



Instituto de Estrategia Internacional

**Mapa regional de las
PyMEx argentinas
2006**

Buenos Aires, Marzo 2007

Presentación

El Informe “**Mapa regional de las PyMEs argentinas 2006**” realizado por la Lic. Eugenia Crespo Armengol, Directora del Observatorio PyMEs del Instituto de Estrategia Internacional (IEI) de la CERA, estudia la dinámica provincial y regional de los pequeños y medianos exportadores de manufacturas (PyMEs), en el período 2000-2006.

La idea central es continuar aportando elementos que contribuyan a mejorar la presencia de las PyMEs a nivel provincial y, en particular, en las regiones no tradicionales, las más relegadas del país.

En este trabajo, la definición del concepto de PyMEs continúa siendo la utilizada en los trabajos anteriores de esta serie:

- ◆ Son sólo firmas exportadoras de manufacturas.
- ◆ Poseen una facturación total (ventas al mercado interno y externo) que no excede los US\$15 millones.
- ◆ Las ventas al mercado externo de cada firma en el año 2006 son menores o iguales a US\$7,5 millones y mayores o iguales a US\$ 50.000.

Agradecemos a la Lic. Crespo Armengol y a su equipo de colaboradores la elaboración del presente estudio, esperando enriquecerlo con las sugerencias que los lectores consideren oportunas.

Cordialmente,

Enrique S. Mantilla
Presidente

Contenido

Presentación	i
Nota de la autora	iii
Síntesis ejecutiva	1
I. Presentación del Mapa regional de las PyMEx argentinas 2006	5
I.1 Mapa regional de las PyMEx 2006	6
I.2 Principales rasgos productivos y exportadores de cada región	7
II. Desempeño de las regiones exportadoras de manufacturas entre 2000 y 2006	9
II.1 Rasgos estructurales en el año 2006	9
II.2 Evolución entre los años 2000 y 2006	11
II.3 Particularidades que introduce el año 2006	11
III. Las PyMEx regionales entre 2000 y 2006	13
III.1 Evolución en el período	13
III.2 Cambios operados en el último año (2005-2006)	14
III.3 Las PyMEx respecto a los Grandes exportadores	16
III.4 Permanencia exportadora	18
IV. Análisis sectorial por región y provincia	19
IV.1 Especialización sectorial de las distintas regiones	19
IV.2 Cambios sectoriales operados en los últimos años	20
IV.3 Intensidad tecnológica de las exportaciones por región	21
V. Mercados de destino según la región	23
V.1 Dinámica de los destinos	24
V.2 Diferencias con respecto a las Grandes empresas	25
V.3 Estructura sectorial por destino y su evolución en las diferentes regiones	25
Anexo metodológico	28
Metodología de asignación de firmas a las provincias	28
Diferencias con la información del INDEC	29
Metodología de asignación de tamaño a las firmas	30
Indicador de intensidad tecnológica	31
Referencias bibliográficas	32

Nota de la autora

Se presenta a continuación un estudio que actualiza, hasta el año 2006, el análisis de las PyMEEx desde una óptica regional y provincial. Al respecto, cabe mencionar que en enero de 2006 se publicó por primera vez en el país el Mapa Regional de las PyMEEx Argentinas 2000-2004/2005 y luego, en abril del mismo año, una segunda versión con los datos definitivos del año 2005.

Este nuevo Mapa complementa las investigaciones que el IEI de la CERA viene realizando sobre las PyMEEx; se nutre también de otros estudios que hemos realizado en los últimos tiempos con el equipo de trabajo del Instituto.

No cabe duda que nuestro primer mapa exportador de las PyMEEx ha influido para promocionar el debate general sobre el tema. Hoy, a nivel oficial desde la Subsecretaría PyME, se proyecta la formulación de un mapa que, desde diferentes aristas, propone un conocimiento exhaustivo del comportamiento de las empresas pequeñas y medianas. Esto nos alienta a seguir trabajando en la misma línea y, por supuesto, ponemos la experiencia de lo realizado hasta el presente a disposición de todos los que investigan en la materia. El objetivo central es contribuir a la mejor inserción internacional de las PyMEs, potenciando las provincias que vienen desarrollando una experiencia estable, impulsando a las rezagadas y también a las que todavía no han tenido la posibilidad de iniciar el despegue.

En este estudio se sigue utilizando para definir el tamaño de las firmas la misma clasificación que en los trabajos anteriores, no obstante haberse modificado en octubre de 2006 los límites de ventas superiores e inferiores para que una firma sea considerada PyME (Disposición 147/2006 de la SEPyMe). La decisión de seguir utilizando los niveles de ventas previos a la Disposición responde a que los cambios se produjeron sobre el final del año (tres trimestres exportados); por otra parte, se hace necesario realizar una transición entre las estadísticas pasadas y las que resultan de las nuevas definiciones.

Como siempre, estamos abiertos a todos los aportes y sugerencias que contribuyan a profundizar los diferentes aspectos relacionados a la dinámica exportadora en general y de las PyMEEx en particular.

Agradezco a la Lic. Gloria Pérez Constanzó, co-autora de este trabajo, y la colaboración y opinión de mis colegas Antonio Alarcón García, Federico Sarudiansky y Facundo Dávila, así como también al IEI de la CERA, por el espacio que nos brinda para investigar sobre la temática exportadora.

Muchas gracias.

Eugenia Crespo Armengol
Directora
Observatorio PyMEEx IEI - CERA

Síntesis ejecutiva

En el período comprendido entre 2000 y 2006, las exportaciones totales del país pasaron de **US\$26.300 a US\$46.600 millones**, lo que significa un crecimiento del 77%.

Por su parte, las exportaciones de manufacturas se mostraron más dinámicas: los valores exportados en 2006 fueron casi el doble de los registrados en 2000. El aporte de las Grandes empresas a este crecimiento fue de US\$14.000 millones, mientras que las PyMEs contribuyeron con US\$1.600 millones, avanzando desde los US\$2.200 a los US\$3.800 millones. En el mismo período, se agregaron 1.600 firmas al universo PyMEs, llegando a registrarse más de 5.400 en la actualidad.

Durante el último de estos años -2006- se mantiene la tendencia -ya iniciada el año anterior- a la desaceleración del ritmo de crecimiento de las PyMEs. Los valores FOB de este grupo de firmas se incrementaron en un 15%, es decir, US\$490 millones más que en 2005.

En cuanto a la estructura regional de las exportaciones PyMEs, se observa una gran concentración en la Región Pampeana, que contribuye con cerca del 60% del total, especialmente por el aporte de la Provincia de Buenos Aires. A gran distancia le siguen la Región Centro y la Región Cuyo, con el 17% y 13% respectivamente, mientras que en el resto de las regiones -Patagonia, NEA y NOA-, ninguna supera el 4% del monto total exportado.

Entre 2000 y 2006 todas las regiones han logrado un aceptable desempeño "PyMEs", si bien las regiones Centro y Cuyo son las que se han mostrado más dinámicas, con crecimientos superiores al 130% en valor y al 70% en número de firmas.

Al analizar la continuidad exportadora de las PyMEs, se observa que las regiones Pampeana y Centro presentaron los mayores índices de permanencia exportadora. En contraposición, los menores índices corresponden a las regiones del norte del país.

Al revisar los cambios operados en las exportaciones de las PyMEs, por región y sector de actividad, entre 2000 y 2006, se observa que:

- ⇒ En la Región Pampeana se duplicaron las exportaciones del complejo Madera y papel, debido al comportamiento de la industria gráfica. La Metalmecánica general y los Bienes de capital, también tuvieron un buen desempeño exportador. En el caso de los Alimentos, los grandes cambios se producen entre 2000 y 2005. En 2006 algunos sectores retroceden, como el de las carnes, por las restricciones que se aplicaron a sus exportaciones. Del sector de los Químicos y plásticos sólo se destacan algunas ramas, como las de productos de cosmética y perfumería, envases plásticos y medicamentos.
- ⇒ En la Región Centro, Alimentos, sin duda, ha sido el gran sector dinamizador. En conjunto, el crecimiento del período fue superior al 200%. Los rubros más

destacados fueron las carnes (aún con la caída del último año), las frutas y verduras, los pollos, el arroz y los lácteos. El sector Madera y papel también ha mostrado un buen desarrollo de las exportaciones, en especial por las ventas de Entre Ríos. De la Metalmecánica se destaca el crecimiento sostenido de la maquinaria agrícola y la fabricación de autopartes; y del sector Químicos y plásticos, la notable evolución de las exportaciones de medicamentos y de todos los productos plásticos.

- ⇒ En la Región Cuyo también se presenta un sostenido avance del sector Alimentos, en especial por el crecimiento, tanto en Mendoza como en San Juan, de las exportaciones de vinos, jugos de frutas, preparaciones de frutas y verduras, y aceites de oliva.
- ⇒ En la Región NEA, particularmente en Misiones, las PyMEx se han destacado por el desarrollo del sector Madera y papel. Las exportaciones de madera aserrada, enchapados y otros productos de madera han crecido en el período a una tasa del 22% anual promedio. Por el contrario, las PyMEx del sector Alimentos no han tenido una buena evolución, salvo en Corrientes, por las exportaciones de arroz.
- ⇒ En la Región NOA, la mayor parte de las exportaciones corresponde al sector Alimentos, donde todas las provincias presentan avances. Se destaca Tucumán, en el último año, tanto en el tradicional rubro del azúcar, como en el de Preparación de frutas, verduras y hortalizas. Por su parte, en Salta, el mayor dinamismo responde a las legumbres y a los vinos; en Catamarca, a los productos de confitería.
- ⇒ La Región Patagonia es la región donde las PyMEx han tenido una *performance* más pobre, con tasas de crecimiento del 29% en todo el período. En 2006 las exportaciones fueron algo inferiores a las del año anterior, salvo en el sector de la Alimentación, donde prima la elaboración de pescados, y en el Textil, por la actividad de los lavaderos de lana.

En cuanto a la estructura de contenido tecnológico de las exportaciones, se observa que las PyMEx de las regiones Pampeana y Centro tienen un mejor perfil tecnológico que el resto del país, ya que se orientan hacia los productos de mayor complejidad, en especial hacia los del nivel medio alto. En la Región Pampeana, lo que la coloca en una buena posición son las maquinarias y equipos y los productos químicos, así como algunos bienes de tecnología alta, en especial productos farmacéuticos e instrumentos médicos, ópticos y de precisión. Por su parte, en el caso de la Región Centro, lo que le proporciona una buena *performance* son, fundamentalmente, los Bienes de capital y las autopartes.

Respecto a los destinos de las exportaciones, se observa que el MERCOSUR y el Resto de ALADI continúan siendo fundamentales para las PyMEx. Hacia allí dirigen más de la mitad de sus ventas externas, lo que constituye una diferencia importante respecto de los Grandes exportadores que presentan mayor diversificación de destinos, remitiendo a estos mercados poco más de un tercio de sus exportaciones.

Pasando a analizar la estructura de destinos por región se verifica lo siguiente:

- ⇒ La Región Pampeana presenta una estructura de destinos y de sectores altamente diversificada. Los destinos principales -MERCOSUR y Resto de ALADI- son de capital importancia para los sectores de la Metalmecánica y de Químicos y plásticos. La UE y los destinos no tradicionales, como Europa del Este, apuntan sus compras al sector Alimentos.
- ⇒ La Región Centro presenta una estructura muy similar a la Pampeana, con el MERCOSUR y Resto de ALADI realizando fuertes compras de productos químicos y metalmecánicos. Nuevamente, los productos alimenticios son los que hacen punta en la UE y Resto del Mundo (Australia, Pakistán, Angola y Sudáfrica).
- ⇒ La Región Cuyo, donde dominan las exportaciones mendocinas, concentra casi el 70% de sus ventas en el sector Alimentos y las dirige especialmente al MERCOSUR, NAFTA y la UE; en dichos destinos juegan un rol fundamental Brasil, Chile y EE.UU.
- ⇒ La Región NEA presenta al NAFTA y al MERCOSUR como los mercados de mayor relevancia, enviando hacia allí el 65% de sus ventas. En el primer caso, por las ventas de Madera y papel que la provincia de Misiones destina a EE.UU. y, en el segundo, por las ventas de Alimentos, especialmente a Brasil.
- ⇒ En la Región NOA -donde se destacan las ventas de Salta y Tucumán- las exportaciones se originan casi en un 80% en el sector Alimentos, siendo su demanda bastante equilibrada en términos de la participación por destino.
- ⇒ En la Región Patagonia se destaca claramente la UE como principal destino, concentrando el 44% de las compras, en especial de Alemania, España e Italia. Hacia allí se dirigen los productos pesqueros y la carne ovina, así como las lanas. También puede apreciarse un fuerte incremento de la demanda de Europa del Este (liderada por Rusia).

I. Presentación del Mapa regional de las PyMEEx argentinas en 2006

El presente trabajo actualiza las publicaciones que ha realizado el Instituto de Estrategia Internacional (IEI) de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), primero en enero y luego en abril de 2006, denominadas “Mapa regional de las PyMEEx argentinas”. Persigue como objetivo, mostrar un panorama de las PyMEEx de cada región y provincia del país, así como la dinámica que han experimentado esos actores desde inicios de la década hasta el pasado 2006 y, en particular, durante dicho año.

El estudio mantiene el agrupamiento regional de clasificación empresarial empleado en la última edición, en correspondencia con los trabajos realizados por las áreas del Gobierno especializadas en esta temática y otras entidades.

Por lo tanto, la composición por provincias de cada región del país es:

- ⇒ **Pampeana:** Buenos Aires, La Pampa, Ciudad de Buenos Aires.
- ⇒ **Centro:** Entre Ríos, Santa Fe y Córdoba.
- ⇒ **Cuyo:** Mendoza, San Juan, La Rioja y San Luis.
- ⇒ **Patagonia:** Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.
- ⇒ **NOA (Noroeste Argentino):** Salta, Tucumán, Jujuy, Santiago del Estero y Catamarca.
- ⇒ **NEA (Noreste Argentino):** Misiones, Corrientes, Chaco y Formosa.

A continuación, se presenta el Mapa regional de las PyMEEx correspondiente al año 2006. Refleja la importancia de este tipo de firmas en cada región y provincia. El total de las manufacturas exportadas por estas empresas ascendió a casi US\$3.800 millones, sumando aproximadamente US\$500 millones más (15%) a lo logrado en 2005.

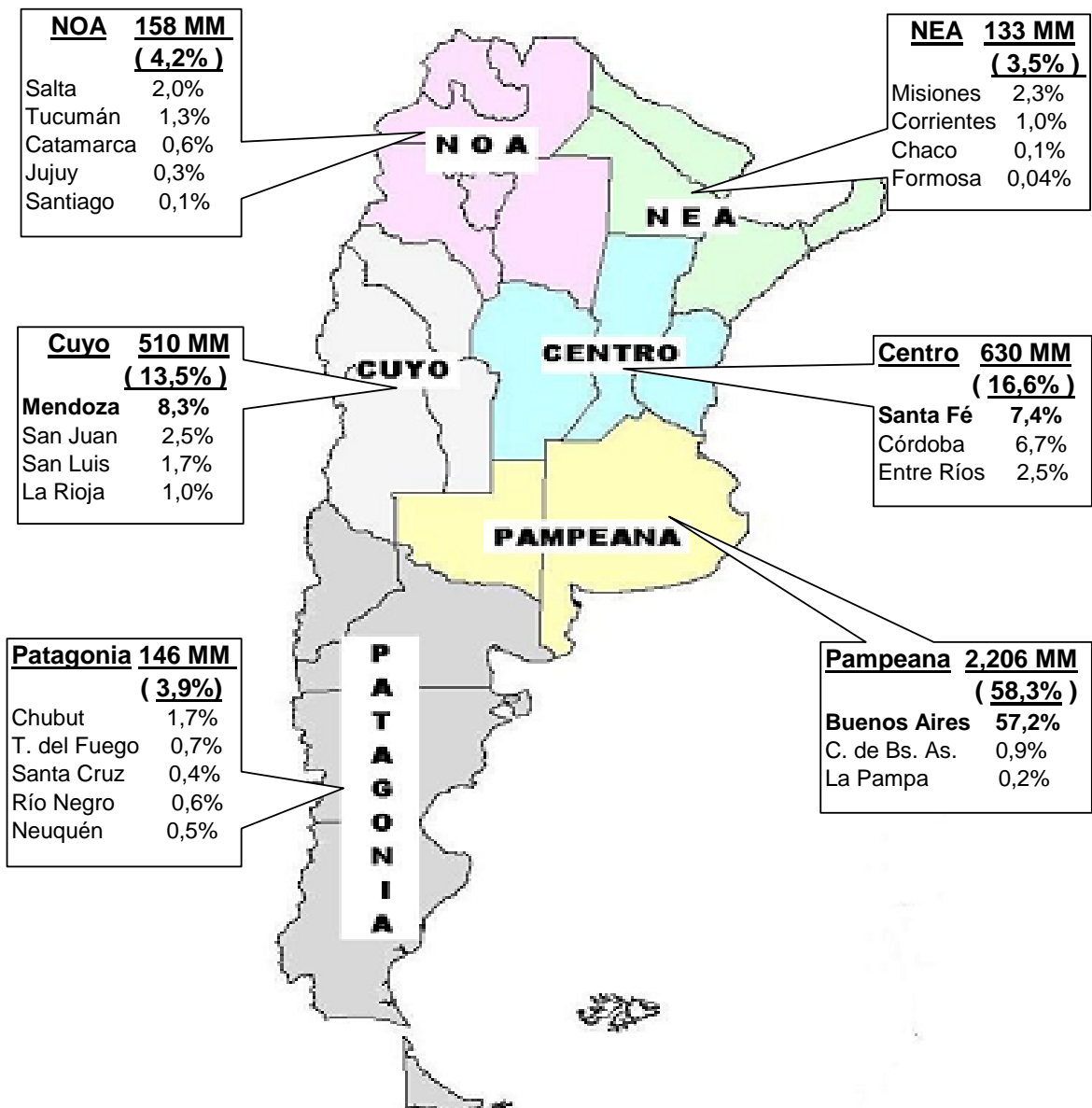
Las regiones donde se registran los mayores montos exportados por las PyMEEx son: Pampeana, Centro y Cuyo. Dentro de la primera se destaca la provincia de Buenos Aires, que concentra casi el 60% del “total país”. La región más dinámica en lo que va de la década fue Cuyo y, en el último año, la Región Centro y la Región NOA.

I.1 Mapa regional de las PyMEx argentinas 2006

Argentina. Exportaciones de las PyMEx por regiones

Regiones en millones de US\$ (MM). Provincias en porcentajes sobre el total

Año 2006: US\$ 3.787 millones (MM)



Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

I.2 Principales rasgos productivos y exportadores de cada región

A continuación se comenta de forma general lo más sustantivo de la estructura productivo-exportadora regional, al cierre de 2006.

- En la Región **Pampeana** están localizados alrededor de la mitad de los establecimientos manufactureros¹ del país y casi las tres cuartas partes de los exportadores. Es interesante destacar que 1 de cada 5 firmas radicadas allí exporta. Aunque sobresalen las ventas externas en casi todos los sectores, las PyMEx de esta región presentan especialización en los sectores de Cueros y calzado, Metalmecánica y Químicos y plásticos.
- La Región **Centro** concentra la cuarta parte de la actividad industrial del país y exporta un tercio de los valores FOB. Se destaca la producción y exportación de los sectores Automotriz y de Bienes de capital, en particular por el aporte de las provincias de Santa Fe y Córdoba. También presentan una buena *performance* las producciones de las ramas del sector alimentario, en particular las industrias frigoríficas, aceiteras y lácteas.
- En la Región **Cuyo**, con una gran presencia PyMEx, sobresalen las exportaciones del complejo alimenticio, donde predominan los vinos y las preparaciones de frutas, hortalizas y legumbres.
- En la **Patagonia** están radicadas las refinerías de petróleo, especialmente en Santa Cruz, así como las industrias del aluminio y los lavaderos de lana en Chubut. A su vez, las provincias de Río Negro y Santa Cruz presentan especialización exportadora en el sector de Alimentos y Bebidas, por los frigoríficos ovinos y la industria pesquera, radicadas en ambas provincias, así como por la elaboración y conserva de frutas, hortalizas y legumbres y la producción de sidra y vinos, en Río Negro.
- En el **NOA** (Noroeste Argentino), las firmas establecidas allí se destacan en el sector de Alimentos, Bebidas y Tabaco, especialmente por las producciones de azúcar y sus derivados; el complejo limonero de Tucumán, y la industria tabacalera en Salta y Jujuy.
- La Región **NEA** (Noreste Argentino) tiene una presencia destacada en las exportaciones del sector de Madera y muebles, por las producciones de las firmas establecidas en Misiones y Formosa. También se radican allí exportadores del complejo alimenticio, vinculados a las plantas productoras de cítricos, carnes, cueros, aves, yerba mate, té y arroz, entre otros. Una de cada 8 firmas allí establecidas, colocan sus productos en el exterior.

¹ Según el Censo Nacional Estadístico 2005.

Otro aspecto interesante a tener en cuenta es que en varias provincias, las empresas -tanto PyMEx como Grandes- exportan productos de los mismos complejos, aunque pertenecientes a diferentes actividades o ramas. Así, mientras la mayoría de las Grandes empresas se especializan en *commodities*, las PyMEx lo hacen en productos con mayor grado de transformación que, en general, se ubican en eslabones posteriores de las cadenas productivas.

II. Desempeño de las regiones exportadoras de manufacturas entre 2000 y 2006

II.1 Rasgos estructurales en el año 2006

Las exportaciones manufactureras en el año 2006 alcanzaron un nuevo récord de US\$32.800 millones, siguiendo la evolución creciente registrada desde 2002. En estos resultados están involucrados 13.471 exportadores manufactureros que representan apenas el 13% del total de los locales industriales² del país.

Cuadro II.1.1 - Exportaciones manufactureras por región		
Año 2006. En millones de US\$ y cantidad de firmas		
Regiones	Exportaciones	Firmas
Pampeana	17.365	9.291
Centro	10.500	1.681
Cuyo	1.852	1.109
Patagonia	1.290	280
NOA	1.290	275
NEA	531	321
Total país¹	32.835	13.471

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

¹ El total incluye 514 microexportadores que no pudieron ser localizados regionalmente y que exportaron por US\$ 6 millones.

En la Región **Pampeana** se localizan casi 9.300 exportadores (el 69% del total nacional), que en 2006 vendieron al exterior aproximadamente US\$17.400 millones, equivalentes a un poco más de la mitad de todos los despachos manufactureros efectuados al exterior. La inmensa mayoría de esas firmas corresponden a pequeñas, medianas y microempresas. Dentro de esta región, como ya se adelantó, la provincia de Buenos Aires concentra la casi totalidad de los valores exportados y de las firmas exportadoras, que a su vez representan casi un quinto de todos los locales industriales radicados en la provincia. Todo ello evidencia la fuerte concentración productiva que ejerce esta región, tan cercana a los principales puntos de salida de los bienes exportados.

La segunda región en importancia en cuanto a presencia de exportadores industriales (13% del país) y valores exportados (32% del país), es la Región **Centro**, mayoritariamente por las provincias de Córdoba y Santa Fe, las que han mantenido muy buen dinamismo durante el período analizado. Sin embargo, ese dinamismo se debe al crecimiento de las exportaciones de las Grandes firmas, las cuales concentran casi el 94% del valor de las exportaciones de la región, especialmente de los sectores aceitero, automotriz, frigoríficos, lácteos y químicos.

² Según el Censo Nacional de 2005.

Cuadro II.1.2 - Distribución regional de las exportaciones manufactureras por tipo de firmas. Año 2006				
En cantidad de firmas				
Regiones	Grandes	PyMEx	Micro	TOTAL
Pampeana	415	3.576	5300	9.291
Centro	119	781	781	1.681
Cuyo	77	595	437	1.109
NEA	14	184	123	321
Patagonia	48	138	94	280
NOA	30	142	103	275
Indeterminadas	-	-	514	514
Total país¹	703	5.416	7352	13.471

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

¹ El total incluye 514 microexportadores que no pudieron ser localizados regionalmente y que exportaron por US\$ 6 millones.

Por su parte, la Región **Cuyo** concentra el 8% de las firmas exportadoras y el 6% de las exportaciones argentinas medidas en valor. La participación regional de sus PyMEx es la más elevada del país, aportando alrededor del 28% de las exportaciones que realiza la región en su conjunto.

Cuadro II.1.3 - Distribución regional de las exportaciones manufactureras por tipo de firmas. Año 2006				
En millones de dólares				
Regiones	Grandes	PyMEx	Micro	TOTAL
Pampeana	15.085	2.206	75	17.365
Centro	9.858	630	12	10.500
Cuyo	1.335	510	7	1.852
Patagonia	1.138	151	1	1.290
NOA	1.131	158	1	1.290
NEA	397	133	2	531
Indeterminadas	-	-	6	6
Total país¹	28.943	3.787	105	32.835

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

¹ El total incluye 514 microexportadores que no pudieron ser localizados regionalmente y que exportaron por US\$ 6 millones.

Las regiones **NOA** y **Patagonia** contribuyen, cada una, con alrededor del 4% de las exportaciones manufactureras del país y cuentan, en proporción, con muchos más Grandes exportadores que el resto de las regiones del país.

Por su parte, las firmas radicadas en la Región **NEA** son las que presentan la menor presencia exportadora (2%) del país. Sin embargo, un dato relevante es que las PyMEx son responsables de la cuarta parte de esos valores exportados, sólo superadas por las PyMEx de la Región Cuyo, como se mencionó anteriormente.

II.2 Evolución entre los años 2000 y 2006

En el período analizado, las exportaciones totales del país pasaron de **US\$26.300** millones en 2000 a **US\$46.600** millones en 2006, lo que significa un crecimiento del 77%.

Por su parte, las exportaciones de manufacturas se mostraron más dinámicas; los valores exportados en 2006 fueron casi el doble de los registrados en el año 2000. El aporte de las Grandes empresas a este crecimiento fue de US\$14.000 millones, mientras que las PyMEs contribuyeron con US\$1.600 millones, avanzando desde US\$2.200 a US\$3.800 millones (ver Anexo I).

Un aspecto interesante para comentar es que el incremento de los montos de manufacturas exportadas es muy superior (dos veces y media) al del número de firmas. Por ello, las exportaciones promedio se incrementaron en torno al 40%.

En el período, las ventas externas de las regiones NOA, Centro y Cuyo crecen por encima de las del resto del país. En los casos de las regiones Centro y Cuyo, el incremento responde al esfuerzo conjunto de las PyMEs y las Grandes empresas.

La Región Patagonia exhibe el menor dinamismo, atribuido en similares proporciones a las PyMEs y a las Grandes.

II.3 Particularidades del año 2006

Como se observa en el cuadro II.3.1, durante el año 2006 los valores de las exportaciones de manufacturas se incrementaron un 19%, aunque el número de firmas sólo lo hizo en un 3%. Se destaca la Región Cuyo donde las exportaciones crecieron un 38%, no modificándose, prácticamente, el número de exportadores; todo ello influido por el desempeño de las firmas de mayor porte.

A su vez, el crecimiento logrado por las PyMEs en el número de firmas fue superior al total mencionado precedentemente, aunque en el valor exportado fue un tanto inferior. Efectivamente, mientras las ventas externas aumentaron un 15%, el número de firmas lo hacía un 9%.

Por su parte, los microexportadores mantienen la baja *performance* que los ha caracterizado durante los dos últimos años, concentrando sus exportaciones y número de firmas en valores similares a los de 2004 y 2005.

De manera general, entre los sectores que han alentado este crecimiento se destacan, por orden de importancia: los del Complejo Alimenticio (aceites, carne vacuna, lácteos, pescado y vinos), Petroquímica (refinación de petróleo, materias primas plásticas, productos químicos orgánicos) y Fabricación de vehículos automotrices.

En el caso particular de las PyMEs, la mayor expansión también responde al complejo alimenticio, pero más diversificado y en ramas diferentes a las Grandes, tales como: pescado, carne vacuna, vinos, jugos y frutas, y vegetales en conserva.

Por otra parte, las PyMEx tienen una notable presencia en el Complejo Petroquímico, debido a los envíos de envases y artículos plásticos, medicamentos y productos químicos. De igual forma, en el sector de la Metalmecánica Bienes de capital, por las máquinas, compresores y bombas, y también por los bienes incluidos en la rama “productos metálicos”.

Cuadro II.3.1. Evolución anual de las firmas y de las exportaciones manufactureras							
Regiones	Tamaño de firma	Exportaciones (millones US\$)			Número de firmas		
		2005	2006	Variac. 2006 / 05	2005	2006	Variac. 2006 / 05
Centro	Grandes	8.418	9.858	17%	117	119	2%
	Pymex	499	630	26%	678	781	15%
	Micro	12	12	6%	795	781	-2%
Total Centro		8.928	10.500	18%	1.590	1.681	6%
Cuyo	Grandes	879	1.335	52%	70	77	10%
	Pymex	452	510	13%	551	595	8%
	Micro	8	7	-8%	497	437	-12%
Total Cuyo		1.339	1.852	38%	1.118	1.109	-1%
NEA	Grandes	342	397	16%	13	14	8%
	Pymex	119	133	11%	157	184	17%
	Micro	3	2	-24%	150	123	-18%
Total NEA		464	531	14%	320	321	0%
NOA	Grandes	943	1.131	20%	31	30	-3%
	Pymex	119	158	32%	126	142	13%
	Micro	2	1	-11%	102	103	1%
Total NOA		1.064	1.290	21%	259	275	6%
Pampeana	Grandes	12.662	15.085	19%	395	415	5%
	Pymex	1.956	2.206	13%	3.345	3.576	7%
	Micro	74	75	1%	5.362	5.300	-1%
Total Pampeana		14.691	17.365	18%	9.102	9.291	2%
Patagonia	Grandes	985	1.138	15%	43	48	12%
	Pymex	152	151	-1%	131	138	5%
	Micro	1	1	4%	97	94	-3%
Total Patagonia		1.139	1.290	13%	271	280	3%
Indeterminadas	Micro	5	6	12%	451	514	14%
Total Indeterminadas		5	6	12%	451	514	14%
Total general	Grandes	24.230	28.943	19%	669	703	5%
	Pymex	3.297	3.787	15%	4.988	5.416	9%
	Micro	104	105	1%	7.454	7.352	-1%
Total general		27.631	32.835	19%	13.111	13.471	3%

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

En el aspecto territorial, las regiones que más crecieron fueron Cuyo y NOA, observándose en el primer caso una mayor tasa de crecimiento en las firmas Grandes y, en el segundo, en las PyMEx. Las regiones Pampeana y Centro obtuvieron un crecimiento muy similar a la media, aunque resulta destacable que en el caso del Centro se logra por un mejor desempeño de sus firmas PyMEx. Las regiones cuyas exportaciones evolucionaron por debajo del promedio nacional fueron las regiones NEA y Patagonia.

III. Las PyMEs regionales entre 2000 y 2006

III.1 Evolución en el período

En esta parte del trabajo se realiza, en primer término, un análisis de lo que ocurrió entre el año 2000 y el año 2006, etapa en la que transcurre un período sustantivo para la economía argentina y, en particular, para los exportadores, debido a las modificaciones que introduce la salida de la convertibilidad y la devaluación del peso. En segundo término, se estudia lo que aconteció en el último año que -como se verá- tiene particularidades que se diferencian en gran medida de lo ocurrido a lo largo de la década.

Como se subrayó en el capítulo anterior, la Región Pampeana tiene un fuerte predominio exportador para las PyMEs, tanto por el número de firmas como por el valor que aporta al total país. Le siguen las regiones Centro y luego Cuyo, siendo las exportaciones promedio de estas firmas superiores a las de la Región Pampeana. A una distancia considerable, se ubican el NOA, el NEA y la Patagonia. Estas tres últimas regiones, con similar presencia, aportan menos del 12% del valor exportado por las PyMEs y sólo el 9% del número de exportadores.

Cuadro III.1.1 - Distribución regional de los exportadores PyMEs.				
Año 2006. En cantidad de firmas y millones de US\$				
Regiones	Exportadores PyMEs		Valor Exportaciones	
	Nº Firmas	Estructura	Mill. de US\$	Estructura
Pampeana	3.576	66%	2.206	58%
Centro	781	14%	630	17%
Cuyo	595	11%	510	13%
NEA	184	3,4%	158	4%
NOA	142	2,6%	151	4%
Patagonia	138	2,5%	133	4%
Total país¹	5.416	100%	3.787	100%

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

La estructura exportadora regional en 2006 difiere de la correspondiente a los inicios de la década, ya que en ése entonces tenía más importancia la Región Pampeana y las tres regiones recién mencionadas tenían un menor peso. En los últimos años y como se ha analizado en otros informes, aumentó el peso de la Región Cuyo y la Región Centro, en detrimento de las restantes.

Lo dicho anteriormente se verifica en el siguiente cuadro donde se observa que entre los años 2000 y 2006, todas las regiones han logrado un aceptable desempeño "PyMEs". En el caso de la Región Centro, los despachos aumentaron casi una vez y media, destacándose Entre Ríos, mientras que Cuyo más que duplicó su presencia en los mercados externos, por la buena *performance* de Mendoza, San Juan y La Rioja. Estas dos regiones tienen altas tasas de incorporación de PyMEs, es decir, son las que proporcionalmente más firmas han ganado desde el año 2000.

Cuadro III.1.2 - Evolución regional de los exportadores PyMEx				
Variación entre los años 2000 y 2006. En cantidad de firmas y millones de US\$				
Regiones	Variación 2000 - 2006			
	Exportadores		Valor Exportaciones	
	Nº Firmas	En %	En mill. US\$	En %
Centro	312	66,5%	374	146,0%
Cuyo	245	70,0%	291	132,0%
Pampeana	1.038	40,9%	813	58,3%
NOA	27	23,5%	49	44,7%
Patagonia	35	33,4%	34	28,9%
NEA	24	15,0%	24	22,5%
Total general	1.681	45,0%	1.584	71,9%

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

La Región Pampeana, a pesar de su importancia, no fue la región más dinámica. Este menor dinamismo se explica porque en materia de exportaciones tienen más por ganar aquellos que aún no se arraigaron en el mercado internacional que las firmas con amplia experiencia. Así es como mientras la Ciudad de Buenos Aires y La Pampa crecen por sobre el promedio del país, la provincia de Buenos Aires lo hace a una tasa más moderada.

En el norte del país se observa una evolución muy lenta de las exportaciones, siendo el rezago superior en el NEA, donde una sola provincia es la excepción. Se trata de Corrientes que logró duplicar sus ventas al exterior en el período. En el NOA, el papel más importante lo tuvo Jujuy, seguida por Tucumán que, como veremos en el punto siguiente, produjo un importante viraje durante 2006. Igualmente, las dos regiones del Norte siguen careciendo de fuerte iniciativa exportadora, habiendo retrocedido Chaco y Santiago del Estero, provincias que en algunos casos vienen arrastrando importantes problemas de producción asociados a sus cultivos regionales. Por último, está el caso de Formosa, provincia que no puede considerarse exportadora de manufacturas ya que en total no llega a exportar US\$2 millones.

En la Región Patagónica sucede algo similar a lo descrito para el Norte del país, aunque todas las provincias exportan montos más elevados que muchas de sus pares del NEA y NOA. En el período, las más activas fueron Neuquén y Santa Cruz, donde se produjo alguna diversificación moderada de las ventas al exterior. Chubut, Río Negro y Tierra del Fuego están muy rezagadas; sus exportaciones crecieron muy por debajo de la media del país y prácticamente no se incorporaron nuevas empresas, siendo este último un rasgo de toda la región.

III.2 Cambios operados en el último año (2005-2006)

En el año 2006 se agregaron 430 firmas que exportaron por US\$490 millones más que en 2005, desacelerándose la tasa de crecimiento respecto al año anterior, cuando se agregaron 600 empresas que exportaron US\$500 millones más que en 2004. Igualmente, esta situación debe verse en el contexto de lo que sucedió en los años anteriores, los del “despegue” exportador. Es decir, hasta 2003 prácticamente no se logró la reacción de las empresas que estamos tratando; el salto fundamental

se produjo entre 2004 y 2005; de ahí que la tasa de crecimiento tienda a ser menor en 2006.

Visto por regiones, las que se destacaron fueron la Región NOA -por Salta y Tucumán- y la Región Centro, por todas sus provincias. En ambos casos, aumentó el promedio exportado por firma, aunque las del NOA son las que tienen los valores más elevados (superan el millón de dólares por empresa), situación similar a la que se registra en la Patagonia. Estos valores contrastan con los del promedio país que es bastante inferior, del orden de los US\$700.000.

Cuadro III.2.1 - Evolución regional de los exportadores PyMEx.				
Variación entre los años 2005 y 2006. En cantidad de firmas y millones US\$				
Regiones	Variación 2005 - 2006			
	Exportadores		Valor Exportaciones	
	Nº Firmas	En %	Mill. US\$	En %
NOA	16	12,7%	38	32,1%
Centro	103	15,2%	132	26,4%
Pampeana	231	6,9%	250	12,8%
Cuyo	44	8,0%	58	12,8%
NEA	27	17,2%	13	11,2%
Patagonia	7	5,3%	-1	-0,7%
Total general	428	8,6%	490	14,9%

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

La Región Pampeana, a pesar de haber registrado una tasa de crecimiento inferior al promedio país, contribuyó con más de la mitad de las nuevas exportaciones, aunque no se destacó por el incremento del número de exportadores. Esta situación era esperable, dado su peso y la tendencia que se venía perfilando en los últimos años (ver Anexo II).

Cuyo, que como vimos descolló en el primer lustro del actual siglo, tuvo un comportamiento conservador durante 2006, como se aprecia más adelante, debido al retroceso de La Rioja y al estancamiento de San Juan. No obstante y como se tratará en el punto III.4, la continuidad exportadora de las firmas de la región fue muy alta, lo que se vincula a su excelente *performance*.

Si se realiza el mismo análisis por provincia que el hecho por región, 13 de las 24 provincias aumentaron las exportaciones por sobre el promedio país:

En el cuadro III.2.2 también se observa lo ya comentado: a mayor tamaño de provincia exportadora, menor tasa de crecimiento y viceversa. Las provincias que más crecieron exportan menos de US\$100 millones y los casos más interesantes por su dinamismo son Entre Ríos, Chaco y Tucumán³. Es atinado remarcar que estas dos últimas provincias mejoraron su *ranking* en el último año, logrando reposicionarse -aunque sea parcialmente- luego de un accionar muy pobre en los años precedentes. En la próxima sección se explicarán las principales causas

³ No se incluye Formosa por ser sus exportaciones demasiado bajas y por este motivo quedar invalidada la tasa de crecimiento.

sectoriales que dan cuenta de lo ocurrido en 2006; no obstante, ya se puede adelantar que la responsabilidad mayor de los avances le cupo al complejo alimenticio.

Cuadro III.2.2 - Evolución de las exportaciones PyMEx.		
Variación 2005 - 2006		
Provincias que crecen. En valor y % variación		
Provincias	Exportaciones 2006 (Millones US\$)	Variación 2006-2005 (%)
Mendoza	313,3	20%
Santa Fe	280,6	20%
Córdoba	253,2	23%
Entre Ríos	96,3	66%
Salta	75,3	32%
San Luis	63,4	24%
Tucumán	47,6	54%
Corrientes	38,4	41%
Catamarca	20,9	28%
Neuquén	20,2	36%
Jujuy	9,6	16%
La Pampa	7,2	39%
Chaco	5,0	64%
Formosa	1,5	134%
Total país	3786,9	15%

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

También durante 2006 se presentaron retrocesos en tres de las cinco provincias de la Región Patagónica: Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego; y, en el resto del país: La Rioja, Misiones y Santiago del Estero. Crecieron por debajo del promedio país: Buenos Aires, Ciudad de Buenos Aires, San Juan y Río Negro.

III.3 Las PyMEx respecto a los Grandes exportadores

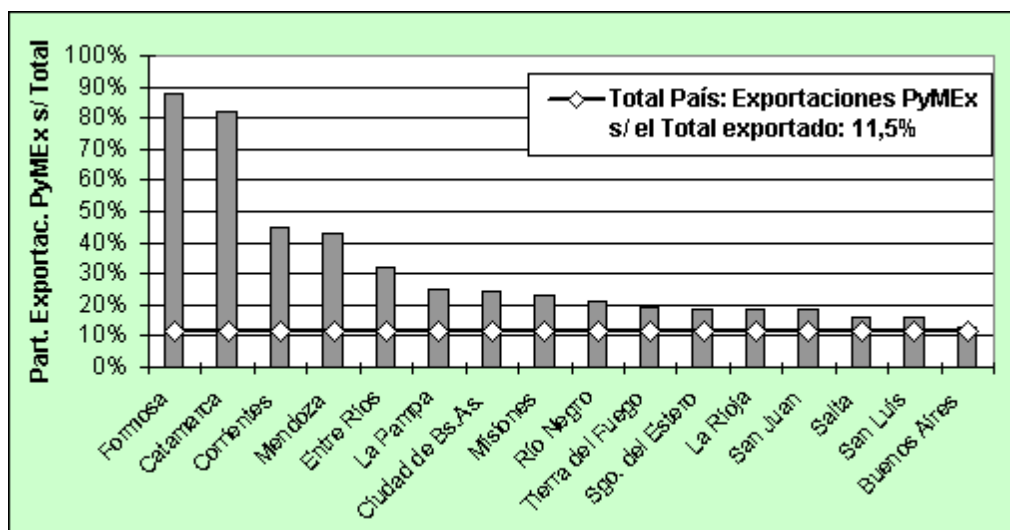
En todas las regiones y provincias del país las ventas externas están mayoritariamente en manos de las Grandes firmas, siendo irrelevante el aporte de los microexportadores.

El NEA y Cuyo son las únicas dos zonas del país donde las PyMEx concentran algo más de un cuarto del total exportado por las respectivas regiones. En el caso del NEA -como se dijo- la provincia con mayor presencia PyMEx es Corrientes, que en los últimos años ha mejorado su inserción internacional, aumentando, también, el número de firmas exportadoras. En Cuyo, se destaca Mendoza, donde la producción regional se asocia, naturalmente, con las PyMEs, no sólo en lo que hace a la producción de los bienes finales, sino también en los eslabones previos y posteriores de transformación. Por último, es interesante el caso de Catamarca, en el NOA, donde también los pequeños y medianos exportadores contribuyen con la mayoría de lo exportado (82%).

Fuera del NEA y Cuyo, en el resto de las regiones del país la participación de las PyMEs en las exportaciones totales asciende, como máximo, al 13%.

Si el mismo análisis se realiza respecto al número de exportadores, las PyMEs son mayoritarias en todas las provincias, aunque tienen menos participación en la Patagonia y en el NOA.

Gráfico III.3.1. - Exportaciones 2006.
Provincias donde la presencia PyMEs está por encima del promedio Total País



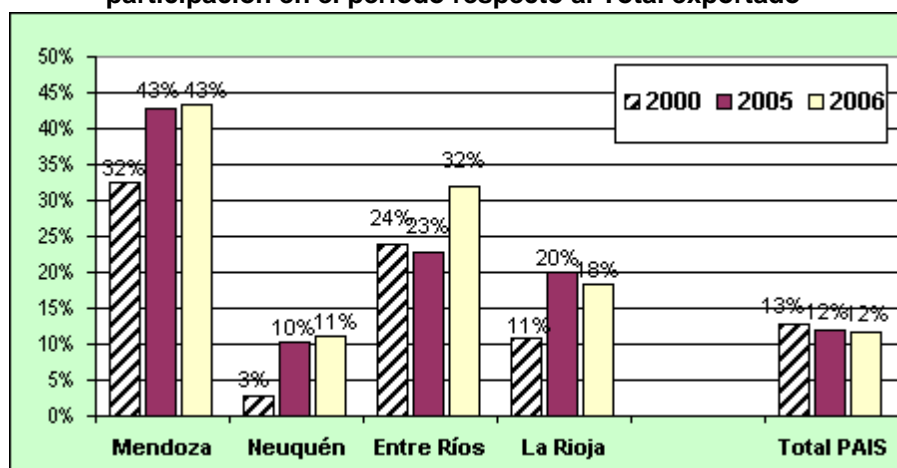
Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

El análisis de lo ocurrido entre los años 2000 y 2006 con la participación de las PyMEs a nivel regional, debe hacerse en el contexto de lo sucedido en el plano nacional. Respecto a este último comportamiento, se observa que las exportaciones PyMEs han seguido perdiendo presencia respecto de las Grandes, aunque la situación difiere según la provincia.

En el gráfico que sigue se puede ver que desde inicios de la presente década la participación de las exportaciones PyMEs aumenta en Mendoza y Entre Ríos, así como también en La Rioja y Neuquén; ésta última provincia desde una posición original muy rezagada, ya que las PyMEs en el año 2000 no alcanzaban una porción representativa de las exportaciones manufactureras.

Por otra parte, en 15 de las 24 provincias, las PyMEs perdieron peso en el total exportado por cada una de ellas, aunque no todos los casos son iguales. Por un lado, están las que perdieron peso relativo (por crecimiento de las Grandes) pero que tuvieron un buen dinamismo, como Corrientes, San Juan o Buenos Aires; y, por el otro, las que crecieron vegetativamente o retrocedieron.

Gráfico III.3.2 - Provincias donde las PyMEx aumentaron más su participación en el período respecto al Total exportado



Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

III.4 Permanencia exportadora

En este epígrafe se analiza la permanencia de las PyMEx regionales a lo largo del período, evaluando cuándo la empresa tuvo una buena *performance*⁴. El hecho que las empresas hayan logrado sostener los negocios externos durante un número relevante de años habla de su solidez y es prácticamente garantía de futuros negocios. Es decir, hubo mayor movilidad o rotación de exportadores.

Pasando a analizar la permanencia o continuidad, puede afirmarse que el 40% de las firmas estudiadas -que concentran el 60% del valor FOB exportado-, estuvieron presentes a lo largo de todos los años. No obstante ser éste un resultado importante, dista del observado en 2005, cuando la mitad de las firmas exportó todos los años.

Las regiones Pampeana y Centro, junto a la Patagonia, son las que presentaron los mayores índices de permanencia exportadora. En contraposición al comportamiento señalado, los menores índices de permanencia del país corresponden a las regiones del Norte. Así, tanto el NEA como el NOA presentan menos del 30% de su padrón de PyMEx con permanencia exportadora durante los siete años del período.

Desde otra perspectiva, si se calcula un promedio simple de los años de permanencia exportadora de las firmas, se verifica que, en promedio, alcanzan a 5 años sobre 7 para el total. Por región, se observa: Pampeana, Centro y Patagonia con 5 años, Cuyo con 4,7 y finalmente NEA y NOA con 4 años.

Desagregando la información a nivel provincial pueden observarse aspectos muy interesantes, como la continuidad exportadora de las firmas de Tierra del Fuego, que presentan el promedio más alto de años exportados (5,7 sobre 7). También las firmas PyMEx de Río Negro, Chubut, Santa Fe, San Luis, La Rioja y Buenos Aires exportaron alrededor de 5 años. Por el contrario, se pueden señalar a La Pampa, Chaco, Formosa y Jujuy como las provincias con las empresas exportadoras de menor experiencia.

⁴ Ver Anexo metodológico.

IV. Análisis sectorial por región y provincia

En esta sección se analiza la presencia sectorial de las PyMEs en cada una de las regiones y provincias. A los efectos de abordar este tema, en una primera instancia se muestra la importancia relativa de cada sector; luego, la evolución que tuvieron desde el año 2000 en adelante. Para terminar, se describe el grado de avance tecnológico de las exportaciones que realizan las diferentes regiones.

IV.1 Especialización sectorial de las distintas regiones

Para mostrar la importancia que tienen las exportaciones PyMEs de cada sector manufacturero en una determinada región respecto a las exportaciones PyMEs de ese mismo sector en el total del país, se construyó el *indicador de especialización sectorial*.

Si dicho indicador es mayor a 1, señala que las exportaciones PyMEs de ese sector y región tienen una importancia relativa mayor que para el conjunto del país, independientemente de los montos de exportación en términos absolutos. El uso de un indicador que considera los montos en términos relativos permite identificar aquellos sectores manufactureros cuyas exportaciones, aun en pequeños montos, son más relevantes para una región determinada.

Cuadro IV.1.1 - Índice de especialización sectorial de las PyMEs.						
Año 2006. Por regiones						
Sectores / Regiones	Pampeana	Centro	Cuyo	Patagonia	NEA	NOA
Alimentos, bebidas y tabaco	0,61	1,04	1,92	1,61	1,61	2,21
Cueros y calzado	1,50	0,67	0,00	0,00	0,03	0,32
Madera y papel	1,11	0,45	0,30	0,22	6,02	0,43
Metalmecánica bienes de capital	1,14	1,63	0,31	0,39	0,11	0,10
Metalmecánica automotriz	0,92	2,39	0,39	0,25	0,12	0,01
Metalmecánica general y const.	1,23	0,84	0,74	0,73	0,01	0,33
Químicos y plásticos	1,29	0,62	0,71	0,62	0,04	0,59
Textil y vestimenta	1,14	0,20	0,59	4,36	0,54	0,74
Resto	1,49	0,41	0,36	0,15	0,27	0,05

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

De la revisión de los datos del cuadro anterior -y del Anexo III donde se detallan los índices de especialización sectorial por provincia-, surgen las siguientes observaciones:

- La Región Pampeana, a pesar de ser la mayor exportadora de Alimentos, no lo es en términos relativos, presentando en este sector un indicador menor a uno. En el resto de los sectores manufactureros, el indicador supera la unidad, especialmente en Cueros y calzado. Cabe destacar que en la Ciudad de Buenos Aires existe una gran cantidad de talleres gráficos e imprentas, lo que lleva el índice del sector Madera y papel a un valor elevado.

- La Región Centro sobresale por su especialización en Automotriz (autopartes) y Bienes de capital, especialmente por el aporte de Santa Fe y Córdoba. En Entre Ríos, las PyMEs se destacan por las exportaciones de alimentos, en especial arroz, aves y jugos de frutas.
- En Cuyo, todas las provincias se especializan en alimentos, salvo San Luis, más orientada a la producción de Químicos y plásticos y de algunos rubros de la Metalmecánica.
- Todas las provincias del NEA, especialmente Misiones, se orientan hacia el sector Madera y papel, que muestra un índice de especialización muy alto. Corrientes también sobresale en Alimentos, gracias al impulso de las exportaciones de arroz, especialmente en el último año.
- En el NOA también es marcada la especialización en el sector Alimentos, debido en gran parte al avance de varios rubros de exportación como legumbres, azúcar, frutas y hortalizas, vinos y jugos. En el caso de Catamarca, también aparece una orientación al sector textil, por la fabricación de calzado de tela. Con valores menos significativos, Santiago del Estero tiene un índice muy alto en el sector Cueros, a partir de las exportaciones de cueros curtidos y partes de calzados.
- Las provincias de la Patagonia sólo se especializan en dos sectores: Alimentos y Textil y vestimenta. En el primer caso, por los productos de la pesca, donde predominan las exportaciones de Santa Cruz, y por las frutas y los jugos provenientes de Río Negro. En el segundo caso, se debe a las exportaciones del complejo lanero de Chubut.

IV.2 Cambios sectoriales operados en los últimos años

Si bien las exportaciones PyMEs han avanzado en los últimos años, su crecimiento ha sido dispar tanto en las distintas regiones como en los sectores de actividad. A continuación se presentan los principales cambios en la estructura de exportaciones por región entre 2000 y 2006, en especial los ocurridos en el último año.

- En la Región Pampeana los mayores cambios responden a Madera y papel, cuyas exportaciones se duplicaron entre 2000 y 2006, debido al comportamiento de la industria gráfica. La Metalmecánica general y los Bienes de capital también tuvieron un gran desempeño exportador, tanto en maquinaria de uso general como en las máquinas de uso especial, bombas, compresores, equipos médicos y quirúrgicos, entre otros.

En el caso de los Alimentos, los grandes cambios se producen entre 2000 y 2005, manteniéndose o inclusive retrocediendo en el último año, como es el caso de las carnes, por las restricciones que se aplicaron a sus exportaciones. Del sector de los Químicos y plásticos sólo se destacan algunas ramas con aumentos superiores al promedio, como productos de cosmética y perfumería, envases plásticos y medicamentos.

- En la Región Centro, Alimentos, sin duda, ha sido el gran sector dinamizador. En conjunto, el crecimiento del período fue superior al 200%. Los rubros más destacados del sector han sido las carnes (aún con la mencionada caída del último año), las frutas y verduras, los pollos, el arroz y los lácteos.

El sector Madera y papel también ha mostrado un buen desarrollo de las exportaciones, por las ventas desde Entre Ríos de madera enchapada y tableros. De la Metalmecánica se destaca el crecimiento sostenido de la maquinaria agropecuaria, la fabricación de autopartes y las bombas y compresores. Por su parte, en el sector Químicos y plásticos se destaca la notable evolución de las exportaciones de medicamentos y de todos los productos plásticos.

- En la Región Cuyo también se advierte un sostenido avance del sector Alimentos, por el notable crecimiento, tanto en Mendoza como en San Juan, de las exportaciones de vinos, jugos de frutas, preparaciones de frutas y verduras, y aceites de oliva. Por el contrario, el resto de los sectores no ha tenido un buen desempeño, salvo en algunos casos individuales, como motores eléctricos, máquinas para la industria alimenticia, artículos y muebles de madera y envases y productos plásticos (en éste último, por el aporte de las PyMEx de San Luis).
- En el NEA, particularmente en Misiones, las PyMEx se han destacado por el desarrollo del sector Maderero. Las exportaciones de madera aserrada, enchapados y otros productos de madera han crecido en el período a una tasa del 22% promedio anual. Por el contrario, en sentido general, las PyMEx del sector Alimentos no han tenido una buena *performance*.
- En la Región NOA la mayor parte de las exportaciones corresponde al sector de Alimentos, donde todas las provincias presentan grandes avances. En el último año se destaca el caso de la provincia de Tucumán, tanto en un rubro tradicional como el azúcar, como en la preparación de frutas, verduras y hortalizas, como se mencionó en la sección anterior. Por su parte, en Salta, el mayor dinamismo responde a las legumbres y a los vinos; en Catamarca, a los productos de confitería.
- La Región Patagonia es la región donde las PyMEx han tenido una *performance* más pobre, con tasas de crecimiento del 29% en todo el período. En 2006 las exportaciones fueron algo inferiores a las del año anterior, salvo en el sector de la Alimentación, donde prima la elaboración de pescados, y en el textil, por la actividad de los lavaderos de lana. Merecen destacarse, sin embargo, el desempeño de los vinos y los jugos de frutas en el caso de Neuquén, así como los productos de arcilla y cerámica y del tallado de piedra en el caso de Chubut.

IV.3 Intensidad tecnológica de las exportaciones por región

Los cambios ocurridos durante el período 2000-2006 fueron produciendo algunas modificaciones en la estructura tecnológica de las PyMEx, que se reflejan en las características productivas y exportadoras de las diferentes regiones. A los efectos de su análisis, en esta parte del estudio se describe el grado de intensidad tecnológica de cada una de las regiones. Para ello se tuvo en cuenta un estudio

realizado por la OCDE, en el que se considera que el nivel de gasto en investigación y desarrollo realizado por los distintos sectores de la actividad económica, es un buen indicador del nivel tecnológico.

En este sentido, a cada rama de actividad de la economía se le asigna un valor de acuerdo a la magnitud de investigación y desarrollo que incorpora y al valor agregado (I&D/VA)⁵. Posteriormente se las agrupa en cuatro niveles: alto, medio alto, medio bajo o bajo contenido tecnológico.

Cuadro IV.3.1 - Intensidad tecnológica de las exportaciones PyMEx por región geográfica.							
Año 2006. En % sobre el total de cada región							
Tipo Industrias / Regiones	Pampeana	Centro	Patagonia	Cuyo	NOA	NEA	Total
1. Alta tecnología	9,5	6,1	2,2	1,3	0,2	0,0	6,8
2. Media-alta tecnología	34,4	39,6	8,2	11,4	12,3	2,6	29,1
3. Media-baja tecnología	15,7	11,7	16,7	15,0	1,7	0,6	13,9
4. Baja tecnología	40,4	42,6	72,8	72,2	85,9	96,8	50,2
Total general	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

En el cuadro anterior se muestra la estructura porcentual del contenido tecnológico de cada región, donde se puede observar que las PyMEx de las regiones Pampeana y Centro tienen un mejor perfil tecnológico de las exportaciones que el resto del país, ya que se orientan hacia los productos de mayor complejidad, en especial hacia los del nivel medio alto.

En el caso particular de la Región Pampeana, lo que le proporciona esta *performance* es el predominio de las exportaciones de bienes de tecnología media alta, tales como maquinarias y equipos, así como productos químicos; y las exportaciones de bienes de tecnología alta, como son los productos farmacéuticos e instrumentos médicos, ópticos y de precisión. Por su parte, en la Región Centro lo que la coloca en una buena posición son, fundamentalmente, los Bienes de capital y las autopartes.

El resto de las regiones -como vimos en el punto anterior- se especializa en bienes de los bloques Alimentos, Madera y papel y/o Textil y vestimenta, tres complejos que se clasifican dentro del nivel de bajo contenido tecnológico.

⁵ Investigación y Desarrollo/Valor Agregado.

V. Mercados de destino según la región

El presente apartado pretende identificar el rumbo de las PyMEX, advirtiendo las singularidades de las diferentes regiones bajo estudio y analizando la dinámica presentada en los últimos años, tanto para las PyMEX en forma independiente como respecto de las firmas de mayor porte.

Para las PyMEX, el MERCOSUR y el Resto de ALADI continúan siendo los destinos fundamentales, ya que hacia allí dirigen más de la mitad de sus ventas externas. Esto constituye una diferencia importante respecto de los Grandes exportadores que presentan mayor diversificación de destinos, enviando a estos mercados poco más de un tercio de sus exportaciones.

Cuadro V.1.1									
Participación de los diferentes destinos en las exportaciones PyMEX de cada región.									
Año 2006. En estructura porcentual de cada destino y Total en valor									
Región	Mercosur	Resto de ALADI	UE ¹	NAFTA	E. del Este y Resto Europa	América Central y Resto América	Asia Pacífico	Resto ²	TOTAL (millones US\$)
Pampeana	29%	27%	12%	14%	4%	6%	4%	5%	2.206
Centro	31%	23%	17%	10%	5%	3%	3%	9%	630
Cuyo	26%	23%	15%	19%	7%	2%	3%	4%	510
NOA	19%	19%	21%	22%	3%	7%	3%	5%	158
Patagonia	11%	13%	44%	13%	6%	2%	4%	6%	151
NEA	31%	5%	19%	34%	2%	3%	1%	6%	133
Total general	28%	24%	15%	15%	4%	4%	3%	6%	3.787

Fuente: CERA en base a EXINET (NOSIS)

¹ Corresponde a los 25 países actuales. ² Corresponde a Resto de Africa y Asia, Medio Oriente y Oceanía.

Este comportamiento agregado es explicado, desde el punto de vista particular, por las regiones de mayor actividad exportadora PyMEX, es decir, por la Pampeana, Centro y Cuyo.

- En el caso de la Región Pampeana, las ventas -tal como se mencionó- se dirigen principalmente al MERCOSUR y Resto de ALADI, que acaparan casi el 60% del total. Además de las compras de estos bloques, en donde se destacan Brasil, Chile y Uruguay, cabe destacar la significativa demanda de algunos países ubicados en otros bloques como es el caso de EE.UU., España y Rusia.
- Para la Región Centro, donde el MERCOSUR y Resto de ALADI agrupan el 54% de las exportaciones, se destacan las ventas externas hacia Brasil, Uruguay, Chile y Venezuela. Otro bloque relevante para la región es la UE, en especial por la demanda de España y Países Bajos. Asimismo, en los restantes mercados sobresalen EE.UU., Rusia y Australia, así como mercados de reciente aparición como Pakistán, Angola y Sudáfrica.

- En Cuyo –donde dominan las exportaciones mendocinas- aparecen como principales mercados el MERCOSUR, Resto de ALADI y el NAFTA. En dichos destinos, responsables de casi el 70% de las compras, juegan un rol fundamental Brasil, Chile y EE.UU. Además, se destaca la participación de otros destinos, como España, Reino Unido, Países Bajos, Japón, Sudáfrica y Angola.
- En la Patagonia se destaca claramente la UE como principal destino, concentrando el 44% de las compras. Chubut, la provincia de mayores exportaciones PyMEs, realiza el 60% de sus envíos hacia ese mercado, en forma similar a lo que ocurre con Santa Cruz y Tierra del Fuego. Dentro de dicho mercado, se destacan las compras de Alemania, España e Italia; y fuera de él, de Chile, Brasil, EE.UU. y Japón.
- El NEA presenta al NAFTA y al MERCOSUR como los mercados de mayor relevancia, enviando hacia allí el 65% de sus ventas. En el primer caso, la importancia se fundamenta en las ventas de la provincia de Misiones -la principal provincia exportadora de la región- hacia EE.UU. La provincia de Corrientes -que le sigue en nivel exportador- dirige sus ventas al MERCOSUR (Brasil).
- Finalmente, en el caso del NOA -donde se destacan las ventas de Salta y Tucumán- se observa una armónica distribución de los destinos, con participaciones equivalentes para el MERCOSUR, Resto de ALADI, NAFTA y UE, en valores cercanos al 20%. A nivel provincial, la importancia relativa se desequilibra, presentando una notable relevancia el NAFTA en el caso de Catamarca, y los países del Resto de ALADI para las provincias de Jujuy, Santiago del Estero y Tucumán. Salta distribuye sus envíos principalmente entre la UE (España, Italia, Bélgica y Alemania) y el MERCOSUR (Brasil).

Para un mayor detalle de los destinos de las colocaciones externas de las provincias, se puede consultar el Anexo IV.

V.1 Dinámica de los destinos

La dinámica presentada por los destinos entre los años 2000 y 2006 exhibe como aspecto relevante la disminución de la importancia relativa del MERCOSUR. Su participación como destino ha retrocedido casi 14 puntos porcentuales, explicando en la actualidad sólo el 28% de las compras.

Las regiones Pampeana, Centro, Cuyo y NOA, para las que el MERCOSUR constituía el principal destino en el año 2000, debieron reorientar sus ventas hacia los mercados de Resto de ALADI y Resto del Mundo como alternativas viables. De esta forma, aunque el grupo de países socios continúa siendo el principal destino para tres de las seis regiones, se observa en principio una actividad exportadora PyMEX algo menos dependiente de este mercado.

V.2 Diferencias con respecto a las Grandes empresas

La diferencia principal entre los Grandes exportadores y las PyMEX se da por la lejanía de los mercados compradores. Para las PyMEX son de vital importancia los países relativamente cercanos, mientras que las Grandes muestran relaciones comerciales mucho más estrechas que las PyMEX con países más alejados, como los del mercado asiático, principalmente China, y otros mercados como Medio Oriente, Europa del Este (Rusia) y Resto de Asia (India).

- Dentro de la Región Pampeana, el MERCOSUR y el NAFTA constituyen los principales mercados de las Grandes firmas, mientras que el MERCOSUR y el Resto de ALADI lo son para los pequeños y medianos exportadores.
- En la Región Centro se visualiza claramente lo comentado en el párrafo introductorio. Las empresas PyMEX realizan más del 60% de sus envíos al continente americano, en tanto que los Grandes exportadores remiten más del 70% de sus ventas hacia destinos transoceánicos. Se destaca principalmente el caso de Asia que, siendo prácticamente insignificante para las PyMEX, realiza el 17% de las compras a las firmas Grandes de la región.
- En el caso de Cuyo, el MERCOSUR y el Resto de ALADI cobran una importancia capital para las PyMEX, en tanto que para las Grandes revisten particular importancia los mercados no tradicionales agrupados en el Resto del Mundo.
- La Patagonia muestra un comportamiento más que interesante, pues en esta región son las empresas Grandes las que efectúan la mayor parte de sus ventas dentro del continente, mientras que las PyMEX reparten casi el 60% de sus exportaciones entre la UE y otros destinos no convencionales, entre los que se destaca Europa del Este.
- La Región NEA es la que presenta mayor similitud entre PyMEX y Grandes, pudiéndose destacar solamente una leve predilección de las PyMEX por el NAFTA y de las Grandes firmas por otros países como Sudáfrica.
- Finalmente, en la Región NOA, las PyMEX colocan sus productos principalmente en el MERCOSUR, UE y el Resto de ALADI, en tanto que las Grandes exportan, en mayor proporción que las primeras, a los países de Asia, Medio Oriente y Europa del Este (Rusia).

V.3 Estructura sectorial por destino y su evolución en las diferentes regiones

La anteriormente citada disminución de la participación del MERCOSUR como destino de las exportaciones PyMEX –aunque todavía es el destino principal para 3 de las 6 regiones- además de haber sido objeto de un proceso de reubicación de las ventas externas, presentó, para cada región, un correlato particular en términos de la canasta de bienes que exportan.

En el presente apartado se presenta, para cada región, la composición de la canasta de bienes por mercado de destino, realizando, asimismo, un breve análisis de su evolución y eventual transformación entre los años 2000 y 2006.

- La Región Pampeana presenta una estructura de destinos y sectores altamente diversificada. Los destinos principales -MERCOSUR y Resto de ALADI- son de capital importancia para la actividad exportadora de los sectores de la Metalmecánica (excepto la automotriz) y Químicos y plásticos. Sobre este punto cabe destacar el notable incremento que tuvieron las ventas de Bienes de capital al Resto de ALADI, que crecieron un 237% entre los años 2000 y 2006, alcanzando los US\$126 millones. Por su parte, las ventas de productos químicos hacia este destino crecieron más del doble, llegando actualmente a los US\$183 millones.

El MERCOSUR se muestra mucho menos dinámico en las compras de estos sectores, mientras la UE y los destinos no tradicionales apuntan sus compras al sector Alimentos. Dichos mercados han presentado una evolución muy positiva, destacándose en el último caso la buena *performance* del Resto de Africa, Medio Oriente y Rusia. También se destaca el crecimiento de las ventas de Químicos y plásticos a los bloques Asia Pacífico y América Central y Resto de América.

- La Región Centro presenta una estructura muy similar a la Pampeana, con los países del MERCOSUR y el Resto de ALADI realizando fuertes compras de productos químicos y metalmecánicos. Estos últimos presentan una alta dinámica en el período 2000-2006 para el MERCOSUR que, apoyado en el comercio de autopartes, ha duplicado sus compras en el rubro automotor. El Resto de ALADI se ha mostrado más dinámico en las compras de Bienes de capital que, con un aumento del 360%, se ubican actualmente en los US\$63 millones. Nuevamente, los productos alimenticios son los que hacen punta en la UE y el Resto del Mundo. Ambos mercados han evidenciado una excelente *performance* con la particularidad que, en el caso de mercados no convencionales como Europa del Este (Rusia) y Resto de Africa (Angola), no se contaba con una experiencia exportadora significativa.
- En el caso de la Región Cuyo podemos apreciar un comportamiento particular. La región concentra casi el 70% de sus ventas en el sector Alimentos y las dirige al MERCOSUR, NAFTA, UE y destinos no convencionales. En el análisis de la dinámica exportadora se observa un alto desempeño de todos los destinos de este sector, aunque el rendimiento es excelente en el caso de los mercados de Europa del Este, Resto de Africa y Asia Pacífico. También pueden destacarse las ventas de los sectores Metalmecánica general y construcción y Químicos y plásticos, hacia el MERCOSUR y el Resto de ALADI. No obstante, su dinámica fue moderada, principalmente en el caso del Resto de ALADI, donde las ventas de productos químicos crecieron por debajo de la tendencia general.
- En la Patagonia se destacan las ventas de Alimentos (productos pesqueros y carne ovina) al Resto del Mundo y, fundamentalmente, a la UE, hacia donde las ventas aumentaron un 160%, ubicándose en los US\$50 millones. Para los mercados no tradicionales puede apreciarse un fuerte incremento de la demanda de Europa del Este (liderada por Rusia), seguida por aumentos algo menos

significativos en los casos de Medio Oriente y Oceanía. El sector Textil y vestimenta -para el cual la UE resulta de particular importancia (fundamentalmente por las ventas de lana)-, registró un moderado crecimiento en ese mercado y se observa llamativamente un incremento de las ventas hacia el NAFTA y Europa del Este, que no aparecían como compradores habituales del sector.

- El análisis de destinos y sectores para la Región NEA permite observar el significativo nivel de exportaciones madereras al NAFTA que, además, presentan un crecimiento del 160% desde el año 2000. Dicho mercado observa, en cambio, un fuerte retroceso en las compras de productos alimenticios, retroceso que junto con la baja de la demanda de Medio Oriente, se compensa con el incremento en las compras del MERCOSUR y la UE.
- En el caso de la Región NOA se presenta un comportamiento semejante al de Cuyo. Las exportaciones se originan casi en un 80% en el sector Alimentos, siendo su demanda bastante equilibrada en términos de la participación por destino. En el análisis de la dinámica de destinos y sectores, se destaca el incremento en monto y porcentaje de la demanda de alimentos por parte de la UE, NAFTA, Resto de ALADI y América Central y Resto de América. Asimismo se aprecia una variación negativa de las ventas de productos químicos (MERCOSUR y NAFTA) y del sector Textil y vestimenta (MERCOSUR).

Anexo metodológico

La siguiente es una descripción de la metodología de trabajo llevada a cabo para el análisis de la información del comercio exterior y de las firmas exportadoras, aplicado al marco provincial y regional de la Argentina.

Esta información complementa los datos que desde 1995 elabora el INDEC⁶ sobre el origen provincial de las exportaciones, analizándolas desde la inserción provincial de las firmas exportadoras u origen provincial de los exportadores, teniendo en cuenta su tamaño. Para esto último se utilizaron metodologías desarrolladas por la Cámara de Exportadores de la República Argentina⁷, FUNDES Argentina⁸ y CEPAL⁹, para identificar el tamaño de los exportadores con el propósito de estudiar a los de pequeño y mediano tamaño (PyMEx).

A continuación se describe cuál es la metodología empleada para asignar las exportaciones de las firmas a una provincia determinada y las diferencias que arrojan los resultados en el caso que nos ocupa, respecto a los que presenta el INDEC en sus publicaciones. Seguidamente, se expondrá el procedimiento empleado para la determinación del tamaño de las firmas exportadoras. Por último, se detalla la metodología para la construcción de los indicadores del comercio exterior.

Metodología de asignación de firmas a las provincias

Lo fundamental consistió en asignar un origen provincial a cada firma exportadora, teniendo en cuenta los siguientes criterios simplificadoros:

- Que la actividad productiva y las exportaciones de la mayoría de las firmas se realizan en una sola provincia. En los casos que las exportaciones se realicen por más de una provincia, generalmente existe una que es la principal.
- A lo largo de los años analizados las firmas han tendido a permanecer estables (*fijas*) en una provincia determinada, i.e., con baja posibilidad de desplazarse de una a otra.

Para asignar el origen provincial a las empresas, se utilizó una base de datos que contiene los códigos postales¹⁰ (CP) de todas ellas. Previamente se constató que podía hacerse una correspondencia certera entre el sistema de códigos postales y las provincias¹¹.

⁶ INDEC: Origen provincial de las exportaciones, Buenos Aires, 1995 y subsiguientes.

⁷ Crespo Armengol, Eugenia et al.: Las PyMEx: una visión de la última década 1993–2003, Cámara de Exportadores de la República Argentina (también números anteriores desde el año 1998).

⁸ FUNDES: Las PyMEs exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas, Buenos Aires, 1999.

⁹ Se utilizó la metodología descrita en: Serie Estudios y Perspectivas. “Dinámica productiva provincial a fines de los años 90”. Francisco Gatto y Oscar Cetrángolo. Oficina CEPAL Buenos Aires, 2003.

¹⁰ Por código postal se entiende aquí el viejo código de cuatro cifras y no el nuevo alfanumérico.

¹¹ De hecho ocurre que a veces un código postal corresponde a dos provincias. Esto se debe a que hay regiones urbanas que se desarrollan muy cerca de una frontera provincial y el código postal las agrupa a pesar de sus diferentes jurisdicciones políticas. En estos casos, verificados uno por uno,

Si bien puede suponerse que este método resulta suficiente para asignar las direcciones de las firmas, en la práctica resulta insuficiente por dos razones. La primera y básica es que la base de datos de los CP de las firmas es incompleta y no permite realizar las asignaciones para la totalidad de las empresas. La otra cuestión es que un gran número de firmas –y sobre todo las exportadoras– mantiene oficinas comerciales en la Ciudad de Buenos Aires y para simplificar sus tareas administrativas, declaran esa dirección a la AFIP. Esto, lejos de ser un comportamiento circunstancial, le ocurre a más del 40% del padrón de las firmas exportadoras.

Por este motivo, al asignar los orígenes provinciales por los CP declarados, se decidió *exceptuar los casos en que la dirección sea de la Ciudad de Buenos Aires*. Para lo cual, como se comenta más adelante, se *utilizó el origen provincial que declaran las firmas*.

Para completar la información faltante se debió recurrir a otro dato del exportador: el *origen provincial* de la exportación. Este dato es el principal que utiliza el INDEC -y también otros autores- para elaborar las estadísticas de exportaciones provinciales.

Para asegurar una asignación completa se utilizó el siguiente procedimiento de clausura. Se tomó, para cada firma, la principal rama de productos que exporta y, utilizando los datos de *Origen Provincial de las Exportaciones* del INDEC, se le asignó la provincia que más exporta de esa rama. De todas maneras, se recuerda que este procedimiento se utilizó para un porcentaje muy poco significativo de las firmas y que representan un monto aún menor de las exportaciones.

Diferencias con la información del INDEC

El procedimiento empleado por el INDEC¹² utiliza como fuente primaria la información de *origen provincial del permiso de embarque* y corrige los faltantes, mientras que el trabajo que nos ocupa utiliza solamente el *principal origen declarado*, sin considerar a los demás.

El INDEC, en cambio, al no tener como objeto de análisis a la firma exportadora sino al monto exportado, utiliza *todos* los orígenes provinciales declarados por cada firma; además, realiza cruces con información de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos y las Encuestas Nacionales Agropecuarias para los productos primarios agrícolas; con la Secretaría de Energía para los hidrocarburos, y con otras fuentes. Dado que de esta manera no se alcanza a completar la asignación, en el INDEC se desarrolló una *encuesta de origen provincial de las exportaciones* con el propósito de cubrir los datos faltantes.

se optó siempre por asignar el código postal a la provincia más relevante. A modo de ejemplo, el código postal de Rosario (2000) incluye a toda la ciudad de Rosario y a un poblado de la provincia de Entre Ríos llamado Villa Angélica. En este caso se asignaron todas las firmas con código postal 2000 a Rosario (y por ende a la provincia de Santa Fe).

¹² Consúltense la metodología del procedimiento de cálculo llevado a cabo por el INDEC en: *Origen Provincial de las Exportaciones 1995–1998*, Buenos Aires, 1999.

Es importante aclarar que los datos del INDEC y los que aquí se presentan, resultan complementarios y no contradictorios. Las divergencias que se observan entre ambas series de datos dan cuenta de una realidad económica particular y no de una inconsistencia estadística. La sujeción de la metodología desarrollada al hecho de asignar *una y sólo una* provincia a cada firma exportadora, hace que, de observarse una discrepancia importante, ésta adquiriera un significado económico.

Metodología de asignación de tamaño a las firmas

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

Como se explica en el cuerpo del trabajo, la determinación de una empresa como Grande en un año determinado depende, en principio, de dos factores:

1. que haya exportado más de US\$7,5 millones en manufacturas en ese año, o
2. que haya realizado ventas por más de US\$15 millones en ese período. Para definir el cumplimiento de la última condición se contó con información actualizada de ventas por empresa proveniente de la encuesta realizada por la Revista Mercado. De aquí que una empresa pueda cambiar de tamaño entre años sucesivos.

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

Por otra parte, en ese mismo estudio se determinaba que, para un conjunto importante de empresas relevantes a los fines de este estudio, la facturación de una PyME típica rondaba los US\$15 millones anuales; de ahí el límite de US\$7,5 millones de exportación utilizado¹³.

Sin embargo, la determinación del tamaño en base a estos elementos no resulta del todo completa; se hizo un número de correcciones sobre esta última fuente debido a que algunas empresas, ostensiblemente Grandes, no figuran en este listado¹⁴.

¹³ La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa ha establecido, en una serie de resoluciones (Resoluciones N°24 del 15 de febrero de 2001, N°22 del 26 de abril de 2001 y N°675 del 25 de octubre de 2002), una definición de empresa PyME en términos de facturación total. Los límites vigentes establecidos, en pesos, para el caso de las empresas industriales, son:

- Microempresa: hasta \$900.000.
- Pequeña y Mediana empresa: hasta \$43.200.000 que, expresados en dólares al tipo de cambio vigente a la fecha de este trabajo, se aproxima razonablemente al utilizado en esta investigación.

Estas clasificaciones han sufrido modificaciones hacia fines de 2006, por lo que en la próxima edición de este informe estas cifras serán tenidas en consideración.

¹⁴ Esto es comprensible debido a que el trabajo realizado por Mercado es producto de una *muestra* y no de un *censo*.

Una ulterior depuración se completó identificando, caso por caso, las empresas trasnacionales¹⁵ que pudieran haber quedado catalogadas como empresas pequeñas o medianas y que a los efectos de este trabajo fueron consideradas Grandes.

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

Indicador de intensidad tecnológica

Los agrupamientos sobre intensidad tecnológica plasmados en el informe provienen de una clasificación realizada por la OCDE en su informe "OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005". Si bien la OCDE computó varios indicadores para medir la "intensidad tecnológica" de los sectores manufactureros, en este trabajo elegimos como representativo al *gasto en investigación y desarrollo medido en términos del valor agregado*. En la tabla siguiente se muestran los sectores que originalmente consideró la OCDE, su definición en términos de la CIU rev. 3 y el valor del cociente "gasto en I+D/Valor agregado". Nótese que la definición de industrias de alta tecnología, tecnología media alta, tecnología media baja y baja tecnología proviene también del trabajo de la OCDE.

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

¹⁵ La identificación se realizó haciendo circular el listado de empresas entre varios especialistas en estructura económica argentina, pidiéndoles que identificaran las empresas que, en su conocimiento, tuvieran una participación mayoritaria de capital extranjero. Este trabajo tuvo su origen en el trabajo de FUNDES (2001) citado en la bibliografía.

Referencias bibliográficas

- CERA. Instituto de Estrategia Internacional. "Mapa Regional de las PyMEx argentinas - 2005" (Abril 2006). Crespo Armengol, Eugenia.
- CEPAL. "Evolución reciente de las exportaciones PyME en Argentina. Debate para una mejor inserción externa". F. Gatto y E. Crespo Armengol. 2006
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional. "Primer Mapa Regional de las PyMEx argentinas 2000 – 2004". (Enero 2006). Crespo Armengol, Eugenia.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional. "Las PyMEx, una visión de la década reciente". (Julio 2005). Crespo Armengol, Eugenia.
- INDEC. Censo Nacional de Estadísticas 2005.
- FUNDACION OBSERVATORIO PyME. "Informe anual 2006/2007".
- CEP. (Febrero 2007). Monitoreo de PyMES exportadoras.
- DNPER-MECON (2006). "Panorama económico provincial. Informes provinciales".
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional. "Las PyMEx, una visión de la última década". (Julio 2004). Crespo Armengol, Eugenia.
- CEPAL Oficina en Buenos Aires. (Marzo 2003). "Dinámica productiva provincial a fines de los años noventa". Gatto, Francisco y Cetrángolo, Oscar.
- Observatorio PyMI (2003). "La Situación de las Pequeñas y Medianas Industrias antes y después de la Devaluación". Donato, V. y otros.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional. "Las PyMEx, una mirada de cerca IV". (Julio 2003). Crespo Armengol, Eugenia.
- CERA. Instituto de Estrategia Internacional. "Las PyMEx , una mirada de cerca III". (Octubre 2002). Crespo Armengol, Eugenia.
- FUNDES Argentina. (Nov. 2001, 1ª edición). "Las PyMEx exportadoras argentinas exitosas: Hacia la construcción de ventajas comparativas". Moori Koenig, V., Milesi D., Yoguel G. y otros.
- UNGS. (2000). "Del ajuste macro a la competitividad micro: el caso de las PyMEx industriales argentinas". Documento de Trabajo N° 20. Milesi, D.
- CEPAL Oficina en Buenos Aires (Septiembre 2000). "Buenas Prácticas Internacionales en Apoyo a las PyMEx: Análisis de algunas experiencias recientes en Argentina". Documento de Trabajo N° 86.
- Dirección de Estudios de SOCMA. (1998). "LAS PyMEx. Claves del crecimiento con equidad".
- CEP. (1997). "El Crecimiento de las exportaciones industriales y los nuevos exportadores".
- CEP. (1997). "Los pequeños exportadores y el MERCOSUR". Notas de la Economía Real N° 4.
- Kantis, H. (1997). "Las alianzas de negocios en la actividad exportadora de PyMEx argentinas". Boletín Techint N° 291.
- FIEL (1996). "Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina".
- Revista Mercado (1993-2006), varios números.
- Revista Prensa Económica (1993-2006), varios números.