

Seminario Iberoamericano sobre Asociatividad y Cooperación Empresarial

# INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME

una visión empresarial desde Chile

Andrés Vicens R. – ExportNet S.A.  
avr@mi.cl

A stylized, low-poly silhouette of a mountain range in shades of brown and tan, positioned at the bottom of the slide against a blue-to-teal gradient background.

# ...internacionalización?

- Es exportar ocasionalmente internacionalizarse?
- Una pyme proveedora estable de Exportadores está internacionalizada?
- Están nuestras empresas aprovechando la red de carreteras internacionales de los Tratados de Libre Comercio?
- Están nuestros huevos puestos en suficientes canastas?
- Quienes se están quedando abajo del tren?



# Como va la internacionalización de la Pyme....

- Muchas empresas en relación al total de exportadores
- Pocas empresas en relación al total de la pyme
- Exportaciones poco relevantes...
- Montos poco significativos en relación al total exportado
- Escasa regularidad y permanencia
- Presencia en Mercados de menor exigencia
- Baja relación export./ventas totales
- Internacionalización casi nula (entendida como presencia estable y creciente en mercados externos)
- Hay notables excepciones:

**Vinos**

**Algunos Productos agrícolas y derivados**

# ...que pasa?

- Concentración de exportaciones en commodities vinculados a nuestras ventajas comparativas e intensivas en capital.
- Proceso acelerado de apertura que castiga sectores y empresas que no hacen a tiempo ajuste competitivo (básicamente pymes).
- Las nuevas amenazas operan más rápidamente que las nuevas oportunidades.
- La adaptación competitiva es para la pyme compleja y de alto costo.



# Estrategia de internacionalización...

Realizar una apertura acelerada de nuevos mercados para desarrollar al máximo nuestras ventajas comparativas agregándole ventajas competitivas internas y externas.

¿Descomoditizar nuestros commodities?



# ...que tenemos?

- Contamos con Prochile que ha jugado un rol activo en la promoción de exportaciones, principalmente de la pyme (pero que cuenta con escaso presupuesto y actualización estratégica)
- Tenemos a Corfo que ha invertido en mejorar los distintos ámbitos de la competitividad de la pyme.
- Tenemos gremios empresariales que han asumido roles activos en la promoción de la competitividad de su sector.
- Hay una sólida alianza público-privada para abordar las tareas de la competitividad internacional.
- ...anteriores exposiciones han descrito que estamos haciendo...



# ...dificultades de nuestras pymes.

- Pocas cabezas para muchas funciones deben agregar gestión exportadora
- Oferta limitada en volumen y variedad
- Falta de Información sobre mercados
- Altos costos de prospección de mercados y de promoción comercial
- Altos costos de adaptación competitiva a los mercados internacionales
- Estándares ajustados al mercado nacional
- Todo lo anterior es superable abordándolo **ASOCIATIVAMENTE**



# Ventajas de la Asociatividad

- Aumento del poder de negociación
- Economía de recursos ( Estado y empresarios )
- Incremento de viabilidad del esfuerzo exportador.
- Amplía la cobertura de la promoción. Más oportunidades.
- Aprendizaje por intercambio de experiencias
- Posibilidad de contratar gestión experta en comex.
- Posibilidad de consolidar oferta y embarques
- Generación de identidad sectorial que ayuda a mercadeo.
- Posibilidad de invertir en mercadeo y publicidad

Cuando los intereses confluyen en ganancias para cada uno



# ...de que instrumentos disponemos?

- Originalmente los comités sectoriales de Prochile fueron un mecanismo eficaz y eficiente para la promoción internacional...
- Los Profos de Corfo han facilitado la formación de consorcios exportadores con un plan estratégico de largo plazo agregando gestión profesional (proyectos, indicadores)
- Los PDP han facilitado el encadenamiento productivo de pymes con empresas exportadoras configurando el importante rol de exportador indirecto.



# ...nuestros actuales desafíos.

- Un mercado ampliado con 1.500 millones de potenciales consumidores en proceso de ampliación creciente...
- Importantes mercados con exigencias equivalentes a ingresos p/c sobre US\$ 20.000.-
- Nuevos competidores en origen y destino
- Identificar los múltiples nuevos nichos y adaptarnos para competir en ellos.
- Aprovechar inteligentemente la red de libre comercio.





**AsexmaChile**  
FUERZA EXPORTADORA

# CENTRO DE NEGOCIOS

articulando oportunidades

## Soluciones Gremiales

- Representación Gremial
- Convenios Institucionales
- Presentación de Propuestas

## Soluciones Específicas

- Asistencia Técnica
- Certificación
- Asesoría para exportar
- Capacitación

## Soluciones en Comercio Exterior

- Misiones Comerciales
- Ferias Internacionales
- Nuevos exportadores
- Plataforma Internacionaliz.

## Soluciones Financieras

- Asesorías Financieras
- Seguro de crédito

## Soluciones en Gestión de Negocios

- Alianzas Estratégicas
- Desarrollo de Proveedores
- Incorporación de TIC

## Soluciones de Información

- Estudios Arancelarios
- Estudios de Mercado
- Fichas técnicas de países

## Soluciones Tecnológicas

- Misiones Tecnológicas
- Proyectos de Innovación
- Cooperación Internacional

**EMPRESA**

# Ideas para la internacionalización de la PYME

- Estimular los consorcios exportadores y las empresas trading.
- Crear una bolsa de expertos “senior” para gestión exportadora de tiempo compartido.
- Implementar consorcios de proveedores internacionales
- Establecer plataformas de gestión comercial compartida en mercados relevantes
- Promover joint ventures productivo-comerciales para intercambio aprovechando condición de país puente.

## Seminario Iberoamericano sobre Asociatividad y Cooperación Empresarial

...una última reflexión.....

L.A. se caracteriza por una histórica y sistemática concentración y centralización del poder económico, político y administrativo que da espacio preferente a la explotación de ventajas comparativas intensivos en capital. Solo una profunda democratización de nuestras sociedades que signifique una fuerte transferencia del poder a las comunidades locales podrá dar lugar a verdaderas oportunidades competitivas para la mipyme.

MUCHAS GRACIAS POR SU  
ATENCIÓN

Andrés Vicens R.    [avr@mi.cl](mailto:avr@mi.cl)

