

# Informe Especial: Efecto del tipo de cambio en el comercio exterior de las PyME industriales



fundación  
ObservatorioPyME  
*Información e ideas para la acción*

Septiembre de 2019

## Panorama general

Argentina enfrenta la necesidad de más jugadores locales insertos en el mercado internacional. La estabilidad de tipo de cambio es una condición muy importante para que las PyME ya exportadoras puedan continuar en el mercado internacional, pero un alto nivel de tipo de cambio real (tipo de cambio nominal neto de la relación de precios internacionales y locales) incentiva el ingreso al mercado exportador de nuevas empresas.

Desde hace casi 10 años la economía argentina no crece, se observa un aumento de la actividad los años impares (desde 2011) y una caída en los años pares. Lamentablemente el año 2019 será, al parecer, el quiebre de este patrón ya que se presentará una nueva caída del producto de toda la economía (PBI).

A su vez, esos pequeños ciclos han arrojado una tendencia de estancamiento. Para sostener este estancamiento se observa un deterioro sistemático de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esto no es otra cosa que una creciente necesidad de divisas, que es la restricción al crecimiento por excelencia de la economía argentina.

El balance de pagos es el registro contable que computa las transacciones (bienes, servicios, capital) entre residentes y el resto del mundo. La cuenta corriente es una de sus componentes e incluye la partida de la balanza comercial (además del pago de rentas y otras retribuciones de factores productivos). El mejoramiento de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones de bienes y servicios reales) observado durante 2018 y en lo que va de 2019 responde más bien a un recorte de las importaciones, compatible con un menor nivel de actividad económica (en general, cuando el nivel de ingreso argentino cae, cae también la demanda por importaciones), que al crecimiento de las exportaciones, generando esto el gran interrogante acerca del modo en que podrán conseguirse las divisas necesarias para honrar los compromisos de deuda externa.

Adicionalmente, dentro de las exportaciones e importaciones, el agregado de manufacturas industriales (MOI entre las exportaciones y Bienes Intermedios entre las importaciones) vienen aumentando a la par, a diferencia de lo ocurrido entre 2000 y 2015 con un pequeño saldo a favor del balance entre exportaciones manufactureras e importaciones de materias primas e insumos.

## Principal efecto de la devaluación entre las PyME industriales

La devaluación del peso argentino (contra monedas extranjeras) es principalmente un fenómeno que ocasiona tanto suba de costos de materias primas e insumos como de precios internos y, por ende, pérdida de poder adquisitivo de los compradores locales de manufacturas (Gráfico 1). Si no se diera tal traslado a precios, el aumento del tipo de cambio nominal implicaría aumento del tipo de cambio real y así más PyME podrían participar del negocio exportador.

**Gráfico 1 – Principal efecto de la devaluación (% de PyME manufactureras)**



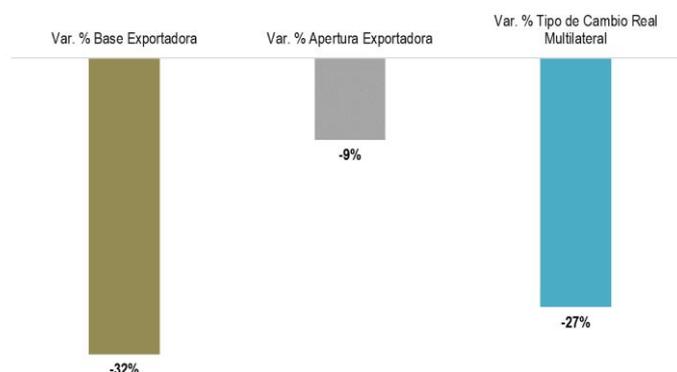
Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales (octubre 2018), Fundación Observatorio PyME.

Por su parte, la mejora de las exportaciones (para las empresas que ya se encuentran operando en el mercado internacional de bienes) resulta una consecuencia menor de la devaluación en comparación a la pérdida de poder adquisitivo de los clientes o al aumento del costo de materias primas. Es que la porción de ventas que las PyME argentinas colocan en el exterior es similar a la de países desarrollados, mientras que la proporción de estas empresas involucradas en el negocio exportador es muy inferior (Italia 80% vs. 20% Argentina, por ejemplo).

Los datos sistemáticamente relevados por la Fundación Observatorio PyME (FOP) indican que la base exportadora de las PyME industriales -aquellas empresas que exportan 5% o más de sus ventas- se contrajo más de un 30% entre 2007 (21%) y 2019 (14%, estimado), como se muestra en el Gráfico 2. Así también el tipo de cambio real (medido por el Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral -ITCRM- construido por el BCRA) ha caído un 27% durante el mismo período.

A su vez, el volumen de ventas que las empresas exportadoras colocan en el exterior -apertura exportadora- se contrajo entre 2007 y 2019, pero en una magnitud bastante inferior (-9%) a la de la caída en la base exportadora o en el tipo de cambio real. En efecto, los datos de FOP muestran que la asociación entre la base exportadora y el tipo de cambio real (ITCRM) es fuerte y positiva, mientras que la asociación entre éste y la apertura exportadora (proporción de ventas al exterior de las empresas exportadoras) también es positiva, pero de menor magnitud.

**Gráfico 2 - Efecto del tipo de cambio real sobre la cantidad de PyME exportadoras y las ventas al exterior (variación % 2019\* vs. 2007)**



Fuente: Encuesta Estructural y Encuesta Coyuntural a PyME industriales-Fundación Observatorio PyME, y Banco Central de la República Argentina.

Notas: Base exportadora: proporción de empresas que exportan 5% o más de sus ventas, Fundación Observatorio PyME; Apertura exportadora: porción de las ventas de las PyME manufactureras exportadoras que se coloca en el exterior, Fundación Observatorio PyME; Tipo de Cambio Real: Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral (ITCRM, base 17dic15=100), BCRA.

\*Estimado.

Pareciera muy difícil lograr una recomposición del tipo de cambio real a niveles de hace 10 años (se requeriría una tasa de depreciación de la moneda 30-40% superior a la tasa de inflación), así como sería fructífero contar con algunos otros instrumentos para propiciar y sostener la participación internacional (en cantidad de empresas y volumen de ventas) de las empresas de menor dimensión, en el mediano y largo plazo.

Por un lado, como ya se mencionó, no se trata sólo del nivel de tipo de cambio sino de su estabilidad. Si el valor se modifica asiduamente (y en magnitudes elevadas), no hay negocio exportador -ni tampoco en el mercado doméstico- que sea viable. En este sentido, el sostenimiento de un tipo de cambio real alto (competitivo) es sustancial. Por el otro, las empresas enfrentan también costos que no están directamente vinculados al tipo de cambio, que afectan a su vez el precio de venta y las hacen menos competitivas, como ser la alta presión tributaria, el elevado costo de financiamiento, los altos costos de logística, etc.

Por otra parte, en materia de importaciones de bienes intermedios, insumos y materias primas, las PyME manufactureras compran al exterior por esos conceptos un 15% de las ventas totales del segmento, estimativamente para 2019. En un 60% los insumos, bienes intermedios y materias primas importados por estas firmas no pueden ser sustituidos por producción de un proveedor local o por fabricación propia de la empresa actualmente importadora.

Para importar tarde o temprano es necesario exportar, y si previamente las exportaciones han alcanzado niveles inferiores a los de importación, entonces deberá exportarse en un futuro más de lo que se importe para poder cancelar la deuda que previamente solventó esos desajustes en la balanza comercial (exportaciones menos importaciones).

En tal sentido, es importante orientar la estrategia productiva del país para el mediano y largo plazo, con foco en importaciones pertinentes para la producción exportable. Aquí se presenta el problema de la actividad no transables -bienes y servicios no comercializables con el resto del mundo- pero cuya demanda actual o potencial de empleo es necesaria sostener. En la transición,

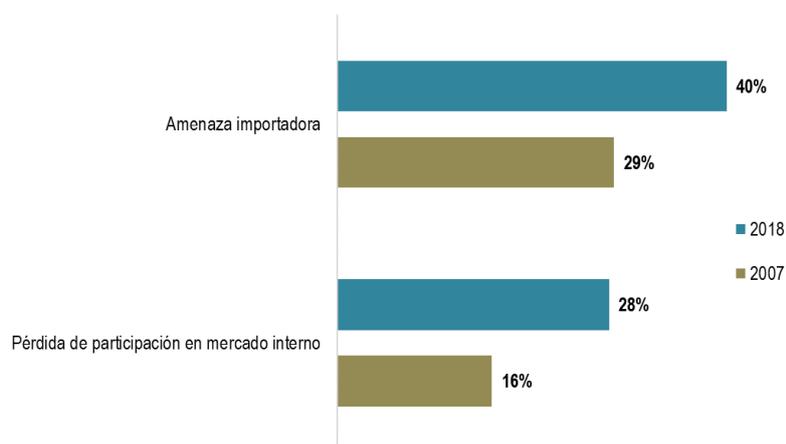
es decir, en forma temporal, deberán sostenerse esos sectores para que el dinamismo exportador sea parte de un modelo de desarrollo inclusivo.

¿Qué sucede, a su vez, con la competencia de las importaciones en el mercado interno?

Un dato muy relevante es la poca influencia que los industriales PyME encuentran en un tipo de cambio nominal más alto sobre la disuasión del ingreso de manufacturas importadas que compiten con sus productos (Gráfico 2).

En efecto, se verifica que la amenaza de las manufacturas importadas en el mercado local ha venido en crecimiento, pero no se trata sólo de una “sensación”, sino que efectivamente una proporción cada vez mayor de PyME industriales ha perdido participación en el mercado interno a causa de las importaciones (Gráfico 3). En 2007 la pérdida de ventas en el mercado interno a causa de la competencia importadora afectaba al 16% de las PyME manufactureras, mientras que en 2018 esa proporción resultó del 28%, casi el doble, con devaluaciones y administración de importaciones mediante.

**Gráfico 3 - Amenaza importadora y caída de la participación en el mercado a manos de importaciones (% de PyME manufactureras). Años 2005-2018.**

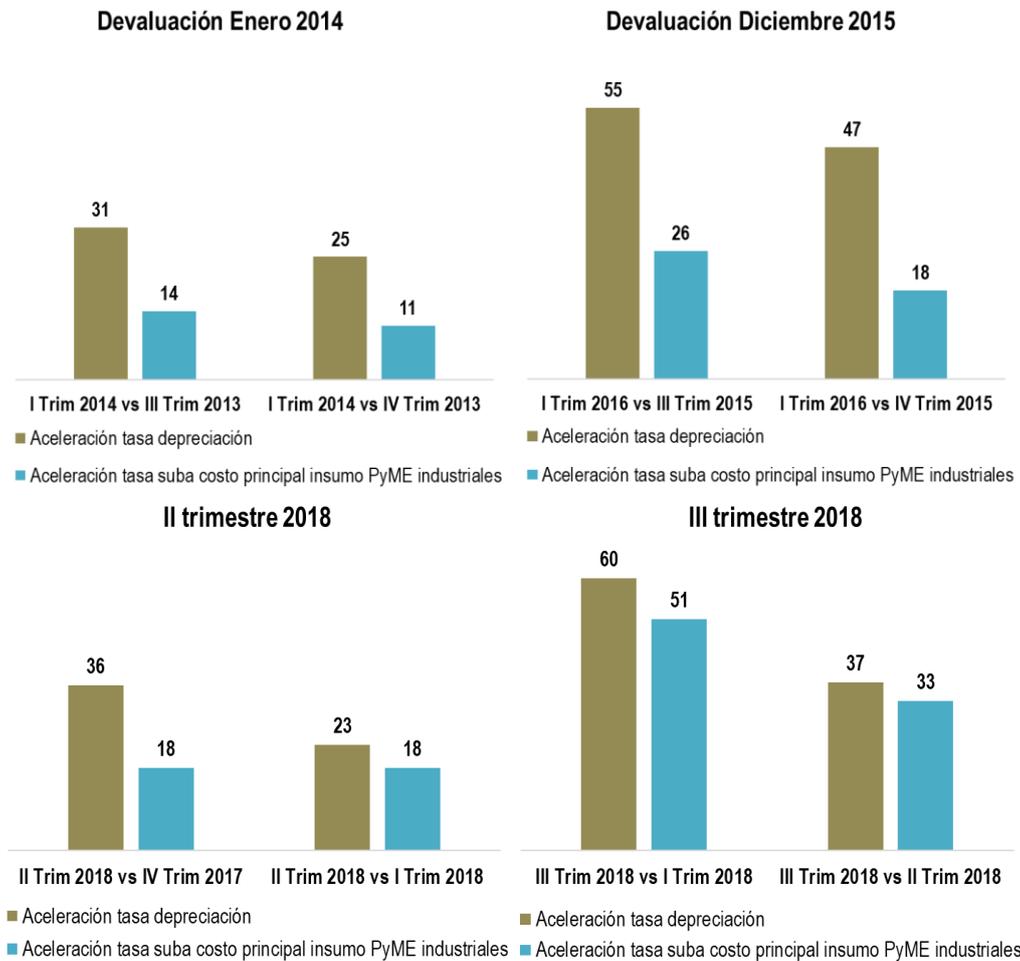


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, Fundación Observatorio PyME

Que la devaluación no se traduzca en protección ante la competencia importadora se relaciona, en buena parte, con el hecho de que en Argentina las depreciaciones de la moneda local tienen su correlato en subas de costos y precios internos, sin lograr capitalizarlas en mayor competitividad vía precio. En el Gráfico 4 puede observarse el traslado de subas del tipo de cambio nominal (peso contra dólar) a costo del principal insumo, ya sea éste importado o local. Estos guarismos se obtienen comparando en qué magnitud se acelera el ritmo de crecimiento de cada variable (dado que tanto tipo de cambio como costos vienen en ascenso, lo generado por el *shock devaluatorio* es el cambio en la tasa de variación que se observaba hasta que éste ocurre).

Para el análisis equivalente del traslado a precios de venta, puede verse el [Informe Coyuntural II-2019](#).

**Gráfico 4 – Devaluación y traslado a costo del principal insumo en las PyME industriales (efecto en puntos porcentuales)**



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME, y BCRA.

### La necesidad de incentivar una mayor participación en el mercado exportador

El negocio exportador tiene, por un lado, los ingresos constituidos por el precio al que pueden colocarse bienes y servicios reales en el exterior, convertidos a moneda local al tipo de cambio correspondiente; por el otro, están los costos para generar esos bienes y servicios, que van desde la remuneración de factores productivos hasta la comercialización y distribución en el exterior, pasando por costos de insumos y materias primas locales e importados, costos fijos, etc. La rentabilidad o retorno de la exportación fluctuará con las respectivas variaciones en estos conceptos. Siempre que el tipo de cambio se mueva por encima de la variación de los costos locales, existirá una ganancia de exportación.

Ahora bien, sobre todo entre las PyME, tiene sentido la discusión de rentabilidad de exportación siempre que ya se hayan incurrido (hundido) costos de entrada al mercado externo y pueda ser permanente la presencia en él, para lo cual toda medida de política económica y toda acción que permita mantener estables las principales variables, son bienvenidas.

Para las PyME que aún no logran ser parte activa del mercado exportador, primero el retorno en el exterior debe ser capaz de retribuir la entrada, de atraer esfuerzos (económicos, pero también de tiempo y gestión). Esto se logra con un nivel de tipo de cambio real competitivo,

léase, alto. Nótese que este nivel da por descontada la depreciación nominal con el eventual ajuste de precios. Por eso, es impensable una estrategia de promoción de exportaciones que no conlleve un plan de trabajo sobre la inflación actual y la evolución de precios futura.

En tal sentido, hace falta una estrategia de internacionalización que cuente con una estrategia de estabilización, con acuerdos de precios -estado, sindicatos, empresarios- y una contractualística transparentada tal que los precios futuros sean medianamente previsibles. Se necesita política de ingresos, para sostener también el mercado interno, que es en todo el mundo un espacio especialmente atendido por las empresas más pequeñas, que proveen bienes y servicios menos estandarizados y más “aggiornados” a los gustos y preferencias diferenciados de los consumidores domésticos.

Sería adecuado también apelar a la complementación de un tipo de cambio alto y estable con pre-financiamiento de exportaciones, reducción de costos de logística, asistencia técnico-comercial, incentivos y financiamiento a la modernización tecnológica, reducción del costo “argentino” en términos de presión tributaria, etc.

Argentina necesita generar divisas, para ello necesita una mayor participación de sus (pocas) empresas en el negocio exportador. Sin ganancias de competencia vía tipo de cambio real acompañado de incentivos complementarios, eso no será posible.