

# Comportamiento exportador de pequeñas y medianas empresas: caso de las manufacturas de la madera en Misiones

Autor: Marina Guarrochena de Arjol<sup>1</sup> Juan Antonio Dip<sup>2</sup>

## Resumen

El artículo analiza las características micro-organizacional de la empresa para comprobar si los rasgos diferenciales del comportamiento exportador de las pequeñas y medianas empresas establecen posibles relaciones en el desempeño de estas empresas.

Es una investigación cuantitativa de tipo correlacional, en una muestra de empresas de la industria de la madera y manufacturas en Misiones, aplicando la técnica de estadística descriptiva. Se evalúa las correlaciones de un conjunto determinado de características internas de las empresas con los resultados o desempeño de la exportación, relacionado a las ventas externas por empresa.

El desempeño de las exportaciones estaría vinculado a un proceso de maduración empresarial, en cuanto a la acumulación del aprendizaje y conocimiento de la experiencia en la actividad productiva y en el desarrollo del negocio de exportación en la diversificación de productos y mercados; y mejoras en su proceso productivo en inversiones y actividades de vinculación que contribuyen a mantenerse en los mercados internacionales.

La correlación positiva con los umbrales mínimos de tamaño, experiencia e intensidad exportadora confirmarían que las empresas requieren determinado nivel de capacidad productiva, recursos y ventajas competitivas para comprometerse en caminos de largo plazo.

**Palabras clave:** Comportamiento exportador; Correlaciones; Pequeñas y Medianas empresas; industria de la madera.

## Abstract.

The article analyzes the enterprise micro-organizational characteristics to check if the differential features of the export behavior of Small and Medium Businesses establish possible relationships in the performance of these companies.

It is a quantitative correlational research on a sample of firms in the wood industry and manufacturing in Misiones, using the technique of descriptive statistics. The correlations of a specific set of internal characteristics of firms with the results or performance of the export related to export sales per firm is evaluated.

The export performance would be linked to a business process maturity, as to the accumulation of knowledge and learning experience in productive activity and the development of the export business in the diversification of products and markets, and improvements to its process productive of investments and linkage activities that help to stay in international markets.

The positive correlation with the minimum size thresholds, experience and export intensity would confirm that firms require certain level of productive capacity, resources and competitive advantages to commit themselves long-term paths.

**Key words:** Export performance; correlations; Small and Medium Enterprises; wood industry.

<sup>1</sup>Profesora e investigadora. Facultad de Ciencias Económicas. UNaM. Argentina  
mail:mgarjol@gmail.com

<sup>2</sup>Profesor e investigador. Facultad de Ciencias Económicas. UNaM. Argentina  
mail:dip@fce.unam.edu.ar

Recibido: 20/08/2014 Aceptado: 25/10/14

## Introducción

El proceso dinámico de desarrollo exportador está sometido a una secuencia de transformación temporal, en aprendizajes acumulados durante muchos años, que fueron generando capacidades organizacionales en claras ventajas competitivas y conductas estratégicas, que sustentan la inserción externa de las empresas (Milesi et al., 2002, pp. 93).

Asimismo, la transformación temporal depende de los contextos donde se aplique (Alonso y Donoso, 2000, p. 38), y las revisiones de la literatura sobre los determinantes del resultado exportador proporcionaron evidencia empírica contradictorias de las características de empresas exportadoras (Stoian et al., 2011; Sousa et al., 2008; Guarrochena et al., 2006).

La provincia de Misiones, principal centro productor y exportador forestal de Argentina, posee una industria manufacturera donde predominan las Pequeñas y Medianas Empresas -PyMes. Las crisis del entorno internacional han modificado los resultados de la exportación y los compromisos asumidos en el proceso de exportación, que hace vulnerable la permanencia activa de las PyMes en los mercados internacionales.

En este contexto, este estudio analiza las características micro-organizacionales de las empresas para comprobar si los rasgos diferenciales del comportamiento exportador de las PyMes de Misiones, establecen relaciones con el desempeño de estas empresas.

## Materiales y Método

El marco de referencia es enfoque teórico de recursos y capacidades, donde la posesión de un conjunto determinado de características específicas de las empresas, pueden influir en generar ventajas competitivas para la implementación de estrategias y al desempeño exportador exitoso de la empresa. Por lo que la relación entre los recursos y el desempeño o resultado de una organización no es directa.

El modelo de Milesi, Yoguel y Moorri Koeing (2002), fundamentado en los elementos endógenos de las

PyMes, consideran que el dinamismo exportador se encuentra asociado al crecimiento de las ventas totales (Milesi et al., 2002, p. 93).

Se aplica una investigación cuantitativa de tipo correlacional, en la trayectoria de una muestra de PyMes de la industria de la madera y sus manufacturas de Misiones, en el período 2006-2011, con una técnica de estadística descriptiva correlacional, a los fines de comprobar si los rasgos diferenciales del comportamiento de las PyMes exportadoras de Misiones establecen posibles relaciones con los resultados o desempeño de las exportaciones de estas empresas.

La metodología aplicada identifica el resultado medido por el valor de ventas en el mercado externo, como variable dependiente, mostrando las correlaciones con las características internas y controlables de la empresas, como variables independientes, determinado por un conjunto de variables micro-organizacionales (productivo, tecnológico, organizativo, gerencial y/o comercial) que generan capacidades o habilidades en el proceso de aprendizaje y desarrollo exportador, con efectos indirectos (positivos o negativos) sobre los resultados de exportación.

Los resultados comerciales de las PyMes exportadoras de Misiones, en el período 2006-2011, se sistematizaron sobre la base de datos de inteligencia comercial de NOSIS.EXI explorer; identificando un universo de 20 PyMes industriales de madera aserrada y manufacturas radicadas en la Provincia de Misiones y exportadoras directas (empresas que concretan por su cuenta las ventas al mercado externo) con operaciones regulares o discontinuas en un período en estudio.

El análisis empírico se realiza sobre un panel representativo de 15 PyMes seleccionadas, que representan el 89% del total de ventas externas de la población total de referencia, de la base de datos de la encuesta a PyMes del estudio Oportunidades de Negocios internacionales de la

UNaM (Díaz, et al., 2011), clasificados en el tamaño por su nivel de capacidad de producción industrial mensual (en m3) en pequeñas, medianas, medianas- grandes y grandes (SIFIP, 2010), que evalúa su potencialidad en términos de oferta. Esta clasificación tiene correspondencia con el rango de pequeñas y medianas empresas según el nivel de ventas totales anual en el sector industrial (SEPYME, 2010).

## Resultados

### Características del comportamiento exportador y supuestos del estudio

El tamaño de la empresa está ampliamente analizado en la literatura empírica, donde la dimensión de la empresa ejerce una influencia positiva en la actividad exportadora de una empresa, porque se relaciona con mayores recursos y con capacidades superiores en las empresas más pequeñas para sostener e iniciar cambios. Sin embargo cuando se vincula el tamaño a la propensión a exportar, Alonso y Donoso (2000) consideran que hay suficiente base teórica para explicar la relación en el momento de decidir exportar, pero en una fase de regularidad existe una multi casualidad ligada a la actitud y aptitud de la dirección que deben gravitar (Alonso y Donoso, 2000, p. 52, 55). Las PyMes exportadoras exitosas en América latina, "...sugiere la existencia de umbrales de tamaño mínimos para emprender con éxito el negocio exportador" (Milesi et al., 2007, p. 114).

La experiencia en el mercado internacional, medida por la cantidad de años que permanece la empresa en los mercados, es considerada como un factor clave del nivel de compromiso de las empresas a los mercados extranjeros, y en particular en el desempeño exportador. El conocimiento e información de los mercados permite articular capacidades y recursos de la empresa, reduce la incertidumbre percibida de los mercados externos y contribuye a mejorar la capacidad de la empresa para administrar de manera eficiente las operaciones internacionales (Andersson et al., 2004; Leonidou, 2004). En el estudio de PyMes latinoamericanas, las posibilidades de un mejor desempeño internacional se incrementaron ante

un tiempo mínimo de presencia en el mercado (Milesi et al., 2007, p. 114).

La intensidad de las exportaciones, información cuantitativa sobre la propensión exportadora de la empresa -participación de las exportaciones sobre las ventas totales- está asociado al dinamismo exportador (Milesi et al., 2007, p. 25) y al grado de compromiso alcanzado en los mercados externos, por asignar más recursos a las actividades de exportación en el largo plazo que lleva a la implementación de estrategias efectivas que se traduce en un mejor rendimiento (Lages y Montgomery, 2004, p. 1188).

La antigüedad en la actividad productiva sectorial, edad de la empresa estimada a partir del año de fundación, es un factor que puede afectar la participación en los mercados internacionales, según Smith (2002) argumenta que el desarrollo de mercados lleva tiempo de maduración, y las empresas con más años en la actividad de los sectores industriales ya tienen una posición consolidada en el mercado y la mayor solvencia financiera aumenta la probabilidad de estar orientada a la exportación, en comparación con las empresas más jóvenes, en general más pequeñas (Smith et al., 2002, p. 8, 11).

El momento de entrada en los mercados internacionales, tiempo que transcurre desde que inicia la actividad hasta que una empresa empieza a exportar, es utilizado como un indicador de la orientación internacional de una empresa, porque las empresas con éxito en el mercado interno, adoptan rutinas organizativas que los hacen reticentes a implementar cambios, y demoran en percibir nuevas oportunidades en los mercados internacionales (Oviatt y McDougall, 2005).

Las inversiones en los aspectos tecnológico-productivo, de gestión y comercialización, dirigidas al desarrollo exportador son determinantes de la capacidad innovativa de las empresas, que generan factores diferenciadores de ventajas competitivas para aumentar la productividad y poder exportar (Milesi et al., 2002; Crespo Armengol, 2006). Las firmas exitosas de países de América latina "comenzaron a exportar más temprano que sus pares no exitosas" (Milesi et al., 2007, p. 114).

La diversificación de mercados representa la presencia de las empresas en un mayor número de las mismas en el exterior; y algunos autores han mostrado que las empresas más diversificadas internacionalmente tienen acceso a una mayor cantidad y diversidad de recursos (Hitt et al., 1997, p. 795) y alimenta el aprendizaje y el conocimiento frente a nuevos mercados. En este sentido, Alonso y Donoso (2000) consideran la dispersión geográfica de los mercados (diversificación de mercados) y los años que lleva la empresa exportando (experiencia) como causales a la propensión exportadora (Alonso y Donoso, 2000, p. 52).

Una diversidad en la oferta comercial de productos de las empresas adaptada a las características de demanda internacional, tienen un mejor resultado exportador (Lozano Posso, 2004; Hitt et al., 1997). Las PyMes más exitosas de países de América Latina serían "las más proactivas relativas a productos y mercados; es decir, las que involucrarían mayores compromisos en términos de recursos" (Milesi et al., 2007, p.192).

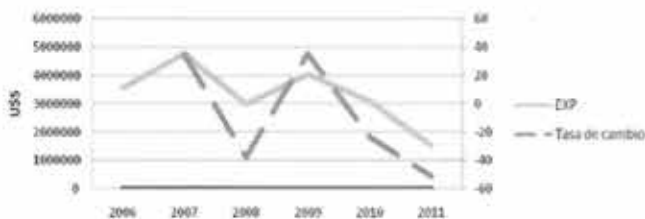
Las actividades de vinculación y promoción es un modo de aprendizaje que genera acumulación de conocimientos, más compromiso supondría identificar oportunidades de negocios y más sostenido en el tiempo a través de estas actividades (Alonso y Donoso, 2000, p. 176).

### **Análisis Cuantitativo y descriptivo de los datos relevados a PyMes exportadoras**

La dinámica de las exportaciones de las empresas en estudio, fue muy dispar a lo largo del período en estudio. Como se muestra en el Gráfico N° 1, en el período 2007 -2008, las ventas externas han caído en forma rotunda por la crisis financiera que se tradujo a la economía real y que tuvo consecuencias desfavorables para el sector forestal de la provincia de Misiones, ya que su principal país comprador son los Estados Unidos, país donde se originó la crisis que afectó al sector inmobiliario y de la construcción. Si bien el 2009 presentó un crecimiento del 40% de las exportaciones respecto

al 2008, en el 2010 la tendencia hacia la baja de las mismas se comenzó a acentuar hasta el último año analizado, sin poder observarse algún tipo de reversión de esta tendencia.

**Gráfico N° 1: Evolución y tasa de crecimiento de las Exportaciones de las PyMes, en dólares**



Fuente: Elaboración propia en base a datos NOSIS.EXI Explorer

Las Pymes en la muestra analizada son en su mayoría empresas medianas (66,66%) y un tercio son pequeñas, según su nivel de facturación anual. En la clasificación sectorial por su capacidad de producción industrial instalada, más de la mitad empresas medianas (53,33%) y mediana-grande un 26,66% y grandes un 20%. En cuanto a la antigüedad en la actividad productiva sectorial, el promedio es de 24 años, y no existe diferencias con el tamaño.

Las empresas con más experiencia en los mercados internacionales, en cuanto al número de años que llevan exportando, son un 60% que superan los 7 años de presencia en el mercado, en el rango de mayor tamaño, de las cuales el 89% tiene más de 10 años en el mercado. Estas empresas comenzaron a exportar, en promedio, a los 15 años desde que se inició en la actividad en el sector; las empresas medianas fueron las que menos años tardaron en ingresar al negocio exportador, pero son las más jóvenes.

La mayoría de las PyMes destina menos del 10% de su ventas totales al mercado externo (60%) y un tercio de medianas a grandes entre un 26-50% y una única empresa mediana exporta más del 50% de su producción.

La totalidad de las PyMes poseen el requisito básico tecnológico de calidad de la madera, que es el secado de madera en cámara, última fase proceso industrial, para cubrir el stock de materia prima de calidad. Las inversiones tecnológicas-productivas, actividades de vinculación y

promoción, diversificación de productos y mercados de destinos, son mayores en las empresas de mayor tamaño.

## Matriz de correlaciones del resultado exportador

La Matriz de Correlaciones muestra en la Tabla N° 1 todos los posibles coeficientes de correlación simple entre todas las variables, y localiza la correlación de las variables independientes. En análisis la variable dependiente Exportaciones en millones de dólares (Exp), se consideró el año 2010, dado que fue el único año de la serie que participaron la totalidad de las PyMes.

- La variable Exp, posee una relación positiva con la antigüedad (antig), edad de la empresas en la actividad productiva sectorial. Esto nos indicaría que aquellas empresas con mayor cantidad de años en la actividad son más propensas a exportar.

- La relación existente entre las empresas con una experiencia menor a 7 años y el volumen exportado sería negativa. Esto implicaría que el fortalecimiento del resultado exportado se logra después de los 7 años de presencia en el mercado (EXPERMAYO7), umbral mínimo del 60% de las PyMes, de las cuales el 89% tiene más de 10 años.

- Respecto a la intensidad exportadora, medido por el porcentaje de ventas al mercado exterior, si supera el 10% (MAS10) tendría una relación positiva con la variable dependiente (Exp), umbral mínimo alcanzado entre 26 y más de 50 años, por el 40% de las empresas que destinan.

- El tamaño, evaluado por la capacidad de producción instalada es la empresas medianas de 600-1900 m<sup>3</sup> (MAS600) la relación con sus exportaciones sería negativa. Sin embargo al ingresar a los rangos superiores desde la mediana empresa + 1900 m<sup>3</sup> (MAS1900), esta se tornaría positiva. La mayor capacidad instalada induciría a un mayor volumen exportado, con umbrales de tamaños mínimos, coincidente con el comportamiento de PyMes en América Latina (Milesi el al., 2007, p. 114).

- La relación con las inversiones en tecnologías y

procesos, como el proceso industrial de calidad, medido por la utilización de la cámara de secado (CAMSEC) con el volumen exportado sería negativo, indicaría que es un proceso tecnológico de calidad, incorporado en todos los niveles de la variable Exp., y característica común de las empresas en estudio.

-Cuanta mayor es el monto de inversiones (TOTINV) realice la empresa, mayor será el volumen exportado. Una mayor cantidad de actividades de vinculación y promoción (ACTEXPO) mostraría un aumento en el volumen exportado, existe una relación positiva entre estas variables, que facilita a las empresas crear redes de cooperación.

Tabla N°1: Matriz de Correlaciones

Exp	Antig	EXPMENOR7	EXPER_M AYO7	MAS10	
1.0000	0.3970	-0.2451	0.2451	0.7749	Exp
	1.0000	-0.5835	0.5835	0.4209	Antig
		1.0000	-1.0000	-0.1111	EXPMENOR7
			1.0000	0.1111	EXPER MAYO7
				1.0000	MAS10
MAS600	MAS1900	CAMSEC	ACTEXPO	TOTINV	
-0.5315	0.5315	-0.2240	0.0730	0.4925	Exp
-0.5083	0.5083	-0.1309	0.3445	0.5744	Antig
0.4910	-0.4910	0.0684	-0.1183	-0.3251	EXPMENOR7
-0.4910	0.4910	-0.0684	0.1183	0.3251	EXPER MAYO7
-0.3273	0.3273	-0.2737	0.2196	0.5230	MAS10
1.0000	-1.0000	0.5823	-0.5419	-0.6802	MAS600
	1.0000	-0.5823	0.5419	0.6802	MAS1900
		1.0000	-0.3052	-0.2612	CAMSEC
			1.0000	0.5889	ACTEXPO
				1.0000	TOTINV
PROEXP O	MEREXP	INIEXPO	ANOSEX POR		
0.7512	0.4708	0.3354	0.3798		Exp
0.5300	0.4313	0.9752	0.0351		Antig
-0.4251	-0.0368	-0.4590	0.0980		EXPMENOR7
0.4251	0.0368	0.4590	-0.0980		EXPER MAYO7
0.5888	0.4781	0.4115	0.4082		MAS10
-0.7421	-0.6742	-0.4455	0.0334		MAS600
0.7421	0.6742	0.4455	-0.0334		MAS1900
-0.3723	-0.5557	-0.1738	-0.2514		CAMSEC
0.0790	0.3877	0.2958	-0.3414		ACTEXPO
0.5409	0.7208	0.5648	-0.1039		TOTINV
1.0000	0.6317	0.4678	0.4339		PROEXPO
	1.0000	0.4497	0.3379		MEREXP
		1.0000	0.0267		INIEXPO
			1.0000		ANOSEXPOR

Una mayor cantidad de productos exportados (PROEXPO), una mayor cantidad de mercados ganados (MEREXP) estarían correlacionados positivamente con las exportaciones de las empresas involucradas.

- Un inicio más temprano en la actividad exportadora (INIEXPO) período de tiempo que transcurre hasta que una empresa empieza a exportar, estaría correlacionado positivamente con las exportaciones de las empresas involucradas.

## Conclusión

Este trabajo permite contrastar la relevancia de determinados aspectos de la organización empresarial relacionadas al desempeño exportador de las PyMes, en un sector específico y en un contexto determinado.

Si bien las empresas puedan apropiarse de conocimientos de su interacción con el mercado externo e incorporarlos a su proceso productivo, este proceso requiere tiempo para obtener ganancias en términos de mejoras en los resultados.

El desempeño de las exportaciones estaría vinculado a un proceso de maduración empresarial, en cuanto a la acumulación del aprendizaje y conocimiento de la experiencia en la actividad productiva y el desarrollo del negocio exportador en la diversificación de productos y mercados; y a mejoras en su proceso productivo en inversiones y actividades de vinculación y promoción que contribuyen a mantenerse en los mercados internacionales. La correlación positiva con los umbrales mínimos de tamaño, experiencia e intensidad exportadora confirmarían que las empresas requieren determinado nivel de capacidad productiva, recursos y ventajas competitivas para comprometerse en caminos de largo plazo.

En este trabajo no se examinan relaciones de causalidad entre las dimensiones analizadas, que se podría lograr en futuros estudios de comparativos de PyMes y de carácter longitudinal, que contribuyan a explicar las estrategias que generan la continuidad en el desarrollo exportador.

## Bibliografía

- ANDERSSON, S.; GABRIELSSON, J.; WICTOR, J. (2004) "International activities in small firms: examining factors influencing the internationalization and export growth of small firms". *Revue Canadienne des sciences de l'Administration*, Vol. 21, N° 1.
- ALONSO, J. A. y DONOSO, V. (2000) *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*. Madrid, Ed. Instituto Español de Comercio Exterior.
- CRESPO ARMENGOL, E. (2006) "Evolución reciente de las exportaciones Pymes en Argentina. Debate para una mejor inserción externa". Santiago de Chile, Naciones Unidas, CEPAL.
- DIAZ, A. L., et al. (2011) "Oportunidades de negocios internacionales: y Estrategias de seguimiento de los mercados de la madera aserrada y sus manufacturas de Misiones", Código 16/E/122.

- GUARROCHENA, M. et al. (2006) "Determinantes de la decisión de Exportar de las Pequeñas y Medianas Empresas Madereras de Misiones", Código 16/E036. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Misiones.
- HITT, M. A., HOSKISSON, R.E. y KIM, H. (1997) "International diversification: Effects on innovation and firm performance in product-diversified firms" *Academy of Management Journal*, Vol. 40, N° 4.
- LEONIDOU, L. E. (2004) "An analysis of the barriers hindering small business export development". *Journal of Small Business Management*, vol. 42, N° 3.
- LOZANO POSSO, M. (2004) "Factores de reciente énfasis en la relación diversificación-resultados". *Estudios Gerenciales*, Cali, vol. 20, N° 90, Mar. 2004. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/>
- LAGES, L.F. y MONTGOMERY, D.B. (2004) "Export performance as an antecedent of export commitment and marketing strategy adaptation: Evidence from small to medium sized exporters". *European Journal of Marketing*, vol. 38, N° 9, Disponible en: [http://prof.fe.unl.pt/~flages/papers/Lages\\_Montgomery\\_EJM2004.pdf](http://prof.fe.unl.pt/~flages/papers/Lages_Montgomery_EJM2004.pdf)
- MILESI, D. y AGGIO, C. (2008) "Éxito exportador, innovación e impacto social. Un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas". Documento de trabajo, Banco Interamericano de Desarrollo-BID, Santiago de Chile, Editorial Andros Impresores.
- MILESI, D. et al. (2007) *Estudio Comparado sobre el éxito exportador de las PYME en Argentina, Chile y Colombia*. Cochabamba, Editorial FUNDES.
- MILESI, D. et al. (2002) "Desarrollo de competencias endógenas y éxito exportador en las PyMES argentinas" en Yaguez, G., *Conocimiento y competitividad. Tramas productivas y comercio exterior*, Colección Investigación N° 14, Buenos Aires, Ed. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- NOSIS, Exi explorer, "Base Mundial", Inteligencia Comercial, Disponible en:

[http://www.nosis.com.ar/GVIATT,B.M.y\\_MCDOU](http://www.nosis.com.ar/GVIATT,B.M.y_MCDOU)

• GALL, P.R. (2005). "Defining International Entrepreneurship and Modelling the Speed of Internationalization". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 29, N° 5. SMITH, V., STROUER MADSEN, E. y DILLING-HANSEN, M. (2002). "Do R&D investments affect export performance?". Centre for Industrial Economics, Discussion Papers 2000-2002, University of Copenhagen. Disponible en: <http://www.econ.ku.dk/cie/>

• SGUSA, C., MARTINEZ-LOPEZ, F. y COELHO, F. (2008). "The determinants of export performance: a review of the research in the literature between 1998 and 2005". *International Journal of Management Reviews*, Vol. 10, No. 4, 343-374. STOIAN, M. C., RIALP, A. y RIALP, J. (2011). "Export performance under the microscope: a glance through Spanish lenses". *International Business Review*, Vol. 20, N° 2.

• SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL-SEPYME (2010). Resolución 21/2010, Ministerio de Industria, Argentina. Disponible en: <http://www.industria.gob.ar/secretaria-pyme>. SISTEMA DE INFORMACIÓN FORESTO-INDUSTRIAL PROVINCIAL-SIFIP (2010). Censo de la Industria de la Madera de Misiones 2010. Subsecretaria de Desarrollo Forestal de Misiones, Facultad de Ciencias Forestales-UNaM. Disponible en: <http://extension.facfor.unam.edu.ar/sifip>.