

Exportaciones en Uruguay: Aportes para su desconcentración

Documento preparado por el Cr. Marcos Soto

VIII Jornadas académicas

Unión de Exportadores del Uruguay – Banco República

Exportaciones
uruguayas se
encuentran
altamente
concentradas

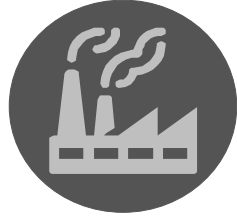


+80% de las exportaciones son de origen agropecuario. Concentración por "producto".



Conservar y potenciar nuestras ventajas competitivas y condiciones naturales

Exportaciones
uruguayas se
encuentran
altamente
concentradas



Conceptos de productos “primarios” o “industrializados” como medida de agregación de valor: ¿van quedando en desuso?



Lo “primario” pasa a ser el proceso productivo

Exportaciones uruguayas se encuentran altamente concentradas



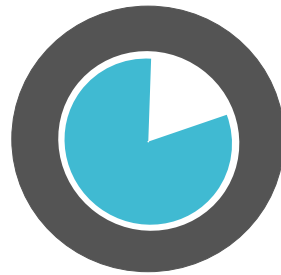
Innovación, investigación y desarrollo, introducción de tecnología, y promoción asociada al desarrollo de una marca país, se han convertido en atributos imprescindibles en el proceso de agregación de valor nacional.

Permite colocaciones con un plus de precio en el exterior.

Exportaciones
uruguayas se
encuentran
altamente
concentradas

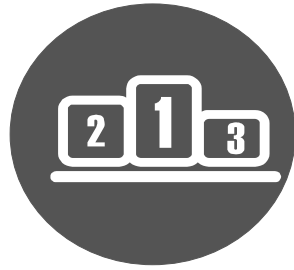


Se detecta ultra-concentración del fenómeno exportador por empresa.



99% del universo empresarial en Uruguay son Micpymes

Exportaciones uruguayas se encuentran altamente concentradas



Estabilidad en el ranking de mayores empresas exportadoras.

15 empresas habitualmente se encuentran dentro de las **10** mayores exportadores.

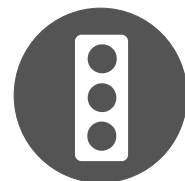


CONAPROLE consolidado como el principal exportador del Uruguay a pesar de que los lácteos no son el principal rubro de exportación.

Exportaciones
uruguayas se
encuentran
altamente
concentradas



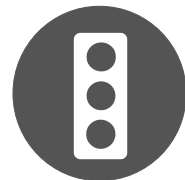
1% de las empresas en Uruguay
consigue exportar.



Entre 27-30 empresas explican el 50%
de las exportaciones

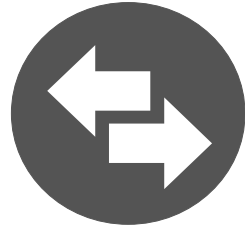


2-3 empresas explican el 10% de las
exportaciones



El 80% de las empresas exportadoras
representan el 2% de las
exportaciones.

Exportadores
con alta
rotación



3.911 empresas consiguieron exportar (2013-2017)

18,4% consiguió hacerlo de forma ininterrumpida durante los cinco años.

Promover
exportaciones
en sectores
PYMES



¿Entonces? -

Es necesario implementar estrategias de atracción y mantenimiento dentro del circuito exportador a PYMES, base del universo empresarial.

Promover
exportaciones
en sectores
PYMES



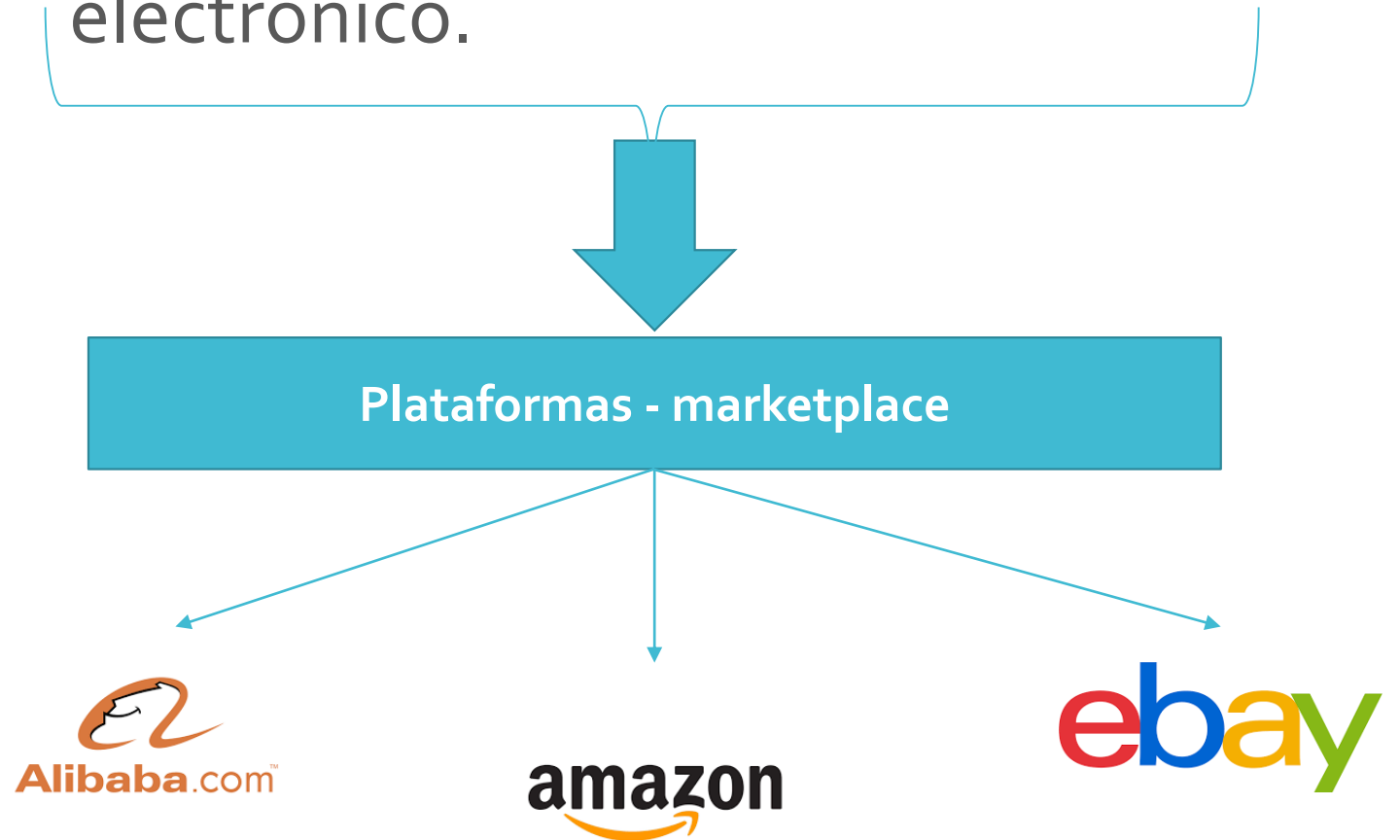
La atracción de PYMES al
circuito exportador traería como
beneficios:

- Desconcentración de exportaciones por empresa
- Diversificación de canasta exportable
- Diversificación de riesgos

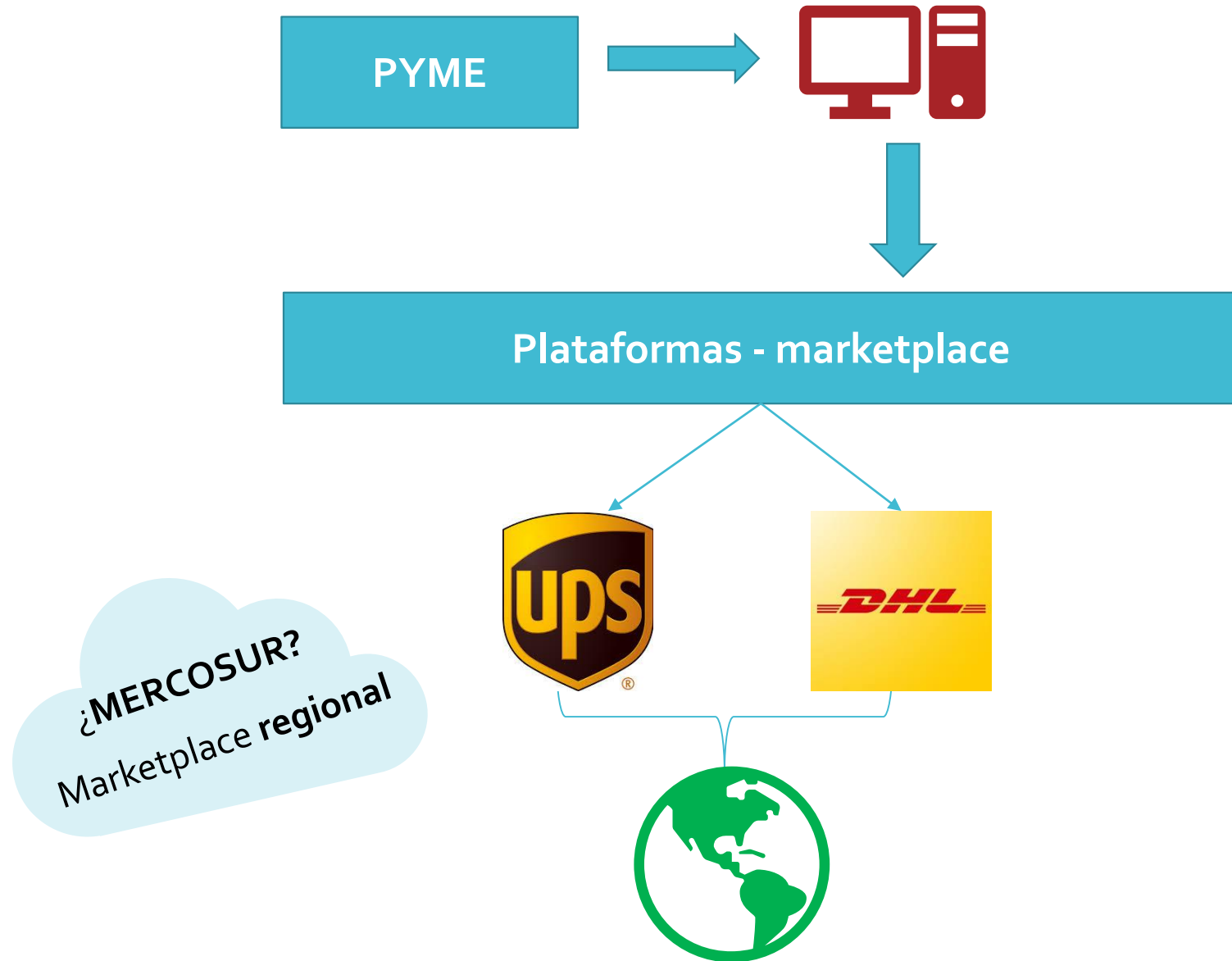
Comercio electrónico transfronterizo como herramienta



12% del total de bienes tranzados a nivel internacional fue realizado vía comercio electrónico.



Comercio electrónico transfronterizo como herramienta



Comercio
electrónico
transfronterizo
como
herramienta



- Tendencia internacional
- Promovida en el marco de la OMC
- Incluída en acuerdos de 4ta generación
- Facilidad de acceso a bajo costo
- Aprovechar instrumentos instalados
- Necesidad de adecuar normativa y eliminación de barreras



Claves para el desarrollo



Promoción de las exportaciones



E-commerce



- Acuerdos "País" con proveedores globales
- Acuerdos de reciprocidad aduanera

Conclusiones