



Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador

Primera Encuesta a Pymes
Exportadoras
2007

INTRODUCCIÓN

- La encuesta consta de 23 preguntas cerradas
- Tiene una muestra representativa de 60 PyMES
- Fue enviada por correo electrónico a empresas de todos los sectores productivos argentinos
- Se realizó en un periodo de 6 meses, incluyendo las etapas de elaboración de la encuesta, recolección de respuestas, tabulación y análisis.

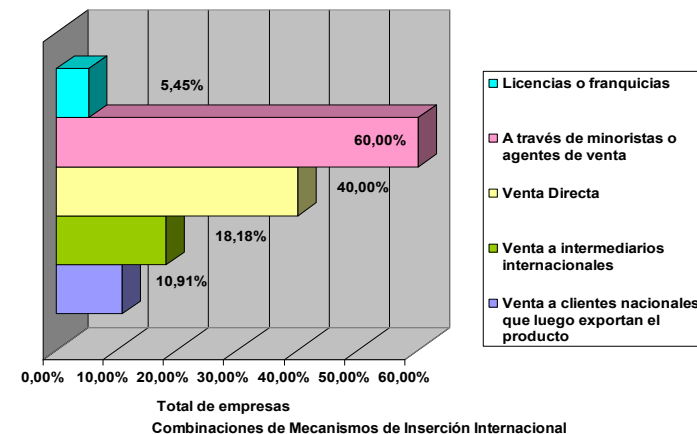
Mecanismos de Inserción Internacional

- Si observamos los mecanismos por separado tenemos que un 60% prefiere la inserción mediante minoristas y agentes de venta, un 40% la venta directa a depósitos y oficinas propias, un 18,18% utiliza compañías *Trading* y un 10,91% vende a través de franquicias.

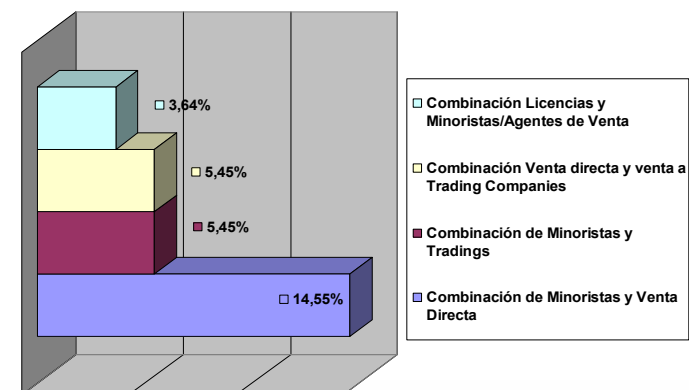
Las combinaciones, en orden de popularidad fueron:

- Venta directa a depósitos/oficinas propias + Venta a minoristas y Agentes de Venta
- Venta a Compañías *Trading* + Venta a minoristas y Agentes de venta
- Venta a Compañías *Trading* + Venta Directa a depósitos y Oficinas propias.

Mecanismo de inserción utilizado para exportar



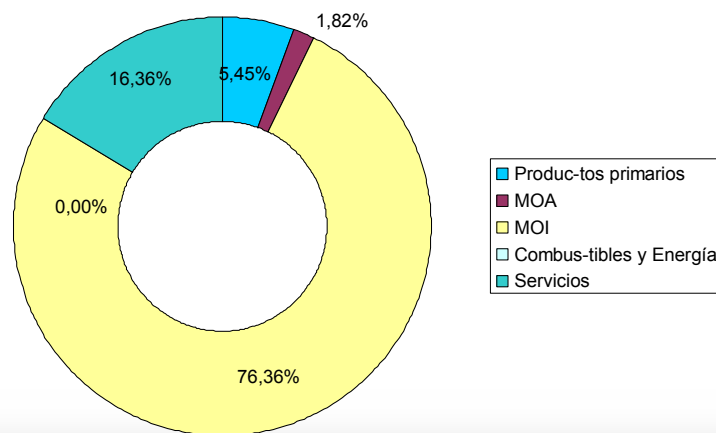
Combinaciones de Mecanismos de Inserción Internacional



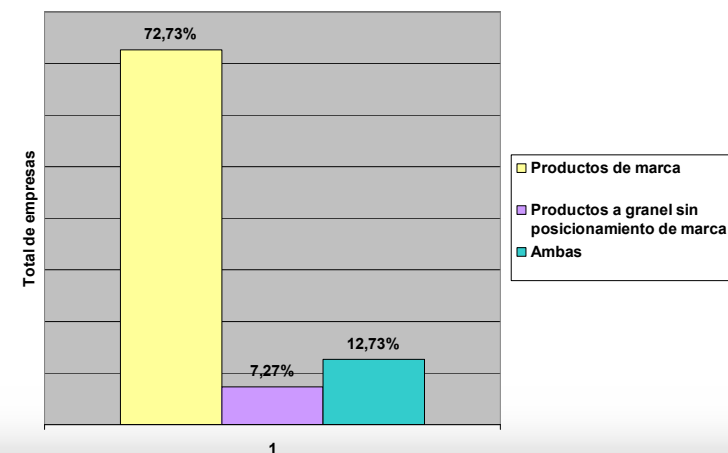
Rubros de Producción y Modalidad de Exportación del Producto

- Un 74,55% de las empresas encuestadas son exportadoras de Manufacturas de Origen Industrial (MOI)
- Debido a lo anterior, la modalidad de exportación no podría representar otra cosa que un porcentaje similar (72,73%) para la categoría “Productos de Marca”. Ya que las MOI, salvo algunas excepciones, se producen con marca propia y no se exportan a granel.

Rubro al que se dedica la empresa



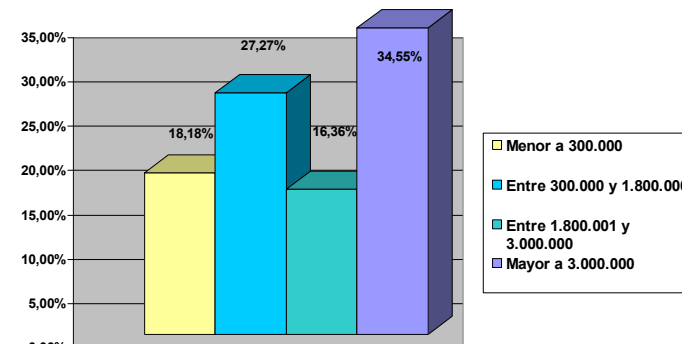
Modalidad de exportación del Producto



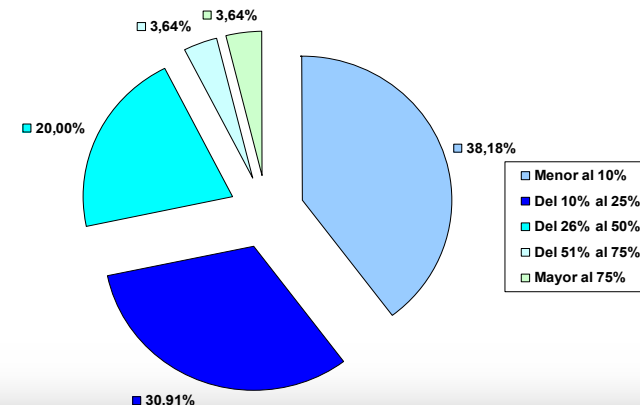
Ventas en pesos y % de Ventas correspondiente a Exportaciones en 2006

- Los importes de ventas considerados en la encuesta tienen un mínimo de 300.000 pesos.
- Tan solo un 7,28% de las PyME encuestadas tienen una participación mayor al 50% de exportaciones en sus ventas anuales.
- Un 38,1% exporta menos del 10% de sus ventas totales.
- El resto de la muestra, es decir un 50,91% (neto del 3,64% que NS/NR) exporta entre un 10 y un 50% del importe anual total de ventas.

Ventas en Pesos (sin IVA ni impuestos internos) de las empresas en el 2006

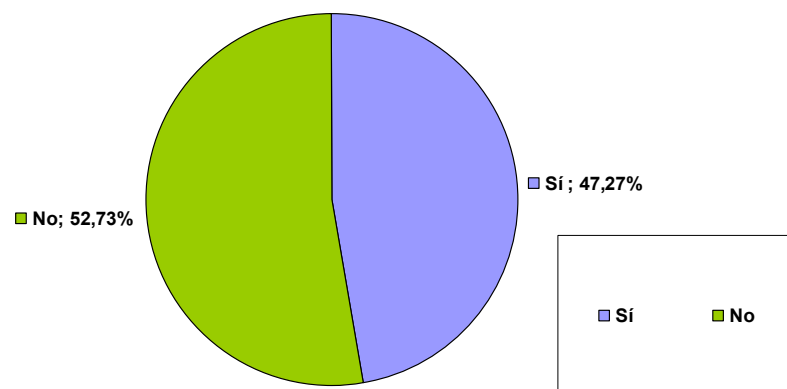


Ventas correspondientes a exportaciones durante 2006

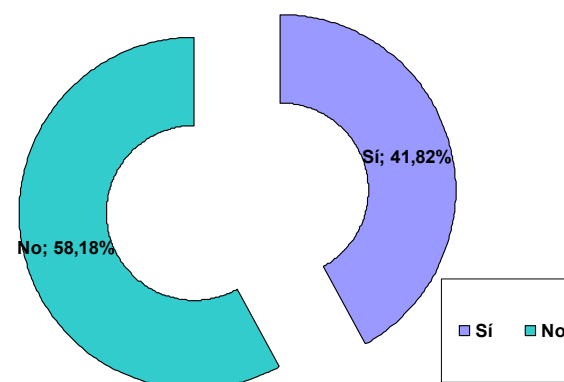


Gestión y Capacitación en Comex

Empresas que cuentan con un departamento de COMEX



¿Destina la empresa recursos para capacitar sus empleados en el área de COMEX?

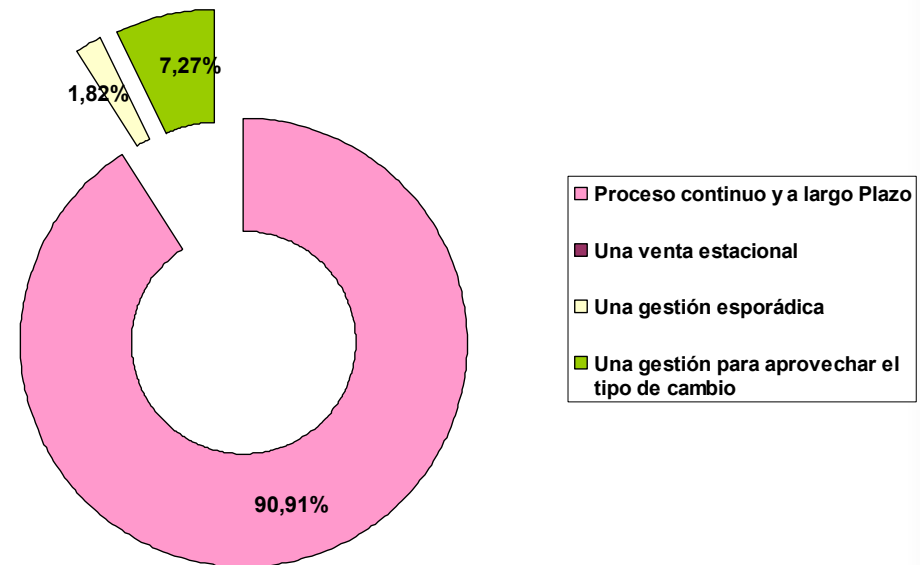


- Sólo el 47,27% de la muestra cuenta con un departamento de Comercio Exterior en la empresa.
- Un 41,82% (porcentaje bastante cercano al anterior) destina recursos para capacitar a sus empleados en ésta área, y permite concluir que buena gestión y altos niveles capacitación van de la mano en las empresas.

Posición de la Empresa frente a la Exportación

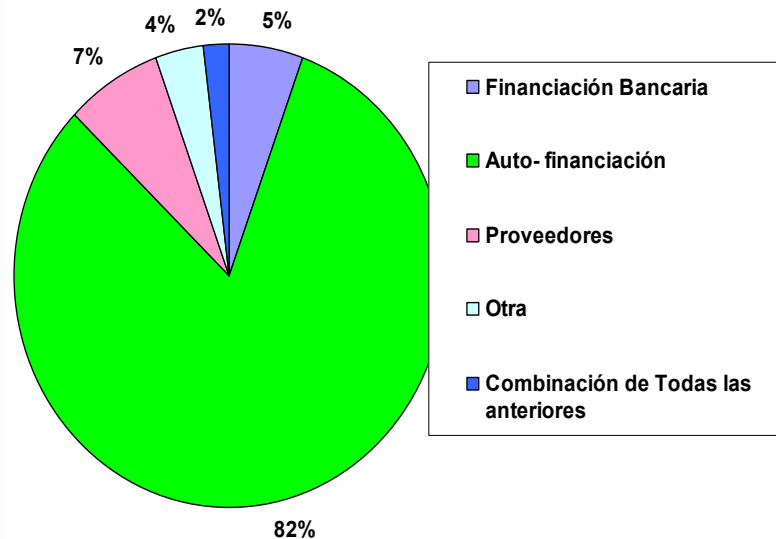
- Las empresas son conscientes del papel que tienen las ventas al exterior en su crecimiento: Un 90,91% considera el proceso exportador como una gestión continua y a largo plazo para posicionarse en los mercados internacionales (independientemente de su situación actual).

La empresa considera la exportación:



Formas de Financiación para la Exportación

¿Cómo financia la empresa la producción destinada a las Exportaciones?

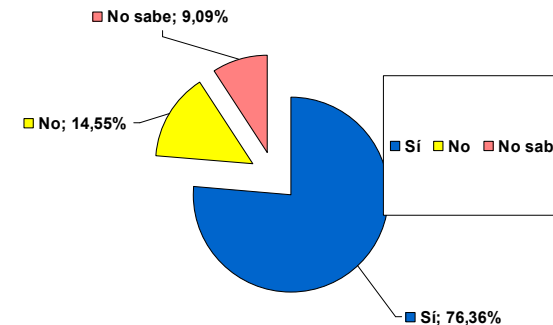


- Del total de la muestra, un **83,64%** de las empresas recurre a fondos propios para financiar tanto su producción nacional como sus exportaciones.
- Un **7,27%** lo hace mediante Bancos
- Un **9.09%** se maneja con créditos de sus proveedores
- Las empresas restantes (**3,64%**) utilizan otras fuentes no reveladas.

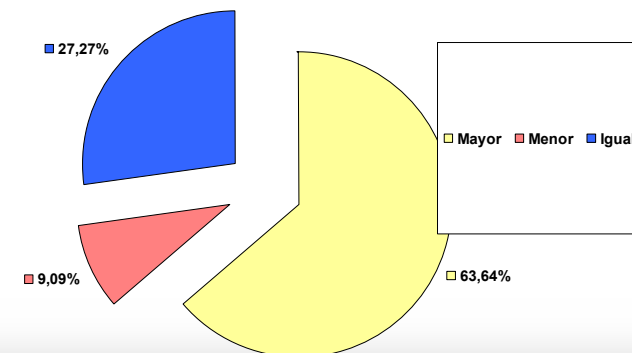
Perspectivas a Futuro

- Hay un 36,36% de empresas cuyas expectativas de exportación a futuro son menores o iguales a las del 2006.
- Así mismo, la encuesta arroja que un 23,64% de las empresas serían, en su situación actual, incapaces de abastecer aumentos futuros en la demanda.
- Los dos anteriores puntos están claramente vinculados con la diapositiva anterior, en la cuál vemos que la utilización de fondos propios es la forma de financiamiento mas popular entre las empresas, y por lo tanto, los niveles de inversión no alcanzan para respaldar un cambio de la estructura productiva de la empresa.

¿Si la empresa se enfrentara a un aumento de la demanda local y/o internacional, tendría la capacidad para abastecerla?



Porcentaje de ventas al exterior esperado para el 2007



¿Qué es el CEDEX?

- **Objetivo:** Ayudar a los profesionales, emprendedores y gerentes de pequeñas y medianas empresas a desarrollar las competencias necesarias para internacionalizar sus negocios.
- **Historia:** El Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador (CEDEX) surge en octubre de 2005 a partir del convenio de asociación firmado por la Universidad de Palermo con el IDEX (Instituto de Estudios para el Desarrollo Exportador).



- ***Interacción entre la comunidad académica y el mundo de los negocios***

Alianzas y convenios

• **Alianzas Internacionales:** El CEDEX es miembro y sede del *International Association of Trade Training Organisations* (IATTO), entidad que desde 1971 agrupa a los principales institutos de exportación, entes de desarrollo y centros de estudios en negocios internacionales de prestigiosas universidades de Argentina, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Finlandia, Francia, India, Irlanda, Israel, Italia, Noruega, Nueva Zelanda, Reino Unido, Sudáfrica, Taiwán y Turquía.



• **Alianzas regionales:** En el plano nacional, el CEDEX celebra convenios de colaboración y cooperación con diferentes organismos de promoción comercial, como Cámaras, Consejos Profesionales y Asociaciones civiles.



CACIAR
Cámara de Comercio e
Industria Argentino Rusa



Actividades

- Programa de Asistencia y Desarrollo a Pymes
- Programa Ejecutivo en Dirección de Empresas Exportadoras
- Seminarios internacionales y ciclos de charlas de capacitación
- Asesoramiento en internacionalización
- Investigación aplicada y trabajos de campo





**Centro de Estudios para el Desarrollo
Exportador
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Palermo
Larrea 1079 3° Piso
C1117ABE Ciudad de Buenos Aires**

Teléfono: (54 11) 5199-4500 int. 2308

cedex@palermo.edu

<http://www.palermo.edu/economicas>