



Instituto de Estrategia Internacional

LAS PyMEs 2000-2010

**La visión desde
una nueva década**

Buenos Aires, Mayo 2011

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	2
RESUMEN EJECUTIVO	4
I. Las exportaciones argentinas durante la última década. 11	
I.1. Mercado internacional.....	11
<i>I.1.1 Contexto internacional</i>	<i>11</i>
<i>I.1.2 Los precios internacionales</i>	<i>12</i>
I.2. Las exportaciones argentinas	13
<i>I.2.1 Evolución</i>	<i>13</i>
<i>I.2.2 Los cambios en la estructura sectorial y su grado de intensidad tecnológica.....</i>	<i>16</i>
<i>I.2.3 Hacia dónde se orientan las exportaciones</i>	<i>17</i>
<i>I.2.4 Evolución del comercio bilateral con Brasil.....</i>	<i>19</i>
II. Evolución y desempeño de las PyMEx	22
II.1. Los exportadores según tamaño	22
II.2. Estabilidad.....	27
II.3. Los diferentes segmentos del estrato PyMEx.....	28
III. Evolución del patrón sectorial de exportación y de los mercados de destino de las PyMEx	31
III.1. Patrón sectorial de exportación de las PyMEx	31
III.2. Cambios operados en el patrón sectorial de exportación	33
<i>III.2.1 Evolución en el período analizado</i>	<i>33</i>
<i>III.2.2 El patrón sectorial de las PyMEx en el año 2010.....</i>	<i>35</i>
<i>III.2.3 Índice de Especialización.....</i>	<i>37</i>
IV. Dinámica de los mercados de destino de las exportaciones de las PyMEx.....	42
IV.1. Evolución de las exportaciones de las PyMEx por destinos en la década y en el año 2010	42
<i>IV.1.1 Exportaciones de las PyMEx por destinos en la década</i>	<i>42</i>
<i>IV.1.2 Comportamiento reciente (años 2009-2010)</i>	<i>44</i>
IV.2. “Top ten” de los países hacia donde exportan las PyMEx	46
V. Análisis de las distancias de las exportaciones	49
V.1. Distancias de las exportaciones	49
V.2. Los resultados del año 2010	50
V.3. La evolución de las distancias	52
ANEXO METODOLÓGICO.....	55
<i>a) Definición de productos manufactureros.....</i>	<i>55</i>
<i>b) Determinación del tamaño de empresa</i>	<i>55</i>
<i>c) Grupos de países utilizados</i>	<i>56</i>
<i>d) Indicador de intensidad tecnológica</i>	<i>57</i>
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	58

PRESENTACIÓN

A continuación se presenta el duodécimo informe anual de la serie de estudios sobre las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras (PyMEx), titulado “**Las PyMEx 2000-2010. La visión desde una nueva década**”, elaborado por el Observatorio PyMEx del Instituto de Estrategia Internacional de la CERA. En la edición actual se analiza el desempeño exportador durante el período mencionado y en particular durante el año 2010. Asimismo se revisan los años inmediatos anteriores, para tener una mayor comprensión del impacto del fenómeno pre y post crisis mundial sobre la economía de la Argentina y en particular de este tipo de empresas.

El estudio *-realizado en base a la información compilada y publicada a lo largo de todos estos años-* permite interpretar los principales cambios operados en la dinámica exportadora de las PyMEx.

La definición del concepto de PyMEx continúa siendo:

- Sólo se consideran las firmas exportadoras de manufacturas.
- Que la facturación anual total de cada firma (ventas locales y exportaciones), sea inferior a los U\$S 15 millones.
- Que el monto de las exportaciones anuales de cada firma sea mayor o igual a U\$S 50 mil y menor o igual a U\$S 7,5 millones.

Sin embargo, queremos reiterar que desde el punto de vista metodológico, las cifras presentadas a partir del año 2008 difieren de las de años anteriores, debido a cambios introducidos en la forma de procesamiento de la información.

En efecto, para los últimos tres años, no se ha podido contar con el detalle de las exportaciones por firma, por lo que debieron ser estimadas mediante las siguientes fuentes:

- Encuesta a exportadores y socios de la CERA, efectuada en base a una muestra representativa, tanto en forma sectorial como según el tamaño de las firmas.
- Información sistematizada por el Observatorio PyME de la CERA de años anteriores.
- Información y entrevistas a Cámaras empresarias, sectoriales y a instituciones del sector financiero y comercial que operan con firmas exportadoras.
- Publicaciones e información especializada.
- Publicaciones oficiales.

Además, hace cuatro años se redefinió el estrato de las firmas micro exportadoras, considerando dentro del mismo sólo a las que exportan entre U\$S 10 mil y U\$S 50 mil, dejando de lado al segmento que exporta menos de U\$S 10 mil, lo cual no altera los resultados presentados, ya que las firmas excluidas son numerosas en cantidad, pero históricamente aportan menos del 0,1% del total de los despachos manufactureros.

Agradecemos la participación de los investigadores del Observatorio PyMEX del IEL de la CERA y de la Asociación Civil de Estudios Económicos, así como el apoyo brindado por las empresas, Cámaras y demás instituciones, así como los aportes y comentarios realizados por el Lic. Alonso P. Ferrando.

Esperamos contar con las reflexiones y sugerencias que consideren oportunas.

Cordialmente

Enrique S. Mantilla
Presidente

RESUMEN EJECUTIVO

Contexto Internacional y local

En el año 2010, la economía mundial retomó el sendero expansivo luego del retroceso sufrido en el año 2009 producto de la crisis financiera internacional. Así como el impacto de la crisis no fue uniforme en su magnitud en todos los países, la recuperación tampoco lo fue. En efecto, durante 2010 los países desarrollados consolidaron el crecimiento que habían iniciado a mediados de 2009, aunque con un alto nivel de desempleo, y los países en desarrollo y las economías emergentes aceleraron su ritmo de crecimiento como consecuencia de la reactivación de la demanda mundial.

En este contexto, el comercio internacional, que había sido una de las actividades más golpeadas durante 2009, creció en 2010 un 11,3%, tasa muy superior a la del PBI mundial.

En el caso de la Argentina, las exportaciones en valores constantes de bienes y servicios crecieron por encima del promedio mundial y del promedio de los países en desarrollo y las economías emergentes.

En relación a las perspectivas para el año 2011, los diferentes organismos internacionales coinciden en que lo peor de la crisis parecería haber quedado atrás y que la economía global crecerá impulsada, principalmente, por los países en desarrollo y las economías emergentes.

Como consecuencia de lo ocurrido a nivel internacional y nacional, el valor de las exportaciones argentinas de bienes se incrementó en 2010 un 22.4% impulsada por el crecimiento del nivel de actividad, que también indujo el crecimiento de las importaciones.

Asimismo, la estructura sectorial de las exportaciones se modificó en 2010, luego de una década de cambios prácticamente marginales. Lo que ocurrió fue un aumento en la participación de las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) y un retroceso significativo de los Combustibles. En el caso de las MOI cabe destacar que por primera vez superaron en participación a las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA).

El avance de las MOI en la estructura exportadora repercutió también en un incremento de la participación relativa de las industrias de tecnología media-alta en la canasta exportadora en detrimento de las industrias de tecnología baja.

Respecto a los destinos, en la última década se registraron cambios significativos, impulsados principalmente por el dinamismo de China y el retroceso relativo del MERCOSUR, debido a la caída de las ventas a Brasil.

La presencia perdida por el NAFTA, el MERCOSUR y, en menor medida, la Unión Europea, durante la última década fue ganada, no sólo por los países del bloque Asia Pacífico, sino también por la India, Rusia y otros países de Europa del Este y de África. Estos destinos se encuentran entre los más dinámicos.

El resto de ALADI, (excluido Chile) también aumentó su presencia dentro del total.

Sin embargo, en materia de destinos durante el 2010, a modo de síntesis sobresale la demanda proveniente del MERCOSUR, la Unión Europea y Asia Pacífico.

Otro aspecto interesante es el hecho de que las MOI recuperaron participación relativa en las ventas al MERCOSUR, impulsadas principalmente por las mayores compras de Brasil de material de transporte terrestre, metales comunes y sus manufacturas, máquinas y aparatos eléctricos y productos químicos y conexos. Este hecho es para tener muy en cuenta sobre todo porque Brasil constituye el principal destino de exportaciones MOI de Argentina y la mayor parte de las PyMEx son principalmente exportadoras de MOI.

Si se analiza la evolución del comercio bilateral con Brasil en la última década se observa un cambio en su estructura sectorial. Las MOI ganaron participación relativa en detrimento de las participaciones relativas del resto de los grandes rubros, en particular de los Combustibles y los Productos Primarios.

Las Pequeñas y Medianas empresas exportadoras (PyMEx)

Las PyMEx representan el 64% de las empresas exportadoras del sector manufacturero que constituye el núcleo productivo de este grupo de firmas. Si se suman los micro exportadores, que son las empresas que exportan menos de U\$S 50 mil, la proporción se eleva a casi el 92%. Durante la última década, los pequeños y medianos exportadores incrementaron su número en más de 2.000 firmas alcanzando en 2010 unas 5.900 empresas. Por otra parte, los grandes exportadores manufactureros no llegan a las 760 empresas.

La mayor parte de la entrada de firmas pequeñas y medianas al negocio exportador se produjo a partir del año 2003, creciendo de ahí en más en forma constante hasta 2008. Así, durante el período 2003-2008, la participación de las PyMEx en el número total de firmas exportadoras avanzó ocho puntos porcentuales, al tiempo que el número de Microexportadores prácticamente se mantuvo inalterado.

En el año 2000, al inicio del periodo analizado, las PyMEx eran responsables del 13% de las exportaciones manufactureras, participación que ha ido decreciendo hasta ubicarse en el 10% en el último año. Este descenso tuvo como contracara una mayor concentración de los Grandes manufactureros, aportando las microempresas un valor minoritario.

A pesar de la pérdida de participación en el total exportado de manufacturas, las PyMEx han sido muy activas en cuanto a la incorporación de firmas al mercado exportador; sin embargo, en términos de facturación no han podido seguir su ritmo de crecimiento.

Uno de los motivos del menor dinamismo de las PyMEx ha sido, como se señalara en otros informes, el aumento del consumo interno en los años de alto crecimiento económico, situación que influyó para que muchas de dichas empresas orientaran una mayor parte de su producción hacia el mercado local. Entre los años 2009 y 2010, aproximadamente 1.200 empresas dentro de la categoría PyMEx dejaron de exportar, al tiempo que se sumaron algo más de 1.500, es decir el saldo fue positivo. Dentro de las firmas que abandonaron las exportaciones, casi 600 siguieron realizando ventas al exterior bajo la categoría de Microexportadores.

En varios casos este cambio estuvo vinculado a la reorientación de sus ventas hacia el mercado interno mencionada en el párrafo anterior. Otra parte de los egresos PyMEx (568) correspondió a empresas que dejaron de exportar en 2010.

En síntesis y como venimos sosteniendo en diferentes informes, el segmento de firmas pequeñas y medianas que en el largo plazo se establecen como exportadoras permanentes, alrededor de 4.000, tiende a crecer año tras año, incluso remontando situaciones complejas.

A lo largo de la década fue aumentando la participación dentro de las PyMEx de las empresas medianas (exportan por empresa entre U\$S 1 y U\$S 7,5 millones), las cuales exportaron en promedio 88 veces más que las firmas de menor porte.

En 2010 las empresas medianas ganaron participación relativa en el total PyMEx debido al crecimiento de sus exportaciones en mayor proporción que las de los pequeños exportadores. Así, recuperaron la participación perdida a manos de los segmentos inferiores durante 2009, cuando los pequeños exportadores exhibieron un mejor desempeño.

Cabe aclarar que en este grupo se produjeron movimientos de firmas en ambos sentidos, por lo cual muchas firmas que eran medianas siguen exportando dentro del grupo de las pequeñas y muchas pequeñas dentro de los Microexportadores.

Evolución sectorial

En la comparación de la evolución de las exportaciones con la de la producción, en el período 2000-2008, las PyMEx crecieron en las exportaciones de cada uno de los sectores, excepto en **Cueros y calzados**, a una tasa promedio anual superior a la exhibida por sus respectivas producciones. En el año 2009, la mayoría de los sectores presenta caídas tanto en el nivel de producción como de las exportaciones. Por último, si se analiza el último año se observa una recuperación generalizada de los niveles de producción y exportaciones. En particular se destacan las subas registradas en Equipamiento médico e instrumentos de medición, Autopartes y Productos químicos, que resultaron superiores a las del total de la industria, tanto en la producción como en las exportaciones.

Respecto al último año, las PyMEx facturaron un 7% más que en el 2009, y un 2% menos que en el 2008, que se considera como un año record en las exportaciones, existiendo dos sectores que ya han superado los niveles de exportación de ese año: **Químicos y Plásticos y Bienes de capital**.

El interesante crecimiento de las PyMEx fue inferior al que registraron las empresas de mayor porte, debido a una combinación de factores que contribuyeron a que la pérdida de competitividad cambiaria interfiriera en las exportaciones de determinados sectores con predominio PyMEx.

Al respecto cabe comentar que las PyMEx registraron incrementos en el 2010 en todos los rubros de exportación aunque de menor magnitud que las grandes (excepto en **Alimentos**). Los aumentos más importantes se constataron en **Bienes de capital**, donde las Grandes crecieron un 42% contra el 7 % de las PyMEx.

Las mejores performances sectoriales de las PyMEx en el año 2010 se verificaron en los **Químicos y plásticos**, tanto los Medicamentos de uso humano y los de uso veterinario, los Productos químicos inorgánicos, Plaguicidas y productos de uso agropecuario y los Envases plásticos, distinguiéndose todos ellos por haber crecido en su facturación en los últimos dos años. En la **Metalmecánica**, las ventas externas de las PyMEx superaron en un 11% a las del año anterior, destacándose el comportamiento de los **Bienes de capital**.

Mientras las grandes empresas concentran sus ventas en productos de los eslabones iniciales de las cadenas productivas, que en general son los que requieren mayor escala, tales como Aceites, Petroquímica, Metálicos básicos, Automotriz, Pasta para papel, etc., las PyMEx tienen mayor presencia en los productos de los últimos eslabones de la transformación productiva, aun dentro de los mismos sectores o complejos productivos.

La especialización regional sectorial

El MERCOSUR presenta un índice de especialización en casi todos los sectores, mientras que en el **Resto de ALADI** se destaca la importancia relativa de tres sectores: *Madera y papel, la Metalmecánica y los Químicos y plásticos*.

En los bloques de países de **Asia Pacífico y Resto de Asia**, sobresale el valor del indicador de especialización para **Cueros y calzados** (*por la materia prima*). El resto de las regiones de destino, concentran sus compras en **Alimentos**, siendo éste prácticamente el único sector en el que muestran especialización.

En la comparación con los niveles de especialización que las PyMEx mostraban en el año 2000, cabe destacar el caso del **MERCOSUR** donde a pesar de los cambios que se produjeron en los montos exportados, la estructura de especialización por sector se mantiene prácticamente igual a lo que era hace 10 años.

El **Resto de ALADI**, en cambio, es donde se observan los mayores cambios, con aumentos en los niveles de especialización de prácticamente todos los sectores, destacándose **Madera y papel**, por los productos del sendero de papel, y en la **Metalmecánica, las maquinarias y equipos**.

El **NAFTA** y la **Unión Europea** han perdido posicionamiento como destino de las PyMEx y, por tanto, caen los niveles de especialización en la mayoría de los rubros.

Los ganadores por su parte, son los países de **Europa del Este y Resto de Europa, Asia Pacífico, Resto de Asia y Resto de África**, lo que muestra la ampliación de los mercados de destino de las PyMEx.

Los mercados de las PyMEx

Al analizar los destinos a los que exportan las PyMEx se observa que el MERCOSUR no ha sido el más dinámico en la década, aunque sí durante los últimos años. Otro de los principales mercados a los cuales acceden nuestras pequeñas y medianas empresas exportadoras, es el de los países agrupados en **Resto de ALADI** y donde sobresale Chile que ha sido uno de los que más ha crecido durante toda la década.

Los rubros exportados al **MERCOSUR** que registraron los incrementos más significativos del período se vincularon a los sectores **Químico y plásticos** (medicamentos e insumos plásticos) y **Alimentos** (frutas y verduras, pescado elaborado y productos de cereales). Dentro de este bloque regional los envíos a Brasil constituyeron, en promedio, un 69% del total exportado al **MERCOSUR**. Cabe mencionar que su dinamismo fue menor al de los restantes socios del bloque (Uruguay y Paraguay), que fortalecieron su presencia, pasando de representar el 30% en el año 2000 al 37% en el 2010.

Durante el período analizado, las ventas de las PyMEx hacia los países del **Resto de ALADI** crecieron a una tasa promedio anual del 14%, consolidándose como segundo destino, por la *performance* de los envíos a Chile, Bolivia y Venezuela.

Por otra parte, las exportaciones destinadas a los países de la **Unión Europea**, crecieron en el período a una tasa media anual del 7%, algo inferior al promedio del país, reflejando oscilaciones y una marcada desaceleración en los dos últimos años; en la actualidad constituyen el tercer bloque regional en importancia y concentran casi el 12% del total facturado al exterior por las PyMEx. Los países de **Europa del Este** han resultado los más dinámicos a lo largo del período considerado, habiendo experimentado una tasa de crecimiento anual muy elevada, de casi el 18%

A su vez, las colocaciones al **NAFTA** experimentaron durante la década el más bajo dinamismo de todos los destinos, promediando un ritmo de crecimiento anual del 3%, situación por demás acentuada en los últimos años a partir de la crisis financiera internacional desatada en Estados Unidos, responsable de las tres cuartas partes de lo recibido por los países que conforman este bloque.

Haciendo un análisis particular de lo ocurrido con los destinos en el año 2010 se observa que una parte sustantiva del aumento de las exportaciones lo aportó el **MERCOSUR**, Brasil U\$S 208 millones, Uruguay U\$S 74 millones y Paraguay U\$S 71 millones.

Es decir, el **MERCOSUR** representó el 63% del aumento total que registraron las PyMEx argentinas, que alcanzó a U\$S 353 millones. En conjunto, las ventas en el año 2010 a los países del bloque mencionado aumentaron el 24%.

El incremento mencionado en el párrafo anterior de las ventas al **MERCOSUR**, si bien es importante para las PyMEx, resulta siete puntos porcentuales más baja que la correspondiente a las grandes firmas. En tanto, la situación fue la inversa en los despachos a los países europeos. En relación al resto de los destinos, hubo cambios poco significativos en cuanto a la participación de las PyMEx respecto a las grandes firmas.

Durante el año 2010 las PyMEx colocaron sus manufacturas en 175 países aunque sólo cinco concentraron el 60% de las exportaciones, porcentaje más elevado que el correspondiente al promedio del período. Los cinco países fueron: Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Estados Unidos.

Las distancias entre las PyMEx y el mundo

Al analizar las distancias de las exportaciones se observa, en principio, que un poco más del 42% de las exportaciones se concentra en distancias menores a los 3 mil kilómetros.

Los dos sectores que tradicionalmente se asocian con aquellos en los que la Argentina detenta ventajas comparativas –**Alimentos, bebidas y tabaco y Cueros y calzado**– eclipsan, en lo que a mayores distancias se refiere, a casi todos los demás, excepción parcial de algunos bienes incluidos en la **Metalmecánica**. Los restantes sectores se destinan, en promedio, a mercados localizados entre 4 y 5 mil kilómetros. Esta característica ocurre tanto en el caso de las firmas grandes como en el de las PyMEx, si bien las distancias involucradas en este último caso son siempre menores a las de las firmas grandes. Consistentemente se observa que la distancia exportada muestra una elevada correlación positiva con el tamaño de la firma.

La evolución de las distancias exportadas a lo largo del período 1996-2010 muestra un comportamiento estable: las firmas grandes se movieron consistentemente alrededor de los 7-8 mil kilómetros mientras que las firmas pequeñas y medianas lo hicieron alrededor de los 5-6 mil kilómetros. Sin embargo, especialmente en el caso de las firmas grandes, se observó un descenso marcado de las distancias hacia los últimos años de la década del 90, motivado por la creciente importancia relativa del **MERCOSUR** en la estructura de destinos. A partir del cambio de década se observa un viraje hacia destinos más alejados, alcanzándose el valor más elevado en el año 2003. Posteriormente, los valores tendieron a reducirse alcanzando para el año 2007 y 2008 valores muy similares a los de inicio de la década pasada. El año 2009 cortó transitoriamente esta tendencia, que se retomó en 2010.

En el caso de las PyMEx, estos movimientos se observaron en igual medida, pero de un modo menos marcado. Así, el descenso de las distancias en los últimos años de la década del 90, fue relativamente menor que el experimentado por las firmas grandes y el posterior aumento también se expresó de forma más sutil. La máxima distancia se alcanzó también en el año 2003.

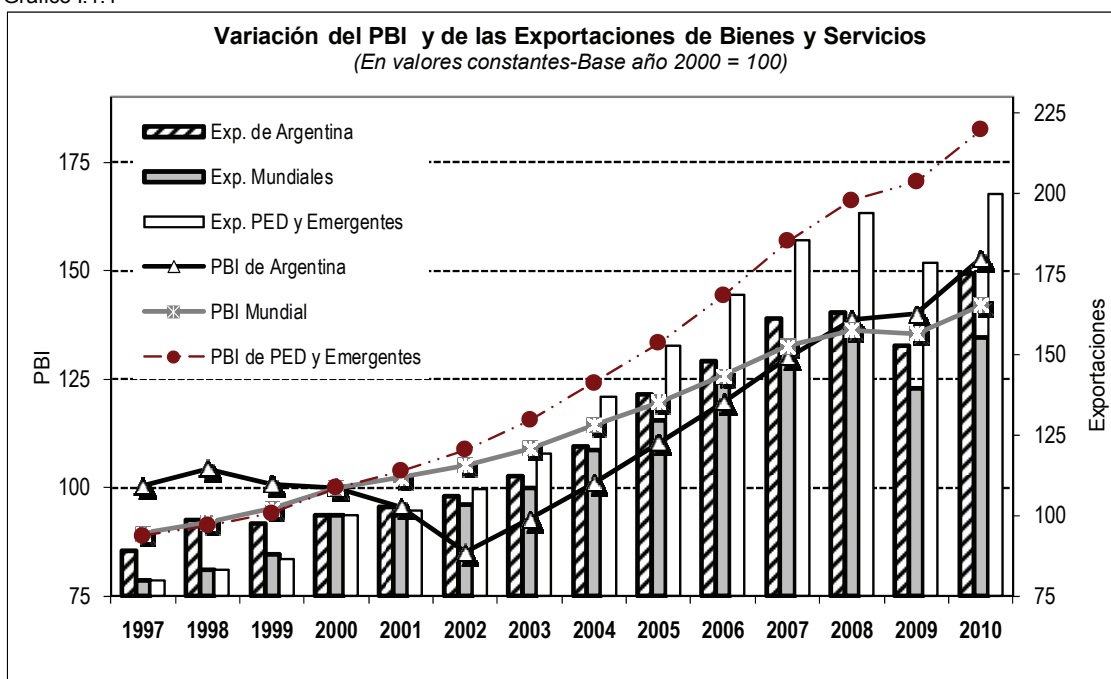
I. Las exportaciones argentinas durante la última década

I.1. Mercado internacional

I.1.1 Contexto internacional

En el año 2010, y tal como puede consultarse en el Gráfico I.1.1 el producto mundial exhibió un incremento del 4,8% luego de haber sufrido en el año 2009 una caída del 0,6% provocada por el impacto de la crisis financiera internacional. La incipiente recuperación observada a partir de mediados de 2009 en las economías de los países desarrollados se consolidó durante el año pasado, aunque aún prevalecen altas tasas de desempleo. Por su parte, los países en desarrollo (PED) y los emergentes (PEDyE¹) experimentaron una aceleración en su ritmo de crecimiento vinculada a la mejoría de la actividad global. Según estimaciones del FMI el producto mundial crecería en el año 2011 un 4,5%, impulsado principalmente por los PEDyE que crecerían a una tasa del 6,5%.

Gráfico I.1.1



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FMI y del Ministerio de Economía de la Argentina

El comercio internacional, que fue una de las actividades más golpeadas por la crisis, también muestra signos de recuperación. En efecto, el volumen de exportaciones mundiales de bienes y servicios creció en 2010 un 11,3%, tasa muy superior a la del PBI mundial.

¹ Dentro de los países emergentes (que se definen en base al nivel y al crecimiento de su ingreso nacional y de su infraestructura), se encuentran Brasil, China, República Checa, Hungría, India, México, Polonia, Rusia, Sudáfrica, Taiwán. Recientemente la Argentina también ha sido incorporada al grupo de países emergentes secundarios.

El repunte de la economía mundial se tradujo en un fuerte crecimiento de las exportaciones de los PEDyE, que en promedio registraron una suba del 11,9%, frente a un incremento de su PBI del 7,1%.

Si se analiza el comportamiento de las exportaciones mundiales en los últimos diez años, se observa que las mismas experimentaron un fuerte crecimiento a partir del año 2002 que fue interrumpido abruptamente en el año 2009 y luego retomado durante 2010. Este incremento, se debió principalmente al impulso de los PEDyE, principalmente de China, que crecieron por encima del promedio durante toda la década. Cabe destacar que durante 2009, los PEDyE contribuyeron a que la caída del comercio mundial no fuera tan pronunciada.

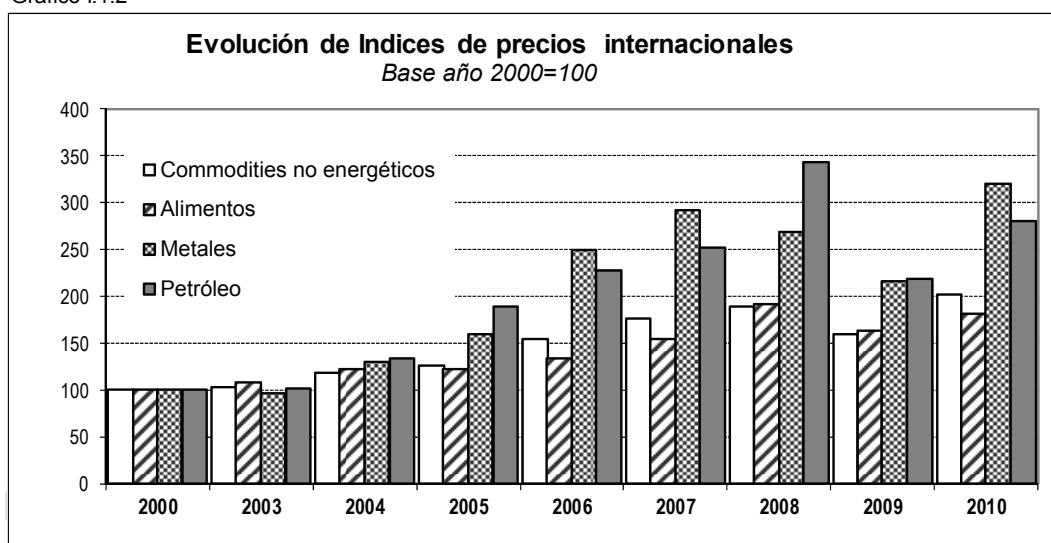
En el caso de la Argentina, las exportaciones en valores constantes de bienes y servicios crecieron por encima del promedio mundial en 2010, 14,6% vs. 11,3%, tasa que también resultó superior a la registrada en promedio por los PEDyD que como recién se mencionó fue del 11,9%.

1.1.2 Los precios internacionales

Del análisis de la evolución de los precios internacionales en 2010 se desprende que los mismos se recuperaron luego de la caída generalizada registrada en 2009 (gráfico I.1.2). En este contexto, los metales, el petróleo y los commodities no energéticos fueron los que exhibieron las mayores tasas de crecimiento.

Al realizar la comparación entre los índices de precios internacionales del año 2010 con los del año 2008 (cuando se alcanzó el mayor nivel de la década para el agregado de la economía), se verifica que, los precios de los alimentos y del petróleo se ubicaron por debajo de los niveles del año 2008, mientras que los restantes ítems lo hicieron por encima.

Gráfico I.1.2



Fuente: Elaboración propia en base a datos publicados por el Ministerio de Economía de la Argentina tomado de FMI.

I.2. Las exportaciones argentinas

I.2.1 Evolución

A lo largo de 2010 el comercio exterior argentino reflejó un alto dinamismo al igual que el conjunto de la economía. En efecto, tanto las exportaciones como las importaciones registraron fuertes incrementos, 23% y 46% respectivamente, inducidas las últimas por el crecimiento del nivel de actividad. Las ventas externas totales crecieron impulsadas principalmente por las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) y los Productos Primarios, cuya demanda internacional repuntó a partir de la recuperación de la economía mundial.

Las exportaciones totales alcanzaron en el año 2010 los U\$S 68.134², millones valor que se encuentra por debajo del máximo histórico alcanzado en el 2008, U\$S 70.000 millones (gráfico I.2.1.1). A pesar de ello, los valores registrados en el último año son superiores a los restantes exhibidos en la última década. Asimismo, los nuevos valores representaron un incremento promedio anual del 10% en el período 2000-2010, continuando la tendencia alcista iniciada en el año 2003.

Gráfico I.2.1.1



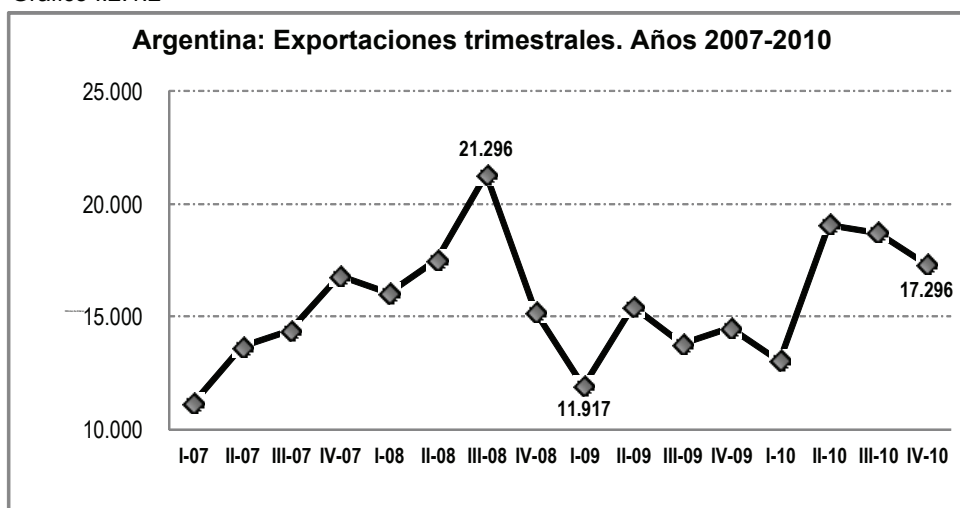
Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC

Es importante remarcar que la mejoría indicada en las exportaciones argentinas se debió principalmente al fuerte avance en las cantidades vendidas frente a los precios: 16% contra 5,5%.

Cuando se analizan las exportaciones argentinas por trimestres es interesante comprobar que en los últimos tres trimestres del año 2010 se han alcanzado los valores más altos de los últimos años.

² El 24 de Abril de 2011 el INDEC dio a conocer un nuevo valor ajustado de las exportaciones para el año 2010 de 68.134 millones de dólares algo inferior al publicado previamente, de 68.500 millones de dólares.

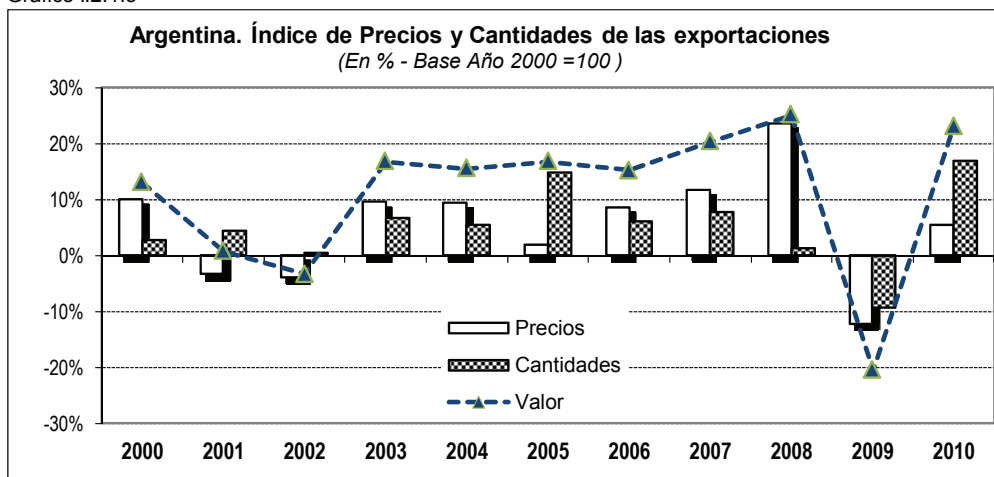
Grafico I.2.1.2



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC (Año 2010; ICA 24/04/2011).

Si se analiza la evolución de los precios y de los volúmenes de exportación a largo del período 2000-2010, se observa que los primeros inician un proceso de crecimiento a partir del año 2003 que continúa hasta 2008, (récord en materia de aumento de precios) debido al comportamiento de los valores FOB de los principales productos que exporta la Argentina los que siguieron la dinámica ya mencionada de los precios internacionales. En el año 2009, los precios retroceden debido a la caída de la demanda mundial, para recuperarse levemente en 2010, impulsados por los incrementos en los precios internacionales de los productos primarios, en particular de los cereales y las oleaginosas, y también de los alimentos.

Grafico I.2.1.3

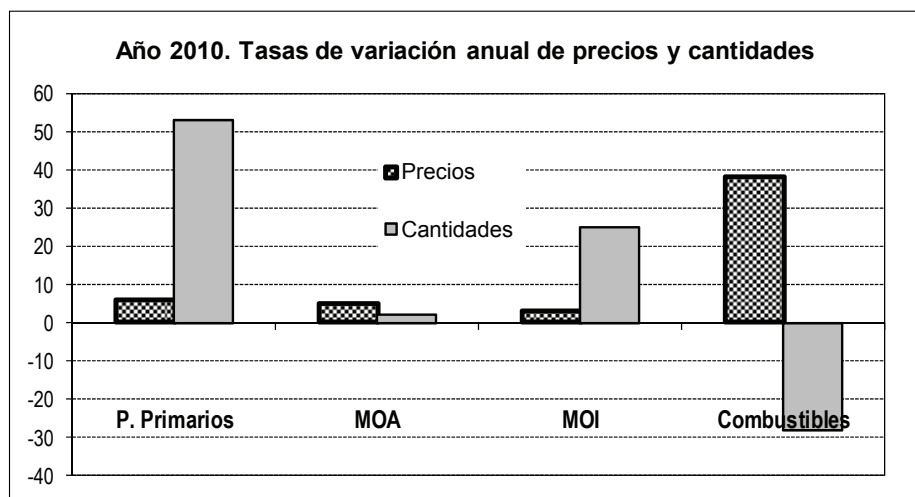


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Otra forma de analizar el comportamiento de los precios y de las cantidades es por sub-períodos. Tomando como base el año 2000, puede apreciarse que las cantidades exportadas aumentaron el 55% hasta el año 2007 y los precios el 37%. Si el mismo ejercicio se hace respecto a 2008, se observa que la tasa de crecimiento de las cantidades prácticamente fue la misma, 56%, mientras que los precios aumentaron un 70%.

Considerando ahora el lapso total (2000-2010), el incremento de los precios fue del 57%, mientras que las cantidades crecieron un 65.5%. Asimismo, como ya se adelantó previamente y a diferencia de otros años, el 2010 se caracterizó por el fuerte incremento de las cantidades exportadas. En este sentido, la suba observada se debió principalmente a la mayor demanda internacional de Productos Primarios y de MOI.

Gráfico I.2.1.4



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

El cambio observado en la estructura exportadora en el último año obedeció al fuerte incremento de los volúmenes transados de Productos Primarios y de las MOI.

El incremento de los volúmenes de Productos Primarios exportados por Argentina (55%), se produjo a partir de una cosecha récord de soja y del repunte de la economía mundial y resultó en un incremento de su valor FOB del 63%. Como ya se mencionó en el caso de las MOI, el aumento de participación se debió principalmente a la suba exhibida por las cantidades exportadas (23%), junto con un leve incremento de sus precios (3%).

En 2010 se registró un incremento de los precios de exportación de todos los rubros, siendo el más significativo el observado en Combustibles (40%) que compensó en buena medida la caída de los volúmenes vendidos al exterior.

Al analizar el comportamiento de las cantidades exportadas se observan, como ya fue mencionado más arriba, subas significativas en los Productos Primarios y las MOI, al tiempo que los volúmenes de las MOA prácticamente permanecen inalterados y los Combustibles registraron caídas de sus cantidades exportadas del 28% respectivamente.

No obstante, dentro de cada rubro, al igual que en el caso de los precios, los comportamientos fueron dispares. En el caso de los Productos Primarios el aumento del volumen total se explica por las subas en los embarques de soja y maíz, mientras que en el caso de las MOI, el incremento se debió fundamentalmente a los mayores volúmenes exportados de material de transporte (43%), los commodities químicos (17%), máquinas y aparatos eléctricos (7%) y metales comunes y sus manufacturas (5%).

Por su parte, los volúmenes exportados de plástico cayeron un 7%. Cabe mencionar que estos incrementos se producen en simultáneo al aumento de la producción y del consumo doméstico en prácticamente todos los ítems industriales.

Asimismo, la caída registrada en Combustibles se explica por el retroceso de las cantidades exportadas de petróleo crudo y combustibles elaborados.

En el caso de las MOI, los precios se mantuvieron estables, excepto los de las materias plásticas que se incrementaron un 19%, más que compensando la caída en las cantidades, esto último derivó en la suba del valor FOB exportado por este rubro (11%).

1.2.2 Los cambios en la estructura sectorial y su grado de intensidad tecnológica

Como corolario del comportamiento de los precios y de las cantidades de exportación la estructura sectorial de las exportaciones se modificó de manera significativa en el año 2009 a favor de las manufacturas, volviendo en el 2010 a mostrar participaciones similares a las de los diez años anteriores (cuadro 1.2.2.1) aunque con mayor presencia de las MOI y un retroceso fuerte de los combustibles.

En efecto, en el año 2010, se observa una pérdida de peso de las MOA a favor de los Productos Primarios, que recuperaron participación, y las MOI, que concentraron el 36% del total exportado, liderando la lista de los grandes rubros económicos con un crecimiento del 27% respecto de 2009.

Cuadro 1.2.2.1

Exportaciones argentinas por Grandes Rubros 2000-2010

En porcentajes

Grandes Rubros	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Prod. Primarios	20%	23%	21%	22%	20%	20%	19%	22%	23%	17%	22%
Manufacturas	61%	59%	61%	60%	62%	62%	65%	65%	66%	72%	68%
MOA	30%	28%	32%	33%	35%	33%	33%	34%	34%	38%	33%
MOI	31%	31%	30%	27%	28%	30%	32%	31%	32%	34%	35%
Combustibles	19%	18%	18%	18%	18%	18%	17%	12%	11%	12%	10%
Total (mill. U\$S)	26.341	26.543	25.651	29.939	34.576	40.387	46.546	55.980	70.019	55.669	68.134

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC (Año 2010; ICA 24/04/2011).

En resumen, los movimientos descriptos en el punto anterior contribuyeron a explicar los cambios exhibidos por la estructura exportadora en el año 2010: una recuperación de la participación de los Productos Primarios y un avance de las MOI, en detrimento de las MOA. Esta modificación en la estructura trajo también cambios en el contenido tecnológico implícito en las exportaciones, según la clasificación de la OECD³, que es la de utilización más extendida, sobre todo cuando se analizan los sectores manufactureros, que son los que nos ocupan en el presente trabajo sobre los exportadores PyMex.

³ Respecto a la clasificación utilizada de la OECD se remite al lector al Anexo "Documento de trabajo n° 29. Centro Redes", en el cual, en la Parte 3, se transcriben las conclusiones de un estudio del Lic. Carlos Bianco, publicado en noviembre de 2006, y que se denomina "Metodologías de estimación del contenido tecnológico de las mercancías: su pertinencia para la medición de la internacionalización de la tecnología".

A lo largo de la última década, el aumento que experimentaron las exportaciones descansó en un número muy limitado de productos y sectores que concentraron la mayoría de las ventas externas: Cereales, Oleaginosas, Carnes, Aceites y Residuos y Desperdicios de las Industrias Alimenticias, Productos Químicos y Plásticos, Vehículos, Combustibles, Metales y Maquinarias.

Este último rubro (Metales y Maquinarias) comenzó a tener en el año 2008, un peso relativamente importante dentro de la estructura exportadora, situación que está vinculada a la mejora del contenido tecnológico de las ventas externas. Como se observa en el cuadro I.2.2.2, los segmentos de tecnología alta y medio alta, luego de retroceder en el año 2004, mejoraron en los años siguientes su participación en el total exportado.

Cuadro I.2.2.2

Composición de las exportaciones manufactureras
por nivel de contenido tecnológico (según clasificación de la OCDE)

Nivel Tecnológico	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Industrias de tecnología alta	4%	5%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	4%	4%	4%
Industrias de tecnología media-alta	25%	26%	24%	21%	22%	25%	25%	26%	28%	28%	32%
Industrias de tecnología media-baja	20%	22%	22%	22%	21%	22%	22%	20%	20%	16%	20%
Industrias de tecnología baja	51%	47%	51%	54%	53%	51%	49%	50%	49%	52%	45%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y clasificación OCDE (Ver Anexo metodológico)

A partir del año 2003, se observa una caída sostenida en la participación de bienes de bajo contenido tecnológico en la canasta exportadora argentina. Esta caída tiene como contraparte el incremento de la participación de las industrias de tecnología media-alta. Las subas registradas en las exportaciones de diversos rubros MOI, tales como automóviles y productos químicos (p. ej: medicamentos), entre otros, contribuyen a explicar este cambio en la composición tecnológica de las ventas al exterior. Asimismo, este incremento está fuertemente vinculado a las exportaciones de varias ramas intensivas en tecnología en las que desarrollan actividades las PyMEx como se comentará más en detalle en el tercer capítulo. No obstante, es preciso destacar que el crecimiento de las exportaciones se produjo *vis a vis* un fuerte incremento de las importaciones, particularmente las de bienes de capital y sus piezas y accesorios, lo que permitiría suponer que una parte importante de la tecnología incorporada en los bienes producidos es desarrollada en el extranjero.

1.2.3 Hacia dónde se orientan las exportaciones

En los últimos diez años se produjeron cambios significativos en el destino de las exportaciones argentinas. Esto se debe principalmente a la incorporación de China, que impulsó un incremento significativo en las ventas hacia el bloque regional de Asia Pacífico.

El retroceso relativo del MERCOSUR, explicado por la caída de las ventas a Brasil, constituye otro cambio importante a resaltar. En efecto, en los últimos años las exportaciones a Brasil crecieron a una tasa promedio anual menor que las exportaciones totales, 7% vs. 10%, lo cual se tradujo en una pérdida de participación relativa del bloque.

Durante los últimos diez años, la pérdida de participación registrada por el NAFTA, el MERCOSUR y, en menor medida, la Unión Europea, fue ganada no sólo por Asia Pacífico, sino también por nuevos destinos que exhibieron un comportamiento sumamente dinámico como India, Rusia, países de Europa del Este y de África (estos dos últimos incluidos en el ítem Resto del Mundo del cuadro I.2.3).

Si bien en el año 2010, el Resto de ALADI, (excluido Chile) perdió presencia dentro del total respecto de años previos, la tendencia observada durante la década fue una mejora relativa respecto de otros destinos.

Cuadro I.2.3

Mercados de Destino de las Exportaciones

En porcentajes

Total	2000	2008	2009	2010
MERCOSUR	30%	23%	25%	25%
Unión Europea	20%	19%	18%	16%
Asia Pacífico	8%	14%	14%	14%
<i>de ello: China</i>	2%	9%	7%	9%
Resto de ALADI	12%	13%	15%	7%
<i>de ello: Chile</i>	8%	7%	8%	7%
NAFTA	14%	10%	9%	9%
Resto del Mundo	15%	20%	19%	29%
Total (millones U\$S)	26.341	70.019	55.669	68.134

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC (Año 2010; ICA 24/04/2011).

A continuación se describen los principales cambios ocurridos en el año 2010 respecto de 2009.

Las exportaciones al MERCOSUR crecieron un 25% en todos los rubros, excepto Combustibles y energía. Las MOI exhibieron la suba más importante en valor absoluto, impulsadas por los incrementos experimentados en las ventas de material de transporte terrestre, metales comunes y sus manufacturas, máquinas y aparatos eléctricos y productos químicos y conexos a Brasil. Así, las MOI ganaron participación relativa en las ventas al bloque en detrimento de Combustibles y energía. Por su parte, la participación relativa de los Productos Primarios y las MOA se mantuvo estable.

Las exportaciones hacia la Unión Europea se incrementaron un 10% por lo que el bloque continuó perdiendo peso relativo como destino. La suba se debió a las mayores ventas Productos Primarios (pescados y mariscos sin elaborar y mineral de cobre y sus concentrados), que crecieron un 24% y un 32% respectivamente.

Las exportaciones hacia los países asiáticos registraron subas en el año 2010, impulsadas por las mayores ventas de Productos Primarios (semillas y frutos oleaginosos y cereales). Por su parte, China aumentó su participación relativa por las mayores compras de semillas y frutos oleaginosos, que exhibieron un significativo crecimiento. También se incrementaron las ventas de Productos Primarios hacia Japón y Asia Pacífico, en particular las de cereales, mientras

que India y Asia Pacífico, incrementaron sus compras de MOA (grasas y aceites).

Luego de la caída del 25% registrada en el año 2009, las exportaciones al NAFTA crecieron en 2010 un 25%, debido al incremento registrado en las ventas de MOI, en particular de piedras y metales preciosos; vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial; metales básicos y material de transporte terrestre. Este incremento le permitió al bloque mantener su participación relativa respecto al resto de los destinos.

En el año 2010 las exportaciones a Chile se incrementaron apenas un 2%, ya que las subas registradas por las exportaciones de MOA y MOI apenas compensaron la caída exhibida por las ventas de Combustibles. Los rubros exportados que presentaron incrementos absolutos significativos fueron: material de transporte terrestre, productos químicos y conexos y metales comunes y sus manufacturas.

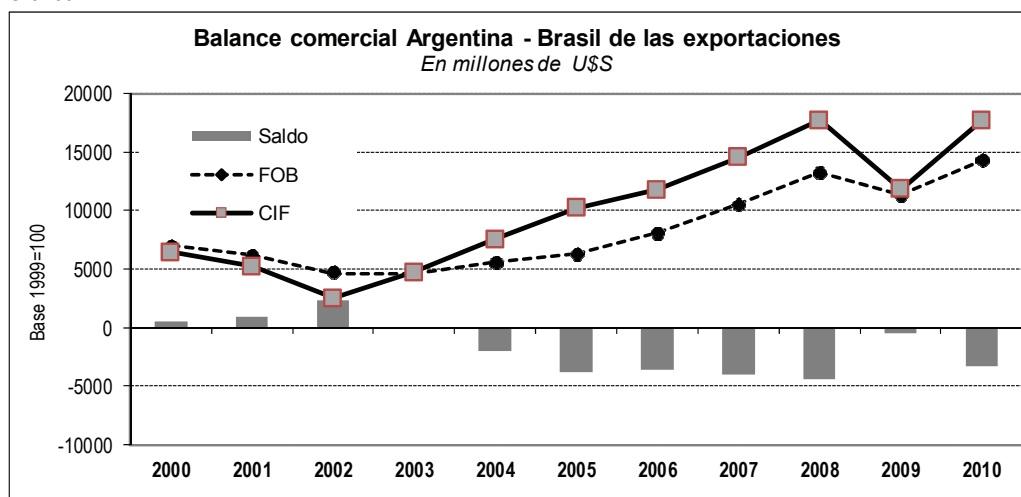
Por último, las ventas al resto de ALADI crecieron un 34% en el último año, impulsada por el crecimiento de las exportaciones de cereales, grasas y aceites, material de transporte terrestre y semillas y frutos oleaginosos a Colombia, Venezuela y Perú.

1.2.4 Evolución del comercio bilateral con Brasil

Brasil, es tanto el principal socio comercial de Argentina, como el primer destino de las exportaciones MOI de nuestro país. Debido a que la mayor parte de las PyMEx son principalmente exportadoras de MOI es interesante analizar la evolución del comercio bilateral en la última década.

En los últimos diez años, las exportaciones argentinas a Brasil crecieron a una tasa promedio anual del 7% al tiempo que las importaciones lo hicieron a una tasa del 11%. Esto redundó en que a partir del año 2003 Argentina registrara un déficit estructural con el país vecino (gráficos 1.2.4.1 y 1.2.4.2). De esta manera, Brasil, aunque aún conserva el primer puesto como socio comercial de Argentina, fue perdiendo peso relativo como destino de sus exportaciones, pasando del 30% en el año 1998 al 21% en el 2010.

Gráfico 1.2.4.1



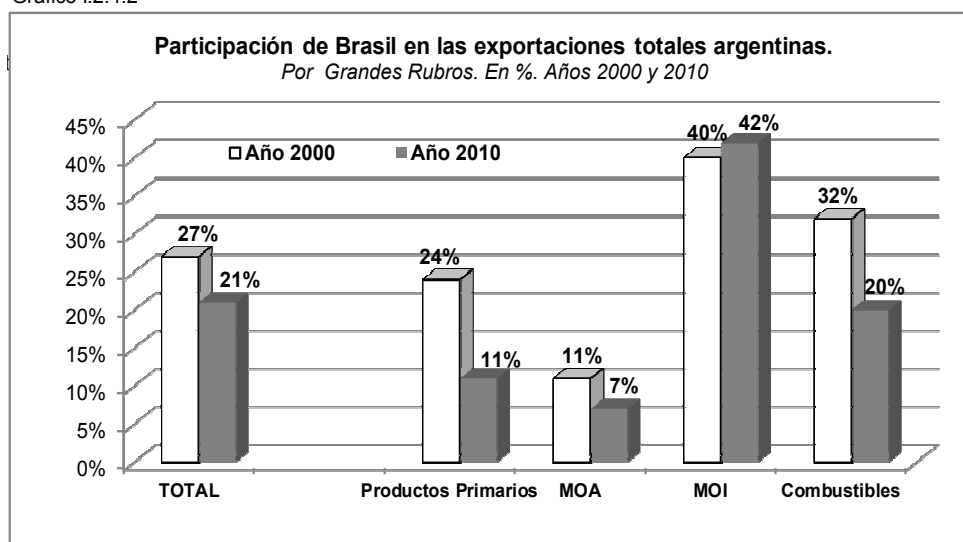
Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC

El incremento de las exportaciones registrado en el último año fue impulsado por una suba generalizada en todos los rubros, excepto Combustibles y energía, cuyas ventas cayeron.

La estructura sectorial de las ventas a Brasil se modificó en la última década. En efecto, las MOI, que en el año 2000 representaban el 47% del total pasaron a representar el 69% de las ventas en 2010. Este incremento de las MOI se produjo en detrimento de las participaciones relativas del resto de los grandes rubros, en particular de los Combustibles y los Productos Primarios, cuyas participaciones relativas cayeron, en el mismo período, 13 y 8 puntos porcentuales respectivamente.

Como ya fue mencionado, la importancia de Brasil como destino de las exportaciones Argentinas disminuyó en la última década. Esta caída, redundó en la pérdida de participación de este país como destino de las ventas totales de Productos Primarios, MOA y Combustibles. Cabe destacar que las MOI fueron las únicas que no solo no perdieron participación sino que la incrementaron.

Gráfico I.2.4.2



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC

La caída de las ventas de Productos Primarios y MOA a Brasil es consecuencia de la caída de las compras brasileñas de estos rubros a todo el mundo, no solo a Argentina. Esto refleja los resultados de una estrategia de sustitución de importaciones llevada adelante por el país vecino en la última década.

Asimismo, por el lado de la oferta argentina surgieron factores que contribuyen a explicar la pérdida de participación relativa de Brasil como destino. En este sentido, la irrupción de China en el mercado mundial como gran demandante de soja desplazó a Brasil como mercado de las ventas argentinas de Productos Primarios.

En el caso de las MOA se observa una reducción de la demanda brasileña de algunos productos, como grasas y aceites, que fue canalizada por el país a terceros mercados; así como también se observa una caída de las ventas a

Brasil que coincidió con pérdidas de otros mercados en productos tales como productos de molinería.

Las exportaciones argentinas a Brasil se encuentran poco diversificadas. En efecto, en el año 2010 sólo tres productos concentraron el 59% de las ventas totales: vehículos, combustibles y cereales. De la comparación de esta canasta exportadora con la canasta del año 2000 surge que la misma no se diversificó y que estos tres productos concentraban el 58% de las ventas al país vecino al inicio de la década.

En síntesis, en la última década Brasil perdió importancia como destino de las exportaciones argentinas al tiempo que ganó participación como origen de sus importaciones. Por otra parte, es el principal destino de las exportaciones de MOI, por ende, constituye un destino clave para las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas, que son las que nos interesa analizar en este trabajo.

II. Evolución y desempeño de las PyMEx

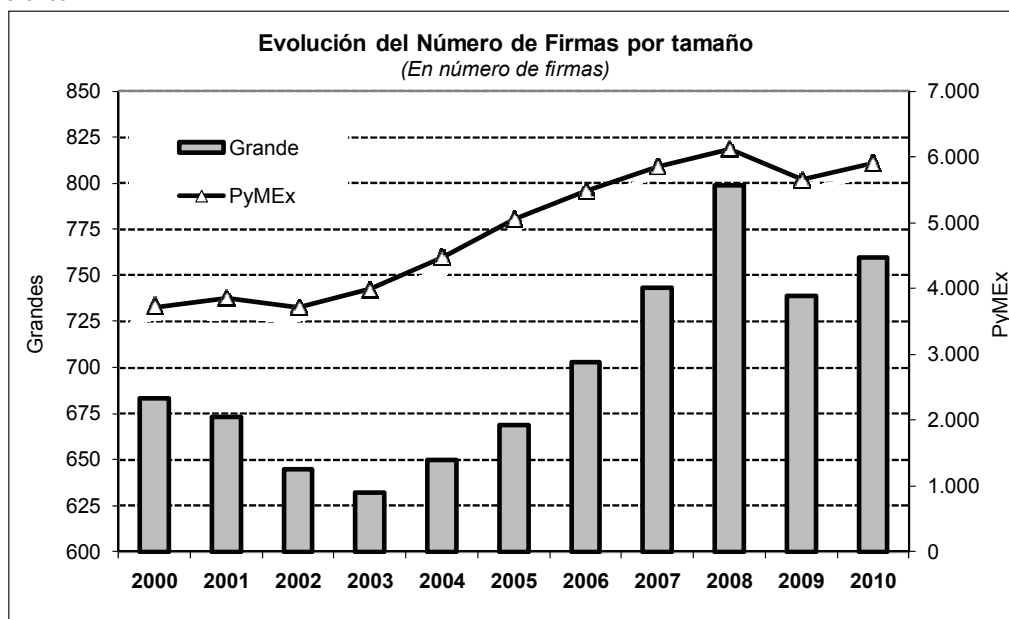
II.1. Los exportadores según tamaño

A partir del presente capítulo, el análisis de las exportaciones se limita a los sectores manufactureros, que constituyen el núcleo productivo de las empresas PyMEx objeto de este estudio. Por lo tanto, la definición del tamaño del exportador, que con detalle se explica en el Anexo metodológico, se realiza en función de las ventas de manufacturas, tanto en el mercado local como en el externo.

Como se expone en la Presentación, dadas las restricciones para acceder a las estadísticas oficiales, el Observatorio PyMEx continuó con las encuestas y consultas a las entidades vinculadas a los exportadores, tal como se hiciera el año anterior. De esta forma, la base estadística con que cuenta el Observatorio, fue revisada y cotejada con la información relevada por otras fuentes, para poder continuar realizando los informes anuales referidos a la actividad de las PyMEx.

La clasificación de los exportadores en Grandes, PyMEx y Micro sigue la metodología empleada en años anteriores, es decir, las firmas Grandes son aquellas que exportan por valores superiores a los 7,5 millones de dólares anuales⁴ y las PyMEx, entre U\$S 50 mil y 7,5 millones. Con relación a las Microempresas, se siguió con el criterio iniciado en 2008, donde se consideran como tales sólo a las firmas que registran exportaciones anuales entre U\$S 10 y 50 mil. En el año 2010, el 64% del total de firmas corresponde al segmento de las PyMEx.

Gráfico II.1.1



Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

⁴ O que sus ventas totales de manufacturas en el año superen los U\$S 15 millones. Ver detalle en el Anexo Metodológico.

Durante la década pasada, el grupo de pequeños y medianos exportadores exhibió un comportamiento muy dinámico, ya que aumentó en más de 2.000 firmas, alcanzando en 2010 unas 5900 empresas. Si bien esta cifra es superior a la registrada en 2009, resultado de la recuperación de las ventas externas luego del impacto de la crisis financiera internacional, aún no alcanza el número de 2008, cuando más de 6.000 PyMEx lograron salir al exterior.

Cabe destacar que a partir del año 2003, se produjo una constante y significativa entrada de firmas pequeñas y medianas al negocio exportador, cuyo número creció a una tasa promedio anual del 9% hasta el año 2008. Así, durante el período 2003-2008, la participación de las PyMEx en el número total de firmas exportadoras avanzó del 55% al 63%. En cambio, el número de Microexportadores prácticamente no se alteró y este segmento perdió participación relativa en el total de firmas exportadoras.

Luego del año 2003 también se recuperó el número de grandes exportadores manufactureros, aunque se mantuvo entre 600, en el año 2003, y 800, en el año 2008.

Como puede observarse en el cuadro II.1.1, en los últimos diez años las PyMEx han perdido participación relativa en el total de las exportaciones manufactureras a favor de las Grandes. En efecto, mientras que al inicio del período las grandes empresas concentraban el 87% de las exportaciones manufactureras totales, en el año 2010 su participación rondó el 90%. Este número se corresponde exactamente con la caída de la participación de las PyMEx, ya que como se dijo el aporte de las Microempresas es realmente minoritario, 0,2% del total exportado.

Cuadro II.1.1

Empresas exportadoras de manufacturas
Por tamaño de firma. En número de firmas

Años	Grande	PyMEx	Micro	TOTAL	PyMEx / Total
2000	683	3735	2154	6572	57%
2001	673	3855	2293	6821	57%
2002	645	3712	2427	6784	55%
2003	632	3991	2691	7314	55%
2004	650	4474	2822	7946	56%
2005	669	5059	2932	8660	58%
2006	703	5493	2946	9142	60%
2007	743	5863	2853	9459	62%
2008	799	6122	2796	9717	63%
2009	739	5656	2663	9058	62%
2010	760	5918	2576	9254	64%

Fuente: CERA

Asimismo, en el gráfico II.1.2, se muestra por separado la evolución de las PyMEx con relación a las Grandes, notándose que el crecimiento registrado por las primeras en el año 2010 (7,4%) fue inferior al de estas últimas (14%). Esta menor tasa de crecimiento de las exportaciones de los pequeños y medianos respecto a los grandes respondió a una combinación de factores que contribuyeron a que la pérdida de competitividad interfiriera en las exportaciones de determinados sectores con predominio PyMEx.

Gráfico II.1.2



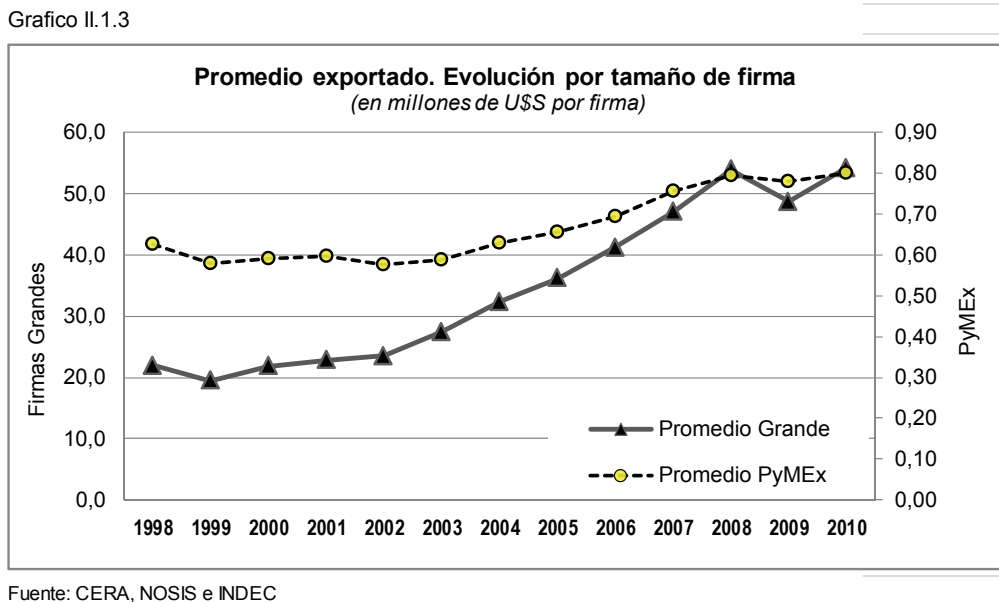
Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

Sobre este tema, hay que tener en cuenta que muchas PyMEX no pudieron trasladar los mayores costos domésticos a los precios de exportación debido a que éstos no registraron prácticamente aumentos durante 2010. No así muchos productores de commodities (MOI), en su mayoría grandes firmas, que sí vieron avanzar los precios internacionales cubriendo de este modo parcial o totalmente los mayores costos locales. No obstante lo comentado, muchas firmas PyMEX resignaron márgenes de ganancia para seguir en el negocio externo, frente a un tipo de cambio nominal que se mantuvo con pocas variaciones.

Lo detallado hasta aquí nos lleva a concluir que las PyMEX fueron muy activas al momento de incorporarse al mercado exportador, habiendo mantenido en un año como 2009 una performance mejor que la de las grandes firmas; sin embargo, en términos de facturación, las PyMEX no han podido seguir su ritmo de crecimiento a lo largo de todo el período. Esta situación se agrava en el último año, cuando los problemas de competitividad mencionados más arriba se convierten en un obstáculo serio a la hora de colocar su producción en el exterior.

Esto se verifica al seguir la evolución del promedio exportado por cada grupo. Mientras las PyMEX pasaron de U\$S 0,6 millones en el año 2000 a U\$S 0,8 millones en 2010, las Grandes lo hicieron de U\$S 22 millones (2000), a U\$S 54 millones en 2010. Estas diferencias han sido significativas y determinantes de la pérdida de participación de las PyMEX en el negocio total exportador.

Grafico II.1.3



Si se compara la situación de principios de la década con la de los últimos años, se observa que las PyMEEx se recuperaron más lentamente que las firmas de mayor tamaño de la crisis que atravesó la economía argentina a fines de la década del noventa y principios de la actual. En efecto, mientras que las PyMEEx crecieron a una tasa promedio anual del 6% en el período 2003-2008, las grandes empresas lo hicieron a una tasa promedio anual del 14%. Como ya fue señalado en otras oportunidades, la lenta evolución de las exportaciones de las PyMEEx a la salida de la convertibilidad se vinculó al crecimiento de la economía argentina, particularmente del consumo, que forzó por varios años a varias de dichas empresas, a destinar una mayor parte de la producción hacia el mercado interno.

No obstante los motivos señalados, las PyMEEx han podido diversificar sus ventas a muchos mercados con diferentes grados de exigencia en cuanto a calidad y tecnología de producto, tal como se trata en detalle en el Capítulo IV.

En este sentido, en el año 2009 una porción significativa de estas firmas orientó sus ventas hacia América Latina y otros PED, que habían resultado mucho menos afectados por la crisis financiera internacional que los mercados de los países desarrollados. Esto contribuyó para que el segmento de los pequeños y medianos exportadores exhibiera un mejor desempeño que el de los Grandes exportadores, que fueron afectados en mayor medida por la caída en ese año de los precios internacionales, en particular de los alimentos.

En los cuadros II.1.3 y II.1.4, puede observarse la evolución de las exportaciones según tamaño de empresa, registrada en el último año, por sector y región de destino respectivamente.

Cuadro II.1.3

Tasa de variación de las exportaciones
Por tamaño de firma y sector de actividad

Sectores de actividad	Grandes		PyMEX	
	Var. 2009 / 2010	Sector/ Total	Var. 2009 / 2010	Sector/ Total
Alimentos, bebidas y tabaco	-7%	39%	2%	35%
Textil y vestimenta	61%	1%	6%	4%
Cueros y calzados	55%	2%	10%	2%
Madera y papel	28%	2%	4%	4%
Químicos y plásticos	17%	19%	12%	20%
Metalmecánica				
<i>Metalmecánica general y construcción</i>	38%	12%	18%	11%
<i>Metalmecánica - bienes de capital</i>	42%	5%	7%	18%
<i>Metalmecánica automotriz</i>	47%	20%	10%	4%
Resto	19%	0%	23%	2%
	14%	100%	7%	100%

Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

Cuadro II.1.4

Tasa de variación de las exportaciones
por tamaño de firma y Región de destino

Bloque regional ó Grupo de países	Grande	PyMEX
	Var. 2009 / 2010	Var. 2009 / 2010
MERCOSUR	31%	24%
Resto de ALADI	20%	4%
NAFTA	57%	-3%
América Central y resto de América	8%	-9%
Unión Europea	0%	-4%
Europa del Este y resto de Europa	-10%	10%
Asia Pacífico	-23%	5%
Medio Oriente	13%	-17%
Resto de Asia	46%	-2%
Resto de África	-1%	-8%
Oceanía	11%	-4%
Total	14%	7%

Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

De los cuadros anteriores se desprende que todos los sectores, excepto **Alimentos, bebidas y tabaco**, impulsaron la recuperación de las ventas de las firmas de mayor tamaño, al tiempo que las exportaciones de las PyMEX registraron incrementos en todos los rubros aunque de menor magnitud. En particular, se destacan los incrementos registrados en los sectores de **Químicos y plásticos** y **Metalmecánica**, como se profundizará en el Capítulo III.

En cuanto a las regiones, **MERCOSUR**, **Resto de ALADI**, **Europa del Este y resto de Europa** y **Asia Pacífico** fueron los únicos destinos de las ventas de los pequeños y medianos exportadores que, durante el año 2010, registraron incrementos, tal cual se ampliará en el Capítulo IV.

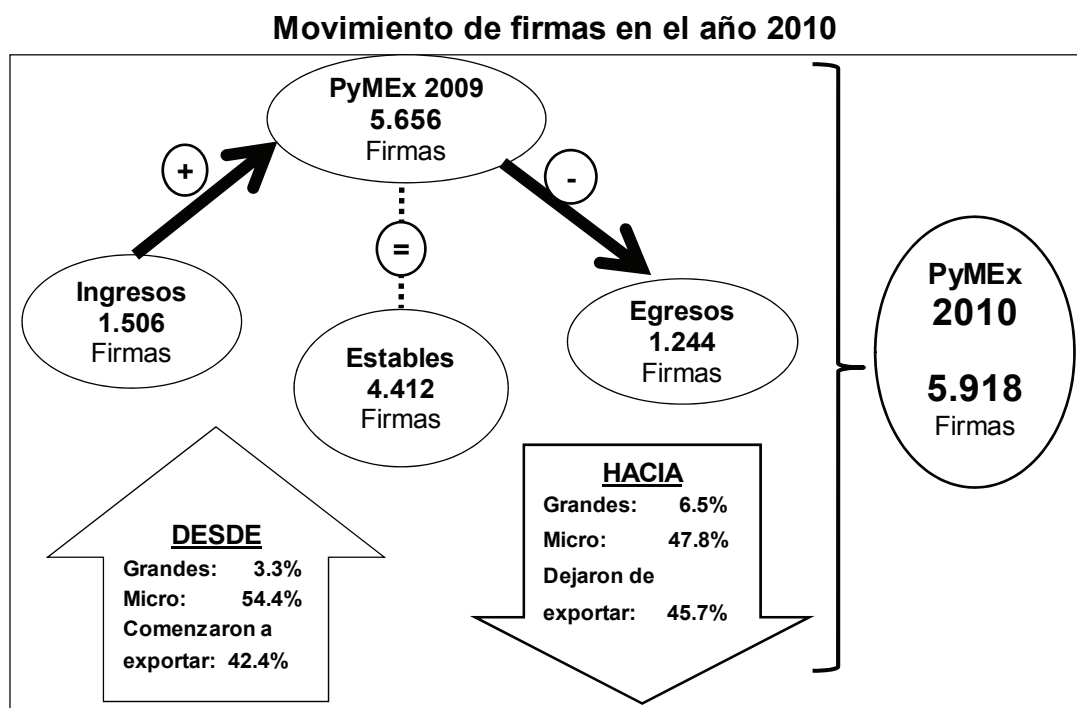
Como ya fue mencionado, en un año en el cual se registraron mejoras en el nivel de actividad, particularmente en la producción industrial que creció por encima del total, y elevadas tasas de inflación, las dificultades que encontraron las PyMEx para insertarse en los mercados externos fueron producto de la pérdida de competitividad sufrida debido al incremento de sus costos internos. En este sentido, la importancia de sostener un tipo de cambio competitivo es fundamental para mantener su orientación exportadora si se tienen en cuenta las peculiaridades de estas firmas en cuanto a incorporación de tecnología, empleo o generación de valor agregado.

II.2. Estabilidad

En este punto se analiza la permanencia de las PyMEx como tales, así como los cambios hacia o desde otras categorías, producidos en el año 2010.

Como puede apreciarse en el siguiente diagrama, en el año 2009 el padrón de PyMEx rondó las 5.600 firmas. De esta cantidad, alrededor 1.200 dejaron de pertenecer por distintos motivos, a ese segmento en el curso del año 2010 y 1.506 se sumaron, arrojando un saldo total de 5.918 PyMEx.

Gráfico II.2



Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

De las 5656 empresas clasificadas como PyMEx en el año 2009, casi 600 pasaron a ocupar la categoría de Micro exportador en 2010. Lo interesante es que estas PyMEx no dejaron de exportar, sino que siguieron haciéndolo aunque con montos más reducidos. En muchos de estos casos lo más probable es que esta caída se haya debido a la reorientación de sus ventas hacia el mercado interno mencionada en el apartado anterior.

Asimismo, sólo el 6,5% de las PyMEx, alrededor de 80 firmas, incrementó sus exportaciones hasta alcanzar la categoría de Grandes. Este número es de poca relevancia, ya que se trata de firmas que están en el “borde” de la categoría y que por este motivo “caen” de un lado o del otro. Sin duda, estos cambios son muchos más acotados que los que se dan en el caso de las firmas PyMEx que pasan al segmento de los Microexportadores.

Otra parte de los egresos PyMEx corresponde a 568 empresas que han dejado de exportar en 2010. Si se compara dicho número con el que dejó de exportar el año anterior, se corrobora que la diferencia es mínima (sólo de 145 empresas). En otros términos y como venimos sosteniendo en informes anteriores, el patrimonio de firmas que en el largo plazo se van estableciendo como exportadoras, tiende año tras año a crecer, incluso remontando situaciones tan difíciles como la atravesada en 2009. Existe por lo tanto un número de firmas que podemos denominar “ocasionales”, que oscilan entre las 500 y 700 firmas, que deja de exportar anualmente. En algunos casos retoman el negocio exportador, en otros no, pero a lo largo del tiempo esto no afecta de manera sustantiva el padrón estable de pequeños y medianos exportadores.

En 2010 ingresaron 1.506 PyMEx (274 firmas más que en 2009). El 40% de ellas comenzó o retomó su exportación en 2010, otro 45% provino de empresas de la categoría Microexportadores, que al superar los U\$S 50.000 de exportación anual, pasaron a enrolarse dentro de las PyMEx. Por último, 49 firmas, que hasta 2009 se clasificaron en el grupo de las Grandes, pasaron al grupo de las PyMEx.

Como resultado de los movimientos de ingresos y egresos de firmas, quedó un saldo de 5.918 empresas dentro del padrón de las PyMEx, lo cual representa una suba del 5% con relación al número de exportadores del año anterior.

Más allá de los cambios mencionados, es importante destacar el papel jugado por más de 4.000 PyMEx que exportan en forma permanente. La existencia de un grupo de firmas “estables” es beneficiosa ya que genera buenas condiciones hacia el futuro en la medida que sostiene la presencia de productos argentinos en los mercados internacionales. Asimismo, es esperable, entonces, que relacionado con esta masa crítica de empresas estables, se produzca el denominado efecto “demostración” que en el caso que nos ocupa significaría reproducir en mayor o menor medida la experiencia exitosa de este grupo de firmas. Igualmente es importante recalcar que esta masa crítica no se ha incrementado luego del año 2008 por lo que habría que estudiar a fondo que factores están limitando esta ampliación y tratar de avanzar en su resolución tanto en lo que hace a los instrumentos de políticas públicas como en lo referente a las acciones del propio sector privado.

II.3. Los diferentes segmentos del estrato PyMEx

En este apartado se desagrega el estrato de las PyMEx en seis segmentos, según el monto de exportaciones anuales. Los tres segmentos superiores se corresponden con la clasificación de Medianos exportadores y los tres segmentos inferiores, con la de Pequeños.

Como puede observarse en el cuadro II.3.1, en los últimos diez años el número de PyMEx que se ubican en los tres segmentos superiores (entre U\$S 1 y U\$S 7,5 millones) ha ganado participación relativa en el total. Este aumento de participación ha sido en detrimento del número de PyMEx de los segmentos inferiores, sobre todo de los dos últimos (de U\$S 0,05 a U\$S 0,5 millones).

Cuadro II.3.1

PyMEx. Evolución de las exportaciones por segmento
Participación de cada segmento de acuerdo al número de firmas

Seg- mento	Segmento monto exportado (en millones de U\$S)	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010
I	5,0 - 7,5	1%	1%	2%	2%	3%	3%	3%
II	2,5 - 5,0	4%	4%	5%	5%	6%	6%	6%
III	1,0 - 2,5	11%	10%	10%	12%	13%	12%	12%
IV	0,5 - 1,0	11%	11%	11%	12%	12%	13%	12%
V	0,1 - 0,5	45%	45%	45%	43%	42%	43%	43%
VI	0,05 - 0,1	27%	28%	27%	26%	23%	23%	24%
Total	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

Asimismo, en el cuadro II.3.2 puede verse como los segmentos formados por las firmas que más exportan (de U\$S 2,5 a U\$S 7,5 millones), en particular el segmento más alto, han aumentado la concentración en la última década, al tiempo que los segmentos inferiores han perdido participación relativa.

Cuadro II.3.2

PyMEx. Evolución de las exportaciones por segmento
Participación de cada segmento de acuerdo al valor FOB exportado

Seg- mento	Segmento monto exportado (en millones de U\$S)	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010
I	5,0 - 7,5	13%	16%	16%	19%	21%	21%	22%
II	2,5 - 5,0	25%	21%	26%	26%	27%	27%	28%
III	1,0 - 2,5	28%	27%	26%	27%	26%	26%	24%
IV	0,5 - 1,0	14%	14%	13%	12%	11%	12%	11%
V	0,1 - 0,5	17%	18%	16%	14%	12%	13%	13%
VI	0,05 - 0,1	3%	3%	3%	3%	2%	2%	2%
Total	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

Al analizar lo ocurrido con los montos promedio de las exportaciones por firma en el último año, según los datos del cuadro II.3.3, se verifica que las del segmento más alto (I) exportan un valor 88 veces mayor que las del más bajo.

Cuadro II.3.3

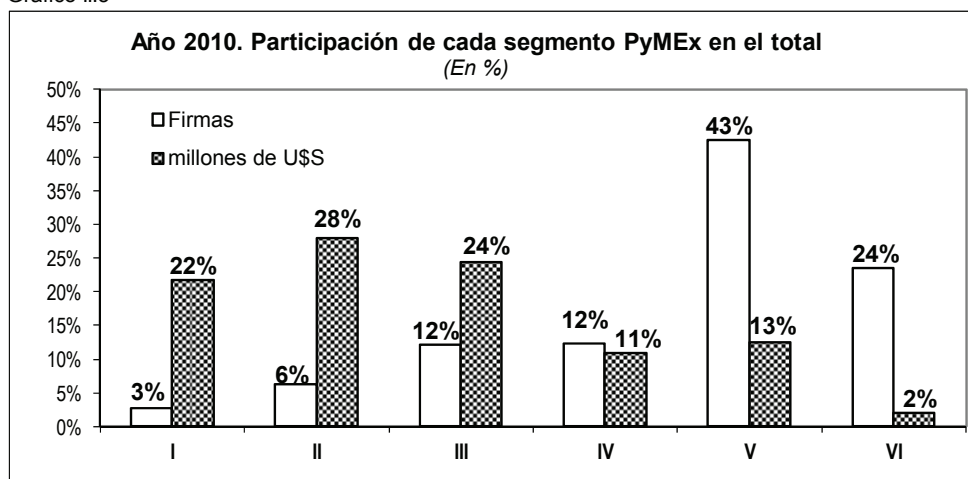
PyMEx. Evolución del monto exportado y las firmas por segmentos

Seg- mento	Exportaciones anuales (millones U\$S)	Año 2010			Var. 2010 / 2009	
		Firmas	millones de U\$S	millones U\$S/Firma	Firmas	millones de U\$S
I	5,0 - 7,5	3%	22%	6,11	15%	14%
II	2,5 - 5,0	6%	28%	3,53	11%	10%
III	1,0 - 2,5	12%	24%	1,60	3%	3%
IV	0,5 - 1,0	12%	11%	0,71	2%	2%
V	0,1 - 0,5	43%	13%	0,24	4%	5%
VI	0,05 - 0,1	24%	2%	0,07	6%	6%
Total		100%	100%	0,80	5%	7%

Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

Como se comprueba en el gráfico II.3, en el último año, las empresas medianas ganaron participación relativa en el total PyMEX debido a que incrementaron sus ventas al exterior en mayor proporción que los pequeños exportadores. De esta manera, recuperaron la participación perdida a manos de los segmentos inferiores durante 2009, cuando las ventas al exterior de estos últimos cayeron en menor medida.

Gráfico II.3



Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

Resumiendo lo tratado en este capítulo se puede decir que en la última década las exportaciones de las PyMEX crecieron debido al aumento del número de firmas pequeñas y medianas dedicadas a la exportación más que por el incremento de los valores medios exportados. No obstante el incremento del número de PyMEX, su participación en el total del valor FOB exportado se redujo respecto de las Grandes. Esta pérdida de participación, sobre todo hasta el año 2008, estuvo vinculada al menor dinamismo exhibido por los productos que mayor peso tienen dentro de la estructura sectorial de las PyMEX en relación al resto de las manufacturas.

Asimismo y siguiendo un comportamiento similar al que se produjo entre Grandes y PyMEX, cayó en el período la participación de las firmas pequeñas respecto a las medianas, que en general, tienen más experiencia y son más estables en el negocio exportador. Por último, en el año 2010 se revirtió la participación relativa ganada por las empresas pequeñas durante la crisis y las firmas medianas volvieron a liderar el crecimiento de las exportaciones del estrato PyMEX.

III. Evolución del patrón sectorial de exportación y de los mercados de destino de las PyMEx

En esta sección se muestra la participación de las exportaciones manufactureras de las PyMEx en el total sectorial. También se analiza en detalle los cambios de la estructura exportadora que se produjeron en la última década (2000-2010) y su relación con la evolución de la producción sectorial para este grupo de pequeñas y medianas empresas, poniendo una mirada especial en lo ocurrido en el último año.

III.1. Patrón sectorial de exportación de las PyMEx

Las exportaciones de las PyMEx representan un 10% del total de las exportaciones manufactureras. Sin embargo, los porcentajes varían significativamente, de acuerdo al sector que se considere, lo que responde a las diferencias en la canasta de productos exportados por estas empresas en relación a las firmas de mayor tamaño.

Las grandes empresas concentran sus ventas en productos de los eslabones iniciales de las cadenas productivas, que en general son los que requieren mayor escala, tales como **Aceites, Petroquímica, Metálicos básicos, Automotriz, Pasta para papel**, etc. Por su parte las PyMEx tienen mayor presencia en los productos de los últimos eslabones de la transformación productiva, aun dentro de los mismos sectores o complejos productivos.

Tal como puede corroborarse de la lectura del cuadro III.1.1 en el sector de los **Alimentos**, las PyMEx tienen una mayor representatividad en las exportaciones de **Frutas y Legumbres** (Secado de frutas y preparación de conservas), **Pesca y Productos de cereales**, (molienda de trigo, productos de panadería) y **Otros productos alimenticios** (Vinos y te). En otros sectores, como **Aceites, Lácteos, y Tabaco**, prácticamente todas las exportaciones se encuentran a cargo de las firmas de mayor porte, dejando a las firmas de menor tamaño con niveles de participación que no superan un dígito.

El **Textil** es uno de los sectores donde las PyMEx tienen mayor presencia, facturando por montos que representan el 35% del total exportado. Si bien en las ramas iniciales de la cadena, desmotado de algodón, lavaderos de lana, hilados y tejidos, son las grandes empresas las que lideran la actividad exportadora, ello se compensa en todas las ramas que siguen en la cadena, como tejidos y prendas de punto y todo tipo de confecciones, donde se muestra el claro predominio de las firmas de menor tamaño.

Año 2010. Exportaciones manufactureras por sectores*Participación de las PyMEx en el Total exportado (en millones de U\$S)*

Sectores.	Exportaciones		PyMEx s/Total
	PyMEx	TOTAL	
Alimentos, bebidas y tabaco	1.648	17.819	9%
Aceites y sus productos	53	10.108	1%
Azúcar	75	489	15%
Carnes	309	2.449	13%
Cereales y sus productos	217	863	25%
Frutas y Legumbres	430	1.334	32%
Lácteos	54	776	7%
Otros Alimentos y bebidas	260	1.105	24%
Pesca	242	418	58%
Tabaco	9	277	3%
Textil y vestimenta	206	595	35%
Cueros y calzado	108	1.061	10%
Madera y papel	194	951	20%
Químicos y plásticos	936	8.616	11%
Metalmecánica	1.568	16.867	9%
<i>Metalmecánica general y construcción</i>	534	5.604	10%
<i>Metalmecánica - bienes de capital</i>	847	2.810	30%
<i>Metalmecánica automotriz</i>	187	8.452	2%
Resto	74	96	77%
Total	4.734	46.004	10%

Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

En **Cueros y calzados**, las PyMEx presentan una gran participación en las exportaciones de calzados de cuero; bolsos y valijas, aunque las ventas externas que realizan las grandes firmas curtidoras son de tal envergadura que el promedio de facturación de las PyMEx en el sector **Cueros** se ve reducido a un 10%. Algo similar ocurre en el bloque **Madera y Papel**: las PyMEx predominan en las exportaciones de Libros y en general de todos los productos de imprenta, en muebles de madera y en algunos envases de papel, mientras que las exportaciones de pasta para papel, papel y enchapados de madera son casi exclusivamente producidas y exportadas por las empresas de mayor tamaño.

En **Químicos y Plásticos**, las PyMEx tienen una participación similar al promedio general, aunque en determinadas ramas el tipo de bienes que exportan posee una transformación relativamente importante que los diferencian de los de las grandes firmas encargadas de los principales commodities de la química. Por otra parte, las PyMEx tienen predominio en los envases plásticos, las pinturas y barnices y los juegos y juguetes, en los que lideran la facturación, superando el 50% del total exportado.

Por su parte, las exportaciones de la **Metalmecánica** tienen una gran presencia de las PyMEx, especialmente en los **Bienes de capital**. En algunas ramas de actividad el promedio llega a valores cercanos a 50% como en la fabricación de maquinarias de todo tipo, especialmente las de uso agrícola, y en algunos productos metálicos como los de uso estructural, herramientas de mano, tanques y depósitos y minerales no metálicos.

III.2. Cambios operados en el patrón sectorial de exportación

III.2.1 Evolución en el período analizado

La participación relativa de los diversos sectores en el total de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas se ha mantenido estable durante los últimos diez años. Sin embargo, si se analiza la evolución sectorial desagregada se observan diferencias en su comportamiento.

En el período 2000-2010, los sectores de **Alimentos y bebidas** y **Metalmecánica** lideraron el crecimiento de las exportaciones, registrando incrementos mayores al promedio. En efecto, mientras que las exportaciones totales de las PyMEs crecieron a una tasa promedio anual del 7,4%, esos sectores lo hicieron a tasas del 9,8% y 8,5% respectivamente. De esta manera, han ganado participación relativa en detrimento de sectores como **Textil y vestimenta** y **Cueros y calzado**.

A continuación se analizará la evolución de la producción de un conjunto de sectores que se comparará con la evolución de las exportaciones de las PyMEs en lo que hace también a esas actividades (cuadro III.2.1). A tal fin, se comparan la evolución de las exportaciones de las PyMEs con la de la producción (Índice de Volumen Físico). Debido al nivel disponible de desagregación sectorial de la información fue necesario reagrupar las exportaciones de las PyMEs con el objetivo de contar con una clasificación homogénea de categorías y, por tanto, asegurar la comparabilidad de los datos.

Cuadro III.2.1

2000-2010. Evolución de la producción y las exportaciones manufactureras de las PyMEs
En porcentajes (%)

Sectores	Var. Prom. Anual 2000-2008		Variación 2009/2008		Variación 2010*/2009	
	Producción	Exportaciones	Producción	Exportaciones	Producción	Exportaciones
Alimentos y Bebidas	5,3%	13,3%	8,0%	-5,5%	4,7%	2,3%
Productos Metálicos	3,5%	11,2%	-6,4%	-14,2%	5,4%	25,4%
Maquinarias y equipos	10,3%	13,4%	-13,5%	-12,1%	3,6%	6,6%
Maq. y aparatos eléctricos	2,7%	6,1%	-10,2%	-1,4%	6,1%	0,1%
Eq. médicos e inst. de medición	5,5%	13,9%	-2,2%	-5,1%	9,0%	16,2%
Autopartes	6,3%	9,2%	-12,7%	-13,4%	10,4%	10,8%
Productos Químicos	4,0%	8,4%	10,1%	-4,5%	8,4%	14,9%
Plásticos	5,9%	10,4%	7,4%	0,4%	5,1%	10,2%
Madera y manuf. de madera	4,0%	12,4%	-11,3%	-43,2%	5,1%	11,2%
Papel	4,2%	17,7%	-5,4%	-18,6%	4,2%	9,9%
Textil	0,6%	1,7%	-6,0%	2,4%	17,3%	7,1%
Vestimenta	3,9%	27,6%	-6,9%	-30,2%	0,4%	14,4%
Cueros y calzado	7,8%	-0,6%	2,9%	-11,0%	18,8%	5,3%
Resto	-	7,1%	-	-19,8%	-	9,7%
Total	5,0%	10,4%	0,4%	-9,3%	8,0%	7,4%

Fuente: CERA e INDEC

* Para el año 2010 solo se cuenta con información de producción para los primeros tres trimestres.

En el período 2000-2008 se observa que, excepto en **Cueros y calzado**, las exportaciones de las PyMEx crecieron en cada uno de los sectores a una tasa promedio anual superior a la exhibida por sus respectivas producciones. En el año 2009, la mayoría de los sectores presenta caídas tanto en el nivel de producción como de las exportaciones. Por último, si se analiza el último año se observa una recuperación generalizada de los niveles de producción y exportaciones.

En particular se destacan las subas registradas en **Equipamiento médico e instrumentos de medición, Autopartes y Productos químicos**, que resultaron superiores a las del total de la industria, tanto en la producción como en las exportaciones.

Las exportaciones PyMEx de **Alimentos y bebidas** crecieron a una tasa promedio anual superior a la registrada por el nivel de producción del sector en el período 2000-2008, dando cuenta de la creciente orientación exportadora de estas firmas beneficiadas también por los incrementos de los precios internacionales. Asimismo, en el año 2009 puede observarse que la producción del sector continuó creciendo al tiempo que las ventas externas se reducían, lo que permite inferir que ante la caída de la demanda mundial las firmas reorientaron su producción hacia el mercado interno que no había resultado tan afectado por la crisis. En 2010, el sector mantiene un perfil moderado tanto en materia de producción como en el caso de las exportaciones de las firmas pequeñas y medianas.

En la **Metalmecánica**, cabe destacar el comportamiento exhibido por la producción de dos sectores con una presencia importante de firmas pequeñas y medianas: **Maquinaria y equipo y Equipamiento médico e instrumentos de medición**. Ambos sectores exhibieron tasas de crecimiento de la producción por encima del nivel general de la industria en el período 2000-2008, a la vez que registraron sus PyMEx un comportamiento exportador sumamente dinámico. El buen desempeño exhibido por estos sectores se debe a la reactivación del aparato industrial registrada a partir del año 2003 y a la creciente importancia ganada en el mercado brasileño en los últimos años.

La producción y las exportaciones PyMEx de los productos de los sectores **Químicos y plásticos** también exhibieron un comportamiento dinámico durante la última década. Dentro de estos sectores, se destacan en particular los segmentos de envases y manufacturas de plástico y los medicamentos y los productos de higiene y tocador (que incluyen cosméticos y perfumes). Estos sectores poseen un alto nivel de competitividad que les permitió recuperarse rápidamente en el último año de la caída registrada en sus exportaciones en el año 2009.

Las exportaciones de los sectores **Madera y papel**, evolucionaron en forma más pausada y con algunos altibajos, al tiempo que la producción creció por debajo del nivel general durante todo el período analizado. En el caso de la **Madera y sus productos** si bien las ventas externas registraron un progresivo aumento de su valor agregado, aún presentan problemas de competitividad para mantener en forma estable su inserción en los mercados de destino y competir en el mercado interno con las importaciones.

En el caso de la cadena Papel, los sectores más dinámicos han sido los asociados a la **Fabricación de papel y cartón y envases** que muestran crecimientos significativos en sus ventas externas.

En el sector **Textil** han enfrentado dificultades para competir con la creciente participación de las importaciones chinas en el mercado interno al tiempo que se han visto desplazadas también en los mercados externos.

En el caso de las ramas textiles, esto se refleja tanto en los niveles de producción que se mantuvieron prácticamente estables durante el período 2000-2008 como en las exportaciones que crecieron muy por debajo del promedio general.

Ello se debe a la caída de la producción de la fibra de algodón, cuyos excedentes siempre se destinaban a la exportación, y a que en los últimos años, la producción de fibra solo alcanza a satisfacer las necesidades de la demanda interna. En el último año mejora sustancialmente la producción de textiles entre otros por la vigencia de las licencias no automáticas a las importaciones que permitieron que los productores locales recuperaran porciones del mercado interno perdidos a manos de competidores extranjeros.

En el caso de **Vestimenta**, es diferente ya que la tasa de crecimiento de las exportaciones de las PyMEx ha estado por sobre la tasa de crecimiento de la producción del sector tanto en el período que llega hasta 2008, como durante el último año.

Las exportaciones de **Cueros y calzados** de las PyMEx presentan una situación crítica a lo largo del período 2000-2009 debido a la mayor concentración de la actividad en empresas de mayor envergadura y debido al gran incremento del nivel de producción con destino a garantizar demanda interna de manufacturas (calzado, marroquinería, talabartería, etc.). Por último, cabe destacar que el dinamismo observado en la producción del último año no tuvo como contrapartida un incremento notable de las exportaciones sino que se destinó al mercado interno que, además, en el caso del sector calzado, resultó beneficiado por la aplicación de licencias no automáticas de importación.

En conclusión, entre 2000 y 2008 las exportaciones fueron mucho más activas que la producción, ocurriendo lo inverso en el año de crisis y recuperándose las dos variables a una tasa similar de crecimiento durante el último año 2010. Los ganadores PyMEx, si se analizan en conjunto producción y exportaciones, fueron las ramas metalmecánicas, en particular **Maquinaria y equipo y Equipamiento médico e instrumentos de medición**, luego los **Plásticos** con una excelente performance exportadora y los **Alimentos** con un declive en lo que hace a las exportaciones 2010.

III.2.2 El patrón sectorial de las PyMEx en el año 2010

Como se mencionó en el Capítulo anterior, en el año 2010 las exportaciones de las PyMEx crecieron un 7% en relación al año anterior, recuperando parte de la caída producida por efecto en la crisis mundial.

Las empresas medianas, tuvieron una recuperación más pronunciada que las pequeñas, llegando a un 9%, si bien habían sido más afectadas por la caída de la demanda mundial.

En conjunto, las PyMEx facturaron en el 2010 un 2% menos que en el 2008, considerado como un año record en las exportaciones, existiendo dos sectores que ya han superado los niveles de exportación de ese año: **Químicos y plásticos** y **Bienes de capital**.

En el caso de los **Químicos y plásticos**, tanto los *Medicamentos de uso humano* y los *de uso veterinario*, los *Productos químicos inorgánicos*, *Plaguicidas* y *productos de uso agropecuario* y los *Envases plásticos* se distinguen por haber crecido en su facturación en ambos años. Otros como *Pinturas y barnices*, *Productos químicos n.c.p.*, *Plásticos en formas primarias*, y *Productos de caucho* muestran fuertes recuperaciones en los montos exportados en el último año, si bien habían retrocedido en el 2009.

En la **Metalmecánica** las ventas externas de las PyMEx superaron en un 11% a las del año anterior, destacándose el comportamiento de los **Bienes de capital**, cuyos montos pasaron de 790 a 847 millones de dólares. En especial merece resaltarse *Maquinarias para elaboración de alimentos*, *Maquinaria agropecuaria y forestal* y *Equipo de elevación*, cuyos incrementos en la facturación superaron el 40%, recuperándose de la retracción que sufrieron a partir de la última crisis mundial.

Otros sectores de la **Metalmecánica** con menores montos de exportación pero muy buen desempeño fueron los Insumos básicos (Metales no ferrosos; semielaborados de aluminio), los **Bienes de consumo para el hogar** (línea blanca); *Equipo eléctrico*, *Cuchillería y herramientas de mano* y los *Productos metálicos n.c.p.*

Las exportaciones del sector **Alimentos bebidas y tabaco** mostraron un muy leve ascenso (un 2%). Se verificaron retrocesos en *Aceites* (aceites de oliva), *Carnes vacunas*, *Frutas y hortalizas secas o deshidratadas* y *Tabaco*. No obstante, algunas ramas avanzaron más del 30% en el último año, como en el caso de *Azúcar y productos de confitería*, *Lácteos* y algunas ramas de menor significación, como *Carne de especies no bovinas*, *Productos de panadería* y *Frutas hortalizas y legumbres congeladas*.

En **Madera y Papel** sigue la tendencia recesiva observada ya desde hace varios años, sobre todo en las ramas iniciales de la cadena maderera, donde las exportaciones cayeron a menos de la mitad que en el 2006. El sector editorial e impresión, que se ha mostrado muy dinámico en la década, también retrocedió en el último año. Solo logran crecer sobre los niveles del año 2009 las colocaciones de *Papel* y *Envases de papel y cartón*, aunque sin lograr equiparar los montos del 2008.

Las exportaciones del sector **Textil** presentan un comportamiento diferente según las ramas que se trate: el *desmotado de algodón*, siguiendo la mejora de producción y precios de la actividad primaria, pasaron de exportarse 4,6 millones de dólares en el 2009 a 13,8 en el 2010.

En cambio, la *lana lavada y peinada* y las *Fibras e hilados de fibras sintéticas* mostraron retrocesos en el último año. Cabe destacar el avance de *Tejidos y artículos de punto*, una rama donde las PyMEx participan con casi el 60% de las exportaciones y en la que año a año van incrementándose sus ventas externas.

Dentro del complejo **Cueros y Calzados** las actividades netamente PyMEx como son *Maletas, bolsos y similares*; *Prendas de vestir de cuero y Pieles y artículos de piel* muestran un muy buen desempeño de sus exportaciones, aunque no logran reubicarse en los niveles alcanzados en el año 2008, previo a la crisis mundial. La rama principal, que representa casi el 50% de las colocaciones del Complejo, que es *Curtido de cueros*, se mantuvo sin mayores variaciones en los últimos tres años.

III.2.3 Índice de Especialización

a) Cambios en la especialización entre el 2000 y el 2010.

A los efectos de analizar la especialización de las PyMEx en sus exportaciones, se construyó el cuadro III.2.3.1, con los resultados del cálculo del índice de especialización sectorial por destino⁵, para las exportaciones del año 2010.

También se confeccionó el cuadro III.2.3.2 con los valores correspondientes al año 2000, lo que permitirá comparar los cambios producidos en la década.

Cuadro III.2.3.1

Sectores	Año 2010. PyMEx. Índice de especialización ¹ sectorial de la exportaciones Por sectores y bloque regional o grupo de países de destino ¹										
	MERCO-SUR	Resto de ALADI	NAFTA	América Central y resto de América	Unión Europea	Europa del Este y resto de Europa	Asia Pacífico	Medio Oriente	Resto de Asia	Resto de África	Oceanía
Alimentos, bebidas y tabaco	0,8	0,6	1,4	0,4	1,7	2,0	1,5	1,6	0,8	1,6	1,1
Textil y vestimenta	1,3	0,8	0,4	1,5	1,0	0,5	1,3	0,3	0,0	0,2	0,3
Cueros y calzados	0,3	0,6	1,6	0,2	1,9	0,8	6,7	0,2	5,0	0,4	3,2
Madera y papel	0,9	1,5	1,1	2,7	0,4	0,0	0,3	0,1	0,1	0,6	0,1
Químicos y plásticos	1,1	1,3	0,5	1,6	0,6	0,3	0,8	0,7	1,2	1,0	0,8
Metalmecánica											
<i>Metalmecánica general y construcción</i>	1,2	1,5	0,7	0,8	0,5	0,3	0,2	0,6	1,9	0,2	0,7
<i>Metalmecánica - bienes de capital</i>	1,1	1,3	1,0	1,4	0,5	0,9	0,3	0,9	0,9	0,7	1,4
<i>Metalmecánica automotriz</i>	1,4	0,8	1,0	0,9	0,9	0,1	0,1	0,4	0,1	0,4	0,3

Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

(1): Ver descripción y detalle en el Anexo Metodológico

Las exportaciones al **MERCOSUR** muestran valores cercanos a 1 en casi todos los sectores, salvo el complejo **Cueros**. Los mayores niveles de especialización se registran en la Metalmecánica, en el sector **Automotriz**, originado en las autopartes e impulsado por el Régimen de intercambio comercial.

⁵ El índice se construye relacionando la participación de las exportaciones de un sector determinado hacia un bloque de países, con la participación del total exportado de ese sector en el total de las exportaciones PyMEx. Si el valor del indicador es mayor a uno, muestra la especialización relativa del sector hacia ese destino. El valor del índice se incrementa/disminuye a medida que crece/disminuye la participación de las exportaciones de un sector determinado hacia un determinado bloque de países, en relación al total exportado de ese sector en el total de las exportaciones PyMEx.

Al respecto es interesante comentar que a pesar de esta especialización el sector autopartista en sí es deficitario, tanto respecto al MERCOSUR como al resto del mundo, lo que está indicando que la especialización es siempre relativa y hay que mirarla a la luz de todos los resultados. En **Textiles**, la especialización se debe a la significación de las ventas de Hilados y de tejidos de punto, y en **Químicos**, a los plásticos.

En el **Resto de ALADI** se destaca la importancia relativa de tres sectores: **Madera y papel**, por las ventas de actividades relacionadas con la *Edición e impresión de publicaciones*; la **Metalmecánica**, por todo tipo de *Maquinarias y otros productos tales como motores, bombas, etc.* y los **Químicos y plásticos**, con la participación relevante de *Productos plásticos y Medicamentos*.

En las exportaciones al **NAFTA** las PyMEx presentan especialización en **Alimentos**, destacándose los envíos de *Vinos y Jugos de frutas*. Con montos de menor significación este bloque de países se especializa en *Cueros y calzados*, tanto por los *Cueros curtidos* como por los envíos de *Maletas y bolsos*.

La **Unión Europea** muestra niveles de especialización en **Alimentos y bebidas**, dada la importancia relativa de las exportaciones de *Carnes, Pesca, Frutas y Hortalizas, y Vinos; Cueros y calzados, y Textiles*, en especial por los envíos de fibras de lana.

En los bloques de países de **Asia Pacífico y Resto de Asia**, se destacan los valores del indicador de especialización para **Cueros**, que alcanzan niveles de 6,7 y 5,0 respectivamente.

El resto de las regiones de destino, como **Europa del Este y Resto de Europa, Medio Oriente y Resto de África**, concentran sus compras en **Alimentos**, siendo éste el único sector en el que muestran especialización.

Cuadro III.2.3.2

Año 2000. PyMEx. Índice de especialización¹ sectorial de la exportaciones
Por sectores y bloque regional o grupo de países de destino¹

Sectores	MERCO-SUR	Resto de ALADI	NAFTA	América Central y resto de América	Unión Europea	Europa del Este y resto de Europa	Asia Pacífico	Medio Oriente	Resto de Asia	Resto de África	Oceania
Alimentos, bebidas y tabaco	0,8	0,5	1,6	0,4	2,1	0,5	1,6	2,0	0,1	1,0	0,8
Textil y vestimenta	1,4	0,9	0,5	0,2	0,8	1,2	1,3	0,0	0,7	0,1	0,0
Cueros y calzados	0,3	0,1	3,2	0,1	2,4	1,5	2,1	2,1	0,6	0,1	4,4
Madera y papel	1,1	0,6	2,3	0,7	1,0	0,0	0,1	1,7	0,0	0,0	0,1
Químicos y plásticos	1,4	1,0	1,0	1,0	0,4	0,1	0,4	0,1	0,3	0,3	0,9
Metalmecánica											
<i>Metalmecánica general y construcción</i>	1,1	1,1	1,3	1,1	0,7	0,1	1,0	0,1	1,6	0,1	0,5
<i>Metalmecánica - bienes de capital</i>	1,2	0,7	1,9	1,3	0,4	0,1	0,7	0,3	0,3	1,1	0,8
<i>Metalmecánica automotriz</i>	1,6	0,7	0,9	0,3	0,7	0,1	0,1	1,1	0,1	0,4	0,2

Fuente: CERA, NOSIS e INDEC

(1): Ver descripción y detalle en el Anexo Metodológico

En la comparación con los niveles de especialización que las PyMEx mostraban en el año 2000, cabe destacar el caso del **MERCOSUR** donde a pesar de los cambios que se produjeron en los montos exportados, la estructura de especialización por sector se mantiene prácticamente igual a lo que era hace 10 años. En este sentido la situación es diferente a la de las grandes firmas exportadoras que han cambiado su perfil hacia el MERCOSUR, especializándose en algunos segmentos de la **Metalmecánica**, como el sector Automotriz y los Productos metálicos básicos.

En cambio, **Resto de ALADI** es el bloque de destino donde se observan los mayores cambios, con aumentos en los niveles de especialización de prácticamente todos los sectores, destacándose *Madera y papel*, por los productos del sendero de papel, y en la *Metalmecánica, las maquinarias y equipos*.

El **NAFTA** y la **Unión Europea** han perdido posicionamiento como destino de las PyMEx, y por tanto, caen los niveles de especialización en casi todos los rubros. Una de las mayores caídas se produjo en *Cueros y calzados*, por el re-direccionamiento de las exportaciones de cueros curtidados hacia el **Asia Pacífico y Resto de Asia**. El sector de los *Alimentos* también registra caídas, aunque de menor cuantía, y en este caso el re-direccionamiento se produjo hacia **Resto de Europa**, por el papel que le cabe a Rusia, y a los países del **Resto de África**, que como veremos en el siguiente capítulo, ha ganado presencia en las exportaciones de las PyMEx.

En el caso del **NAFTA** se agrega la pérdida de especialización en *Químicos y en la Metalmecánica*, por la pérdida de posición relativa de sus exportaciones.

Los ganadores en cuanto al aumento de la especialización de las exportaciones en el período son los países de **Europa del Este y Resto de Europa, Asia Pacífico, Resto de Asia y Resto de África**, lo que muestra la ampliación de los mercados de destino de las PyMEx.

b) Cambios en la especialización sectorial por región de destino

En esta sección se analiza la distribución de las exportaciones PyMEx por sectores de actividad y destinos, lo que permite detallar la especialización sectorial y los mercados hacia donde se dirigen las ventas. A los efectos se elaboró el cuadro III.2.4 con los montos de las exportaciones del año 2010 de los distintos sectores y los destinos hacia donde se enviaron, resaltando las significativas que se distinguen con cuadrículados cuando superaron el crecimiento de las exportaciones promedio de las PyMEx y con rayados las que cayeron.

Reforzando lo mencionado en el epígrafe anterior, el **MERCOSUR**, el **NAFTA** y la **Unión Europea** perdieron posiciones relativas en el periodo analizado, ya que las exportaciones dirigidas hacia esos bloques de países crecieron menos que el promedio. El resto de los bloques de países fueron los destinatarios de los mayores incrementos, mostrando la ampliación de los mercados de destinos de las PyMEx.



Año 2010. PyMEX. Exportaciones sectoriales. Por bloque regional o grupo de países de destino¹

En millones de U\$S

Sectores	MERCOSUR	Resto de		América Central y		Europa del Este y		Asia Pacífico	Medio Oriente	Resto de Asia	Resto de África	Oceanía
		ALADI	NAFTA	América	Unión Europea	resto de Europa	resto de Europa					
Alimentos, bebidas y tabaco	523,1	222,1	252,4	20,4	324,8	87,5	103,6	48,1	8,1	46,8	10,5	
Textil y vestimenta	105,7	40,4	8,6	10,5	24,1	3,0	11,3	1,2	0,1	0,9	0,3	
Cueros y calzados	10,6	14,1	19,2	0,7	24,0	2,4	30,5	19,2	3,5	0,7	2,1	
Madera y papel	69,6	66,9	23,8	18,3	10,3	0,2	2,3	19,2	0,1	2,1	0,1	
Químicos y plásticos	406,7	277,5	51,9	51,9	66,9	8,4	33,5	11,9	7,0	16,2	4,4	
Metalmecánica	238,7	182,5	39,9	14,7	32,9	3,9	4,8	5,4	6,5	2,1	2,4	
Metalmecánica general y construcción	345,5	254,2	88,5	40,3	51,1	21,1	10,6	13,5	4,8	10,4	7,3	
Metalmecánica - bienes de capital	101,2	35,7	20,8	5,7	19,2	0,5	0,8	1,4	0,2	1,3	0,3	
Metalmecánica automotriz	23,7	21,9	11,2	2,0	5,7	1,0	3,0	1,6	0,5	2,0	1,2	
Total	1824,7	1115,2	516,3	164,5	558,9	128,0	200,4	121,6	30,7	82,4	28,7	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CERA, NOSIS e INDEC

(1): Ver descripción y detalle en el Anexo Metodológico

Variaciones significativas respecto al año 2000. }  Aumentos superiores al 115% con relación al año 2000.
 Caída en valor absoluto con relación al año 2000

En términos sectoriales, las exportaciones de *Alimentos y Bienes de Capital* hacia el **MERCOSUR**, tuvieron un comportamiento muy dinámico, superando al promedio. Los incrementos más significativos se dieron, en el primer caso, en *Frutas y hortalizas* y en *Productos de cereales* (Harinas y Arroz), y dentro de los *Bienes de capital*, los productos de mayor dinamismo fueron las *Maquinarias y equipos*.

Los países del **Resto de ALADI**, como destino de las exportaciones PyMEX, tuvieron un gran dinamismo en todos los sectores, muy por encima del promedio, salvo *Textiles*. Cabe destacar el crecimiento de los *Bienes de capital*, que pasaron de 57 millones de dólares en el año 2000 a exportarse por 254 en el último año y en el sector de los *Químicos*, los *Medicamentos de uso humano*, que cuadruplicaron las ventas de inicio de la década, pasando de 10 a 47 millones de dólares.

El **NAFTA** sólo muestra un comportamiento muy dinámico en las exportaciones de *Alimentos y Bebidas*, por el impulso que les dieron, como ya se mencionó, los despachos de *Vinos y Frutas y hortalizas*.

Los países de **Europa del Este y Resto de Europa** crecieron significativamente en las exportaciones PyMEX, multiplicando casi por seis los montos destinados hacia allí a principios de la década. Sobresale el comportamiento de los *Alimentos*, especialmente *Carnes bovinas* y *Elaboración de Frutas y hortalizas*, y el de los *Bienes de capital*, por los envíos de *Maquinaria agrícola*.

En las colocaciones en **Asia Pacífico** cabe destacar la buena performance de los *Alimentos*, en especial las *Carnes de aves*, *Frutas y hortalizas*, *Lácteos* y *Vinos*. En el sector *Químico*, crecieron significativamente los envíos de *Plásticos* en formas básicas y productos de plástico, y en *Cueros y calzados*, los *Cueros curtidos* que pasaron de 9 a 28 millones de dólares, en el periodo.

En **Medio Oriente**, a pesar del crecimiento de los envíos de algunos rubros de *Alimentos (Carnes, Lácteos, Productos de cereales)*, ello se vio parcialmente compensado por la caída de un rubro tradicional hacia esos países, como es la yerba mate. En la *Metalmecánica*, dos rubros de gran dinamismo fueron *Motores y generadores eléctricos, y Bombas y compresores*.

En los países del **Resto de África**, además de las mayores colocaciones de *Alimentos (Carnes, Productos de cereales, Jugos de frutas y Lácteos)*, sobresalen incrementos en los envíos de *Químicos, (Productos plásticos, Plaguicidas de uso agropecuario, Jabones y detergentes)*.

Dentro de las exportaciones a **Oceanía** sobresalen los envíos de *Alimentos*, en especial de las preparaciones de *Frutas y Hortalizas*.

IV. Dinámica de los mercados de destino de las exportaciones de las PyMEx

En este capítulo se analiza la dinámica que experimentaron las exportaciones manufactureras de las PyMEx vista desde sus destinos finales, lo que posibilita conocer el desenvolvimiento de los mercados hacia donde dirigen sus ventas. Se examina de manera general lo acontecido en la década (2000 a 2010) y en particular entre los años 2009 y 2010. Igualmente se revisa la situación de los diez principales países de destino, así como el contenido tecnológico de dichas exportaciones.

IV.1. Evolución de las exportaciones de las PyMEx por destinos en la década y en el año 2010

IV.1.1 Exportaciones de las PyMEx por destinos en la década

En el cuadro IV.1.1 se detallan los destinos de las exportaciones PyMEx, ordenados según su importancia actual. En primer lugar se observa el MERCOSUR que no ha sido el más dinámico en la década, aunque sí durante los últimos años, como se comenta seguidamente. Otro de los principales mercados a los cuales acceden nuestras pequeñas y medianas empresas exportadoras, es el de los países agrupados en “Resto de ALADI” y donde sobresale Chile que ha sido uno de los que más ha crecido durante toda la década. No obstante, luego de un sistemático y progresivo crecimiento de las exportaciones desde el 2000 en adelante (en buena medida asociado a los beneficios del acuerdo de liberalización comercial con el MERCOSUR), las ventas al país trasandino alcanzaron un techo desde mediados de la década.

Cuadro IV.1.1

2000-2010. Exportaciones de las PyMEx manufactureras
Por bloque regional o grupo de países de destino¹. En millones de U\$S

Bloque regional ó Grupo países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
MERCOSUR	915	834	658	666	804	921	1.065	1.310	1.601	1.472	1.825
<i>de ello: Brasil</i>	644	593	509	503	586	633	723	869	1.004	950	1.158
Resto de ALADI	375	421	425	455	581	738	916	1.113	1.183	1.074	1.115
<i>de ello: Chile</i>	228	245	252	278	337	450	517	558	584	508	560
Unión Europea	291	301	358	440	481	553	581	669	704	585	559
NAFTA	372	432	394	407	478	521	567	597	568	535	516
Asia Pacífico	92	94	84	99	111	122	131	153	177	191	200
América Central y Resto de América	58	97	105	100	129	144	168	190	197	181	165
Europa del Este y Resto de Europa	23	21	18	38	66	117	165	165	181	117	128
Medio Oriente	37	45	41	59	82	77	65	78	87	101	84
Resto de África	21	34	35	46	54	77	94	91	95	90	82
Resto de Asia	6	12	8	12	11	25	32	33	32	31	31
Oceanía	12	6	11	20	19	25	31	29	32	30	29
Total	2.201	2.296	2.135	2.342	2.816	3.322	3.815	4.429	4.856	4.406	4.734

Fuente: CERA

(1): Ver detalle y descripción en el Anexo Metodológico

Otros destinos no tradicionales también resultaron muy dinámicos, como por ejemplo los países de América Central y Europa del Este.

Las exportaciones de las PyMEx hacia los países del **MERCOSUR** crecieron durante la década, a una tasa media anual del 6% frente a un 8% anual que lo hicieron las exportaciones totales de dichas firmas. Vale la pena aclarar que este bloque regional, y en particular Brasil, continúan siendo el principal destino de las PyMEx, mejorando ininterrumpidamente su participación desde el año 2006, para situarse en 2010 como receptor de aproximadamente un 40% de la totalidad de sus ventas externas. En resumen, luego de las crisis internacionales de fines de los noventa, la participación del **MERCOSUR** en el total retrocede, para retomar a fines del período la senda del crecimiento.

Los rubros exportados al **MERCOSUR** que en la década registraron los incrementos más significativos se vinculan a los sectores Químico y plásticos (medicamentos e insumos plásticos) y Alimentos (frutas, verduras y pescado elaborado y cereales).

Dentro de este bloque regional, los envíos a Brasil constituyeron en la década, en promedio, un 69% (con un pico de 77% en el año 2002) del total exportado al MERCOSUR. Cabe mencionar que su dinamismo fue menor al de los restantes socios del bloque (Uruguay y Paraguay) que fortalecieron su presencia, pasando de representar el 30% en el año 2000 al 37% en el 2010.

Durante el periodo analizado, las ventas de las PyMEx hacia los países del **Resto de ALADI**, crecieron en promedio anual el 14%, consolidándose como segundo destino, por la performance de los envíos a Chile, Bolivia y Venezuela. Es así como la facturación hacia los países de este grupo pasó de representar el 17% del total en 2000 al 24% en 2010, constituyéndose como el segundo bloque de destino de las PyMEx y desplazando, desde el año 2003, los envíos al NAFTA hasta la cuarta posición. Los envíos a Chile, que durante más de la mitad de la década, concentraron como promedio el 60% de todo lo facturado a este grupo, constituyen en la actualidad algo más de la mitad e igual participación que la ostentada por las ventas a los 27 países de la Unión Europea. Igualmente meritorio es el incremento de los envíos a Bolivia y Venezuela.

Por otra parte, las exportaciones destinadas a los países de la **Unión Europea**, crecieron en el período a una tasa media anual del 7%, inferior al promedio general del 8% comentado anteriormente, reflejando oscilaciones y una marcada desaceleración en los dos últimos años; en la actualidad constituyen el tercer bloque regional en importancia y concentran casi el 12% del total facturado al exterior por las PyMEx. Durante el año 2009, resaltaron las fuertes caídas de los envíos a casi todos los países de este bloque, y continuaron disminuyendo en el 2010 aunque a tasas menores. Esta situación es sin duda un reflejo de la crisis de la eurozona lo que sumado a su fuerte política de ayudas internas y a los obstáculos arancelarios y no arancelarios que impone a importaciones, en particular de agroalimentos (representan el 60% de todos los envíos realizados por las PyMEx a esta zona), ha repercutido fuertemente en la reducción de las compras que realizaba la Unión Europea a nuestras PyMEx en este sector, especialmente frutas, hortalizas y legumbres deshidratadas o desecadas (Países Bajos, España y Reino Unido), carne vacuna (Alemania, Países Bajos y España) y pescado elaborado (España, Italia y Francia). Cabe destacar que estos países reciben cerca de dos tercios de todo lo exportado de esos rubros por las PyMEx a la Unión Europea.

Los países de Europa que no pertenecen a la UE, particularmente los de **Europa del Este** han resultado los más dinámicos a lo largo del período considerado, habiendo experimentado una tasa de crecimiento anual muy elevada de casi el 18% anual acumulado. Si bien los niveles de facturación no son muy significativos dentro del total mundial, pasaron de representar un 1% del total a principios de la década pasada al 3% - 4% a fines de la misma. Hacia estos destinos se exportan fundamentalmente las carnes vacunas, maquinaria agropecuaria, frutas, hortalizas y legumbres deshidratadas, vinos y pescado elaborado. En éstos dos últimos rubros, las exportaciones de las PyMEx cayeron más de un 50% en 2009 y 2010.

A su vez, las colocaciones a los países agrupados bajo el **NAFTA**, experimentaron durante la década el más bajo dinamismo de todos los destinos, promediando un ritmo de crecimiento anual del 3%, situación por demás acentuada en los últimos años a partir de la crisis financiera internacional desatada en Estados Unidos, responsable de las tres cuartas partes de lo recibido por los países que conforman este bloque. La participación de este país respecto al monto total facturado por las PyMEx al exterior, se redujo considerablemente en la década, pasando del 15% en el año 2001 al 8% en la actualidad.

Las ventas externas hacia el resto de las regiones, América Central, Asia Pacífico, Oceanía y los países de Medio Oriente mantuvieron un muy buen comportamiento (en promedio), habiendo crecido a tasas del 10% promedio acumulado anual en los años bajo análisis. En conjunto hoy representan el 13% del total mundial exportado por las medianas y pequeñas firmas vs. el 10% al inicio de la década. En un total de diez países se concentra la mitad de los envíos de las PyMEx a estas regiones, aunque vale aclarar que ninguno de ellos, a excepción de China, sostuvo en los dos últimos años, una tasa de crecimiento igual o superior al promedio de la década. Así los más dinámicos resultaron: Marruecos, Indonesia, Nigeria, China, Pakistán, Nicaragua, India y Arabia Saudita. En contraposición resalta el retroceso reciente de los envíos a Japón, Cuba, Australia, República Dominicana, Egipto, Israel y EAU. Finalmente, merece señalarse los envíos a Hong Kong, Taiwán e Israel que, aunque no crecieron en la década por sobre el promedio general, lograron mantener una cierta estabilidad e incluso ligeros crecimientos en los niveles de compra.

IV.1.2 Comportamiento reciente (años 2009-2010)

Si se analiza exclusivamente lo sucedido mercado por mercado de destino en el año 2010 los resultados son muy pobres. Dentro de los principales países de exportación (a los que se le venden más de 7 millones de dólares anuales) solamente se ha registrado crecimiento en los que se enumeran a continuación que son presentados por orden de importancia, según tasa de variación.

Es decir los primeros registraron tasa de variación más altas y los últimos más bajas, ellos son: Ucrania, Indonesia, Marruecos, Taiwán, Pakistán, Paraguay, Portugal, Dinamarca, Bélgica. Israel, Brasil, Nicaragua, Uruguay, Canadá, Rusia, Chile, Suecia, Suiza, China, Colombia, Guatemala, Costa Rica, Francia, Hong Kong y Perú. En este grupo están los países del MERCOSUR y varios del Resto de ALADI y luego un mix geográfico.

Las exportaciones hacia el resto de los países retrocedieron en 2010, aunque hacia muchos de ellos registraron crecimiento entre 2008 y el último año; es el caso de Bolivia, Argelia, Portugal, Emiratos Árabes, India, Guatemala y Nueva Zelanda, siempre dentro de los destinos más importantes. Considerar este último grupo es significativo debido a que el año 2008 fue “top” en cuanto a exportaciones, de ahí que cualquier comparación que arroje valores positivos debe tenerse en cuenta.

Existe un tercer grupo de destinos muy interesantes que, si bien cayeron en 2009 y también en 2010, la tasa de retroceso del año 2010 fue inferior a la del año anterior. Dentro de este grupo hay muchos países europeos como España, Alemania, Países Bajos, Italia y otros latinoamericanos como Ecuador, México y Panamá, también se encuentra Japón, Sudáfrica y Australia. Es decir la tasa de decrecimiento de los países de este grupo va retrocediendo lo que estaría indicando un movimiento hacia la normalización.

Haciendo un análisis particular de los destinos, se observa que una parte sustantiva del aumento lo aportaron el MERCOSUR, Brasil 208 millones de dólares, Uruguay 74 millones, Paraguay 71 millones. Es decir el MERCOSUR representó el 63% del aumento total que registraron las PyMEs argentinas y que fue de 353 millones de dólares. Al respecto cabe comentar que las ventas en el año 2010 a los países del bloque mencionado aumentaron el 24% mayoritariamente concentrado en casi todas las ramas de la metalmecánica.

Cuadro IV.1.2

Años 2009 y 2010. Exportaciones manufactureras

Por bloque regional o grupo de países de destino¹

Participación de las PyMEs respecto al total (en millones de U\$S y %)

Bloque regional ó Grupo países	Año 2009			Año 2010		
	PyMEs	Total	PyMEs /Total	PyMEs	Total	PyMEs /Total
MERCOSUR	1472	11681	13%	1825	15236	12%
<i>Brasil</i>	950	9809	10%	1.158	12.811	9%
<i>Resto</i>	522	1872	28%	667	2.425	27%
Resto de ALADI	1074	5303	20%	1115	6185	18%
<i>Chile</i>	508	2421	21%	560	2.808	20%
<i>Resto</i>	566	2882	20%	555	3.377	16%
NAFTA	535	3240	16%	516	4.757	11%
América Central y Resto de América	181	992	18%	165	1.041	16%
Unión Europea Europa del este y Resto de Europa	585	7955	7%	559	7.922	7%
<i>Asia pacífico</i>	117	1707	7%	128	1.562	8%
<i>Medio Oriente</i>	191	4767	4%	200	3.702	5%
<i>Resto de Asia</i>	101	2637	4%	84	2.959	3%
<i>Resto de Africa</i>	31	933	3%	31	1.347	2%
<i>Oceanía</i>	90	1027	9%	82	1.014	8%
Total	4.406	40.497	11%	4.734	46.004	10%

Fuente: CERA

(1): Ver detalle y descripción en el Anexo Metodológico

Al revisar el cuadro anterior (IV.1.2), lo primero que se observa es el retroceso en la participación de las exportaciones de las PyMEx con relación al total de manufacturas exportadas por la Argentina, debido a que la tasa de incremento de las ventas externas de las PyMEx en el año 2010 respecto al 2009 fue la mitad del logrado por las firmas de mayor porte. Esto se da, particularmente, como ya se mencionó, por la fuerte reducción de los envíos de las PyMEx a los países del NAFTA (básicamente a Estados Unidos), así como a los del Resto de ALADI, acá con mucha menor incidencia en las colocaciones a Chile, que aunque crecen un 10%, lo hacen menos que las Grandes (18%). Además en los envíos al resto del Grupo se dan situaciones variadas, ya que hay destinos en los que disminuyen las ventas de las PyMEx y aumentan la de las Grandes (Venezuela) mientras que en otros se da el caso contrario (Ecuador).

En el caso de las ventas al MERCOSUR, se observa también una ligera caída en la participación de las PyMEx, donde el crecimiento de las colocaciones de las firmas grandes en el año 2010 fue muy superior (31%) al experimentado por las pequeñas y medianas firmas (24%). Esto se produce a pesar del mayor crecimiento de los envíos a Paraguay de las PyMEx en relación a los de las Grandes, mientras que en los despachos a Brasil y Uruguay se dio el caso contrario.

En tanto, la situación de la participación de las PyMEx vs las Grandes en los despachos a los países europeos en el año 2010 respecto al 2009 es diferente. Por un lado la participación de cada tipo de firmas en los envíos a la Unión Europea se mantiene en ambos años, mientras en las ventas hacia los países de Europa del Este y resto de Europa, la de las PyMEx se incrementa.

Para el resto de los destinos se dan situaciones diferentes sin grandes sobresaltos.

IV.2. “Top ten” de los países hacia donde exportan las PyMEx

Seguidamente, se examinan las exportaciones de los diez principales países, donde las PyMEx han colocado sus productos durante la década, efectuándose un análisis particular de dichos países.

Al revisar el cuadro IV.2, se observa que un total de cinco países recibieron en el año 2010 el 58% de las exportaciones manufactureras realizadas por las PyMEx, constituyendo la más alta concentración de los últimos nueve años, aunque todavía menor que la alcanzada al principio de la década. Durante el año 2010 estas firmas colocaron sus manufacturas en 175⁶ países.

Desde el año 2000 hasta el pasado 2010, el valor de las exportaciones FOB realizadas por las pequeñas y medianas empresas más que se duplicaron, desde U\$S 2.201 millones hasta U\$S 4.734 millones, pasando por el récord histórico del año 2008 con U\$S 4.856 millones y lo que arroja entre puntas un incremento neto superior a los 2,5 miles de millones de dólares en el período. A continuación revisaremos los casos más significativos.

⁶ No se consideran como destinos, las ventas realizadas a través de las zonas franca o parques industriales

PyMEs. Exportaciones manufactureras en la década

"Top Ten" de los países de destino

En millones de U\$S (ordenado por año 2010)

Ran-king	Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1°	Brasil	644	593	509	503	586	633	723	869	1004	950	1158
2°	Chile	228	245	252	278	337	450	517	558	584	508	560
3°	Uruguay	178	166	104	120	157	198	237	289	399	367	440
4°	Estados Unidos	295	344	299	289	333	374	404	421	410	394	383
5°	Paraguay	93	75	45	43	61	90	106	152	198	155	227
6°	Bolivia	57	58	45	54	55	65	77	126	156	162	161
7°	Venezuela	36	46	38	23	57	63	117	189	171	173	157
8°	Perú	26	34	43	47	63	66	87	107	124	105	105
9°	España	63	83	87	116	117	131	150	156	146	104	100
10°	Alemania	51	37	66	70	69	87	86	114	117	102	97
Sub-total (mill. U\$S)		1670	1681	1488	1543	1835	2157	2504	2981	3309	3020	3388
Sub-total (%)		76%	73%	70%	66%	65%	65%	66%	67%	68%	69%	72%
Total		2.201	2.296	2.135	2.342	2.816	3.322	3.815	4.429	4.856	4.406	4.734

Fuente: CERA

Después de la caída registrada por las exportaciones PyMEs en el año 2009, las ventas alcanzadas en 2010 en los envíos a Brasil, Paraguay y Uruguay, superaron las del año 2008 y constituyen un nuevo record histórico para cada uno de esos destinos.

En el período analizado, las ventas a **Brasil** experimentan una tasa de crecimiento promedio anual del 6%, algo por debajo del total (8%) y el más bajo de los registrados por los otros nueve países, a excepción de Estados Unidos y España. A pesar de ello, continúa siendo el mayor receptor de los productos enviados por las PyMEs argentinas, y en el año 2010 ha superado por primera vez, la barrera de los mil millones de dólares, para así concentrar un cuarto de la facturación externa total. Entre los años 2009 y 2010 las exportaciones a ese país crecieron un 22% y, si lo comparamos con el comienzo de la década, han crecido un 80%.

Por otra parte, los despachos a **Chile** (2° en el ranking top-ten") tuvieron un destacado desempeño en el período, creciendo a un ritmo promedio del 9% promedio anual, con la única excepción del año 2009. En el año 2000, los envíos a este país representaron el 10% de las ventas totales de manufacturas de las PyMEs, pasando por el 14% en el año 2006, para llegar en la actualidad al 12%.

Es así como durante seis años y hasta el 2006, se produce en las exportaciones al país trasandino, un fuerte y sostenido crecimiento, motivado, entre otros, por la entrada en vigor del acuerdo de liberalización comercial con el MERCOSUR. Pero a partir de ese año comienza una cierta desaceleración, hasta recibir una fuerte caída en el año 2009, en que el valor FOB de los despachos fueron un 13% menos que en 2008. No obstante, los volúmenes de mercancías (en toneladas) enviadas en ese propio año fueron superiores al año anterior, resultado de la caída sufrida por los precios de exportación.

En el año 2010, las ventas a Chile aumentaron un 10% respecto al año precedente, aunque sus valores aun resultan inferiores a los alcanzados en el año histórico de 2008.

El comportamiento de los envíos a **Uruguay** durante el año 2010 fue similar al de Brasil, ya que sus exportaciones también aumentaron un 20% en comparación al 2009. Desde el año 2000, se han más que duplicado las exportaciones PyMEx hacia este destino, manteniendo una tasa de crecimiento cercana al 10% anual.

Los envíos a **Estados Unidos** (que actualmente ocupa el 4º lugar en importancia para exportaciones PyMEx), han mantenido en la década una evolución irregular, alcanzando la menor tasa de crecimiento del período entre los diez países (menos del 3%). Después de un leve repunte en el año 2004 se logra consolidar una senda de crecimiento de las exportaciones PyMEx hasta el año 2007, donde cae nuevamente en el año 2008 continuando hasta el 2010. Este desempeño tiene que ver, en cierta manera, con la crisis atravesada por este país en los últimos años y por la naturaleza de los productos exportados por las PyMEx.

Las colocaciones en **Paraguay** durante la década han mantenido un sostenido crecimiento a partir del año 2003, para alcanzar en el año 2010 el mayor incremento alcanzado (45%) de esta decena de países, salvando la caída general registrada en el año 2009.

Aunque con montos menos significativos, el comportamiento de los envíos de las PyMEx a **Venezuela, Perú y Bolivia**, países integrantes de ALADI, resultan de importancia, logrando las mayores tasas de crecimiento en el período, dentro del selecto grupo de diez países. Los envíos a Venezuela, que venían creciendo a tasas altas hasta el año 2007, advierten una caída a partir del 2008, proceso que no se ha podido revertir aún. Por otra parte, en los dos últimos años, los niveles de despachos hacia Perú y Bolivia, se han podido mantener.

España y Alemania representan apenas el 2% de los destinos de las PyMEx y el comportamiento de éste último durante la década ha sido inestable. Por su parte los envíos a España vinieron creciendo durante la década hasta el año 2009 y 2010, donde se han retraído.

V. Análisis de las distancias de las exportaciones

V.1. Distancias de las exportaciones

A lo largo de la serie que sobre las exportaciones de las PyMEx ha elaborado el Observatorio PyMEx de la IEI de la CERA, se relevaron una serie de aspectos tendientes a caracterizar las exportaciones argentinas (ya sean éstas totales, de las firmas grandes o PyMEx). Dentro de estos aspectos, dos de ellos fueron los más comúnmente utilizados: a) *qué* se exporta; b) *a dónde* se exporta.

En este apartado, como ya venimos proponiendo desde hace unos años, se realizará un análisis que complementa y amplía, agregando una nueva dimensión, al estudio del destino de las exportaciones. En efecto, el análisis tradicional describe los destinos de exportación de forma que el lector se informe acerca del monto de determinados envíos a distintos lugares del globo y de alguna manera se deja a su criterio la interpretación de los resultados. Así, “la totalidad de las exportaciones se dirigieron a Corea” o “la totalidad de las exportaciones se dirigieron a Uruguay” son implícitamente interpretadas por el lector que sabe que Corea es un destino que queda a muchos miles de kilómetros de Argentina, casi en las antípodas de nuestro país, mientras que Uruguay es un país limítrofe (la distancia entre sus capitales, Buenos Aires y Montevideo, es de sólo 200 kilómetros en línea recta). La intuición dicta que debe ser mucho más fácil exportar un producto determinado a un país muy cercano que a uno muy lejano⁷. Para profundizar y sistematizar estas cuestiones proponemos seguidamente un análisis de distancias.

El análisis se efectuó de la siguiente manera. Se consideró cada país del globo y se determinó una coordenada geográfica que mejor lo represente⁸. Se hizo calculando un análogo al *centro de masa* de un cuerpo físico, considerando los principales asentamientos poblacionales dentro de cada país, con su cantidad de habitantes y su ubicación geográfica exacta y calculando un *promedio ponderado* de éstos en lo que a su ubicación se refiere. Así, algunos países con poblaciones altamente concentradas (por ejemplo, Uruguay) nos muestran ubicaciones promedio muy cercanas a su principal aglomerado de población (Montevideo, en el ejemplo de Uruguay) mientras que otros, en los que la población se encuentra más distribuida, las coordenadas no se corresponden con ningún asentamiento en particular.

Una vez establecidas las coordenadas de cada país del globo se determinaron las distancias (en línea recta y mediante el camino más corto posible) con la Argentina y se utilizaron para caracterizar a las exportaciones. Las distancias se midieron todas en kilómetros y los resultados que se presentan corresponden a promedios ponderados por el monto exportado.

7 Solamente considerando a la distancia, es decir a la dificultad de trasladar un producto en el espacio, sin contar con cuestiones tales como idioma, religión, costumbres, que suelen estar directamente relacionadas con la cercanía. Para un físico, que define *trabajo* como fuerza por distancia, exportar más lejos insume más *trabajo*, coincidiendo con nuestra intuición.

8 Se utilizaron los datos de www.world-gazetteer.com para las coordenadas geográficas y los datos de población.

V.2. Los resultados del año 2010

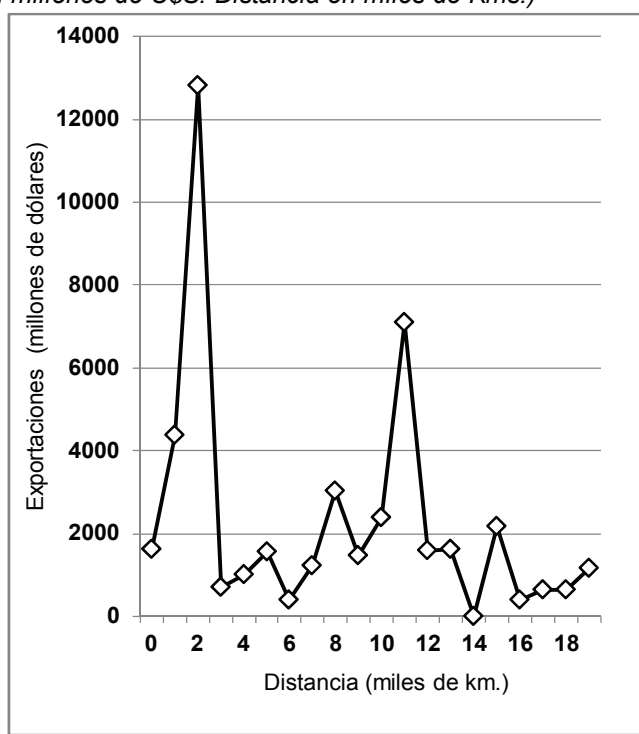
En el gráfico que se expone a continuación, cuadro V.2.1, se muestra la distribución de las exportaciones manufactureras argentinas en el año 2010, de acuerdo a la distancia exportada (las distancias han sido redondeadas al millar de kilómetros más cercano).

Cuadro V.2.1

Año 2010. Exportaciones manufactureras argentinas Distribución de las exportaciones según distancia.

(Exportaciones en millones de U\$. Distancia en miles de Kms.)

Distancia	Exportaciones*
0	1.623
1	4.387
2	12.804
3	693
4	1.002
5	1.550
6	403
7	1.216
8	3.036
9	1.477
10	2.385
11	7.102
12	1.578
13	1.628
14	2
15	2.174
16	410
17	643
18	636
19	1.164
Total	45.915



Fuente: CERA

* Solo empresas grandes y PyMEx

Se observa, que algo menos de la mitad, un 42% de las exportaciones, se concentró en distancias cercanas, menores a los 3.000 kilómetros. Como ya observamos anteriormente en otras ediciones de este mismo estudio, hay dos *picos* más en la distribución, uno alrededor de los 8.000 kilómetros y el otro alrededor de los 11.000 kilómetros. Previsiblemente, el primer rango mencionado, el de menos de 3.000 kilómetros, abarca a los países limítrofes y a algunos de ALADI; el segundo representa, principalmente, a los países del NAFTA y el último a los países de la Unión Europea. Esto se observará más en detalle a continuación.

En el cuadro V.2.2 se muestra la distancia de las exportaciones del año 2010 por tamaño de firma, donde se observa claramente cómo el tamaño del exportador es determinante a la hora de definir el *alcance* de sus exportaciones. No sólo es la distancia de las exportaciones de las firmas Grandes significativamente mayor que la de las firmas PyMEx, sino que incluso dentro de éstas, las medianas enviaron sus productos significativamente más lejos que las pequeñas.

Cuadro V.2.2

Año 2010. Exportaciones manufactureras argentinas

Por tamaño de firma. Distancia promedio y Exportaciones
(Exportaciones en millones de U\$. Distancia en miles de Kms.)

Tamaño de firma	Exportaciones	Distancia
Grande	41.181	7.536
PyMEx	4.734	5.244
Mediana	3.518	5.548
Pequeña	1.216	4.365
Total	45.915	7.300

Fuente: CERA

En el cuadro V.2.3 que se muestra a continuación, se puede refrendar la aseveración que hicieramos al principio acerca de que las distancias menores (menos de 3.000 Km.) pertenecen a los países de MERCOSUR y Resto de ALADI; las distancias de alrededor de 8.000 Km. pertenecen a los países del NAFTA (y a algunos del resto del África) y las distancias de alrededor de 11.000 Km corresponden a los países de la Unión Europea (y a los de Oceanía, aunque la importancia de estos últimos es mucho menor). Las distancias aún mayores corresponden a países del Asia Pacífico, Medio Oriente, etc. (Una breve aclaración sobre la interpretación de los resultados, porque se puede prestar a confusión: la multiplicidad de valores de distancia para un mismo destino indica simplemente que, por ejemplo, las firmas grandes exportaron a un *mix* de países del MERCOSUR tales que la distancia promedio fue, en 2010, 2.128 kilómetros, mientras que las PyMEx exportaron a un *mix* de países (los mismos países pero con proporciones diferentes), tales que la distancia promedio fue de 1.676 kilómetros. Esto es un concepto diferente al de la pura distancia geográfica de nuestro país al MERCOSUR que hemos computado en 215 kilómetros a Uruguay, 1.051 kilómetros a Paraguay y 2.353 kilómetros al Brasil).

Cuadro V.2.3

Año 2010 - Exportaciones manufactureras argentinas

Exportaciones por bloque de destino y tipo de firma

(Exportaciones en millones de U\$. Distancia en miles de Kms.)

Bloque regional ó Grupo de países de destino ¹	Firmas Grandes		Firmas PyMEx		TOTAL	
	Exportaciones	Distancia	Exportaciones	Distancia	Exportaciones	Distancia
MERCOSUR	13.370	2.128	1.825	1.676	15.195	2.074
Resto de ALADI	5.045	2.774	1.115	2.394	6.161	2.705
NAFTA	4.232	8.367	516	8.296	4.748	8.359
América Central y Resto de América	873	4.454	165	3.983	1.037	4.379
Unión Europea	7.357	11.228	559	11.252	7.915	11.230
Europa del Este y Resto de Europa	1.434	11.786	128	13.000	1.562	11.886
Asia Pacífico	3.500	17.699	200	18.466	3.700	17.741
Medio Oriente	2.874	12.404	84	12.083	2.958	12.395
Resto de Asia	1.316	15.919	31	15.682	1.347	15.913
Resto de Africa	932	8.266	82	8.302	1.014	8.269
Oceanía	250	11.460	29	11.239	278	11.437
Total	41.181	7.536	4.734	5.244	45.915	7.300

Fuente: CERA

(1): Ver detalle y descripción en el Anexo Metodológico

Mientras, en el cuadro V.2.4 mostramos las exportaciones por bloques sectoriales y sus correspondientes distancias. Se observa a primera vista que dos sectores, Cueros y calzado y Alimentos, bebidas y tabaco se diferencian notablemente del resto respecto a la distancia a la que se exportan. Esto ocurre tanto en el espectro de firmas grandes como en el de firmas PyMEx, si bien de una forma menos marcada. Sectorialmente, la diferencia más acusada entre los dos tamaños de firma considerados se produce en las ramas del complejo metalmeccánico, que en el caso de las firmas grandes se orienta hacia los 8.000 kilómetros mientras que en el caso de las pequeñas y medianas lo hace a la mitad.

Cuadro V.2.4

Año 2010 - Exportaciones manufactureras argentinas
Exportaciones por bloque sectorial y tipo de firma
(Exportaciones en millones de U\$S. Distancia en miles de Kms.)

Sectores	Firmas Grandes		Firmas PyMEx		TOTAL	
	Exportaciones	Distancia	Exportaciones	Distancia	Exportaciones	Distancia
Alimentos, bebidas y tabac	16.163	10.629	1.648	7.126	17.811	10.305
Textil y vestimenta	382	6.489	206	4.123	588	5.659
Cueros y calzados	950	13.663	108	10.808	1.058	13.371
Madera y papel	748	4.067	194	3.512	942	3.953
Químicos y plásticos	7.663	4.871	936	4.093	8.599	4.787
Metalmecánica						
<i>Metalmecánica general y construcción</i>	5.056	8.196	534	3.523	5.589	7.750
<i>Metalmecánica - bienes de capital</i>	1.940	6.944	847	4.217	2.787	6.115
<i>Metalmecánica automotriz</i>	8.261	3.354	187	3.851	8.448	3.365
Resto	20	5.313	74	5.114	94	5.156
Total	41.181	7.536	4.734	5.244	45.915	7.300

Fuente: CERA

(1): Ver detalle y descripción en el Anexo Metodológico

V.3. La evolución de las distancias

En el caso de este epígrafe y a los efectos de lograr un análisis mas preciso de la evolución de las distancias exportadas, hemos seleccionado un período un poco más largo, o sea 1996-2010.

Así vemos que la evolución de las exportaciones de las PyMEx a lo largo de dicho período, mostró un comportamiento suficientemente estable; las firmas grandes se movieron consistentemente alrededor de los 7.000-8,000 kilómetros mientras que las firmas pequeñas y medianas lo hicieron alrededor de los 5.000 kilómetros a lo largo de todo el período mencionado.

Sin embargo caben algunas precisiones. En el caso de las firmas grandes, según se aprecia en el cuadro V.3.1, se observa un descenso marcado de las distancias hacia los últimos años de la década del 90, motivado por la creciente importancia relativa del **MERCOSUR** en la estructura de destinos.

A partir del cambio de década se observa un viraje hacia destinos más alejados, alcanzándose el valor más elevado en el año 2003. Posteriormente, los valores tendieron a reducirse alcanzando para el año 2007 y 2008 valores muy similares a los de inicio de la década pasada. El año 2009 volvió a mostrar un repunte importante respecto a 2008, debido a que, en un contexto de retracción de las exportaciones, aumentaron los envíos a destinos lejanos, como **Medio Oriente y Asia Pacífico**, mientras que en el 2010 se ve una disminución hacia valores comparables a los de la década del 90. En este contexto, los resultados del año 2010 continúan la senda descendente, de *acercamiento* de las exportaciones, iniciada en 2003 e interrumpida en 2009.

Cuadro V.3.1

Años. Exportaciones manufactureras argentinas
(Exportaciones en millones de U\$S. Distancia en miles de Kms.)

Años	Firmas Grandes		Firmas PyMEx	
	Exportaciones	Distancia	Exportaciones	Distancia
1996	13.885	7.954	2.494	5.515
1997	16.328	7.273	2.602	5.289
1998	15.787	7.044	2.551	5.204
1999	13.921	7.738	2.137	5.509
2000	14.908	7.448	2.201	5.384
2001	15.363	7.467	2.296	5.554
2002	15.160	8.198	2.135	5.869
2003	17.337	8.825	2.342	6.236
2004	21.034	8.439	2.816	6.137
2005	24.231	8.275	3.322	6.130
2006	28.943	8.023	3.815	6.016
2007	34.950	8.121	4.429	5.809
2008	43.074	7.856	4.856	5.602
2009	36.000	8.318	4.406	5.610
2010	41.181	7.536	4.734	5.244

Fuente: CERA

En el caso de las PyMEx, estos movimientos se observan en igual medida, pero de un modo más atemperado. Es decir, las tendencias son de igual signo pero de menor cuantía. Así, el descenso de las distancias en los últimos años de la década del 90 fue relativamente menor que el experimentado por las firmas grandes y el posterior aumento también se expresó de forma más sutil.

De todas formas, en el caso de las PyMEx, la máxima distancia se alcanzó también en el año 2003. De igual forma, los valores registrados en el año 2009 son comparables a los del año 1996. Al igual que en las firmas grandes, en el 2010 las distancias se redujeron a un nivel semejante al de la década del 90, en especial al de los años 1997 y 1998.

Finalmente, para concluir este capítulo, en el cuadro V.3.2 que se muestra a continuación, se observa la evolución de las distancias de las firmas PyMEx según bloque sectorial.

2000-2010. PyMEX manufactureras según bloque sectorial.
(exportaciones en millones de U\$S. Distancia en miles de Kms.)

Sectores	Conceptos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alimentos, bebidas y tabaco	Exportaciones	642	593	632	776	888	1.145	1.325	1.512	1.711	1.615	1.648
	Distancia	7.215	7.358	8.045	8.495	8.372	8.292	8.074	7.929	7.648	7.450	7.126
Textil y vestimenta	Exportaciones	125	124	96	111	144	147	155	208	206	195	206
	Distancia	4.423	6.507	5.159	5.264	5.526	4.936	4.524	4.144	3.621	4.196	4.123
Cueros y calzados	Exportaciones	129	116	84	93	102	121	123	132	123	98	108
	Distancia	9.505	9.682	9.253	10.689	10.212	9.674	9.658	9.179	9.770	10.990	10.808
Madera y papel	Exportaciones	118	128	125	137	187	189	240	245	255	187	194
	Distancia	4.815	4.862	5.760	5.841	5.614	5.296	4.948	4.662	4.415	3.727	3.512
Químicos y plásticos	Exportaciones	464	468	421	448	553	606	704	819	892	839	936
	Distancia	3.491	3.713	3.856	4.164	4.284	4.298	4.043	4.218	4.072	4.039	4.093
Metalmecánica												
<i>Metalmecánica general y construcción</i>	Exportaciones	269	284	279	289	337	390	439	508	554	452	534
	Distancia	4.468	4.417	5.429	4.946	4.602	4.348	4.706	4.153	4.068	4.042	3.523
<i>Metalmecánica - bienes de capital</i>	Exportaciones	339	438	366	363	441	518	603	757	841	790	847
	Distancia	4.611	4.861	4.427	4.501	4.871	4.952	5.055	4.819	4.511	4.664	4.217
<i>Metalmecánica automotriz</i>	Exportaciones	86	108	105	91	120	149	158	175	204	170	187
	Distancia	3.928	4.497	5.063	5.238	4.986	4.801	4.625	4.638	4.539	4.845	3.851
Resto	Exportaciones	27	38	26	32	45	55	67	73	70	60	74
	Distancia	5.048	6.215	6.025	6.677	6.721	6.898	7.187	6.861	6.287	6.076	5.114
Total	Exportaciones	2.201	2.296	2.135	2.342	2.816	3.322	3.815	4.429	4.856	4.406	4.734
	Distancia	5.384	5.554	5.869	6.236	6.137	6.130	6.016	5.809	5.602	5.610	5.244

Fuente: CERA

Notamos, de primera mano, una disminución promedio de las distancias respecto a 2009 en todos los sectores excepto, muy débilmente, en Químicos y plásticos. Aquí se puede observar nuevamente nuestra hipótesis de que los destinos más cercanos son aquellos más sensibles a las crisis (como fue el caso de 2009) y que ante una recuperación (como en el caso de 2010) los mercados cercanos vuelven a surgir.

Pero así como solemos observar que las exportaciones de las firmas PyMEX son menos volátiles ante un escenario desfavorable que las de las firmas grandes (por ejemplo, caída del 16,4% de las grandes contra 9,2% de las PyMEX entre 2008 y 2009), lo mismo acontece con las distancias de exportación. Las distancias exportadas por firmas PyMEX tienden a estar más firmemente *ancladas* que las correspondientes de las firmas grandes y ser menos proclives a variaciones fuertes, tanto en contextos desfavorables (2008 vs. 2009) como favorables (2009 vs. 2010).

ANEXO METODOLÓGICO

a) Definición de productos manufactureros

Para organizar la información se partió de las exportaciones clasificadas de acuerdo a las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM). Cada una de estas posiciones arancelarias se compatibilizó con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), en su segunda revisión. Se ha respetado estrictamente la definición que hace la CIIU 2 de productos manufactureros⁹, con la sola excepción de algunos productos de la pesca que la CIIU 2 sí considera como manufactureros y no lo eran en el sentido de *manufacturas* que se maneja en este trabajo.

En el caso de aquellas empresas que exportan tanto productos primarios como de origen industrial, se les exigió (para formar parte del padrón manufacturero) que las exportaciones de manufacturas constituyeran una porción significativa del total vendido al exterior por la firma; caso contrario, se omitió a la empresa de los cálculos. De esta manera se filtró una cantidad significativa de empresas pertenecientes a sectores primarios que, por realizar alguna exportación ocasional de productos manufactureros, habrían sido incluidas en el listado.

Luego de la determinación del universo de los productos manufactureros según la CIIU 2, se utilizó la clasificación nacional de actividades económicas (CLANAE) para agrupar las empresas. De manera simplificada se puede decir que la clasificación CLANAE es una adaptación de la CIIU (tercera revisión) al caso argentino.

b) Determinación del tamaño de empresa

En principio cabe consignar que la base de datos de empresas PyMEX ha sido construida a partir de diversas fuentes, ya que no se cuenta con información oficial sobre la clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño.

Como se explica en el cuerpo del trabajo, la determinación de una empresa como Grande en un año determinado depende, en principio, de dos factores: 1) que haya exportado más de U\$S 7,5 millones de manufacturas en ese año; o, 2) que haya realizado ventas por más de U\$S 15 millones en ese período. Para definir el cumplimiento de la última condición se contó con información actualizada de ventas por empresa proveniente de la encuesta realizada por la Revista Mercado. De ahí que una empresa pueda cambiar de tamaño entre años sucesivos.

Los límites mencionados en el párrafo anterior para clasificar a las empresas exportadoras según tamaño, provienen del estudio de SOCMA (1998), en el que se analizó la relación entre exportaciones y facturación de un conjunto de empresas. Se concluyó que aquellas firmas que se podían categorizar como PyMEX exportaban, a lo sumo, un 50% de su facturación total.

⁹ Es decir, aquellos productos que tienen el prefijo "3".

Por otra parte, también se determinaba que, para un conjunto importante de empresas relevantes a los fines de este estudio, la facturación de una PyME típica rondaba los U\$S 15 millones anuales; de ahí el límite de U\$S 7,5 millones de exportación utilizado.

Sin embargo, la determinación del tamaño en base a estos elementos no resulta del todo completa. Se hizo un número de correcciones sobre esta última fuente debido a que algunas empresas *-ostensiblemente Grandes-* no figuran en este listado¹⁰. Se completó una depuración ulterior identificando caso por caso las empresas trasnacionales¹¹ que pudieran haber quedado catalogadas como empresas pequeñas o medianas y que a los efectos de este trabajo fueron consideradas como Grandes.

Otras correcciones *-menores-* se concentraron en la identificación de empresas que cambiaron de nombre, o que fueron adquiridas por otras firmas.

c) Grupos de países utilizados

A partir de esta versión del presente trabajo, se utiliza la siguiente clasificación de países para los destinos de las exportaciones:

- **MERCOSUR:** Brasil, Paraguay y Uruguay
- **Resto de ALADI:** Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela
- **NAFTA:** Canadá, Estados Unidos y México
- **América Central y resto de América:** todos los países americanos no incluidos en los tres grupos anteriores y los del Caribe.
- **Unión Europea:** Los 27 actuales miembros: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.
- **Europa del Este y resto de Europa:** todos los países europeos no incluidos dentro de la Unión Europea.
- **Asia Pacífico:** China, Corea Republicana, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Taiwán, Tailandia, Vietnam
- **Medio Oriente:** Arabia Saudita, Argelia, Bahréin, Brunei, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Gaza, Irak, Irán, Israel, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Omán, Qatar, Siria, Túnez, Turquía y Yemen
- **Resto de Asia:** todos los países asiáticos no incluidos en los grupos Asia Pacífico ni Medio Oriente.
- **Resto de África:** los países africanos no incluidos en Medio Oriente
- **Oceanía:** Australia, Papúa Nueva Guinea, Nueva Zelanda, Fidji, Kiribati, Estados Federados de Micronesia, Nauru, Niue, Nueva Caledonia (Francia), Palau, Polinesia Francesa, Samoa Americana, Samoa Occidental, Timor Oriental, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Wallis y Futura, Islas Cook, Isla Guam (EE.UU.), Islas Marianas del Norte, Marshall, Norfolk (Australia), Pitcairn (GB), Salomón y Hawai (EE.UU.)

¹⁰ Esto es comprensible debido a que el trabajo realizado por Mercado es producto de una *muestra* y no de un *censo*.

¹¹ La identificación se realizó haciendo circular el listado de empresas entre varios especialistas en estructura económica argentina, pidiéndoles que identificaran las empresas que, a su conocimiento, tuvieran una participación mayoritaria de capital extranjero. Este trabajo tuvo su origen en el trabajo de FUNDES (2001) citado en la bibliografía.

d) Indicador de intensidad tecnológica

Los agrupamientos utilizados en este trabajo provienen de una clasificación realizada por la OCDE en su informe “OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005”¹². Si bien la OCDE computó varios indicadores para medir la intensidad tecnológica de los sectores manufactureros, en este trabajo elegimos como representativo al gasto en investigación y desarrollo medido en términos del valor agregado. En la tabla siguiente se muestran los sectores que originalmente consideró la OCDE, su definición en términos de la CIIU rev. 3 y el valor del cociente “gasto en I+D / Valor agregado”. El valor del indicador de contenido tecnológico se construye a partir de la ponderación del valor del coeficiente de cada rama de actividad por el monto de las exportaciones.

Nótese que la definición de Industrias de alta tecnología, tecnología media alta, tecnología media baja y baja tecnología provienen también del trabajo de la OCDE. En este sentido, los valores promedio de los coeficientes determinan los cuatro niveles de contenido tecnológico:

- Nivel Alto: actividades con coeficientes superiores a 15
- Nivel Medio alto: actividades con coeficientes entre 5 y 15
- Nivel Medio bajo: actividades con coeficientes entre 1,5 y 5
- Nivel Bajo: actividades con coeficientes entre 0 y 1,5

Grupo	Sector	CIIU rev. 3	I+D/VA
1.- Industrias de tecnología alta	Maquinaria de computación y oficina	30	39.7
	Equipo de aviación	353	36.5
	Productos farmacéuticos	2423	25.4
	Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	33	20.6
	Equipo de comunicación, televisión y radio	32	19.9
2.- Industrias de tecnología media alta	Material de transporte	34	13.4
	Maquinaria y aparatos eléctricos	31	10.3
	Equipo de transporte ferroviario y ncp.	352+359	8.5
	Químicos (excl. productos farmacéuticos)	24 exc. 2423	7.9
3.- Industrias de tecnología media baja	Maquinaria y equipo	29	5
	Coque, refinación de petróleo y combustible nuclear	23	3.6
	Metales básicos	27	2.7
	Construcción y reparación de embarcaciones	351	2.7
	Productos de caucho y plástico	25	2.6
	Otros productos de minerales no metálicos	26	2.2
4.- Industrias de tecnología baja	Productos fabricados de metal, exc. maq. y equipo	28	1.6
	Alimentos, bebidas y tabaco	15-16	1.3
	Manufacturas n.c.p.	36-37	1.1
	Textiles, productos textiles, cuero y calzado	17-19	1
	Madera, pulpa, productos de papel e impresiones	20-22	0.9
	Productos no manufactureros según CIIU 3		0

¹² Puede consultarse este informe en <http://dx.doi.org/10.1787/585330067651>

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Mundial. *International Merchandise Trade Commerce International* (2010).
- CERA. Mapa Regional de las PyMEx argentinas 2009 (2010).
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional. Las PyMEx. Evolución en la década 1999-2009 (2010).
- CERA. Mapa Regional de las PyMEx argentinas 2008 (2009).
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional. Las PyMEx. Evolución en la década 1998-2008 (2009).
- CERA. Mapa Regional de las PyMEx argentinas 2007 (2008).
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional (2008). Las PyMEx, una visión de la década reciente 1997-2007.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional (2007). Las PyMEx, una visión de la década reciente 1996-2006.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional (2006). Las PyMEx, una visión de la década reciente 1995-2005. Crespo Armengol, Eugenia.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional (2005). Las PyMEx, una visión de la década reciente 1994-2004. Crespo Armengol, Eugenia.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional (2004). Las PyMEx, una visión de la década reciente 1993-2003. Crespo Armengol, Eugenia.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional (2003). Las PyMEx, una mirada de cerca IV. Crespo Armengol, Eugenia.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional (2002). Las PyMEx, una mirada de cerca III. Crespo Armengol, Eugenia.
- CEP. Monitoreo de PyMEs exportadoras. Febrero 2007.
- CEPAL. Oficina en Buenos Aires (2000). Buenas Prácticas Internacionales en Apoyo a PyMEx: Análisis de algunas experiencias recientes en Argentina. Documento de Trabajo N° 86,
- CEPAL. Comisión Económica para América Latina. Panorama de comercio internacional de América Latina y el Caribe. (2010).
- CEPAL. Comisión Económica para América Latina. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. (2009).
- CEPAL. Comisión Económica para América Latina. Oficina en Washington. (2006). Evolución reciente de las exportaciones PyME en Argentina. Debate para una mejor inserción externa. Crespo Armengol, Eugenia.
- EUROSTAT. *External and intra EU trade. A statistical yearbook. Data 1958-2010.* (2010).
- FMI. Perspectivas de la Economía Mundial, Boletín sobre Perspectivas Económicas y Estadísticas. (2010 y 2011).
- Fundación Observatorio PYME (2011). Informe especial: Perspectivas del desempeño productivo de las PyME industriales en 2011.
- Prensa Económica (2010), Ranking de las 1000 empresas líderes.
- Centro REDES. Anexo al Documento de trabajo N° 29. Parte 3. (2006)
- FUNDES Argentina (2001). Las PyMEx exportadoras argentinas exitosas: Hacia la construcción de ventajas comparativas. Moori Köenig, V. y otros.
- INDEC. Intercambio Comercial Argentino. De 2001 a 2010.
- MECON. Información Económica al día.
- SOCMA. Dirección de Estudios de SOCMA. (1998). Las PyMEx. Claves del crecimiento con equidad.