

LA FUERZA EMPRESARIAL DE JALISCO

A stylized illustration on a dark blue background. On the left, a grey silhouette of a businessman in a suit and tie is shown from the waist up. From his head, several white arrows point outwards to various icons: a gear, a lightbulb, a red circle with a white arrow, and a red lightning bolt. The background is a dark blue triangle that points towards the top right.

Taller Cómo mejorar la participación de las Pymes en las Exportaciones

Foro Pymes iila Medellín, Colombia

15 marzo 2022

#YoSoyCámara
Síguenos en:     

PROMOTORse
Cemefi



Marco de referencia en México

- Actualmente existen 4.7 millones de Unidades Económicas en México
- 99.8% son MYPYMES las cuales aportan el 42% del PIB y general 78% del Empleo. 26.5 millones . De acuerdo a cifras del INEGI. 2019.
- El nivel de integración de las empresas con menos de 250 empleados al sector externo es muy bajo. De las exportaciones por temas de Manufactura solo el 5.4% fue por PYMES, esta situación contrsata con con otros miembros del OECD donde las MiPymes tienen participaciión entre el 51% y el 63%.
- Del total de establecimientos en nuestro país, 95.0% son tamaño micro (0 a 10 personas ocupadas); 4.0% son pequeños (11 a 50 personas) y 0.8% medianos (51 a 250 personas). Las MIPYME (los tres grupos anteriores) representan el 99.8% del total nacional.
- El 68.4% del personal ocupado total labora en las micro, pequeñas y medianas empresas.

Marco de referencia en México

- En México existen 6,095 empresas Manufacturas de Exportación.
- Tan solo 40 mil pequeñas y medianas empresas de exportación venden sus productos de forma Internacional.
- Mas de 10 mil PyMes de México han credido a través de plafaformas de comercio electrónico al vender más de 20 millones de producto y aumento del 200% de sus ventas al año.
- El 40% de las PyMes mexicanas que venden en plataformas de e-commerce y han incursionado en las ventas a Estados Unidos son dirigidas o fundadas por mujeres

6 de cada 10 PyMes vende en internet
73% de las PyMes vende en Facebook
62% de las PyMes vende en página web
48% de las PyMes vende en Instagram
Amazon y Mercado Libre son las plataformas más usadas

Retos para Pymex exportadoras en México

En el último boletín compartido por la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), se destaca el papel de las PyMes dentro de los próximos 5 y 10 años.

Este análisis se realizó tomando en cuenta datos desde 1993 hasta el presente año 2021. La información de comercio exterior en 2021 indica un déficit comercial de 2,701 millones de dólares, saldo que se compara con el superávit de 6,256 millones obtenido en igual mes de 2020. Dentro de esta información, señalan que dentro de los primeros 10 meses de este año la balanza comercial presentó un déficit de 11,970 millones de dólares.

Entre las proyecciones de importación y exportación de las PyMes exportadoras mexicanas para 2026 según la ANIERM serán las siguientes:



PRONÓSTICO DE 5 AÑOS 2026

	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
ene-26	45,786,256.34	45,632,371.96
feb-26	45,894,953.07	45,742,352.12
mar-26	45,993,130.75	45,841,689.03
abr-26	46,101,827.47	45,951,669.19
may-26	46,207,017.85	46,058,101.6
jun-26	46,315,714.57	46,168,081.76
jul-26	46,420,904.95	46,274,514.17
ago-26	46,529,601.67	46,384,494.33
sep-26	46,638,298.4	46,494,474.48
oct-26	46,743,488.77	46,600,906.89
nov-26	46,852,185.5	46,710,887.05
dic-26	46,957,375.87	46,817,319.46

Fuente: ANIERM

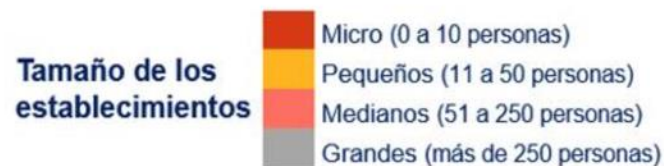
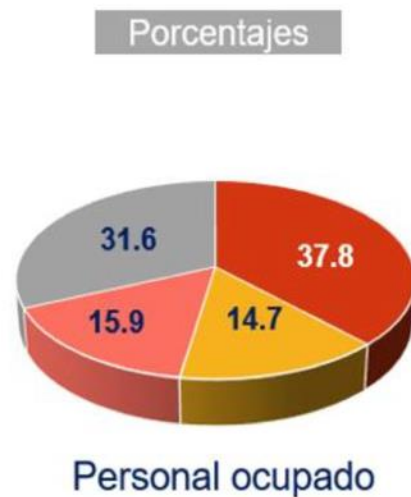
Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), en los países en desarrollo como México, la participación las **pymes** en el comercio es baja: las exportaciones representan solo el 7.6% de las ventas totales de productos manufacturados.

Retos: les puede resultar difícil movilizar todos los recursos humanos y financieros necesarios para desarrollar sus actividades de comercio internacional.

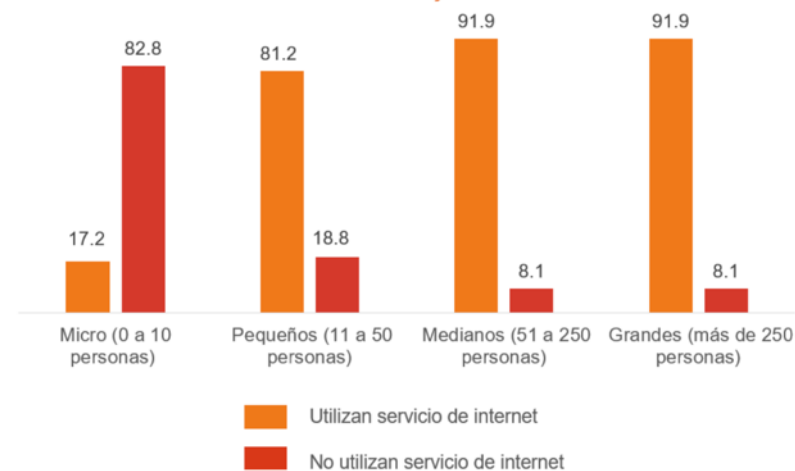
Carácter familiar, baja instrucción de sus empleados, falta cultura calidad, baja vinculación con el sector externo, bajo acceso a financiamiento y bajo conocimiento y utilización de apoyos públicos.

En realidad, son las microempresas quienes, en nuestro contexto de desempleo, absorben más del 30% de la población, es decir, las microempresas son el salvavidas de los desempleados mexicanos;

México en Cifras



Gráfica 3. Uso de Internet según tamaño, 2018
Porcentajes



Fuente: Resultados Oportunos de los Censos Económicos 2019.

Fuente: Resultados Oportunos de los Censos Económicos 2019.

Las pymes se ven más afectadas por obstáculos a la entrada en los mercados extranjeros que las empresas de mayor tamaño. Estos incluyen los costos de acceso a los mercados extranjeros (crear una red de distribución, cumplir las reglamentaciones y obtener el reconocimiento de marcas, patentes y licencias).

Este tipo de costos generalmente son de carácter fijo, lo que hace que su peso relativo sea mayor en empresas de menor tamaño. Esta situación constituye una limitante para el crecimiento de las pymes y de la economía de sus países, ya que la participación en los mercados internacionales fomenta la productividad (OMC, 2016).

Dejando atrás la incertidumbre que dejó el 2020 para las PyMes de exportación en México, de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC), en 2021 el país se acercó al ingreso de los 10 principales exportadores del mundo, superando a Reino Unido, Canadá, Singapur y Rusia.

Dos de estas situaciones son la crisis comercial entre Estados Unidos y China y la actual crisis en la cadena de suministro, que, si bien pueden complicar el escenario del comercio exterior para muchos países, las ventajas geográficas y competitivas de México pueden lograr que los exportadores mexicanos maximicen sus posibilidades.

Los programas públicos y privados deben estar orientados a:

La innovación

La Certificación y observancia de normas y estándares de productos y procesos: normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, regulaciones y reglamentos, normas obligatorias de calidad, inocuidad o ambientales, estándares voluntarios para las categorías de orgánico, comercio justo, etc.

La adaptación del producto a la demanda del consumidor
Busqueda de nuevos canales de distribución

Cadenas suministro Locales

Aprovechar la flexibilidad de las pymes. Concibiendo a la gran empresa como un organismo de lenta aceptación al cambio, por su tamaño, las escalas de producción más pequeñas aceptan el cambio más rápido, la pyme es ágil, flexible.

Varios gustos son reflejados en modas pasajeras que conllevaría un gasto para las grandes empresas satisfacer, sin embargo, las pequeñas y medianas empresas, al tener un uso intensivo del recurso humano y bajo nivel tecnológico pueden

Integración productiva.

La vertical a través de la distribución de los bienes y servicios hacia otros niveles de la cadena productiva

La horizontal dada por la asociación con otras empresas del mismo nivel de la cadena para conjuntamente mejorar, es sin duda, la mejor estrategia de sobrevivencia de la pyme.

México las zonas de clúster se especializan en industria automotriz, aeroespacial, de moldes, dispositivos médicos y maquinaria, ligado entonces a la industria manufacturera. Esta es la estrategia más efectiva para lograr el crecimiento de la pyme.

Otros.

Adaptación del producto a la demanda internacional:

- Adecuación de productos a la demanda en el mercado de destino (calidad y materiales y empaques).
- Adquisición de maquinaria y equipo.
- Contratación de consultoría especializada.
- Presencia en eventos internacionales (presenciales – Virtuales)
- Alianzas con otras empresas- estados – Países
- Vinculación con Cámaras, Asociaciones, grupos de exportadores
- Estudios técnicos (ingeniería y diseño industrial).
- Capacitación del personal.
- Conocimiento y acceso a herramientas de financiamiento como el Factoraje

GRACIAS / GRAZIE Nos vemos en JALISCO / Ci vediamo a JALISCO

Laura Romero Zueck
VP Negocios Internacionales
Cámara de Comercio de Guadalajara

Laura@expandire.com

