Las Pymex antes y después de la convertibilidad

Eugenia Crespo Armengol y Gloria Pérez Constanzó

Eugenia Crespo Armengol es Licenciada en Economía de la UBA, especialista en temas de comercio internacional y economía industrial. Se desempeña como asesora e investigadora en organismos públicos y privados.

Gloria Pérez Constanzó es Licenciada en Economía de la UCA, especialista en temas de comercio interior y exterior. Se desempeña actualmente como consultora.

El artículo estudia la evolución de las Pymes exportadoras *(Pymex)* antes y después de la devaluación de inicios de 2002. En primer lugar, las autoras concluyen que la modificación del tipo de cambio nominal es condición necesaria pero no suficiente para explotar las posibilidades exportadoras de este conjunto de empresas.

Posteriormente, se evalúan diferencias entre las firmas *nuevas* (entendidas como Pymex que han exportado después de acontecida la devaluación) y *tradicionales* (aquellas que también han comercializado sus productos antes de la alteración del tipo de cambio nominal). Asimismo, se busca analizar el desempeño de las Pymex medianas y pequeñas (esta clasificación responde al monto exportado por las firmas). Además, se realiza un análisis de los productos y ramas más significativas para las exportaciones antes y después de la devaluación y se busca inferir si las nuevas Pymex exportan bienes de mayor valor agregado.

Por último, se clasifica a las nuevas Pymex entre aquellas que tuvieron alguna experiencia exportadora y aquellas que luego de la devaluación han realizado su primera venta al exterior y se las ordena conforme a su rama industrial. A su vez, se indaga sobre eventuales modificaciones de los países y regiones compradoras de los bienes producidos por las Pymex.

En este estudio se aborda el comportamiento y las características de las Pymes exportadoras de manufacturas (Pymex) comparando los años previos y posteriores a la convertibilidad. El propósito es evaluar si la devaluación de inicios de 2002 cambió el perfil de los pequeños y medianos exportadores y analizar las similitudes y diferencias entre las firmas que históricamente han exportado a las que se denomina tradicionales o estructurales y las que se definen como nuevos exportadores.

Como primer punto y a modo de antecedente, se aborda la temática exportadora de los últimos años, analizando de que manera las condiciones económicas creadas en el año 2002, impactaron sobre los diferentes tamaños de exportadores. Asimismo, se evalúa la presencia de las Pymex en relación a los grandes exportadores y las modificaciones que se produjeron en su estructura sectorial y en la conformación geográfica de los mercados de destino.

Posteriormente, y tomando como referencia lo ocurrido entre los años 1994-2001 y el período 2002-2004, se tratará de responder sucesivamente a las siguientes cuestiones:

> ¿Qué diferencias y similitudes se observan entre las firmas tradicionales y las nuevas? ¿entre las medianas y las pequeñas?
> ¿Qué sectores y productos constituyen los más dinámicos para los diferentes grupos de Pymex?
> ¿Existen cambios sustantivos entre los valores o precios medios de exportación de las Pymex tradicionales y los de las nuevas firmas?
> ¿Las nuevas empresas y productos abrieron mercados o se dirigen a los sitios históricos?

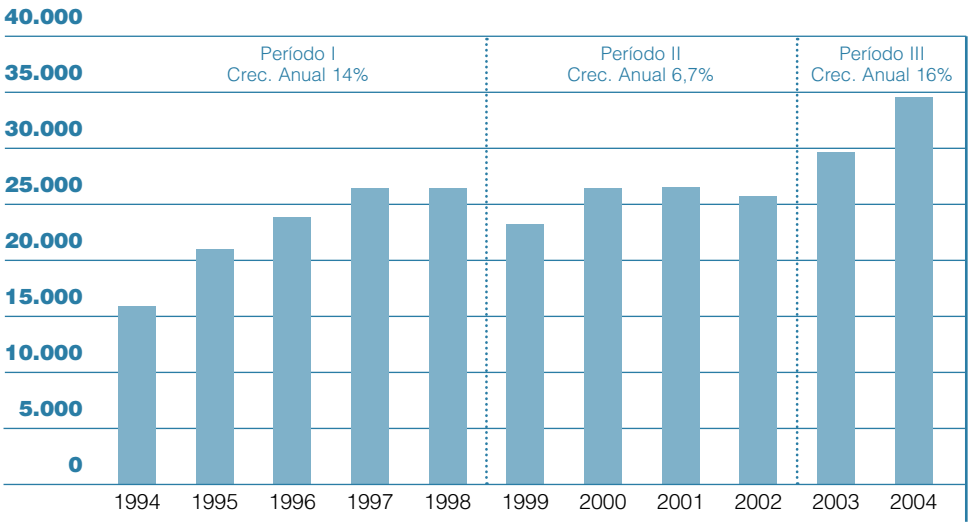
Finalmente, en el último punto se desarrollan las conclusiones del estudio.

I. Antecedentes

1.1 Evolución de las Exportaciones Argentinas

Entre el año 1994 y el 2004[1], las exportaciones argentinas pasaron de casi 16 a 35 mil millones de dólares, lo que significó un crecimiento anual promedio del 8,1%. Sin embargo, este crecimiento no ha sido sostenido, pudiendo observarse tres períodos muy diferenciados.

Gráfico 1. Exportaciones argentinas totales (milllones de u$s)



Fuente: INDEC

[1] *El presente estudio tiene como inicio 1994, fecha a partir de la cual se tiene un registro completo de las exportaciones de las Pymex argentinas y año inmediato anterior al funcionamiento pleno del MERCOSUR bajo el Tratado de Ouro Preto. El desarrollo del trabajo llega hasta el año 2004 debido a que a la fecha de realización del presente no estaban disponibles las estadísticas correspondientes al año 2005.*

Un primer período, que se extiende desde 1994 hasta 1998, donde se produce un crecimiento muy importante de las exportaciones, impulsadas principalmente por el despegue del MERCOSUR.

Posteriormente, el inicio del proceso recesivo, en conjunción con la devaluación del Real acontecida en enero de 1999, generan una caída de casi el 12% en las ventas externas. Ello da lugar al segundo período que exhibe una significativa recuperación y un posterior estancamiento de las exportaciones en valores cercanos a los 26 mil millones de dólares, para los años 2000 y 2001.

El tercer período, se inicia en 2002, luego de la brusca modificación de las condiciones económicas por las que debió atravesar el país y que tuvieron su correlato en las ventas externas, registrándose, para ese año, una baja del 3,4%. Los fuertes aumentos de los precios internacionales de productos primarios. indujeron un re acomodamiento de las empresas, que recién a finales de ese año pudieron comenzar a aprovechar las ventajas de un tipo de cambio favorable y cerraron el trienio 2002-2004 con un crecimiento promedio de alrededor del 16% anual.

Entre 1994 y 2004 no mejoró el perfil cualitativo de la canasta de bienes observándose, tanto a inicios como a fines del período, que el conjunto conformado por las exportaciones de productos primarios, combustibles y manufacturas de origen agropecuario, representó más de dos tercios del total. Es decir, no se verificó que las ventas externas hayan evolucionado hacia productos de mayor valor agregado y complejidad tecnológica, habiendo permanecido las manufacturas de origen industrial[2] (MOI), con niveles de participación exportado del orden del 30% durante muchos años del período. Además, las MOI estuvieron concentradas en muy pocos productos (insumos y bienes del complejo automotor), sin lograr diversificarse.

[2] *Este grupo incluye los bienes tecnológicamente más complejos.*

No obstante lo comentado, las exportaciones de las MOI comenzaron a mejorar como consecuencia de los cambios operados a partir del año 2002. Esta situación se ha profundizado durante el año 2005 y seguramente seguirá acentuándose dependiendo de los cambios que se produzcan en la estructura productiva del país.

Respecto a los mercados de destino, durante los años iniciales del período se registra un avance del MERCOSUR y del resto de América Latina, a la vez que se aprecia un retroceso de toda Europa y de los países del NAFTA. En los últimos años, junto a la caída del MERCOSUR, se registra el avance de Chile y de muchos países de ALADI[3], así como también el desarrollo de nuevos mercados en países de África –que pasó de representar el 3,3% de las exportaciones al 7,7%–, China e India, entre otros. En general, los *commodities* se orientan hacia las economías mayores (UE y EE.UU.) y a los nuevos mercados, mientras que las MOI se concentran fundamentalmente en los países de ALADI.

[3] *Asociación Latinoamericana de Integración.*

1.2 Un análisis de las firmas exportadoras

Entre 1994 y el año 2004 incursionaron en el negocio exportador 37.300[4] agentes, los que en la mayoría de los casos no lograron sostener sus operaciones con el exterior. Sucedió, que muchas firmas interrumpieron su experiencia luego de un período de uno o dos años, quedando como resultado un número significativamente menor de empresas de las que se iniciaron. En efecto, el número de exportadores en el año 1994 fue de 10 mil y pasó, luego de 11 años, a 14 mil, observándose que las mayores incorporaciones se produjeron con posterioridad a la devaluación del peso. Al

[4] *El 60% de las 37.300 firmas exportó sólo entre 1 y 2 años de los 11 analizados, el 22% lo hizo entre 3 y 5 años, el 13 % entre 5 y 10 años, y el 5% restante todos los años.*

Cuadro 1. Empresas exportadoras de manufacturas por tamaño

Grupo exportador	Participación del número de empresas del grupo respecto al total				
	1994	2001	2002	2003	2004
Grande	7%	7%	6%	5%	5%
Pymex	38%	38%	32%	32%	35%
Micro	54%	55%	62%	63%	60%
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
Grupo exportador	**Participación de las exportaciones respecto al total**				
	1994	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Grande	82%	87%	87%	88%	88%
Pymex	17%	13%	12%	12%	12%
Micro	1%	0%	1%	0%	0%
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: CERA e INDEC.

respecto, se observa que durante la segunda parte del período, es decir a partir del año 2002, el número de firmas creció a un ritmo mayor que durante la primera (25% y 15% respectivamente). Ello se debió, a que muchas empresas colocaron en el exterior los excedentes generados por la recesión local, y luego aprovecharon las mejores condiciones que brindó la estabilización de la economía, para mejorar su inserción externa. Los nuevos exportadores fueron mayoritariamente manufactureros, en particular micro exportadores y Pymex.

Pasando a analizar las firmas exportadoras manufactureras por tamaño, un grupo reducido de 659 grandes empresas es responsable de la mayoría de las mismas, habiéndose incrementando esta concentración paulatinamente, pasando del 82% en 1994 al 88% en el año 2004. En este estrato se destacan las refinerías de petróleo, las aceiteras y en menor medida las petroquímicas, las metálicas básicas y las automotrices. Las grandes empresas son responsables de la mayor parte del incremento de las exportaciones.

1.3 La evolución de las Pymex

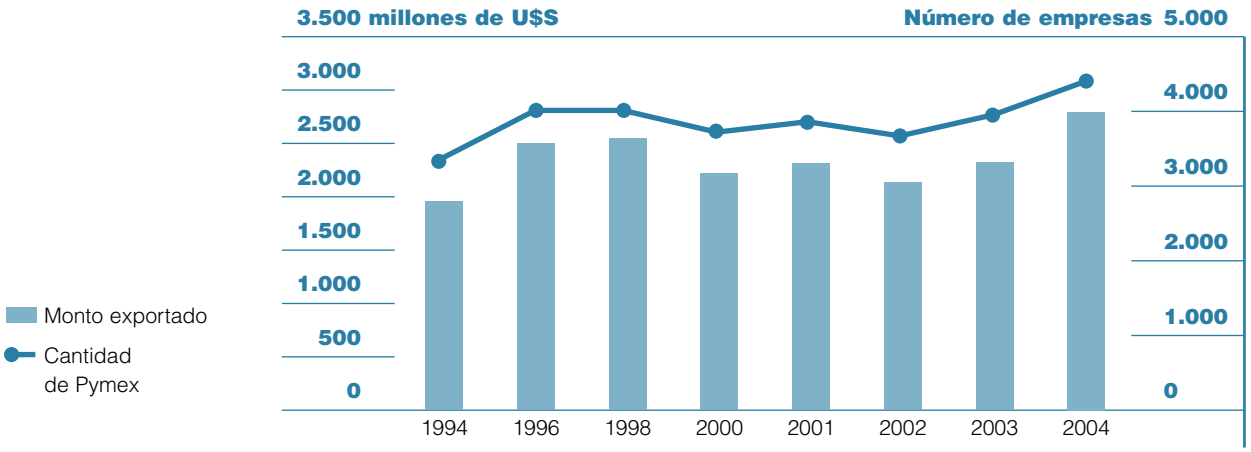
Durante todos estos años las Pymex tuvieron una evolución diferente a la de los grandes exportadores. En efecto, desde 1994 a 2004 las tasas de crecimiento de las exportaciones fueron mucho más moderadas y los retrocesos más marcados. Luego de aprovechar las condiciones iniciales que brindó el MERCOSUR[5], las exportaciones de las Pymex se amesetaron y finalmente, cayeron a fines de la década pasada. Dicho estado de cosas perduró hasta el año 2002 inclusive, y es recién a partir de 2003 que se logra revertir la situación, aunque con tasas de crecimiento inferiores a las que registraron las grandes firmas. En 2004, el crecimiento de las Pymex se equiparó al de los grandes exportadores, y se espera que en 2005 lo supere.

A pesar de la buena performance, las exportaciones Pymex, promedio anual por empresa, se mantuvieron en torno a los 600 mil dólares. Según la opinión generalizada, el hecho que las Pymex no hayan experimentado un incremento relevante ni de sus exportaciones totales ni de los promedios exportados por empresa se vincula en gran medida a las dificultades que han enfrentado en materia de financiamiento.

Desde el año 2002 en adelante, ingresaron a la categoría de exportadores Pymex entre 1.300 y 1.500 firmas, la mayoría lo hizo desde el grupo de los microexportadores, es decir, logró pasar el umbral de los 50 mil dólares, mientras que el resto comenzó o reinició su actividad exportadora.

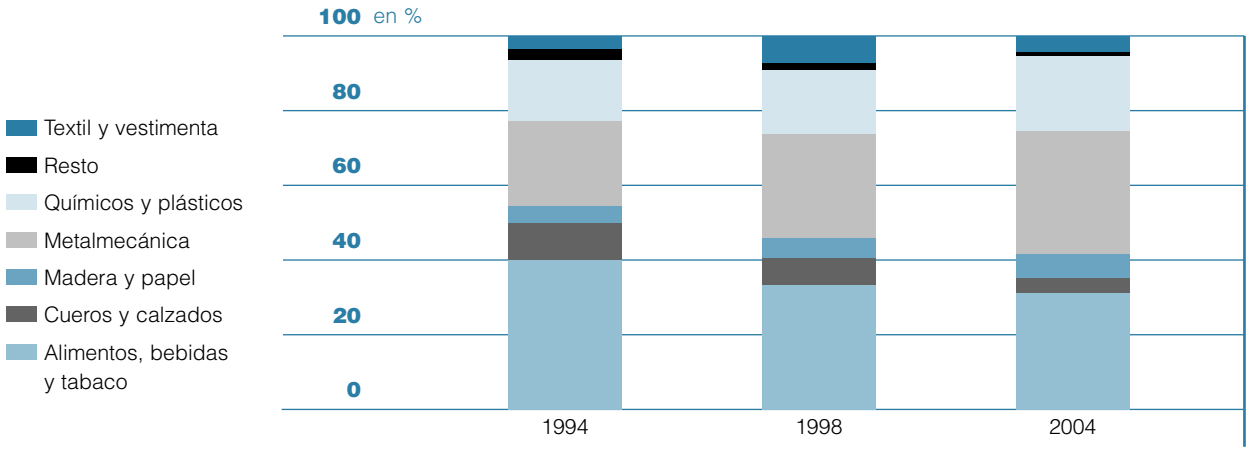
[5] En el período 92-94 se instrumentan las desgravaciones progresivas y a partir del 95, los países socios del MERCOSUR comienzan a comercializar sus productos dentro de la región sin aranceles.

Gráfico 2. Exportaciones de las Pymex



Fuente: CERA e INDEC.

Gráfico 3. Composición sectorial de las exportaciones Pymex



Fuente: CERA e INDEC.

Respecto a los sectores exportadores Pymex, los principales siguen siendo los mismos que hace 10 años: Alimentos y Bebidas; Metalmecánica en su conjunto y Químicos y Plásticos, aunque hubo cambios significativos en la evolución de cada uno de ellos, retrocediendo en términos relativos el primero y avanzando los otros dos. Por ejemplo, las exportaciones de alimentos se mantuvieron bastante estables hasta 1998, (en torno a los 850 millones de dólares), no aumentando a raíz del MERCOSUR, y luego retrocedieron, junto con el deterioro del tipo de cambio real.

Finalmente, y ya con un nuevo tipo de cambio, las ventas externas de alimentos comenzaron a recuperarse, ubicándose en el año 2004 en niveles similares que los de hace una década, particularmente por la mayor exportación de los productos nucleados en las ramas *frutas y legumbres*, *pesca* y *carnes*.

El complejo conformado por las actividades del Cuero y Calzado fue el de inferior performance, con pérdidas sistemáticas de mercados externos, resultando llamativo que las nuevas condiciones no hayan operado cambios en la tendencia registrada en la década pasada. Algo parecido, pero menos marcado, se manifestó en el caso de los Productos Textiles y las Confecciones, aunque en el año 2004 se insinuó una recuperación pero de manufacturas bastantes básicas, como por ejemplo, la fibra de algodón. Contrariamente a lo ocurrido con los sectores recién tratados, se detectó en las exportaciones de productos del bloque Madera y Papel un importante crecimiento en los años iniciales del MERCOSUR, luego gran estabilidad, es decir, sostuvieron sus exportaciones a pesar del deterioro

cambiario y, finalmente, tomaron un nuevo impulso en los dos últimos años. Por último, se presentan dos casos con trayectorias totalmente diferentes a las anteriores ya que progresaron, más allá de las condiciones cambiarias y del resto de la ambientación económica. Ellos son los *químicos y plásticos* y la *metalmecánica y construcción*, en este último caso, por las exportaciones de bienes de capital, particularmente, por maquinarias y equipos y por el notable aporte de los insumos de la construcción.

Como corolario, si bien durante la etapa post convertibilidad, el nuevo tipo de cambio ha tenido una correlación positiva con el crecimiento de las exportaciones de casi todos los sectores, en algunos casos parece haber tenido más influencia que en otros, estos son Alimentos y Bebidas, Madera y Papel, Metalmecánica general y Construcción y Químicos y Plásticos, mientras que en otros sectores sólo ha acompañado el proceso.

En cuanto al destino de las exportaciones, si bien durante todos los años el principal fue el MERCOSUR ampliado (con Chile y Bolivia) desde hace un lustro su participación ha caído. Sobre el MERCOSUR ampliado es muy interesante recordar que siempre ha sido más importante para las Pymes que para las grandes, habiéndose llegado a exportar casi el 60% a ese destino, aunque en los últimos años retrocedió en torno al 40%, a pesar del dinamismo que imprimió Chile como importador de los productos argentinos.

Luego de la devaluación cobraron mayor relevancia como destinos, los países menores de ALADI, la India, Sudáfrica, países del Medio Oriente y Rusia. El caso de Brasil es de algún modo emblemático, por cuanto a pesar de haberse devaluado el peso y revaluado el real (en los dos últimos años) y de ser nuestro socio natural, ha retrocedido su participación como mercado de destino. Tampoco la devaluación mejoró en términos relativos el comercio con los países desarrollados (NAFTA y UE).

II. Diferencias y similitudes entre los diferentes grupos de Pymex

En este punto se evalúan los grupos de Pymex, respondiendo a las siguientes cuestiones; ¿Que diferencias y similitudes se observan entre las firmas tradicionales y las nuevas? ¿Entre las medianas y las pequeñas?

Si bien las exportaciones de las Pymex han tenido históricamente una baja participación, se caracterizan por la diversificación de productos y de mercados, a pesar que hoy en día aportan, en términos relativos, menos al total exportado por el país que hace una década[6]. En este contexto, surgió el interés por identificar y evaluar a las Pymex de acuerdo con la trayectoria y continuidad de sus exportaciones, diferenciando las tradicionales que exportaron muchos años, la mayoría como Pymex, de aquellas que se han incorporado al negocio en los años recientes y también, de las firmas que tuvieron una irregular actividad exportadora.

De acuerdo a la metodología utilizada en este trabajo, las Pymex se clasifican según los siguientes criterios:

> *Tradicionales:* las que exportaron, por lo menos, siete años como Pymex (de los once del período 1994-2004).

> *Nuevas o incipientes:* las que exportaron por primera vez como Pymex en el período 2002-2004 y también las firmas que en el pasado exportaron como microexportadoras, o bien lo hicieron como Pymex entre 1999 y 2001, pero sin continuidad.

[6] La participación de las Pymex en el total exportado ha ido disminuyendo a lo largo de la última década. En 1994 alcanzaba el 17%, en el 98 era del 14% y en el 2004 bajó al 12%.

> *Restantes:* es un grupo minoritario que incluye las firmas que exportaron de manera esporádica.

II.1 Tipo de firma

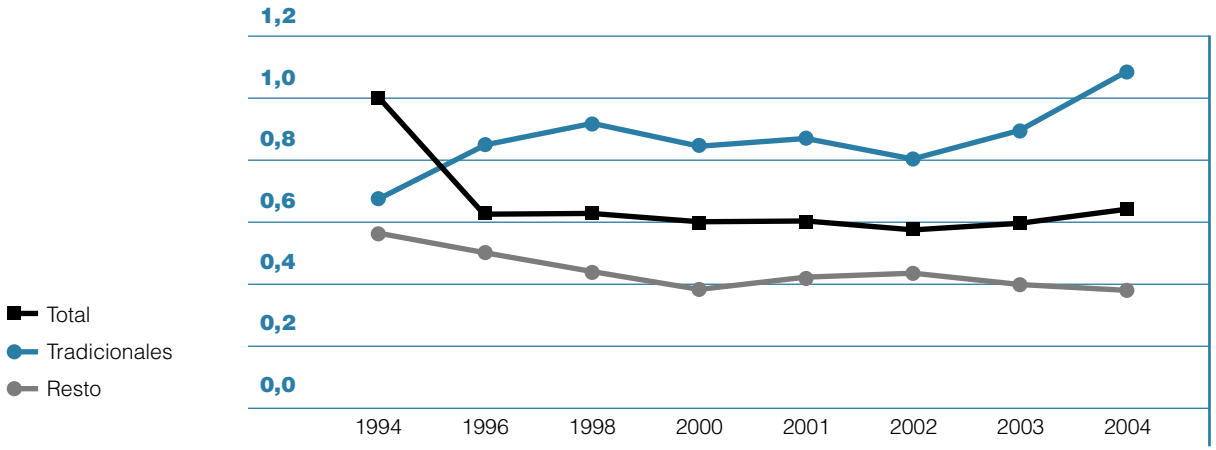
Las tradicionales son el *núcleo* de las Pymex. A lo largo de los años contribuyeron con la mitad de las exportaciones del grupo y con el 37% de las firmas. En el año 2004, se registraron algo más de 1300 firmas tradicionales, que exportaron por U$S 1.400 millones. Tuvieron una buena performance durante los primeros años del período y también durante los últimos, habiendo registrado tasas de crecimiento más altas que las restantes Pymex y similares a los grandes exportadores. En 2004 y como se corrobora en el *gráfico* siguiente, lograron exportar (promedio anual por empresa), los valores más elevados de los once años que cubre el estudio. Además, duplicaron el promedio anual exportado por las firmas nuevas. Es decir, las empresas tradicionales se fueron afianzando y aumentando el monto promedio de los negocios, mientras que las firmas que exportaron ocasionalmente, fueron perdiendo peso.

Las firmas nuevas, son las que comenzaron a exportar bajo las condiciones económicas *post devaluación* como correlato de una década ausente en materia de incentivos a la producción y a las exportaciones. Concentran sus ventas en sectores industriales convencionales, como los alimentos, y sus destinos en compradores poco tradicionales.

Evolución por Tipo de Firma

Debido a que dentro de las Pymex hay exportadores de diversos tamaños, con comportamientos dispares, se diferenció a las firmas medianas, (las que exportan entre U$S 1 y 7,5 millones), del resto (pequeñas, entre U$S 50 mil y 1 millón).

Gráfico 4. Exportaciones Pymex. Promedio anual por empresa (Millones de U$S)



Fuente: CERA e INDEC.

Cuadro 2. Evolución de las exportaciones Pymex por tamaño de firma

Tamaño	Datos	1994	1996	1998	2001	2002	2003	2004
Mediana	U$S Millones	1.276	1.668	1.705	1.497	1.375	1.517	1.913
	Firmas	507	658	661	605	560	600	750
Pequeña	U$S Millones	695	827	846	799	748	808	889
	Firmas	2.846	3.380	3.412	3.250	3.110	3.338	3.666
Total Pymex	U$S millones	1.971	2.494	2.551	2.296	2.123	2.325	2.802
	Firmas	3.353	4.038	4.073	3.855	3.670	3.938	4.416

Fuente: CERA e INDEC.

Las firmas medianas crecieron notablemente luego de la devaluación de 2002, con tasas superiores a las empresas de menor porte. A lo largo de los años han exportado alrededor de las dos terceras partes del total Pymex, aunque sólo han aportado entre el 15% y 17% del número de establecimientos. Por lo tanto, concentran la mayoría de las exportaciones de los pequeños y medianos, reproduciéndose, aunque de manera algo menos marcada, el esquema de concentración que existe entre los grandes exportadores y las Pymex.

Es importante comentar que la mayoría de las firmas medianas son tradicionales[7], muy activas y que registraron una importante performance, alcanzando los U$S 1.100 millones en el año 2004, cifra equivalente al 60% de lo facturado al exterior por las medianas.

[7] Ya que de las 750 firmas medianas que se registran en el año 2004, 436 corresponden a la definición de tradicionales, es decir casi un 60%.

Dentro del grupo de las pequeñas Pymex (menos de 1 millón de dólares), son mayoritarias las nuevas empresas, con exportaciones promedio bajas (250 mil dólares), asimismo la participación de las tradicionales también es significativa aunque contribuyen con exportaciones promedio bajas (340 mil dólares), y a diferencia de las medianas, durante los últimos años no tuvieron una buena dinámica.

III. Análisis sectorial por tipo de Pymex

En esta parte del trabajo se trata de responder a la pregunta ¿Qué sectores y productos constituyen los más dinámicos para los grupos Pymex?

La estructura de las exportaciones de las nuevas Pymex permite conocer cuáles son los *sectores* que se presentan como competitivos a partir de las nuevas condiciones económicas y cambiarias del país.

Para su análisis, se consideraron las exportaciones del año 2004 ya que allí convergen las firmas nuevas y tradicionales. En ese año, las exportaciones de las Pymex tradicionales fueron las más significativas, alcanzando los U$S 1.437 millones de dólares, mientras que las nuevas lo hicieron por U$S 675 millones y las que quedan fuera de este estudio llamadas *no constantes* completan los montos exportados por las Pequeñas y Medianas empresas manufactureras, con U$S 689 millones de dólares.

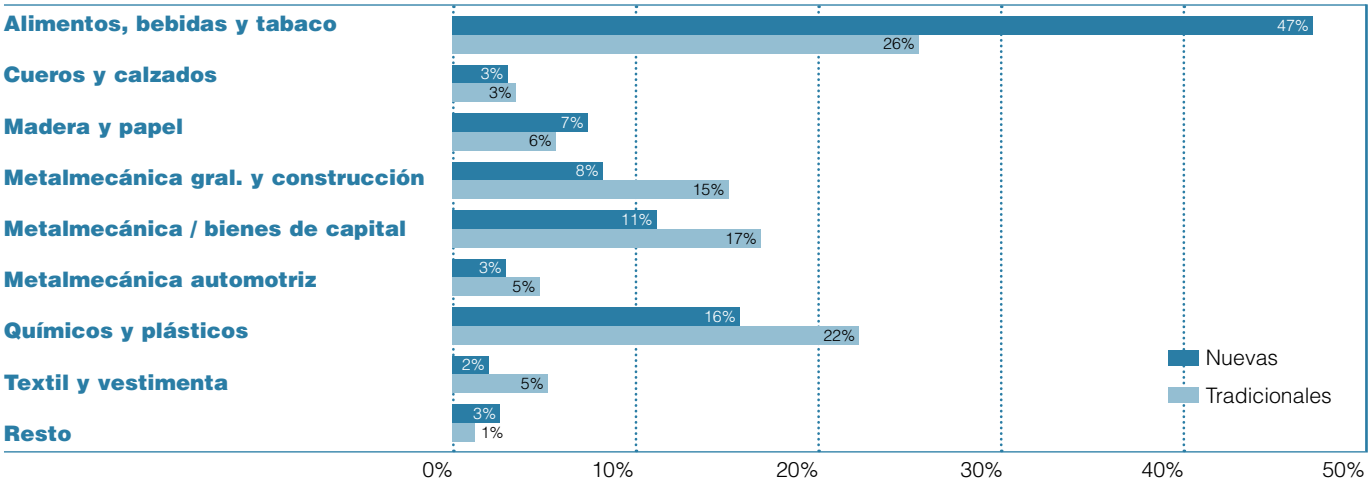
III.1 Nuevas vs. Tradicionales

Aquí lo primero que surge es que casi la mitad de lo que exportan las nuevas firmas corresponde al sector Alimentos, Bebidas y Tabaco. Esto contrasta totalmente con las exportaciones de las Pymex tradicionales, donde el sector alimenticio si bien es el más importante, sólo representa la cuarta parte del total, mostrando una mayor diversificación de las exportaciones manufactureras.

Incluso dentro del sector alimenticio, las nuevas Pymex concentran sus exportaciones en unos pocos rubros: Carnes, Frutas y Verduras y Pesca. En las tradicionales, estos rubros pesan muy poco, alrededor del 5% cada uno.

Si se analiza con más detalle la información de las exportaciones de alimentos que realizan las nuevas firmas, se observa que la mayoría se concentra en pocos bienes. En efecto, esto ocurre en el caso de la rama *frigoríficos*, que como se explica más adelante, si bien incluye una variedad de productos, se destaca por las carnes vacunas. Otro tanto sucede con las exportaciones de pescado que se concentran en la merluza

Gráfico 5. Distribución sectorial de las Pymex



Fuente: CERA e INDEC.

y el calamar. La excepción es el complejo Frutas y Verduras en el cual se verifica una mayor distribución de las exportaciones entre las distintas ramas que lo componen, es decir, en *Elaboración de frutas deshidratadas o desecadas*, *Jugos de frutas*, *Preparación de conservas de frutas*, *Frutas congeladas* y *Pulpas, jaleas y mermeladas*.

Siguiendo con la comparación de las nuevas con las tradicionales, también se verifica una mayor participación de las primeras en las exportaciones de la rama *Elaboración de vinos*.

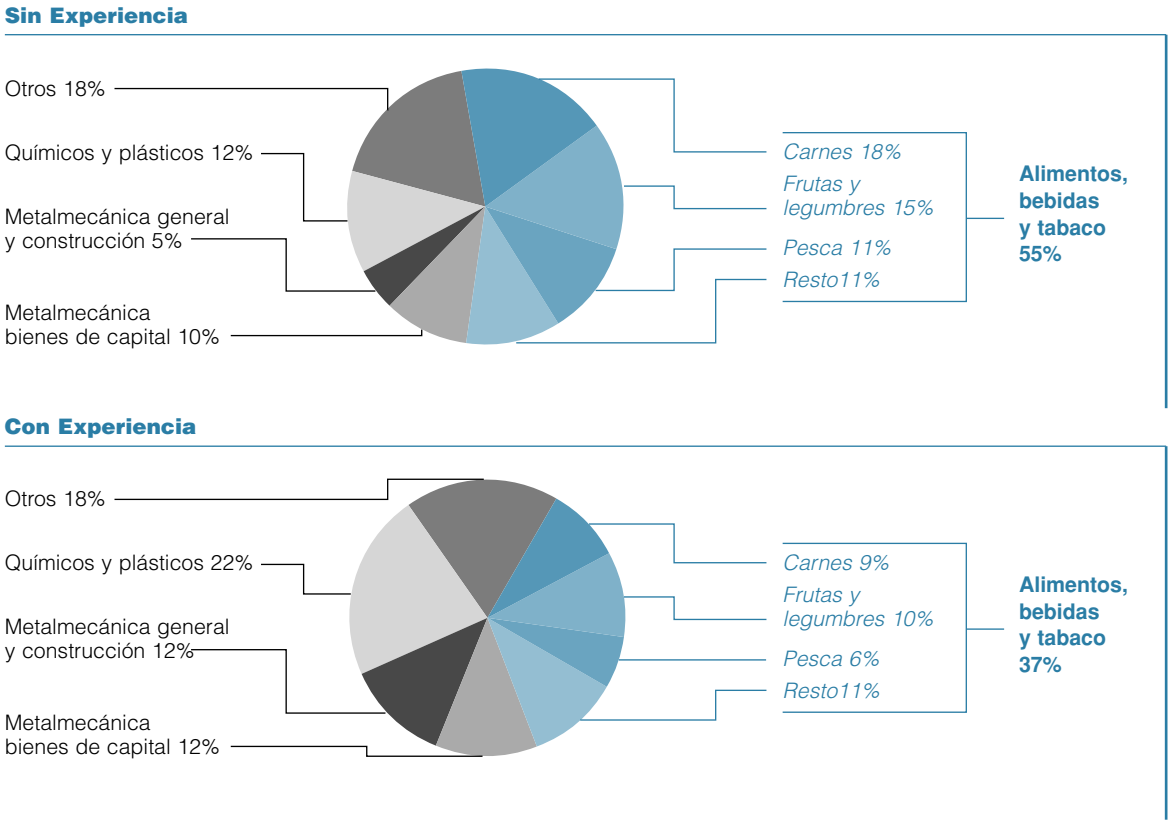
En el resto de las manufacturas, las nuevas se destacan en las exportaciones del sector de Químicos y Plásticos, en especial de las ramas *Productos y artículos plásticos, incluyendo muebles*. De otros sectores se destacan *Aparatos para medir, ensayar, navegar, etc.* y *Maquinaria de uso general*, y finalmente en todos los productos del bloque Madera y papel, que tienen más peso en las nuevas que en las tradicionales, por el avance de toda la cadena de la madera, desde el aserrado y cepillado, las hojas para enchapado y la fabricación de productos y muebles, donde las Pymex se han mostrado muy dinámicas en los últimos años.

Por su parte, dentro de las tradicionales, sobresalen las ventas de *Medicamentos*, *Plásticos en formas primarias* y *Artículos de plástico*, *Maquinaria de uso general*, y otros productos de la Metalmecánica, como *Bombas y compresores* y *Productos metálicos n.c.p.*

En la comparación del peso que tienen los sectores manufactureros para los distintos grupos de empresas, se observa que las tradicionales exportan bienes que son relativamente complejos. Por ejemplo, los incluidos en las siguientes ramas; *Autopartes, Bombas y compresores, Plásticos en formas primarias y caucho sintético, Químicos orgánicos básicos* y *Maquinaria de uso general*. Salvo en esta última, en todas ellas las nuevas Pymex tienen una muy escasa significación.

Siguiendo con el análisis sectorial, es interesante comentar la modificación de las exportaciones de las firmas tradicionales a lo largo de todos estos años. Al respecto, en el periodo que va de 1994 a 2001, se verifica (especialmente a partir de 1998) un retroceso de las exportaciones de Alimentos, Bebidas y Tabaco, Madera y Papel, Cueros y Calzados y Textil y Vestimenta sobre el total, avanzando los Bienes de Capital, la Metalmecánica General y Construcción y los Químicos y Plásticos. A partir de la salida de la convertibilidad lo comentado precedentemente se acentúa, perdiendo presencia los complejos mencionados en primer término, a excepción de Madera y Papel, y avanzando el segundo grupo en el total exportado por las tradicionales.

Gráfico 6. Estructura de las exportaciones de las firmas nuevas



Fuente: CERA e INDEC.

III. 2 Conformación y Características de las Nuevas Empresas

Como ya se comentó, las nuevas Pymex fueron clasificadas en dos grupos: las que sólo han exportado en los años posteriores a la devaluación que tuvieron operaciones en 2004 por U$S 318 millones, y las que ya tenían alguna experiencia previa a la devaluación y que exportaron, en total, U$S 352 millones.

Teniendo en cuenta esta clasificación, en el *Gráfico 6* se ve cómo la estructura de exportaciones de las firmas que ya tenían alguna experiencia previa a la devaluación, se asemeja mucho más a la de las empresas tradicionales que al resto de las nuevas. Es así como el bloque de Alimentos, Bebidas y Tabaco pesa un 37% para las que ya tenían alguna experiencia, contra el 55% para las firmas que no la tenían. Por su parte, la participación relativa de Químicos y Plásticos y Metalmecánica General y Construcción es mucho menos significativa para este grupo.

En conclusión, podemos decir que la concentración mayoritaria de las exportaciones Pymex en el sector de la Alimentación y dentro de éste en Carnes, Verduras y Frutas, y Pesca, es un comportamiento que caracteriza a las empresas que iniciaron sus actividades en los últimos años, incentivadas por el tipo de cambio favorable.

IV. Cambios en el valor de las exportaciones Pymex

La idea de esta sección es responder a la siguiente pregunta; ¿Existen diferencias sustantivas entre los valores o precios medios de exportación de las Pymex tradicionales y los de las nuevas firmas?

Cuadro 3. Precios promedio de las exportaciones de alimentos. Por rama de actividad y tipo de firma, año 2004

Ramas donde los precios promedio de las Nuevas son superiores:

Clanae	Rama de actividad	Tipo de Firma	
		Tradicionales U$S/Kg	Nuevas U$S/Kg
15111	Matanza de ganado bovino y procesamiento de su carne	1,66	1,88
15114	Matanza de ganado excepto el bovino y procesamiento de su carne	1,45	2,07
15119	Matanza de animales n.c.p. y procesamiento de su carne; Elaboración de subproductos cárnicos n.c.p.	0,35	2,58
15201	Elaboración de leches y productos lácteos deshidratados	1,44	1,93
15202	Elaboración de quesos	2,40	3,16

Ramas donde los precios promedio de las Nuevas son similares o inferiores:

Clanae	Rama de actividad	Tipo de Firma	
		Tradicionales U$S/Kg	Nuevas U$S/Kg
01146	Cultivo de especias y de plantas aromáticas y medicinales	7,05	6,19
15120	Elaboración de pescado y productos de pescado	1,30	1,21
15131	Preparación de conservas de frutas, hortalizas y legumbres	0,92	1,02
15132	Elaboración de jugos naturales y sus concentrados, de frutas, hortalizas y legumbres	0,84	0,86
15133	Elaboración de pulpas, jaleas, dulces y mermeladas	0,95	0,80
15134	Elaboración de frutas, hortalizas y legumbres congeladas	0,96	0,84
15139	Elaboración de frutas, hortalizas y legumbres deshidratadas o desecadas; preparación n.c.p. de frutas, hortalizas y legumbres	1,29	1,26
15141	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal sin refinar y sus subproductos; elaboración de aceite virgen	1,66	0,44
15142	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal refinadas	2,18	2,19
15312	Preparación de arroz	0,28	0,27
15330	Elaboración de alimentos preparados para animales	0,37	0,34
15411	Elaboración de galletitas y bizcochos	1,42	0,73
15412	Elaboración de productos de panadería (excl. galletitas y bizcochos)	1,25	0,76
15430	Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería	1,14	1,22
15521	Elaboración de vinos	1,52	1,19

Fuente: Elaboración propia en base a CERA e INDEC.

Para el desarrollo de esta parte del trabajo, se parte del supuesto que –en general– un precio más elevado implica bienes más elaborados o tecnológicamente más complejos o que responden a una característica cualitativa específica, asociada a una marca, presentación, etc. En general, la existencia de alguna de las características recién mencionadas o de otras similares, implica la existencia de un valor agregado adicional, el cual, casi siempre, se trasunta en mayores precios. Por ejemplo, la producción de orgánicos tiene mayor precio que un producto ordinario, debido a que incorpora tecnología y recursos más sofisticados, los que a su vez, determinan el mayor valor agregado.

Debido a la importancia que tiene el sector de Alimentos y Bebidas dentro de las exportaciones, se procedió a avanzar en el análisis del valor o precio medio de los bienes del sector[8], en particular de las exportaciones realizadas por las nuevas Pymex y su comparación con las tradicionales.

Los resultados, que se muestran en el *Cuadro 3*, permiten afirmar que, en general, las nuevas exportaciones tienen precios medios similares o algo inferiores a los de las

[8] Una rama contiene una gran diversidad de bienes, por ejemplo dentro de los lácteos se nuclean desde las leches, hasta los más variados quesos, incluso algunos de altísimo valor agregado. Otro tanto sucede con los vinos y así con una gran cantidad de alimentos.

tradicionales. Esta situación estaría mostrando que se exportan productos similares o bien que, siendo diferentes, existe una incorporación semejante de valor agregado.

Las excepciones a ello, es decir precios medios altos, se dan en dos ramas del bloque Carnes: *Matanza de ganado no bovino*[9] y *Matanza de otros animales y procesamiento de su carne*[10]. En esta última están presentes las exportaciones de carnes de liebre que poseen precios elevados.

Por otro lado, también hay una especialización en los *Lácteos*, tanto leche como quesos, donde probablemente pesen los de las cabras o búfalas[11], que se denominan productos gourmet. Si bien las nuevas Pymex muestran especialización en la rama *quesos*, los montos de ventas son poco significativos.

[9] *CLANAE 15114: Incluye la carne ovina, caprina, porcina, caballar, etc.*

[10] *CLANAE 15119: Incluye la carne de liebre, ciervo, jabalí, guanaco, además de tripas, despojos y harinas de animales.*

[11] *La nomenclatura arancelaria no diferencia los productos lácteos de acuerdo al animal de origen.*

V. Destinos por tipo de Pymex

A continuación se analiza si las nuevas condiciones económicas abrieron mercados o si los productos se siguen dirigiendo a los sitios históricos.

En cuanto a los destinos y en el marco de lo ya comentado respecto al total de las Pymex, las firmas tradicionales han ido cambiando y diversificando su estructura a lo largo de la última década. Por un lado el MERCOSUR, que en todo el período de la convertibilidad concentró casi la mitad de las exportaciones, disminuyó su participación, a pesar de lo cual sigue representando casi un tercio del total.

Por otra parte, la participación de otros bloques de destino, como el Nafta y la UE, se ha mantenido relativamente estable, produciéndose un redireccionamiento hacia los países de ALADI a excepción del MERCOSUR (Resto de ALADI) y hacia otros países (Resto) que más adelante se detallan.

En el primero de estos grupos se destaca Chile, que ha pasado a ser el segundo país de destino de las Pymex tradicionales, después de Brasil[12]. La pequeña variación que se observa hacia el NAFTA se debe exclusivamente al incremento de las ventas a México. En el caso de la UE y los países de Asia, su participación no ha variado en estos años.

[12] *Al igual que para el total de las exportaciones del país.*

Un aspecto interesante a destacar en el último período es la mayor dispersión de ventas hacia el mundo, ya que mientras en 1998 las firmas tradicionales exportaban a 135 países, en 2004 este número superaba los 160.

Por su parte, las nuevas Pymex, que exportan hacia 136 países, tienen una estructura de destinos más diversificada. El MERCOSUR representa algo menos que la cuarta parte de las ventas, seguido por la UE, con el 21%. En un nivel algo inferior, el Nafta, Resto de ALADI y Resto de países, presentan similares participaciones. En el caso de la UE, la mayor parte de las ventas se distribuye entre España, Alemania, Italia y Países Bajos. En el resto de los bloques se destacan EE.UU., Chile y Rusia, respectivamente.

V.1 Nuevas vs. Tradicionales

Al igual que en el análisis sectorial, la comparación entre nuevas y tradicionales se realiza para el año 2004 por haber sido representativo para los dos grupos de Pymex.

Cuadro 4. Exportaciones de las firmas nuevas y tradicionales por destino. Año 2004

Bloque	Pais	Tradicionales		Nuevas	
		Mill. de U$S	%	Mill. de U$S	%
MERCOSUR	Brasil	336	23	123	18
	Paraguay	37	3	10	1
	Uruguay	85	6	31	5
Total Mercosur		**458**	**32**	**163**	**24**
Resto ALADI	Bolivia	29	2	10	1
	Chile	182	13	67	10
	Colombia	27	2	9	1
	Ecuador	14	1	4	1
	Perú	31	2	15	2
	Venezuela	32	2	12	2
Total Resto Aladi		**317**	**22**	**116**	**17**
NAFTA	Canadá	16	1	7	1
	EE.UU.	147	10	99	15
	México	74	5	14	2
Total NAFTA		**237**	**16**	**120**	**18**
UE	Alemania	29	2	26	4
	Austria	2	0	1	0
	Bélgica	5	0	4	1
	Dinamarca	6	0	2	0
	España	47	3	31	5
	Finlandia	1	0	0	0
	Francia	15	1	11	2
	Grecia	2	0	1	0
	Irlanda	0	0	4	1
	Italia	34	2	23	3
	Luxemburgo	0	0	0	0
	Países Bajos	27	2	21	3
	Portugal	2	0	2	0
	Reino Unido	20	1	14	2
	Suecia	2	0	0	0
Total UE		**191**	**13**	**143**	**21**
Asia	China	18	1	12	2
	Corea Rep.	2	0	0	0
	Filipinas	1	0	0	0
	Hong Kong	14	1	5	1
	Indonesia	2	0	0	0
	Japón	9	1	3	0
	Malasia	2	0	0	0
	Singapur	1	0	0	0
	Taiwan	6	0	2	0
	Tailandia	2	0	0	0
	Vietnam	0	0	0	0
Total Asia		**57**	**4**	**23**	**3**
Resto		**178**	**12**	**110**	**16**
Total general		**1.437**	**100**	**675**	**100**

Fuente: CERA e Indec

Como se comentó en el punto anterior, para las nuevas firmas las exportaciones de Alimentos, Bebidas y Tabaco y de Madera y Papel, fueron en términos relativos más importantes que para las tradicionales, aumentando sus ventas a todos los países de la Unión Europea, y en menor proporción a EE.UU. y a los países agrupados en el Resto.

Cabe consignar que las carnes y los productos de la pesca se dirigen en gran medida a la UE, especialmente a Alemania y también a Rusia. Por su parte, las preparaciones de frutas y hortalizas, después de Brasil, tienen como principal destino a EE.UU., al igual que los productos de madera, que además se dirigen a Chile.

En resumen, dado que la demanda mundial tiene una estructura relativamente fija, el cambio en la canasta de productos exportados por las nuevas Pymex fue lo que determinó el cambio de los países de destino.

En el caso de las firmas tradicionales, las principales exportaciones se dirigen al MERCOSUR y al resto de ALADI, especialmente a Brasil y Chile, hacia donde se realizan envíos del sector Químicos y Plásticos, Metalmecánica general y construcción y Maquinaria y Equipos, entre otros. Respecto al NAFTA la diferencia con las nuevas Pymex está dada por las mayores ventas de las primeras en el sector Autopartes, que se dirigen a México. Las nuevas, por su parte, venden en mayor proporción a EE.UU., especialmente jugos de frutas, vinos, maderas y muebles de madera.

El Resto de países está formado por un grupo muy heterogéneo, que incluye alrededor de 90 países que no pertenecen a ninguno de los grandes bloques. Para las nuevas Pymex, los países con mayor peso dentro de este grupo, son Rusia y Argelia, a quienes se les exporta principalmente carnes. Otros destinos, de menor significación, son Australia, Israel, Marruecos y Polonia, a los que además de la carne bovina se les exporta productos de la pesca.

Por su parte, para las firmas tradicionales, Rusia y Argelia también son importantes, aunque en menor medida, agregándose Sudáfrica y Egipto. El primero de ellos es el único de todos estos países donde el rubro principal de las exportaciones de las Pymex tradicionales son los productos medicinales.

V.2 Nuevas vs. Nuevas

En la comparación entre las firmas cuya actividad exportadora comienza a partir de la brusca modificación del tipo de cambio, y aquellas que ya tenían alguna experiencia en el negocio exportador, vuelve a darse algo similar a lo observado en el análisis sectorial: las firmas que ya estaban en el negocio antes de la devaluación –las llamadas *con experiencia*– se asemejan más a las tradicionales que a las incipientes en cuanto a su estructura de destinos.

Es así como para las firmas con experiencia adquiere más peso el MERCOSUR (especialmente por Brasil) y el Resto de ALADI (especialmente por Chile). El Nafta es similar y donde se marca más la diferencia a favor de las Pymex incipientes es en la UE y en ciertos países. Dentro de la UE adquieren importancia Alemania, España, Reino Unido, y también muestran tal particularidad países como China[13] y Argelia[14], hacia donde se dirige gran parte de las exportaciones de este grupo de nuevas Pymex.

[13] *Principalmente productos de la pesca y carnes.*

[14] *Carnes y lácteos.*

Conclusiones

> Teniendo en cuenta que de las casi 40 mil firmas que incursionaron como exportadoras, unas 25 mil no lograron afianzarse en el negocio, parecería razonable tratar de indagar sobre las causas que interrumpieron la experiencia a los efectos de modificar la situación.

> Si bien durante la etapa post convertibilidad, el nuevo tipo de cambio ha tenido una relación positiva con el crecimiento de las exportaciones Pymex de casi todos los sectores, en algunos casos parece haber tenido más influencia que en otros, estos son Alimentos y Bebidas, Madera y Papel, Metalmecánica general y Construcción y Químicos y Plásticos. Y en otros, sólo ha acompañado el proceso.

> De acuerdo a lo analizado pareciera ser que no existe una correlación alta entre las condiciones cambiarias favorables post devaluación y la potenciación de los destinos tradicionales de las Pymex (MERCOSUR y países desarrollados). Por el contrario, lo que se produjo fue la apertura de nuevos mercados, en muchos casos bastante lejanos, a los que les resulta conveniente (a pesar de los elevados precios de los fletes) importar bienes desde la Argentina.

> De los tres tipos de empresas en que se clasificaron las Pymex: nuevas, tradicionales y resto, las segundas pueden considerarse el núcleo fuerte del grupo, por el peso de sus ventas (alrededor del 50% del total), y por que tienen muy diversificada su estructura sectorial y también los destinos. Dentro de las firmas tradicionales se destacan las medianas que fueron las responsables de imprimir los rasgos distintivos al perfil Pymex, antes y después de los cambios operados en el año 2002. Otro grupo considerable es el de las pequeñas tradicionales, que si bien está ubicado en umbrales bajos por el promedio anual que exportan, tiene la característica de estar constituido por muchas firmas –cerca de un millar– aspecto que es relevante si se le suma el hecho de haber exportado durante una cantidad considerable de años.

> En cuanto a la evolución sectorial de las firmas tradicionales, desde 1994 a 2001, cayó la participación del grupo de Alimentos y Bebidas en el total exportado, por el aumento de las ventas de bienes de origen industrial, a favor de Bienes de Capital, Metalmecánica General y Construcción y Químicos y Plásticos. Sin embargo, a partir de la salida de la convertibilidad, se detuvo este proceso de especialización, manteniéndose sin grandes cambios la estructura sectorial de exportaciones.

> En relación a los destinos de las exportaciones, las firmas tradicionales muestran en los últimos años una mayor dispersión de ventas hacia el mundo, ya que mientras en 1998 exportaban a 135 países, en 2004 este número superaba los 160.

> Las firmas nuevas, que comenzaron a exportar bajo las condiciones económicas *post devaluación* y aportan una cuarta parte al total de exportaciones Pymex, son el correlato de una década ausente en materia de incentivos a la producción y exportación. Por este motivo concentran sus ventas en sectores industriales convencionales, como los alimentos, y sus destinos en compradores poco tradicionales, en su mayoría países en desarrollo. No obstante lo señalado, existe un aspecto positivo para remarcar y es el dinamismo que mostraron durante su corta trayectoria. De mantenerse la tendencia observada, la nuevas firmas pueden llegar a ser un aporte importante en cuanto al aumento en la generación de divisas Pymex.

> Otra característica de las nuevas firmas, es la de presentar una estructura sectorial poco diversificada ya que casi la mitad de lo que exportan corresponde al sector Alimentos, contrastando totalmente con las exportaciones de las Pymex tradicionales, para las cuales el sector alimenticio sólo representa la cuarta parte del total. Incluso, dentro del sector alimenticio las nuevas Pymex concentran sus exportaciones en unos pocos rubros: Carnes, Frutas y verduras y Pesca.

> En general, los bienes que exportan las nuevas Pymex tienen precios medios similares o algo inferiores a los de las tradicionales, lo que estaría mostrando que se exportan productos similares o bien que, siendo diferentes, existe una incorporación semejante de valor agregado.

> De acuerdo a lo desarrollado en este trabajo se puede concluir que la devaluación de 2002 no ha desencadenado un fuerte cambio estructural y significativo en lo que a las Pymex exportadoras se refiere, por lo que se considera que una relación de las monedas favorable para exportar es condición necesaria pero no suficiente para lograr el tan ansiado despegue *exportador* con perfil esencialmente *manufacturero*.

ANEXO

Exportaciones de las firmas PYMEX. Año 2004, por sectores

Bloque	Sector	Tradicionales		Nuevas	
		Mill. de U$S	%	Mill. de U$S	%
Alimentos, Bebidas y Tabaco	Tabaco	2	0	2	0
	Aceites y subproductos	4	0	13	2
	Azúcar	16	1	12	2
	Carnes	87	6	98	14
	Cereales y sus productos	29	2	7	1
	Frutas y legumbres	77	5	87	13
	Lácteos	17	1	8	1
	Otros alimentos y bebidas	69	5	32	5
	Pesca	68	5	60	9
Total Alimentos, Bebidas y Tabaco		368	26	319	47
Cueros y calzados		49	3	20	3
Madera y papel		80	6	51	7
Metalmecánica bienes de capital	Electrónica e instrumental médico	23	2	11	2
	Maquinaria y equipos	221	15	65	10
Total Metalmecánica / bienes de capital		244	17	75	11
Metalmecánica automotriz		68	5	19	3
Metalmecánica	Metalmecánica, bienes de consumo para el hogar	10	1	1	0
	Metalmecánica, insumos básicos	32	2	19	3
	Metalmecánica, insumos de la construcción	52	4	14	2
	Metalmecánica, insumos y productos no específicos	123	9	21	3
Total Metalmecánica general y construcción		218	15	55	8
Químicos y plásticos		321	22	106	16
Resto		16	1	17	3
Textil y vestimenta		74	5	12	2
Total general		1.437	100	675	100

Fuente: CERA e INDEC.