

LAS PYMES EN LAS EXPORTACIONES CHILENAS Y LOS ACUERDOS CON EUROPA Y EE.UU.*

Ernesto Tironi

En este trabajo se analizan las características de las pequeñas y medianas empresas exportadoras chilenas, procurando responder a las siguientes interrogantes: ¿Hacia qué mercados exportan predominantemente? ¿Ha crecido el número de pequeñas empresas que exportan? ¿Hay un mayor número de pequeñas y medianas empresas vendiendo a Europa o a EE.UU.? ¿Son las mismas empresas que venden en ambos mercados? ¿Cuáles son los principales productos que exportan? ¿Tienden a vender los mismos productos en ambos lados del Atlántico? ¿Las pequeñas y medianas empresas exportadoras se concentran más en Santiago o en las regiones del país? Y, finalmente, ¿qué medidas convendría tomar para expandir más las exportaciones del país y especialmente aprovechar las oportunidades que abren los acuerdos comerciales con la UE y EE.UU.?

ERNESTO TIRONI. Ph. D. en Economía, MIT.

* Este estudio fue realizado con la colaboración de Patricia Noda y Anthony Lemus de la Gerencia de Análisis Estratégico de Pro-Chile, como parte de una asesoría a la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) del Ministerio de Relaciones Exteriores en la negociación de los TLC con la Unión Europea y EE.UU. durante el 2002.

Chile no sólo se caracteriza por la concentración de sus exportaciones en unas pocas materias primas. Como se sabe, el 44% del valor de ellas son generadas por cuatro productos, entre los cuales el cobre representa el 37%. Tan grave como eso es que nuestra economía tiene una alta concentración de las exportaciones en muy pocas empresas: sólo 23 de ellas, casi todas mineras que venden más de US\$100 millones al año, realizan la mitad de las exportaciones nacionales, y las 209 empresas mayores acumulan el 82% del total de exportaciones. Esas 209, que exportaron más de US\$10 millones al año cada una, constituyen sólo el 3,5% de las 6.009 empresas que exportaron el 2001. Las 5.800 pequeñas y medianas empresas exportadoras restantes (97% del total) exportaron sólo 18% del total nacional (US\$3.140 millones). Véase Cuadro N° 1.

Por lo tanto, cuando se piensa en las exportaciones como medio para generar empleo y elevar la productividad media nacional, es necesario conocer más sobre las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) que son las que absorben la mayor cantidad de empleos y tienen un gran potencial exportador. Las 23 grandes empresas que realizan la mitad de las exportaciones chilenas (US\$8.000 millones ó 12% del PIB), emplean directamente menos del 2% de la fuerza de trabajo del país. Si se desea diversificar exportaciones, también hay que conocer quiénes son, dónde están y cómo dar impulso a los pequeños y medianos exportadores. Sobre todo, si se quiere aprovechar los acuerdos de libre comercio firmados con Europa con EE.UU. para expandir las exportaciones, hay que conocer más de las pequeñas y medianas exportadoras. Eso es lo que principalmente se trata de presentar en este estudio.

En este trabajo analizamos las características básicas de las medianas y pequeñas exportadoras chilenas concentrándonos en dos de nuestros principales mercados externos y en los cuales los acuerdos de libre comercio podrían implicar grandes modificaciones en la estructura y volumen de exportaciones: Estados Unidos y la Unión Europea. Se abordan cuestiones como: 1) ¿Hacia cuáles mercados exportan predominantemente las PYMEX?; 2) ¿Ha crecido el número de pequeñas empresas que exportan?; 3) ¿Hay un número mayor de PYMEX vendiendo a Europa o a EE.UU.?; ¿Son las mismas que venden en ambos mercados?; 4) ¿Cuáles son los principales productos que exportan? ¿Hacia qué mercados?; 5) ¿Tienden a vender los mismos productos en ambos lados del Atlántico? ¿Se concentran las PYMEX más en Santiago o en las regiones del país? ¿En cuáles? Y, finalmente, ¿qué medidas convendría tomar para expandir más las exportaciones del país y, especialmente, para aprovechar las oportunidades que abren los acuerdos comerciales con la UE y EE.UU.?

CUADRO N° 1: EXPORTACIONES DE CHILE A LA UE, EE.UU. Y AL RESTO DEL MUNDO, 2001, POR TAMAÑO DE EMPRESAS (US\$ millones)

Mundo	Monto (US\$) por empresa	Empresas		Exportaciones	
		N	%	USD	%
Micro exportadoras	0 – 50 mil	2.958	49,2	40,6	0,2
Pequeñas exportadoras (PEEX)	50 mil – 2 m	2.378	39,6	1.031,3	5,9
Medianas exportadoras (MEEX)	2 m - 10 m	464	7,7	2.070,9	11,8
Grandes exportadoras (GEEX)	Más de 10 m	209	3,5	14.468,8	82,2
	Total	6.009	100,0	17.611,6	100,0

UE	Monto (US\$)	Empresas		Exportaciones	
		N	%	USD	%
Micro exportadoras	0 – 50 mil	817	48,0	4,5	0,1
Pequeñas exportadoras (PEEX)	50 mil – 2 m	710	41,7	179,6	3,9
Medianas exportadoras (MEEX)	2 m - 10 m	130	7,6	396,0	8,6
Grandes exportadoras (GEEX)	Más de 10 m	46	2,7	4.027,2	87,4
	Total	1703	100,0	4.607,3	100,0

EE.UU.	Monto (US\$)	Empresas		Exportaciones	
		N	%	USD	%
Micro exportadoras	0 – 50 mil	891	46,9	5,9	0,2
Pequeñas exportadoras (PEEX)	50 mil – 2 m	790	41,6	188,0	5,8
Medianas exportadoras (MEEX)	2 m - 10 m	159	8,4	528,2	16,4
Grandes exportadoras (GEEX)	Más de 10 m	61	3,2	2.492,5	77,5
	Total	1.901	100,0	3.214,5	100,0

Resto del mundo	Monto (US\$)	Empresas		Exportaciones	
		N	%	USD	%
Micro exportadoras	0 – 50 mil	1.250	52,0	30,2	0,3
Pequeñas exportadoras (PEEX)	50 mil – 2 m	878	36,5	663,7	6,8
Medianas exportadoras (MEEX)	2 m - 10 m	175	7,3	1.146,8	11,7
Grandes exportadoras (GEEX)	Más de 10 m	102	4,2	7.949,1	81,2
	Total	2.405	100,0	9.789,8	100,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

1. PYMES y PYMEX*

a) Definiciones y distribución general

El estudio más completo sobre las PYMES y su rol exportador fue publicado por CORFO (2000), con datos hasta 1997. La definición oficial chilena considera PYME a la empresa con ventas totales anuales bajo US\$2,4 millones y pequeña empresa a aquella con ventas entre US\$100.000 y US\$800.000.

Con esa definición, en 1997 las grandes empresas exportadoras eran 1.740 y realizaron el 95% del valor de las exportaciones. Las pequeñas y medianas empresas exportadoras, conjuntamente, eran 2.900 y exportaban 4,8% del total (como US\$850 millones el 2001). Las pequeñas eran 1.600 y exportaron 1,3% (US\$230 millones) y las medianas 1.300 y exportaron 2,5% del total nacional (US\$620 millones).

Naturalmente el porcentaje de empresas que exportan dentro de cada grupo (según tamaño) es muy distinto: las pequeñas que realizaban exportaciones constituían el 2% del número de sociedades de ese tamaño registradas en el país, las exportadoras medianas representaban el 12% y las grandes que exportaban eran el 36% de las de ese tamaño.

Las PYMES que exportaban en Chile en 1997 venían reduciéndose en número a razón de algo más de 2% por año, las medianas se mantenían casi constantes y las grandes crecían algo más de 4% anual.

Otra de las grandes diferencias entre estas empresas es que mientras las PYMES exportan sólo 2,3% de sus ventas totales (1,2% las pequeñas y 3,5% las medianas) las grandes exportan el 15% de sus ventas. Esto es lógico, porque abrir un nuevo mercado de exportación representa un costo fijo elevado y requiere personal calificado, tiempo y capital que las pequeñas empresas no tienen.

Otra fuente de información sobre exportaciones de las PYMES es Pro-Chile, que tiene la ventaja de entregar informes anuales. De allí sale la cifra de las 6.009 empresas que exportaron el 2001 y las divide en cuatro categorías según el valor de sus exportaciones (no ventas totales): 1) por menos de US\$50.000 son microexportadores; 2) de US\$50.001 a US\$2 millones son pequeñas empresas exportadoras (PEEX); 3) de US\$2,1 millones a US\$10 millones son medianas exportadoras (MEEX); y 4) más de US\$10 millones son grandes exportadoras.

En este estudio se utiliza esta última clasificación, y el número de empresas y las exportaciones realizadas por ellas en cada categoría se presentan en el Cuadro N° 1.

* PYME, siglas de “pequeña y mediana empresa”; PYMEX, siglas de “pequeña y mediana empresa exportadora”.

Como se aprecia en el Cuadro N° 1, las 2.378 PEEEX exportan como US\$ 1.000 millones o el 6% de las ventas totales de Chile al exterior. En cambio las 464 MEEEX exportan US\$2.070 y las 209 GEEX exportan casi US\$14,470 millones. Los productos que vende predominantemente cada grupo de empresas son muy distintos.

Respecto a la evolución comparativa del monto exportado (véase Cuadro N° 2), se aprecia que en un año difícil para las exportaciones chilenas, como fue el año 2001, las micro, pequeñas y medianas exportadoras mostraron un leve repunte del monto exportado, en contraposición de la gran exportadora que tuvo un descenso de sus envíos, básicamente por el efecto precio que afectó a nuestras principales exportaciones tradicionales.

CUADRO N° 2: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR TAMAÑO DE EMPRESAS EXPORTADORAS 2001 (Millones US\$)

Tamaño empresas	2000	2001	% var 2001/00
Micro exportadoras	37,1	40,6	9,6
Pequeñas exportadoras (PEEX)	1.000,6	1.031,3	3,1
Medianas exportadoras (MEEEX)	1.976,3	2.070,9	4,8
Grandes exportadoras (GEEX)	15.138,5	14.468,8	-4,4
Todas las empresas	18.152,6	17.611,6	-3,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

b) Las PYMEX por sectores

En cuanto a los sectores en que se ubican las pequeñas, medianas y grandes exportadoras, y los envíos que realizaron por sector el 2001, los antecedentes aparecen en el Cuadro N° 3. Es interesante constatar que, en términos de valor, las exportaciones de las PEEEX son superiores a las de las grandes empresas en la pesca extractiva y muy semejantes en industria manufacturera diversa y en otros. En general, las exportaciones de las PEEEX están más *diversificadas* entre sectores que las exportaciones de las grandes exportadoras.

CUADRO N° 3: EXPORTACIONES POR SECTORES DE LAS PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS EXPORTADORAS, CHILE 2001
(En millones de US\$)

CIU Sector	PEEX	Mediana	Grandes	Totales
110 Agricultura, fruticultura y ganadería	187,5	379,8	731,0	1.303,1
120 Silvicultura	7,0	7,9	24,9	39,9
130 Pesca extractiva	14,5	3,5	7,9	26,1
220 Cobre y hierro	0,6	30,1	6.853,0	6.883,8
230 Resto de minería	6,9	32,7	813,8	853,6
310 Industria alimenticia, bebidas, licores y tabaco	313,2	788,3	2.217,8	3.325,3
320 Industria textil, prendas de vestir y cuero	50,8	48,6	72,9	175,6
330 Forestales y muebles de madera	51,5	234,7	724,3	1.012,8
340 Celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta	31,1	40,3	1.123,6	1.197,2
350 Productos químicos básicos y prep., caucho y plásticos	125,1	251,0	1.288,3	1.670,2
360 Productos de barro, loza, porcelana y vidrio	13,3	11,0	27,3	52,4
370 Industria básica del hierro, acero y materiales no ferrosos	18,2	47,5	192,2	258,7
380 Productos metálicos, maquinarias, mat. eléctricos	153,5	141,6	345,8	653,0
0 Industria manufacturera no expresada	7,9	8,2	7,8	24,7
900 Otros	51,3	45,7	37,3	135,3
TOTAL	1.031,3	2.070,9	14.468,8	17.611,6

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

La participación (en porcentajes del valor exportado) de las pequeñas, medianas y grandes exportadoras dentro de los envíos totales de cada sector aparecen en el Cuadro N° 4. Allí se confirma que las PEEEX son importantes dentro de las exportaciones agrícolas, silvícolas, pesqueras, de textiles y confecciones, productos de loza, metálicos y manufacturas diversas. Las grandes son claves en minería y celulosa. Las medianas en agricultura, industria alimenticia, textiles, manufacturas diversas y otros.

CUADRO N° 4: COMPOSICIÓN DE EXPORTACIONES POR SECTOR Y TAMAÑO DE EMPRESA, 2001 (en porcentaje)

CIU Sector	PEEX	Medianas	Grandes	Totales
110 Agricultura, fruticultura y ganadería	18,2	18,3	5,1	7,4
120 Silvicultura	0,7	0,4	0,2	0,2
130 Pesca extractiva	1,4	0,2	0,1	0,1
210 Gas natural y carbón	0,0	0,0	0,0	0,0
220 Cobre y hierro	0,1	1,5	47,4	39,1
230 Resto de minería	0,7	1,6	5,6	4,8
240 Otros	0,1	0,0	0,0	0,0
310 Industria alimenticia, bebidas, licores y tabaco	30,4	38,1	15,3	18,9
320 Industria textil, prendas de vestir y cuero	4,9	2,3	0,5	1,0
330 Forestales y muebles de madera	5,0	11,3	5,0	5,8
340 Celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta	3,0	1,9	7,8	6,8
350 Productos químicos básicos y prep., caucho y plásticos	12,1	12,1	8,9	9,5
360 Productos de barro, loza, porcelana y vidrio	1,3	0,5	0,2	0,3
370 Industria básica del hierro, acero y materiales no ferrosos	1,8	2,3	1,3	1,5
380 Productos metálicos, maquinarias, mat. eléctricos	14,9	6,8	2,4	3,7
390 Industria manufacturera no expresada	0,8	0,4	0,1	0,1
900 Otros	4,8	2,2	0,3	0,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

Finalmente, la composición de las exportaciones enviadas por cada categoría de empresas —pequeñas, medianas y grandes— aparece en el Cuadro N° 5.

En resumen, aunque las PEEX representan menos del medio por ciento de las exportaciones mineras de Chile, ellas son responsables del 56% de la pesca extractiva, 37% de productos manufacturados diversos, 29% de textiles y prendas, 23% de productos metálicos y maquinarias, 14% de productos agrícolas, 9% de industria alimenticia y 8% de productos químicos, caucho y plástico. Estos 6 sectores agrupan el 82% de los US\$ 1.030 millones exportados por las PEEX a todo el mundo el 2001.

CUADRO N° 5: PARTICIPACIÓN EN EXPORTACIONES DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO POR SECTOR, 2001 (%)

CIU Sector	PEEX	Mediana	Grandes	Totales
110 Agricultura, fruticultura y ganadería	14,4	29,1	56,1	100,0
120 Silvicultura	17,5	19,7	62,4	100,0
130 Pesca extractiva	55,6	13,6	30,2	100,0
210 Gas natural y carbón	5,3	0,0	94,6	100,0
220 Cobre y hierro	0,0	0,4	99,6	100,0
230 Resto de minería	0,8	3,8	95,3	100,0
310 Industria alimenticia, bebidas, licores y tabaco	9,4	23,7	66,7	100,0
320 Industria textil, prendas de vestir y cuero	28,9	27,6	41,5	100,0
330 Forestales y muebles de madera	5,1	23,2	71,5	100,0
340 Celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta	2,6	3,4	93,9	100,0
350 Productos químicos, caucho y plásticos	7,5	15,0	77,1	100,0
360 Productos de barro, loza, porcelana y vidrio	25,3	21,0	52,1	100,0
370 Industria básica del hierro, acero y materiales no ferrosos	7,0	18,4	74,3	100,0
380 Productos metálicos, maquinarias, y mat. eléctricos	23,5	21,7	53,0	100,0
390 Industria manufacturera no expresada	32,0	33,2	31,5	100,0
900 Otros	37,2	34,3	27,7	100,0
TOTAL	5,9	11,8	82,2	100,0

Nota: La suma de PEEX, medianas y grandes no coincide con el total, ya que de acuerdo a esta clasificación se ha obviado aquellas empresas que exportaron menos de US\$ 50 mil.

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

Las exportaciones de las PEEX se caracterizan por su gran diversificación; mucho mayor que la que muestran las grandes exportadoras. El 65% de los envíos de las grandes se concentran en tres sectores tradicionales: cobre, celulosa y fruta fresca. En cambio, sólo el 18% de lo que exportan las PEEX corresponde a esos productos tradicionales (US\$ 180 millones). Los US\$850 millones que exportan las PEEX de productos no tradicionales representan casi el 13% de ese grupo de bienes que exporta Chile. Entre ellos, los más importante son los servicios vinculados a la exportación, seguido por los vinos embotellados y vinos a granel, salmones y filetes de merluza congelados. Estos 5 productos no alcanzan a concentrar

el 11% de las ventas al exterior de las PEEEX. En otras palabras, más del 82% de lo que exportan las PEEEX son productos que no están entre los 20 productos no tradicionales más conocidos que vende Chile, comparado con sólo 76% en el caso de las medianas y 40% en el caso de las grandes empresas.

2. Mercado de destino de exportaciones de las PYMEX

Como se aprecia en el Cuadro N° 1, existen diferencias interesantes entre el destino que tienen las exportaciones de las PYMEX y el destino del conjunto de las empresas de todos los tamaños.

El número de PEEEX que venden a la UE, a EE.UU. y al resto del mundo es relativamente parecido: 710 en el primer caso, 790 a los EE.UU. y 878 al resto. Los porcentajes de las exportaciones nacionales que ellas envían a la UE y el resto del mundo están en un rango entre 3,9 y 6,8%. En términos de valor son menores las exportaciones de las PEEEX a la UE, con US\$179 millones, y a EE.UU., con 188 millones. Son bastante superiores las exportaciones de las PEEEX que van a América Latina (US\$384 millones) y al resto del mundo (US\$280 millones).

Más marcadas son las diferencias en el destino de las exportaciones de las medianas exportadoras (MEEX). Aquí se destaca el resto del mundo donde ellas venden US\$ 647 millones, comparado con US\$530 millones a América Latina, US\$500 a EE.UU. y solamente US\$396 millones a la UE.

La primera conclusión a extraer es que el mercado de la UE ha sido mucho menos significativo para las pequeñas y medianas exportadoras que el de EE.UU. Un 22,2% de nuestras exportaciones a EE.UU. es realizado por PYMEX y, en particular, un 16,4% viene de medianas exportadoras. En cambio sólo el 12,5% de las exportaciones a la UE son realizadas por PYMEX y apenas el 8,6% por medianas.

El Cuadro N° 6 permite profundizar en esta materia, especialmente desagregando las exportaciones que van al Mercosur y el Pacto Andino que son los mercados más importantes para la PYMEX. Para las pequeñas exportadoras, en términos absolutos el valor de sus ventas a América Latina (US\$ 384 millones) duplica sus ventas a la UE el año 2001. Las ventas a éste mercado y a los EE.UU. son muy parecidas. Para las medianas exportadoras, en cambio, el mercado más importante es EE.UU. con US\$528 millones, un tercio más que a la UE, y algo más que los US\$499 que van a Mercosur y Pacto Andino.

CUADRO N° 6: DISTRIBUCIÓN POR MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE LAS GRANDES, MEDIANAS, PEQUEÑAS Y MICRO EXPORTADORAS, 2001.
(Cifras en millones US\$)

Mercado	Micro	PEEX	MEEX	GEEX	Total
Estados Unidos	5,9	188,0	528,2	2.492,5	3.217,5
Unión Europea	4,5	179,6	396,0	4.027,2	4.607,3
Mercosur	11,3	179,1	222,9	1.113,4	1.526,8
Pacto Andino	11,8	205,2	276,9	888,7	1.382,7
Argentina	7,2	108,3	125,5	315,0	556,0
Total	40,6	1.031,3	2.070,9	14.468,8	17.611,6
Distribución	0,2	5,9	11,8	82,2	100,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

La importancia relativa de cada macromercado para las empresas exportadoras pequeñas, medianas y grandes se aprecia con más claridad en el Cuadro N° 7.

Para las PEEX el Pacto Andino, a pesar de su pequeña población y su ingreso per cápita inferior a US\$ 2.400 por año, es más importante que los mercados de la UE y EE.UU. con sus 375 y 284 millones de habitantes con un ingreso por persona anual superior a US\$ 34.800 (datos del *World Development Report*, 2003, del Banco Mundial). En cambio para las medianas exportadoras, EE.UU. es más importante con un cuarto de sus ventas, seguido por la UE (casi un quinto) y mucho más atrás el Pacto Andino y Mercosur con 13 y 11%, respectivamente.

CUADRO N° 7: DISTRIBUCIÓN POR MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE LAS GRANDES, MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PORCENTAJE, 2001.
(Porcentaje)

Mercado	Micro	PEEX	MEEX	GEEX	Total
Estados Unidos	14,5	18,2	25,5	17,2	18,2
Unión Europea	11,1	17,4	19,1	27,8	26,2
Mercosur	27,8	17,4	10,8	7,7	8,7
Pacto Andino	29,1	20,0	13,4	6,1	7,9
Argentina	17,7	10,5	6,1	2,1	3,2
Resto	17,5	27,0	31,2	41,2	39,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

Para las grandes empresas la situación cambia a favor de la UE: ella representa casi 28% de sus exportaciones, comparado con 17% a EE.UU. y entre 6 y 7% a los dos bloques latinoamericanos. Esto es consecuencia principalmente de la concentración de las exportaciones chilenas en materias primas, especialmente cobre, que va más que nada a la UE y al Asia, y que es vendido por un número pequeño de grandes empresas mineras. Al mismo tiempo revela que las PYMEX que exportan principalmente productos con más valor agregado, tanto manufacturados como agroindustriales, han tenido más dificultades para entrar a los mercados de la UE y EE.UU. que a los de América Latina.

La segunda conclusión derivada de este análisis sería que habría aquí una gran oportunidad para las PYMEX y para el desarrollo del país. Aprovecharla pasa por un esfuerzo concentrado en ayudar a aquellas empresas que hasta ahora han exportado sólo a los países vecinos para adecuar su oferta exportable, mejorar la calidad de sus productos y tecnologías con el propósito de abordar mercados más exigentes, pero también más estables y rentables, como son la UE y EE.UU. Obviamente, esto realza también la importancia de abrirles estos mercados a través de los acuerdos de libre comercio como los negociados con la UE y EE.UU.

En cuanto a los países específicos de la UE hacia los cuales más exportan las PEEEX, se destacan Alemania y España, llegando a cada uno con más de 330 empresas, después siguen Inglaterra, Holanda, Francia e Italia con menos de 200 empresas.

Cabe destacar que el número de empresas exportando a los mayores países de Europa corresponde como a la tercera parte de las que vendían a Argentina (1.614), Perú (1.423), Bolivia (928) o Ecuador (634); países con un PIB que es el 8% del de Alemania. Entre las PYMEX probablemente el contraste es mayor.

¿Por qué había menos exportaciones de las PYMEX hacia Europa y Estados Unidos que hacia América Latina? Por varias razones probablemente. Una es la necesidad de contar con productos de superior calidad y los mayores costos de comercializar volúmenes más elevados a Europa. Otra es la mayor competencia que enfrentan nuestros empresarios en esos mercados, especialmente de otros mercados emergentes como Sudáfrica en fruta, el Asia en lo forestal o manufacturas. También hay diferencias de idioma, prácticas comerciales y el aún precario posicionamiento de la imagen de Chile como proveedor de bienes y servicios. Una tercera razón pueden ser los aranceles escalonados que sólo permitían (hasta antes de los acuerdos) llegar con exportaciones de materias primas a esos mercados. Si lo anterior es relevante debería traducirse en una variedad bastante distinta de productos exportados a la UE, EE.UU., Mercosur y Pacto Andino.

Este es el tema de la próxima sección referido exclusivamente a las pequeñas exportadoras.

Antes de abordar ese tema el Cuadro N° 8 muestra hacia qué países específicos venden más las PEEEX y hacia cuáles están creciendo más las exportaciones de las PEEEX entre los años 2001 y 2000.

Los crecimientos más elevados de las exportaciones de las PEEEX se observan en los envíos a Ecuador, Holanda, México y Canadá, todos con tasas sobre 30% el 2001. Hay reducción o crecimiento negativo elevado ese año de ventas a Bolivia y Argentina con tasas inferiores a -15%. También ese año se registró una caída de las exportaciones a EE.UU. (-3,7%) y estancamiento de los envíos a Brasil.

CUADRO N° 8: CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES DE LAS PEEEX 2001-2002 POR PAÍS DE DESTINO (Millones US\$)

Mercado	2000	2001	% Var 01/00
1 Ecuador	18,1	26,9	49,2
2 Holanda	17,7	25,2	42,2
3 México	42,5	59,2	39,3
4 Canadá	13,3	17,7	32,9
5 Taiwán	11,5	14,8	28,5
6 Venezuela	23,6	29,7	25,8
7 Alemania	23,6	29,6	25,4
8 España	32,6	37,8	16,2
9 Inglaterra	26,1	29,9	14,6
10 China	15,6	17,1	9,6
11 Perú	83,9	91,0	8,4
12 Francia	18,0	19,3	7,4
13 Japón	59,5	63,6	7,0
14 Brasil	51,6	51,7	0,3
15 Estados Unidos	195,1	188,0	-3,7
16 Italia	15,6	14,7	-5,6
17 Corea del Sur	13,2	12,5	-5,8
18 Colombia	26,3	22,3	-15,0
19 Argentina	129,7	108,3	-16,5
20 Bolivia	45,4	35,3	-22,2
Subtotal	863,0	894,8	3,7
Otros	137,7	136,4	-0,9
Total	1.000,6	1.031,3	3,1

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

También en el Cuadro N° 8 se aprecia que, individualmente considerado, el mercado más grande para las exportaciones de las PEEEX es EE.UU., seguido por Argentina (US\$ 108 millones), Perú (91 millones), Japón (64 millones) y México (59 millones). Dentro de Europa destaca España, el mayor con US\$ 38 millones, seguido por Inglaterra y Alemania (30 millones cada uno) y Holanda (25 millones).

El crecimiento por megamercados se aprecia en el Cuadro N° 9. El mayor aumento es hacia la UE y el mayor valor es el Pacto Andino con US\$ 205 millones el año 2001 con un crecimiento de 4%, seguido por EE.UU., la UE que creció 17% y el Mercosur con un valor absoluto muy parecido pero decreciendo 13% el 2001.

CUADRO N° 9: CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PEEEX 2001-2002 POR MEGA-MERCADOS (Millones US\$)

Mercado	2000	2001	(%)
Estados Unidos	195,1	188,0	-3,7
Unión Europea	154,0	179,6	16,7
Mercosur	206,7	179,1	-13,4
Pacto Andino	197,2	205,2	4,1
Argentina	129,7	108,3	-16,5
Total	1.000,6	1.031,3	3,1

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

3. Principales productos enviados por las pequeñas empresas exportadoras a la UE y a EE.UU.

El Cuadro N° 10 muestra los 20 principales productos exportados por las empresas que venden entre US\$ 50.000 y 2 millones en el exterior cada una (las PEEEX), tanto a la UE como a EE.UU. En ambos mercados ellas venden un valor y porcentaje similar: US\$ 97 millones y 95 millones con el 54 y 50% del total que exportan, respectivamente. El grado de concentración en pocos productos es menor entre las PEEEX que entre las empresas más grandes. En el conjunto del país los 10 mayores productos concentran el 52% de las exportaciones, mientras entre las PEEEX suma menos de 40%.

CUADRO N° 10: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS POR LAS PEEEX A LA UE, 2001
(Cifras en millones US\$)

N° Producto (Unión Europea)	2001	(%)
1 Vinos con denominación de origen	20,0	11,1
2 Uvas frescas	9,1	5,1
3 Los demás mostos de uvas fermentados parcialmente	9,0	5,0
4 Servicios considerados exportación	8,9	4,9
5 Los demás ostiones del norte vivos, frescos o refrigerados	5,1	2,8
6 Cholgas, choritos y choros preparados o en conserva	5,0	2,8
7 Manzanas frescas	5,0	2,8
8 Merluza fresca o refrigerada, excluido filetes	4,0	2,2
9 Cebollas frescas o refrigeradas	3,7	2,1
10 Mosqueta, fresca o seca	3,6	2,0
11 Kiwis frescos	3,5	2,0
12 Las demás frambuesas, moras, grosellas, congeladas	3,1	1,7
13 Pescados frescos o refrigerados, excluido filetes	2,4	1,3
14 Productos de origen animales	2,3	1,3
15 Semillas de frijoles	2,2	1,3
16 Oro en bruto, excepto en polvo	2,2	1,2
17 Tripas, vejigas y estómagos de animales	2,1	1,2
18 Filetes de salmón congelados	2,1	1,2
19 Los demás cueros y pieles, de bovino y de equino	2,0	1,1
20 Pasas	1,9	1,1
Subtotal	97,0	54,0
Otros	82,0	45,8
Total	179,6	100,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

Los principales productos exportados a la UE y EE.UU. son muy diferentes (véanse Cuadros 10 y 11). También lo son comparando las grandes empresas con lo que las PEEEX envían tanto a la UE como a EE.UU. Las PEEEX venden sólo 3 de los 10 mayores productos exportados por el país en su conjunto: vino, uvas y salmónes. Las pequeñas exportadoras no venden ni cobre, celulosa, metanol, madera aserrada ni harina de pescado (que están entre los 10 mayores productos exportados por el país). Lo que más venden las pequeñas exportadoras son servicios, mariscos frescos, refrigerados y en conservas, cebollas, mosqueta y frutas diversas.

Comparando lo que las PEEEX venden a la UE y a EE.UU., sólo 4 de los 40 principales productos coinciden: uvas, vinos, manzanas y servicios de exportación. Los 36 productos restantes son diferentes, y su ranking

CUADRO N° 11: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS POR LAS PEEEX A EE.UU., 2001
(Millones US\$)

Producto (Estados Unidos)	2001	(%)
1 Uvas frescas	27,5	14,6
2 Servicios considerados exportación	11,4	6,1
3 Las demás tablas aserradas de pino insigne	11,1	5,9
4 Vinos con denominación de origen	4,5	2,4
5 Semillas de maíz	4,2	2,3
6 Mero fresco o refrigerado, excluido filetes	3,1	1,6
7 Filetes de merluza congelados	2,8	1,5
8 Prendas y complementos de vestir, de punto de algodón	2,8	1,5
9 Cerezas frescas	2,8	1,5
10 Paltas	2,7	1,4
11 Los demás caballos vivos	2,6	1,4
12 Las demás achicorias frescas	2,6	1,4
13 Los demás filetes de pescado congelados	2,4	1,3
14 Las demás cintas magnéticas de anchura superior a 6,5 mm	2,3	1,2
15 Aviones y vehículos aéreos, de peso inferior a 15000 kg	2,2	1,2
16 Los demás muebles de madera	2,1	1,1
17 Nectarines frescos	2,0	1,1
18 Sacos, bolsas y cucuruchos de polímeros de etileno	2,0	1,0
19 Manzanas frescas	1,9	1,0
20 Las demás carne de salmón, congeladas, excepto filetes	1,8	1,0
Subtotal	95,0	50,3
Otros	93,0	49,7
Total	188,0	100,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

también. Los productos comunes, vinos, uvas y servicios, son los más importantes en ambos mercados, pero la uva es el fuerte en EE.UU. (US\$28 millones) y mucho menos en la UE (9 millones). Lo inverso ocurre con el vino: solamente US\$ 4,5 millones enviados a EE.UU. y US\$ 20 millones a la UE.

En las exportaciones de las PEEEX hacia Europa predominan claramente la fruta y los productos agropecuarios que representan 10 de los 20 mayores envíos. En segundo lugar destacan los productos pesqueros (5 de los 20), y no hay ninguno manufacturado. Entre los principales productos de las PEEEX que van a EE.UU., hay 6 que son manufacturados (muebles, prendas de vestir, etc.), y hay menos pecuarios y pesqueros.

El análisis anterior sugiere que habría un potencial interesante para expandir las exportaciones de las pequeñas exportadoras chilenas hacia EE.UU., basado en su experiencia ganada de la venta Europa y viceversa, con la rebaja de aranceles en ambos mercados. En otras palabras, no se

CUADRO N° 12: PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA LA UE POR PEEX QUE MÁS CRECEN, 2001-2000 (US\$ miles)

Producto	2000	2001	% Var
1 Artículos para deportes	83	1.134	1275,0
2 Productos vegetales	83	531	541,4
3 Pulpos congelados	224	1.226	446,6
4 Congrio, cojinova congelados	184	833	352,0
5 Fungicidas acondicionados	266	1.175	340,9
6 Piedras preciosas y semipreciosas	59	200	239,6
7 Carnes de pescado congeladas	150	506	236,9
8 Pieles en bruto de ovino con lana	140	459	228,5
9 Ciruelas secas	151	489	223,3
10 Tableros para parqués de madera	177	566	219,2
11 Mejillones congelados	376	1.193	217,5
12 Cintas magnéticas grabadas para sonidos o imágenes	244	652	167,1
13 Nectarines frescos	319	846	165,5
14 Cueros y pieles de bovino y de equino	794	1.977	148,9
15 Semilla de remolacha azucarera	139	340	145,3
16 Cortadoras, arracadoras	57	135	138,0
17 Oxiclururos e hidroxiclururos, de cobre	55	125	128,7
18 Mezclas de legumbres y hortalizas en conserva	451	947	110,1
19 Materias colorantes	90	188	109,7
20 Las demás bebidas fermentadas	369	734	98,8
21 Alubia común seca desvainada	1.131	2.245	98,6
22 Hígados, huevas y lechas de pescados	210	409	94,5
23 Tiburón y azulejo congelado, excluido filetes	639	1.221	91,1
24 Tableros de partículas de madera	162	308	90,5
25 Manzanas frescas	2.696	4.999	85,4
26 Pasas	1.038	1.912	84,3
27 Algas frescas o secas	1.021	1.828	79,1
28 Los demás pescados frescos o refrigerados	1.395	2.400	72,0
29 Moluscos e invertebrados acuáticos	147	252	71,4
30 Ajos frescos o refrigerados	122	205	68,8
Total	12.970	30.036	131,6

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

CUADRO N° 13: PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA EE.UU. POR PEEX QUE MÁS CRECEN, 2001-2000 (US\$ miles)

Producto	2000	2001	% Var
1 Truchas congeladas excluidos los filetes	51	743	1350,9
2 Partes de bombas para líquidos	81	674	728,1
3 Partes de los demás muebles	182	1.479	713,8
4 Frambuesas, zarzamoras, moras-frambuesa	108	746	589,2
5 Las demás maderas coníferas perfiladas	71	380	435,9
6 Muebles de madera	307	1.622	429,0
7 Los demás vinos y mostos de uva en recipiente	214	1.132	428,4
8 Arenas silíceas y arenas cuarzosas	125	593	373,4
9 Helicópteros	355	1.564	340,7
10 Aviones y demás vehículos aéreos, de peso inferior a 15.000 kg	495	2.175	339,8
11 Aceites esenciales de menta piperita	75	316	323,3
12 Tomates enteros o en trozos, preparados	93	370	296,3
13 Los demás artículos de grifería	63	246	290,5
14 Cebollas, frescas o refrigeradas	156	591	278,0
15 Máquinas para llenar o etiquetar botellas, cajas, sacos	79	289	264,2
16 Aparatos de telecomunicación	57	204	257,7
17 Microestructuras electrónicas	63	223	254,7
18 Artículos para el transporte o envasado de plástico	171	576	236,2
19 Otras semillas excepto melón y sandía	69	208	200,4
20 Filetes de mero o bacalao, congelados	201	562	180,0
21 Setas en trozos o rodajas	105	293	177,5
22 Las demás máquinas de sondeo o de perforación	55	138	153,7
23 Caballos reproductores de raza pura	270	630	133,3
24 Manzanas frescas	803	1.866	132,6
25 Las demás partes destinadas a los motores de émbolo	434	998	129,8
26 Las demás partes y accesorios de vehículos	187	429	129,1
27 Los demás pescados frescos o refrigerados	177	406	128,9
28 Tarjetas provistas de circuitos integrados electrónicos	574	1.234	115,0
29 Algas, frescas o secas	96	204	112,2
30 Troncos para aserrar y hacer chapas	117	237	102,2
Total	5.836	21.130	262,1

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

explica fácilmente una diferencia tan grande en los montos enviados a una y otra región si no es por restricciones a las importaciones, excepto en pocos casos especiales. Es difícil comprender de otro modo por qué se venden sólo US\$9 millones en uvas frescas a la UE en circunstancias que se venden 28 millones a EE.UU. Y más que nada por qué a la UE no se exporta más semillas de maíz (como a EE.UU.), o más mero, merluza, prendas de vestir, cerezas, y así por delante bajando en el ranking del Cuadro N° 7. Haciendo un ejercicio parcial sólo a título ilustrativo de suponer que con la apertura de la UE se pueden enviar hacia este mercado los mismos valores de los 16 mayores productos vendidos a EE.UU., entonces las exportaciones hacia la UE de los 20 mayores productos de las PEEEX se elevarían en 50%.

Otro aspecto interesante de analizar es qué productos exportados por las PEEEX estarían creciendo más hacia la UE y EE.UU. La información aparece en los Cuadros 12 y 13, respectivamente. Los 30 productos enviados a la UE que más aumentaron el 2001 alcanzaron un valor FOB de U\$ 30 millones, y crecieron en promedio 131% (entre 69% y 1.275%) con respecto al año anterior. De ellos, la mayor parte fueron agropecuarios y pesqueros; sólo 7 son manufacturados. En cambio, hacia EE.UU. los 30 productos que más aumentaron, lo hicieron a un promedio mucho mayor (262%) y entre ellos había el doble de productos manufacturados. Las exportaciones más dinámicas de las PEEEX hacia EE.UU. están más diversificadas o menos concentradas que en el caso de Europa. También los productos son muy distintos. Sólo 4 o 5 de los 60 coinciden en ambos mercados. De nuevo este hecho apunta hacia la conveniencia de aprovechar mejor los tratados de libre comercio con ambos bloques por la vía de apoyar primero que nada a que los exportadores hacia uno de ellos logre entrar también en el otro.

4. Exportaciones de las PEEEX por regiones de Chile

El Cuadro N° 14 reúne la información sobre las exportaciones de las PEEEX por regiones chilenas y las compara con la situación para el total de las empresas del país. Observando con atención surgen resultados sorprendentes. Es muy diferente la distribución regional de los envíos del conjunto de las empresas que de las pequeñas. Como el cobre predomina en las ventas hacia la UE, la mitad de las exportaciones hacia ese mercado provienen de la Región de Antofagasta (II) y de Tarapacá (I). En cambio sólo el 6% de las exportaciones de las PEEEX se envían desde esas regiones. La zona metropolitana por su parte representa el 8% de las exportaciones a la UE de todas las empresas, pero el 29,6% de las que hacen las PEEEX. Las

empresas pequeñas que exportan a la UE se concentran predominantemente en las Regiones Metropolitana, VI y X, como consecuencia de la importancia de la fruta y la pesca, seguida de la VII y la VIII. Son muy bajas las exportaciones desde las regiones IX (La Araucanía) y XI (Aysén), aunque proporcionalmente son más importantes las exportaciones de las PEEEX que de las empresas más grandes.

CUADRO N° 14: EXPORTACIONES DE LAS PEEEX A LA UE Y EE.UU., POR REGIÓN, 2001
(Valor en US\$ m)

Región	Valores (US\$ m)				Distribución por región (%)			
	Unión Europea		Estados Unidos		Unión Europea		Estados Unidos	
	Todas	PEEX	Todas	PEEX	Todas	PEEX	Todas	PEEX
I	406	5,3	111,2	1,5	9.4	3,0	3,5	0,8
II	1.742	5,5	480,9	0,4	40.5	3,1	15,0	0,2
III	260	1,0	73,5	1,7	6.1	0,5	2,3	0,9
IV	101	11,0	108,1	10,0	2.3	6,1	3,4	5,3
V	145	13,5	325,7	23,0	3.3	7,5	10,1	12,2
VI	299	20,9	191,9	15,7	7.0	11,6	6,0	8,4
VII	99	17,6	58,9	10,0	2.3	9,8	1,8	5,3
VIII	406	14,2	479,0	15,1	9.4	7,9	14,9	8,0
IX	3	1,4	10,8	2,0	0.1	0,8	0,3	1,1
X	130	20,5	357,0	11,9	3.0	11,4	11,1	6,3
XI	34	2,0	13,5	0,9	0.8	1,1	0,4	0,5
XII	207	5,5	122,3	3,6	4.8	3,1	3,8	1,9
R. M.	349	53,1	463,8	82,3	8.1	29,6	14,4	43,8
N.A.	119	8,1	417,7	9,8	2.8	4,5	13,0	5,2
Total	4.301	179,6	3.214,5	188,0	100.0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

En el caso de las pequeñas exportadoras que hacen envíos a EE.UU., una mayor proporción y valor absoluto de sus ventas se originan en la Región Metropolitana (43% y US\$82 millones) y en la V (12% y US\$23 millones). Esto ocurre por la mayor proporción de productos manufacturados que se exportan a EE.UU. Otras características destacadas son las bajas exportaciones desde la Región de Antofagasta y las menores ventas (comparado con lo que se envía a Europa) desde las regiones VII y X.

Considerando el total de exportaciones que hacen las PEEEX en cada región, se podría preguntar en cuál de las regiones el mercado de la UE y de

EE.UU. es relativamente más importante. La respuesta está en el Cuadro N° 15. Son proporcionalmente más importantes los mercados de la UE para las PEEEX de la IV, VI y XI regiones. Para Coquimbo y Aysén la UE es singularmente relevante, debido a las ventas de mariscos y pescados. También para la VI (Rancagua), por los envíos agropecuarios. Estados Unidos es el mercado más relevante para las PEEEX de la V Región de Valparaíso. También lo es para las ubicadas en la IV y VI, aunque algo menos que la UE. En cambio, para las PEEEX de la Región Metropolitana ni la UE ni EE.UU. son proporcionalmente significativos para sus ventas, como tampoco para las ubicadas en la región de Antofagasta. En la Región Metropolitana y Antofagasta especialmente (así como en todo el resto de las regiones, excepto la IV, VI y XI) el mercado latinoamericano es comparativamente más importante para las PEEEX al representar más de la mitad de sus ventas.

Finalmente una palabra sobre el número de productos exportados por las PEEEX al mundo y a la UE y EE.UU. La información aparece en el Cuadro N° 16. Se aprecia que las 2.378 PEEEX que exportaron el año 2001 vendieron 2.860 productos distintos; aproximadamente 1,2 por empresa. Las 790 empresas pequeñas que hicieron envíos a EE.UU. exportaron 956 productos y las 710 que enviaron a la UE entregaron 804. Hay como un 15% de menos productos diferentes exportados a Europa por las PEEEX que a

CUADRO N° 15: PARTICIPACIÓN DE EE.UU. Y UE EN LAS EXPORTACIONES DE LAS PEEEX, EN CADA REGIÓN, 2001 (%)

Región	Unión Europea	Estados Unidos	Resto	Total
I	24,6	6,9	68,5	100,0
II	27,1	1,8	71,1	100,0
III	13,8	24,9	61,3	100,0
IV	31,1	28,3	40,6	100,0
V	15,4	26,2	58,4	100,0
VI	32,5	24,5	43,0	100,0
VII	29,8	17,0	53,2	100,0
VIII	17,5	18,6	63,9	100,0
IX	15,0	21,5	63,5	100,0
X	24,4	14,2	61,4	100,0
XI	40,1	18,1	41,8	100,0
XII	25,4	16,6	50,0	100,0
Región Metropolitana	10,2	15,8	74,0	100,0
Total	17,4	18,2	64,4	100,0

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

CUADRO N° 16: NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS POR LAS PEEEX A UE, SEGÚN REGIÓN, 2001

Región	Unión Europea	Estados Unidos	Mundo
I	28	30	456
II	26	14	203
III	8	5	50
IV	34	38	157
V	62	85	446
VI	41	150	224
VII	51	51	154
VIII	71	82	316
IX	28	19	95
X	78	84	204
XI	12	9	36
XII	25	15	365
Región Metropolitana	663	767	2525
Total	804	956	2860
N° PEEEX	710	790	2378

Fuente: Gerencia de Análisis Estratégico, Pro-Chile.

EE.UU. La situación por regiones chilenas es semejante para las empresas pequeñas que exportan a ambos mercados, con la excepción de la VI Región donde se vende un mayor número de bienes a EE.UU.

5. Algunas conclusiones y recomendaciones

Los pequeños exportadores chilenos —es decir, aquellas empresas que hacen envíos al exterior entre US\$50.000 y US\$2 millones cada una— son importantes para el desarrollo exportador futuro del país. Ellas realizan algo menos del 6% de las exportaciones del país en términos de valor, pero corresponden a como 2.380 de las 6.009 empresas que exportaron el año 2001. Allí entonces hay un gran potencial de “know how” exportador. Hay 2.380 emprendedores arriesgados y esforzados que, con un impulso adicional, pueden multiplicar varias veces el ingreso y los puestos de trabajo generados en el país.

1. ¿Quiénes son esos pequeños emprendedores-exportadores nacionales? ¿En qué mercados se concentran?

Son empresarios que exportan predominantemente hacia el mercado latinoamericano. El número de ellos que exporta a América Latina y Asia es

superior al que vende a EE.UU. y a la UE: 880 empresas comparado con 700 y 710 respectivamente. Pero a América Latina y Asia los pequeños exportadores hacen envíos por un valor sobre 3 veces superior: US\$660 comparado con US\$180 y US\$188 millones respectivamente el 2001. Además la UE es el mercado hacia el cual menos pequeñas y medianas exportadoras envían sus productos: entre 10 y 25% menos que hacia EE.UU. y el resto del mundo. En términos de valor de las exportaciones, sólo 12% de las realizadas a la UE provienen de pequeñas y medianas empresas, comparado con 22% en el caso de las despachadas a EE.UU.

En valor, las ventas de las PEEEX a la UE son sólo la mitad de las que ellas realizaron a América Latina el 2001. Las realizadas a EE.UU. son semejantes en valor a las que van a la UE. En el caso de las empresas de tamaño mediano, los valores exportados a esos tres mercados son más parecidos: entre US\$400 millones y US\$530 millones.

Para las PEEEX, la UE y EE.UU. representan el 17 y 18% del mercado de sus exportaciones totales, respectivamente. En cambio para las grandes exportadoras la UE es mucho más importante, con 28% comparado con 17% para EE.UU.

El número de pequeñas empresas exportadoras vendiendo a Alemania y España el 2001 (como 330 empresas a cada uno), equivale como a un quinto de las que vendían a Argentina (1.614) o Perú (1.423).

2. ¿Cuáles son los principales productos que exportan las PEEEX chilenas al mercado europeo y norteamericano?

El mayor producto exportado por las PEEEX a la UE no es cobre ni productos forestales. Es vino embotellado. Le sigue la uva, vinos a granel, servicios de exportación, ostiones, cholgas y manzanas.

El mayor valor de exportaciones a EE.UU. corresponde a uvas. Le siguen servicios de exportación, tablas de pino, vino embotellado, semillas de maíz, mero y filetes de merluza.

3. ¿Son parecidos o diferentes los productos que venden las PEEEX a EE.UU. y Europa?

Son muy diferentes; sólo 4 de los 40 principales productos coinciden: uvas, vinos, manzanas y servicios. Todo el resto son diferentes; y los montos también. Por ejemplo, las PEEEX exportan tres veces más uva a EE.UU. que a Europa.

En las ventas de las PEEEX a Europa predominan la fruta y los productos agropecuarios. En segundo lugar están los productos pesqueros y no hay ningún producto manufacturado entre los 20 principales. En cambio,

entre los envíos de las empresas pequeñas a EE.UU. predominan las manufacturas (muebles, prendas de vestir, etc.) y hay menos pecuarios y pesqueros.

Los mayores aumentos de ventas el 2001 ocurren en envíos hacia EE.UU.

4. ¿Las PEEEX se concentran más en Santiago o en algunas regiones específicas del país?

En general las exportaciones de las PEEEX están más repartidas a lo largo de todas las regiones del país que las exportaciones de las grandes empresas. En otras palabras, las exportaciones de las grandes empresas están más concentradas en unas pocas regiones. Ello se debe a que estas últimas se refieren a cobre y otras materias primas. Las exportaciones de las PEEEX, al tratarse de más productos agropecuarios y manufacturados, se concentran más en las regiones centro-sur y en la Metropolitana. Esto último especialmente en las que van a EE.UU.

5. Finalmente, ¿qué medidas serían más efectivas para que las PEEEX aumenten sus exportaciones?

Una respuesta completa a esta pregunta excede el marco de este trabajo que pretende ser sólo un primer paso para conocer la significación y características que tienen los pequeños exportadores nacionales. Pero hay dos recomendaciones centrales que pueden hacerse.

Primero, que los acuerdos de libre comercio con países desarrollados, como los recientes con la UE y EE.UU., son *instrumentos poderosos* para elevar las exportaciones de las PEEEX y del país. El motivo fundamental es que las pequeñas empresas exportadoras se ubican predominantemente en sectores como el agroindustrial y manufacturero que son los que más nuevas oportunidades ofrecen, porque antes de estos acuerdos tenían mayores barreras de entrada en esos países.

En segundo lugar, el modo más efectivo para expandir las exportaciones de las PEEEX es poner incentivos para que las empresas pequeñas que hasta ahora sólo exportaban a países de América Latina *den el salto* de llegar a Europa y EE.UU. Para ello bastaría crear un “fondo complementario” (*matching fund*) que otorgue subsidios (equivalentes a los fondos propios que ponga cada empresa que actualmente exporta) para participar en nuevas ferias, viajes de negocios y estudios de mercado en Europa y EE.UU. Esto, además, generaría el surgimiento de más empresas de tamaño mediano que se especializarían en comercializar o exportar a esos nuevos mercados productos de pequeños exportadores (como ocurre generalmente en el caso

de la fruta). También promovería la asociación entre pequeños exportadores para formar comercializadoras externas que reúnan el volumen suficiente para entrar a los nuevos mercados más grandes y exigentes como el europeo y norteamericano.

REFERENCIAS

Banco Mundial. *World Development Report*, 2003, Washington DC, 2003.

CORFO, “Presencia de la Pyme en el Mercado de Exportación de Bienes y Servicios 1994-1997”. Santiago, Chile, 2000.

Pro-Chile, Gerencia de Análisis Estratégico, 2002.