

Taller de Capacitación en Estrategias de Internacionalización de la PYME

IBERPyme

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME

una visión empresarial desde Chile

Andrés Vicens R. – ExportNet S.A.

avicens@exportnet.cl

A stylized, dark brown silhouette of a mountain range is positioned at the bottom of the slide, spanning across the width of the page. The background behind the mountains is a gradient from dark blue at the top to a lighter teal at the bottom.

Contexto comercial....

- Chile ya se ha asociado con $\frac{3}{4}$ **del PIB mundial**
- **70%** de las exportaciones gozan del beneficio de ventajas arancelarias.
- Arancel chileno es en promedio un **2,5%**



Así van las exportaciones...

AÑO	Nº EMPRESAS	Nº PRODUCTOS	Nº MERCADOS	EXPORTACIONES (MILLONES US\$)
1975	200	500	50	1,552
1987	1,400	3,666	120	5,303
1995	3,670	5,817	157	16,024
2003	3,854	6,435	165	21,046

Fuente: Prochile

2004: US\$ 32.000 mill.



Nuestros socios...

TLC's Vigentes

- Canadá – México - Centroamérica - Unión Europea - EFTA - Estados Unidos - Corea del Sur – Singapur – Nueva Zelandia

Acuerdos Económicos Complementarios (ACE)

- Comunidad Andina y MERCOSUR

Acuerdos negociándose

- Japón – India - China



Líneas de acción actuales...

ProChile

- Promoción sectorial por canal (sabores de Chile) con generación de identidad país.
- Inteligencia de mercados
- Campaña Imagen país.

CORFO

- Asistencia técnica en Certificación de calidad y medio ambiental, trazabilidad, incorporación de TI, riego
- Apoyo al emprendimiento con Incubadoras, capital semilla y capital de riesgo
- Apoyo a la transferencia tecnológica con Centros Tecnológicos, pasantías en empresas en el exterior.
- Apoyo a Innovación: investigación patentable
- Apoyo a la Internacionalización con consorcios exportadores

...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?
- Que hacemos con los que se quedan abajo del tren?



Como va la internacionalización de la Pyme....

- Pocas empresas del 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)
- Creciente participación en encadenamientos exportadores.
- 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. Fortalecer los encadenamientos competitivos.

¿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 un sólido consenso público-privado para abordar las tareas de la competitividad internacional.



...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**



...nuestros actuales desafíos.

- Un mercado ampliado con más 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
- Múltiples nichos desconocidos a los que debemos 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.
- Clubes por Mercado

Soluciones Financieras

- Asesorías Financieras
- Capital semilla
- Seguro de crédito

Soluciones en Gestión de Negocios

- Consorcios
- Desarrollo de Proveedores
- Incorporación de TIC

Soluciones de Información

- Estudios Arancelarios
- Estudios de Mercado
- Red de consultores extr.

Soluciones Tecnológicas

- Misiones Tecnológicas
- Proyectos de Innovación

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.
- Centrar la participación de la pyme en los encadenamientos exportadores.
- Apoyar desde la escuela el emprendimiento global
- Fortalecer la Red Externa del país.
- Unificar la promoción de exportaciones con inversiones

...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.
avicens@exportnet.cl**

