

Exportaciones Pymes

Principales rasgos de los
últimos años y condicionantes
al crecimiento

Objetivo de la presentación

- Dimensión cuantitativa del sector Pymes exportador actual, montos, destinos, relaciones con la inversión y el empleo, innovación tecnológica, perfil de las empresas.
- Elementos distintivos de estos últimos años.
- Factores que restringen su competitividad y el crecimiento sostenido de mediano plazo, desde la visión empresarial.

Fuentes principales de información

- **Mapa Pyme**, proyecto de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPYME) a través del Programa PNUD 06/021. (Muestra P1. solo incluye Ciudad Autónoma, Gran Buenos Aires cordón, Ruta 9 (Campana-San Nicolás, Rosario, Tucumán y Bariloche))
- **Investigaciones** realizadas en los últimos años por la Oficina de CEPAL en Buenos Aires.
- **Pro-Río Negro**. Proyecto de desarrollo de clusters productivos, financiado por el BID y la Prov. de Río Negro

¿Quiénes son exportadores Pymes?

- Pymes en clusters agroalimentarios.
- Pymes en cadenas de valor manufactureras.
- Pymes productores y exportadores directos
- Pymes en servicios (soft y culturales)

Competitividad e inserción productiva

- La mayoría de los clusters agroalimenticios tienen **agentes Pymes a lo largo de toda la trama**, desde la producción primaria y sus diversas actividades de apoyo hasta procesos finales y actividades logísticas. **La capacidad competitiva de estos clusters depende en gran medida de la productividad, calidad y eficiencia de unidades productivas Pymes.** Más aún en estos clusters el insumo producido por pequeños y medianos productores constituye el elemento clave del conjunto y no es sustituible.

Cadenas de valor manufactureras

- Una parte significativa del valor exportado de cadenas industriales está producido por Pymes productoras y/o proveedoras de componentes, partes, insumos por subcontratación, servicios, etc.
- Automotriz
- Línea blanca
- Maquinaria agrícola
- Fármacos y medicamentos

- **Las exportaciones Pymes indirectas son muy difíciles de estimar**, pero su importancia no debe menospreciarse, tanto en relación con su aporte al valor total exportado como en términos de política pública e instrumentos.
- Más aún, **en algunos sectores, políticas sectoriales productivas y exportaciones son indisolubles**, porque esas cadenas requieren una aproximación sistémica e integral, con alta coordinación de instrumentos e infraestructura pública.

Datos globales de expo Pymes

| Tamaño | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | Variación 2000-2002 | Variación 2002-2005 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Nº de Firmas | 4 518 | 4 643 | 4 474 | 4 795 | 5 357 | 6 021 | -1,0% | 34,6% |
| Exportaciones | 2 911 | 3 005 | 2 784 | 3 091 | 3 629 | 4 170 | -4,3% | 49,8% |
| Mill US\$/Firma | 0,64 | 0,65 | 0,62 | 0,64 | 0,68 | 0,69 | -3,4% | 11,3% |

Fuente: E. Crespo, CEPAL, 2006

Principales sectores de expo. Pymes

| Código | Descripción | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--------|--|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| 11 | Cultivos, frutas, hortalizas y sus derivados | 634 | 627 | 537 | 632 | 696 | 831 |
| 12 | Productos lácteos | 11 | 9 | 15 | 24 | 39 | 36 |
| 13 | Ganado, carnes y pesca | 497 | 445 | 558 | 613 | 700 | 827 |
| 19 | Alimentos y bebidas ncp | 79 | 68 | 48 | 71 | 87 | 122 |
| 21 | Textiles | 152 | 157 | 112 | 126 | 143 | 153 |
| 22 | Cueros y pieles | 129 | 116 | 84 | 93 | 102 | 121 |
| 31 | Madera y sus manufacturas | 43 | 54 | 73 | 94 | 116 | 96 |
| 32 | Papel | 27 | 23 | 22 | 29 | 41 | 47 |
| 33 | Edición | 58 | 61 | 41 | 39 | 50 | 55 |
| 41 | Minerales e hidrocarburos | 22 | 39 | 37 | 57 | 61 | 65 |
| 42 | Productos químicos | 317 | 322 | 273 | 301 | 369 | 399 |
| 43 | Productos de caucho y plástico | 114 | 119 | 104 | 105 | 139 | 160 |
| 49 | Químicos e hidrocarburos ncp | 47 | 37 | 35 | 44 | 51 | 51 |
| 51 | Aluminio y sus manufacturas | 12 | 12 | 22 | 14 | 12 | 11 |
| 52 | Maquinaria y equipo | 341 | 434 | 371 | 372 | 446 | 520 |
| 59 | Metalmecánica ncp | 381 | 430 | 399 | 406 | 488 | 569 |
| 90 | Manufacturas ncp | 45 | 52 | 55 | 71 | 89 | 106 |
| | Total | 2 911 | 3 005 | 2 784 | 3 091 | 3 629 | 4 170 |

Productores, Exportadores Pymes directos P1

- No exportadores 70% (6.500 Pymes) Exportadores 30% (06) (2.800 Pymes)
- Pymes exports 5 años y + **42%** (12.7% total)
- Pymes exports 1 o 2 años **35%** (10.7% total)

Desde la perspectiva de su presencia en el comercio exterior hay dos grupos nítidos:

A. CONSOLIDADOS

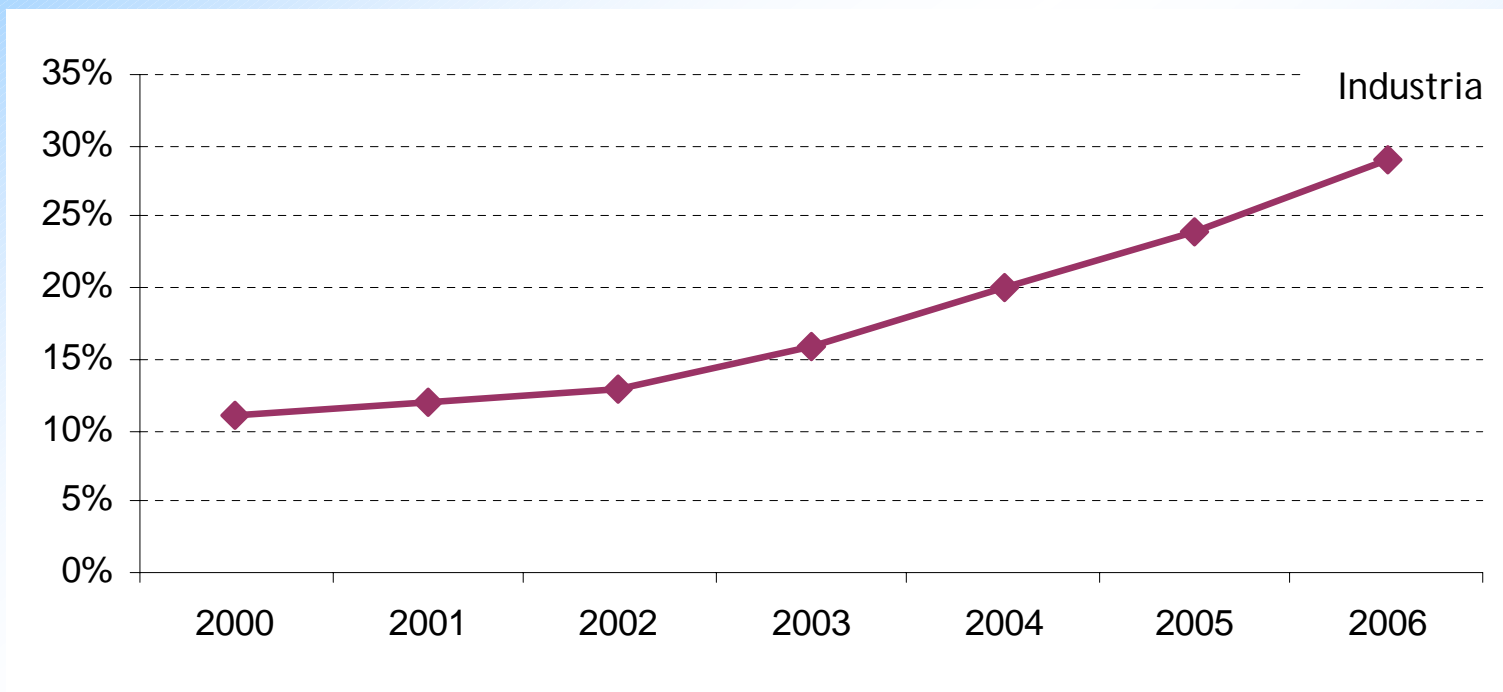
B. NUEVOS

En los últimos años han ido perdiendo peso los OCASIONALES

Resultados Muestra P1 - Marzo 2007

Comercio Exterior - SECTOR INDUSTRIA

Locales que realizaron exportaciones - porcentaje sector industrial.

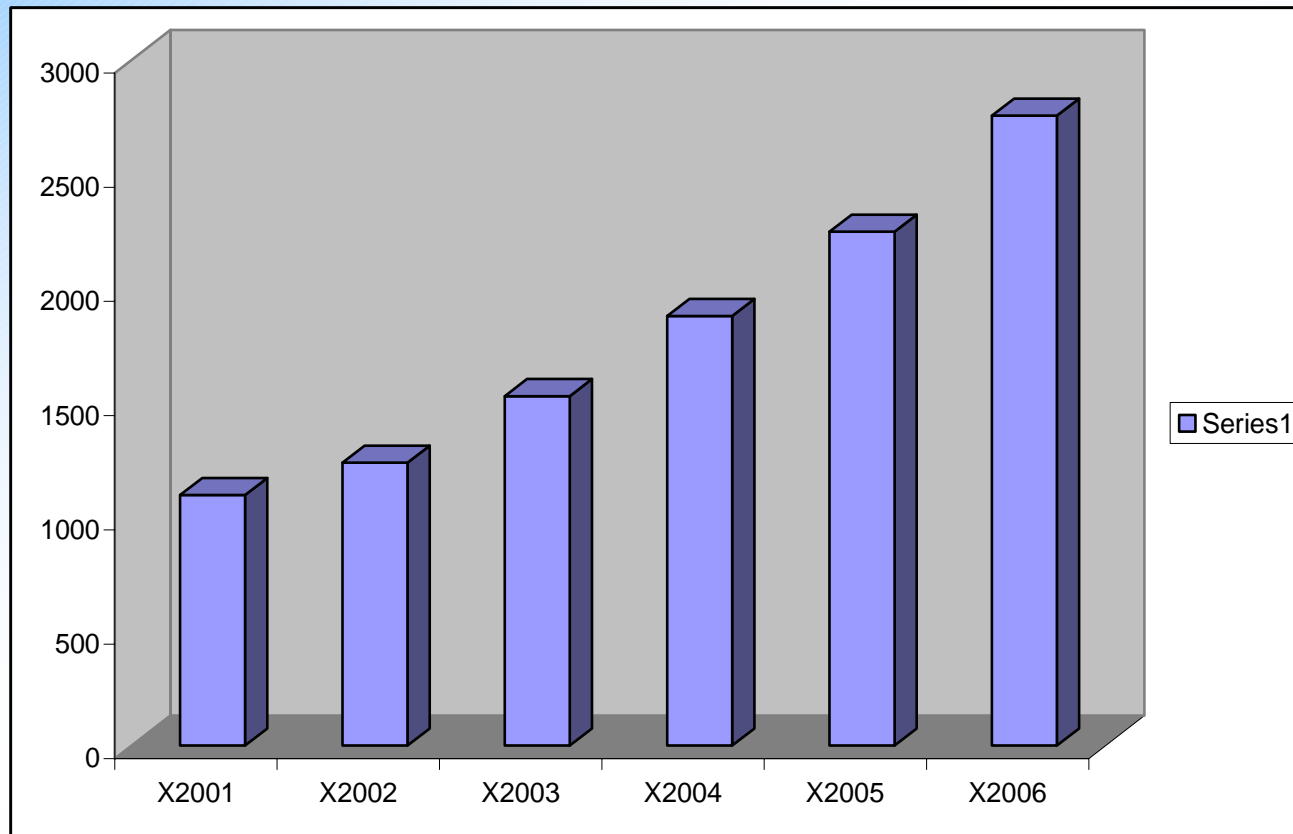


Nota: los formularios correspondientes a los sectores de Servicios (Hoteles y Restaurantes, Transporte y Resto de Servicios) no incluyen el capítulo referido a Exportaciones.

Pymes exportadoras en P1

2001: 1097 pymes exportadoras

2006: 2756 pymes exportadoras



Orientación de mercado Pymes P1

- Uruguay y/o Paraguay 54.1 %
- Resto America Latina (P, Col, Ec..) 41.3 %
- Chile 33.3 %
- Brasil 26.0 %
- U. Europea 14.9 %
- México 14.4 %
- U S A 12.3 %
- Bolivia 12.0%

Porcentaje de locales/empresas Pymes que hicieron operaciones comerciales con dichos países o bloques independiente de su magnitud.

Aprovechamiento de oportunidades

- Significativo “share” del mercado, aumento de las exportaciones con ganancias de participación de mercado en países limítrofes y del resto de América Latina, aunque con una variabilidad de situaciones.
- Aumento (menos significativo) del monto exportado con reducción del “share” del mercado de importaciones, especialmente en UE, desplazado por países de Europa Oriental.
- Participación muy marginal, con competidores de tamaño mayor.

Grupo CONSOLIDADO

- 1000 firmas aproximadamente
- Más de la mitad Expo Pymes Consolidados fueron creadas antes de 1990 (mientras que solo 29% de los nuevos exports son antiguas)
La historia pesa, aunque cerca del 20% de las Pymes posteriores al 2000 exportaron alguna vez.
- **Comentario:** se requiere cierta experiencia productiva pero crecientemente el negocio exportador está desde los primeros planes de negocios de cierto tipo de Pymes.

- Casi 30% Pymes Expo Consolidados tiene más de 50 ocupados, y cerca del 60% de las Pymes con 50 ocupados y + exportó en estos años. Más aún sólo el 28% de las Pymes de más de 100 ocupados NO exportó en este período.
- Sin embargo, el 80% de las Pymes inferiores a 25 ocupados NUNCA exportó desde 2000, sólo 6% tiene cierta constancia.
- **Comentario:** el tamaño Pyme (empresarial, cap. gestión y product., financiero) guarda cierta relación con el aprovechamiento de oportunidades de forma viable-sostenida.

- Más del 80 % de las Pymes exports consolidadas crecieron en empleo entre 2004 y 2006 y **superaban el 80% de su capacidad instalada.**
- 37% de los consolidados creció más del 40% en ocupación entre 2004-06 y cerca del 55% de las Pymes exportadoras nuevas +40%; mientras que sólo el 29% de los NO exportadores Pymes creció en esa proporción.
- **Comentario:** las exportaciones, que en algunas Pymes representan más 25% de ventas apuntalaron el crecimiento del empleo.

Factores de ventajas competitivas

Visión empresarial

- **CONSOLIDADOS**

1. Calidad 90%
2. Precios 85%
3. Diseño 50%
4. Cumpl. Plazos 40%

- **NUEVOS**

1. Calidad + 90%
2. Precio + 85%
3. Cumplim. Plazos 70%
4. Diseño 45%
5. Publicidad 15%

Limitaciones y debilidades

- CONSOLIDADOS

1. Financiamiento 45%
2. Productividad 28%
3. Aranceles ext. 30%
4. Costos ad ext. 20%
5. Cap. Product. 12%

- NUEVOS

- Productividad 40%
- Financiamiento 30%
- Cap. Productiva 15%
- Costos adm ext. 32%
- Aranceles ext. 17%

Porcentaje de locales, respuestas no excluyentes

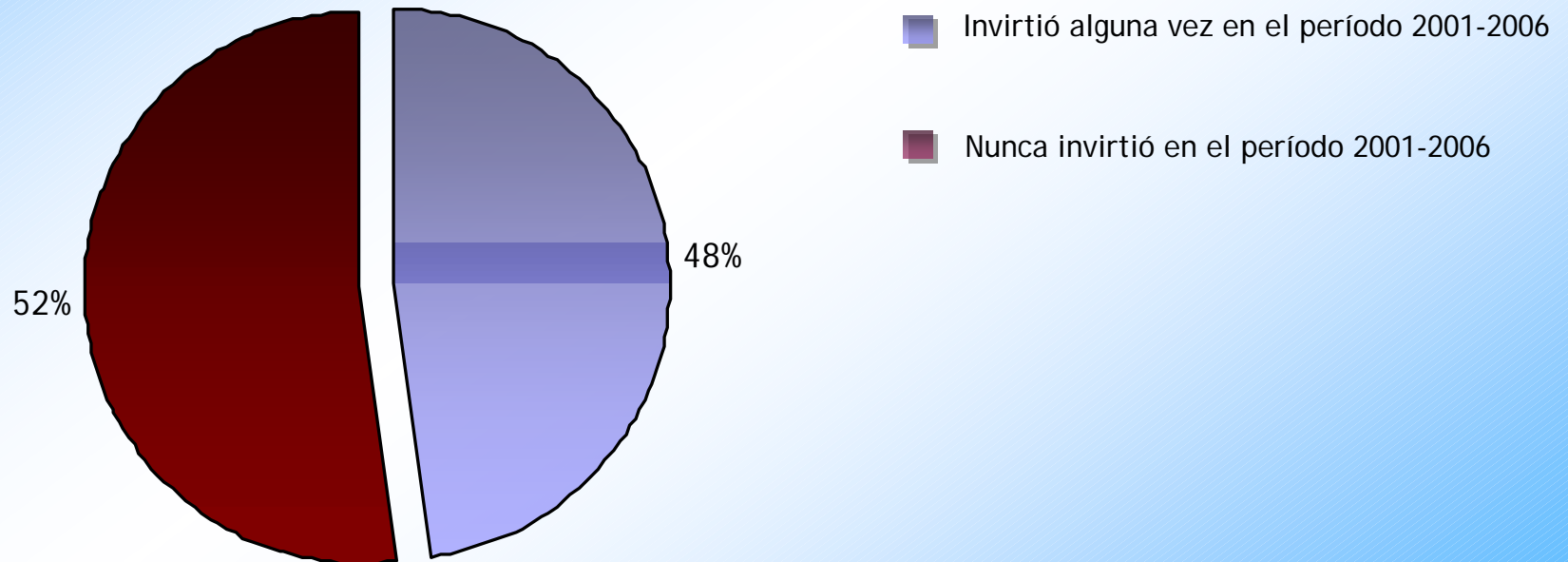
Inversión reciente

- Solo el 10% de las Pymes expo Consolidadas invirtió TODOS los años desde 2001 (casi el doble del 6% total Pymes P1);
pero el 55% invirtió en el 2004 y 2005 de forma continua, ambos años. El 35% volvió a invertir en el 2006.
- Los nuevos exportadores Pymes también tienen una dinámica de inversión superior al promedio Pyme: el 35% invirtió en 2004-05 y cerca del 40% en el 2006

Resultados - P1

Dinámica de la Inversión - SECTOR INDUSTRIA

Inversión en el período 2001-2006 - locales que han invertido en el período 2001-2006, sector Industria.



Resultados - Prueba P1

Dinámica de la Inversión - SECTOR INDUSTRIA

| | Inversión en el período 2001-2002 | Inversión en el período 2003-2006 |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|
|  Nunca invirtió | 77 % | 52 % |
|  Invirtió una vez | 8 % | 14 % |
|  Invirtió más de un año | 15 % | 34 % |
| | 100 % | 100 % |

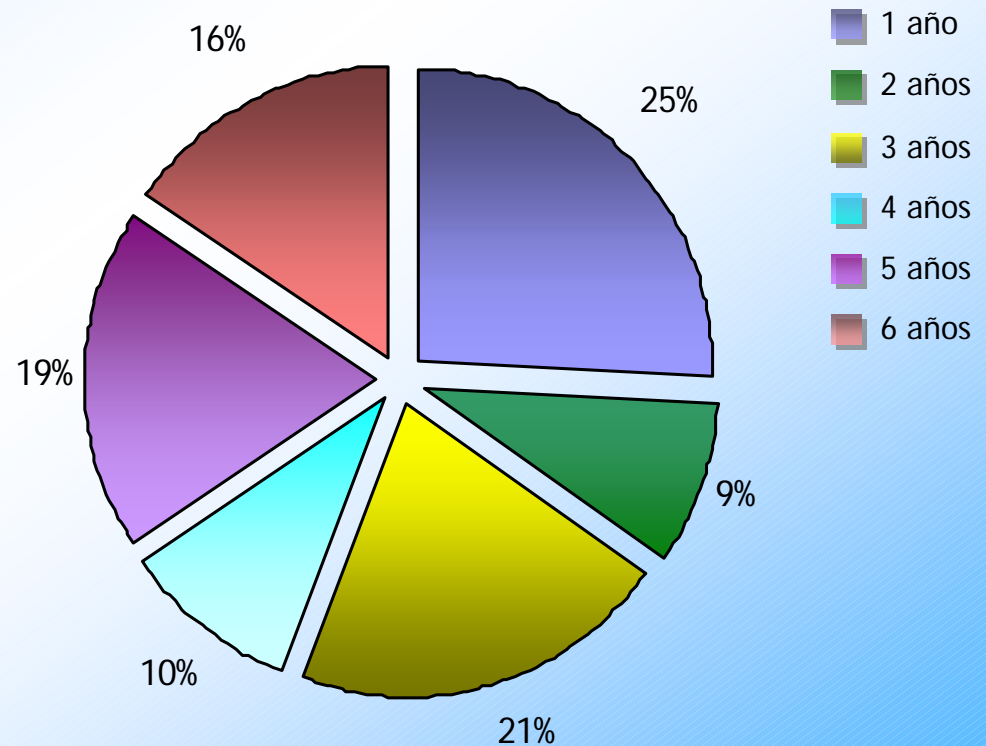
Resultados - P1 Marzo 2007

Dinámica de la Inversión - SECTOR INDUSTRIA TOTAL

Inversión en el período 2001-2006 - locales que han invertido 1, 2, 3, 4, 5, o 6 años en el período 2001-2006, sector Industria.

El 50% de las Pymes P1 invirtió al menos una vez en el período.

El 31,9% de las Industrias que invirtieron lo hizo en forma continua en el período 2004-2006, es decir en todos los años. El 25% de este grupo son Pymes Exports consolidados y más del 20% son exportadores Pymes nuevos



- Objetivos de la inversión Pymes export consolidadas):
 1. Más del 65% compra de equipos y maquinarias
 2. 30% modernización de la producción
 3. 18% nuevos productos
 4. y menos del 5% en reducción de costos y licencias extranjeras

Respuestas no excluyentes, podían contestar más de una opción

- En nuevos Pymes exportadores gana importancia Nuevos Productos (más del 20% de los casos).
- En No exportadores, la inversión fue orientada a maquinarias y equipos (60%) y a reducción de costos (15%)

CONCLUSIONES

- El conjunto empresarial Pyme es reducido como universo, las empresas tienen una capacidad operativa limitada (volumen), se auto-detectan problemas de eficiencia y los potenciales exportadores Pymes industriales que aún no lo han hecho son un grupo muy menor.
- El crecimiento de la capacidad (adquisiciones, inversiones, joint ventures) está sujeto a visiones integrales de cada negocio (exportaciones-mercado interno) incluyendo comportamiento de proveedores y otros miembros de cada cadena/cluster o segmento de negocio.

- Una aproximación al diseño de acciones desde una perspectiva “cluster” es casi indispensable, para involucrar a los diferentes agentes participantes (incluso grandes exportadores) en los distintos segmentos de negocios.
- La articulación de las estrategias y políticas públicas (tanto sectorial como territorial) es un requisito para cualquier tipo de meta/objetivo que se defina.