

# Informe Especial: Las PyME industriales, el comercio exterior y las importaciones



fundación  
ObservatorioPyME

*Información e ideas para la acción*

Octubre de 2013

## Síntesis Ejecutiva

- La apreciación real cambiaria observada desde 2009 hasta la fecha fue acompañada por una fuerte disminución de la proporción de PyME industriales que exportan (pasó del 31% al 21% entre 2009 y 2012). El resultado no es sorprendente ya que la demanda de productos argentinos por parte de los importadores extranjeros es elástica al precio en dólares de nuestros productos.
- La cantidad de PyME industriales que exportan sistemáticamente al menos el 5% de sus ventas -es decir aquellas mejor insertadas en el mercado internacional-, también disminuyó. Esto muestra que la apreciación cambiaria afectó también al núcleo más duro de las exportaciones industriales de las PyME.
- Pero las exportaciones de las PyME no sólo están signadas por el tipo de cambio, sino que hay otras causas que influyen. Por un lado, debido a que las PyME industriales exportadoras son también las más activas demandantes de importaciones de insumos, las dificultades para importarlos por el sistema de control de las importaciones (SCI), a partir de las DJAI, también influyen en la capacidad de exportar. Así como las regulaciones burocráticas-administrativas sobre las exportaciones a través de los requerimientos de liquidación de divisas anticipadas y las demoras en los reintegros de exportación y en el saldo técnico de IVA. Los descalces entre pagos e ingresos y las demoras en la devolución de reintegros es otra variable que no incentiva la decisión de exportar.
- En este contexto, sería deseable prestar la máxima atención para que la gestión de las DJAI no afectara negativamente las exportaciones de las PyME industriales que contribuyen a producir divisas tan necesarias para Argentina.
- Pero las estadísticas producidas por FOP muestran que los problemas con el SCI son reportados prácticamente en igual medida tanto por las PyME industriales exportadoras como por las no exportadoras.
- En efecto, durante 2012 el 43% de las PyME exportadoras y el 41% de las PyME no exportadoras reportaron que el SCI a través de las DJAI les produjo dificultades para importar y no obtuvieron ningún beneficio por esto.
- Al respecto, y para reflexionar sobre el impacto negativo de esta situación, es importante destacar que las PyME se abastecen en el mercado interno de la mayor parte de sus insumos de producción, ya que sólo el 20% del gasto en los insumos utilizados por estas empresas corresponde a insumos importados. Este gasto representa menos del 3% de sus ventas (aproximadamente igual al valor bruto de producción), mientras que para el

conjunto de la industria manufacturera la participación de las importaciones sobre el valor bruto de producción representa estructuralmente aproximadamente el 7%.

- Sin embargo, es necesario subrayar que a pesar que las importaciones de insumos en las PyME industriales representan una parte pequeña de sus costos, estas importaciones son estructuralmente muy difíciles de sustituir, como ocurre para el total de la industria.
- En Argentina, el problema de la rigidez de las importaciones de insumos y bienes de capital no es exclusivo de las PyME industriales. Sino que es un problema nacional, y de primer orden, como muestra la evolución histórica de la relación entre el crecimiento del producto y el crecimiento de las importaciones, y que atañe tanto a PyME como a grandes empresas.
- Sin embargo el impacto en la demanda de divisas es desdeñable en el caso de las PyME, que fundamentalmente utilizan insumos nacionales; mientras que es muy alto en el caso de algunos sectores industriales compuestos por empresas que importan la mayor parte de sus insumos de producción y que básicamente son ensambladoras de partes y piezas producidas en el exterior.
- Para ilustrar y calificar este punto es importante señalar las diferencias en la magnitud de la importación de insumos y bienes intermedios de producción que se observan entre sectores ensambladores como la industria electrónica (las importaciones son el 170% del valor bruto de producción), la industria Automotriz y el sector Textil en un nivel intermedio (importaciones son cerca del 30% del valor bruto de producción) y la industria agroalimenticia o la de Cueros, calzado y marroquinería, que prácticamente no importan (las importaciones son sólo el 1% del valor bruto de producción).
- ¿Por qué, entonces, regular las importaciones de insumos de las PyME industriales, y a todos los sectores industriales por igual, cuando ellas, al igual que los sectores industriales que prácticamente no importan insumos, no representan la fuente del problema?
- La esencia de una política industrial de sustitución de importaciones es el tratamiento diferencial de sectores, tamaños y regiones. Siguiendo las enseñanzas de este principio básico, el racionamiento de las divisas y, en consecuencia, la política de administración de las importaciones, debería evitar dificultar la adquisición de los pocos insumos importados que requieren las PyME y los sectores que utilizan insumos de producción nacionales, y así no agregar un nuevo factor negativo al tema de la apreciación cambiaria, que se observó durante estos últimos años.
- Más allá de lo conceptual y analizando la cuestión en términos estrictamente cuantitativos, por el escaso volumen de divisas requerido por las PyME industriales, sería del todo razonable liberar completamente las importaciones de los insumos para todas aquellas PyME industriales (importadoras y exportadoras) cuyas importaciones, sabemos, representan menos del 5% del total de las importaciones de bienes intermedios de Argentina.
- En efecto, el problema histórico del comercio exterior de las PyME industriales argentinas no es tanto el grado de apertura exportadora (exportaciones en relación a las ventas totales), que en promedio es razonable y positivo, sino la aún escasa proporción de empresas que logran exportar sistemáticamente.
- Obviamente, las diferencias entre sectores son muy significativas. Alimentos y bebidas muestra excelente apertura exportadora pero pocas empresas que exportan. Textiles,

confecciones, calzado; Muebles; y Papel, edición e impresión, muestran una baja apertura y muy pocas firmas logran exportar. Los sectores más virtuosos son los de las Sustancias y productos químicos y el de Maquinaria y equipo, pero aún así falta mucho por avanzar para alcanzar el desempeño exportador de los países con los cuales Argentina tiene aptitudes y posibilidades para compararse.

- Es sabido, pero nunca está demás recalcarlo: la clave para superar el problema del racionamiento de las divisas y el desarrollo económico sostenible de las PyME y la industria nacional en su conjunto consiste en la implementación de una coherente política nacional pro-exportaciones y en la búsqueda del fortalecimiento del nivel de competitividad internacional de estas empresas vía mayor inversión en capital físico y humano e incrementos de productividad a través de la innovación tecnológica, evitando siempre que el ritmo de apreciación cambiaria supere las reales posibilidades de incrementar la productividad de las empresas.

Se agradecerá la mención de la institución (Fundación Observatorio PyME) y de la fuente (Informe especial: [Las PyME industriales, el comercio exterior y las importaciones](#))

## LA INFLUENCIA DE LA APRECIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO REAL SOBRE EL NEGOCIO EXPORTADOR DE LAS PYME INDUSTRIALES

En los últimos años, después de la crisis de 2008-2009, hemos asistido a fecundas discusiones entre académicos y policy makers sobre si la apreciación cambiaria observada en Argentina podría producir o no una disminución de las exportaciones industriales. El tema es muy relevante debido a que en economías con elevada dependencia externa como la Argentina, el aumento sostenido de las exportaciones permite financiar el crecimiento en el largo plazo<sup>1</sup>.

Los datos producidos por la Fundación Observatorio PyME (FOP) arrojan nueva luz sobre este debate, privilegiando la perspectiva del impacto del tipo de cambio real efectivo (TCRE)<sup>2</sup> sobre las PyME del país (aquellas empresas que ocupan entre 10 y 200 personas, no forman parte de grupos económicos y facturan en promedio casi siempre menos de 30 millones de pesos anuales).

Hasta el momento, en Argentina, el impacto del tipo de cambio real multilateral fue estudiado para el conjunto de las exportaciones y en especial para las exportaciones industriales, consideradas justamente éstas como las más sometidas a la presión competitiva internacional, basada en acumulación de capital físico y humano e incrementos de productividad. En otras palabras, fruto del esfuerzo humano y no de las ventajas que arroja la disponibilidad y calidad de los recursos naturales. Las estadísticas que ilustran los mencionados estudios reportan los resultados para el total de las exportaciones de la industria manufacturera, que están concentradas en unas pocas empresas y sectores, más allá de algunos avances positivos de diferenciación que se lograron en de estos últimos años.

En general, las conclusiones de los trabajos aluden a que las exportaciones industriales han resistido razonablemente bien la presión negativa de la apreciación cambiaria, aunque en los últimos dos años comenzó a observarse un marcado estancamiento<sup>3</sup>.

Es aquí importante destacar que la resistencia de las grandes empresas a la apreciación cambiaria obedece fundamentalmente a la estructura de propiedad de las mismas y a la conformación oligopólica de sus mercados. En efecto, los datos de UNCTAD muestran que casi el 70% del comercio industrial internacional es intra-firma. En este sentido, no es posible olvidar que la

---

<sup>1</sup> Para una excelente reseña sobre las fases de crecimiento de la economía argentina desde mediados del siglo XX, con énfasis sobre el período reciente, puede consultarse el trabajo recientemente presentado por Daniel Heymann en el seminario SIDPA y publicado en Boletín Techint: "Patrones de acumulación, comercio exterior y evolución industrial en Argentina" (F. Albornoz, P. Calvo, A. Coremberg, D. Heymann y A. Vicondoa).

<sup>2</sup> El tipo de cambio real (TCRE) es un indicador que mide el valor real del peso en relación a las monedas de los principales socios comerciales del país (un conjunto de países que representan el 60% del intercambio comercial argentino) e incluye en sus ponderaciones el total de bienes intercambiados entre Argentina y el resto de los países. A diferencia del Tipo de Cambio Real Multilateral (ITCRM), proporcionado por el BCRA y que incorpora la evolución de precios medida por el INDEC, el ITCRE pondera la participación de cada país a través de las importaciones, exportaciones y de la competitividad con ese país en terceros mercados.

<sup>3</sup> Albornoz, F. y Hallak, J. C. (2012). "Sobre las exportaciones industriales y la apreciación cambiaria". Foco Económico. Septiembre 2012. (En <http://focoeconomico.org/2012/09/24/sobre-las-exportaciones-industriales-y-la-apreciación-cambiaria>)

estructura propietaria de las grandes empresas industriales de Argentina corresponde en más de un 70% a multinacionales de origen extranjero<sup>4</sup>.

Como consecuencia de todo lo dicho, es totalmente esperable que la elasticidad precio de las exportaciones industriales argentinas -vistas como agregado- sea baja, es decir, refractaria a las variaciones del tipo de cambio real. Esto se observó en Argentina durante los últimos años.

Por el contrario, el comportamiento de las exportaciones industriales de las PyME (aquellas empresas que ocupan entre 10 y 200 personas), justamente porque trabajan en mercados no oligopólicos y en pequeña escala internacional, se presume sea más influenciado por las variaciones de precio. Es decir, en nuestro caso, menos resistentes a la apreciación del tipo de cambio.

Hay otro aspecto de las exportaciones industriales de las PyME que es importante destacar y que deriva de la pequeña escala de los negocios de exportación de estas empresas, que hace que las variaciones del tipo de cambio (positivas o negativas), además de afectar el volumen de las exportaciones, directamente determinen la entrada o salida del mercado internacional de las PyME.

En síntesis, para calificar el debate sobre la influencia del tipo de cambio sobre las exportaciones industriales de las PyME, es pertinente observar el impacto del mismo no tanto sobre la variación del volumen de exportaciones, sino el impacto sobre la evolución de la cantidad de PyME industriales exportadoras.

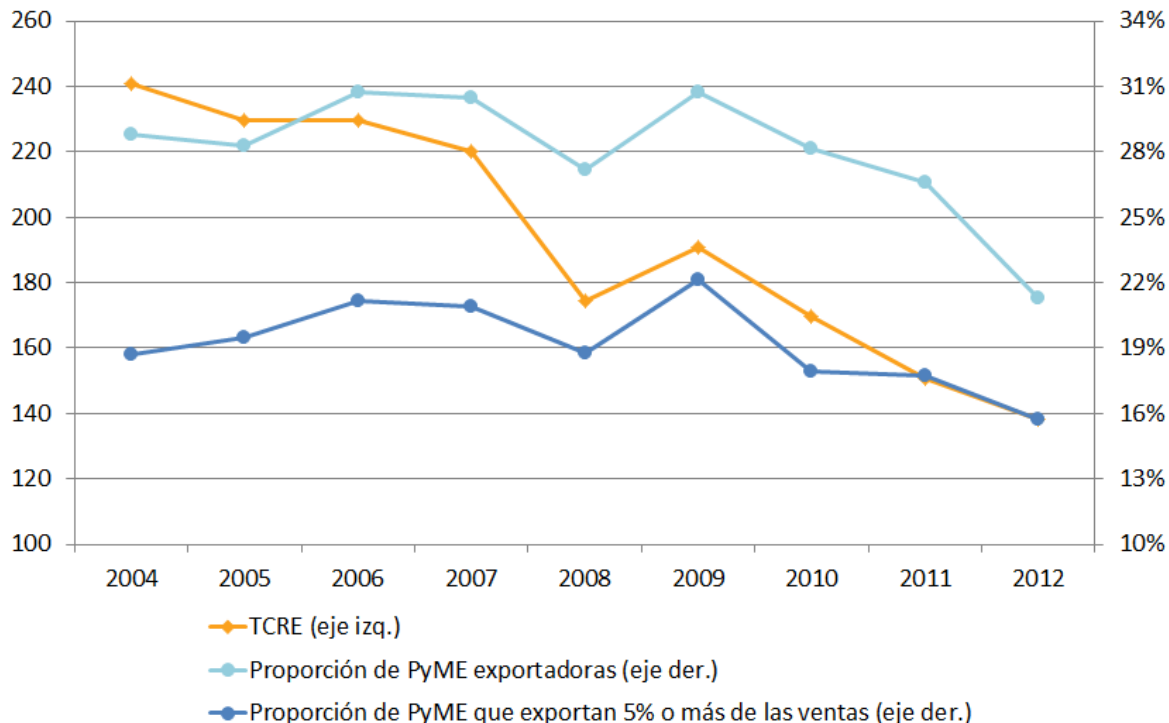
¿Qué dicen los datos de FOP sobre esto?

El Gráfico 1 muestra una sugestiva relación entre la evolución del tipo de cambio real y la proporción de PyME industriales que exportan, observándose en las diferentes etapas de la última década (tanto con apreciación como con depreciación cambiaria) tendencias similares.

---

<sup>4</sup>Schorr, M. (2010): "Concentración y extranjerización en la industria argentina. Rasgos recientes", Flacso, abril de 2010.

**Gráfico 1 – Evolución del Tipo de Cambio Real Efectivo (TCRE, base dic2001=100) y de las PyME industriales exportadoras (en proporción de empresas)**



Fuente: Fundación Observatorio PyME y estimaciones propias en base a BCRA e índices de precios provinciales.

En particular, en el período de tiempo que interesa a este análisis, se observa que a medida que se aprecia el tipo de cambio real disminuye la proporción de empresas que logra mantener su condición exportadora. En efecto, desde 2009 hasta 2012 el tipo de cambio real disminuyó un 26% y el porcentaje de PyME exportadoras cayó del 31% al 21%. La proporción de caída fue prácticamente igual entre las PyME que exportan al menos el 5% de sus ventas (denominada base exportadora) como en el total de aquellas que exportan.

¿Es el tipo de cambio real la única variable que está influyendo negativamente sobre la posibilidad de que las PyME industriales argentinas se mantengan activas en el mercado internacional? O dicho de otro modo, ¿es la devaluación real del peso el único instrumento capaz de promover la actividad industrial exportadora, especialmente de las PyME?

Dada la relación positiva entre las PyME exportadoras y sus requerimientos de importaciones (todavía difícilmente sustituibles en el mercado local), se analiza también el posible impacto en las exportaciones del Sistema de Control de Importaciones (SCI) a través de la gestión de la Declaración Jurada Anticipada de las Importaciones (DJAI) cuando las empresas no pueden importar en tiempo sus insumos productivos.

Si bien un análisis de causalidad entre tipo de cambio real, administración de las importaciones y desempeño exportador de las PyME escapa a las intenciones de este informe, algunos de los datos estadísticos producidos por FOP -mediante las encuestas directas a empresarios- pueden ayudar a articular una respuesta aunque, obviamente, no sea definitiva.

Por último, es importante mencionar un tercer canal que puede afectar a la actividad exportadora de las PyME, resumido en la complejidad burocrática para exportar a través de los requerimientos de liquidación de divisas anticipadas y las demoras en los reintegros de exportación y en el saldo técnico de IVA. Si bien se enfatizará este aspecto en futuros informes, es preciso resaltar que los descortes entre pagos e ingresos y las demoras en la devolución de reintegros es otra variable que puede influenciar en las decisiones de exportación.

## LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS PYME INDUSTRIALES EN PERSPECTIVA

Podría, sin duda, argumentarse que el tipo de cambio no es la única variable que influencia la performance exportadora de las PyME industriales, ya que el 60% de las PyME actualmente exportadoras ingresaron al negocio antes de 2002 y, en consecuencia, han sobrevivido a los permanentes ciclos de apreciación y depreciación cambiaria que sufre periódicamente Argentina.

Sin embargo, el problema radica en que las PyME industriales “sobrevivientes” a las continuas fluctuaciones cambiarias son demasiado pocas. La base exportadora de las PyME argentinas (definida como la proporción de empresas que exportaron como mínimo el 5% de sus ventas) alcanza actualmente sólo al 16% de estas empresas. Y el 40% de ellas inició su negocio exportador después del 2002.

Un estudio realizado por el Observatorio PyME a fines de los años '90, que compara estrictamente el desempeño de las PyME industriales argentinas e italianas, muestra que el problema argentino de aquel entonces no era tanto el nivel de apertura exportadora de estas empresas -medida como la proporción de ventas totales que está dirigida al mercado exterior- sino la proporción de PyME que participaban del negocio exportador<sup>5</sup>. En efecto, tanto en la década de los '90 como en la actual, la apertura exportadora de las PyME industriales argentinas se mantiene en niveles promedio cercanos al 20% (mientras que, por ejemplo, en Italia el nivel de apertura promedio aún hoy el 25%, pero la base exportadora está constituida por el 60% de las empresas).

De todas maneras, los grandes diferenciales de productividad que existen en Argentina por tamaño de empresa, sector y región, obliga a estudiar el impacto del tipo de cambio real sobre las empresas, analizando la situación en cada una de estas tres dimensiones: los sectores, la generación de divisas, y el tamaño y la región.

---

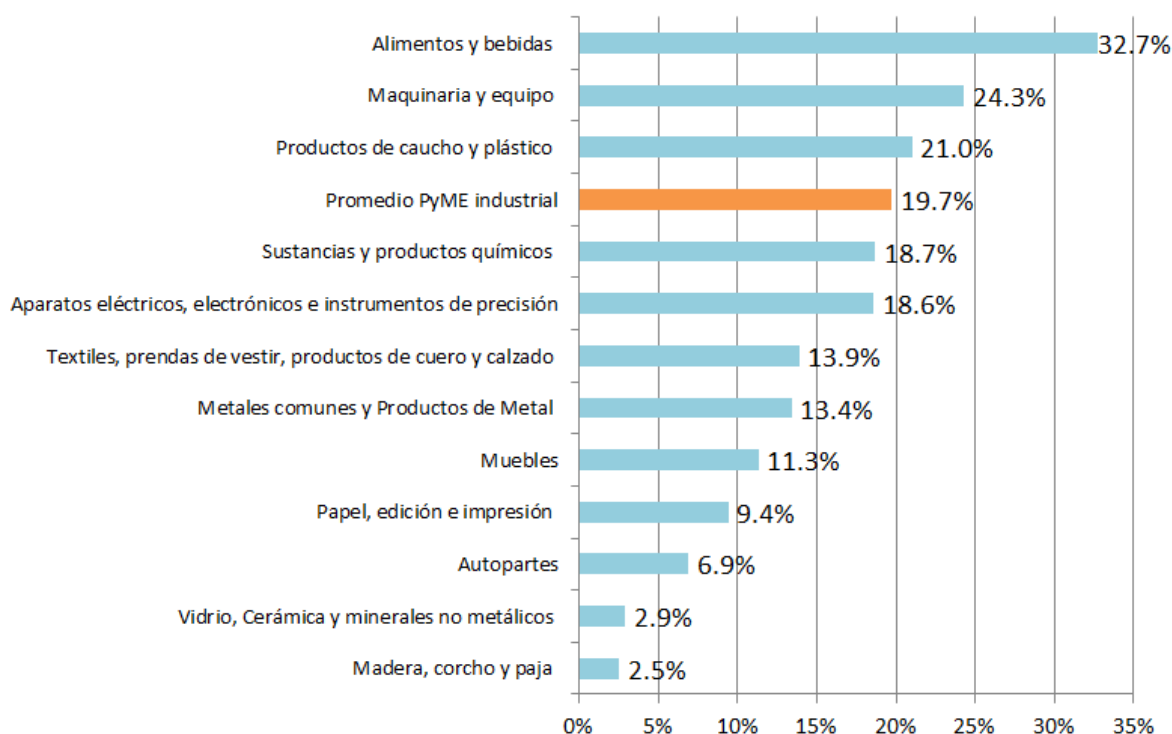
<sup>5</sup> Informe a las Empresas sobre el Resultado de la Tercera Encuesta Estructural. Observatorio Permanente de las PyMEs Argentinas. Buenos Aires, Octubre 2000.

## Los sectores

El análisis sectorial muestra la excelente apertura comercial de las PyME industriales del sector Alimentos y bebidas (Gráfico 2), pero también la escasa cantidad de empresas del sector que participan del negocio exportador (Gráfico 3). A la vez, puede verse que a pesar de que el grado de apertura exportadora de las PyME del sector de las Sustancias y productos químicos es inferior a la registrada en el sector Alimentos y bebidas, la proporción de empresas químicas exportadoras quintuplica a las del otro sector. El sector de las Maquinarias y equipos revela, al igual que el sector químico, una buena situación, con relativo alto grado de apertura externa y de proporción de empresas que participan del negocio exportador.

Por el contrario, los sectores de Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado, Muebles y Papel, edición e impresión muestran deficiencias tanto desde el punto de vista del grado de apertura externa como desde la proporción de empresas que participan del negocio exportador.

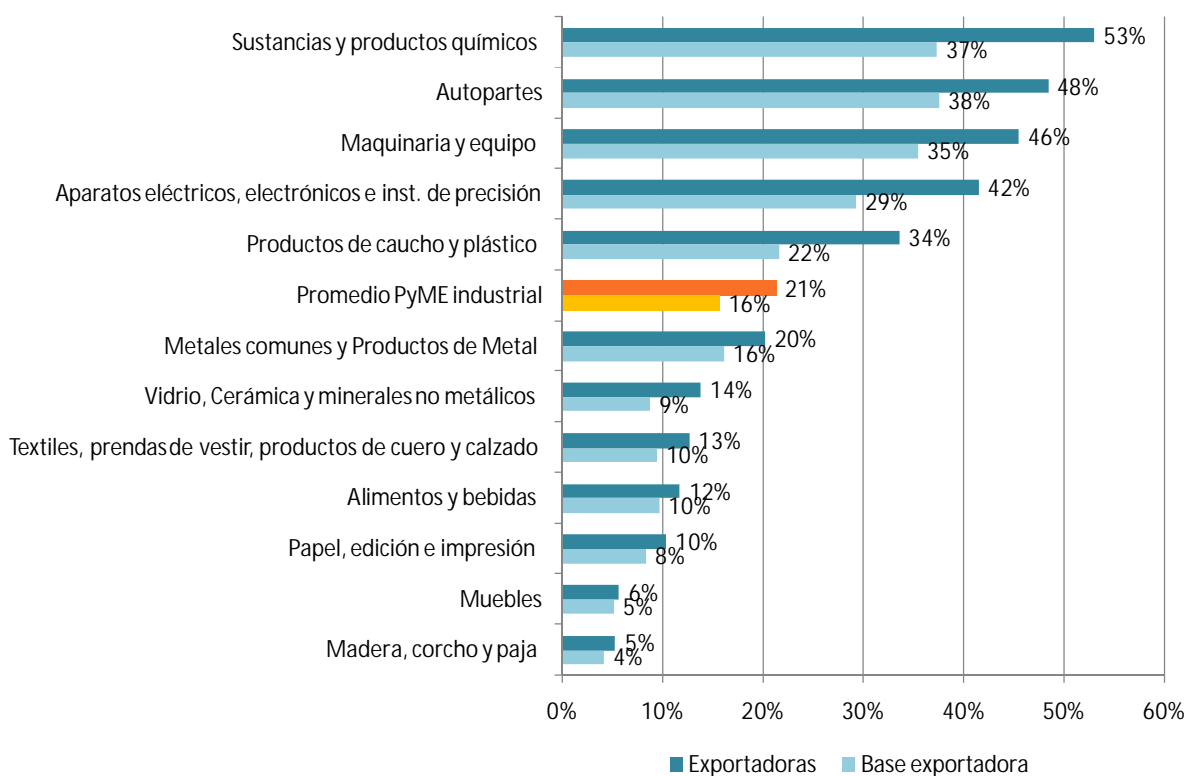
**Gráfico 2** –Apertura exportadora de las PyME industriales (% de ventas exportadas). Año 2012



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.



**Gráfico 3 –Proporción de PyME exportadoras y base exportadora (% que exporta al menos el 5% de sus ventas). Año 2012**



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

Es importante destacar que las industrias de Sustancias y productos químicos, Autopartes, Maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión y Productos de caucho y plástico mantienen una alta proporción de empresas exportadoras en comparación al resto de los sectores de la economía. En los tres primeros, 5 de cada 10 empresas exportan, manteniendo su presencia en mercados internacionales, aún en un contexto de pérdida de competitividad vía precios. En el otro extremo, menos de 1 cada 10 empresas exportan en los sectores de Muebles y Madera, corcho y paja.

En conclusión, el análisis sectorial de las PyME industriales exportadoras, que combina las variables de apertura exportadora y de proporción de empresas exportadoras, muestra claramente la necesidad de multiplicar varias veces la proporción de empresas exportadoras del sector Alimentos y bebidas. El análisis también muestra la necesidad de impulsar una mayor apertura exportadora y, al mismo tiempo, una mayor participación de las empresas de los sectores Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado, Muebles y Papel, edición e impresión en el comercio internacional.

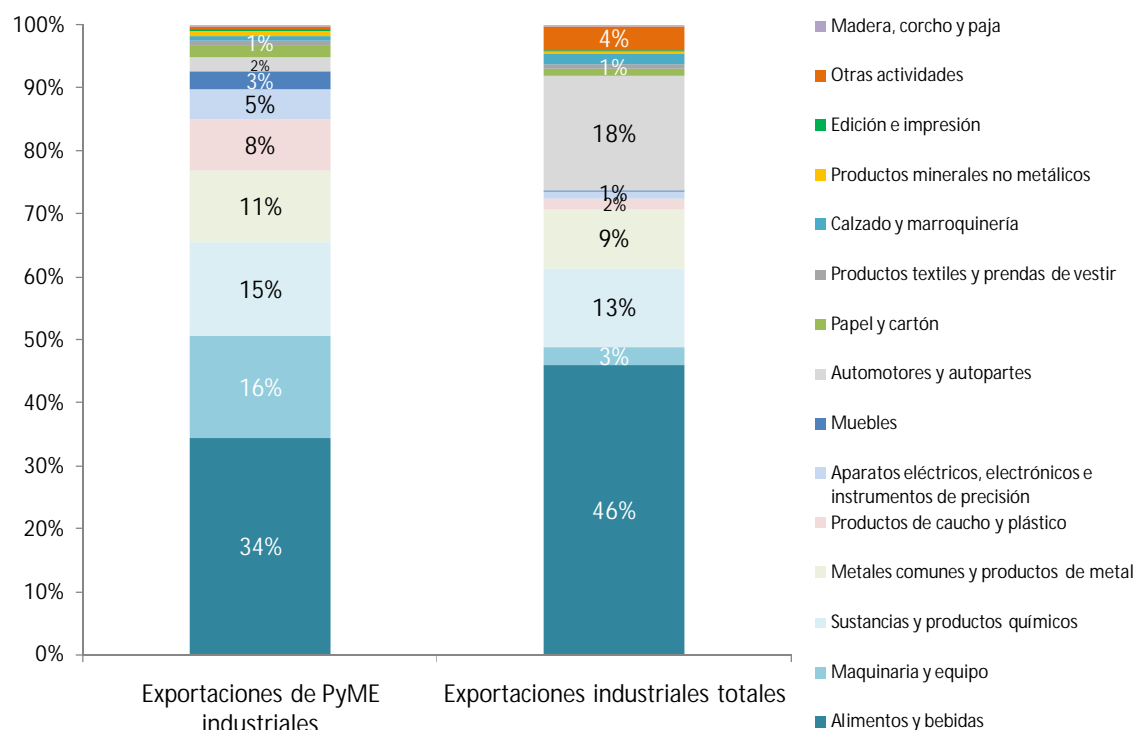
## La generación de divisas

Para comprender mejor cuáles son los sectores actualmente generadores de divisas en el sector industrial (desde la óptica de las exportaciones únicamente), es importante destacar que el 77% de la participación sectorial de las exportaciones PyME se concentra en cuatro rubros: el alimenticio alcanza el 34% del monto total exportado por estas empresas, el de Maquinaria y equipo el 16%, Sustancias y productos químicos el 21%, y Metales comunes y productos de metal el 11%. Por lo tanto, es a través de estos sectores, y potencialmente otros que puedan comenzar a exportar, que puede sostenerse parte del crecimiento industrial PyME, es decir, que son generadores de los recursos que luego se utilizan para importar insumos y bienes de capital, más allá de cuál es su demanda de importaciones.

Desde la Fundación Observatorio PyME se cree imprescindible el fomento de sectores que promuevan el desarrollo del mercado interno, principal factor de la recuperación económica de los últimos tiempos. Pero, para sostener este crecimiento, es necesario que las exportaciones crezcan a un mayor ritmo, para no caer nuevamente en los denominados "cuellos de botella". No hay crecimiento de largo plazo sin un crecimiento sensible de las exportaciones.

La composición de las exportaciones de las PyME industriales comparada con las del total de la industria tiene algunas particularidades dignas de mención: menos alimentos y bebidas, más maquinaria y equipo, más caucho y plástico, y obviamente menos ventas de automóviles y material de transporte como se advierte en el Gráfico 4.

**Gráfico 4 –Composición sectorial de las exportaciones de PyME industriales y del total industrial (en % del monto total exportado). Año 2012.**



Fuente: Fundación Observatorio PyME, Encuesta Estructural a PyME industriales 2012 y CEP en base a INDEC

### El tamaño de las firmas y la región

En cambio, analizando por tamaño y región, en la situación actual de las PyME industriales exportadoras puede observarse que la actividad exportadora presenta una fuerte asociación por tamaño de empresas: mientras el 43% de las medianas (empresas entre 51 y 200 ocupados) exporta, para las pequeñas (firmas entre 10 y 50 ocupados) el porcentaje es del 18%.

Por otro lado, la mayor proporción de PyME industriales exportadoras se encuentra en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), donde el 24% de las empresas exporta, siendo las regiones de Cuyo y Centro las otras dos con mayor participación de exportadoras en relación al resto. En tanto, la región Sur, NEA y NOA ocupan los últimos lugares<sup>6</sup>. Un posicionamiento muy similar se obtiene al considerar la localización geográfica de las empresas que componen la base exportadora de las PyME. Las regiones industrialmente más dinámicas, con mayor acceso a infraestructura básica y con mercados más importantes dentro del territorio nacional son las que

<sup>6</sup> Las regiones tomadas en cuenta son: AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires): Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos de Gran Buenos Aires. CENTRO: los demás partidos de la provincia de Buenos Aires, y las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. CUYO: las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis. NEA (Noreste Argentino): las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. NOA (Noroeste Argentino): las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. SUR: las provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

mantienen una base exportadora mayor. Sin embargo, la marcada orientación mercadointernista de las PyME, incluso entre las exportadoras, no se relaciona con su tamaño. En las regiones de Cuyo y Centro, el porcentaje de ventas exportadas es significativamente mayor al resto de las regiones (45% y 26%), incluso respecto a AMBA (15%).

## ¿QUÉ COSTOS Y BENEFICIOS TIENE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL?

La actividad exportadora es una tarea compleja para las PyME industriales, en la cual convergen factores internos y externos a la empresa. Entre los primeros, es frecuente que para iniciar un proceso exportador las PyME tengan mayores dificultades que las grandes empresas dado que no pueden afrontar los costos implícitos de la actividad, o bien no pueden alcanzar los estándares internacionales de calidad para competir y sostener su presencia en otros mercados. La cantidad y calidad de los recursos económicos, productivos y humanos son factores claves.

Si bien las exigencias de los mercados internacionales pueden tener efectos positivos en la competitividad de las firmas en el mediano plazo (a través de procesos de aprendizaje), en una primera etapa realizar los cambios e inversiones requeridas en mejoras de productos, en procesos productivos, en la política comercial y la logística no es asequible para todas las empresas. No todas pueden contar con un flujo de fondos lo suficientemente alto o bien, ocurre que no tienen acceso al crédito. El proceso exportador requiere de recursos económicos y humanos y también de capacidad para direccionarlos adecuadamente.

Diversos estudios académicos argumentan que la productividad de las empresas está altamente relacionada con su presencia en mercados externos, y que iniciarse en la actividad exportadora incrementa su productividad a través de los aprendizajes derivados de la interacción con otro tipo de clientes y competidores. Estos efectos son significativos en un inicio o guardan relación según el mercado al que se accede, y si bien el mayor nivel de productividad se mantiene, sus incrementos tienden a desaparecer en el tiempo<sup>7</sup>.

Una vez que las empresas logran insertarse en los mercados internacionales, las condiciones de competencia cambian. Las empresas no sólo deben competir por captar clientes en el mercado local sino en el internacional, en donde firmas de múltiples países productoras de bienes similares se hallan en las mismas circunstancias. Si una empresa logra sostener esa posición, entonces deberá esforzarse por mejorar la calidad, cantidad y precio de los bienes que ofrece o, en todo caso, mejorar en su diferenciación. Tener experiencias exitosas en este sentido implica el cumplimiento de metas de profesionalización productiva y empresarial, las cuales contribuyen a mejorar el desempeño actual y futuro de la empresa.

---

<sup>7</sup>Mukim, M. (2011): "Does exporting increase productivity? Evidence from India", London School of Economics.

La inserción en los mercados internacionales puede ser un proceso largo, en el cual las empresas comienzan por enviar sus productos a diferentes mercados en pequeñas cantidades, resolviendo el problema entre los costos incurridos en los envíos y en la probabilidad de que el producto tenga éxito<sup>8</sup>. La evidencia empírica muestra que el primer destino de las exportaciones en las firmas que se inician en esta actividad suelen ser países de la misma región. En los flujos de exportaciones de las firmas, no sólo influye el nivel de ingreso per cápita de cada país o el tamaño del mercado. Los factores culturales, las preferencias de consumo similares y los acuerdos comerciales firmados entre países también tienen un papel importante en el intercambio comercial. Las PyME concentran la mayor parte de sus exportaciones en mercados de relativa cercanía geográfica, similar lenguaje, costumbres y patrones de consumo y con países entre los que existen acuerdos de comercio.

En los últimos años se ha registrado un cambio importante en la participación de los destinos sobre el total de las ventas exportadas por las PyME industriales argentinas (Gráfico 5). En línea con lo dicho anteriormente, Uruguay y Paraguay configuran el principal destino de exportación, representando el 34% de las ventas al extranjero, ganando participación en detrimento de Brasil y otros destinos como Estados Unidos y la Unión Europea (UE). Otro mercado que aumentó para las PyME industriales exportadoras fue el latinoamericano (excluyendo a Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay), que desde 2005 más que duplicó su participación. Por caso, el proceso de apreciación cambiaria frente a países como Estados Unidos, la UE o Brasil puede haber contribuido a reducir su participación en la demanda extranjera por bienes producidos por PyME industriales pero, de todas formas, este escenario también se observaba en los años 90, cuando estos mercados explicaban más del 70% de las exportaciones de estas firmas.

Frente a las exportaciones de bienes industriales del conjunto de la economía, se advierte que las PyME industriales presentan un mayor sesgo exportador hacia mercados latinoamericanos, especialmente para los destinos de Uruguay, Paraguay, Chile y Resto de América Latina<sup>9</sup>. Mercados tales como el europeo y el estadounidense presentan mayores barreras arancelarias que obligan a que la competencia deba darse en la diferenciación del producto, trabajando sobre las preferencias de los consumidores. Esta es una tarea compleja para las PyME, especialmente cuando es joven en la actividad exportadora o bien se encuentra en una etapa de aprendizaje.

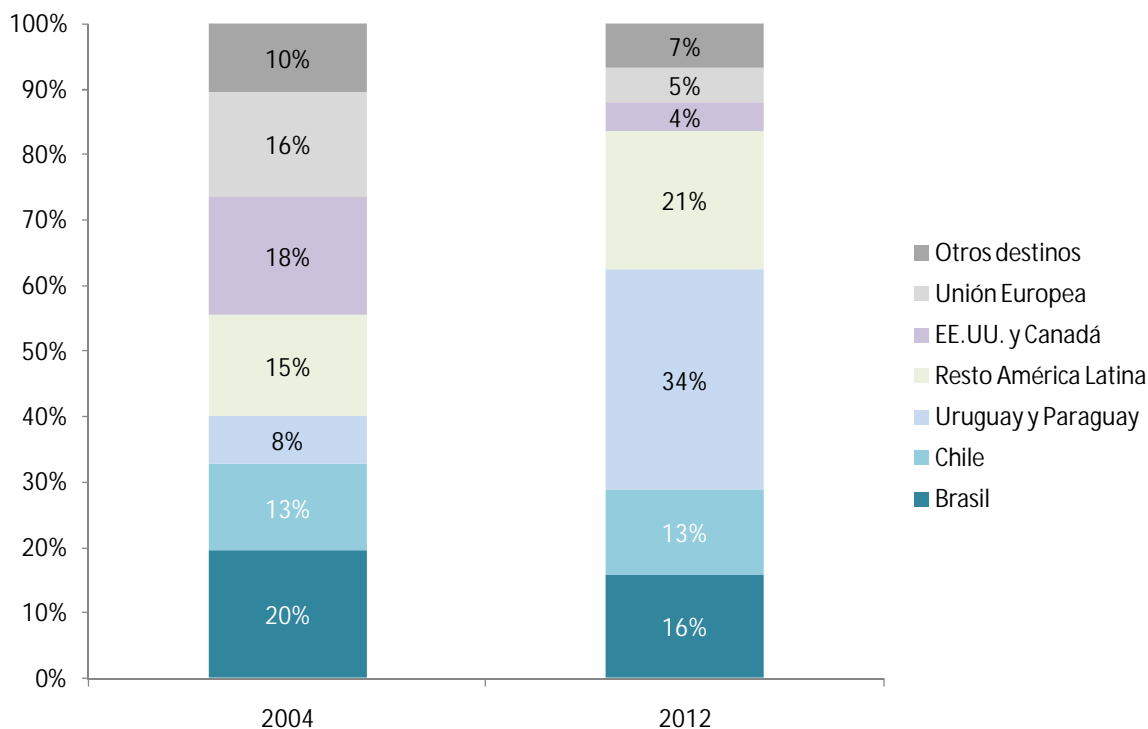
Este corrimiento observado de los mercados más sofisticados y competitivos hacia los mercados regionales menos exigentes aporta nueva evidencia sobre los riesgos de la apreciación cambiaria, que puede derivar en una mejor o performance futura, dada la relación observada entre los destinos de exportación y los aumentos de productividad de las firmas.

---

<sup>8</sup>Albornoz, Calvo y Corcos (2012): "Sequential exporting". London School of Economics, CEPR, CEP.

<sup>9</sup>La referencia surge a partir de comparar la participación de los destinos de las exportaciones de las MOI y MOA del total de la economía argentina de los datos de INDEC frente a la participación de los mercados demandantes de bienes producidos por las PyME industriales, con los datos recogidos por la Fundación Observatorio PyME, Encuesta Estructural 2012.

**Gráfico 5 –Destino de las exportaciones de las PyME industriales (% del total exportado). Años 2004 - 2012.**



Fuente: Fundación Observatorio PyME, Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

## LAS RECIENTES MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÓMICA EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR Y LAS PyME INDUSTRIALES

De lo anterior se deriva que el status exportador de las firmas es un indicador de su competitividad, sea por los factores externos a la empresa como por sus características propias. Si bien el status exportador mide la relación entre la firma como oferente con los demandantes externos, el grado de internacionalización de las firmas también debe concentrarse en el análisis de la demanda de insumos de la propia empresa, sea a clientes del mercado local o del exterior.

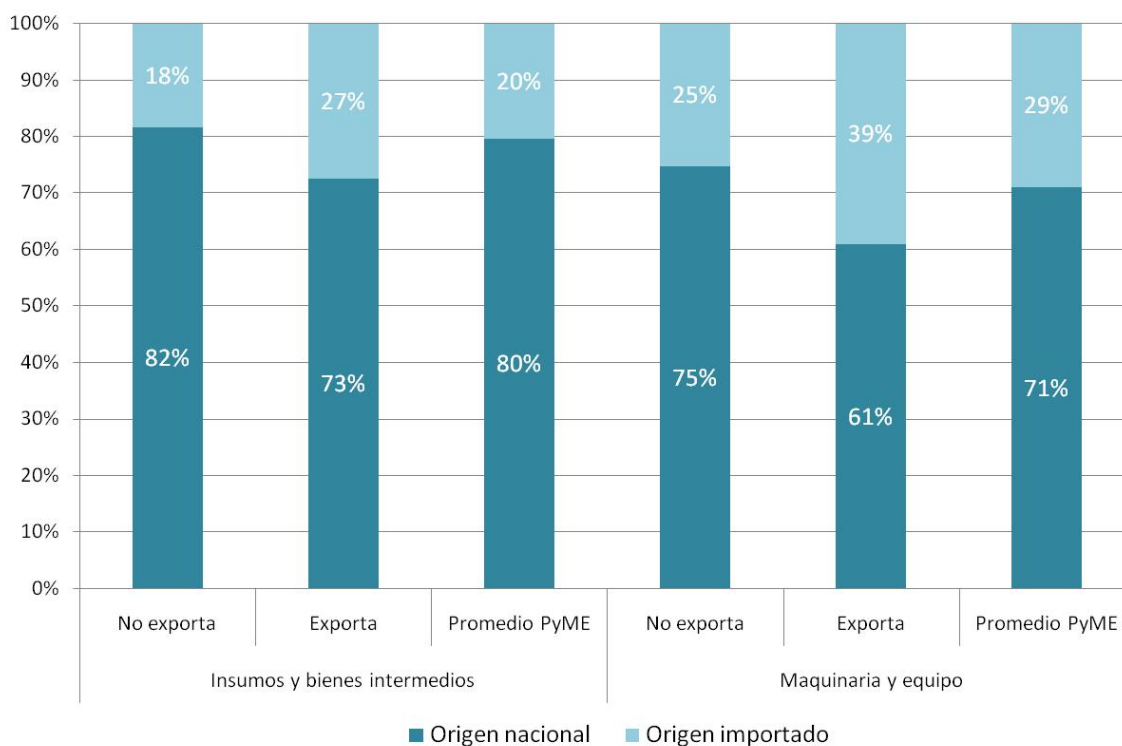
En 2012, el 21% de las empresas logró exportar sus productos, y el 62% demandó insumos y/o bienes de capital importados. Mientras que el 56% del total de las empresas usaron insumos fabricados en el exterior, el 46% adquirió maquinaria y equipo de ese origen. Por lo tanto, se observa que un conjunto amplio de PyME industriales depende en alguna medida de los mercados externos para realizar su actividad productiva.

Para analizar el grado de dicha dependencia es importante considerar la participación de esos insumos y/o maquinarias en la empresa. En este sentido, se observa que en el segmento de las PyME las empresas se abastecen de insumos y bienes intermedios de producción, así como de

maquinarias y bienes de capital, principalmente en el mercado nacional. En otras palabras, no se registra una excesiva relevancia de los proveedores internacionales en las PyME industriales. De hecho, en promedio, del total del gasto en insumos y bienes intermedios de producción de las PyME industriales, el 20% corresponde a bienes importados, mientras que el restante 80% son bienes nacionales. Para el total de las inversiones realizadas por estas empresas, los bienes de capital extranjero representaron, en promedio, el 29% de sus inversiones según la información aportada por los empresarios, contrariamente a lo observado en la composición total de la inversión influenciada por las grandes empresas donde los equipos importados representan casi el 60% de la inversión<sup>10</sup>.

No obstante, un dato para destacar es que la dependencia por bienes importados de las PyME es relativamente mayor para aquellas PyME que son exportadoras. Tanto para insumos como para bienes de capital, se observa una mayor demanda por bienes extranjeros (especialmente en maquinaria y equipo) en las PyME exportadoras que para las no exportadoras (ver Gráfico 6).

**Gráfico 6 – Distribución del gasto según origen de insumos y bienes de capital de las PyME industriales (% del gasto total y de inversiones totales, respectivamente)**



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

<sup>10</sup> Desde 2004, la participación de la inversión en equipo durable importado en el total invertido a nivel nacional en este concepto se mantiene en valores del 58%, al igual que lo observado en las compras de maquinaria y equipo importadas (es decir, excluyendo material de transporte).

Analizando el grado de importación de insumos de producción de la industria en general y los datos observados para las PyME en particular, vale preguntarse cuánto puede aumentar hoy la oferta nacional dirigida a abastecer la industria ante un aumento de nivel de protección ¿Qué sectores son los más afectados si repentinamente debe ajustarse involuntariamente el nivel de las importaciones, sin una adecuación en los niveles de oferta local? La coordinación entre el sector privado productivo y las políticas sectoriales es un elemento prioritario de cualquier política de sustitución de importaciones. La siguiente tabla (Tabla 1) ayuda a entender cuál es el nivel estructural (no de coyuntura) importación de insumos y bienes intermedios, destacándose la condición de “ensambladoras” de las empresas de los sectores 30 y 32 de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, y, en segundo lugar el sector textil y de los automóviles. En contraste, para el conjunto de la industria argentina se observa una baja relación importaciones/valor de producción, lo que se acentúa más en el caso de las PyME. En efecto, en la Tabla 1 se observa que la participación de las importaciones en el valor bruto de producción de la industria manufacturera es en promedio 7%, mientras que los cálculos realizados por FOP para el conjunto de las PyME es del 3%.

**Tabla 1 – Relación entre importaciones y valor bruto de producción (VBP) en 2008, según sector de actividad industrial**

CIU	Descripción	Importaciones/VBP 2008
15	Alimentos y bebidas	1%
16	Productos de tabaco	4%
17	Productos textiles	29%
18	Prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	3%
19	Cueros, marroquinería, talabartería y calzado y sus partes	1%
20	Madera, productos de madera y corcho, excepto muebles	2%
21	Papel y productos de papel	9%
22	Edición e impresión	4%
23	Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	1%
24	Sustancias y productos químicos	13%
25	Caucho y plástico	14%
26	Productos minerales no metálicos	6%
27	Metales comunes	7%
28	Productos elaborados de metal excepto maquinaria y equipc	7%
29	Maquinaria y equipo	6%
30	Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	260%
31	Maquinaria y aparatos eléctricos	15%
32	Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	171%
33	Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, fabricación de relojes	6%
34	Vehículos, automotores, remolques y semirremolques	28%
35	Equipo de transporte	12%
36	Muebles, colchones e industrias manufactureras	14%
	Total industria	7%

Fuente: Albornoz, F. (2012): “Proteger para desindustrializar”, en Foco Económico.  
Ver: (<http://focoeconomico.org/2012/02/15/proteger-para-desindustrializar/>)

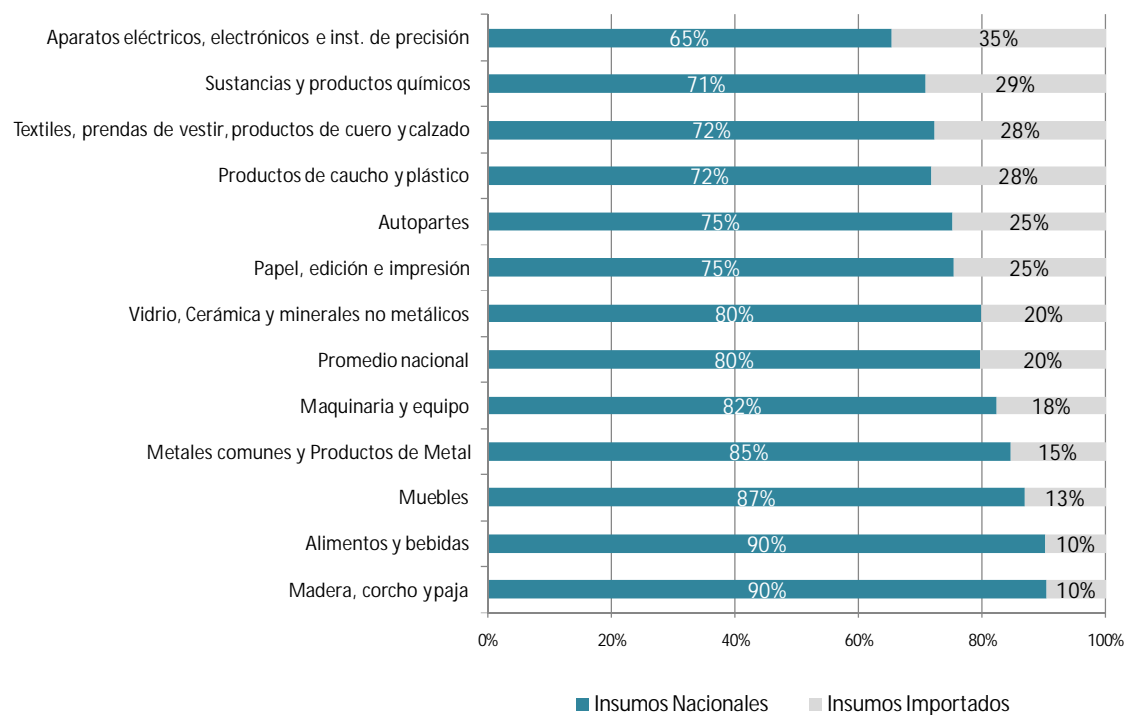


Para configurar una adecuada política de sustitución de importaciones, una de las claves está en entender cómo es la relación sectorial entre las PyME industriales con el resto del mundo. Al observar la distribución del gasto en insumos según su origen, se observa que las actividades con mayor proporción de empresas exportadoras son aquellas cuyos requerimientos por bienes intermedios extranjeros son mayores en relación al total de su gasto. Es decir, los sectores más exportadores son, a la vez, los más importadores (ver Gráficos 2, 3 y 7).

Dichas actividades incluyen a Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión, Sustancias y productos químicos, Productos de caucho y plástico y Autopartes. Todos ellos requieren entre un 25% y 35% de insumos importados para su producción. De todos modos, se observa que otros sectores como Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado, con fuerte sesgo hacia el mercado local, también presentan una dependencia externa mayor al promedio del sector PyME industrial.

En contraste, Alimentos y bebidas muestra una proporción baja de importaciones en términos relativos y, a la vez, exporta una alta proporción de sus ventas (casi el 33% de su facturación total). Es de notar que el buen posicionamiento de este sector en términos de comercio internacional no es extrapolable al resto de los rubros dado que no cuentan con las mismas ventajas iniciales. Pero, de todas formas, de los seis primeros sectores con mayor apertura exportadora, cuatro presentan la mayor participación de la demanda por bienes extranjeros.

**Gráfico 7 – Distribución del gasto en insumos y bienes intermedios de las PyME industriales según origen por sector de actividad**



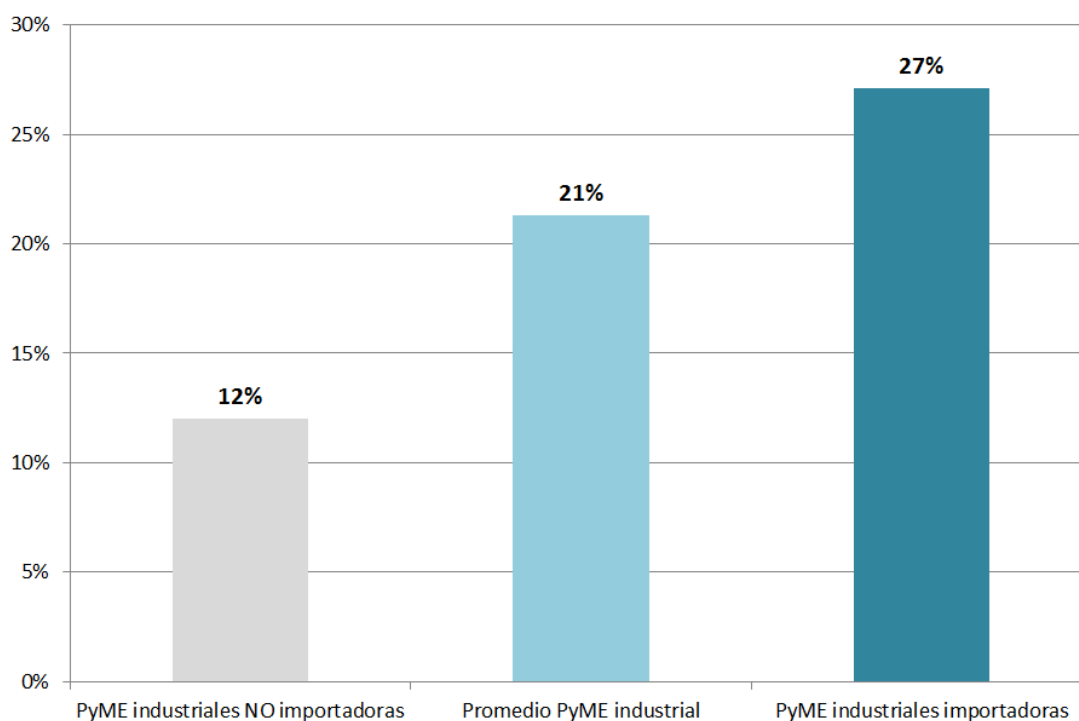
Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

A similar conclusión se llega cuando se analiza la distribución de las inversiones en maquinaria y equipo según sea su origen. En 2012, el 44% de las PyME industriales realizaron inversiones, y los sectores con mayor porcentaje de empresas con presencia en mercados externos son los que destinaron una mayor proporción de las inversiones a adquirir bienes de capital importados.

De aquí se desprende que los sectores que son actualmente generadores de divisas, son los que dependen, en mayor medida, de las importaciones para generar valor agregado que se venderá en otros países, teniendo en cuenta que incluso, a partir de los datos de FOP, se observa una tendencia importante a adquirir insumos en el mercado interno en el tramo PyME. Dado que lograron penetrar en los mercados internacionales, la pregunta consiste en cómo hacer para que mantengan la presencia y aumenten sus ventas sin incrementar sus importaciones o directamente reduciéndolas.

De aquí que existe un conjunto de empresas que importan insumos de producción en mayor medida, en las que sus relaciones se dan simultáneamente en la forma de empresa-cliente y de empresa-proveedor. Como ya se dijo y se observa en el Gráfico 8, el 21% de las PyME industriales a nivel nacional, exporta. Si se selecciona solamente al conjunto de PyME importadoras, es decir, al 62% de las empresas, la proporción de exportadoras en ellas asciende al 27% de las firmas, dato que sugiere estos vínculos más densos.

**Gráfico 8 – Proporción de PyME industriales exportadoras según status importador (% de empresas)**



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

De todo lo anterior, y dadas las condiciones estructurales en materia de requerimientos de producción tanto en insumos y bienes intermedios como en maquinaria y equipo, una de las cuestiones a la hora de planificar una política de desarrollo industrial obliga a preguntarse cuán fácilmente las empresas podrían sustituir un conjunto de insumos y máquinas producidos en el exterior por bienes de origen nacional sin ver afectado su proceso productivo.

En primer lugar, el 85% del gasto en insumos importados por las empresas corresponde a bienes que provienen de Brasil, China, la UE, Estados Unidos y Canadá lo que presumiblemente sugiere el contenido tecnológico de los bienes importados, y su dificultad en la sustitución, conclusión corroborada por otros estudios que utilizan datos de Aduana<sup>11</sup>.

Sosteniendo este argumento, en el caso de las empresas pequeñas y medianas industriales, el 56% utiliza bienes intermedios importados en su proceso productivo, y si se frenase la importación de su principal insumo, el 62% de ese conjunto de empresarios manifiesta que no podría adquirirlo en el mercado interno, lo cual impactaría en el resultado de su producción. Esta baja sustituibilidad de los bienes que se da a nivel general es levemente más evidente entre aquellas empresas exportadoras en relación a las no exportadoras (ver Gráfico 9).

Es así que las dificultades para sustituir la importación de bienes con productos nacionales pueden repercutir en la capacidad exportadora de las PyME industriales que hoy ya han logrado insertarse en mercados internacionales.

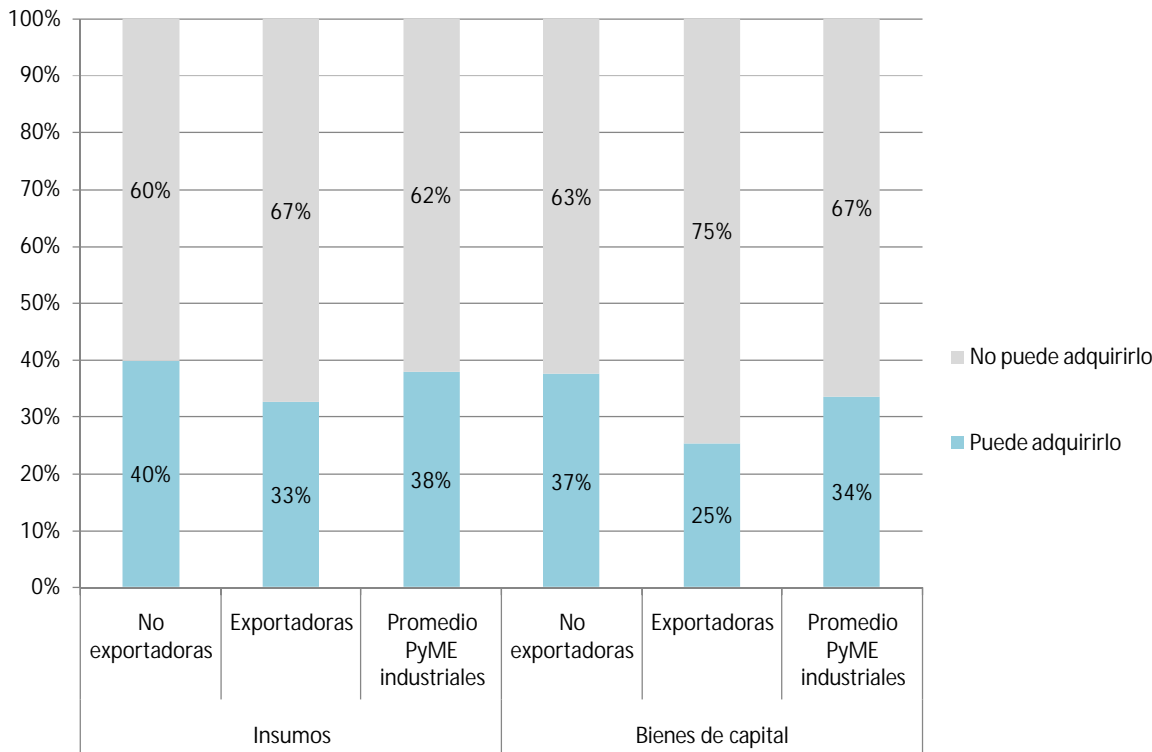
Si, por ejemplo, estas empresas se abastecieran de insumos de producción en el mercado interno a un precio más alto, en el caso de tener que trasladar esto a subas en los precios a sus clientes internacionales, puede hacer que otras empresas extranjeras, inicialmente fuera de competencia, ahora estén en condiciones de disputarse el mercado. Si, en cambio, no pudieran abastecerse de una cantidad suficiente de insumos, o de una calidad menor, en el mercado interno, el impacto puede transmitirse a través de los requerimientos de escala de la demanda extranjera (es decir, la necesidad de tener una cantidad mínima del mismo producto para que su producción sea homogénea) o bien por existir estándares de calidad en el país o exigidos por el demandante.

Por lo tanto, en un contexto de administración de importaciones, es importante que los cambios inducidos no afecten la capacidad de exportar, sea en empresas que recién se inician en el negocio y tienen la potencialidad de aumentar su nivel de competitividad, como en otras que ya mantienen mercados extranjeros desde hace algún tiempo, al margen de los ya discutidos estímulos devenidos del tipo de cambio. Además, las trabas a las importaciones pueden también repercutir en bajas de cantidad y calidad de la producción destinada al mercado local, afectando al consumidor nacional.

---

<sup>11</sup> Albornoz, F. (2012): "Proteger para desindustrializar". Foco Económico, Febrero 2012. (En <http://focoeconomico.org/2012/02/15/proteger-para-desindustrializar/>).

**Gráfico 9 – Capacidad de sustitución del principal insumo o bien de capital adquirido en el caso de frenarse su importación (% de empresas)**



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

La inversión productiva es una de las condiciones que permite aumentar la oferta de la empresa pero, en muchos casos, las maquinarias que mejor se adaptan a la línea productiva de las firmas no son de origen local. El 46% de las empresas inversoras (es decir, el 21% del total de las PyME industriales), incorporó bienes de capital importados en su empresa durante 2012. Si en este caso las importaciones de bienes de capital fueran restringidas permanentemente o por algún intervalo de tiempo, el 67% de este conjunto de importadoras no podría adquirirlo en el mercado local, nuevamente indicando la existencia de mayores rigideces en las exportadoras.

Hacia febrero de 2012, una de las políticas llevadas a cabo por el Gobierno Nacional consistió en la creación de un sistema de información anticipada aplicable a todas las declaraciones definitivas de importación para consumo a través de una “Declaración Jurada Anticipada de Importación” (DJAI), con supervisión de la Secretaría de Comercio Interior.

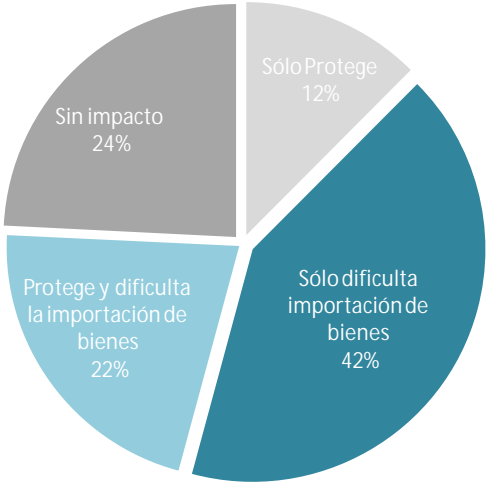
El “Sistema de Control de Importaciones” influyó (ya sea positiva o negativamente) en la actividad de 3 de cada 4 PyME industriales de Argentina, como se observa en el Gráfico 10. En su gran mayoría, el impacto implicó la dificultad de importar bienes, sean insumos o maquinarias, abarcando al 64% del total de las PyME. Si bien el impacto de la regulación puede implicar ventajas proteccionistas, se observa que en los sectores con mayor proporción de exportadoras<sup>12</sup>, las

<sup>12</sup> Estos son: Sustancias y químicos, Autopartes, Maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión y Productos de caucho y plástico

dificultades en la importación de insumos básicos de producción afectaron aproximadamente a la mitad de las empresas, sosteniendo la relación entre exportaciones e importaciones.

Para el 42% las dificultades de importación de insumos y maquinaria fue el único efecto derivado de la regulación, mientras que el restante 22% lo tuvo pero también se vio favorecido por la menor competencia de las importaciones. Finalmente, el 12% de los empresarios se vieron protegidos únicamente, sin encontrar problemas para importar bienes de capital o insumos de producción, lo que sumado a quienes no tuvieron impacto establece que en 1 de cada 3 empresas la administración de importaciones no afectó alguna etapa del proceso productivo.

**Gráfico 10 – Efectos del Sistema de Control de Importaciones (SCI) en las PyME industriales (% de empresas)**



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

Si bien los efectos anteriormente mencionados se dan a nivel general de las PyME industriales, al interior de cada sector quedan mejor identificados puesto que los niveles de competitividad de las empresas son diferentes según el sector, dependiendo de la intensidad en que usan los factores productivos (ver Tabla 2).

**Tabla 2 – Sectores con efectos del Sistema de Control de Importaciones en las PyME industriales**

Tipo de efecto/Sectores	Con mayores efectos	Con menores efectos
Efecto proteccionista	Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión Metales comunes y productos de metal	Alimentos y bebidas Papel, edición e impresión
Dificultad de importación de insumos	Papel, edición e impresión Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	Metales comunes y productos de metal Alimentos y bebidas Madera, corcho y paja
Dificultad de importación de máquinas y equipo	Papel, edición e impresión Automotores y autopartes Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	Alimentos y bebidas Muebles Sustancias y productos químicos

Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

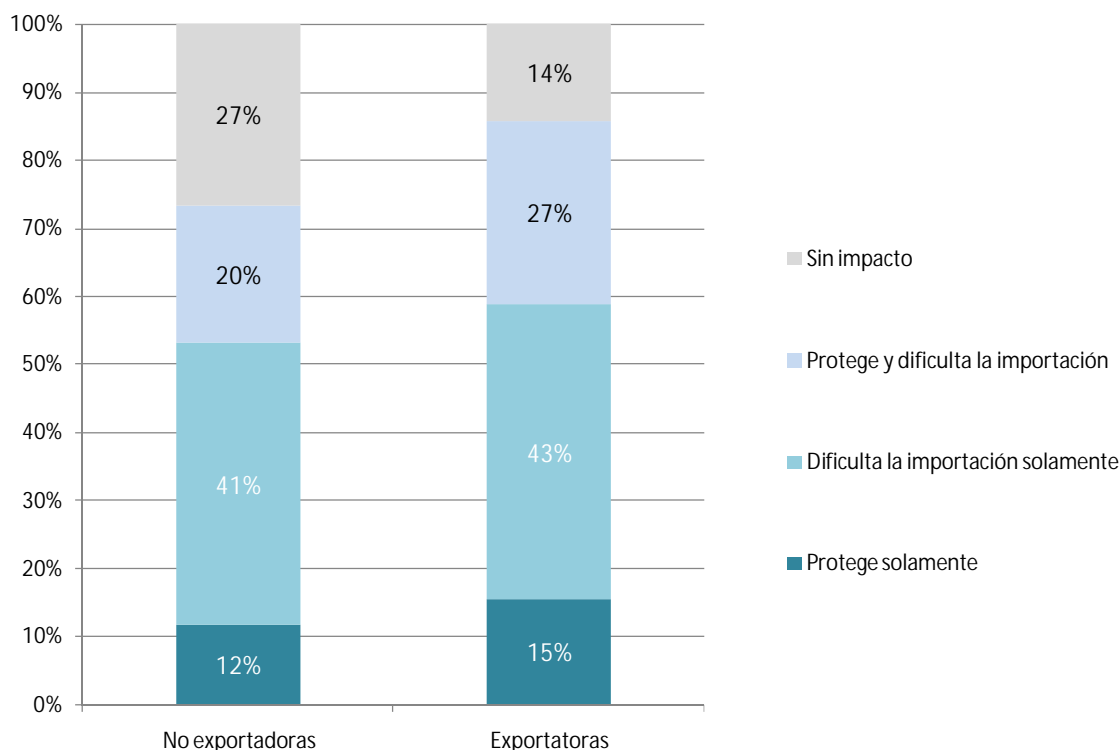
Uno de los sectores más beneficiados por el SCI fue el Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado, que dada su mayor intensidad en mano de obra poco calificada y los cambios en las condiciones de competencia frente a países como China, se vio más protegido. No obstante esta protección, su línea de producción también sufrió consecuencias ya que fue uno de los sectores que mayores dificultades tuvo para importar y que, presumiblemente, derivó en la baja de calidad de la producción.

También, la producción de Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión tuvo un impacto similar al rubro textil.

En tanto, Alimentos y bebidas se identifica como uno de los sectores con menores efectos: la proporción de empresas protegidas fue de las más bajas, al igual que las dificultades para la importación de insumos y bienes de capital. Pero, nuevamente, es una de las actividades que menor competencia enfrenta debido a la dotación de recursos naturales con los que cuenta el territorio argentino.

Si se analiza según el status exportador de la firma, esperablemente, los cambios inducidos en los flujos de comercio afectan a las empresas con relaciones contractuales más densas con el resto del mundo. En este sentido, las dificultades de importación fueron percibidas en mayor medida en las empresas exportadoras, con algún grado de protección mayor también en ellas (Gráfico 11).

**Gráfico 11 –Efectos del Sistema de Control de Importaciones en las PyME industriales, según status exportador de la firma (% de empresas)**



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2012.

En suma, dada la información disponible, se podría concluir que efectivamente la regulación de las importaciones estaría afectando en mayor medida a los sectores actualmente más dinámicos en materia de exportaciones.

## LA NECESIDAD DE UNA POLÍTICA PRO EXPORTADORA

La pérdida de reservas internacionales del Banco Central de la República Argentina (BCRA) se ha vuelto parte del centro del análisis económico argentino en la actualidad. Esta caída en el stock de divisas en los últimos años está asociada a una diversidad de causas. La baja en la cotización del oro, el pago de deuda denominada en moneda extranjera, la salida de depósitos en dólares, la demanda de moneda extranjera, la apreciación real cambiaria y la dinámica de crecimiento de las exportaciones e importaciones explican la tendencia observada. Por ejemplo, uno de los más relevantes es el déficit del sector turismo en los primeros seis meses del año, que ascendió a USD 4.500 millones<sup>13</sup> cuando en 2010 había superávit.

<sup>13</sup> Fuente: BCRA, Estadísticas del Mercado Único y Libre de Cambios.

Desde 2002, el incremento observado en las importaciones fue mucho mayor al del nivel de producción, lo cual está asociado a la histórica y estructural dependencia externa de la economía argentina en fases de crecimiento económico, reflejada en un incremento aún mayor en las importaciones, sobre-reaccionando a las variaciones del producto. En otras palabras, y como refiere el Gráfico 12, para aumentar las cantidades producidas a lo largo del tiempo se requiere un aumento mucho mayor de las importaciones, de las cuales los insumos de producción, bienes de capital y sus repuestos representan el 66%<sup>14</sup>.

**Gráfico 12** –Evolución de la actividad económica mensual (EMAE) y las importaciones (en USD corrientes). Año 2006-2013, (var. i.a., en %)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Las exportaciones también siguen una tendencia más atenuada que la del producto y en etapas de crecimiento aumentan menos que las importaciones. Como refiere el Gráfico 13, según datos oficiales del Instituto de Estadísticas y Censos (INDEC), el crecimiento real promedio anual de la economía durante el período 2002-2012 fue de 7,1%, lo que resultó en un crecimiento acumulado del 99%. En tanto, las importaciones (en cantidades, con base de 2004) más que se cuadruplicaron (+409%), aumentando a una tasa promedio anual del 15,9%, y las exportaciones se incrementaron un 28% en esta década (creciendo al 2,3% promedio anual)<sup>15</sup>.

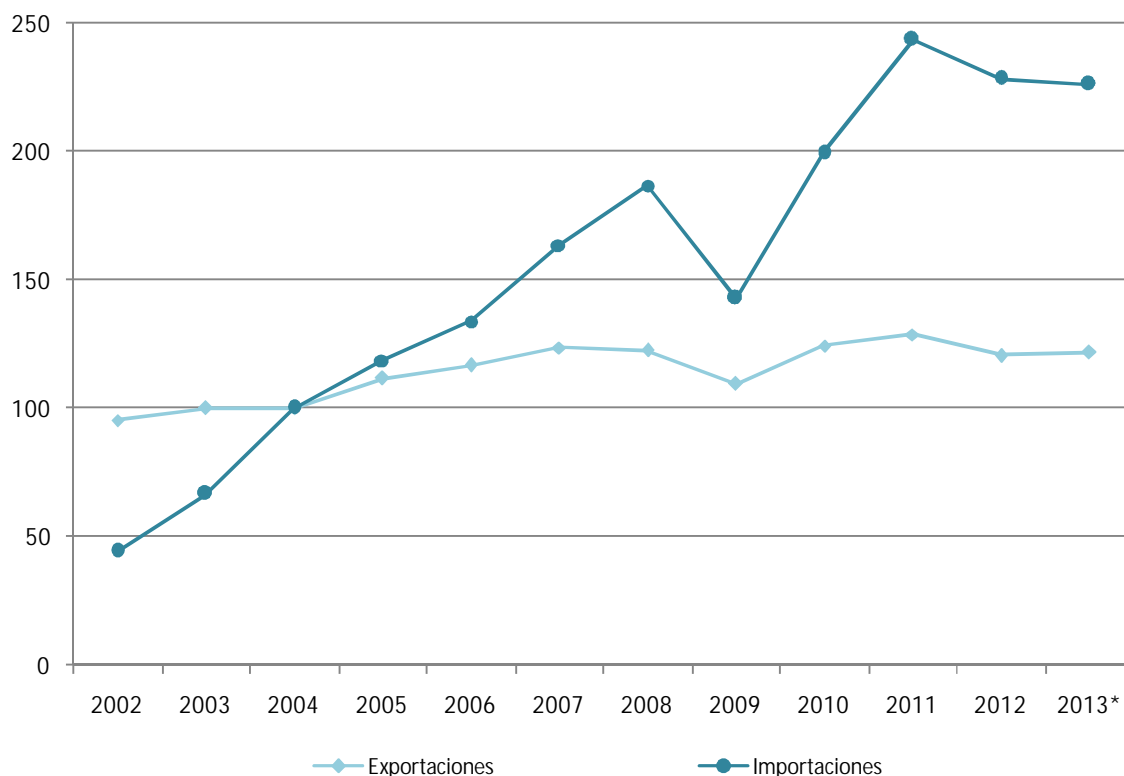
<sup>14</sup> Fuente: INDEC, en base a datos de importaciones de 2012.

<sup>15</sup> Las cifras de crecimiento promedio y crecimiento acumulado corresponden a la medición del Producto Bruto Interno a precios constantes de 1993. Las importaciones y exportaciones están medidas en volumen físico, con año base 2004=100.



La mejora de los Términos de Intercambio -que miden el nivel de precios de los bienes exportados en relación al nivel de precios de los productos importados- ayudó a compensar esta evolución comercial negativa en términos de cantidades, por lo que el balance comercial positivo mostró una tendencia creciente hasta 2009, para luego declinar en los tres años posteriores. En cambio, dimensionado por el PIB, el superávit comercial fue achicándose sostenidamente: si en 2003 el saldo de la balanza comercial representó el 12,2% del PIB, en 2012 la cifra alcanzó el 2,6%.

**Gráfico 13 – Evolución de las exportaciones e importaciones (en volumen físico, índice 2004=100). Período 2002-2013\* (al primer semestre)**



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Si se analiza el comportamiento de la Cuenta Corriente de Argentina -que además de la balanza comercial de exportaciones e importaciones de bienes y servicios también incluye las utilidades y dividendos girados al exterior (netos de los recibidos del resto del mundo), el pago de intereses netos por deuda denominada en moneda extranjera y las transferencias netas a factores en el exterior<sup>16</sup>, históricamente negativos para la economía local- para el último año (2012), su saldo representó el 0,1% del PIB.

<sup>16</sup> El término "neto" alude al saldo obtenido de los pagos realizados luego de los ingresos recibidos por el mismo concepto.

Al deterioro de la Cuenta Corriente externa se le sumó la salida de capitales (por parte del sector privado no financiero) de los últimos años y el pago de deuda pública denominada en dólares, que derivó en una caída de las reservas ante la ausencia de financiamiento externo.

Esta caída del stock de reservas pone en relieve la restricción externa, ya que si bien pueden financiar las necesidades de importaciones que requiere el crecimiento actual, dificultan sostener la tendencia de la expansión económica a futuro. Estos interrogantes sobre cómo mantener la actual dinámica económica positiva repercuten en las decisiones de inversión del sector privado, en los aumentos de competitividad y en la generación futura de divisas.

Por lo tanto, Argentina no puede crecer sosteniblemente sin una política de promoción de las exportaciones, que no tiene que estar exclusivamente dada por el tipo de cambio. Una devaluación del tipo de cambio puede solucionar en el corto plazo los problemas en la balanza de pagos pero no configura la solución estructural para la sostenibilidad del crecimiento a largo plazo ni para la mejora de competitividad requerida en las empresas (al margen de la redistribución de ingresos que genera en favor del sector productor de bienes transables). La acumulación de capital a través de inversiones de largo plazo en infraestructura y en las empresas es lo que permite mejorar la competitividad empresarial.

A raíz de la caída en las reservas internacionales, la política económica se ha concentrado en brindar una solución a la restricción externa con el objetivo de detener o moderar esta tendencia. Tales políticas han tomado la forma de control administrado de cambios, que incluyen la restricción de comprar divisas en el mercado oficial con fines de atesoramiento y su racionamiento para viajes al exterior, adoptada hacia fines de 2011 y la puesta en marcha de un régimen de información anticipada aplicable a todas las declaraciones definitivas de importación para consumo a través de una "Declaración Jurada Anticipada de Importación" (DJAI), complementado por el propio control de la Secretaría de Comercio<sup>17</sup> hacia comienzos de 2012.

Entonces, al margen de los requerimientos de exportación necesarios para mantener un crecimiento sostenible, la otra cuestión radica en cómo beneficiar al complejo industrial con un sistema de regulación de importaciones cuando la mayor parte de las mismas (el 66%) son bienes empleados en el proceso productivo y difíciles de sustituir en el corto plazo.

Particularmente, las PyME industriales son fuentes generadoras de valor agregado y empleo<sup>18</sup>. Pero, al margen de lo observado a nivel de las grandes empresas, presentan una fuerte tendencia a estar integradas en cadenas de valor con proveedores nacionales, observado a partir de la participación de los bienes de origen nacional en su demanda de insumos y bienes de capital (80% y 71%, respectivamente). Ello significa que difícilmente se les pueda exigir una menor demanda de bienes importados para desempeñar sus actividades. Además de representar una reducida proporción de las importaciones totales de la industria, también comprenden un bajo porcentaje del total de las ventas de dichas empresas. Por lo tanto, es posible que los efectos de regular las

---

<sup>17</sup> Resolución General AFIP N°3210/2011, Resolución General AFIP 3252/12 y Resolución 1/2012 del Boletín Oficial.

<sup>18</sup> Según datos del último censo económico, las PyME argentinas generan el 44% del PIB y el 51% del empleo.

importaciones de las PyME industriales no tenga notables efectos en las importaciones totales ni mejore sustancialmente el superávit comercial. En cambio, los efectos podrían estar más orientados a obstaculizar su desarrollo en el mercado local y descuidar los mercados internacionales a los que consiguieron acceder, al expresar los empresarios que en la mayoría de los casos, no puede sustituir las importaciones en el mercado nacional.

En conclusión, el desarrollo de una política pro exportadora, debe estar complementada con las facilidades burocráticas del caso, que sean eficientes en la gestión de reintegros, beneficios (tal como la Declaración Jurada Automática) e incentiven la expansión de la actividad exportadora.

## COMENTARIOS FINALES

Estructuralmente, la economía argentina no puede iniciar un proceso de crecimiento sostenido sin incrementar sus exportaciones sensiblemente. El entramado productivo argentino y la participación de los bienes importados en la producción industrial hacen que el crecimiento del PIB dependa de aumentos mucho mayores de las importaciones (excluidos los bienes de consumo y automóviles), que deben ser financiadas vía exportaciones o bien, a través de los mercados de crédito externos. Esta dependencia tiene mayor énfasis en las empresas más grandes, que presentan menor inserción en el mercado nacional frente a las pequeñas.

Para estimular las exportaciones, el tipo de cambio es una herramienta útil que permite ganancias de competitividad en el corto plazo pero no es suficiente. No obstante, las empresas deben invertir a largo plazo si buscan obtener las ganancias de productividad necesarias para competir con otras empresas del mundo<sup>19</sup>. A la vez, el marco institucional, a través de simplificación burocrática de los trámites de exportación y el buen funcionamiento del mercado de cambios puede contribuir o perjudicar las ventas a destinos internacionales.

En términos generales, la apreciación del tipo de cambio real impacta negativamente el desempeño exportador de las PyME industriales. El mecanismo negativo opera a través de la pérdida de rentabilidad, que no puede ser compensada mediante incrementos de productividad suficientemente grandes debido a que los mismos están fuera del alcance de sus funciones de producción que son intensivas en trabajo y están sujetas a innovaciones técnicas incrementales y nunca radicales. Con grandes costos socioeconómicos para el país, ya hemos realizado el experimento durante la etapa de la convertibilidad, y se demostró que es imposible exigirle a las empresas una compensación tan grande vía productividad cuando se aprecia sustancialmente el tipo de cambio real. Dramáticamente, en aquel momento, las empresas no sólo dejaron de exportar, sino que dicha desmedida exigencia generó la desaparición de varios miles de empresas de todos los tamaños. Aquella visión financiera, desconocedora de la microeconomía real de las

---

<sup>19</sup> Esto guarda una estrecha relación con el rol de los mercados de crédito nacionales, la necesidad de estimular el ahorro y, por sobre todo, contar con la moneda nacional que sea unidad de cuenta y reserva de valor, que estimule la inversión a largo plazo. Para ver más, se recomienda leer el informe especial del mes de marzo de la Fundación Observatorio PyME: "Acceso al crédito y financiamiento".

empresas industriales argentinas, llevó a semejante fracaso, fruto de una exigencia inconsistente, advertida repetidamente por FOP durante aquellos años.

Desde la perspectiva macroeconómica, las características históricas de la cuenta corriente, como es el déficit en las rentas netas, entonces, obligan a que las exportaciones deben crecer aun más para evitar la caída en las reservas internacionales.

De acuerdo a la coyuntura económica, esto puede verse más o menos agravado, en base al nivel de demanda de moneda extranjera, la salida de capitales y el nivel de apreciación cambiaria, que también afecta la cantidad de reservas, comprendidas como una de las fuentes del financiamiento de crecimiento futuro.

De acuerdo a estos rasgos estructurales de la economía argentina, una política de administración de importaciones debe ser llevada a cabo estratégicamente para que sea efectiva y positiva. La actividad exportadora de las empresas es un proceso de mediano plazo, por lo que afectar el proceso de producción de las empresas exportadoras puede restringir las ventas en sus actuales o potenciales mercados internacionales (debido a precios más altos, menores cantidades o más baja calidad de sus productos) y, luego, limitar la autonomía argentina en fases de crecimiento en el futuro.

Las PyME industriales exportadoras tienen una mayor dependencia de los insumos y maquinas importadas que las no exportadoras: la participación de las importaciones en su demanda por bienes intermedios y de capital es mayor y, a la vez, presentan mayores dificultades para sustituir estas compras. La gran mayoría no podría conseguir los bienes en el mercado interno si se frenara su importación. Pero, en forma general, las PyME se proveen de insumos productivos en el mercado nacional en mayor medida y sus importaciones son reducidas en relación a la demanda de las grandes empresas por bienes extranjeros.

Los sectores que hoy presentan una más alta proporción de empresas exportadoras son los que tienen mayores requerimientos de importaciones en relación a su demanda total. Estos sectores no son los históricamente competitivos en base a las condiciones de los recursos naturales, como puede ser Alimentos y bebidas. En cambio, presentan una mayor intensidad en el uso de mano de obra calificada y capital y, por ende, pueden agregar más valor. Afectar la cantidad o la calidad de producción de estos sectores podría derivar en la pérdida de competitividad lograda y en el descuido de los mercados internacionales.

## Nota metodológica

### Encuesta Estructural a PyME industriales 2012

La Encuesta Estructural a PyME Industriales 2012 fue relevada por encuestadores de la Fundación Observatorio PyME (FOP) entre los meses de noviembre de 2012 y abril de 2013 y completada por las empresas de una muestra probabilística elaborada por la Fundación Observatorio PyME.

#### Alcance

La Encuesta Estructural a PyME industriales 2012 comprende a las empresas cuya actividad principal corresponde a industria manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIIU Rev. 3.1<sup>20</sup>) y cuya cantidad total de ocupados es entre 10 y 200. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados.

#### Diseño muestral

Las empresas fueron seleccionadas de directorios propios de la Fundación Observatorio PYME y los Directorios de Empresas generados por los distintos Observatorios PyME Regionales en funcionamiento.

La muestra fue estratificada por región, actividad económica y el tamaño de las empresas. La cantidad total de empresas extraídas de cada estrato para un tamaño de muestra fijo igual a 1024 fue determinada por afijación proporcional. Los errores de las estimaciones para proporciones y medias fueron calculados con un 95% de confianza, equivaliendo aproximadamente a +/- 3.20% y +/- 1606 miles de pesos (en el último caso tomando como ejemplo la variable ventas anuales) respectivamente.

Tabla 1: Tamaño de la muestra y cantidad de casos con respuesta de la Encuesta Estructural 2012

Tamaño de la muestra	1024
Cantidad de casos con respuesta	893
Tasa de respuesta	87,2%

Tabla 2: Estratos según región geográfica

1. Área Metropolitana de Buenos Aires: Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos del Gran Buenos Aires.
2. Centro: demás partidos de la Provincia de Buenos Aires y las Provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.
3. Cuyo: Provincias de Mendoza, San Juan y San Luis.
4. Noreste: Provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.
5. Noroeste: Provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.

<sup>20</sup><http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

6. Sur: Provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Tabla 3: Estratos según actividad económica (Divisiones CIIU Rev. 3.1)

1. Div.15-Manufactura de productos alimenticios y bebidas.
2. Div.17-Manufactura de productos textiles; Div.18-Manufactura de prendas de vestir; Div.19-Manufactura de productos de cuero; manufactura de equipajes; manufactura de calzado.
3. Div.20-Manufactura de madera y productos de madera.
4. Div.21-Manufactura de papel y productos de papel; Div.22-Actividades de edición e impresión y reproducción de grabaciones.
5. Div.24-Manufactura de químico y productos químicos.
6. Div.25-Manufactura de caucho y productos de plástico.
7. Div.26-Manufactura de productos minerales no metálicos.
8. Div.27-Manufactura de metales básicos; Div.28-Manufactura de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo).
9. Div.29-Manufactura de maquinaria y equipo.
- 10.Div.31-Manufactura de maquinaria y aparatos eléctricos; Div.32-Manufactura de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación; Div.33-Manufactura de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.
- 11.Div.34-Manufactura de vehículos de motor, trailers y semitrailers (incluye autopartes).
- 12.Grupo 361-Manufactura de muebles.
- 13.Otras actividades manufactureras.

Tabla 4: Estratos según cantidad total de ocupados

1. de 10 a 50
2. de 51 a 200

#### Secciones del cuestionario

El cuestionario de la Encuesta Estructural a PyME industriales 2012 está conformado por las siguientes secciones y contenidos (ver cuestionario completo en Anexo):

- A. Características generales de la empresa: Actividad principal, año de inicio, forma jurídica y localización de la empresa.
- B. Problemas y expectativas: Relevancia de los principales problemas y expectativas para 2013 de ventas, exportaciones, cantidad de ocupados e inversiones.
- C. Inversiones: realización de inversiones, fuentes de financiamiento de las inversiones, motivos de no inversión.

- D. Desempeño: situación general de la empresa, grado de utilización de la capacidad instalada, ventas y cantidad de ocupados.
- E. Comercio Exterior: percepción de amenaza de importaciones, porcentaje exportado, destino de las exportaciones realizadas, evolución del precio del principal producto exportado e insumo importado, cambios realizados para poder exportar, motivo de no exportación, grado de relevancia de instrumentos públicos de fomento para la exportación, origen de insumos, bienes intermedios y bienes de capital, sustitución de bienes de capital importados, influencia en la empresa del nuevo Sistema de Control de Importaciones
- F. Clientes y proveedores: tipo de clientes, porcentaje de las compras realizadas al principal cliente, dimensión del principal cliente, distancia al principal cliente, tipo de proveedores, porcentaje de las compras realizadas al principal proveedor, dimensión del principal proveedor y distancia al principal proveedor
- G. Recursos humanos: búsqueda de trabajadores y remuneración promedio del personal.
- H. Financiamiento y relaciones económico-financieras: cantidad de días de cobro a clientes y pago a proveedores, proyectos frenados por falta de inversión, solicitud de créditos bancarios, estados contables.

#### Trabajo de campo y procesamiento de los datos

El relevamiento fue realizado entre noviembre de 2012 y abril de 2013. El cuestionario fue suministrado a las empresas en formato digital off-line vía correo electrónico o impreso, vía correo tradicional o personalmente a través de los encuestadores de la FOP, y completado de forma auto-administrada por los responsables o encargados de la conducción de la empresa con la eventual asistencia de los encuestadores.

Las empresas relevadas fueron clasificadas por Clase (4 dígitos de la CIIU Rev.3.1) a partir de la principal actividad económica y el principal producto informado por éstas.

El procesamiento de los datos para obtener las estimaciones finales y el cálculo de los errores estándares relativos, contempla la ponderación de los datos de cada empresa por la inversa de su probabilidad de selección y un ajuste posterior de estas ponderaciones teniendo en cuenta las bajas y la no respuesta.

## Descripción del Panel

Las siguientes tablas ofrecen una descripción del tamaño de las empresas estudiadas según el monto de ventas anuales y la cantidad de ocupados. Estos valores surgen de analizar los datos del Panel sin ponderar.

Tabla 5: Total de ventas anuales 2011 (en miles de pesos)

Ventas	Total
El 50% presenta ventas menores a...	\$ 5.968
El 75% presenta ventas menores a...	\$ 16.216
Ventas promedio	\$ 15.914

Tabla 6: Total de ocupados a diciembre de 2011

Ocupados	Total
El 50% de las empresas tiene menos de...	21
El 75% de las empresas tiene menos de...	48
Ocupados promedio	37