

DESARROLLO EXPORTADOR DEL SECTOR PYME DEL PARTIDO DE LA MATANZA

*Serra, Diego (1), Rodríguez, María Soledad (2), Novellino, Hilda (3), Bertoglio, Carla(4), Potenzoni, Micaela (5), Busto, Lourdes (6)

Instituto de Investigaciones en Ingeniería Industrial, Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de Lomas de Zamora. Complejo Universitario – Av. Juan XXIII y Camino de Cintura – Lomas de Zamora (1832). i4@ingenieria.unlz.edu.ar / <http://www.ingenieria.unlz.edu.ar/i4>

(1) diego.g.serra@gmail.com (2) solerodriguezbianchi@gmail.com (3) novellinohilda@gmail.com (4) car.bertoglio@gmail.com (5) mica.potenzoni@gmail.com (6) lourdesbusto@hotmail.com

RESUMEN

La contribución del sector PyME al desarrollo exportador de un país o región ha ocupado un rol clave en tanto que los estudios en materia de comercio exterior y promoción de exportaciones vinculan el desarrollo exportador de un país con el crecimiento económico. El sector PyME constituye un factor fundamental para promoverlo al desarrollar habilidades exportadoras y un compromiso sostenido con la internacionalización. Su desafío radica no sólo en la inserción, sino también en su permanencia en el mercado externo, favoreciendo la diversificación de la canasta exportadora y fomentando la apertura de nuevos mercados de destino.

En este sentido, es importante medir el desempeño exportador de un país o región, no sólo en términos de la evolución de las exportaciones para determinado período, sino también en función de la diversificación de los mercados de destino, los productos exportados y el número de firmas exportadoras existentes.

En el caso del sector PyME del Partido de La Matanza, cuya estructura exportadora se encuentra altamente concentrada en lo que respecta a rubros, empresas y destinos de exportación, se analizará su desempeño exportador en función de los datos recabados durante el período 2009-2014. Asimismo, se examinará el dinamismo de los mercados internacionales para los principales productos de exportación y los mercados en donde la participación de las exportaciones es significativa. Esto permitirá identificar los principales desafíos de la región a la hora de fomentar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones para la promoción de su desarrollo económico, así como también las oportunidades de desarrollo exportador, tanto en función de la estructura de su oferta exportadora, como del dinamismo de los mercados internacionales.

Palabras claves: PyMEs, Exportaciones, Desempeño

ABSTRACT

The contribution of the SME sector to the export development of La Matanza region has played a key role since the studies on foreign trade and promotion of exports link country export development with economic growth. Promotion of SME sector is key since this sector can develop export skills and a sustained commitment to internationalization. Its challenge lies not only in the insertion, but also in its permanence in the international market, promoting diversification of export basket and encouraging the opening of new export markets.

It is important to measure the export performance of a country or region not only in terms of the evolution of exports for a given period but also based on the diversification of the markets of destination, the products exported and the number of existing exporting company.

In the case of the La Matanza's SME, whose export structure is highly concentrated in terms of export products, companies and destinations, its performance will be analyzed based on the data collected during the 2009-2014 period. Likewise, the dynamism of international markets will be examined for the main export products and markets where the share of exports is significant. This will make it possible to identify the region's main challenges when it comes to promoting the growth and diversification of exports for the promotion of their economic development, as well as the opportunities for export development, both in terms of the structure of their export offer and of the dynamism of international markets.

Key words: SME, Exports, Performance

TRABAJO FINAL

1. INTRODUCCIÓN

La contribución del sector PyME al desarrollo exportador de un país o región ha ocupado un rol clave en la bibliografía existente en la medida en que los estudios en materia de comercio exterior y promoción de exportaciones vinculan desarrollo exportador con crecimiento económico. El desarrollo del sector exportador de un país contribuye a la diversificación de las exportaciones y, con ello, al crecimiento de la economía en su conjunto, siendo el sector Pyme un factor clave para promover este crecimiento.

En este sentido, es importante medir el desempeño exportador de un país o región no sólo en términos de la evolución de las exportaciones para determinado período, sino también en función de la diversificación de los mercados de destino, los productos exportados y el número de firmas exportadoras existentes. En última instancia, el crecimiento de las exportaciones *per se* no sería indicador suficiente de la diversificación de la estructura de las exportaciones. El desarrollo de las mismas en términos exclusivamente de crecimiento en el volumen exportado podría llevar a una dependencia de un pequeño grupo de grandes empresas que exportan o un número limitado de productos o destinos de exportación, exponiendo al país o región al impacto de las fluctuaciones internacionales.

Es aquí donde el papel del sector PyME en el dinamismo de las exportaciones juega un rol clave, en la medida en que dichas empresas puedan desarrollar habilidades exportadoras y un compromiso sostenido con la internacionalización, contribuyendo a la diversificación de la canasta exportadora, así como también a una efectiva inserción en los mercados internacionales. Para estas pequeñas y medianas empresas el desafío consiste no sólo en la efectiva inserción internacional, sino en la permanencia en los mercados externos, la cual en última instancia favorece el desarrollo de nuevos productos como parte de la canasta exportadora, como también la apertura de nuevos mercados de destino.

El presente estudio analizará el caso del sector PyME del Partido de La Matanza en base a los datos recabados durante el período 2009-2014 en la herramienta Nosis de estadísticas de comercio internacional, considerando las exportaciones de una muestra de 193 Pymes exportadoras de la región. Los indicadores que serán utilizados para medir la performance exportadora del mencionado sector comprenden: 1) diversificación de firmas exportadoras; 2) diversificación de mercados de destino; 3) diversificación de productos exportados; 4) consolidación y permanencia en el mercado internacional y 5) evolución de las exportaciones. Este estudio se complementará con el análisis del dinamismo de los mercados internacionales para los principales productos de exportación de la región y los mercados en donde la participación de las exportaciones del Partido es significativa, completando de esta manera el análisis desde la perspectiva de la demanda en los mercados internacionales.

Dicho análisis nos permitirá evaluar el desempeño exportador del sector PyME de la zona en cuestión, en términos de evolución de las exportaciones, como también de su composición, destinos de exportación y empresas que participan y permanecen en los mercados internacionales, a fin de identificar los principales desafíos de la región a la hora no sólo de fomentar el crecimiento, sino la diversificación de las exportaciones del partido con el fin de promover su desarrollo económico. Este análisis posibilitará, por último, identificar las oportunidades de desarrollo exportador de la región.

2. METODOLOGÍA

Para el desarrollo de la presente investigación se ha analizado una muestra aleatoria de 193 PyMEs exportadoras del Partido de La Matanza y sus exportaciones registradas en la herramienta Nosis de estadísticas de comercio internacional durante el período 2009-2014, a la luz de los siguientes indicadores de performance exportadora:

- 1) **Diversificación de firmas exportadoras:** medido en términos de la relación entre la cantidad de firmas exportadoras de la muestra y el volumen exportado (FOB) en dólares por empresa para el período analizado. Para el desarrollo de este indicador se utilizó la herramienta de análisis de Pareto con el fin de determinar la concentración de las exportaciones por empresa de la muestra, los rubros industriales más exportadores y el impacto de cada rubro industrial en el total de exportaciones relacionándolo con la cantidad de empresas pertenecientes a cada sector.

- 2) **Diversificación de mercados de destino:** medido en términos de la cantidad de destinos de exportación para las empresas de la muestra durante el período analizado. A tal efecto, se agruparon los países destino de las exportaciones del Partido de La Matanza por continente o región en función de los valores FOB en dólares estadounidenses exportados a dichos países, para determinar su distribución. Posteriormente, se profundizó el análisis en la región más representativa en términos de volúmenes exportados y se realizó el mismo análisis con el fin de determinar los principales destinos de las exportaciones del Partido.
- 3) **Diversificación de productos exportados:** medido en términos de la cantidad de productos que conforman la canasta exportadora de la región. Para el desarrollo de este indicador, se tomó como base la sub-partida arancelaria (6 primeros dígitos de la posición arancelaria) y sus montos totales de exportación en valores FOB en dólares estadounidenses. Se realizó un análisis de las exportaciones por empresa según sub-partida para evaluar el grado de diversificación de la canasta exportadora del Partido en función de la variedad de productos exportados.
- 4) **Consolidación y permanencia en mercados externos:** medido en función de la continuidad o permanencia de las empresas exportadoras de la muestra analizada en los mercados externos. La permanencia de las empresas en la exportación se analizó en base a dos indicadores: en primer lugar, se evaluó qué porcentaje del total de las empresas se mantuvo exportando a lo largo de todo el período 2009-2014 y qué porcentaje lo hizo de forma discontinua, o hasta un determinado momento del período bajo análisis luego del cual interrumpen su actividad exportadora; posteriormente se analizó lo ocurrido durante cada año del período registrado (2009-2014), determinando los años en que se exportaron montos superiores al promedio de cada empresa durante todo el período, y aquellos años en que se exportaron montos inferiores y en los que hubo empresas que no registraron exportaciones, a fin de analizar el impacto de la permanencia de las empresas en los mercados externos en la evolución de las exportaciones de la región.
- 5) **Evolución de las exportaciones:** medido en términos de volúmenes exportados en valores FOB en dólares estadounidenses durante el período 2009-2014. Este indicador permite observar la tendencia general de las exportaciones del Partido de La Matanza a lo largo de todo el período analizado y busca determinar las posibles causas de este comportamiento.

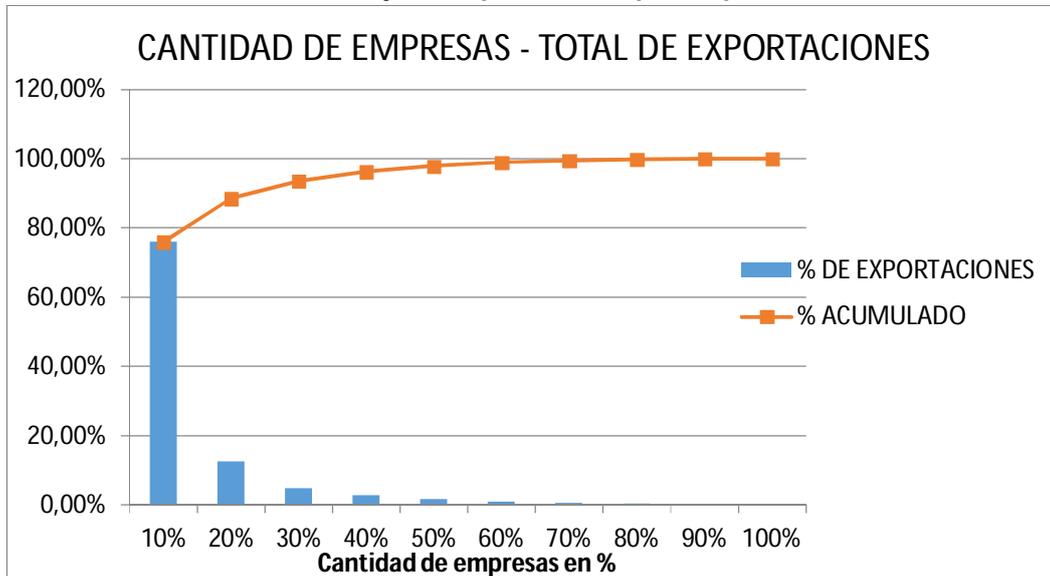
3. DESARROLLO

La metodología desarrollada en el apartado anterior nos permitirá, una vez aplicada al estudio de las exportaciones del sector PyME del Partido, analizar la performance exportadora de la región en términos de los indicadores comprendidos en el mencionado marco de análisis, y con ello, evaluar las características de su inserción en los mercados internacionales, la diversificación de sus exportaciones, y las oportunidades de desarrollo futuro en materia de exportaciones. Analizaremos de esta forma, y a continuación, cada indicador comprendido en la metodología de análisis para el sector.

DIVERSIFICACIÓN DE LAS FIRMAS EXPORTADORAS

En lo que respecta a la relación entre los volúmenes exportados y el número de firmas exportadoras, podemos afirmar que de la muestra analizada de 193 empresas, si consideramos el total exportado en valores FOB en dólares durante el período 2009-2014, el 76% de las exportaciones está concentrado en el 10% de ellas. Analizando con mayor profundidad, 7 empresas son las responsables de más del 50% de las exportaciones para el período bajo análisis, siendo que una de ellas concentra el 15% del total. A partir de este análisis y tal como se muestra en el gráfico número 1, podemos afirmar que existe una alta concentración de las exportaciones del Partido en un número reducido de empresas exportadoras quienes tienen una gran participación en las exportaciones totales.

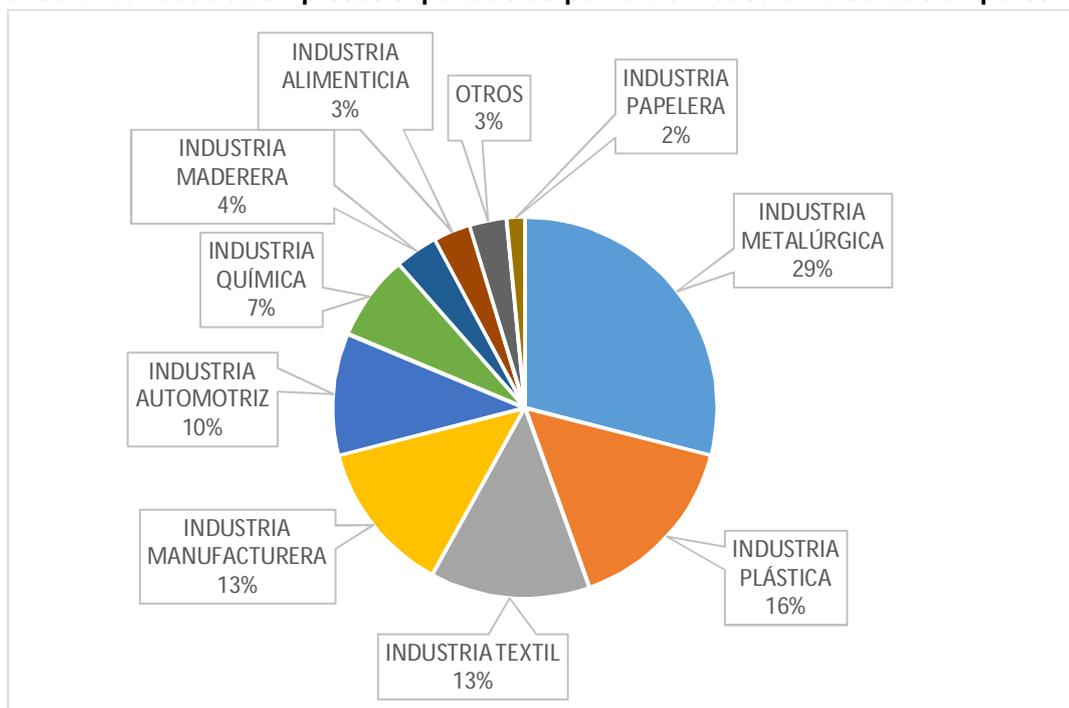
Gráfico 1. Porcentaje de exportaciones por empresa 2009-2014



Fuente: Elaboración propia

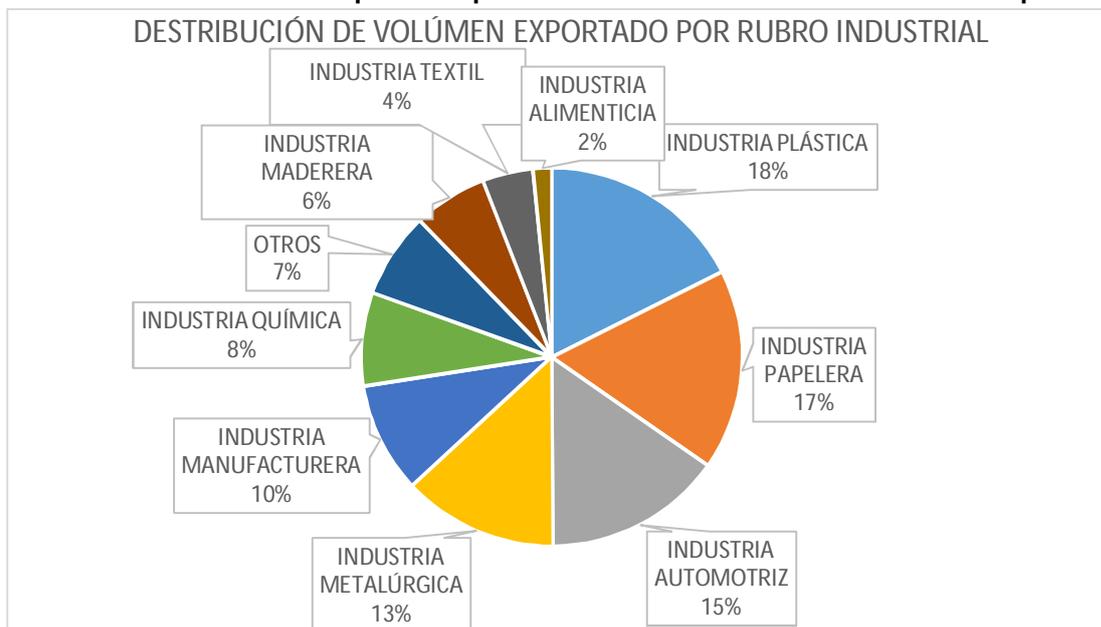
En lo que respecta a rubros de exportación en términos del valor FOB exportado durante el período analizado, las principales actividades identificadas fueron las relacionadas a la industria papelera, plástica, metalúrgica, automotriz, textil y manufacturera. Tal como queda evidenciado en los gráficos número 2 y 3, los rubros de mayor cantidad de empresas exportadoras no son necesariamente los rubros con mayor volumen de exportaciones totales. Esto se debe nuevamente a la gran concentración de exportaciones del partido en muy pocas empresas. La Industria Papelera que es el principal rubro exportador representa sólo el 3% del total de las empresas exportadoras, mientras que los rubros relacionados a la Industria Metalúrgica y la Industria Plástica representan el 29% y 16% del total de las empresas respectivamente. En tercer lugar, se encuentra la Industria textil y la Industria Manufacturera con el 13% cada uno, seguidos por el rubro relacionado a la Industria Automotriz (vinculado a la fabricación de autopartes) quien representa el 10% del total de firmas exportadoras. El restante 19% está compuesto por otros rubros menos representativos. La empresa PAPELERA TUCUMÁN S.A. concentra el 15% del total de las exportaciones del período, y es por este motivo que el rubro del papel lidera las exportaciones de la región.

Gráfico 2: Cantidad de empresas exportadoras por rubro industrial. Distribución porcentual



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3: Volúmenes exportados por rubro industrial 2009-2014. Distribución porcentual



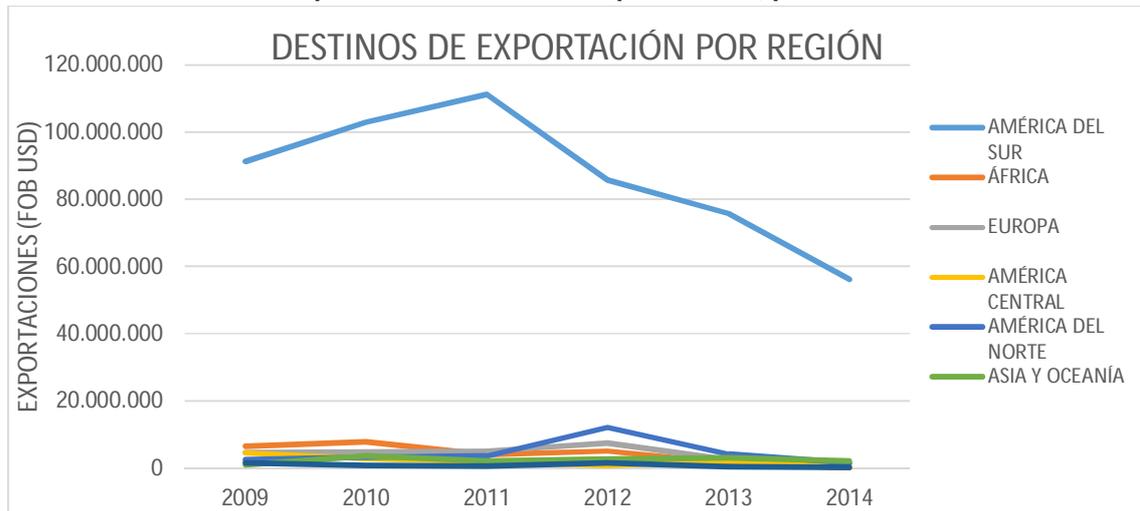
Fuente: Elaboración propia

DIVERSIFICACIÓN DE DESTINOS DE EXPORTACIÓN

A partir del análisis de los volúmenes exportados por las PyMEs del Partido, y tal como lo demuestra el gráfico número 4, se observó que América del Sur corresponde el principal destino de exportación por amplia diferencia, llegando a representar el 90% de las exportaciones en el 2014, año en el cual se registró el menor monto total de exportaciones de todo el período, y el 75% en el año 2012, donde los destinos de exportación fueron más diversificados. A partir de estos resultados es posible deducir que los volúmenes proporcionalmente mayores exportados hacia América del Sur pueden ser explicados por los menores costos de logística hacia los países vecinos, las barreras que enfrentan las PyMEs a la

hora de establecer contactos en los demás continentes del mundo (idioma, diferencias culturales, entre otros) y su bajo poder negociador frente a empresas importadoras de países desarrollados. Finalmente, en términos de las exportaciones totales del sector se observa una tendencia decreciente en cuanto al volumen de exportaciones en valor FOB a partir del año 2011, observándose este fenómeno con mayor facilidad si hacemos foco en las exportaciones hacia los países de América del Sur. Esta tendencia decreciente intensificó la dependencia de América del Sur como destino de las exportaciones del Partido, llegando a representar el 90% de las exportaciones totales.

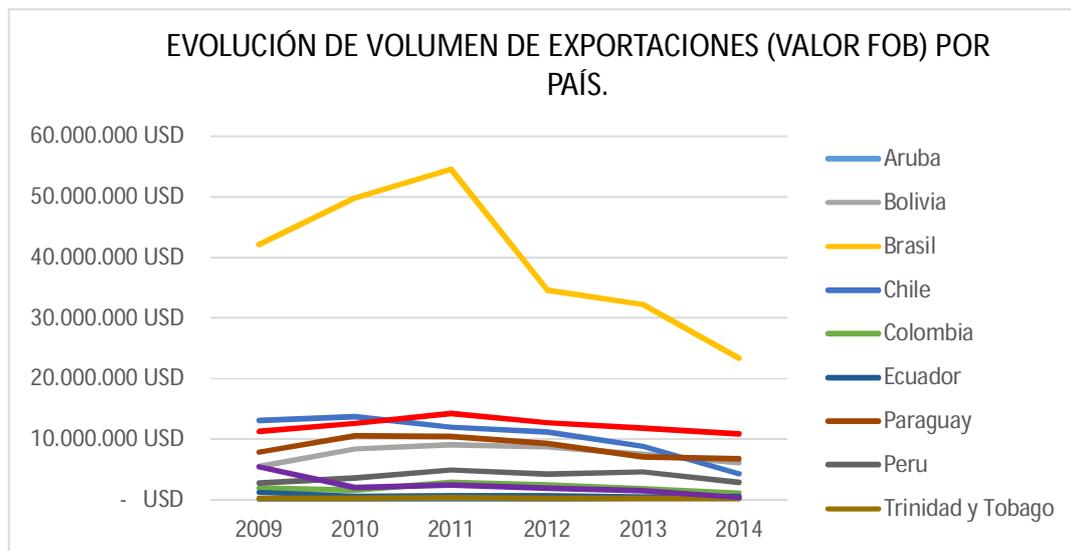
Gráfico 4. Exportaciones La Matanza por destino, período 2009-2014



Fuente: Elaboración propia

Analizando particularmente el caso de América del Sur como principal destino de exportación y tal como se muestra en el gráfico número 5, Brasil resulta el principal importador de productos provenientes del Partido de la Matanza. La fuerte caída de las exportaciones a Brasil a partir del año 2011 explica, en gran parte, la caída de las exportaciones totales ya que este es el destino que más relevancia posee, dado el volumen exportado anualmente desde Argentina hacia esta región. Sin embargo, a pesar de la fuerte disminución de las ventas hacia Brasil, éste nunca dejó de representar el primer puesto en cuanto a destinos de exportación. El segundo lugar se disputa entre Chile y Uruguay, dependiendo el año que se analice.

Gráfico 5. Exportaciones por destino de América del Sur – período 2009-2014



Fuente: Elaboración propia

Al analizar la importancia de Brasil en el comercio internacional argentino respecto a la preponderancia del resto del mundo se resalta nuevamente la dependencia que presenta el Partido de La Matanza respecto a este país que concentra entre el 30% y el 43% de las exportaciones provenientes de las PyMEs del partido en cuestión, tal como lo demuestra la siguiente Tabla.

Tabla 1. Distribución de los volúmenes anuales exportados. Brasil vs. Resto del mundo

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RESTO DEL MUNDO	62,34%	60,50%	57,55%	69,97%	64,12%	62,62%
BRASIL	37,66%	39,50%	42,45%	30,03%	35,88%	37,38%

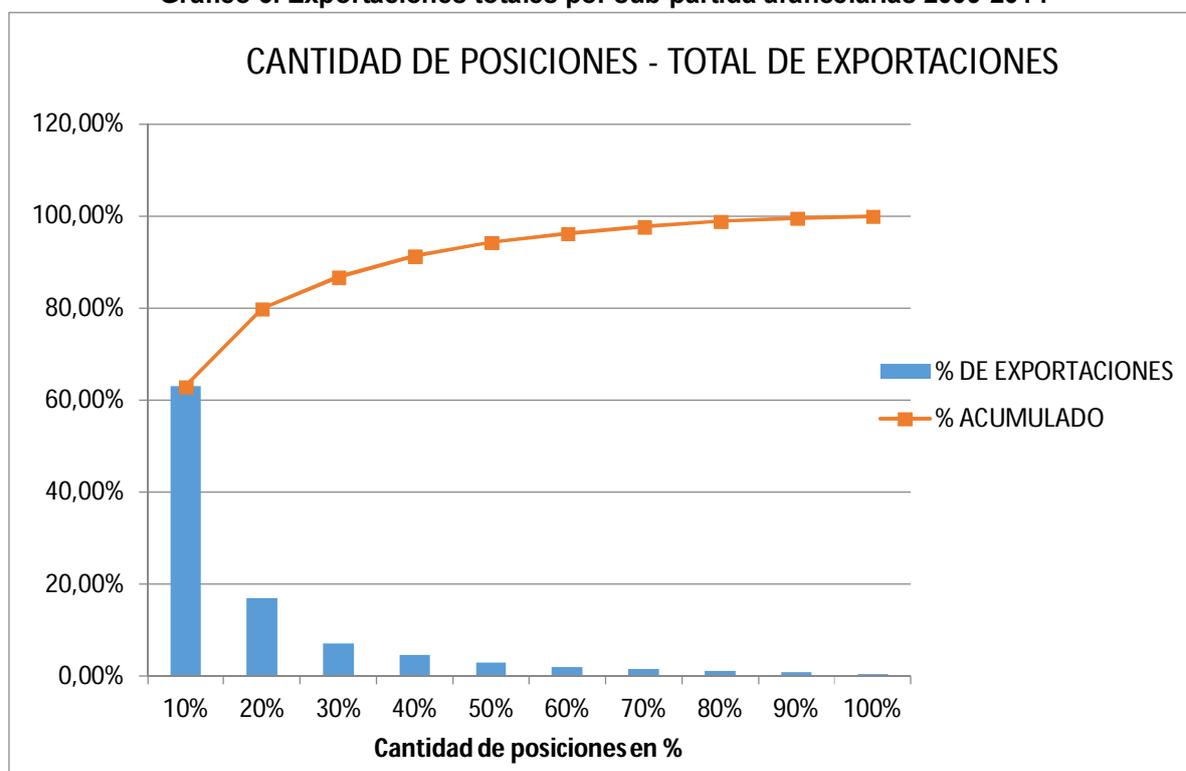
Fuente: Elaboración propia

DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS EXPORTADOS

Al analizar la diversificación de los productos exportados por las PyMEs del Partido de La Matanza, medido como la cantidad de productos que conforman la canasta exportadora de la región, encontramos que al igual que en el caso de la cantidad de empresas que exportan, existe un alto grado de concentración en lo que respecta a los productos exportados. De tal forma, podemos afirmar que la canasta exportadora de la región se concentra en una escasa cantidad de productos (10% del total de las sub-partidas arancelarias exportadas) cuyo volumen representa el 60% de las exportaciones totales para el período analizado.

Al comparar los montos de exportaciones en valores FOB USD de cada sub-partida arancelaria se obtiene que la gran concentración de productos coincide con los rubros de las empresas que absorben la mayor cantidad de exportaciones.

Gráfico 6. Exportaciones totales por sub-partida arancelarias 2009-2014



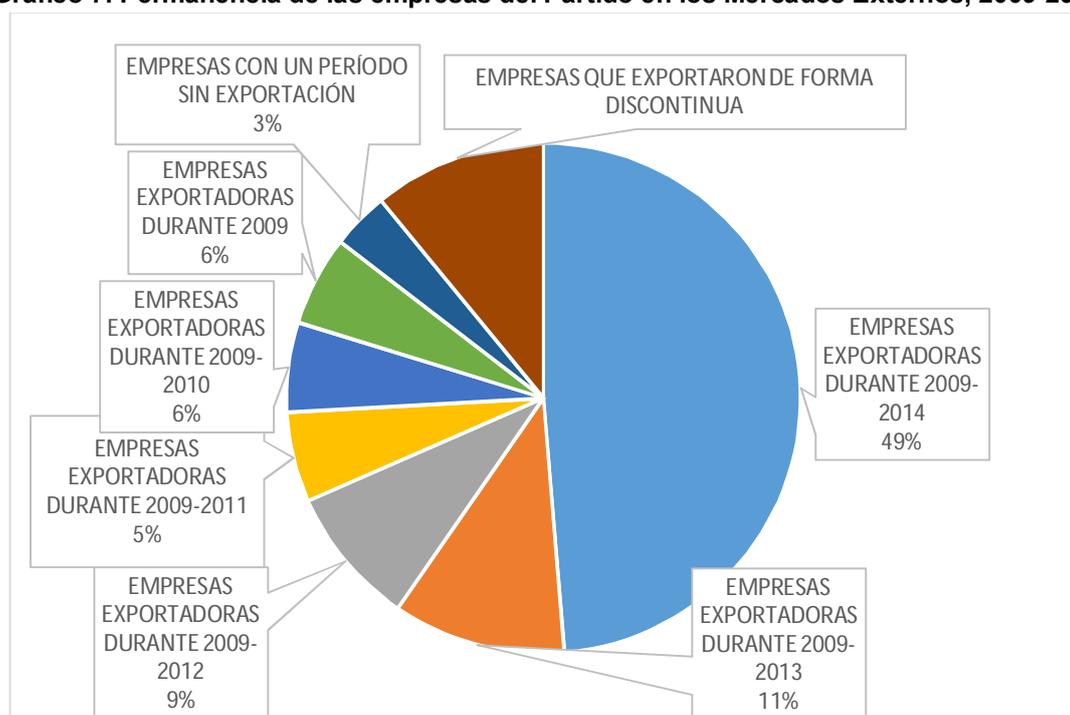
Fuente: Elaboración propia

CONSOLIDACIÓN Y PERMANENCIA EN MERCADOS EXTERNOS

El presente indicador intenta medir la continuidad o permanencia de las empresas exportadoras de la muestra analizada en los mercados externos, bajo el supuesto de que la continuidad en la exportación contribuye al desarrollo exportador de las firmas tanto la diversificación de productos y mercados de destino al favorecer la introducción de nuevos productos y el desarrollo de nuevos mercados, fortaleciendo las capacidades exportadoras de las firmas. En este sentido, y a partir de la información relevada, se han podido obtener algunas conclusiones respecto a la permanencia de las empresas del Partido en la exportación, tal como demuestra el gráfico 7:

- El 48,7% de las empresas se mantuvo exportando en todo el período analizado de forma continua. En términos generales, aunque la mayoría de estas empresas registro caídas importantes en los montos exportados se observaron exportaciones en todos los períodos (años).
- El 10,88% de las empresas se mantuvo exportando continuamente hasta el año 2013. No registraron exportaciones en el año 2014.
- El 8,81% de las empresas exportaron de forma continua hasta el año 2012. No registraron exportaciones durante los años 2013-2014.
- El 5,70% de las empresas sólo exportaron durante el período 2009-2011. A partir del año 2012, no volvieron a llevar sus productos a los mercados externos.
- El 5,70% de las empresas sólo exportaron durante el año 2009-2010.
- El 5,70% de las empresas sólo exportaron durante el año 2009.
- El 14,51% de las empresas no lograron consolidarse en los mercados externos ya que exportaban lotes esporádicos correspondientes a excedentes de producción o por una necesidad económica, sin lograr una cultura exportadora. En este sector hay un 3,63% de las empresas que registraron exportaciones salvo por un período en el que no lo hicieron; y el 10,88% restante que sólo exportaron en algunos períodos aislados.

Gráfico 7. Permanencia de las empresas del Partido en los Mercados Externos, 2009-2014

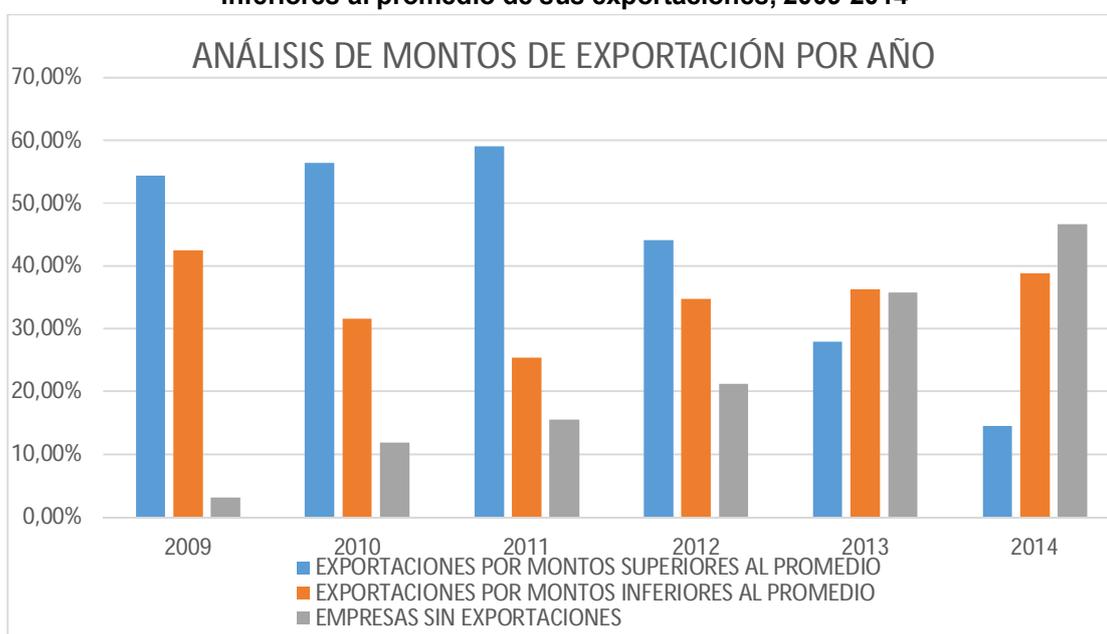


Fuente: Elaboración propia

Si analizamos los volúmenes exportados por estas empresas durante el período 2009-2014 respecto del promedio de sus exportaciones, podemos afirmar que tal como se muestra en el gráfico 8:

- Durante el período 2009-2011, la mayoría de las empresas exportaban montos superiores a su promedio.
- El año 2009 es el que registró la mayor cantidad de empresas con exportaciones, con sólo un 3% de excepción. A medida que pasaron los años fue aumentando la cantidad de empresas que no registraron exportaciones, hasta llegar al máximo en el año 2014 con un 46% de empresas sin exportaciones (la evolución refleja un 97% de empresas exportadoras en 2009, mientras que sólo el 54% de las empresas de la muestra exportaron en 2014).
- A partir del año 2012, las empresas exportaban primordialmente montos inferiores al promedio y un gran porcentaje dejó de exportar.

Gráfico 8. Porcentaje de empresas con montos de exportación anuales superiores, igual o inferiores al promedio de sus exportaciones, 2009-2014



Fuente: Elaboración propia

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Analizando los montos totales de exportación en el período 2009-2014 de las PyMEs, es posible concluir que las empresas presentaron una tendencia creciente en cuanto a volúmenes de exportación hasta el año 2011, luego del cual presentaron importantes caídas respecto a los años anteriores y muchas de las PyMEs exportadoras dejaron de exportar.

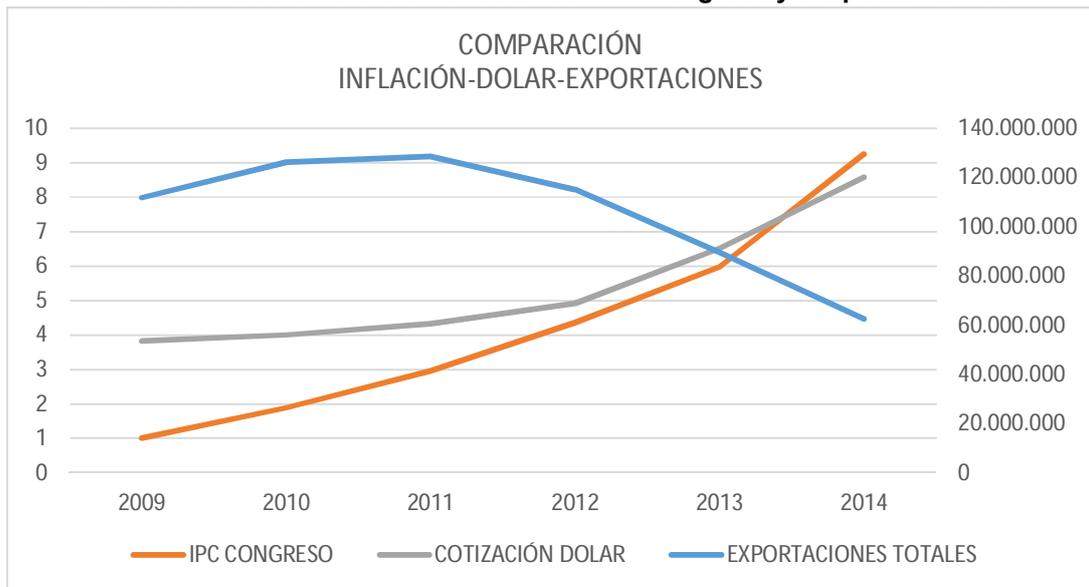
Una de las causas que pueden explicar este comportamiento es la evolución del tipo de cambio y la inflación en el país. Para que las condiciones económicas del contexto se mantengan estables al momento de exportar, se debe esperar que la curva del Índice de Precios del Consumidor (IPC Congreso) que mide la variación de precios de los bienes y servicios representativos del gasto de consumo de los hogares residentes en la Argentina en comparación con los precios vigentes en el año base y la curva de la cotización del dólar tengan una pendiente prácticamente igual.

A partir de la información proporcionada por el gráfico número 9, es posible observar que durante el período 2009-2011 se mantiene una cierta estabilidad entre ambas curvas. Sin embargo, desde el año 2012 la curva de inflación aumenta, mientras que la cotización del dólar no lo hace en igual proporción, con lo cual se ha ido generando un retraso cambiario. El alza de precios en el país hace que sea más

conveniente vender en el mercado local que acudir a mercados externos ya que el tipo de cambio no es conveniente. Por otro lado, la inflación también quita competitividad a las empresas en los mercados externos ya que sus costos aumentan y no les es tan fácil competir por precios en el mercado internacional.

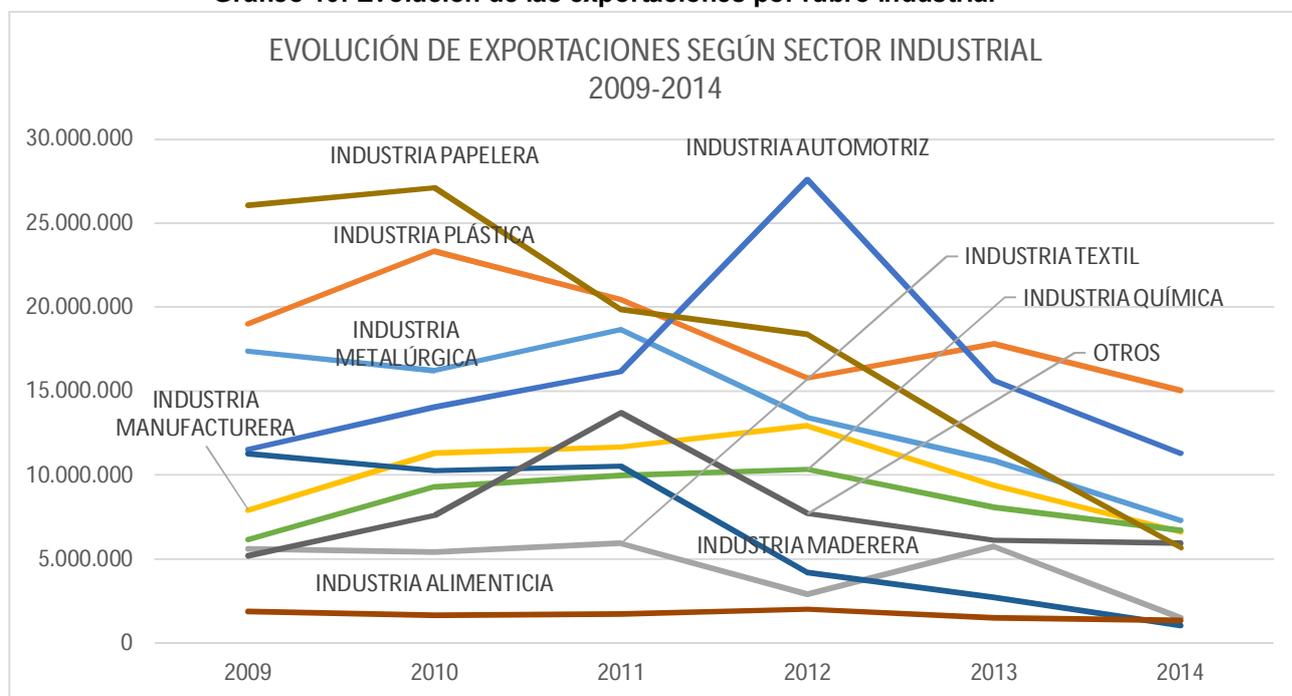
Este factor explicativo puede ser una de las causales de la tendencia decreciente que se presenta desde el año 2012 en adelante en las exportaciones del Partido de La Matanza, aunque también se deben tener en cuenta otras variables como crisis económicas en el país vecino, la baja de la demanda del principal socio comercial, entre otras.

Gráfico 9. Relación entre la variación del IPC Congreso y el tipo de Cambio



Analizando la evolución de cada rubro a lo largo de todo el período 2009-2014, tal como lo demuestra el gráfico número 10, se destacó una tendencia general decreciente en todos los rubros, obteniendo al final del período montos de exportación muy inferiores a los que se registraron en el 2009. Sólo se pudo destacar como pico aislado que difiere de la tendencia general al alza que tuvo la Industria Automotriz en el año 2012, aunque posteriormente no pudo sostenerse en el tiempo.

Gráfico 10: Evolución de las exportaciones por rubro industrial



Fuente: Elaboración propia

4. CONCLUSIONES

A lo largo del presente trabajo hemos intentado analizar la performance exportadora del sector PyME del Partido de La Matanza durante el período 2009-2014. A tal fin, hemos construido un marco de análisis comprendido por una serie de indicadores que han dado cuenta del desarrollo exportador de la región, a saber: 1) diversificación de firmas exportadora; 2) diversificación de mercados de destino; 3) diversificación de productos exportados; 4) consolidación y permanencia en mercados externos y 5) evolución de las exportaciones.

Sobre la base de una muestra de 193 empresas exportadoras del Partido de La Matanza, y con la información estadística recabada en la herramienta Nosis para el período 2009-2014, a partir de la aplicación del marco analítico desarrollado en el presente trabajo, podemos concluir que las exportaciones del Partido se encuentran concentradas en un escaso número de firmas que representan un alto porcentaje de las exportaciones totales. Esta concentración a nivel firma se refleja asimismo en la alta concentración de las exportaciones en unos pocos rubros de exportación y sub partidas arancelarias (productos exportados). Por último, comprobamos una gran dependencia de América del Sur, en especial Brasil, como principal destino de sus exportaciones.

En lo que respecta a la permanencia de las empresas en los mercados externos, podemos afirmar que sólo cerca de la mitad de las firmas se mantuvo exportando de forma continuada durante el período analizado. El resto lo hizo de forma ininterrumpida hasta determinado año en el que se retiró del mercado internacional o de forma esporádica durante algunos años del período. Esta salida de las

empresas del mercado se ve reflejada en la caída de las exportaciones totales evidenciada desde el año 2011 en adelante, lo cual entre otros factores, puede haber estado influido por una caída en la demanda internacional producto de la fuerte dependencia de los países vecinos como principal destino de las exportaciones de La Matanza.

Este último punto introduce el factor del dinamismo de la demanda en función del porcentaje del total de importaciones mundiales que representan los principales mercados de destino de exportación para las partidas arancelarias exportadas por las PyMEs del Partido. Tal como podemos observar en la tabla número 2, si consideramos las primeras cinco subpartidas arancelarias en función de los montos exportados para el total del período (que representan un 35% de las exportaciones totales) podemos observar que en ningún caso América del Sur representa un mercado dinámico en función de su demanda mundial. Si bien pueden encontrarse segmentos de nicho, los mercados con mayor demanda a nivel mundial comprenden Estados Unidos, Canadá, China, Japón, Corea, India, Rusia y algunos mercados europeos, dependiendo del producto que se trate.

Tabla 2. Países importadores de principales subpartidas arancelarias

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	PRINCIPALES IMPORTADORES 2014
480257	PAPEL Y CARTÓN, SIN ESTUCAR NI RECUBRIR, DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA ESCRIBIR, IMPRIMIR U OTROS FINES -Los demás papeles y cartones, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o químico- mecánico --Los demás, de peso superior o igual a 40 g/m2 pero inferior o igual a 150 g/m2	Estados Unidos, Alemania Reino Unido, Francia, Singapur, Italia, Turquía
850440	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos (por ejemplo, rectificadores) y bobinas -Convertidores estáticos	Estados Unidos, China Hong Kong, Alemania, México, Japón, Países Bajos
681182	MANUFACTURAS DE AMIANTOCEMENTO, CELULOSACEMENTO O SIMILARES. -Que no contengan amianto (asbesto): --Las demás placas, paneles, losetas, tejas y artículos similares	Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Francia, Dinamarca, Taipéi, Filipinas
903180	INSTRUMENTOS, APARATOS Y MÁQUINAS PARA MEDIDA O CONTROL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE -Los demás instrumentos, aparatos y máquinas	China, Estados Unidos, Alemania, Corea, Japón, Taipéi, México
381600	CEMENTOS, MORTEROS, HORMIGONES Y PREPARACIONES SIMILARES, REFRACTARIOS, EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LA PARTIDA	Rusia, India, Alemania Austria, Francia, Canadá Estados Unidos

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de Trademap (ITC)

Finalmente y, en cuanto a los principales desafíos de la región para promover su desarrollo exportador, podemos mencionar que la diversificación en cuanto a firmas exportadoras, productos exportados y mercados de destino es clave para una efectiva inserción internacional con menor dependencia de la demanda de los países vecinos cuyos ciclos económicos suelen estar muy ligados a los de nuestro país. Para ello, es importante el desarrollo de capacidades exportadoras en las PyMEs de la región, así como el apoyo del sector público y privado para que puedan garantizar su permanencia en los mercados externos a lo largo del tiempo. Dicha permanencia será la que a su vez fortalezca la performance exportadora de las firmas, favoreciendo la introducción de nuevos productos en la canasta exportadora y el desarrollo de nuevos mercados.

BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, M. (2007). *Export Diversification and Growth in Emerging Economies*. Santiago: Universidad de Chile. Documento de Trabajo 233.
- Álvarez R. E. (2004). *Desempeño Exportador de las empresas chilenas: algunos hechos estilizados* Revista de la CEPAL 83, Agosto.
- French Davis, R. (2002). *El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento de Chile*. Revista de la CEPAL. N° 76.
- Serra, Diego; Rodríguez, Soledad; Novellino, Hilda; Boychenko, Darina; Pennella, Carla e Incaugarat, Nadia. *Caracterización del perfil exportador de las pymes industriales del partido de La Matanza*. VIII° Congreso Argentino de Ingeniería Industrial - COINI 2015 ISBN978-987-1896-50. Disponible en http://www.edutecne.utn.edu.ar/coini_2015/trabajos/B020_COINI2015.pdf.
- Serra, Diego; Rodríguez, Soledad; Novellino, Hilda; Boychenko, Darina; Pennella, Carla e Incaugarat, Nadia. *Instrumentos de Promoción de Exportaciones y su adaptación a las necesidades de las Pymes exportadoras y de La Matanza*. IX° Congreso Argentino de Ingeniería Industrial - COINI 2016 ISBN 978-987-1896-74-5. Disponible en http://www.edutecne.utn.edu.ar/coini_2016/trabajos/D001_COINI2016.pdf.

LINKS CONSULTADOS

- Cotización Dólar histórico: https://www.cotizacion-dolar.com.ar/cotizaciones_dolar_historico.php
- Diario Ámbito: http://www.ambito.com/diario/economia/banco-de-datos/bd_eco_inflaci%C3%B3n_congreso.asp
- International Trade Centre (ITC), Trade statistics for international business development (Trademap): <https://www.trademap.org>
- Nosis, Estadísticas de Comercio Internacional: <https://www.nosis.com/es>