



Distribución Restringida
LC/BUE/R.197
Abril 1994

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires

INFORME DE AVANCE Nº 1
EXPORTACIONES PYMES INDUSTRIALES
A FINES DE LOS AÑOS OCHENTA

Francisco Gatto



INFORME DE AVANCE Nº 1

EXPORTACIONES PYMES INDUSTRIALES A FINES DE LOS AÑOS OCHENTA

(Abril de 1994)

EXPORTACIONES PYMES INDUSTRIALES A FINES DE LOS AÑOS OCHENTA ^{1/}

Introducción

Este documento describe brevemente los rasgos centrales del comercio exterior de manufacturas realizado en pequeños y medianos volúmenes, parte del cual se corresponde efectivamente a lo exportado por las empresas Pymes argentinas. El objetivo del trabajo es identificar algunas características de dicho comercio exterior y brindar un marco de información en el cual referenciar los estudios más detallados por país o sector de actividad y examinar posibles lineamientos de las estrategias de promoción de exportaciones Pymes.

Las estimaciones globales indican que el comercio exterior de manufacturas, asociado a PYMES, habría alcanzado hacia fines de los años ochenta un valor total cercano a los 600/800 millones de dólares, involucrando a cerca de 5000 exportadores activos. Estimaciones realizadas para 1988 indican que un quantum de alrededor de 780 millones de U\$S era exportado por firmas que vendían al exterior un volumen de menos de U\$S 2 millones anuales.^{2/} Si bien las exportaciones de manufacturas PYMES no son cuantitativamente muy significativas en el total del comercio exterior argentino, dadas las características de las actividades industriales Pymes estas exportaciones son intensivas en empleo y valor agregado, se corresponden con niveles medios y altos de complejidad tecnológica y ocupan un lugar destacado en las exportaciones argentinas hacia ciertos países, especialmente latinoamericanos.

^{1/} En un posterior informe se analizará la situación del comercio exterior Pyme en los años 1992/93.

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

Rasgos centrales del comercio exterior de pequeña y mediana dimensión

Las exportaciones industriales argentinas muestran un alto índice de concentración sectorial y empresarial; aunque, sin embargo, se observa la presencia de un numeroso conjunto de agentes exportadores de pequeño y mediano volumen. A fines de los años ochenta -y no existen evidencias que indiquen que este perfil haya cambiado significativamente-, se observaba el siguiente panorama:

a. Del total de cerca de 6000 firmas exportadoras activas de bienes manufactureros -que incluye empresas industriales y comerciales-, sólo algo más de 220 empresas (3,5% del total) realizaban exportaciones totales anuales individuales de más de 5 Millones de U\$S por empresa. Estas empresas daban cuenta en 1988 de aproximadamente el 80% de las exportaciones industriales argentinas^{3/}

b. En el otro extremo, casi 4000 firmas (70% del total de exportadores activos) realizaban operaciones externas por firma de valor total inferior a U\$S 100.000 anual y aportaban cerca del 1,5% del conjunto manufacturero exportado. Las exportaciones de pequeño volumen (grupo A, hasta 0,5 millones de U\$S) dan cuenta del 5% de las exportaciones totales industriales argentinas.

^{3/} Actualmente esta cifra debe estar en un entorno semejante, con leve tendencia ascendente en 1992.

Cuadro 1. Exportaciones manufactureras desagregadas según volumen de exportaciones de las empresas

<i>Grupo</i>	<i>Subgrupo *</i>	<i>Firmas</i>	<i>Valor exportado (U\$S)</i>
A		4853	299,130,870
	1	3942	90,986,347
	2	582	92,756,997
	3	329	115,387,526
B		469	486,684,052
	4	256	182,616,250
	5	213	304,067,802
C		185	577,717,206
	6	185	577,717,206
D		223	5,701,136,040
	7	223	5,701,136,040
Total		5730	7,064,668,168

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

* Los subgrupos están conformados de la siguiente manera:

Grupo 1, exportaciones de menos de U\$S 100.000,

Grupo 2 entre 100.001 y 250.000 U\$S

Grupo 3 entre 250.001 y 500.000 U\$S

Grupo 4 entre 500.001 y 1.000.000 U\$S

Grupo 5 entre 1.000.001 y 2.000.000 U\$S

Grupo 6 entre 2.000.001 y 5.000.000 U\$S

Grupo 7 más de 5.000.000 U\$S

c. Los datos del cuadro 1 indican que, para 1988, los subgrupos de empresas A y B totalizaban alrededor de 785 millones de U\$S de exportaciones, lo cual en parte se correspondería con el grueso de las exportaciones directas de firmas industriales Pymes. Las firmas Pymes exportan, también, de manera indirecta. Este volumen no ha podido ser cuantificado, ni tampoco individualizado sectorialmente. Las operaciones indirectas incluyen tres grandes grupos de transacciones: i. ventas realizadas por una Pyme a una empresa "trading" para su exportación; ii. ventas de insumos y partes que son utilizadas o procesadas en bienes que luego son exportados; iii. ventas de bienes complementarios al producto final exportado, pero que se integran sin modificación productiva sustancial a la operación de exportación (ie: repuestos, catálogos impresos, accesorios, etc.). Dado que los despachos aduaneros son efectuados por las empresas exportadoras finales, los valores implícitos de bienes industriales Pymes incluidos en las ventas al exterior no pueden ser registrados. ^{4/}

d. Estas cifras estarían indicando que sólo un pequeño número de las empresas Pymes industriales participa de manera activa y directa en el comercio exterior. Exportaciones en pequeños volúmenes no son necesariamente sinónimo de ser fabricado y producido por Pymes, aunque hay algunos puntos de contacto. Estimaciones complementarias (Kantis, 1994) sobre las exportaciones realizadas por firmas Pymes indicarían que estas ascenderían a U\$S 1000/1200 Millones de U\$S en 1992, alrededor del 15% de las exportaciones de manufacturas. Estos valores arrojarían un coeficiente de exportaciones Pymes inferior al 10% de la producción industrial Pyme. Este valor es muy bajo si se lo compara con países europeos o del sudeste asiático. Si bien podría argumentarse que un conjunto de firmas Pymes manufactureras operan en sectores no transables o muy poco transables, de todas maneras existiría un remanente considerable de empresas Pymes que podrían caracterizarse

^{4/} Es probable que el peso de estas exportaciones indirectas haya descendido, en términos relativos en los últimos años. En primer lugar, esta caída se debería al cambio en la especialización de las exportaciones argentinas durante los años ochenta -crecimiento de los rubros de insumos industriales difundidos, especialmente aquellos de origen primario- y, en segundo lugar, a las modificaciones en la matriz de insumo-producto registradas como consecuencia de la transformación macroeconómica (particularmente apertura externa e importaciones de componentes) iniciada en los años 90.

como no exportadores en rubros con posible comercio internacional.^{5/}

e. Una gran parte de las empresas exportadoras de manufacturas opera en más de un mercado externo (o país destino), en más de una rama-posición CIIU y en varias posiciones del nomenclador armonizado. Por tal razón, en el año 1988 se registraron más de 14500 casos de exportación empresa-rama industrial (Cuadro 1 del Anexo Estadístico), habiéndose detectado la situación de firmas exportadoras que operan en un número muy amplio de ramas industriales dentro de un mismo sector de especialización manufacturero (ie: productos metalúrgicos). En los cuadros 2 y 3 se clasificaron a las empresas de acuerdo con la cantidad de ramas industriales a cinco dígitos y países a los cuales realizan las exportaciones. En el cuadro 4 se combina la información para todas las firmas exportadoras.

^{5/} Varios países -especialmente europeos- utilizan la diferenciación entre firmas exportadoras -es decir, con alguna tradición y permanencia en el comercio exterior- y no exportadoras como un elemento clave para el diseño de acciones específicas para cada uno de estos grandes grupos de empresas. Por lo general, los problemas que enfrentan unos y otros para ampliar o iniciar el comercio exterior son claramente distintos, de muy diferente naturaleza y especificidad.

Cuadro 2. Distribución de las firmas exportadoras según tamaño total de exportación de la empresa y países de destino

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

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de comercio exterior de INDEC

Cuadro 3. Distribución de las firmas exportadoras según tamaño total de la empresa y número de ramas industriales*

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

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

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de comercio exterior de INDEC

**Cuadro 4. Distribución de las exportaciones según país destino y ramas industriales
(número de casos, en valor U\$S y porcentaje)**

Cant. país	Ramas Industriales										Total	
	1	2	3	4	5 y +	1	2	3	4	5 y +	1	2
1	2216	134700964	395	27542772	174	8412146	111	6376622	197	32050444	3093	209082948
2	385	116133948	284	43043105	103	10903698	52	4387091	102	28933318	926	203401160
3	167	127569664	126	80290126	87	34499474	39	8788836	104	29327225	523	280475325
4	102	106505860	65	37434724	40	7794874	26	9384850	66	42724110	299	203844418
5 y +	284	1906772891	161	1213835267	105	805464453	85	462235979	254	1779555727	889	6167864317
Total	3154	2391683327	1031	1402145994	509	867074645	313	491173378	723	1912590824	5730	7064668168
Cant. país	1	2	3	4	5 y +	1	2	3	4	5 y +	1	2
1	38.67	1.91	6.89	0.39	3.04	0.12	1.94	0.09	3.44	0.45	53.98	2.96
2	6.72	1.64	4.96	0.61	1.80	0.15	0.91	0.06	1.78	0.41	16.16	2.88
3	2.91	1.81	2.20	1.14	1.52	0.49	0.68	0.12	1.82	0.42	9.13	3.97
4	1.78	1.51	1.13	0.53	0.70	0.11	0.45	0.13	1.15	0.60	5.22	2.89
5 y +	4.96	26.99	2.81	17.18	1.83	11.40	1.48	6.54	4.43	25.19	15.51	87.31
Total	55.04	33.85	17.99	19.85	8.88	12.27	5.46	6.95	12.62	27.07	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

f. Tanto el número de países a los que se dirige la exportación como el número de ramas manufactureras involucradas crece a medida que se incrementa el valor total anual exportado por la empresa. Así, por ejemplo, el 25% del total de las exportaciones de manufacturas es realizado por firmas que operan anualmente en más de cinco ramas industriales y en más de cinco países, aunque sólo el 6% de las exportaciones pequeñas del grupo A satisfacen esta doble condición. En el grupo de muy pequeños exportadores (grupo A, Cuadro 5) la diversificación de países de destino es proporcionalmente menor que el número de ramas involucradas; es decir son firmas de exportaciones concentradas en pocos artículos de una única familia de bienes industriales atendiendo a un grupo reducido de países ^{6/}. En el grupo de exportadores medianos (Grupo B, entre 0,5 y 2.0 millones de U\$S, Cuadro 6), las empresas tienden a ampliar más el mix de países que el número de ramas comercializadas. ^{7/}

En otras palabras, los exportadores de tamaño absoluto medio o pequeño (menos de 2,0 y de menos 0,5 millón de U\$S), alcanzan esta dimensión a partir de la sumatoria de pequeños volúmenes sectoriales o atendiendo a varios mercados externos de manera simultánea. Por otro lado, estos pequeños volúmenes se concretan, en muchos casos, a través de más de una operación anual rama-mercado externo. ^{8/}

^{6/} Como se verá posteriormente la presencia simultánea en varios países latinoamericanos limítrofes con Argentina es muy alta y reiterada.

^{7/} El caso de los grandes exportadores es muy relevante al respecto. El 90% de las firmas opera en más de cinco mercados, aunque sólo el 20% de las empresas cubre más de cinco ramas industriales. La influencia del perfil del tipo de producto ("commodities") explica en gran medida esta relación rama-países destino.

^{8/} Este es un punto importante si los costos fijos de la tramitación comercial de la exportación son muy altos, dado que tienen fuerte incidencia sobre el piso mínimo de entrada.

Cuadro 6. Distribución de las exportaciones por ramas industriales y país de destino para el Grupo B de firmas exportadoras

<i>Cant.</i> <i>país</i>	<i>Ramas Industriales</i>											
	1		2		3		4		5 y +		Total	
1	45	42567295	8	7464216	3	3257608	2	2020065	8	8513144	66	63822328
2	33	38684264	14	14695232	3	3158137	2	1099947	6	4447825	58	62085405
3	30	30355064	27	26401102	5	4442269	5	5152156	7	6527090	74	72877681
4	23	25277091	9	11155599	5	3455345	2	2410110	11	10130755	50	52428900
5 y +	58	58748596	39	47167701	26	26752917	17	18175628	81	84624896	221	235469738
Total	189	195632310	97	106883850	42	41066276	28	28857906	113	114243710	469	486684052
<i>Cant.</i> <i>país</i>	1		2		3		4		5 y +		Total	
1	9.59	8.75	1.71	1.53	0.64	0.67	0.43	0.42	1.71	1.75	14.07	13.11
2	7.04	7.95	2.99	3.02	0.64	0.65	0.43	0.23	1.28	0.91	12.37	12.76
3	6.40	6.24	5.76	5.42	1.07	0.91	1.07	1.06	1.49	1.34	15.78	14.97
4	4.90	5.19	1.92	2.29	1.07	0.71	0.43	0.50	2.35	2.08	10.66	10.77
5 y +	12.37	12.07	8.32	9.69	5.54	5.50	3.62	3.73	17.27	17.39	47.12	48.38
Total	40.30	40.20	20.68	21.96	8.96	8.44	5.97	5.93	24.09	23.47	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Cuadro 5. Distribución de las exportaciones por ramas industriales y país de destino para el Grupo A de firmas exportadoras

<i>Ramas Industriales</i>												
Cant. país	1		2		3		4		5 y +		Total	
1	2164	64821646	385	12980318	171	5154538	109	4356557	185	8989041	3014	96302100
2	338	23675999	267	19065268	100	7745561	50	3287144	92	7092039	847	60866011
3	127	13649972	96	10102339	78	7097159	34	3636680	95	9261223	430	43747373
4	64	8293335	52	8248492	35	4339529	23	2891184	51	6988256	225	30760796
5 y +	106	20487551	60	14016326	42	7121825	36	7448028	93	18380860	337	67454590
Total	2799	130928503	860	64412743	426	31458612	252	21619593	516	50711419	4853	299130870
Cant. país	1		2		3		4		5 y +		Total	
1	44.59	21.67	7.93	4.34	3.52	1.72	2.25	1.46	3.81	3.01	62.11	32.19
2	6.96	7.91	5.50	6.37	2.06	2.59	1.03	1.10	1.90	2.37	17.45	20.35
3	2.62	4.56	1.98	3.38	1.61	2.37	0.70	1.22	1.96	3.10	8.86	14.62
4	1.32	2.77	1.07	2.76	0.72	1.45	0.47	0.97	1.05	2.34	4.64	10.28
5 y +	2.18	6.85	1.24	4.69	0.87	2.38	0.74	2.49	1.92	6.14	6.94	22.55
Total	57.68	43.77	17.72	21.53	8.78	10.52	5.19	7.23	10.63	16.95	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Un primer interrogante que plantean estos datos es porque siendo los volúmenes exportados pequeños en términos absolutos y, por lo general, siendo también muy bajo el peso de las exportaciones en relación con las importaciones de ese bien realizado por el país de destino, los exportadores no tienden a profundizar la relación comercial con dicho mercado y, por el contrario, amplían el mix de países sobre los cuales realizan las operaciones de comercio. Desde cierto punto de vista (ie: economías externas en el uso de los canales de comercialización), la diversificación de mercados acarrea una serie de costos operativos, y en algunos casos también productivos que limitan el posicionamiento competitivo en el mercado principal. ^{9/}

Visto desde la perspectiva de la política pública, debería tomarse en consideración que la instrumentación de iniciativas exclusivamente centradas en el país de destino, pueden originar un desvío de comercio, que intente aprovechar los beneficios diferenciales asociados con políticas desiguales respecto de los mercados externos. Esta posibilidad es creciente cuanto mayor es el volumen total de exportación de la firma, dadas las características de doble diversificación explicadas anteriormente.

g. Como se puede observar en el cuadro 7, cada uno de los tramos de tamaño de firmas exportadoras está estructurado sobre dos canastas de bienes industriales: a) una canasta de ramas industriales común a todos los tamaños y b) una canasta específica, vinculada a especificaciones del tipo de producto, tipo de organización industrial prevaeciente en dicha rama manufacturera y perfil de la exportación argentina. A medida que se desciende en el tamaño de la firma exportadora, la composición sectorial del grupo tiende a desconcentrarse; así, por ejemplo, las primeras 10 ramas industriales -en orden de importancia de acuerdo a su aporte al volumen total de exportación del tramo- explican más del 81% en el grupo D, el 60% en el grupo C, 41% en

^{9/} El pregunta obvia es porque no venden más si prácticamente la participación es muy marginal. Habrá alguna acción posible en este sentido para favorecer la expansión de los ya posicionados.

el grupo B y sólo el 37% en el grupo A. ^{10/}

Este es un primer elemento que debería tomarse en consideración en el diseño de acciones de política pública para promocionar exportaciones pequeñas y medianas. Si bien como se indicará en los próximos párrafos existe cierta especialización sectorial relativa de los grupos A y B, un aspecto de la estrategia de promoción y apoyo al comercio exterior debería dirigirse a atender el desarrollo de las capacidades de exportación de las pequeñas firmas ^{11/}, independiente de la rama de actividad. De esta manera, el impacto sobre el universo de posibles firmas exportadoras sería considerablemente mayor, no obstante los problemas específicos que enfrentan las empresas exportadoras pequeñas y medianas de acuerdo al tipo de bien que comercializan exteriormente. Esta preocupación es especialmente cierta para las firmas Pymes no exportadoras, donde las dificultades para iniciar un proceso de comercio exterior están más asociadas a cuestiones vinculadas con las características operativas de las firmas que al tipo de sector de actividad.

^{10/} Las diferencias en el grado de desconcentración -falta de especialización- por grupo de tamaños es aun mayor si se desagrega la información a nivel de seis dígitos de nomenclador armonizado.

^{11/} Las limitaciones y autorestricciones de las firmas Pymes para operar en contextos comerciales más amplios y complejos ha sido largamente reconocido por la bibliografía especializada. A partir de este reconocimiento diferentes instituciones públicas y privadas han reorientado algunas de sus líneas de acción hacia la construcción de nuevas capacidades en las empresas, especialmente de índole tecno-innovativas y de gestión. La primera se refiere al desarrollo de un "know-how" que permita una rápida adaptación a los requerimientos de las diferentes demandas externas (pautas de consumo, calidad, moda) y una ágil respuesta productiva que permita un buen posicionamiento en términos de los operadores de comercio de importación (empresas o distribuidores mayoristas). La segunda se refiere al desarrollo de una estructura organizativa y de gestión, interna y externa a la empresa, que le permita abordar, a bajo -o al mínimo- costo, los negocios en el exterior.

Cuadro 7. Distribución de las exportaciones por grupo de tamaño y rama de actividad

Grupo A				Grupo B				Grupo C				Grupo D			
CIIU	Cant.E.	Monto	(%)	CIIU	Cant.E.	Monto	(%)	CIIU	Cant.E.	Monto	(%)	CIIU	Cant.E.	Monto	(%)
38240	536	20594599	6.88	31111	34	30391856	6.24	31140	22	57569919	9.97	31151	42	2248602629	39.44
38299	621	16057476	5.37	31132	35	29724256	6.11	31132	23	53064149	9.19	37100	29	607107865	10.65
31132	142	11791196	3.94	31140	22	22672103	4.66	35119	25	50727082	8.78	31111	37	545021221	9.56
31111	111	11270876	3.77	38299	90	19074369	3.92	31111	18	44986067	7.79	32312	21	299912479	5.26
31140	97	10382551	3.47	35119	51	18019271	3.70	32312	17	42651387	7.38	35119	37	261296190	4.58
38230	238	9450528	3.16	31151	27	17943033	3.69	31151	13	31019331	5.37	37200	19	193504278	3.39
32312	80	8888257	2.97	38240	59	17149115	3.52	37100	10	19487758	3.37	35131	23	159970463	2.81
32203	209	8605586	2.88	37100	34	15071881	3.10	32111	5	15793812	2.73	31140	19	142010745	2.49
35119	226	8038976	2.69	31180	15	14252197	2.93	35131	23	15361309	2.66	32111	17	111685406	1.96
34202	259	7310355	2.44	32114	21	14056257	2.89	38299	25	15142594	2.62	35300	11	104443403	1.83
38432	241	7242421	2.42	38431	24	12608401	2.59	32114	11	12902343	2.23	38251	4	102583350	1.80
34120	152	6327789	2.12	32312	19	12057237	2.48	32133	6	10684318	1.85	38431	8	67256590	1.18
35131	202	5468085	1.83	32401	19	10714614	2.20	35221	11	10316136	1.79	32114	13	66892352	1.17
38199	459	5291497	1.77	38432	30	10517716	2.16	36201	12	9169244	1.59	38432	12	66026234	1.16
31151	49	5239396	1.75	35299	49	10397811	2.14	38240	19	8904503	1.54	32113	10	62966198	1.10
38510	292	5108332	1.71	35131	41	10338815	2.12	38230	7	8653299	1.50	31132	15	48125633	0.84
32133	194	5065464	1.69	32116	21	9555846	1.96	31219	8	7705922	1.33	35299	27	47168151	0.83
38431	155	4997037	1.67	34120	16	9185617	1.89	31162	3	7008484	1.21	31120	4	43511478	0.76
35221	104	4763432	1.59	38230	32	9044432	1.86	31152	2	6983134	1.21	34111	3	42715053	0.75
32401	92	4680864	1.56	35221	20	7862131	1.62	35400	3	6860708	1.19	35113	6	34325641	0.60
32320	94	4496099	1.50	32113	14	7772465	1.60	31214	2	6859350	1.19	34112	8	34151888	0.60
32114	66	4344345	1.45	34202	24	7743823	1.59	31180	3	6568812	1.14	31180	6	33467021	0.59
Subtotal	4619	175415161	58.64		697	316153246	64.96		268	448419661	77.62		371	5322744268	93.36
Total	11031	299130870	100.00		1840	486684052	100.00		688	577717206	100.00		1108	5701136040	100.00

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

La canasta común de ramas industriales que está presente en la mayoría de los tramos de tamaño está compuesta por las siguientes actividades: 31111 (Frigorífico); 31132 (Procesado de frutas y legumbres); 31140 (Pescado); 35119 (Química fina varios); 32312 (Curtiembres); 37100 (Siderurgia). Obviamente, a medida que se desciende en el tamaño exportador de la firma se reduce el peso que el grupo de tamaño tiene en las exportaciones totales del sector. Obsérvese, por ejemplo, que la actividad frigorífica (31111) representa casi el 4% de las exportaciones totales del subgrupo A pero apenas alcanza al 1,8% de las exportaciones del sector.

Una hipótesis de trabajo que podría plantearse es que en algunas actividades de fuerte peso exportador, especialmente aquéllas de manufacturas de origen agropecuario, se produce un doble efecto de arrastre. Por una parte, empresas manufactureras grandes pueden operar en pequeños volúmenes en el mercado externo, dadas las características de "commodities" y aprovechando las morfologías abiertas de dichos mercados. Por otro lado, la penetración de mercado realizada por los grandes exportadores abre canales de comercialización indirectos a pequeñas firmas que operan en rubros complementarios.

Es interesante observar, cuadro 8, que dentro de las principales 25 ramas de exportación de los grupos A y B, sólo un grupo muy reducido de actividades son, desde la perspectiva industrial, ramas Pymes; es decir, donde las Pymes lideran, como empresa manufacturera, su producción nacional. El resto de las actividades corresponden a ramas manufactureras organizadas en torno de grandes establecimientos y empresas industriales donde coexisten productivamente empresas de diversos tamaños. Del conjunto de 24 ramas líderes en exportaciones de pequeños volúmenes, once de dichas actividades son dominadas en las etapas productivas por empresas Grandes y en diez casos son ramas compartidas Pymes-Grandes.

Cuadro 8. Estructura productiva de las principales ramas de exportación de los grupos A y B

	<i>Ramas Industriales</i>	<i>Tipología</i>	<i>Participación en las exportaciones</i>
34202	Imprenta	Py/Gr.	85.11
38240	Maquinaria ind.	Py/Gr.	58.12
38299	Maq. ind. varios	Py/Gr.	49.80
38510	Eq. prof. y científico	Py/Gr.	59.32
38230	Maq. eléctrica	Pymes	43.36
38432	Autopartes	Py/Gr.	20.62
38199	Prod. metálicos	Py/Gr.	39.24
38431	Automotores	Gr.	119.69
31132	Env. y conserva frutas	Py/Gr.	29.09
31111	Frigorífica	Gr.	6.59
31140	Pescado	Py/Gr.	14.21
31151	Aceite vegetales	Gr.	1.01
31180	Azúcar	Gr.	28.10
32312	Curtiembres	Gr.	5.77
32203	Prendas de piel	Pymes	30.68
32114	Hilados de fibra	Gr.	18.73
32401	Calzado de cuero	Pymes	49.66
32133	Tejidos	Py/Gr.	52.12
32116	Fibras textiles	Gr.	32.44
35119	Químicos industriales	Gr.	7.71
35131	Pl. y resinas sintéticas	Gr.	8.27
35299	Prod. químicos varios	Py/Gr.	22.15
35221	Medicamentos	Gr.	47.00
37100	Acero	Gr.	2.90

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

h. Visto desde la perspectiva sectorial (cuadro 9) la participación de las exportaciones de los tramos A y B por actividad industrial es sólo significativa, en términos de volumen exportado, en un grupo muy limitado de ramas. En una gran parte de las actividades que son centrales para la exportación de estos grupos, la participación sectorial es de escaso peso y marginal. Dicho en otras palabras, en las actividades líderes de las exportaciones de pequeñas dimensiones destacan netamente dos subconjuntos: a) aquellas actividades donde las pequeñas exportaciones explican una parte significativa del volumen total exportado por la rama (ie: equipos industriales-38240) y b) aquellas actividades que son arrastre de actividades donde dominan las exportaciones en grandes volúmenes (ie: 31151-aceite).

El primer subgrupo está compuesto por manufacturas de origen estrictamente industrial y concentradas en torno del sector metalmecánico y algunas confecciones y textiles. El segundo grupo incluye a la mayor parte de las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario y algunos rubros químicos.

Cuadro 9. Principales ramas de exportación de los subgrupos A y B. Participación sectorial de cada grupo de firmas

CIU	Exportadores					Volumen de Exportación				
	A	B	C	D	Total	A	B	C	D	Total
38240	83.88	9.23	2.97	3.91	100.00	31.71	26.41	13.71	28.17	100.00
38299	80.75	11.70	3.25	4.29	100.00	22.76	27.04	21.47	28.73	100.00
31132	66.05	16.28	10.70	6.98	100.00	8.26	20.83	37.18	33.72	100.00
31111	55.50	17.00	9.00	18.50	100.00	1.78	4.81	7.12	86.28	100.00
31140	60.63	13.75	13.75	11.88	100.00	4.46	9.75	24.75	61.04	100.00
38230	81.51	10.96	2.40	5.14	100.00	22.16	21.20	20.29	36.35	100.00
35119	66.67	15.04	7.37	10.91	100.00	2.38	5.33	15.00	77.29	100.00
31151	37.40	20.61	9.92	32.06	100.00	0.23	0.78	1.35	97.65	100.00
32312	58.39	13.87	12.41	15.33	100.00	2.45	3.32	11.73	82.50	100.00
32203	83.60	9.20	3.20	4.00	100.00	18.51	12.17	10.85	58.47	100.00
34202	86.05	7.97	2.66	3.32	100.00	41.33	43.78	13.51	1.38	100.00
38432	83.68	10.42	1.74	4.17	100.00	8.41	12.21	2.74	76.64	100.00
32114	59.46	18.92	9.91	11.71	100.00	4.42	14.31	13.14	68.12	100.00
35131	69.90	14.19	7.96	7.96	100.00	2.86	5.41	8.04	83.69	100.00
38199	77.27	12.79	4.88	5.05	100.00	18.07	21.17	20.46	40.29	100.00
38431	81.15	12.57	2.09	4.19	100.00	5.59	14.10	5.09	75.22	100.00
31180	29.41	44.12	8.82	17.65	100.00	2.51	25.59	11.80	60.10	100.00
32401	71.32	14.73	3.88	10.08	100.00	15.10	34.56	18.84	31.51	100.00
35299	68.47	15.61	7.32	8.60	100.00	6.47	15.68	6.75	71.11	100.00
38510	76.84	13.68	4.21	5.26	100.00	26.63	32.69	24.14	16.55	100.00
32133	89.40	5.07	2.76	2.76	100.00	21.08	31.04	44.46	3.43	100.00
32116	69.70	15.91	4.55	9.85	100.00	7.86	24.58	7.20	60.36	100.00

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Sin embargo, las exportaciones de pequeño volumen representan la mayor parte de las exportaciones industriales de baja participación relativa correspondientes a actividades manufactureras de pequeña envergadura. Obsérvese, por ejemplo, que los grupos A y B representaban más del 80% del comercio exterior en 1988 de 57 ramas, que sólo totalizan 64 millones de

dólares de exportación. (31213, 31312, 31322, 31340, 32112, 32123, 32124, 32131, 32140, 32150, 32190, 32201, 32332, 33111, 33113, 33191, 33201, 35210, 35291, 35292, 35293, 36911, 36913, 36921, 36922, 36923, 36999, 38192, 38291, 38294, 38392, 38440, 38520, 38530, 39020, 39030, 39093, 39099, 31113, 31171, 31172, 32119, 32209, 33120, 35112, 35222, 35231, 35232, 36991, 36993, 38120, 38194, 38322, 38330, 38420, 38450, 39091).

Como conclusión preliminar de los puntos anteriores g) y h) se podría argumentar que las Pymes argentinas no tienen un claro y definido perfil exportador-sectorial especializado, situación que contrasta claramente con las experiencias internacionales más exitosas de Pymes exportadoras. Complementariamente, la información preliminar de comienzos de la década de los años noventa indicaría que el perfil descrito anteriormente ha ido perdiendo además identidad.

i. Hacia fines de los años ochenta, del total de exportaciones industriales apenas algo más del 35% correspondía a manufacturas de origen industrial (MOI), siendo el restante 65% de manufacturas de origen agropecuario (MOA). El análisis de la composición de cada conjunto de bienes industriales según los tamaños de las firmas exportadoras indica que, por un lado, el grupo D (firmas que exportan más de 5,0 millones de U\$S) explica más del 70% de los volúmenes transados en ambas categorías y, por otro lado, que a medida que se desciende en el tamaño de los grupos de firmas exportadoras la importancia relativa de las MOI se incrementa fuertemente. Así, por ejemplo, en el grupo A (menos de 0,5 millones de U\$S) la distribución de ambas categorías de bienes es exactamente la inversa del conjunto de las exportaciones nacionales industriales. (Ver cuadro 10)

Los grupos A y B (pequeñas y medianas exportaciones) sobrepasaban a fines de los años 80 el 15% de las exportaciones MOI argentinas, aproximadamente el doble de su peso en el

comercio de MOA ^{12/}. La importancia de ese conjunto de ramas industriales queda claramente revelada cuando se observa que aproximadamente el 80% de los pequeños y medianos exportadores está especializado en este tipo de bienes.

Cuadro 10. Distribución de las exportaciones industriales según grupos de exportadores y tipos de producto (porcentajes)

<i>A. Valor de la Exportación</i>					
<i>Tipo de producto</i>	<i>Grupos</i>				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>Total</i>
MOA	2.17	4.95	7.40	85.47	100.00
MOI	7.27	9.89	9.34	73.51	100.00
MOA	34.02	46.38	57.78	66.75	63.32
MOI	65.98	53.62	42.22	33.25	36.68
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>B. Exportadores</i>					
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>Total</i>
MOA	65.40	15.14	6.90	12.55	100.00
MOI	77.18	12.05	4.29	6.49	100.00
MOA	16.66	22.87	27.51	31.33	19.08
MOI	83.34	77.13	72.49	68.67	80.92
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

^{12/} Tomando en cuenta las regiones de Argentina que tienen mayor participación en la producción industrial de las actividades industriales señaladas en el texto, resulta claro que las exportaciones Pymes se concentrarían en muy limitadas áreas industriales del país. Los establecimientos industriales que elaboran dichos productos se encuentran localizados en el Gran Buenos Aires, algunas sub-áreas de la Provincia de Buenos Aires, región centro-sur de la Prov. de Santa Fe, área central de la Prov. de Córdoba y algunas ciudades de la Provincia, y el área industrial del Gran Mendoza.

Esta distinción (tipo de bienes (MOI-MOA) y tamaños de firmas exportadoras) revela que más allá que las Pymes industriales exportadoras no tendrían un perfil especializado, sin embargo, el grueso de su comercio exterior se vincula, principalmente, con un cierto tipo de actividad manufacturera. Visto desde la perspectiva de la política pública esta característica de las exportaciones Pymes tiene varias implicancias significativas: a) en principio estas exportaciones no están asentadas en ventajas naturales, sino en ventajas no estáticas, técnicas y organizativas; b) la morfología de los mercados de destino es muy particular y diferente de los mercados de la mayoría de los bienes MOA o commodities industriales, lo cual se expresa en condicionantes operativos distintos (ie: exigencias de financiamiento, condiciones técnicas, estrategias de penetración y ampliación de mercados, etc.); c) la mayoría de los mercados MOI-Pymes operan con diferenciación interna, donde además del precio (costo) del bien industrial se ponderan otras exigencias y atributos (ie: garantías, certificaciones de calidad, etc.), etc. Estos rasgos señalarían, como una condición básica para exportaciones estables y crecientes, la necesidad de apoyar (sustentar) el proceso de desarrollo de las capacidades productivas tangibles e intangibles de las empresas, de forma individual (ie: solvencia técnica, avance tecnológico) y colectiva (ie: sistemas de convalidación, certificación y auditoría técnica, articulación en consorcios, conformación de canales externos de comercialización, etc.)

j. De igual manera que los distintos grupos de tamaño de firmas exportadoras se componen de diferentes sectores industriales, se observa que existen algunas diferencias apreciables en los países que son sus mercados de destino. (véase cuadro 11) Si bien estas cifras corresponden para un año hacia fines de los años ochenta y están influenciadas por circunstancias económicas y políticas, internas y externas ^{13/}, debe destacarse lo siguiente: i) el mercado de USA es el más importante en participación en el

^{13/} En un informe posterior se estima que será posible incluir algunas observaciones sobre ciertos cambios en la estructura de mercados de destino según tramos de firmas exportadoras. Las principales modificaciones no afectan a los tramos más pequeños (A y B) y se refieren a los cambios (pérdida) de importancia del comercio con la ex-Unión Soviética que afecta exportaciones MOA de empresas de grandes volúmenes.

Cuadro 11. Principales Países de Destino según Tramo Empresas Exportadoras

<i>TAMAÑO A</i>				<i>TAMAÑO B</i>				<i>TAMAÑO C</i>				<i>TAMAÑO D</i>			
<i>País</i>	<i>Caso</i>	<i>→ %</i>	<i>↓ %</i>	<i>País</i>	<i>Caso</i>	<i>→ %</i>	<i>↓ %</i>	<i>País</i>	<i>Caso</i>	<i>→ %</i>	<i>↓ %</i>	<i>País</i>	<i>Caso</i>	<i>→ %</i>	<i>↓ %</i>
USA	895	3.9	14.6	USA	227	9.4	21.7	USA	109	10.2	19.9	USA	159	76.5	15.1
Chile	1212	15.3	12.7	Brasil	160	12.3	10.5	Brasil	74	15.7	11.3	URSS	49	97.2	11.2
Brasil	667	9.0	12.5	Chile	192	16.5	8.5	Alemania	66	9.8	6.6	Holanda	136	90.7	10.9
Uruguay	1818	20.9	12.4	Alemania	112	8.0	6.4	Holanda	63	4.8	5.7	Alemania	135	78.7	5.4
Bolivia	599	22.3	6.1	Uruguay	187	16.2	5.9	Chile	76	10.9	4.7	China	80	91.2	5.2
Alemania	284	3.4	4.5	Holanda	81	3.1	4.3	Italia	61	12.4	3.9	Brasil	119	62.9	4.6
Paraguay	516	15.6	4.0	Bolivia	103	20.7	3.5	Uruguay	77	10.6	3.2	Japón	91	89.5	3.6
España	314	7.6	3.2	Italia	83	8.8	3.3	España	61	13.4	2.9	Bélgica	97	92.9	3.6
Holanda	158	1.4	3.1	Japón	59	5.8	2.7	China	19	4.6	2.6	Chile	119	57.2	2.5
Perú	257	8.4	2.9	China	28	3.9	2.6	Bolivia	48	16.7	2.4	Italia	115	74.8	2.4
Italia	228	4.0	2.4	Paraguay	96	15.7	2.5	Francia	51	11.6	2.3		51		64.5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

volumen exportado en todos los grupos de firmas, participando los grupos A y B (peq. y medianos exportadores) en alrededor del 13% de las exportaciones industriales argentinas a USA; ii) a medida que se desciende en el tamaño de los tramos (hacia peq. exportadores) ganan en importancia relativa los países latinoamericanos limítrofes, explicando el conjunto MERCOSUR casi el 30% de las exportaciones del grupo A y aproximadamente el 20% del grupo B; iii) los grupos A y B daban cuenta -a fines de los años ochenta- de más del 20% de las exportaciones de manufacturas a Brasil, 35% de las correspondientes a Uruguay y Paraguay, superando el 40% de las exportaciones a Bolivia; iv) el tercer y cuarto destino para los grupos A y B son, en orden de importancia, Chile y Alemania, aunque el peso de los grupos A y B es muy diferente en cada caso (30% de las exportaciones a Chile y 10% de las ventas a Alemania). En síntesis, los países mencionados (USA, Brasil, Uruguay, Paraguay, Alemania, Chile y Bolivia) explican el 67% de las exportaciones del grupo A (aprox. 190 millones de U\$S) y 60% del grupo B (aprox. 285 millones de U\$S).

k. El análisis cruzado de i) las principales ramas de exportación de peq. y medianos volúmenes, ii) el peso que dichas exportaciones tienen en las exportaciones totales argentinas de dicha actividad y iii) los países de destino de los despachos externos, pone de manifiesto algunas características complementarias a las citadas en los párrafos anteriores. Por una parte, en las ramas MOA con baja participación sectorial Pymes los destinos se concentran principalmente en Estados Unidos y Europa (Alemania, Holanda, España e Italia), siendo un destino menor Japón y Brasil; en contraposición las exportaciones del complejo metalmeccánico, material científico, imprenta y papelería tienen como destino central América Latina, destacando la presencia de Brasil y Chile. (Cuadro 12)

En principio se observa, entonces, una suerte de especialización sector-destino, que confirma la hipótesis de que las exportaciones de empresas industriales Pymes, donde este tipo de firmas representa una parte significativa de la producción

nacional, tiene como orientación básica el Mercosur, Chile y el resto de América Latina. En una posición distante se ubica el grupo NAFTA (básicamente Estados Unidos). Por el contrario las exportaciones Pymes de "arrastre" siguen el patrón de exportación de los grandes exportadores. Sólo en un grupo limitado de ramas industriales con fuerte peso de exportación Pyme, un país concentra gran parte del comercio exterior. Tales casos refieren casi exclusivamente a Estados Unidos y Brasil, que superan en ciertos rubros de exportación para los grupos A y B el 30% del volumen exportado.

Esta diferenciación de ramas-mercados está poniendo en evidencia la presencia de diferentes factores de ventajas competitivas y capacidad de penetración de mercado de exportadores pequeños asociadas a cada actividad manufacturera; que en un caso parecen referirse más al aprovechamiento de recursos naturales o producción primaria y en otro al avance tecnológicos y productivos, vis a vis los otros mercados, de la producción argentina de escala pequeña o mediana. Si la profundización de los estudios sectoriales confirmase este argumento, resultaría claro que la acción pública y privada dirigida a expandir la producción exportable requiere de estrategias diferentes en ambos casos. Téngase presente solamente que el funcionamiento de la estructura de comercialización externa en cada caso difiere absolutamente y requiere por parte del exportador y de la estructura de soporte institucional un "approach" específico.

1. La descripción realizada en las páginas anteriores refiere básicamente a fines de los años ochenta. La información parcial disponible para este informe ^{14/} sólo permite realizar un ejercicio de estimación reducido a las principales ramas de exportación de pequeños y medianos volúmenes, que cubre alrededor del 50% del volumen exportado. El monto total exportado por los

^{14/} Para el siguiente informe se estima contar con información desagregada del año 1992, lo cual permitirá realizar una serie de comparaciones y examinar la permanencia de algunas de las características enunciadas.

grupos A y B, asumiendo que mantienen su participación relativa de exportación de 1988 en cada una de las ramas principales, habría crecido cerca de un 40% entre 1992 y 1988, aunque el máximo total correspondería al año 1991. Este crecimiento, si no fuese compensado por caídas mayores en el conjunto de actividades no analizado o por cambios de composición intrasectorial de tamaños de firmas exportadoras, se reflejaría en un leve incremento en la participación de las pequeñas y medianas exportaciones industriales en el total manufacturero exportado por las empresas radicadas en Argentina.

Este resultado estimado general resulta, sin embargo, de una evolución dispar de las exportaciones de los grupos A y B a nivel de ramas manufactureras. Para todas las actividades consideradas, (véase cuadro 13) el volumen promedio de exportación 1990-92 es superior a 1988, no concentrando ningún año, en particular, los máximos volúmenes anuales. Esto implica que las tendencias varíen considerablemente entre actividades exportables, destacándose los crecimientos de las ramas autopartes, químicos diversos e imprenta y las caídas de confecciones de tejido de punto, calzado, máquinas industriales y productos metálicos diversos. Si bien, dado el carácter muy parcial de la estimación no se puede avanzar en el análisis de estos datos, a primera vista parecería que las reducciones de volúmenes exportables se concentran en actividades industriales donde la empresa manufacturera Pyme era el agente económico predominante; en contraposición las ramas que muestran cierta expansión del volumen exportado se caracterizan por ser actividades organizadas en torno de firmas industriales grandes o de estructura compartida Pyme/Grande. Si esta interpretación fuese confirmada con nuevas evidencias e información, podría asumirse que en los últimos años debió haber reducido, en una magnitud considerable, el número de exportadores activos de los grupos A y B, aunque no necesariamente del volumen exportado. Es decir, salieron del comercio exterior las firmas más pequeñas y especializadas en ramas con predominancia de empresas Pymes.

Cuadro 13. Estimación de los volúmenes exportados por los grupos A y B de empresas exportadoras para un subconjunto de ramas industriales (miles de U\$S)

CIUU	1988	1990	1991	1992
3111	41950	60124	60564	53094
3113	41540	69603	67551	77164
3823-4-9	84526	120475	171251	126275
38432	18091	28108	30673	37968
3529-9	15201	15251	15778	23080
34202	15036	22123	26057	49937
3220	22789	25209	19633	18879
35221-2	11845	17004	26956	28737
3819	13582	21811	23333	10552
35119	27046	29456	25794	28869
35131-2	16147	17311	14114	10924
3231	22082	28787	30290	27239
3851-2-3	12649	14820	18569	22897
32401-2	18431	24320	23713	12800
3213	12511	15081	8693	2928
TOTAL	373425	509481	562967	531341

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior. Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires