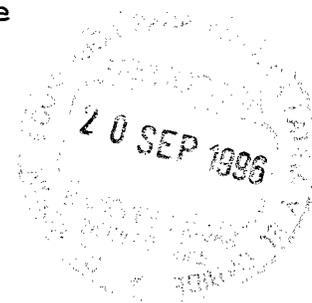




LC/BUE/R.215
Febrero 1995

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Oficina en Buenos Aires



PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES
EXPORTADORAS ARGENTINAS

Francisco Gatto

Indice

Introducción

1.	Las exportaciones manufactureras Pymes	1
a.	El comercio exterior Pyme	1
b.	Orientación y destino de las exportaciones Pymes	5
c.	Ramas industriales de exportación Pyme	9
d.	Perfil del crecimiento exportado en los últimos años	14
2.	Algunas características distintivas de las empresas pequeñas y medianas exportadoras de manufacturas	19
a.	La heterogeneidad de situaciones exportadoras	20
b.	Las Pymes argentinas transitaron un largo período pre-exportación y de orientación exclusiva al mercado interno	23
c.	Las principales ventajas competitivas se asientan en las capacidades técnicas y organizativas de las empresas	25
d.	Especialización productiva	27

e. Las exportaciones Pymes tienen una baja participación ("market share") en los mercados de participación 30

f. Estructura de gestión de exportaciones 32

g. La expansión futura del comercio exterior Pyme . 34

Conclusiones 37

Introducción

El objetivo de este trabajo es: a) describir el comercio exterior de manufacturas efectuado por empresas industriales de pequeña dimensión exportadora y productiva, b) analizar su evolución reciente, c) presentar algunos rasgos distintivos de la operatoria exterior de estos pequeños y medianos exportadores y d) examinar los aspectos económicos y productivos más conflictivos que dificultan una mayor expansión de su comercio exterior.

La importancia de las exportaciones de pequeñas y medianas empresas ha sido resaltada en muchos estudios internacionales (Nothdurft, 1992) y la promoción de la aptitud exportadora es, actualmente, uno de los ejes de la política industrial Pyme en gran parte de los países (Hogan y otros, 1991). Si bien las exportaciones de manufacturas PYMES no son cuantitativamente muy significativas en el total del comercio exterior argentino, dadas las características de las actividades industriales Pymes (intensivas en empleo y valor agregado, niveles medios y altos de complejidad tecnológica, diversidad sectorial, amplia distribución territorial, alto peso en ciertos mercados latinoamericanos), las exportaciones tienen un impacto global no despreciable en la performance económica del país.

Más aún, en un ambiente económico internacional mucho más abierto que en las décadas pasadas, con una fuerte expansión del grado de transabilidad de los bienes industriales y donde las estructuras manufactureras están crecientemente intervinculadas, la competitividad de las firmas Pymes necesariamente constituye un objetivo central y estratégico de la política económica. En el caso de las Pymes argentinas, además, su capacidad competitiva determinará en gran medida las posibilidades de aprovechar y beneficiarse de la construcción del mercado ampliado del Mercosur (Ferraro y Gatto, 1993, 1995 y Gatto, 1994) y de enfrentar exitosamente el proceso de apertura económica.

El abordaje de la problemática exportadora de pequeñas y medianas empresas es un campo relativamente nuevo de estudio, cuyos trabajos pioneros se remontan a mediados de los años 60. (Tookey, 1964). Si bien a lo largo de estas últimas décadas se registra una

muy amplia producción de investigación académica y profesional, los diversos aportes no logran conformar, aún, un cuerpo teórico, interpretativo y de propuestas de acción definitivo (Miesenbock, 1988). Algunos resultados obtenidos en las investigaciones son contradictorios entre sí, persiste cierta ambivalencia en la relación causal entre variables explicatorias (Bijmolt y Zwart, 1994) y la experiencia acumulada en políticas de promoción es sólo concluyente en el sentido de su ineficiencia parcial (Keesing y Singer, 1991). Los estudios realizados en el área Pymes de CEPAL^{1/}, bases de este trabajo, tomaron como línea central del análisis la operatoria exportadora de las empresas Pymes desde una perspectiva microeconómica, prestando especial atención a las características productivas y de gestión de las empresas exportadoras, a la aparición de restricciones vinculadas con su tamaño y su desempeño productivo y tecnológico, a las estrategias diseñadas por las firmas para insertarse en mercados externos y a los aspectos operativos asociados con el comercio exterior (información e inteligencia de mercado, canales de distribución, tamaño de embarques, etc.).

Ciertamente, la capacidad competitiva de las empresas Pymes no se limita exclusivamente a los aspectos organizativos intrafirma. Influyen en su performance exportadora las cuestiones de dimensión regulatoria, macroeconómica -obviamente el tipo de cambio real, disponibilidad de financiamiento-, el contexto social-cultural y las ventajas (o desventajas) sistémicas en el ámbito en que la empresa actúa; las que, por otra parte, pueden ser de muy diferente naturaleza (desarrollo tecnológico e inserción internacional de la rama manufacturera de pertenencia, infraestructura, recursos humanos, disponibilidad de servicios calificados y eficientes vinculados con la promoción y actividad externa, economías externas asociadas a modalidades de cooperación empresarial o de actuación en un entorno territorial económicamente innovador y activo, etc.) Los factores exógenos a las firmas explican, en el mejor de los casos, las diferencias en la performance exportadora comparada entre sectores industriales o eventualmente entre regiones y países. Al interior de una misma actividad manufacturera, las

^{1/} El área Pymes de la CEPAL Oficina Buenos Aires está conformada por diferentes proyectos. En el tema de exportaciones Pymes se ha producido en el ámbito del Programa de Fortalecimiento de la Promoción de las Exportaciones del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, CEPAL, PNUD, 1994.



empresas Pymes enfrentan prácticamente los mismos condicionantes exógenos, por lo que las distintas performances exportadoras obedecen mayoritariamente a causales vinculadas con la evolución de las empresas, a motivaciones empresariales y de decisiones micro-económicas.

El trabajo está organizado en dos secciones principales: la primera describe el comercio exterior Pyme y su dinámica reciente; la segunda presenta algunas características distintivas de las firmas Pymes exportadoras y analiza sintéticamente algunos desafíos futuros que enfrentan las empresas para su expansión.

1. Las exportaciones manufactureras Pymes

a. El comercio exterior Pyme

Las estimaciones globales indican que el comercio exterior de manufacturas, asociado de forma directa a PYMES, habría alcanzado hacia fines de los años ochenta un valor total cercano a los 600/800 millones de dólares, involucrando a cerca de 5000 exportadores activos. Estimaciones realizadas para 1988 indicaban que un quantum de alrededor de 780 millones de U\$S era exportado por firmas que vendían, al exterior, un volumen de menos de U\$S 2 millones anuales cada una. Los datos recientes de comercio exterior (veáse cuadro 1) indican que en 1993 **alrededor de 8700 firmas realizaron exportaciones anuales directas^{2/} de manufacturas por valores inferiores a U\$S 2.000.000, superando un total de U\$S 1.200 millones dólares** y representando aproximadamente, en 1992-93, el 12,5% del total comercializado en bienes industriales al exterior.^{3/}

Si bien las exportaciones industriales argentinas muestran un alto índice de concentración sectorial y empresarial (Bisang y Kosacoff, 1993); se observa, sin embargo, la presencia de un numeroso conjunto de agentes exportadores de pequeño y mediano volumen; que, entre 1988 y 1992, ha expandido los valores nominales de sus exportaciones de manufacturas en un 60%. A pesar de ello, la mayoría de las empresas industriales Pymes no exporta en forma directa y, en promedio, las empresas manufactureras Pymes exportadoras tienen un coeficiente de exportación inferior al 20% de sus ventas totales. Por otro lado, debe tenerse presente que, dentro de este universo de 8700 empresas, un grupo considerable

^{2/} Las empresas Pymes de manufacturas exportan también de forma indirecta, especialmente a través de grandes exportadores industriales, como por ejemplo las terminales automotrices, fabricantes de bienes durables para el hogar, procesadores de productos alimenticios, etc. Las exportaciones indirectas incluyen desde partes y piezas para el armado y fabricación del bien industrial final como embalajes, productos complementarios, impresos, etc.

^{3/} Las pequeñas y medianas empresas contribuyen en los países industrializados y asiáticos con cerca de $\frac{1}{4}$ del total exportado. Las Pymes de Holanda aportaron 15% (Verhoeven, 1988) en 1985, sin embargo, esta cifra representaba el 30% de lo producido anualmente por medianas empresas y el 10% de las pequeñas. En Singapur, las pequeñas y medianas firmas dan cuenta del 30% del total exportado (HUU-Phuong y SOO-Jiuan, 1990). En Korea, las Pymes exportadoras explicaban en 1987 más del 35% de las exportaciones (Weaver y Pale, 1990).

-que no ha podido ser estimado apropiadamente- corresponde a pequeñas empresas exportadoras comerciales y despachantes aduaneros que operan exportaciones por cuenta de terceros y de importadores externos.

Cuadro 1. Estimaciones de las exportaciones de manufacturas desagregadas, según el volumen de exportación PYMES

Grupo	Empresas			Valor Exportado (millones de dólares)		
	1988	1992	1993	1988	1992	1993
A	4853	6780	7900	300	440	520
B	469	682	800	485	600	730
C	185	261	300	580	725	840
D	223	294	300	5700	6900	7650
Total	5730	8017	9300	7065	8665	9740

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Comercio Exterior y de la base Pyme de CEPAL.

A: Menos de 500,000 dólares de exportaciones por año

B: Entre 500,001 y 2,000,000 dólares por año

C: Entre 2,000,001 y 5,000,000 dólares por año

D: Más de 5,000,000 dólares por año

La desagregación de las Pymes exportadoras en los subgrupos de tamaño se presenta en el cuadro 2. Como puede observarse, la gran mayoría de los exportadores corresponde a la categoría de "muy pequeños", con exportaciones anuales inferiores a 100.000 dólares.

Cuadro 2. Estimación del número de exportadores industriales en 1993 ^{4/}

Tramo		Exportaciones	Dólares
A	1	6081	142.387.424
	2	1133	171.113.401
	3	626	208.195.603
B	4	445	284.711.812
	5	348	444.748.026
C	6	307	837.106.997
D	7	306	7.649.528.969
Total		9246	9.737.792.232

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Comercio Exterior (INDEC) y de la base Pyme de CEPAL.

El incremento del número de exportadores, en las circunstancias económicas atravesadas a comienzos de los años noventa, revela claramente una creciente orientación de mercado externa de un conjunto importante de empresas. El aumento neto de 2000 firmas pequeñas exportadoras entre 1988 y 1992, representa más de un 40% del total inicial, cifra que vuelve a incrementarse un 20% entre 1992 y 1993. Sin embargo, por detrás de este crecimiento en el número de firmas pequeñas exportadoras se registra un fenómeno de alta movilidad de entrada y salida de la actividad.

Si se comparan los datos de 1992 y 1993 (cuadro 3), se advierte que en los tramos de pequeños exportadores se registra

^{4/} Los exportadores industriales han sido clasificados de acuerdo al volumen anual exportado por cada empresa en cuatro grupos principales: Grupo A, firmas que exportan menos de 0,5 millones de U\$S; Grupo B, empresas que exportan un valor anual entre 0,5 y 2,0 millones de U\$S; Grupo C, firmas entre 2,0 y 5,0 millones de U\$S y Grupo D, empresas cuyo valor anual exportado por todo concepto supera los 5,0 millones de dólares. Para algunos análisis más detallados se han descompuesto los grupos A y B de la siguiente manera: subgrupo 1, firmas que exportan hasta 0,1 millones de dólares anuales; subgrupo 2, firmas que se ubican entre 0,1 y 0,25 millones de U\$S; subgrupo 3, empresas que exportan en el tramo 0,25 y 0,5 millones; subgrupo 4, empresas entre 0,5 y 1,0 y subgrupo 5, entre 1,0 y 2,0 millones de dólares.

casi un 40% de bajas respecto del año anterior y un incremento superior al 50% en nuevos exportadores^{5/}. Los desplazamientos de empresas pequeñas hacia los niveles de exportación superior no son relevantes, inclusive cuando se toma el período 1988-92. Por el contrario, el universo de exportadores grandes y muy grandes es muy estable (las bajas son inferiores al 8% del conjunto de firmas), aunque se incrementa el peso relativo de los desplazamiento de firmas desde y hacia los estratos inferiores.

Cuadro 3. Movilidad de los grupos exportadores. Comparación 1992-1993

Estrato	Total 1993	Saldo de Exportadores Anteriores				Nuevos Exportadores
		Total 1992	No exportaron	Netos de cambio estratos	Balance	
1	6573	5797	2804	- 137	2856	3717
2	1243	1067	268	+ 54	853	390
3	698	595	113	+ 46	528	170
4	502	461	62	- 18	381	121
5	389	329	40	+ 21	310	79
6	334	289	26	+ 22	285	49
7	318	315	23	+ 12	304	14

Fuente: Estimación propia basada en la base Pyme de CEPAL.

Dos conclusiones iniciales se desprenden de estas observaciones: Por un lado, los crecimientos de volúmenes de exportación en los tramos más pequeños de exportadores están

^{5/} Más allá de los posibles errores en la comparación de los datos que identifican al exportador (número de exportador, nombre o razón social y domicilio), la movilidad de firmas activas en comercio exterior denota una fuerte reducción de las barreras al ingreso como exportador real. En algunos casos, se han eliminado restricciones regulatorias pero, en gran medida, han disminuido las barreras intangibles culturales operativas empresariales, mejorando la actitud y predisposición a considerar negocios de comercio exterior.

asociados con el balance entre entradas y bajas de firmas del comercio exterior; en tal sentido las acciones dirigidas a lograr mayor estabilidad en los nuevos e iniciales exportadores parecerían ser de central importancia. Dentro de este universo de empresas es muy limitado el grupo de firmas que logra expandirse rápidamente y tener tasas de crecimiento de sus volúmenes exportables muy significativos^{6/}, por lo que las iniciativas de consolidación parecieran ser más pertinentes que las de inducir "saltos" de crecimiento muy acelerados. Por otro lado, la tasa de incremento en los montos exportados manufactureros totales está asociada básicamente con la performance de un grupo muy reducido de menos de 500 firmas grandes y muy grandes.

b. Orientación y destino de las exportaciones Pymes

Desde la perspectiva de la diversificación de los mercados de destino, se observa que se mantiene, en los primeros años de la década del noventa la misma estructura de los años anteriores (véase cuadro 4). En el grupo de las pequeñas firmas (grupo A) predomina la orientación hacia un solo país como destino de cada firma (63% de las empresas atienden un único mercado), mientras que en el grupo de grandes exportadores (tramo D) más del 85% de las empresas comercializa en más de cinco países. En el único tramo donde se aprecia un cambio de tendencia reciente es en grupo B (exportadores entre 0,5 y 2.0 millones de U\$S), donde crece considerablemente el peso de un único país como destino. Información parcial indicaría que esto se debe al ingreso de nuevos exportadores al mercado de Brasil.

^{6/} Los casos más salientes de desplazamientos hacia tramos superiores de volúmenes exportados se refieren a empresas industriales medianas o grandes que están iniciando su experiencia exportadora. Debe tenerse presente que, dado el balance óptimo mercado externo/mercado interno, la capacidad de crecimiento de exportaciones de empresas Pymes está sujeta a la evolución de su capacidad productiva global y a las adaptaciones sucesivas que debe lograr la estructura administrativa y de gestión de la empresa.

Cuadro 4. Distribución de las firmas exportadoras según tamaño total de exportación de la empresa y países de destino en 1988

<i>Cant. países</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>Total</i>
1	3014	66	10	3	3093
2	847	58	17	4	926
3	430	74	10	9	523
4	225	50	17	7	299
5 y +	337	221	131	200	889
Total	4853	469	185	223	5730

Fuente: Estimación propia basada en datos de Comercio Exterior y de la base Pyme de CEPAL.

A partir de comienzos de la década del 90, Brasil se ha constituido en el país-mercado más importante para los diferentes grupos de exportadores pequeños y medianos, representando cerca del 20% del total de sus exportaciones Pymes. Un segundo grupo de países, en orden de importancia por volumen comercializado, está compuesto por el resto de los países limítrofes argentinos, destacándose los casos de Chile (14% en exportadores pequeños y 8% en medianos) y Uruguay (13% en pequeños y 5,5% en medianos) (Cuadro 5). En tercer rango de importancia se ubica Estados Unidos con un peso del orden del 10%, aunque en retroceso respecto de los valores de 1988.^{7/}

^{7/} Las exportaciones Pymes a Estados Unidos han disminuido en valores absolutos entre 1988 y 92; pasando de una cifra de U\$S 149.4 a U\$S 124.8 millones. En dicho mercado, el resultado y performance de los exportadores argentinos Pymes han sido de "perdedores de oportunidades comerciales", ya que buena parte de las actividades exportadas a Estados Unidos han incrementado el volumen total importado entre 1988 y 1992. (Véase: "Rasgos básicos de las Pequeñas y Medianas Exportaciones a Estados Unidos", Informe de Avance Estados Unidos N° 2, Programa de Fortalecimiento de la Promoción de las Exportaciones MRE/PNUD/CEPAL).

Cuadro 5. Estimación de los principales mercados de exportación según el grupo de empresas exportadoras

Empresas Pequeñas			Empresas Medianas		
1992			1992		
País	Nro. Empr.	↓ %	País	Nro. Empr.	↓ %
Brasil	1571	18.61	Brasil	376	20.69
Chile	1857	13.68	EE.UU.	257	11.95
Uruguay	2403	13.07	Chile	286	7.88
EE.UU.	981	8.40	Uruguay	267	5.45
Paraguay	1099	8.23	Holanda	122	4.88
Bolivia	746	5.38	Alemania	153	4.40
España	549	4.05	Bolivia	151	4.39
Italia	415	3.42	Italia	158	4.21
Alemania	354	3.12	Paraguay	176	4.13
México	312	2.11	España	153	3.83
Francia	206	1.86	Francia	109	2.62

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial, basado en datos de Comercio Exterior.

El análisis de los estudios de casos sectoriales y de empresas exportadoras^{8/} revela que entre los exportadores predominan dos estrategias básicas de orientación de mercado: a. Concentración o b. Dispersión. Si bien la posibilidad de selección entre cada una de ellas está acotada por los volúmenes comercializados, las características operativas y tamaño de las firmas y el tipo de bien/rama industrial, habría suficiente evidencia para señalar que, luego del período de lanzamiento inicial de exportación -que

^{8/} Véase Programa de Fortalecimiento de la Promoción de las Exportaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional, PNUD, CEPAL, 1994.

operan en comercio exterior bajo una política de dispersión de mercados, priorizan el volumen total comercializado aunque vaya acompañado de cierta marginalidad en la participación de cada mercado. (Alonso y Donoso, 1994) Las empresas pequeñas que operan en varios mercados simultáneos parten, generalmente, desde otra lógica comercial y económica, donde cada exportación constituye, en sí misma, un negocio individual y requiere un tratamiento puntual. Los casos más evidentes de esta situación son las firmas que exportan sólo bajo pedidos externos. En realidad su exportación "es comprada" desde afuera y prácticamente no existen acciones consistentes de promoción externa.

Ambas estrategias pueden lograr, al final de un período más o menos prolongado, resultados semejantes de posicionamiento externo aunque por caminos diferentes. En el primer caso, las firmas concentran sus esfuerzos productivos y comerciales sobre un mercado "target", generan economías de escala en varias de las operaciones de comercio exterior, inclusive en la función de aprendizaje. Esto permite acceder a mejor información, mejor conocimiento de las particularidades del mercado y de los clientes efectivos, facilita la provisión de servicios de post-venta, repuestos, reparaciones y reduce los costos administrativos de exportación. En una etapa posterior buscan expandirse hacia otros mercados, utilizando, en muchos casos, como lanzamiento el posicionamiento logrado en el primer mercado de exportación. El tamaño económico de la empresa puede ser decisivo en la elección de la estrategia de mercados, ya que la concentración en un solo mercado requiere de mayores esfuerzos de inversión a fin de lograr una participación creciente, significativa y rentable.

c. Ramas industriales de exportación Pyme

La especialización exportadora de las Pymes manufactureras, vista desde la óptica de la canasta de ramas industriales, tampoco ha variado sustancialmente respecto del panorama de fines de los ochenta, aunque se observa un creciente peso de los sectores químicos y plásticos, algunos subramas alimenticias y algunos bienes metalmecánicos, especialmente autopartes. En el sector de

pequeños exportadores, el 60% de las empresas comercializaba bienes manufactureros de un sola rama industrial. La diversidad de ramas - igual que los países de destino- crece a medida que se incrementa el volumen operado por las empresas exportadoras. (véase cuadro 6)

Cuadro 6. Distribución de las firmas exportadoras según tamaño total de la empresa y número de ramas industriales^{a/} en 1988

<i>Ramas</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>Total</i>
1	2799	189	87	79	3154
2	860	97	32	42	1031
3	426	42	15	26	509
4	252	28	12	21	313
5 y +	516	113	39	55	723
Total	4853	469	185	223	5730

Nota: a/ Las ramas han sido desagregadas a cinco dígitos de la CIIU Rev. 1

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Comercio Exterior y de la base Pyme de CEPAL.

La desagregación de las exportaciones industriales según ramas manufactureras se presentan en los Cuadros 7 y 8; y la evolución de las mismas en el cuadro 9. Como puede observarse, las exportaciones industriales Pymes incluyen un conjunto muy amplio y diversificado de sectores, con mucha menor concentración manufacturera que el perfil sectorial de los grandes exportadores. (Bisang, 1994)

En el grupo A, muy pequeños exportadores, el sector metalmecánico tiene un peso significativo, tanto en número de casos de exportadores como en valor de lo comercializado. A medida que crece el tamaño medio del exportador se produce un cambio en la canasta de bienes exportadores, inclusive dentro del subconjunto Pyme. Así es que, en el grupo B, exportadores medianos, predomina el sector alimenticio, que explica más del 20% de los comercializado por el subgrupo.

Cuadro 7. Principales ramas industriales de la oferta exportable Pyme 1993

CIIU	Participación en las exportaciones			
	Grupo A		Grupo B	
	% Firmas	% Volumen	% Firmas	% Volumen
31111	1.4	4.2	1.9	4.9
31120			0.8	1.6
31132	2.2	2.7	4.1	4.3
31140	0.8	3.7	2.6	10.6
31163	0.7	1.6	1.4	2.9
31214			0.5	1.3
31321	0.8	1.2	1.0	1.8
32116	0.9	1.4		
32202	1.5	1.8		
32203			0.5	1.3
32209	1.3	1.3		
32312	1.0	2.4	1.0	2.5
32339			0.9	1.8
34202	3.2	3.8	2.3	2.1
35119	2.7	2.8	2.5	2.5
35221	1.2	2.0	1.2	3.4
35232	0.9	1.8	1.1	1.6
35299	1.6	1.3		
35600	5.2	3.4	4.3	1.2
38110	2.1	1.5	1.8	1.2
38230	1.2	1.4		
38240	4.2	5.9	3.2	4.3
38299	5.6	5.0	4.1	4.4
38311	3.1	2.3	2.6	1.5
38432	2.3	3.6	1.8	3.9
38510	3.0	2.0	2.3	1.7
39099	2.4	2.4	1.2	1.7
Subtotal	-	60.7	-	65.2

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Comercio Exterior y de la base Pyme de CEPAL.

De todas maneras, sólo en contadas ramas industriales las exportaciones pequeñas y medianas tienen un peso decisivo en el total comercializado sectorial. Obsérvese en el cuadro 8, que sólo en las actividades siguientes las exportaciones Pymes superan el 50% del total exportado: elaboración de vinos (31321); Confección de prendas de vestir (excepto de piel, cuero, camisas e impermeables (32202); Confección de prendas de vestir de piel (32203); Fabricación de Muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos (33201); Fabricación de artículos de pulpa, papel cartón no clasificados en otra parte (34190); Imprenta y encuadernación (34202); Fabricación de jabones de tocador, cosméticos, perfumes y otros productos de higiene y tocador (35232); Fabricación de tanques y depósitos metálicos (38131); Fabricación de productos metálicos no clasificados en otra parte (38199/); Construcción y reparación de maquinarias y equipos especiales para las industrias, excepto la maquinaria para trabajar los metales y la madera (38240); Construcción de aparatos y suministros eléctricos (38399) y Fabricación de equipo profesional y científico e instrumentos de medida y de control no clasificados en otra parte (38510).

Muchas actividades de peso exportador Pyme son, en realidad, "arrastre" de exportaciones de gran envergadura.^{11/} Obsérvese que en el cuadro 8 no figuran las actividades 31111 (Frigoríficos); 31140 (Elaboración de pescado); 32312 (Curtiembres); 35119 (Químicos) y 38432 (Autopartes) porque, pese a ser relevantes en la composición del comercio Pyme, estas firmas (A+B) no alcanzan a explicar el 20% del volumen exportado.

^{11/} En algunos casos es posible que se "deslicen" hacia tamaños medianos exportaciones realizadas por grandes firmas. Sin embargo, en muchos rubros -especialmente algunos casos alimenticios- se observa que muchas empresas Pymes siguen los espacios de mercados abiertos por grandes exportadores.

Cuadro 8. Ramas de exportación Pyme en 1993 y estimación de la composición del número de firmas y volúmenes por tramos de exportadores ^{a/}

CIIU	Grupo A		Grupo B		Grupo C		Grupo D	
	% Firmas	% Vol.						
31120	65.3	5.4	21.8	15.0	4.0	5.4	8.9	74.3
31132	50.6	7.4	17.6	16.6	11.0	15.5	20.9	60.5
31161	57.7	10.2	23.7	22.8	8.2	30.4	10.3	36.6
31162	53.4	8.9	17.0	13.7	13.6	28.6	15.9	48.8
31163	64.2	12.4	25.1	31.2	5.6	17.4	5.0	39.0
31164	63.6	17.8	24.2	14.8	6.1	25.8	6.1	41.5
31180	57.1	9.0	26.2	19.8	7.1	17.6	9.5	53.6
31214	53.7	8.6	25.4	23.4	10.4	22.6	10.4	45.4
31219	61.9	10.9	18.0	18.2	5.7	12.0	14.3	58.9
31321	73.3	18.7	18.8	39.6	4.0	9.5	4.0	32.3
32113	42.9	6.1	19.6	16.8	17.9	30.1	19.6	47.1
32116	83.1	17.5	9.6	19.7	2.3	7.7	5.1	55.1
32202	85.8	72.9	8.9	24.9	2.0	0.7	3.3	1.4
32203	77.8	17.3	17.2	32.3	2.0	7.4	3.0	43.0
32209	79.9	18.8	10.9	17.7	3.2	6.3	6.0	57.3
32320	84.4	30.2	8.9	15.2	3.3	7.9	3.3	46.7
32401	76.7	19.4	12.2	26.7	3.3	0.3	7.8	53.6
33201	82.0	51.0	7.3	23.0	1.5	0.0	9.3	26.0
34112	66.2	24.3	14.6	17.7	8.0	32.8	11.1	25.2
34120	55.1	9.9	19.9	26.3	11.9	24.9	13.1	38.9
34190	62.3	22.3	21.6	64.9	7.8	5.6	8.2	7.2
34202	79.9	32.5	10.7	25.3	4.9	33.4	4.5	8.8
35221	73.1	11.2	14.5	27.1	5.5	18.8	6.9	42.9
35231	66.3	21.9	20.5	21.3	6.6	43.0	6.6	13.8
35232	75.4	25.0	17.6	31.5	4.0	14.2	3.0	29.2
35600	76.8	26.9	12.0	13.8	4.7	30.9	6.4	28.5
38110	75.4	9.6	12.5	10.5	5.7	18.8	6.4	61.0
38131	71.1	42.7	14.9	21.5	4.6	31.1	9.3	4.7
38199	76.5	31.3	12.8	37.3	4.6	19.3	6.1	12.1
38230	81.1	30.6	12.0	14.5	3.1	13.7	3.9	41.2

CIIU	Grupo A		Grupo B		Grupo C		Grupo D	
	% Firmas	% Vol.						
38240	79.2	24.9	11.2	25.7	4.2	14.9	5.4	34.5
38292	79.0	24.4	11.9	19.9	4.5	43.5	4.5	12.2
38299	80.6	16.0	11.0	19.6	4.2	23.0	4.1	41.3
38311	77.8	12.5	12.1	11.2	5.1	12.3	5.0	64.0
38393	68.0	17.2	14.9	16.9	8.1	55.2	9.0	10.8
38399	79.2	30.9	10.2	21.4	4.8	32.9	5.8	14.8
38510	77.9	24.0	11.3	28.8	5.2	23.9	5.6	23.3
39099	82.4	26.0	8.1	25.5	5.1	37.9	4.5	10.6

Nota:

a/ Se incluyen ramas industriales donde la participación de las exportaciones de los subgrupos A y B supera el 20% exportado.

b/ Las ramas resaltadas corresponden a actividades principales de la oferta exportable Pyme (cuadro7).

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Comercio Exterior y de la base Pyme de CEPAL.

d. Perfil del crecimiento exportado en los últimos años

Entre 1988 y 1993, las exportaciones de pequeños y medianos exportadores de manufacturas crecieron casi 500 millones de dólares. De este total, un conjunto de ramas, tradicionalmente con peso en la canasta de bienes exportados por Pymes, aporta el 40 % del incremento, sobresaliendo los rubros alimenticios (ind. de pesca), algunas actividades metalmecánicas (especialmente autopartes) y productos de la química liviana. Por otro lado, en las ramas metalmecánicas, las exportaciones Pymes explican gran parte del incremento total del comercio exterior.

Cuadro 9. Evolución de las principales exportaciones Pymes (millones U\$S)

Rama	Pequeños y Medianos Exportadores (A + B)					Incremento del volumen 1988-93	Participación del Incremento exportado por las Pymes en el total
	1988		1992	1993			
	Firmas	Volumen	Volumen	Firmas	Volumen		
38240	595	37.7	57.3	823	62.3	65.3	41%
38299	711	35.1	52.3	1087	57.6	64.1	25%
31132	177	41.5	56.8	516	45.1	8.6	(x)
31140	119	33.0	77.2	220	96.3	191.8	13%
31111	145	41.7	47.3	293	57.4	37.6	11%
38230	270	18.5	12.3	241	10.6	(z)	-
32312	99	21.0	21.1	207	30.5	45.2	13%
32202 (a)	209	8.6	5.9	259	9.1	5.8	(x)
35119	277	26.0	39.6	541	32.6	25.4	(x)
32114	87	18.3	12.0	88	9.2	(z)	-
38432	271	17.7	38.0	455	46.9	164.9	7%
34202	283	15.0	26.8	626	35.6	137.3	47%
38510	322	10.1	19.1	584	22.8	125.7	91%
35221	124	12.7	26.9	241	35.5	179.5	33%
32401	111	15.4	s/d	80	6.9	(z)	(x)

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Comercio Exterior y de la base Pyme de CEPAL.

Notas: (a) Sólo Grupo A; (x) No se verifica incremento en el total exportado; (z) Se registra una caída en las exportaciones Pymes

Sin embargo, en los últimos años ha emergido también un conjunto nuevo de actividades industriales con cierto peso en el volumen Pyme comercializado. Este grupo, que incluye nuevos rubros alimenticios del sector harinero, plásticos y algunos componentes de química liviana, algunas confecciones y productos de cuero y algunos productos del sector metalmeccánico, ha cuadruplicado el valor de lo comercializado en cuatro años, pasando de menos de \$ 50,0 millones de dólares a más de \$ 200,0 millones. Este incremento representa cerca del 30% del aumento de exportaciones Pymes entre 1988 y 1993.

Cuadro 10. Estimación de exportaciones Pymes (A+ B) en ramas emergentes

Rama		1988		1993	
		Firmas	Volumen	Firmas	Volumen
31163	Proc. Arroz	11	4.6	160	29.6
31161	Harina trigo	6	1.7	79	11.7
31321	Vinos	93	4.9	162	19.1
31219	Alim.Diversos	53	4.0	195	11.5
35232	Art.Tocador	86	3.7	185	20.7
35600	Plásticos	431	5.0	1035	26.9
38110	Herramientas	206	4.3	415	16.7
38131	Tanques	30	0.9	167	6.5
38311	Maq.Eléctricas	274	9.6	616	23.0
39010	Joyas	18	0.3	53	6.0
39030	Art.Deporte	50	0.5	97	3.7
32190	Textiles vs.	47	0.4	96	3.8
32332	Carteras cuero	64	0.6	157	5.6
32339	Prod. cuero	123	3.8	131	17.0
38520	Inst.óptica	54	0.9	78	3.1

Fuente: Estimación propia basada en la base Pyme de CEPAL.

El destino central de este nuevo comercio es el Mercosur. (Véase cuadro 11). Brasil da cuenta del 25% del total exportado de estas ramas emergentes, siendo también muy significativo el peso de Uruguay y Chile. Sólo en los rubros vinculados con productos de cuero es destacable la presencia de Estados Unidos y es casi inexistente la presencia de países europeos y asiáticos.

Cuadro 11. Principales destinos de las exportaciones Pymes de algunas ramas industriales emergentes

Rama	Export. Pymes 93 Total (mill.)	Mercado destino (participación %)
31163	29.6	Brasil (73.6%); Chile (9.2%)
35600	26.9	Uruguay(31.2%);Paraguay(18.4%);Chile 18.0%);Brasil (5.4%)
38311	23.0	Uruguay(28.7%);Brasil(15.3%); Chile(13.1%); EE.UU.(5.1%)
35232	20.7	Paraguay(56.5%);Uruguay(16.9%);Bolivia(14.4%);Brasil(6.7%)
31321	19.1	Paraguay(26.1%);Bolivia(13.8%);EE.UU.(12.9%);Brasil (5.4%)
32339	17.0	EE.UU. (67.3%) ^{1/}
38110	16.7	Brasil(25.2%); Italia (21.0%) ^{2/} ; Uruguay (18.1%);Chile(7.7%)
31161	11.7	Bolivia (53.2%); Paraguay (22.8%); Brasil (1.7%)
31219	11.5	Paraguay(36.8%);Brasil(17.8%);Uruguay(16.1%);Chile(11.1%)
38131	6.5	Chile (30.0%); Uruguay (22.6%); Paraguay (18.8%)
39010	6.0	EE.UU. (47.2%) ^{1/}
32332	5.6	EE.UU. (21.4%); varios Unión Europea (48.2%)
32190	3.8	Uruguay (28.3%); Chile (22.3%)
39030	3.7	Paraguay (38.7%); Uruguay (17.7%)

^{1/} El resto de los países tiene un peso marginal.

^{2/} Está concentrado en exportadores medianos

Fuente: Estimación propia basada en la base Pyme de CEPAL.

En resumen, en los últimos años se ha verificado un incremento importante en el número de pequeños y medianos exportadores y en el volumen comercializado por este grupo de agentes económicos. Si bien el perfil sectorial se ha mantenido estable debe resaltarse la incorporación progresiva de nuevas y emergentes actividades de exportación Pyme. En la mayoría de los casos, los pequeños y

medianos exportadores representan una gran proporción de los aumentos de volúmenes comercializados.

Visto desde la perspectiva de los mercados de destino, ha quedado muy claramente evidenciado la importancia del Mercosur y principalmente de Brasil en el incremento de volúmenes y del número de exportadores. La tendencia creciente de importaciones brasileras y la intensificación del comercio intra-Mercosur pondrá de manifiesto la capacidad de respuesta de la oferta de las Pymes argentinas ante la expansión de la demanda externa. En la sección siguiente se plantearán algunas características centrales de estas firmas y sus principales ventajas y dificultades de crecimiento exportador.