las empresas del rubro celulosa debido a que sus valores de exportaciones son excesivamente altos respecto a las demás empresas y no clasifican dentro de la definición de Empresa Regional Exportadora, evitando las distorsiones en los indicadores que se utilizan en éste estudio.

2.2. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

En la actualidad existe una acelerada y creciente integración mundial de las economías a través del comercio, la producción, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales, además de la tendencia general hacia una mayor integración financiera y una mayor movilidad de los capitales (FMI, 2007). Esto ha generado un nuevo

escenario en los mercados mundiales, con lo cual las empresas han tenido que modificar sus estrategias comerciales tradicionales. A su vez la globalización ha entregado a las empresas distintas posibilidades de nuevas estrategias para su crecimiento y desarrollo. Según Villarreal (2005) una de las estrategias más relevantes en éste nuevo escenario económico globalizado es la apertura de las empresas hacía un mercado global mediante la internacionalización de sus operaciones.

La internacionalización es el proceso donde la empresa toma la decisión de ampliar sus operaciones hacia otras zonas geográficas distintas a donde opera originalmente. Este proceso puede generarse a través de distintos mecanismos como la importación y exportación, licencias y franquicias, contratos administrativos, Inversión Extranjera Directa (IED) y de Cartera, entre otras (Daniels, 2000). En la presente investigación se aborda el proceso de internacionalización de la empresa considerando solo las exportaciones medidas por el valor FOB.

La internacionalización de la empresa es uno de los procesos más complejos que la empresa puede emprender para su crecimiento y desarrollo. Sin embargo, debido a que el escenario económico global implica diversos desafíos para la empresa puesto que los mercados son cada vez más competitivos y dinámicos, el proceso de internacionalización es indiscutiblemente necesario para las empresas modernas. Existen diversos motivos por los cuáles la empresa puede decidir internacionalizar sus operaciones tales como: apertura a nuevos mercados, costos de producción más bajos, y una estructura de la producción y la distribución de la empresa más eficiente (Canals, 1994, citado por Araya, 2009). Sin embargo también existen ciertos factores que dificultan el proceso de internacionalización de la empresa como cuando la empresa: no logra transferir recursos, incluyendo el conocimiento al extranjero; tiene dificultades en transferir al extranjero la ventaja que generan los recursos en el país de origen, se encuentra con que los recursos transferidos al extranjero generan desventajas, carece de recursos necesarios para ser multinacional, para competir en el nuevo marco competitivo y para operar en el nuevo marco institucional (Cuervo-Cazurra, 2004)

Una definición formal de internacionalización es la que entrega Villarreal en el año 2005 en un estudio donde realiza una revisión conceptual contemporánea sobre el término. Él la define de la siguiente manera: “Definimos a la internacionalización de la empresa como una estrategia corporativa de crecimiento y diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la

cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional y basado en un conocimiento aumentativo” . Esta definición hace explícito el hecho de que la internacionalización es una estrategia de crecimiento y desarrollo empresarial donde la empresa se esfuerza para utilizar sus recursos y capacidades en ampliar sus operaciones en territorios geográficos que pueden ser otras regiones o países.

La literatura distingue diversos enfoques teóricos sobre la internacionalización de la empresa. La primera corriente de teorías las cuáles siguen un enfoque tradicional conciben a la internacionalización como un proceso progresivo donde existen etapas que se encuentran claramente definidas y que además son incrementales en el tiempo (Kantis, Federico, y Martínez, 2005). La teoría más conocida de acuerdo al enfoque tradicional es la propuesta por Johansson y Vahlne (1997) que recibe por nombre “Modelo de Uppsala”. Esta teoría plantea que los procesos de internacionalización son lentos y graduales, puesto que deben seguir una serie de etapas, las cuáles primero están enfocados en la venta de bienes y servicios en el mercado doméstico, y luego con la experiencia y conocimientos generados, las empresas deciden incursionar en los mercados extranjeros, pero iniciándose en los mercados donde existen similitudes culturales (Brenes y León, 2008).

En cambio se encuentran los modelos que son alternativos al enfoque tradicional. Como indica Kantis et al. (2005): “En los últimos diez años, un número creciente de firmas ha tendido a involucrarse en los mercados internacionales desde su nacimiento, cuestionando la concepción gradualista de la internacionalización”. Por lo tanto, éste enfoque alternativo es relativamente nuevo y ha nacido gracias a éstas empresas que están fuera de los procesos graduales de internacionalización ya que se caracterizan por una internacionalización instantánea (Moen, 2001, citado por Kantis et al., 2005, p.2). A estas nuevas empresas se les ha dado diversos nombres, pero la más utilizada es la de Born Global (nacidas para ser globales).

2.2.1. Empresas “Born Global”

Las *Born Global* son empresas que logran internacionalizarse en sus primeros dos años de vida (Escandón, 2009). Por lo tanto tienen cabida en los enfoques teóricos que proponen modelos alternativos de internacionalización. A diferencia de los modelos tradicionales donde la internacionalización es lenta y gradual, las *Born Global* son firmas que se incorporan a los procesos de internacionalización de forma rápida: “sin tener en cuenta que primero deben ganar experiencia y cumplir con una sucesión de etapas de incorporación en las operaciones internacionales, como lo plantea el modelo tradicional de internacionalización, también conocido como el “Modelo de Uppsala” propuesto por Johansson y Vahlne (1977) y Johansson y Wiedersheim-Paul (1975)” (Escandón, 2009).

Existen varias definiciones sobre las *Born Global* de diversos autores, entre los que se pueden citar:

- Oviatt y McDougall (1994, p. 49, citado en Brenes Leiva G. , 2009, p.2) definen a la nueva empresa internacional (INVs) como "una organización de negocios que desde su inserción, busca obtener una significativa ventaja competitiva en el uso de sus recursos y la venta de sus productos en múltiples países”.

- Para Knight y Cavusgil (1996, p. 11, citado en Brenes Leiva G., 2009, p.2), las *Born Global* son “pequeñas compañías (usualmente) orientadas hacia la tecnología que operan en mercados internacionales desde los primeros días de su establecimiento”.

2.3. *COMERCIO INTERNACIONAL*

El Comercio Internacional es uno de los enfoques teóricos de internacionalización de la empresa que más se encuentra relacionada con el tema de estudio de ésta investigación ya que por medio de las relaciones comerciales vía exportaciones es que se hace efectiva la internacionalización de las ERE consideradas en el estudio.

En cualquier economía la producción de bienes y servicios se divide en dos categorías que se relacionan con el comercio internacional: los bienes y servicios transables y los no transables. Los bienes y servicios transables son aquellos que por su naturaleza pueden competir internacionalmente. En primer lugar, los bienes y servicios transables pueden convertirse en una exportación, porque pueden enfrentar a la competencia mundial. En segundo lugar, un bien o servicio transable puede sustituir importaciones, ya que compite con los productos extranjeros en el mercado doméstico. En cambio un bien o un servicio que es no transable enfrenta solamente a la competencia doméstica en algunos casos y no puede hacer lo mismo con la competencia internacional. La razón por la cual no puede enfrentar a la competencia externa radica principalmente en que para éste tipo de bienes y servicios enfrentar la competencia internacional se hace demasiado costoso (por ejemplo altos costos de transacción). Tanto las teorías de comercio internacional como la presente investigación se basa en los bienes y servicios transables, vale decir que las ERE identificadas son todas aquellas que además de su naturaleza, producen bienes y servicios transables que pueden competir en el mercado internacional vía exportaciones o como sustitutos de importaciones.

Existen diversas teorías que explican las razones y las causas del comercio internacional. Si bien son teorías individuales, no se deben tomar como tal ya que una teoría por sí sola no explica en profundidad el tema del comercio internacional. Más bien, las distintas teorías deben tomarse como complementarias unas con otras, o sea que cada teoría intenta explicar una parte de la realidad del comercio internacional.

A continuación se definen las principales teorías sobre comercio internacional. Se presentan en orden cronológico respecto a la época de cada teoría empezando por las más antiguas hasta las más modernas.

2.3.1. El Mercantilismo

El Mercantilismo es una filosofía sobre la economía que data del siglo XVI y que tuvo su término aproximadamente desde la publicación de la tesis “La riqueza de las naciones” de Adam Smith en 1776. En términos sencillos, el mercantilismo entendía que si un país “ganaba” otro irremediablemente debía “perder”. O sea que se basaba en una lucha entre países que querían sacar ventaja a costa de los demás países.

Los mercantilistas propugnaban el nacionalismo económico y un estricto control gubernamental de la actividad económica. Establecían que el bienestar y la riqueza de las naciones dependía de la cantidad de metales preciosos (principalmente, oro y plata) que poseyeran, y esto, dependía fundamentalmente de tener una balanza comercial positiva (Villarreal, 2006). Por lo tanto las transacciones comerciales se realizaban generalmente en oro y plata. Esto generaba que los países que más exportaban obtenían las mayores cantidades de oro y plata, mientras que los países más importadores veían reducidas sus reservas de oro y plata, y por ende su economía “perdía”. En conclusión, los países buscaban que sus exportaciones fueran mayores que sus importaciones de tal forma que sus reservas de oro y plata fueran positivas para asegurar su bienestar económico.

Las críticas a éste sistema vinieron primero de parte del filósofo y economista escocés Adam Smith y luego por el economista inglés David Ricardo. Estas críticas radicaban en que no necesariamente un país tenía que perder para que otro ganara, sino que todos los países pueden beneficiarse al mismo tiempo del comercio internacional.

2.3.2. La Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith

En “La riqueza de las naciones” de Adam Smith (1776) – obra que es considerada como la que dio inicio a la economía como ciencia – se argumentó una teoría que rebatió las ideas mercantilistas de la época.

Smith planteaba que para que dos naciones comercien entre sí, ambas deben salir beneficiadas. Por tanto, el comercio no era una estrategia de ganadores y perdedores, sino una fórmula que garantizaba un mayor bienestar y riqueza para sus participantes y, por consiguiente,

debía eliminarse toda política que dificultase el libre comercio (Villarreal, 2006). Es decir, que ésta teoría era totalmente contraria a la filosofía mercantilista donde el comercio internacional beneficiaba a unos y perjudicaba a otros.

La teoría de la ventaja absoluta utiliza el concepto de especialización del trabajo (cada persona se especializa en una sola actividad) y lo traspasaba hacia los países. Smith planteaba que si un país tiene una ventaja absoluta en la producción de un bien (es más eficiente en la producción del bien que otros países) en relación a otro país, éste debe especializarse en la producción de ese bien y no hacerlo en todos los bienes que el país necesita para su demanda interna. De ésta forma los excedentes (la producción restante luego de suplir el consumo interno) generados en la producción del bien en el cual el país se especializó se puede vender (exportar) a otros países. Smith consideraba que los beneficios obtenidos por un país cuando éste se especializa en un bien en el cual tiene una ventaja absoluta respecto a los otros países son mucho mayores que los beneficios que el país podría obtener si produce una gran cantidad de bienes.

2.3.3. La Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo

David Ricardo fue un economista inglés y al igual que Adam Smith era miembro de la corriente de pensamiento de la escuela clásica económica. Ha sido uno de los economistas más influyentes junto con Adam Smith y Thomas Malthus. Sus mayores aportes fueron en macroeconomía moderna y dio los primeros argumentos que se convertirían luego en la importante ley de los rendimientos marginales decrecientes. También hizo aportes en teoría monetaria ya que fue uno de los fundadores de la teoría cuantitativa del dinero.

En su obra “Principios de Política Económica y Tributación” (1817) David Ricardo analizó el comercio internacional y dio un paso más allá de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. El principio de la Ventaja Comparativa demostraba que no es necesario que los países se tengan que especializar en la producción de un bien en el cual son más productivos para que puedan obtener beneficios mutuos con el comercio internacional. Es decir que, para que un país se beneficie del comercio internacional no hace falta que se tenga una ventaja absoluta en un bien.

Para entender la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo es necesario introducir el concepto económico de costo de oportunidad. En economía el costo de oportunidad hace énfasis en que si se desea producir más de un bien y se tienen factores constantes, necesariamente se debe reducir la producción de otros bienes. En consecuencia según la teoría de la ventaja comparativa, un país debe exportar los productos que tengan un costo de oportunidad relativamente bajo e importar los productos que tengan un costo de oportunidad relativamente elevados. David Ricardo ilustraba la definición mediante el siguiente ejemplo (tomado de Villarreal, 2005, p.99):

David Ricardo ilustraba su teoría con las ganancias del comercio que se producían con el intercambio de tejido inglés por vino portugués. Aún cuando asumía que Portugal disfrutaba de eficiencia relativa en la producción de ambos bienes, en el caso del vino ésta era superior y, por tanto, éste era el bien (ventaja relativa) que Portugal debía exportar. Si producir X metros de tela en Inglaterra requería tres horas de trabajo y producir Y litros de vino requería cuatro horas de trabajo, mientras que en Portugal X metros de tela requerían dos horas de trabajo y producir Y litros de vino requería una hora de trabajo, entonces Inglaterra se beneficiaba si adquiría vino y lo cambiaba por tela según una relación de X metros de tela por Y litros de vino, ganando una hora de trabajo. Esa transacción también interesaba a Portugal, desde la posición contraria y complementaria, adquiriendo tela y vendiendo vino según la misma relación y ganando, en su caso, también una hora de trabajo. Por tanto, Inglaterra se debía especializar en la producción de tela (ventaja comparativa) y Portugal en la producción de vino (ventaja comparativa), beneficiándose ambos de esta especialización productiva y el posterior intercambio de sus excedentes.

2.3.4. El Modelo Heckscher – Ohlin (Teoría de Dotación de Factores)

Eli Heckscher (1879 – 1952) historiador y economista sueco junto a su discípulo también sueco y premio nobel Bertil Ohlin (1899 – 1979) formularon un modelo llamado “El Modelo Heckscher – Ohlin” o simplemente “Modelo H – O” que es alternativo al mercantilismo y a las teorías clásicas (Teoría de la Ventaja Absoluta y Teoría de la Ventaja Comparativa) sobre el comercio internacional que consideraba que no existe una necesidad de que haya una diferencia de productividad entre los países.

El Modelo de Heckscher – Ohlin centra su argumento en que el comercio internacional está en función ya sea de la abundancia o de la escasez relativa de los diferentes factores productivos que los países presentan. En términos sencillos, un país tendrá una ventaja comparativa en aquellos bienes que utilizan los factores productivos en los cuales el país tenga abundancia.

Esto no equivale a decir que no existan diferencias en la productividad en los países (por ejemplo por diferencias tecnológicas), sino que más bien éste modelo explica que el comercio internacional es posible aun cuando estas diferencias existan ya que hay otras razones por las cuales los países pueden beneficiarse del comercio internacional.

El Modelo O – H puede desglosarse en dos teoremas (Villarreal, 2006):

1. *El teorema de la dotación de factores o de las proporciones factoriales, el cual trata y predice el patrón de comercio a partir de la intensidad y abundancia factorial (fuentes de la ventaja comparativa).*

2. *El teorema de igualación de los precios de los factores. Es en realidad un corolario del teorema H-O. Fue Paul Samuelson (1948, 1949), premio Nóbel en 1976, quien derivó las condiciones matemáticas bajo las cuales la predicción H-O era estrictamente correcta. Por esta razón se le denomina también teorema Heckscher- Ohlin-Samuelson (H-O-S). Dice lo siguiente: “El comercio internacional dará lugar a la igualación en las remuneraciones relativas y absolutas de los factores homogéneos a través de las naciones”. Este teorema supone, bajo una serie de supuestos, que el libre comercio no sólo iguala los precios de los bienes, sino también los salarios de los trabajadores y las rentas de los capitales de las naciones, que comercien entre sí. Esta es una conclusión importante, ya que implica considerar al comercio internacional como un sustituto de la movilidad internacional de los factores.*

Por tanto, éste modelo predice los beneficios del comercio internacional para las naciones ya que se tienden a igualar las rentas de los capitales y los salarios de los trabajadores. Es decir, que los países pobres con el comercio internacional pueden crecer económicamente y alcanzar a los países ricos independiente a sus ventajas comparativas en la productividad de ciertos bienes.

2.4. EL DESEMPEÑO EXPORTADOR

El objetivo principal de la presente investigación es analizar el desempeño exportador de las ERE en La Araucanía. Para ello es necesario utilizar indicadores que midan el desempeño exportador de la firma, de forma tal de poder conocer la realidad del sector exportador que presenta actualmente la región. Cabe destacar, que el análisis que se presenta en ésta investigación es sobre el desempeño exportador a nivel de la firma, y no a nivel macroeconómico.

La definición económica tradicional de “exportación” es cualquier bien o servicio que es enviado a otro país con propósitos comerciales. El total exportado por un país es la suma de todas las exportaciones individuales realizadas en un momento determinado y de los cuáles se recibe un ingreso por el concepto de ventas. La balanza comercial de un país es una cuenta nacional que registra la diferencia entre los ingresos obtenidos por las exportaciones y los egresos que se obtienen de las importaciones. Cuando la balanza comercial es positiva los ingresos por exportaciones es que excedieron a los egresos por importaciones. Además si la balanza comercial es positiva, el PIB del país aumenta. Esto quiere decir que el aumento de las exportaciones genera un aumento en la actividad económica lo que se refleja en un aumento del PIB.

Las exportaciones tienen en su haber algunas ventajas: generan una fuente adicional de ingreso para el país, no se depende sólo del mercado local, se puede diversificar el riesgo al interactuar en más mercados, aumentar la producción y la capacidad productiva, reducir los costos y aumentar la competitividad nacional e internacional.

El valor de las ventas por exportación se mide generalmente por los valores FOB de las exportaciones. Los valores FOB significan literalmente “*free on board*” y es el valor de mercado de exportación que incluye todos los costos en que incurre el exportador antes de dejar la mercancía en el medio que la transportará. En otras palabras el valor FOB se refiere a cuando el vendedor coloca los bienes en un medio de transporte sin costo para el comprador hasta ese punto, a partir de ese momento todos los costos adicionales como los fletes y seguros hasta su destino final los paga el comprador. En ésta investigación las exportaciones son valoradas en su valor FOB.

Por otra parte, para medir el desempeño del sector exportador se utilizan diversos indicadores que han sido utilizados en la teoría. A continuación se revisan algunas fuentes bibliográficas que permiten concluir cuales indicadores de desempeño exportador serán utilizados en la presente investigación.

Cabe destacar que como indican Geldres, Etchebarne y Bustos (2011), el análisis de la literatura sobre el desempeño exportador a nivel de la empresa pone de manifiesto de que no existe un consenso de cuáles deberían ser los indicadores del desempeño exportador. A su vez indican que varios autores han agrupado los indicadores del desempeño exportar en tres grupos: indicadores económicos, no económicos y genéricos. En los indicadores económicos se encuentran las ventas y las utilidades provenientes de la exportación. En las medidas no económicas se encuentran los productos y los mercados de exportación. Mientras que en los indicadores genéricos destaca el grado de satisfacción en relación con los resultados internacionales.

En el estudio empírico de Álvarez (2004) se analiza el desempeño exportador de Chile. En tal estudio se utilizan indicadores tanto económicos como no económicos. El autor utiliza como indicador económico el valor de las exportaciones (en valor FOB) y como indicadores no económicos el número de empresas en el sector exportaciones, el número de productos exportados, y los mercados de destino de las exportaciones.

Por tal razón en esta investigación se utilizan como medidas de desempeño exportador las exportaciones medidas en valores FOB como indicador de ventas, y el crecimiento del sector exportador se analiza bajo los indicadores de número de empresas exportadoras, número de productos exportados y mercados de destino de las exportaciones. A continuación se explican éstos indicadores.

2.4.1. Valor FOB

Como ya se explicó anteriormente el valor FOB es una medida de los ingresos por exportación. Y se refiere al valor de venta de los productos en su lugar de origen más el costo de los fletes, seguros y otros gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida. Se

excluyen todos los costos que se generan después de que la mercancía sale de la aduana de origen, como los fletes a destino y seguros.

2.4.2. Número de Empresas Exportadoras Regionales

Este indicador mide la cantidad de ERE en la región. Mientras más cantidad de ERE exista en la región, los ingresos por exportación se encontrarán más diversificados, ya que se distribuirán entre más empresas.

2.4.3. Número de Productos

Este indicador mide la cantidad de productos que se exportan en un año determinado por cada empresa. En la presente investigación los productos son clasificados de acuerdo a los códigos SACH (Sistema Armonizado Chileno) que facilita la Aduana. Cada código representa un producto diferente.

2.4.4. Número de Mercados de Destino

Este indicador mide el número de mercados o países de destino de las exportaciones o hacia donde se dirigen los productos exportados.

CAPÍTULO 3 – EMPRESA REGIONAL EXPORTADORA

CAPÍTULO 3 – EMPRESA REGIONAL EXPORTADORA

3.1. INTRODUCCIÓN

En La Araucanía, los estudios que existen están enfocados en la evolución de las exportaciones segmentadas en los diferentes sectores económicos. Sin embargo éstos estudios consideran a todas las empresas de la región, es decir, consideran todas las empresas que exportan en la región incluyendo a empresas que no generan beneficios importantes para el desarrollo endógeno de La Araucanía. En la presente investigación se analizan las exportaciones y el desempeño exportador desde otro punto de vista porque se consideran para el estudio sólo las Empresas Regionales Exportadoras (ERE), las cuales inciden con su comportamiento en el desarrollo regional. Por tanto, al identificar a las ERE de La Araucanía se han excluido otras empresas de la región que no son ERE por definición.

Por otro lado, los actuales estudios sobre exportaciones y desempeño exportador en La Araucanía (la mayor parte de ProChile) incluyen a la empresa CMPC Celulosa Pacífico, la cual se encuentra ubicada en la región de La Araucanía desde el año 1992. En este estudio se elimina a ésta empresa de los análisis por dos motivos principalmente: en primer lugar CMPC Celulosa Pacífico no es considerada una ERE (no tiene dirección en La Araucanía) y en segundo lugar al ser una empresa que tiene cuantiosos ingresos por exportaciones comparados con las demás empresas regionales distorsiona los indicadores de desempeño exportador de la región.

En este Capítulo se identifican a las ERE de La Araucanía y se analiza su evolución en el periodo 2000 – 2011, a continuación en el Capítulo 6 se presentan y se analizan los indicadores de desempeño exportador para los años 2005 – 2011, exceptuando los ingresos de exportaciones en valores FOB que incluye un periodo más extenso de años 2000 – 2011, debido a que en las fuentes de información en el periodo 2000 – 2005 no se encontraron datos para los otros indicadores de desempeño exportador.

3.2. EMPRESAS EXPORTADORAS REGIONALES DE LA ARAUCANÍA

Se identificó en las distintas fuentes de información utilizadas en éste estudio a las ERE bajo el concepto definido en el marco teórico que se presentó en el Capítulo 2. En el periodo 2000 – 2011 se identificó un total de 185 Empresas Regionales Exportadoras.

Por otro lado se identificaron a las empresas que eventualmente sus exportaciones podrían corresponder no a exportaciones propiamente tal sino que a envíos de muestras de sus productos. Para identificar los envíos de muestras se consideró que las exportaciones que se encuentren por debajo de los 2.500 dólares FOB corresponden efectivamente a envíos de muestra de productos. Esta cifra no arbitraria puesto que en un estudio anterior (Geldres, 2005) se consideró que las muestras correspondían a exportaciones que estaban por debajo de los 1.500 dólares FOB y con la finalidad de representar la inflación en este estudio se utilizó el valor de 2.500 dólares. El número de ERE que exportaron en el periodo 2000 – 2011 montos inferiores a 2.500 dólares y que corresponden a muestras de productos fueron 12 empresas. Además se identificaron a algunas empresas que durante el periodo 2000 -2011 tuvieron término de giro ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), a éstas empresas se les conoce como “difuntas” y fueron en total 12 empresas. Cabe destacar que “empresas difuntas” no significa que no hayan exportado en el periodo sino que solamente presentaron término de giro.

Un hecho muy interesante de analizar es la cantidad de ERE que han iniciado actividades ante el SII en los últimos años. La realidad en La Araucanía es que son muy pocas las empresas exportadoras que han nacido en el periodo 2000 – 2011. En el periodo 2000 – 2011 hubieron 48 Empresas Regionales Exportadoras que iniciaron actividades ante el SII y comenzaron a exportar, es decir, en 11 años solamente nacieron 48 ERE en la región. Mientras que si analizamos un periodo más pequeño entre el 2005 y 2011, o sea 7 años, se pueden identificar a 13 empresas que iniciaron actividades y comenzaron a exportar. Esta es una situación preocupante ya que de las 185 ERE que se identificaron para el presente estudio, solamente el 25,9% de éstas nacieron (iniciaron actividades y comenzaron a exportar) en los últimos 11 años.

En la siguiente tabla se muestra un resumen de las Empresas Regionales Exportadoras para el periodo 2000 – 2011 y que fueron identificadas en base a las fuentes de información utilizadas en ésta investigación.

Tabla 3.1.:

La Araucanía: Resumen Empresas Regionales Exportadoras (ERE), 2000 - 2011

ERE	Cantidad
Total Base de Datos	185
Empresas con menos de 2500 USD FOB	12
Empresas difuntas	12
Empresas sin información SII	5
Empresas que se iniciaron durante 2000 – 2011	48

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de Datasur y Geldres (2005)

Otro hecho importante es la permanencia exportadora de las ERE durante un periodo de tiempo determinado. Si bien se identificaron a 185 Empresas Regionales Exportadoras son muy pocas las que exportan de manera constante durante el periodo 2000 – 2011. Más bien lo hacen intermitentemente o algunas sólo exportan un par de años y luego dejan de hacerlo. Este tema será presentado más adelante en la presente investigación, pero para introducir éste debate se muestra en la Tabla 3.2. la frecuencia en las exportaciones de las ERE en La Araucanía.

La realidad en La Araucanía es que las ERE tienen poca permanencia como exportadoras. Existen 56 empresas, que representan el 30,3 % del total de las ERE que han exportado solamente en un año durante el periodo 2000 – 2011. Mientras que el 16,2% ha permanecido exportando por dos años y un 9,7% lo han hecho en tres años. Como se puede apreciar, mientras mayor sea el periodo que se analiza son menos las empresas que se mantienen exportando en ese periodo. Por ejemplo, si se consideran a las empresas que se han mantenido exportando por todo el periodo del estudio 2000 – 2011, es decir, por 12 años, se tiene que hay solamente 8 empresas. Es preocupante que exista un número reducido de empresas que exporte de manera constante por extensos periodos de tiempo, ya que ésta situación repercute en un bajo desempeño exportador y finalmente en la región un bajo crecimiento económico.

Tabla 3.2.:

La Araucanía: Frecuencia de las exportaciones de las ERE, 2000 - 2011

Exportaciones (años)	Nº Empresas	Porcentaje
1	56	30,3
2	30	16,2
3	18	9,7
4	13	7,1
5	16	8,7
6	11	5,9
7	11	5,9
8	5	2,7
9	4	2,1
10	4	2,1
11	9	4,9
12	8	4,3
Total	185	100

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de Datasur y Geldres (2005)

3.2.1. Principales Empresas Exportadoras de la Región de La Araucanía

Durante el periodo 2000 – 2011 las principales empresas exportadoras de la región que se destacaron en función de sus exportaciones en valores FOB, fueron Eagon Lautaro S.A., Industrial Centec S.A., ambas empresas del rubro forestal. También destacaron las empresas Colchones Rosen, Avena de Los Andres S.A., Iansagro S.A., Surlat Industrial S.A., Labbé Exportaciones, Procesadora de Granos Austral S.A., Frigorífico Temuco S.A., y Agroindustrial Pedregal S.A. En la tabla 3.3. se muestran las ventas de las diez principales empresas durante el periodo 2000 – 2011 y su participación en las exportaciones totales del periodo.

Tabla 3.3.:

La Araucanía: Principales Empresas Regionales Exportadoras, 2000 - 2011

Empresa	Valor (Miles US\$ FOB)	Participación en el total exportado (%)
Eagon Lautaro	196.752	18,2
Industrial Centec	85.333	7,9
Colchones Rosen	80.146	7,4
Avena de Los Andes	70.519	6,5
Iansagro	64.271	5,9
Surlat	58.635	5,4
Labbé Exportaciones	53.105	4,9
Granos Austral	52.984	4,9
Frigorífico Temuco	33.593	3,1
Agroindustrial Pedregal	30.967	2,9
Total	726.310	67 %

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de Datasur y Geldres (2005)

Cabe destacar, que solamente diez empresas tienen el 67% de la totalidad de exportaciones de la región durante el periodo 2000 – 2011. Evidenciando la concentración de las exportaciones de las empresas, tal como se verá más adelante cuando se analice el desempeño exportador.

En el Anexo 1 se puede apreciar el total de las Empresas Exportadoras de La Araucanía y sus montos de exportación en US\$ FOB para cada año durante el periodo 2000 – 2011.

3.3. PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO

En la tabla 3.4 se aprecia que, aunque La Araucanía se ha ido abriendo a nuevos mercados (en el 2011 se exporta a 54 países), en sólo 10 de ellos se concentra más del 60% de las exportaciones de la región.

Durante el periodo 2005 – 2011 la mayor cantidad de exportaciones se han ido a los Estados Unidos y a México (11% en ambas), le sigue Venezuela con un 9% y a Perú con un 8%.

Tabla 3.4.:

La Araucanía: Principales mercados de destino, 2005 - 2011

(en porcentajes)

PAISES	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Participación Promedio 2005-2011
USA	31	21	11	9	13	11	9	15
MEXICO	16	23	15	4	7	9	18	13
VENEZUELA	6	6	11	24	14	5	6	10
PERU	7	9	9	10	12	10	8	9
JAPON	3	2	2	3	7	10	9	5
ARGENTINA	4	6	5	4	6	6	6	5
COLOMBIA	2	3	9	5	3	5	4	4
ALEMANIA	1	1	3	6	5	7	4	3
CANADA	6	4	2	2	4	3	2	3
CUBA	8	6	5	3	0	0	0	3
TOTAL								67

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de DATASUR.

3.4. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

La Araucanía es una región donde las exportaciones se encuentran orientadas hacia los productos del sector primario principalmente. El sector agrícola es el más predominante debido a la alta producción de avena y de sus derivados.

Como se puede observar en la tabla 3.5. la avena y sus derivados (avena pelada, avena en hojuelas, semillas de avena, entre otros) son los principales productos en la región que se exportaron en el período 2005 – 2011 (más de 227 millones de dólares FOB). El sector forestal también ha sido importante en la región, ya que en el periodo considerado ha sido la madera contrachapada (o madera terciada) el segundo producto que más aportó a las exportaciones totales (alrededor de 151 millones de dólares) y el resto de productos madereros fue de algo más de 109 millones de dólares. Si se suman las exportaciones de la avena en conjunto con la de madera y sus productos derivados tenemos que solamente éstos dos sectores económicos representan el 53,05% de las exportaciones totales en la región para el periodo 2005 – 2011 evidenciando como se ha mencionado anteriormente la escasa diversificación de productos con que cuenta La Araucanía. Otro sector que ha tenido un peso importante en las exportaciones han sido los productos lácteos (incluye leche, quesos y mantequillas) los cuáles sobrepasaron los 80 millones de dólares en el periodo.

Un aspecto interesante es la evolución que han tenido los principales productos exportados en el periodo 2005 – 2011. La avena, las maderas, y los lácteos han tenido una clara tendencia al alza como se puede observar en el Gráfico 3.2. Esto indica que las exportaciones de la región han ido evolucionando a una concentración en estos productos. Se observa además que las exportaciones de los colchones aunque no son lo suficientemente grandes en comparación con los demás productos han aumentado considerablemente en los últimos años. En cambio las exportaciones de carnes (ovinas y bovinas) han tenido una leve disminución.

Tabla 3.5.:**La Araucanía: Principales productos exportados por las ERE, 2005 – 2011**

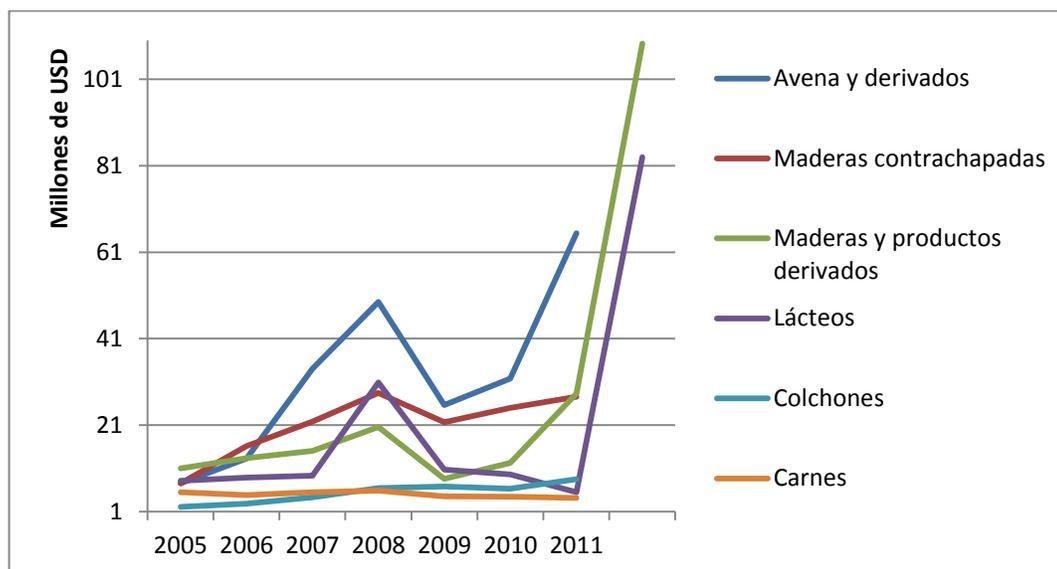
(En miles de millones de dólares)

Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total	%
Avena y derivados	7.581	13.278	34.055	49.473	25.643	31.790	65.382	227.202	24,7
Maderas contrachapadas	7.581	16.174	21.826	28.430	21.658	24.965	27.575	151.420	16,5
Maderas y productos derivados	10.998	13.390	15.047	20.556	8.606	12.292	28.338	109.227	11,9
Lácteos	8.128	8.898	9.289	30.874	10.710	9.599	5.463	82.962	9,0
Colchones	2.083	2.873	4.315	6.477	6.853	6.319	8.500	37.419	4,0
Carnes	5.525	4.813	5.487	5.900	4.565	4.501	4.163	34.954	3,8
Remolacha	27	28	7	3.746	7.845	7.290	11.821	30.763	3,4
Manzanas	117	156	1.569	4.794	3.360	8.465	10.952	29.412	3,2
Lupino	2.641	1.735	2.382	3.174	2.786	3.500	3.742	19.960	2,2
Semillas de Nabos	300	701	582	1.820	6.314	2.021	4.240	15.977	1,7
TOTAL	44.983	62.047	94.559	155.242	98.338	110.742	170.176	739.296	80,39

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de DATASUR.

Gráfico 3.2.:

La Araucanía: Evolución productos principales, 2005 - 2011



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de DATASUR.

Como se ha podido apreciar las exportaciones en La Araucanía están concentradas en pocas empresas, en pocos mercados y en pocos productos. Tanto para las empresas y los productos esta concentración ha ido aumentando, mientras que para los mercados de destino las exportaciones han tendido a reducir la concentración en pocos mercados. Específicamente las exportaciones de La Araucanía se están concentrando en el sector agrícola debido principalmente al aumento de las exportaciones de la avena y sus derivados.

CAPÍTULO 4 –
CARACTERIZACIÓN DE
LAS ERE

CAPÍTULO 4 – CARACTERIZACIÓN DE LAS ERE

4.1. INTRODUCCIÓN

En el presente Capítulo se presenta una caracterización de las Empresas Regionales Exportadoras. En primer lugar se analiza la dinámica de exportaciones de las empresas de La Araucanía. En segundo lugar se proporciona una caracterización de las ERE en términos de su edad jurídica, su edad como exportadora y su experiencia exportadora.

La dinámica de las ERE se presentan en función de la entrada y la salida de las empresas a los procesos de exportación. Este análisis es importante ya que entrega los primeros indicios de uno de los problemas que presenta La Araucanía en su desempeño exportador y que es la baja persistencia de las empresas a ser constantes en sus exportaciones.

El segundo análisis de caracterización de las ERE que corresponde a la edad de la empresa tanto jurídica como exportadora y su experiencia exportadora, se realizó con información proveniente del Servicio de Impuestos Internos (SII) cruzada con la información de las otras fuentes de datos que se utilizaron en la presente investigación. Este análisis arroja las bases para estudiar en los siguientes Capítulos de éste estudio el grado de internacionalización que presentan las ERE en La Araucanía, así como para determinar a las empresas “*Born Global*”.

4.2. DINÁMICA DE ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS

Como se indica en el estudio de Álvarez (2004) ha habido un significativo incremento del número de empresas exportadoras chilenas (4.100 en 1990, 6.118 en 2002 y 7648 en 2011), sin embargo en la región de La Araucanía la cantidad de ERE ha disminuido paulatinamente durante el periodo de estudio (2000 – 2011) pasando de 83 empresas en el año 2005 a sólo 45 empresas en el 2011, cifra que representa la menor cantidad de firmas exportadoras en el periodo.

Por otra parte, Álvarez (2004) manifestaba su preocupación, y que además correspondía a su principal motivo de investigación, respecto a la poca persistencia de las empresas exportadoras chilenas en los mercados internacionales. A nivel nacional durante el periodo 1995 – 2002 un 65% de las empresas logra permanecer exportando más de un año de manera constante, es decir que más de un tercio de las empresas no logra permanecer exportando por más de un año. En cambio en la región de La Araucanía se presenta una situación contraria a la realidad nacional. Durante los años 2000 – 2011 en La Araucanía la cantidad de empresas que permanecen exportando por más de un año se han incrementado. En la tabla 4.1. se aprecia que en el año 2011 un 93% de las empresas regionales exportadoras han sido constantes, o sea que han permanecido exportando por más de un año.

Otro punto importante es que en La Araucanía a diferencia de la realidad nacional la rotación de empresas que exportan ha ido disminuyendo debido a que tanto el número de las empresas que entran como las que salen del proceso de exportación se han reducido, mientras que las empresas que exportan de manera constante se han incrementado.

En el año 2000 exportaron 51 empresas, como no se posee información anterior a esta fecha, no se puede definir qué empresas entran, salen o se mantienen respecto del periodo anterior; distinto es el caso del año 2001 donde se conocen las empresas que realizaron alguna exportación en el año 2000, por lo tanto se puede mencionar que de las 51 empresas que exportaron 32 empresas se mantienen constante respecto al periodo anterior, cabe destacar que no existía una mayor variación en la cantidad de empresas que se mantenían constante entre el 2001 y 2003, de hecho entre los años 2002 y 2003 las empresas que se mantenían constante representaban un 60% del total de las

empresas regionales exportadoras. Pero en el año 2006 las empresas constantes se incrementaron en una cuantía importante, sin embargo se aprecia que desde el año 2009 comienza a disminuir el número de empresas constantes, tal como se puede apreciar en la tabla 4.1.

Tabla 4.1.:
La Araucanía: Dinámica de entrada y salida de ERE, 2000 - 2011

Año	N° Empresas Entrantes	%	N° Empresas salientes	%	N° Empresas Constantes	%	Totales
2000	-	-	-	-	-	-	51
2001	27	0,46	19	0,32	32	0,54	59
2002	22	0,40	26	0,47	33	0,60	55
2003	21	0,40	24	0,46	31	0,60	52
2004	29	0,43	14	0,21	38	0,57	67
2005	37	0,45	21	0,25	46	0,55	83
2006	12	0,17	25	0,36	58	0,83	70
2007	28	0,32	11	0,13	59	0,68	87
2008	10	0,14	27	0,39	60	0,86	70
2009	6	0,10	14	0,23	56	0,90	62
2010	6	0,11	13	0,24	49	0,89	55
2011	3	0,07	13	0,29	42	0,93	45

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de DATASUR y Geldres (2005).

4.3. EDAD DE LA EMPRESA, EDAD EXPORTADORA Y EXPERIENCIA EXPORTADORA

Utilizando información de la fecha de inicio de actividades de las empresas que proporciona públicamente el SII (Servicio de Impuestos Internos) se ha calculado la edad de la empresa, que se obtuvo mediante suma de años desde la fecha de su creación (cuando inició actividades) hasta el año 2011.

Para obtener la edad y experiencia exportadora de las empresas se utilizó además la información proveniente de dos fuentes complementarias, las cuáles contenían los datos de exportación por año de las empresas. La primera fuente que se utilizó fue la información que nos facilitó Geldres (2005) que incluía el periodo 2000 – 2005. La segunda fuente a la que se recurrió fue la de Datasur que contenía el periodo 2005-2011.

Es importante destacar que los años de la empresa es distinta a la edad de la empresa como exportadora. La primera de ellas simplemente se refiere al tiempo que ha transcurrido desde que la empresa dio inicio a sus actividades de manera comercial, es decir con la aprobación del SII. Por otra parte la edad de la empresa como exportadora se calcula considerando la fecha correspondiente al momento exacto en el cual la empresa comenzó a exportar hasta la fecha actual. Por su parte, la experiencia exportadora de la empresa, considera los años en los cuáles la empresa efectivamente exportó y excluye los años donde la empresa registró exportaciones nulas.

Cabe destacar algunas deficiencias que existen para obtener los indicadores reales de éstas variables. Debido a los problemas de las fuentes de información no se puede calcular la edad exportadora de las empresas de las cuales no se tiene información de sus exportaciones del año 2000 hacia atrás y también de las que no existen datos en el SII respecto a su fecha de inicio de actividades. Lo que deja a 144 ERE fuera del análisis.

Con experiencia exportadora ocurriría el mismo problema para las empresas que han iniciado actividades anteriores al año 2000, sin embargo para efectos de análisis se obvió éste punto y se ha calculado igualmente ésta variable para el periodo 2000 – 2011.

Conocer y analizar estas tres variables es clave para entender de qué forma se ha ido desarrollando el sector exportador de La Araucanía, ya que permite identificar las empresas que han nacido para exportar, las que esporádicamente han decidido exportar o las que no son empresas exportadoras. Este punto será abordado más adelante, por ahora se presentará un análisis descriptivo de las tres variables que se han mencionado.

Como se aprecia en la Tabla 4.2. la edad promedio de las ERE es de 15 años, mientras que la edad exportadora promedio es de 8 años . Esta situación entrega algunos indicios de que, en promedio, las empresas de la región no son creadas con la finalidad de exportar, sino que son empresas que exportan esporádicamente en el tiempo y en casos puntuales. Por otra parte en La Araucanía las empresas poseen poca experiencia exportadora, en promedio, 4 años. Esto demuestra que existen empresas que llevan exportando un tiempo considerable, pero que durante ese periodo prolongado solamente han exportado la mitad.

Tabla 4.2.:

La Araucanía: Edad y experiencia exportadora, 2000 - 2011

Indicador en años	Mínimo	Máximo	Promedio
Años de la Empresa	2	23	15
Edad Exportadora	2	12	8
Experiencia Exportadora	1	12	4

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005).

Como se mencionó las empresas en La Araucanía tienen poca experiencia exportadora lo que significa al menos una pérdida del valor exportado para la región, ya que son las empresas con más experiencia las que aportan más valor a las exportaciones. Si dividimos a las empresas en dos grupos (Tabla 4.3) : el primero con las empresas que tienen más de 10 años de experiencia y el segundo con las empresas de menos de 10 años de experiencia, descubriremos que aunque el primer grupo es el más pequeño (11,3% del total de las empresas) es el que claramente más valor añade a las exportaciones (representan el 58,3% del total exportado); mientras que el segundo grupo aporta al total exportado solamente un 41,6% aun cuando es el grupo más numeroso de empresas (el

88,65% de las empresas). Por lo tanto, a priori, se puede deducir de que mientras más experiencia exportadora tengan las empresas será mayor la participación que tienen en las exportaciones totales y en consecuencia contribuirían en mayor cuantía al valor de las exportaciones regionales en comparación con las empresas que cuentan con menos años de experiencia. Sin embargo, ésta conclusión hay que manejarla con cuidado ya que es posible que las empresas con mayor experiencia no necesariamente sean las que contribuyan más a las exportaciones por el sólo hecho de tener más experiencia, sino que el sector donde se encuentran estas empresas podría jugar un papel importante; este punto se analizará más adelante.

Tabla 4.3.

La Araucanía: Experiencia exportadora y participación en el valor exportado, 2000 - 2011

	% Total	% Empresas
	Exportado	
Empresas con 10 o más años de experiencia	58,3	11.4
Empresas con 10 o menos años de experiencia	41,7	88.7
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005).

**CAPÍTULO 5 – ANÁLISIS SEGÚN
LA ETAPA DE
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS
ERE**

CAPÍTULO 5 – ANÁLISIS SEGÚN LA ETAPA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS ERE

5.1. INTRODUCCIÓN

El presente capítulo analiza a las Empresas Regionales Exportadoras según su grado de internacionalización en los procesos de exportación. Los distintos grados de internacionalización que se utilizan en la literatura son: Empresas Esporádicas, Empresas Permanentes y Empresas Nuevas.

Las Empresas Esporádicas son aquellas que por su naturaleza exportan de forma esporádica, es decir, no son constantes en sus exportaciones año tras año. Las Empresas Permanentes son aquellas que durante el periodo bajo estudio han sido constantes y han exportado en todos los años del periodo. Y por último las Empresas Nuevas son aquellas que han exportado en un año determinado, pero no presentaba exportaciones anterior a ese año.

En el último punto de éste Capítulo se analizan a las empresas “Born Global”. Estas empresas tienen un componente especial lo que las hace atractivas para analizarlas de forma independiente. Las “*Born Global*” son empresas que han nacido para exportar, por lo tanto no cumplen ciertos procesos o pasos de internacionalización. En esta investigación se consideró como “*Born Global*” a las empresas que una vez iniciaron sus actividades ante el SII, hicieron su primera exportación dentro de los dos primeros años de vida de la empresa.

5.2. EMPRESAS PERMANENTES

Basándose en Álvarez (2004) se dividen las empresas exportadoras en dos grupos: las exportadoras permanentes, que se definen como aquellas empresas que mantienen su actividad exportadora todos los años bajo el rango del nivel de estudio (2000 – 2011), y las exportadoras esporádicas, que son aquellas que una vez que entran a los mercados internacionales salen del proceso de exportación en algún año posterior.

De acuerdo a lo anterior se puede mencionar lo siguiente:

a) Un porcentaje mayoritario de empresas no exporta permanentemente, de hecho durante el período 2000-2011 sólo 8 empresas se podrían catalogar como permanentes, lo que representa un 4,21% del total de las firmas identificadas en el estudio, lo que significa que el 95,79% restante corresponde a empresas que han exportado esporádicamente.

No obstante, a medida que se reduce el período de análisis manteniendo como fijo el año 2011, siguiendo a Álvarez (2004) se relaja el criterio para redefinir las empresas exportadoras permanentes, éstas incrementan su participación sobre el total de las empresas exportadoras en el último periodo. En definitiva, mientras más corto es el intervalo de tiempo analizado, mayor es el porcentaje de empresas a las que se puede definir como exportadoras permanentes ya que se puede asumir que mantendrán dicha tendencia en el futuro. En efecto, si se toma el período 2001-2011 se aumenta a un 6,32% de las firmas que exportaron todos los años del período, así sucesivamente existe un crecimiento de las empresas permanentes para las otras segmentaciones de los periodo, teniendo en el 2002-2011 un 7,89%, en el 2003-2011 un 9,47%, en el 2004-2011 es el mismo porcentaje del periodo anterior ya que se mantiene la misma cantidad de empresas permanentes dado que no se incorporó ninguna empresa que mantuviera sus exportaciones constantes hasta el 2011, en el periodo 2005-2011 se aumenta a un 14,21% ya que se incorporaron 9 empresas que cumplen con la caracterización que se asignan para que este en la clasificación de permanentes, con una variación respecto al año anterior de un 50% en el periodo 2006-2011 representan un 16,32% por la incorporación de 4 empresas más que coincide con los criterios antes mencionado, en el tramo 2007-2011 suponen un 20%, en el periodo 2008-2011 se incorporan sólo 2 empresas ya que en el

periodo posterior 2009-2011 no se incorporan empresas y en ambos periodos existen 40 empresas que muestran a un 21,05% de exportadores permanentes, llegando a un mínimo de agrupación de dos periodos, que significa un total de 42 empresas que se podrían catalogar como permanentes, representando un 22,11% del total de las empresas que componen este estudio.

Todo esto se puede apreciar de mejor manera en la Tabla que se muestran a continuación (Tabla 5.1.), donde se puede visualizar cómo evoluciona el porcentaje de las exportadoras permanentes en cada periodo, que no dejan de representar una magnitud considerable.

Tabla 5.1.:

La Araucanía: Empresas permanentes, 2000 - 2011

Periodo	Permanentes	% Total ERE	Nuevas	Variacion %
2000-2011	8	0,04	0	-
2001-2011	12	0,06	4	0,50
2002-2011	15	0,08	3	0,25
2003-2011	18	0,10	3	0,20
2004-2011	18	0,10	0	0,00
2005-2011	27	0,15	9	0,50
2006-2011	31	0,17	4	0,15
2007-2011	38	0,21	7	0,23
2008-2011	40	0,22	2	0,05
2009-2011	40	0,22	0	0,00
2010-2011	42	0,23	2	0,05

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005).

b) Si se hace el mismo análisis anterior, pero con la salvedad de que en esta ocasión se mantiene fijo el año 2000 y no el 2011, si consideramos la agrupación mínima de dos períodos 2000-2001, se puede apreciar que existen 32 empresas permanentes, es decir que en esos dos periodos exportaron constantemente, por lo tanto representan un 16,84% del total de empresas regionales que se consideran en este estudio.

A diferencia del caso anterior, donde al realizar una agrupación mínima cerca del periodo más actual para asumir el ingreso de nuevas empresas permanentes en el mercado exportador, en esta ocasión se puede visualizar en la tabla 5.2. hasta que periodo existieron empresas que fueron permanente y en qué periodo desaparecen o cuantas empresas dejan de ser permanentes, identificando las empresas que tenían una dinámica constante de exportación desde el comienzo de la fecha de este estudio, año 2000.

Tabla 5.2.:

La Araucanía: Empresas permanentes respecto al año anterior, 2000 – 2011

Periodo	Permanentes	% Total ERE	Retiraron	Variacion %
2000-2001	32	0,17	0	-
2000-2002	22	0,12	10	0,31
2000-2003	19	0,10	3	0,14
2000-2004	14	0,08	5	0,26
2000-2005	14	0,08	0	0,00
2000-2006	13	0,07	1	0,07
2000-2007	13	0,07	0	0,00
2000-2008	12	0,06	1	0,08
2000-2009	11	0,06	1	0,08
2000-2010	11	0,06	0	0,00
2000-2011	8	0,04	3	0,27

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005)

De acuerdo a la Tabla 5.2. se puede observar que el número de empresas permanentes disminuye a medida que se considera un tiempo de análisis más extenso. Otro punto importante es que la variación porcentual de empresas que se retiran como exportadoras permanentes ha ido disminuyendo llegando en el último periodo de análisis (2000 – 2010) a cero empresas.

Cabe destacar que la tendencia anterior se rompe en el último año del 2011 ya que son 3 las empresas que dejan de ser permanente que representa una variación de un 27,3% con respecto a la cantidad de empresas del periodo anterior.

5.3. EMPRESAS “BORN GLOBAL”

Como se indicó en el marco conceptual las empresas Born Global son empresas que logran internacionalizarse en sus primeros dos años de vida (Escandón Barbosa, 2009)

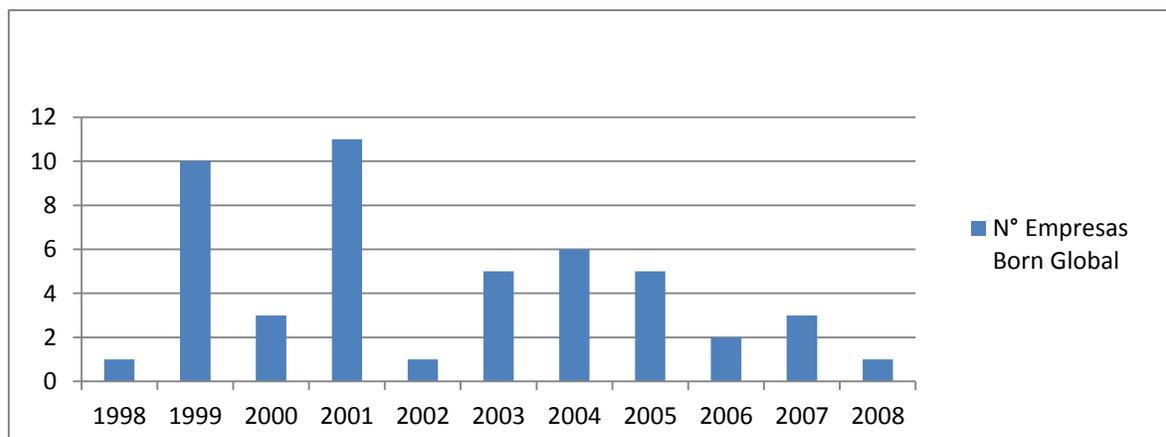
En La Araucanía existe un gran número de empresas que iniciaron actividades desde el año 1993 y como en las fuentes de información se tiene solamente las exportaciones de las empresas regionales exportadoras desde el periodo 2000 – 2011, se considera este periodo para identificar aquellas empresas que nacieron para exportar o *Born Global*.

Como se aprecia en el gráfico 5.1. en los años 1999 y 2011 se crearon las mayores cantidades de empresas que exportaron dentro de los dos años previa formalización ante el SII, siendo 10 y 11 empresas respectivamente para cada periodo. Con el pasar de los años, ésta tendencia de creación de empresas para dedicarse en forma directa a la exportación ha ido decreciendo, de hecho en el año 2008 se formalizó la última empresa Born Global, al menos que se consideran en éste periodo de estudio. Durante los años posteriores al 2008 hasta el 2011 no existen registros de formalización de nuevas empresas ante el SII por lo tanto no se pueden determinar otras Born Global.

En la tabla 5.3. se puede apreciar un resumen del número de *Born Global* del periodo 2000 – 2011 y su participación en las exportaciones regionales. A pesar de que las *Born Global* solamente representan el 25,9% (48 empresas, el listado de las “*Born Global*” se encuentra en el Anexo 3) de las empresas regionales exportadoras de La Araucanía éstas tienen una participación importante de un 40,8% de las exportaciones totales de la región.

Gráfico 5.1.:

La Araucanía: Born Global, 2000 - 2011



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005).

Tabla 5.3.:

La Araucanía: Resumen Born Global, 2000 - 2011

	Empresas Born Global	
	N°	Miles USD FOB
	48	441.376
TOTAL Empresas	185	1.080.554
%	25,9%	40,8%

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005).

5.4. ERE SEGÚN TIPO DE INTERNACIONALIZACION: ENFOQUE TRADICIONAL Y “BORN GLOBAL”

El presente capítulo analiza de las Empresas Regionales Exportadoras su grado de internacionalización en los procesos de exportación, divididas en aquellas que realizan su internacionalización por etapas (Enfoque Tradicional), que son 137 empresas y las que realizan su internacionalización de manera instantánea (*Born Global*) que son 48 empresas, se identifican Las empresas Esporádicas, Las empresas Permanentes y Las Empresas Nuevas, que se van incorporando en los distintos periodos, para cada grupo que fue dividido.

Entre las empresas que realizan su internacionalización por etapas o de manera instantánea, están aquellas Empresas Esporádicas, que por su naturaleza exportan de manera circunstancial, es decir, no son constantes año tras año. Por otra parte, las empresas Permanentes han exportado en todos los años del periodo y por último Las Empresas nuevas son aquellas que en un determinado año comienzan a exportar de manera permanente.

De las 8 empresas que fueron identificadas como permanentes durante el periodo 2000-2011, dos empresas son *Born Global*, es decir, que dentro de los 2 primeros años luego de su formalización frente al SII comenzaron a exportar y 6 empresas ERE que con una fecha superior a los 2 años de su formalización comenzaron a exportar de manera constante.

No obstante, a medida que se reduce el periodo de análisis manteniendo fijo el año 2011, siguiendo lo realizado por Álvarez (2004), se relaja el criterio para redefinir a las empresas exportadoras permanentes, estas incrementan su participación sobre el total de las ERE en el último periodo. En definitiva, mientras más corto es el intervalo de tiempo analizado, mayor es el porcentaje de empresas a las que se les puede definir como empresas permanentes ya que se puede asumir que mantendrán dicha tendencia en el futuro. En efecto, si se toma el periodo 2000-2001 aumentan la cantidad de empresas permanentes para los dos grupos. En el caso del grupo de las empresas que han desarrollado su proceso de internacionalización de forma gradual, fueron 2 las nuevas empresas que se incorporan en la realización de exportaciones constantes, catalogándose como Empresas Permanentes, pasar de 6 a 8 empresas constantes en sus exportaciones significan un aumento de un 33% en un año. Por otra parte, en el caso del grupo de las empresas *Born Global*

también fueron 2 las nuevas empresas que se incorporan en la realización de exportaciones constantes, pero pasar de 2 a 4 empresas Permanentes en las exportaciones significan un aumento de un 100% en un año.

Todo esto se puede visualizar de mejor manera en las tablas que se presentan a continuación (Tablas 5.4 y 5.5) donde se puede apreciar cómo evolucionan los porcentajes de las exportadoras permanentes en cada periodo, manteniendo fijo el año 2011 ya que se podría asumir que Nuevas empresas mantendrán dicha tendencia en el futuro, tanto para las empresas que se han desarrollado de forma gradual y las Born Global.

Tabla 5.4.:

La Araucanía: Empresas Permanentes con un desarrollo exportador gradual, 2000 - 2011

Periodo	Permanentes	% Total ERE	Nuevas	Variacion %
2000-2011	6	0,03	0	-
2001-2011	8	0,04	2	0,33
2002-2011	10	0,05	2	0,25
2003-2011	12	0,06	2	0,20
2004-2011	12	0,06	0	0,00
2005-2011	18	0,10	6	0,50
2006-2011	20	0,11	2	0,11
2007-2011	26	0,14	6	0,30
2008-2011	28	0,15	2	0,08
2009-2011	28	0,15	0	0,00
2010-2011	29	0,16	1	0,04

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005)

Tabla 5.5.:**La Araucanía: Empresas Permanentes Born Global, 2000 – 2011**

Periodo	Permanentes	% Total ERE	Nuevas	Variacion %
2000-2011	2	0,01	0	-
2001-2011	4	0,02	2	1,00
2002-2011	5	0,03	1	0,25
2003-2011	6	0,03	1	0,20
2004-2011	6	0,03	0	0,00
2005-2011	9	0,05	3	0,50
2006-2011	11	0,06	2	0,22
2007-2011	12	0,06	1	0,09
2008-2011	12	0,06	0	0,00
2009-2011	12	0,06	0	0,00
2010-2011	13	0,07	1	0,08

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005)

A diferencia del caso anterior, donde se realiza una agrupación mínima de dos años, manteniendo fijo el año 2011, donde ingresan más empresas permanentes porque se asume que mantendrán dicha tendencia en el futuro, en esta ocasión se mantiene fijo el año 2000, de hecho en la agrupación mínima de dos años, considerando el periodo 2000-2001, se puede apreciar que existen 32 empresas permanentes, de las cuales 25 corresponden al grupo de empresas que han desarrollado su proceso de internacionalización de forma gradual y 7 corresponden a las empresas *Born Global*.

Al Mantener fijo el año 2000, suponiendo que las empresas vienen con una trayectoria de exportación Permanente, al aumentar el periodo de análisis hasta el año 2011, se puede apreciar la cantidad de empresas que dejan de ser Permanentes. En el caso de las empresas que realizaron su proceso de internacionalización de forma gradual o por etapas, pasar de 25 empresas permanentes en el periodo 2000-2001 a 16 empresas permanentes en el periodo 2000-2002 significa una disminución en un 36%, de representar un 14% del total de las ERE se pasa a un 9%. Por otra parte, en el caso de las *Born Global* pasar de 7empresas permanentes en el periodo 2000-2001 a 6 empresas permanentes en el periodo 2000-2002 significa una disminución en un 14%, de representar un 4% del total de las ERE se pasa a un 3%.

Todo esto se puede apreciar de mejor manera en las tablas que se presentan a continuación (Tablas 5.6 y 5.7) donde se puede apreciar cómo evolucionan los porcentajes de las exportadoras permanentes en cada periodo, manteniendo fijo el año 2000, como se van retirando empresas que se asume venían con una trayectoria de exportación constante, tanto para las empresas que se han desarrollado de forma gradual y las *Born Global*.

Tabla 5.6.:

La Araucanía: Internalización Empresas con un desarrollo exportador gradual, 2000 – 2011

Periodo	Permanentes	% Total ERE	Retiraron	Variación %
2000-2001	25	0,14	0	-
2000-2002	16	0,09	9	0,36
2000-2003	14	0,08	2	0,13
2000-2004	11	0,06	3	0,21
2000-2005	11	0,06	0	0,00
2000-2006	10	0,05	1	0,09
2000-2007	10	0,05	0	0,00
2000-2008	9	0,05	1	0,10
2000-2009	8	0,04	1	0,11
2000-2010	8	0,04	0	0,00
2000-2011	6	0,03	2	0,25

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005)

Tabla 5.7.:

La Araucanía: Internalización Empresas Born Global, 2000 – 2011

Periodo	Permanentes	% Total ERE	Retiraron	Variación %
2000-2001	7	0,04		-
2000-2002	6	0,03	1	0,14
2000-2003	5	0,03	1	0,17
2000-2004	3	0,02	2	0,40
2000-2005	3	0,02	0	0,00
2000-2006	3	0,02	0	0,00
2000-2007	3	0,02	0	0,00
2000-2008	3	0,02	0	0,00
2000-2009	3	0,02	0	0,00
2000-2010	3	0,02	0	0,00
2000-2011	2	0,01	1	0,33

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII, Datasur y Geldres (2005)

**CAPÍTULO 6 – DESEMPEÑO
DEL SECTOR EXPORTADOR
DE LA ARAUCANÍA**

CAPÍTULO 6 – DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA ARAUCANÍA

A continuación se analiza el desempeño exportador de La Araucanía en base a los indicadores: Valor FOB, Número de empresas, de productos y de mercados de destino.

6.1. VALOR FOB EXPORTADO

6.1.1. Valor FOB Exportado a Nivel Agregado

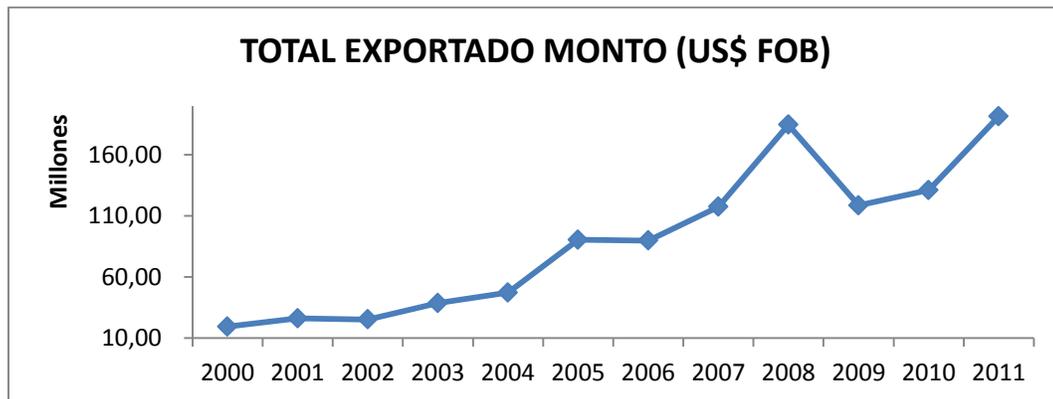
Como indica Álvarez (2004) en Chile las exportaciones están concentradas en pocos productos, pocos mercados, y en pocas empresas. En el estudio indicado el autor enfatiza el análisis en el comportamiento exportador de las firmas respecto a su valor FOB y concluye en que son escasas las empresas que se mantienen exportando de forma permanente, es decir, la mayor parte de las empresas exportan de manera esporádica. Además el autor indaga en el desempeño exportador de las empresas chilenas; el cuál ha sido exitoso debido a que se han abierto a nuevos mercado, se ha aumentado el número de productos exportados y se han sumado más empresas al proceso de exportación.

Sin embargo, en La Araucanía tenemos una situación más difícil. Si bien el valor de las exportaciones en la región ha aumentado, el desempeño ha sido peor que a nivel país y las exportaciones se encuentran altamente concentradas en pocos productos, mercados y empresas. Por ejemplo hay evidencia que indica que solamente cinco países son receptores de más del 50% de las exportaciones de La Araucanía.

En el Gráfico 6.1. se muestra la dinámica o tendencia de las exportaciones de La Araucanía entre los años 2000 y 2011 para el total de 185 empresas regionales exportadoras. En promedio, en el periodo de análisis las exportaciones (medidas en valores FOB anuales) aumentaron su valor en un 33,21%. En el año 2000 la región se encontraba exportando la suma de 19 millones de dólares, la cual es una cifra discreta si la comparamos con los 191 millones de dólares que se exportaron el año 2011. Si se observa más en detalle los datos, se aprecia de que no ha sido un aumento constante de las exportaciones, sino que se han tenido momentos en los cuáles éstas han disminuido en

cantidades importantes. En el 2009 las exportaciones cayeron un 35% en relación al año anterior, probablemente en cierta medida por las fuertes repercusiones que pudo producir la crisis mundial del 2008 en las relaciones comerciales de la región como del país. Además, en el año 2002 y en el 2006 las exportaciones disminuyeron, pero no tanto como en el 2009; un 3,5% y 0,7% respectivamente. También hubo periodos con aumentos muy grandes en el valor exportado, como fue en el año 2005 donde las exportaciones crecieron un 91,6% respecto del año 2004 debido principalmente porque ese año ingresaron más empresas al proceso de exportación. Además se nota que luego de la fuerte caída de las exportaciones en el 2009, éstas se recuperaron rápidamente en los años siguientes; en el 2010 las exportaciones crecieron un 10,55% y en el 2011 lo hicieron en un 46,6% donde además se alcanzó el valor FOB más alto del periodo de análisis (191 millones de dólares FOB).

Gráfico 6.1.:
La Araucanía: Exportaciones, 2000 - 2011



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de DATASUR y Geldres (2005).

Como se mencionó anteriormente, que las exportaciones hayan aumentado en su valor, no necesariamente significa que el sector exportador de La Araucanía se encuentre saludable y que el desempeño haya sido exitoso. De hecho, hay evidencia que nos indica todo lo contrario como se verá en los siguientes puntos a continuación.

El crecimiento de las exportaciones fue acompañado por un significativo aumento de su concentración. Como se aprecia en la Tabla 6.1., en el 2005 el sector agrícola representaba más del

30% de las exportaciones totales de La Araucanía. Sin embargo, en los años posteriores esta participación aumentó hasta alcanzar un 54% en el año 2011. Por otro lado los sectores manufacturas y pecuarios han disminuido su participación en las exportaciones de manera drástica. Del año 2005 al 2011 el sector de manufacturas disminuyó su participación de un 26% a un 11% y el sector pecuario de un 16% a un 6%. Mientras que el sector relacionado con las actividades forestales y los otros sectores (que no están clasificados como agrícola, forestal, manufactura y pecuario) han mantenido su participación en las exportaciones.

Tabla 6.1.:

La Araucanía: Exportaciones por sector, 2005 - 2011

(en porcentajes)

Año	Agrícola	Forestal	Manufacturas	Pecuario	Otros Sectores
2005	31	26	26	16	2
2006	34	29	18	17	2
2007	43	30	10	15	2
2008	42	23	10	22	2
2009	45	25	13	15	3
2010	46	27	13	12	3
2011	54	28	11	6	2

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de DATASUR.

Por lo tanto, las exportaciones se han ido concentrando en el sector agrícola, puesto que la participación en las exportaciones del sector agrícola ha ido aumentando mientras que la participación de los demás sectores ha ido disminuyendo.

6.1.2. Valor FOB por grupos de Empresa

Debido a que existe una gran diferencia entre los valores FOB de las empresas, éstas fueron clasificadas en tres categorías:

- Empresas que exportaron montos entre US\$ 2.500 y US\$ 100.000 (rango menor)
- Empresas que exportaron montos entre US\$ 100.001 y US\$ 1.000.000 (rango intermedio)
- Empresas que exportaron montos superiores a US\$ 1.000.001

A continuación se presentan los promedios de exportación de las empresas según el rango de sus valores exportados en FOB. Se presentan los últimos 3 años (2009 a 2011).

Tabla 6.2.:

La Araucanía: Promedio de exportaciones US\$ FOB, 2009 - 2011

EMPRESAS	2009	Nº Empr.	2010	Nº Empr.	2011	Nº Empr.	PROMEDIO
Rango Menor	23.403	24	21.792	21	32.823	15	26.339
Rango Intermedio	405.524	16	310.139	10	440.034	8	385.232
Rango Mayor	5.578.606	20	5.798.024	22	5.527.246	22	5.634.625

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de Datasur y Geldres (2005)

De la tabla anterior se puede mencionar que en los últimos tres años:

Las Empresas que se encuentran en el rango menor, es decir, entre US\$ 2.500 y US\$ 100.000, exportaron en promedio US\$ 26.339.

Las Empresas que se encuentran en el rango intermedio, es decir, entre US\$ 100.001 y US\$ 1.000.000, exportaron en promedio US\$ 385.232.

Las Empresas que se encuentran en el rango mayor, es decir, cuyas exportaciones son mayores a US\$ 1.000.000, exportaron en promedio US\$ 5.634.625.

6.2. INDICADORES DE DESEMPEÑO EXPORTADOR

Como indica Álvarez (2004) Chile ha experimentado un exitoso desempeño en su comercio internacional por el lado de las exportaciones debido a que se ha abierto a nuevos mercados de destino, se están exportando más y nuevos productos y nuevas empresas se han incorporado al proceso de exportación; aunque las exportaciones están poco diversificadas, concentrándose éstas en pocos productos, pocos mercados y en pocas empresas. Entre 1990 y 2002, el número de productos exportados aumentó en un 63%, el de mercados de destino en un 22% y el de empresas exportadoras aumentó en un 50% (Álvarez, 2004).

Sin embargo, en La Araucanía se presenta una situación distinta. Por dos razones fundamentales: primero la región no ha tenido un desempeño exportador exitoso y segundo al igual que ocurre a nivel país, las exportaciones están considerablemente concentradas en pocos productos, empresas y mercados.

A continuación se analizará el desempeño exportador de las ERE en la Región de La Araucanía y la diversificación de las exportaciones respecto al número de empresas, productos y mercados de destino.

Para analizar el desempeño del sector exportador de la región se utiliza la misma metodología de Álvarez (2004), donde se recurre a tres variables que arrojan indicios sobre cómo se encuentra el sector exportador y cuál ha sido su desempeño en términos de su evolución. Estas tres variables son: el número de empresas que exportaron en un año determinado, los productos que se han exportado, y los mercados de destino (países) a los cuáles se ha llegado.

Para analizar lo relacionado con la diversificación de las exportaciones se utilizan las mismas variables de desempeño exportador, pero se trabaja solamente con las cinco principales empresas, mercados y productos de tal forma que se puede reflejar la concentración de las exportaciones en éstas variables.

En la tabla 6.3. se aprecian los tres indicadores de desempeño exportador de La Araucanía y sus respectivos valores para el periodo 2005 – 2011. El primer indicador de desempeño corresponde al número de empresas que exportaron durante un año en particular, esto implica que las empresas no necesariamente son las mismas en cada año. El número de empresas que exporta en la región ha disminuido considerablemente en un 45%. El segundo indicador de desempeño corresponde al número de productos exportados en un año; se puede observar que ésta variable ha disminuido ligeramente en el período, en un 5%. Por último el indicador de desempeño sobre los mercados de destino que corresponde a los países a los cuáles las exportaciones llegan en un año determinado, ha mostrado un ligero aumento de un 29%. En consecuencia a las cifras, el desempeño exportador de La Araucanía ha sido menor a la realidad nacional en cuanto al número de empresas y de productos, de hecho ha ido empeorando en el tiempo puesto que han disminuido. Sin embargo respecto a los países de destino de las exportaciones la región ha mostrado un mejor desempeño logrando aumentar los mercados de destino.

Tabla 6.3.:

La Araucanía: Indicadores de desempeño exportador, 2005 - 2011

Indicador	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nº Empresas	83	70	87	70	61	54	45
Nº Productos	205	199	255	227	203	209	194
Nº Mercados	45	50	51	56	47	53	54

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de DATASUR.

A continuación se analiza la diversificación de las exportaciones en La Araucanía respecto a las tres variables que utiliza Álvarez (2004). Para ello se ha calculado la participación que tienen las empresas, los productos y los mercados en las exportaciones totales para el periodo 2000 – 2011 y se han considerado en cada uno solamente los cinco principales de tal forma que se pueda apreciar la concentración de las exportaciones en un número reducido de empresas, productos y mercados. En la tabla 6.4. se observan los resultados de éstos cálculos y se puede concluir lo siguiente:

a) **Empresas:** En la región las cinco empresas que tienen una mayor participación en el valor de las exportaciones representan más del 50% de éstas, evidenciando una concentración de las exportaciones en un número reducido de empresas. Por otra parte esta concentración ha ido aumentando ya que en el año 2005 las cinco empresas principales representaban el 52,78% de las exportaciones totales mientras que para el año 2011 esta cifra aumentó a un 58,31%..

b) **Productos:** Desde el año 2007 la participación de los cinco productos principales representa más del 50% de las exportaciones totales de la región, llegándose a un valor histórico el año 2011 donde el porcentaje aumentó a un 62,42%. Al igual que la situación con las empresas, la concentración en pocos productos ha aumentado. Pasó de un poco más del 40% en el año 2005 a más de un 60% en el año 2011.

c) **Mercados:** De la misma forma que los dos indicadores anteriores, los mercados están poco diversificados. Más del 50% de las exportaciones se encuentran concentradas en tan solo cinco mercados de destino (Estados Unidos, México, Venezuela, Perú y Japón). A pesar de esto, se observa que ésta situación ha comenzado a revertirse y las exportaciones se están diversificando a más mercados. Ya que en el año 2005 los cinco mercados principales representaban el 67,05% de las exportaciones, mientras que en el año 2011 ésta cifra disminuyó a un 50,89%.

Tabla 6.4.:

La Araucanía: Participación de 5 principales empresas, mercados y productos, 2005 – 2011

(en porcentajes)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nº Empresas	52,8	54,3	45,5	49,1	53,7	51,6	58,3
Nº Mercados	67,1	65,7	54,2	54,6	52,7	47,8	50,9
Nº Productos	42,9	42,3	52,6	58,1	50,3	51,7	62,4

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de DATASUR.

En consecuencia, a partir de los datos se ha podido comprobar el deficiente desempeño que han tenido las ERE de La Araucanía respecto a sus exportaciones. Primero porque las tres variables de desempeño –empresas, mercados y productos – no han tenido una buena evolución (sólo ha aumentado el número de mercados a los que se destinan las exportaciones, pero ha sido un aumento leve) y segundo porque las exportaciones se han concentrado en pocos mercados, productos y en pocas empresas; para el caso de los productos y empresas ésta concentración ha aumentado, no así en los mercados de destino en los cuáles se ha visto una diversificación en el número de países de destino de las exportaciones.

CAPÍTULO 7 – CONCLUSIONES

CAPÍTULO 7 – CONCLUSIONES

A continuación se presentan las principales conclusiones de la presente investigación y que se encuentran estrechamente relacionadas con los objetivos planteados. Para ello se han dividido las conclusiones en la misma estructura de los capítulos de éste estudio. En primer lugar, se entregan las conclusiones sobre las Empresas Regionales Exportadoras de La Araucanía, en segundo lugar se concluye sobre el desempeño exportador de las ERE y sobre la evolución que han tenido sus indicadores en los últimos años. En tercer lugar se presentan las conclusiones sobre las características de las ERE. Y por último se concluye sobre el grado de internacionalización de las ERE y sobre el tipo especial de empresas denominado en la literatura como “*Born Global*”

De acuerdo a la información utilizada en éste estudio, se concluye que, para el periodo 2000 – 2011 se han identificado 185 Empresas Regionales Exportadoras en La Araucanía. No obstante, el número de estas empresas ha ido disminuyendo a través de los años. De 51 ERE que había en el año 2000 se pasó a 83 Empresas Exportadoras en La Araucanía en el año 2005 y luego disminuyó a sólo 45 Empresas Exportadoras en el año 2011.

Por otro lado, las exportaciones de las ERE en la región en USD FOB han ascendido durante el periodo 2000 – 2011. Durante ese periodo las exportaciones aumentaron a una tasa promedio anual de 33,2% y en el año 2011 se obtuvo el mayor valor FOB del periodo llegando a la suma de 191 millones de dólares FOB. Las principales empresas exportadoras de la región de La Araucanía según su valor FOB fueron Eagon Lautaro, Industrial Centec y Colchones Rosen abarcando solamente estas tres empresas alrededor del 30% de las exportaciones totales de la región. Los principales productos exportados en la región según las ventas en valores FOB fueron la Avena y sus derivados, la madera contrachapada y los productos derivados de ésta. Mientras que los principales mercados de destino de las exportaciones en el periodo 2000 – 2011 fueron USA, México y Venezuela.

En relación a los indicadores de desempeño exportador, se aprecia que en la región de La Araucanía las exportaciones de las ERE se encuentran concentradas en pocas empresas, productos y mercados, al igual que a nivel nacional. Además, si se compara a la región con la situación nacional

se tiene que en Chile los tres indicadores de desempeño han tenido un aumento (los mercados han aumentado en un 22%, los productos en un 63% y las empresas en un 50%), mientras que en la región de La Araucanía sólo los mercados aumentaron (en un 29%), mientras que los productos disminuyeron en un 5% y las empresas disminuyeron en un 4%. Esto provoca que la región sea muy vulnerable a las fluctuaciones internacionales, como por ejemplo una crisis o una disminución del precio de algún producto clave para la región.

Un aspecto importante de las Empresas Exportadoras Regionales de La Araucanía es que en el periodo analizado en este estudio (2000 – 2011), éstas han ido disminuyendo en número. Debido a que existe un gran número de empresas que han salido del proceso exportador y por otra parte porque el número de empresas que entran al proceso exportador ha disminuido. La edad promedio de las ERE en La Araucanía es de 15 años, mientras que su edad promedio como exportadora es de 8 años. Además se identificó que la experiencia exportadora de las ERE en La Araucanía es, en promedio, solamente de 4 años.

Al analizar la etapa de internacionalización, se ha encontrado evidencia de que las empresas regionales exportadoras (ERE) de La Araucanía han aumentado su permanencia en las exportaciones. Es decir, que la rotación de entrada y salida de empresas en la región ha ido disminuyendo, con lo cual las empresas se están manteniendo constantes en el proceso de exportación. Esta situación es completamente contraria a la evidencia que existe a nivel país, donde las empresas están disminuyendo su permanencia como exportadoras. Este es un punto a favor para La Araucanía ya que según Álvarez (2004) las empresas permanentes son las que exportan a más mercados y venden más productos en los mercados internacionales. Por lo tanto, cuando se está aumentando el número de empresas permanentes hay más posibilidades de que las exportaciones de la región aumenten su diversificación.

Por último, en relación a las empresas “Born Global” se puede concluir que el 25,9% de las Empresas Regionales Exportadoras de La Araucanía corresponde a éste tipo de empresas y que en conjunto representan alrededor del 40,8% de las exportaciones totales de la región.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez E., R. (2004). Desempeño exportador de las empresas chilenas: algunos hechos estilizados.
- Araya Leandro, A. (2009). *El Proceso de Internacionalización de Empresas*.
- Boisier, S., & Verónica, S. (1989). Propiedad del capital y desarrollo regional endógeno en el marco de las transformaciones del capitalismo actual.
- Brenes Leiva, G. (2009). Las Born Global: Factores que influyen en los proceso de internacionalización acelerada en las PYMES costarricenses bajo estudio.
- Brenes Leiva, G., & León Darder, F. (2008). Las Born Global: Empresas de Acelerada Internacionalización.
- Cuervo-Cazurra, A. (2004). *Dificultades en la internacionalización de la empresa*.
- Escandón Barbosa, D. (2009). Factores que inciden en la creación de Born Global en Colombia.
- FMI. (2007). *Perspectivas de la Economía Mundial*.
- Gallardo Villa, A. (2004). Comparación del desempeño exportador y de la estrategia de distribución de las industrias vitivinícolas de Chile y Australia.
- García, P., Meller, P., & Repetto, A. (s.f.). Las exportaciones como motor de crecimiento: La evidencia Chilena.
- Geldres Weiss, V., & Etchebarne López, M. (2011). Promoción de exportaciones en el ámbito público: su impacto en el desempeño exportador a nivel de la firma.
- Geldres, V., Etchebarne, M., & Bustos, L. (2011). La distancia Psíquica y el desempeño exportador: un reto para la PYME en la era de la globalización.
- González Blanco, R. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional.
- Kantis, H., Federico, J., & Martínez Rivas, G. (2005). ¿"Born Globals" en Argentina?: El caso de las nuevas empresas exportadoras.
- Ramiro Mateus, J., & William Brassett, D. (2002). La Globalización: sus efectos y bondades.
- Villarreal Larrinaga, O. (2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea.
- Villarreal Larrinaga, O. (2006). La estrategia de internacionalización de la empresa. Un estudio de casos de multinacionales Vascas.

ANEXOS

Anexo N° 1: Base de Datos ERE, 2000 – 2011 (USD FOB)

USD FOB mayor a a los USD 100.000.000, 2000 – 2011.

RUT	DV	Nombre de la empresa	Ingresos FOB
96665000	1	EAGON LAUTARO S A	196.752.306

USD FOB entre USD 10.000.000 Y USD 100.000.000, 2000 – 2011.

RUT	DV	Nombre de la empresa	Ingresos FOB
77536780	6	Industrial Centec S.A.	85.333.939
93129000	2	Colchones Rosen	80.146.710
76890810	9	Avena de Los Andes S.A.	70.519.459
96772810	1	Iansagro S.A.	64.271.449
96954210	2	Surlat Industrial S.A.	58.635.293
77349260	3	Labbé Exportaciones Ltda.	53.105.344
99529560	1	Procesadora de Granos Austral S.A.	52.984.816
96568780	7	FRIGORIFICO TEMUCO S A	33.593.525
77486460	1	Agroindustrial Pedregal S.A.	30.967.572
85487000	9	Cooperativa Agrícola Lechera de Angol S.A.	30.653.962
78571480	6	Semillas Generación 2000 Ltda.	25.698.289
76025886	5	Bosques Cautín S.A.	24.484.627
77399590	7	Sociedad Agrocomercial Alicante Ltda.	19.638.246
79551140	7	Comercial Agropecuaria Agroas Ltda.	19.265.940

78602330	0	Maderas Jaime Venturelli y Compañía Ltda.	18.801.366
96995210	6	El Almendro S.A.	17.909.794
96687660	3	Constructora Molco S.A.	17.604.027
77328710	4	Inmobiliaria Bretana Ltda.	17.486.139
76247030	6	DUNBECK TRADING LTDA	13.378.549
96572960	7	INDUSTRIAL Y COMERCIAL CENTEC LTDA	12.309.435
78106940	k	Index Salus Ltda. Soc. Industrial y Exportadora Salus Futacoyán Ltda.	11.939.517
76160170	9	Patagonia Food S.A.	11.112.222

USD FOB entre USD 1.000.000 y USD 10.000.000, 2000 – 2011.

RUT	DV	Nombre de la empresa	Ingresos FOB
96594780	9	Inversiones Agricolas Buenos Aires S.A.	8.774.464
96754460	4	Unispan Chile S A	8.732.131
96994930	k	Aserradero Victoria S.A.	8.494.529
78783500	7	Industrial Agrifor Ltda.	7.059.736
89690500	7	Muebles Jouannet Ltda	6.992.551
96870100	2	Agroten S.A.	5.463.805
96875990	6	Casagrande S.A.	5.394.520
79788640	8	Forestal Magasa Ltda.	4.798.164
96797830	2	Comercial Gorbea S.A.	4.329.812
99534870	5	Granosano S.A.	4.176.150
79748840	2	Imp y exp MVM	3.552.955
84220300	7	AGRIC.Y FORESTAL LAS RAICES LTDA	3.543.848
92459000	9	Agrícola y Forestal Flor del Lago S.A.	3.510.603

10414134	k	FIGUEROA OLATE LUCIA DEL PILAR	2.589.287
76491670	0	Exportadora Importadora Las Lengas Limitada	2.390.541
79875080	1	Hueñivales Ltda (Chain)	2.376.760
77337580	1	Agrocomercial Quintas Iost Limitada	2.203.520
76143740	2	GESTIONES COMERCIALES INTERNACIONALES LIMITADA	1.940.364
96734330	4	Bosques Santa Elena S.A.	1.864.999
96575430	k	J G B S A	1.683.959
4255641	6	VON BAER VON LOCHOW ERIK	1.563.966
78089800	3	Rucantú S.A.	1.541.762
11499532	0	DE CELIS RODRIGUEZ HUGO PATRICIO	1.498.936
77636270	0	Agrocomercial Del Sur Limitada	1.271.251
9339955	2	Quintas Garrido Raul Alejandro	1.260.903
96833120	5	Maderas Foleadas SA	1.234.402

USD FOB entre USD 100.000 y USD 1.000.000, 2000 – 2011.

RUT	DV	Nombre de la empresa	Ingresos FOB
78071200	7	Industria Maderas Tipicas Chilenas Limitada	922.793
84673600	k	Productos Nutritivos AVELUP	907.758
76207040	5	Comercializadora Fonfach Ltda.	719.998
77788070	5	America Olguin Y Compañía Limitada	702.320
77157600	1	Forestal Santa Laura Ltda.	581.403
86223700	5	Muebles Fourcade SA	549.546
96891120	1	O. N. F. Conosur Sociedad Anónima	545.279

77607560	4	Comercial Jordam Pacific Ltda	528.135
79940780	9	PLASTICOS TEMUPLAS LTDA.	392.122
10876641	7	Montecinos Maldonado Francisco	380.533
76070100	9	H&H Exportaciones e Importaciones Ltda.	370.553
96871630	1	Ganad Agricola Llamas del Sur	366.122
96908480	5	Agrocomercial Maquehue	364.313
79668900	5	Agrícola Y Ganadera Las Araucarias Limitadaa	362.100
77805190	7	Soc. Imp y exp Figueroa y Plaza Ltda	360.702
96859200	9	SEL Chile SA	355.149
96952670	0	Maderas Rio Cruces Limitada	338.479
8488250	k	BRIONES SEPULVEDA REINALDO ADOLFO	330.782
87953000	8	Comercial Trasandina SA	320.470
96553780	5	MUEBLES Y COMPLEMENTOS S.A.	318.412
96659450	0	Gestión y desarrollo comercial KDT SA	313.906
15552571	1	Massiel Rosa Amara Ojeda Campos	278.528
5539746	5	Barría Concha Raúl Alejandro	273.405
78304140	5	Industrial Glover S.A.	266.991
4001751	8	Alvarez Lara	233.387
77903120	9	Pucón Flower Bulbs Chile Ltda	227.494
78773600	9	TECNOLOGIA EN PRODUCTOS METALMECANICOS LTDA.	222.666
5794551	6	González Vallejos Eliecer	202.011
76264150	k	Cyagra Chile Agropecuaria Limitada	193.498
3408474	2	SIMONETTI MAZZARELLI AMERICO (Agropecuaria De Finagro Ltda.)	178.000

78565920	1	Muebles Siarmi	171.426
96587940	4	Maderas GUANACO SA, Holz Fabril Maderera del Sur SA	162.596
78091060	7	Comercial Rta Chile Limitada (MAGASA)	155.795
81187800	6	Cosmoplas S A	151.675
96662960	6	LONCOPANEL S.A. Viviendas Loncoche SA	119.301
96683610	5	Inversiones Quilmahue S.A.	114.154
78665600	1	Piscicola Huililco Ltda	103.615

USD FOB entre USD 10.000 y USD 100.000, 2000 – 2011.

RUT	DV	Nombre de la empresa	Ingresos FOB
4351043	6	RUBILAR RIFFO DOMINGO ANTONIO	91.300
5886778	0	Lausen Kowald Ricardo Alfredo	90.800
78644350	4	Distribuidora Y Comercializadora Coyahue Limitada	85.861
96838430	9	Productores de papa y semilla	83.756
4741287	0	DE AMÉSTICA CONCHA JUAN MIGUEL	80.329
96838440	6	FLORES DEL SUR S.A. - FLODESUR	79.428
73313200	0	COOP CAMPESINA MELI MAPU NIAGARA LIMITADA	75.870
72866100	3	COOPERATIVA CAMPESINA WE TUKUCAN	75.357
96952070	2	Forestal San Francisco S.A.	72.542
77641140	k	MARTIN PARADA Y PLAZA LTDA.	71.097
5850084	4	VASQUEZ GARRIDO,CARLOS HUMBERT	67.422
77416290	9	Sociedad de asesorías y cap CIPEX Ltda	67.402
7213190	8	García García José Gregorio	66.222

10487728	1	Cantero Basso Sandra Margot	64.268
96868350	0	PROFO MADERERO DE CURACAUTIN S A	63.100
89747000	4	SOCIEDAD ASERRADERO VOIPIR LTDA	54.997
78018210	5	Industria Nacional de Productos Forestales SA	54.820
9914385	1	Rey Bolomey Alavaro Iván	53.773
7835917	k	Cuevas Gutiérrez Patricio Elías	52.268
78638780	9	EMPRESA DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES Y SERVICIOS BODEVI	51.038
96705200	0	Pandora	48.936
22308916	k	PEREIRA DA SOUSA JOSE	47.297
3940474	5	Milthaler Reichert Alfredo	44.200
77615840	2	Comercial Terra Sol Limitada	43.338
6161886	4	Gallegos Rubio Manuel	40.461
15530785	4	Soto Poblete Yessica Maritza	38.871
75966500	7	Fundación Chol Chol James Ward Mundell para el Desarrollo Humano	38.381
96756060	k	Comunicacion y Telefonía Rural S.A.	37.858
77983040	3	Exportadora de productos agrícolas y cereales Ltda	37.495
77966020	6	Comercial objekt Lrda	36.946
77213660	9	Plaza y Anwandter Ltda.	33.061
8635527	2	Monsalves Martinez Ruperto Ambrosio	32.775
84394100	1	COMERCIA DICARGO S.A.	32.454
96657790	8	FORSEX SA	32.218
89960400	8	INDUSTRIAS MAGISUR LTDA. // Agricola y Forestal Pinar del	31.391
78324910	3	FORESTAL JARK LTDA.	30.928

79562730	8	Tuv Rheinland Andino S A	29.384
7871466	2	Contreras Jaramillo Rigoberto Pascual	26.766
3522695	8	Muebles Aurora	24.564
81412200	k	Fabricas de Muebles Traiguen	23.892
99528000	0	Araucania Exportaciones SA	23.077
96948590	7	DELIDER CHILE S.A.	22.467
2548152	6	MORSTADT TAMM CARLOS ENRIQUE	21.300
77677880	k	For, e ind. Widmer y ciua Ltda	20.666
89625400	6	SOC AGRIC GAN Y FORESTAL SAN CRISTOBAL LTDA	20.054
8183563	2	Latino González Gloria Carolina	20.010
78519120	k	Max Service Seguridad Industrial	19.785
77083920	3	Trans-vives Ltda	19.472
96866790	4	AGROMIT S.A.	18.602
5758394	0	CAMPOMANES LEPEZ ARTURO TOMAS	17.215
7081123	5	Galilea Fresno Juan Carlos	16.500
77337350	7	AGROCOMERCIAL SAN SEBASTIAN LTDA	15.245
77872510	k	SOCIEDAD COMERCIAL AGRÍCOLA E INDUSTRIAL TUKUCAN LTDA.	14.200
12193972	k	Bolomey Schuster David	14.000
81762300	k	SOCIEDAD INDUSTRIAL FERRO SUR	13.858
78468240	4	Euromercad S.A.	13.162
5932604	k	Correa Salas Amador	13.098
90644000	8	SOC ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL HOFFMANN	12.704
99558530	8	Loma Verde S.A.	12.468

70917400	2	FUNDAR	12.168
80568500	k	Lubascher y Krause Ltda	11.289
3733259	3	ARZUMENDI GARCIA BERNARDO	10.731
79686440	0	Fábrica de cocinas Yunque Ltda	10.700
4659952	7	Zenteno irma del Carmen	10.356
6553628	5	Baratta Bertol Marco Aurelio	10.218
9371135	1	Garrido Pacheco Marcelo	10.116

USD FOB entre USD 1.000 y USD 10.000, 2000 – 2011.

RUT	DV	Nombre de la empresa	Ingresos FOB
79950480	4	SOC AGRICOLA LOS ROCES LTDA	8.865
78649200	9	SOC AGRICOLA EL ROBLE LTDA	8.245
77800640	5	Criadero Rincomavida Limitada	8.000
9311934	7	Asenjo Ramirez Ulises	7.106
79752560	K	Labbe Momberg y Cía Ltda.	7.000
4056742	9	JARAMILLO BOPP JOSEFINA	5.846
78477640	9	Constructora Madmass Limitada	5.768
78464920	2	Casa de la mujer mapuche Ltda	5.733
76096500	6	ROPAS INDUSTRIALES SAFETY WORLD LTDA. s/i de dir en dicom	5.196
6938444	7	PASCUAL TORO REBECA DE LAS MERCEDES	5.096
48087241	k	CANDIDO HERNANDEZ HERNANDEZ / s/i Dicom direccion	4.985
77471210	0	Inversiones y SS Lonco Patagonia Ltda	4.400
3729188	9	CARRASCO MENDEZ ANTONIO	4.271

5212902	8	CASTILLO MORALES SERBANDO	3.906
17949540	6	Lastra Salgado Andres	3.886
48003011	7	DRECKMANN VON MARKLOWSKI	3.600
5263940	9	Benavides Mutis Jorge Ivan	2.500
8733626	3	Campos Chambras Victor Manuel	2.460
78102170	9	METALURGICA HUND LIMITADA	2.284
96866800	5	MARPACK S.A.	2.190
7151450	1	Fabres Gutiérrez Nelson	2.122
14457291	2	SIN INFO SII	2.000
9283204	k	Sánchez Cea Patricio Damaso	1.967
6585943	2	Aguirre Cofre Pedro Leocadio	1.855
8753796	k	Raipan Reyes Alvaro Patricio	1.855
76123190	1	PROD Y EXP STA JULIA LTDA	1.506
11685918	1	Riego Celedon Jorge Hernan	1.479
78870790	8	EMISIONES DE TELEVISION LIMITA	1.035

USD FOB inferior a USD1.000, 2000 – 2011.

RUT	DV	Nombre de la empresa	Ingresos FOB
14696656	k	HAN SEON YOO	895
96789520	2	Ferosor Agrícola Sociedad Anonima	350
96584420	1	Turismo Gran Hotel Pucón S.A.	100
13962766	0	BARRA STUDER	50
48076287	8	SIN INFO SII	24

Anexo N° 2: Países de destino, FOB y participación anual en las exportaciones.

Países donde se envían las exportaciones regionales, ordenados alfabéticamente, con su porcentaje de ingresos en el periodo 2005-2011.

PAISES	%	PAISES	%
ALEMANIA	4,51%	DINAMARCA	0,65%
ANGOLA	0,02%	ECUADOR	2,63%
ARABIA SAUDITA	0,12%	EGIPTO	0,63%
ARGELIA	0,14%	EL SALVADOR	0,11%
ARGENTINA	5,20%	EMIRATOS ARABES	0,02%
ARUBA	0,00%	ESPANA	1,33%
AUSTRALIA	1,81%	ESTONIA	0,01%
AUSTRIA	0,00%	FILIPINAS	0,01%
BELGICA	0,84%	FINLANDIA	0,01%
BOLIVIA	0,23%	FRANCIA	0,56%
BRASIL	1,39%	GRECIA	0,01%
BULGARIA	0,01%	GUATEMALA	1,49%
CANADA	2,98%	HOLANDA	1,49%
CHINA	1,60%	HONDURAS	0,12%
CHIPRE	0,00%	HONG KONG	0,23%
COLOMBIA	4,60%	INDIA	0,03%
COREA DEL NORTE	0,01%	INDONESIA	0,00%
COREA DEL SUR	0,69%	IRLANDA	0,05%
COSTA RICA	1,50%	ISRAEL	0,46%
CUBA	2,71%	ITALIA	1,85%

JAMAICA	0,00%	REINO UNIDO	0,55%
JAPON	5,61%	REPUBLICA DOMINICANA	1,93%
JORDANIA	0,02%	RUSIA	0,43%
KENIA	0,00%	SANTA LUCIA	0,00%
KUWAIT	0,02%	SENEGAL	0,00%
LETONIA	0,00%	SINGAPUR	0,01%
LIBANO	0,16%	SIRIA	0,02%
LUXEMBURGO	0,01%	SUDAFRICA	0,10%
MEXICO	12,44%	SUECIA	0,33%
MONGOLIA	0,00%	SUIZA	0,02%
NICARAGUA	0,39%	TAIWAN	0,74%
NUEVA ZELANDIA	0,11%	TERRITORIO FRANCES E	0,00%
PAIS DESCONOCIDO	0,09%	THAILANDIA	0,05%

PANAMA	0,65%	TRINIDAD TOBAGO	0,02%
PARAGUAY	0,06%	TURQUIA	0,13%
PERU	9,42%	URUGUAY	0,65%
POLONIA	0,00%	USA	13,43%
PORTUGAL	1,46%	VENEZUELA	10,86%
PUERTO RICO	0,08%	VIETNAM	0,14%

Países donde se envían las exportaciones regionales, ordenados alfabéticamente, con sus ingresos en valores FOB en el periodo 2005-2011.

PAISES	FOB		PAISES	FOB
ALEMANIA	41.704.569,52		DINAMARCA	5.980.339,51
ANGOLA	180.671,40		ECUADOR	24.280.104,23
ARABIA SAUDITA	1.077.700,60		EGIPTO	5.834.979,75
ARGELIA	1.253.958,80		EL SALVADOR	985.266,12
ARGENTINA	48.061.582,89		EMIRATOS ARABES	179.219,52
ARUBA	26.566,62		ESPANA	12.273.265,67
AUSTRALIA	16.721.161,61		ESTONIA	72.287,34
AUSTRIA	14.089,94		FILIPINAS	59.810,00
BELGICA	7.752.507,27		FINLANDIA	86.919,51
BOLIVIA	2.079.391,01		FRANCIA	5.166.255,13
BRASIL	12.824.897,94		GRECIA	102.424,00
BULGARIA	49.513,00		GUATEMALA	13.794.822,48
CANADA	27.531.214,13		HOLANDA	13.811.342,99
CHINA	14.782.290,35		HONDURAS	1.142.567,61
CHIPRE	4.848,00		HONG KONG	2.134.745,57
COLOMBIA	42.524.351,74		INDIA	267.641,20
COREA DEL NORTE	69.817,66		INDONESIA	44.598,00
COREA DEL SUR	6.399.528,73		IRLANDA	507.407,77
COSTA RICA	13.833.690,83		ISRAEL	4.249.794,43
CUBA	25.016.698,21		ITALIA	17.066.836,24

PAISES	FOB		PAISES	FOB
JAMAICA	13.390,00		REINO UNIDO	5.116.506,41
JAPON	51.870.602,62		REPUBLICA DOMINICANA	17.825.182,32
JORDANIA	184.408,00		RUSIA	3.966.324,36
KENIA	12.670,00		SANTA LUCIA	12.088,01
KUWAIT	208.950,00		SENEGAL	18.628,48
LETONIA	35.550,03		SINGAPUR	127.126,97

LIBANO	1.514.700,37		SIRIA	211.450,00
LUXEMBURGO	104.700,00		SUDAFRICA	898.192,91
MEXICO	114.944.308,55		SUECIA	3.073.136,09
MONGOLIA	27.687,36		SUIZA	178.478,45
NICARAGUA	3.581.060,07		TAIWAN	6.851.029,14
NUEVA ZELANDIA	1.004.654,99		TERRITORIO FRANCES E	3.546,81
PAIS DESCONOCIDO	828.001,45		THAILANDIA	431.190,06
PANAMA	5.966.246,98		TRINIDAD TOBAGO	171.727,13
PARAGUAY	511.092,54		TURQUIA	1.164.199,24
PERU	87.067.265,10		URUGUAY	5.961.191,99
POLONIA	34.812,13		USA	124.110.083,10
PORTUGAL	13.505.524,77		VENEZUELA	100.319.248,37
PUERTO RICO	749.373,87		VIETNAM	1.298.464,60

Anexo N° 3: Empresas “Born Global”

EMPRESA	FOB USD	Participación Total "Born Global"
Industrial Centec S.A.	85.333.939	19,33%
Avena de Los Andes S.A.	70.519.459	15,98%
Surlat Industrial S.A.	58.635.293	13,28%
Labbé Exportaciones Ltda.	53.105.344	12,03%
Procesadora de Granos Austral S.A.	52.984.816	12,00%
Agroindustrial Pedregal S.A.	30.967.572	7,02%
Bosques Cautín S.A.	24.484.627	5,55%
Sociedad Agrocomercial Alicante Ltda.	19.638.246	4,45%
DUNBECK TRADING LTDA	13.378.549	3,03%
Patagonia Food S.A.	11.112.222	2,52%
Agroten S.A.	5.463.805	1,24%
Casagrande S.A.	5.394.520	1,22%
FIGUEROA OLATE LUCIA DEL PILAR	2.589.287	0,59%
Exportadora Importadora Las Lengas Limitada	2.390.541	0,54%
Comercializadora Fonfach Ltda.	719.998	0,16%
America Olguin Y Compañía Limitada	702.320	0,16%
O. N. F. Conosur Sociedad Anónima	545.279	0,12%
Comercial Jordam Pacific Ltda	528.135	0,12%
Montecinos Maldonado Francisco	380.533	0,09%
H&H Exportaciones e Importaciones Ltda.	370.553	0,08%

Agrocomercial Maquehue	364.313	0,08%
SEL Chile SA	355.149	0,08%
Massiel Rosa Amara Ojeda Campos	278.528	0,06%
Pucón Flower Bulbs Chile Ltda	227.494	0,05%
TECNOLOGIA EN PRODUCTOS METALMECANICOS LTDA.	222.666	0,05%
FLORES DEL SUR S.A. - FLODESUR	79.428	0,02%
Forestal San Francisco S.A.	72.542	0,02%
MARTIN PARADA Y PLAZA LTDA.	71.097	0,02%
Sociedad de asesorías y cap CIPEX Ltda	67.402	0,02%
PEREIRA DA SOUSA JOSE	47.297	0,01%
Comercial Terra Sol Limitada	43.338	0,01%
Soto Poblete Yessica Maritza	38.871	0,009%
Fundación Chol Chol James Ward Mundell para el Desarrollo Humano	38.381	0,009%
Exportadora de productos agrícolas y cereales Ltda	37.495	0,008%
Comercial objekt Lrda	36.946	0,008%
Araucania Exportaciones SA	23.077	0,005%
DELIDER CHILE S.A.	22.467	0,005%
For, e ind. Widmer y ciua Ltda	20.666	0,005%
Latino González Gloria Carolina	20.010	0,005%
AGROCOMERCIAL SAN SEBASTIAN LTDA	15.245	0,003%
SOCIEDAD COMERCIAL AGRÍCOLA E INDUSTRIAL TUKUCAN LTDA.	14.200	0,003%
Bolomey Schuster David	14.000	0,003%
JARAMILLO BOPP JOSEFINA	5.846	0,001%

ROPAS INDUSTRIALES SAFETY WORLD LTDA. s/i de dir en dicom	5.196	0,001%
CARRASCO MENDEZ ANTONIO	4.271	0,001%
MARPACK S.A.	2.190	0,0005%
PROD Y EXP STA JULIA LTDA	1.506	0,0003%
Riego Celedon Jorge Hernan	1.479	0,00034%
TOTAL FOB BORN GLOBAL	441.376.138	100,0%
% del Total de Exportaciones Regionales 2000 - 2011	40,8%	

Anexo N° 4: Productos Exportados (Códigos SACH)

Código SACH	USD FOB 2000 - 2011
19049000	125159536,49
44123910	123753214,36
10040000	80679240,87
4022118	49316201,20
94042990	35680081,06
44121910	31583632,75
44012211	27886506,69
94035010	24520608,27
94035030	23218817,02
23032010	20075929,09
12149010	19753167,71
12051010	17313738,14
8081020	16209623,07
4029910	15998219,34
2013000	13106029,41
11041200	13047349,02
44091022	12419118,94
12092200	12418289,88
23099090	10792579,05
2023090	9899279,42
44071019	9848504,72
44071090	9547632,93
8104020	9258718,15

Código SACH	USD FOB 2000 - 2011
84099920	16298,80
23024000	16217,00
49119900	16203,40
44092000	16171,90
7103000	15910,97
83024900	15687,00
73211990	15315,00
61171030	15293,60
85177000	15162,00
63053322	15156,00
94016110	14542,70
12119049	14266,00
44032020	14111,02
97030000	13718,97
83024290	13458,30
39259000	13411,87
63041900	13243,80
6011013	13076,14
90279000	12855,00
83052000	12750,00
73211390	12484,24
39219090	12268,63
94016910	11661,65

4051000	9182976,71
2023000	9122980,06
94049090	9054113,47
44071012	8526541,44
73084000	7684454,69
94041090	7350175,14
8081040	6691027,94
7102100	6314209,65
8112020	6126974,19
7104000	5860905,51
44071013	5761982,57
12051000	5681502,14
20029012	5626577,14
94039090	4642212,76
11042210	4488979,01
44081010	3782561,77
2062100	3575372,70
8133000	3566052,55
44091090	3429659,51
12119090	3416403,94
4069010	2836221,15
94017190	2809229,56
11042290	2733002,32
16025000	2396066,37
94036030	2298211,76
7109000	2151756,58
7123990	2086133,54
2012000	2079757,85
11029000	1922427,31
94016130	1914975,34
3032210	1904760,34
8104090	1853504,00
4011000	1762540,99
94035020	1691940,60
41041100	1481330,50
58110000	1382223,81
5040020	1361643,89
20079990	1328805,35
44012212	1327609,46

72011000	11563,39
84223090	11400,67
56031490	11008,60
73170090	10762,88
8119090	10755,42
84479000	10339,20
85444291	10067,12
96039090	10025,40
62112010	9950,00
44151010	9348,00
70099200	9045,12
62029100	8854,40
94018010	8850,00
22042911	8685,38
12093000	8648,48
84229000	8627,74
94019090	8558,22
84249000	8290,30
84294010	8250,00
56049000	8116,17
63022910	8054,36
55034000	8047,00
94060090	7930,76
97011000	7808,42
95069910	7720,00
13021990	7633,60
41039000	7590,00
90282010	7423,20
84518090	7409,39
6049900	7407,03
84314390	7227,00
82055900	7068,03
84819000	7020,80
63026012	7018,44
64039191	6975,60
56039190	6962,77
84314190	6895,00
94017120	6857,48
87086000	6800,00

94039020	1291872,58
4012000	1290677,25
94060010	1281531,24
4021000	1263446,00
44123200	1249546,08
4013040	1217062,87
73202000	1216041,70
19019090	1167341,71
94035040	1111218,68
94016190	1066082,25
94035090	1054227,78
8081090	1023471,97
7108040	960510,04
41015000	931542,20
7108020	922030,54
44071015	809504,07
8081010	805130,94
2062900	801535,91
44071016	800941,30
19019019	774433,75
44079920	766869,57
21069090	761235,48
94049020	727742,76
12119042	719271,86
73269000	716843,12
44123990	697290,48
8081060	650555,71
94036090	629849,62
8119010	604088,12
8111000	597474,52
56012200	596761,05
8081050	592139,80
72162100	590724,14
44039999	541866,10
68118200	515811,00
250000	506253,76
8112010	491895,86
8082016	472235,00
56012900	464514,26

61121100	6770,00
84522900	6735,39
18050000	6675,00
84389000	6617,28
63023190	6557,00
39172300	6506,92
94017110	6419,12
1011000	6400,00
76169999	6287,28
39174030	6185,61
54071000	6099,05
72162200	6053,00
84659990	5788,46
82079000	5688,49
12089000	5620,05
53041000	5538,00
94019020	5521,20
42032100	5520,00
63019000	5456,68
87043119	5456,37
8140000	5309,41
48192010	5287,78
8061030	5280,00
61171020	5221,65
63072000	5196,00
54021100	5151,65
85291090	5120,13
48239099	5082,00
63049200	5065,40
8021210	5000,00
63053321	4968,00
44031020	4960,37
94052090	4947,96
83089000	4800,00
6031910	4794,16
73182200	4766,87
84669490	4758,79
62142000	4633,00
63053310	4599,00

83022000	456285,80
39211300	436884,58
12141000	425810,26
12149090	423804,91
44089090	423707,36
44039919	399181,50
68101900	392925,62
7123910	373062,15
2022000	366023,25
1019011	360000,00
15159090	349370,52
1019019	329900,00
12092990	327929,35
94049010	317645,57
94016120	309767,62
10030000	299702,70
1061910	299650,04
63022110	284583,92
7102200	281439,08
7108030	269938,83
3042942	264586,00
63022210	264340,04
44012220	254171,04
44079990	246776,97
12092500	238850,09
7019000	234290,00
2023010	232431,95
20029011	228409,71
12010090	228385,40
39232110	222439,92
14049020	212384,81
44129910	209616,49
12092910	207941,20
73181600	201949,81
8082019	199744,00
53050000	195159,39
44121000	192558,19
63023210	191517,45
76109000	186322,04

94056090	4598,00
56039290	4586,40
49019999	4500,00
54011010	4376,70
44189090	4277,60
94039010	4266,57
15162030	4209,06
32064100	4180,00
73141400	3982,00
73261900	3847,60
15159010	3820,71
73219090	3725,00
84089010	3656,44
84669200	3600,00
74122000	3565,32
94018090	3524,34
94018030	3507,21
94038900	3486,10
84224000	3305,52
84833020	3250,40
44181000	3249,41
61171010	3216,77
58063200	3125,50
63026014	3114,00
39231010	3102,50
65059000	3091,04
83021000	3081,52
72139900	3077,14
90289000	2997,85
84818099	2940,00
63023990	2878,80
39199010	2798,54
72179000	2647,00
73211910	2613,20
33012900	2527,12
59039099	2497,23
54072000	2476,80
85371040	2400,00
39232190	2300,00

60069000	181883,05
7108010	179297,55
56031290	179171,05
44151090	176690,00
55032000	174191,00
73144900	172137,37
6011011	164066,78
94014000	159776,09
7095900	159670,59
2023020	159026,74
20098050	155498,10
8134090	155122,89
7131000	154181,32
8112090	153481,82
3032220	152327,49
12079900	152249,62
3032120	143061,25
60063100	141884,62
42029210	140224,59
3042931	137924,01
84336090	137342,13
6031930	136219,30
12060010	135927,01
63023290	134194,29
44079110	131206,07
21069050	123177,21
90261090	120186,40
94017130	112365,55
20021020	111282,78
12099990	108158,72
84283900	105609,81
44079190	105444,94
39269090	103296,95
5040090	96468,78
94019010	96035,81
12092900	95305,02
20098090	93973,04
44201000	93585,09
20098030	90256,32

96062100	2223,00
39191090	2216,98
53049000	2064,00
90322000	2050,47
54074200	2023,92
94016930	2018,00
76161000	1977,50
87029019	1967,06
58071010	1928,65
84079090	1902,00
87029090	1855,00
55121910	1836,50
49111020	1828,60
44182010	1765,78
56075090	1755,00
35061010	1742,40
9109900	1698,40
15155000	1688,51
4029990	1644,87
15162000	1630,40
73219000	1614,27
90153000	1601,71
69149000	1600,00
84082010	1565,00
90118000	1560,00
39263000	1520,00
10089000	1508,00
11042900	1498,00
94032010	1468,04
84603900	1383,00
84622990	1383,00
84068100	1333,00
54075420	1315,28
90319000	1315,19
44189010	1276,92
84811000	1267,35
57050000	1261,12
12119010	1261,00
61019000	1253,26

44185000	89861,15
84128000	89546,28
63022190	89302,55
63023110	88859,14
94032090	86116,00
7133390	85043,78
44031010	82200,50
41041900	81898,60
8062010	79499,50
54079400	79047,52
84659300	77000,00
94038100	76923,87
11081900	76015,60
84314990	73223,00
35069900	70831,68
44091010	70523,07
84379000	67642,28
7129090	67587,37
44152090	67200,00
11081200	66358,00
5119112	65024,30
56039490	64474,75
39174010	63827,99
84292010	63718,02
84659110	62415,10
84186990	57514,00
94036010	54340,77
44012290	54168,55
73089000	53837,60
83014090	51354,71
49011090	51320,10
84198990	51116,00
87019011	50987,44
12122070	49202,61
90278090	49075,00
94036020	48634,12
94033010	47786,46
6039000	46801,01
4013090	46683,47

5111000	1250,00
84369900	1250,00
84813090	1218,70
90262010	1200,17
73090023	1200,00
84195000	1200,00
25131000	1169,00
44209000	1152,95
8134020	1106,75
84522100	1090,00
55081010	1054,33
84089090	1047,00
51091000	1041,00
84314320	1040,80
42010000	1000,00
44031090	1000,00
82057000	1000,00
84138100	1000,00
84378000	1000,00
87089990	985,00
84778000	980,00
39173290	975,65
48191010	940,91
96170010	908,00
61169100	881,60
73182400	864,18
48211010	840,00
48201090	837,50
54075430	813,20
39095000	769,65
63029190	745,20
84842090	739,47
7142000	708,63
96035000	701,21
48194000	671,00
85044010	641,00
94042910	624,80
79070000	621,00
39209900	606,80

4013030	45938,82
63014000	45743,90
44182090	44360,52
68112000	42840,00
64033000	41960,00
85143000	41820,00
35061090	41673,28
44079910	40385,54
8081070	40329,75
12099190	40180,37
82075090	39900,00
8105000	39517,95
44091029	39080,61
44129990	37788,55
12119060	37263,97
84212290	35811,37
44140000	35586,42
17039000	35198,40
49111010	34638,21
85171200	34310,00
44071014	34181,50
85371090	33454,24
56031190	32676,89
72171000	31453,33
3054190	30462,50
83059000	29274,00
84818010	29110,65
7102910	28828,80
14019000	28306,00
94060020	27600,00
3049943	27239,81
94015900	26972,26
84304910	26952,53
55131200	26893,76
12079990	26268,49
58079000	25397,75
84385000	25000,00
44219090	23680,88
49111090	23624,10

11051000	566,00
15132900	559,63
39202020	547,50
6031990	547,24
40169910	540,39
61112000	539,39
58050000	534,00
68030000	516,00
84814000	513,08
55031100	476,80
12101000	472,12
48202010	465,00
54074400	455,84
48089000	450,00
39173210	440,93
7123920	440,76
85235200	420,11
70071900	415,00
62160000	382,66
84099990	380,00
85364190	376,12
44039911	360,96
84233000	350,00
48193020	342,20
85043100	340,30
42022220	323,00
39239090	304,60
94015100	304,00
63024000	268,00
42022900	257,24
82060000	248,00
83015000	242,50
74101100	240,08
83081000	237,20
69029000	228,00
85412100	220,00
61159400	204,00
59031091	198,81
94052030	192,48

84021900	23562,00
63022990	23285,25
63079000	23152,11
4090000	23076,69
44111200	22609,04
12119043	21935,00
85176290	21835,32
12059090	21715,00
48211090	21136,65
22042129	20811,59
54011030	20731,08
94032030	20697,99
39232910	20611,50
15020090	20581,87
84515000	20050,00
84271012	20000,00
7108090	19820,40
73181500	19605,22
94017930	19334,44
12119041	19077,03
53039000	18865,82
66011000	18619,51
35061020	18394,50
44079930	18336,83
39269010	18248,00
44083100	18172,00
44092900	18080,10
94052020	17991,41
94042100	17983,20
90191000	17969,40
90189080	17677,22
10019000	17655,00
63022290	16858,81
73218900	16782,53
6031030	16679,00
44089050	16678,75
97050000	16500,00
12059010	16359,20
94037090	16300,00

63025100	191,80
56079000	174,00
94041020	168,56
63049900	154,56
85421000	150,00
94034000	148,00
84311090	145,00
40091200	130,96
63049300	126,00
7123190	123,84
8134010	117,22
8132000	117,20
68062000	117,00
74112900	113,49
85234021	101,28
85439090	98,40
96082020	94,54
73219010	88,40
56031310	86,50
48109210	84,00
96081090	75,00
63021000	68,00
44190000	66,67
63039290	65,60
44013000	65,00
44211000	61,30
39211200	60,00
85013100	47,30
55131100	40,00
85366900	25,50
39232990	19,80
85359010	11,02
73121010	9,00
73181400	8,38
73209000	6,62
74130000	5,00
48236990	3,14
39199090	2,60