

Informe Especial: Comercio Exterior de las PyME industriales argentinas: dificultades y desafíos

Noviembre de 2014



ÍNDICE

- 1. Introducción**
- 2. El efecto del tipo de cambio sobre la actividad exportadora de las PyME industriales.**
- 3. La competitividad internacional de los sectores productivos y la balanza comercial sectorial de las PyME.**
 - 3.1 La dimensión sectorial del núcleo duro exportador y la apertura exportadora.
 - 3.2 La Balanza Comercial Sectorial de las PyME industriales.
 - 3.3 La competitividad internacional de las PyME y la profesionalización de la gestión empresarial.
- 4. Conclusiones y comentarios finales.**
- 5. Nota metodológica.**

SINTESIS EJECUTIVA

- La apreciación cambiaria está provocando desde 2009 una disminución permanente del número de PyME industriales exportadoras. La proporción de PyME industriales exportadoras es hoy inferior a la proporción registrada en 2004. En los últimos cuatro años la proporción de PyME que pertenecen al “núcleo duro exportador” se redujo desde el 22% en 2009 hasta el 14% actual.
- La disminución del núcleo duro exportador no es uniforme para todos los sectores. Algunos, como el de los *Alimentos y Bebidas* y el de los *Productos de Plástico*, han sufrido una verdadera crisis, disminuyendo la dimensión de su núcleo exportador desde el 28% al 8% y desde el 31% al 15% respectivamente. Otros como el sector de las Sustancias y Productos Químicos han resistido mucho mejor.
- La apreciación cambiaria también está provocando una disminución de la apertura exportadora de las PyME industriales que descendió del 22% en 2010 hasta el 18% actual.
- A pesar de este desempeño exportador negativo, la balanza comercial de las PyME industriales sigue siendo positiva, como en la mitad de los años '90. Exportan el 7% de sus ventas e importan el 4%. El dato es importante, porque demuestra que las PyME son importantes para el país no sólo por la generación de empleo, sino también por la generación neta de divisas.
- Los principales sectores industriales PyME que aportan divisas netas al país son: *Sustancias y productos químicos; Maquinaria y equipo; Alimentos y bebidas y Autopartes*. El superávit del comercio externo de estos sectores representa respectivamente el 11%, 9%, 5% y 4% de sus ventas.
- La balanza comercial más deficitaria es la del macro-sector *Textil, prendas de vestir y calzado de cuero*. Le sigue el sector de *Papel, edición e impresión*. El déficit comercial externo de estos sectores representa respectivamente el 5% y el 3% de sus ventas.
- Se comprueba la existencia de una relación positiva entre la competitividad internacional de las PyME industriales y el grado de desarrollo organizativo interno (profesionalización de la gestión). Cuanto mejor internamente organizada la empresa, más alto su grado de competitividad.
- Los sectores mejor organizados y más profesionalizados de la industria PyME son: *Sustancias y productos químicos; Maquinaria y equipo; Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*. El sector de *Autopartes* tiene una mejor organización interna y de gestión que el sector *Alimentos y bebidas*, pero su competitividad internacional no es alta debido a la falta de una coherente integración industrial con las casas automotrices.
- Un shock de profesionalización y organización de la gestión empresarial en el sector *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* y en el sector de *Alimentos y bebidas*, podría aumentar la generación neta de divisas para el país.

- Para disminuir el impacto negativo de la actual tendencia a la apreciación cambiaria hace falta:
 - Disminuir las retenciones a las exportaciones industriales.
 - Agilizar los plazos de devolución de los reintegros fiscales y draw-back.
 - Rediseñar y flexibilizar el régimen de admisión temporaria.
 - Lanzar una decidida política fiscal de incentivo al incremento de productividad, desgravando de manera permanente la reinversión de utilidades de las PyME aplicada a la modernización tecnológica.
 - Implementar un plan de metas de inflación acordado con sindicatos y empresarios, para evitar que la inflación agrave la apreciación cambiaria.

1. Introducción

La economía argentina viene padeciendo una situación ajustada en términos de la generación de las divisas necesarias para afrontar sus requerimientos de importaciones y los pagos externos, además de su funcionalidad en términos de política cambiaria. Asimismo, la volatilidad de precios, el deterioro de las cuentas externas, el caso de los “fondos buitres” y los deseos de ahorro en moneda extranjera por parte de los actores individuales demandan una atención particular en sus efectos sobre el nivel de actividad económica. El control de cambios y las restricciones a las importaciones se suman a una estructura productiva tradicionalmente heterogénea, con fuerte tendencia a potenciar al agro como principal fuente de exportaciones. Por estos motivos y desde una perspectiva microeconómica que interacciona con la macroeconomía local e internacional, es de suma importancia estudiar la estructura productiva, los efectos de la coyuntura sobre la actividad de las firmas industriales y el estado del comercio internacional.

Este nuevo informe de la Fundación Observatorio PyME (FOP) se propone analizar la posición externa actual de las pequeñas y medianas empresas (PyME) industriales argentinas, recurriendo tanto a aspectos coyunturales como estructurales de su comercio internacional. Se harán notar las potencialidades de algunas actividades como así también las dificultades que enfrenta el segmento y su impacto en la economía nacional. Un análisis más profundo permite extraer algunas conclusiones interesantes, como las oportunidades de diversificación productiva y las dificultades para ganar competitividad en los mercados externos, dadas las medidas de políticas vigentes y la coyuntura de los últimos años.

Este documento es parte del programa de investigación que FOP viene llevando a cabo en materia de Comercio Exterior de las PyME industriales argentinas -especialmente el Informe Especial publicado hace ya un año (Octubre 2013)- y busca seguir profundizando en el estudio de las relaciones comerciales internacionales del espectro empresarial que explica la mitad del empleo (industrial) nacional y casi en igual medida al PIB.

2. El efecto del tipo de cambio sobre la actividad exportadora de las PyME industriales

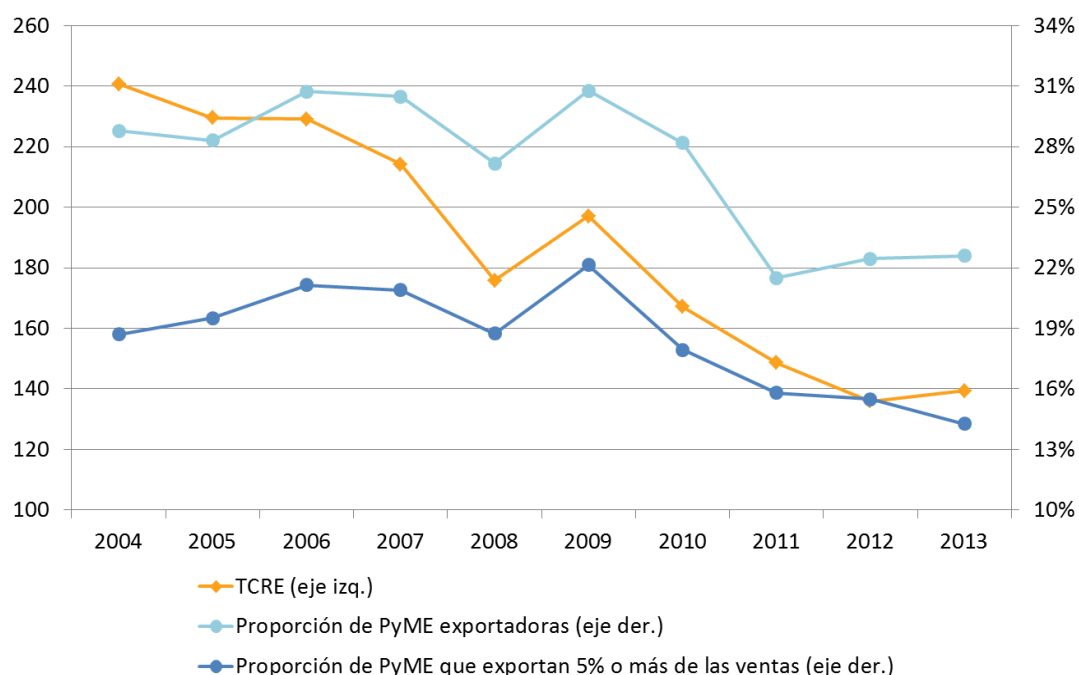
En este apartado se muestra cómo la apreciación del tipo de cambio comenzó a afectar de manera fuertemente negativa al desempeño exportador de las PyME industriales argentinas a partir del período 2009/2010, cuando la aceleración de la inflación no fue acompañada por una similar aceleración en el ritmo de devaluación de la moneda argentina. El deterioro del desempeño exportador se observó tanto en la cantidad de PyME que abandonaron el mercado de las exportaciones, como por la proporción de sus ventas colocadas en los mercados internacionales.

El Gráfico 1 ilustra la tendencia declinante de la **base exportadora PyME** -aquellas empresas que colocan en el exterior 5% o más de sus ventas de manera estable- a partir del año 2009. Es muy importante observar la correlación positiva que presenta el achicamiento de la base

exportadora PyME con la evolución del Tipo de Cambio Real Efectivo (TCRE)¹: a medida que éste disminuye (o lo que es lo mismo, la moneda local se aprecia), la base exportadora PyME se contrae. Es decir, se contrae la proporción de PyME configuradas como exportadoras de una proporción no marginal de sus ventas. Para facilitar la imagen, podría decirse que disminuye el tamaño del “núcleo duro exportador” de las PyME industriales argentinas. En lo que sigue se utilizará indistintamente la expresión “base exportadora” o “núcleo duro exportador”.

Cuando los costos internos aumentan a un ritmo mayor que los precios de exportación, el negocio exportador se hace más difícil e inestable. Así en este escenario, los mecanismos a través de los cuales se achica la base exportadora son tres: a) la imposibilidad de trasladar al precio de exportación el aumento de los costos internos, hace que se pierdan clientes, lo que frecuentemente significa que la PyME abandone el mercado internacional; b) el incremento del costo de la producción exportable argentina provoca una disminución de las exportaciones hacia niveles inferiores al 5% del total de las ventas; c) la pérdida de algunos clientes y la búsqueda de otros nuevos provoca una cierta inestabilidad de las ventas externas (exportaciones ocasionales). Estos tres mecanismos en conjunto explican la disminución del tamaño de la base exportadora de las PyME industriales argentinas.

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.

¹ 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.

Es interesante también destacar que, como se observa en el mismo Gráfico 1, una leve recuperación del TCRE en el último año (depreciación de la moneda local) no basta para revertir la tendencia hacia el achicamiento de la base exportadora PyME. La pérdida de clientes internacionales no se recupera tan rápidamente.

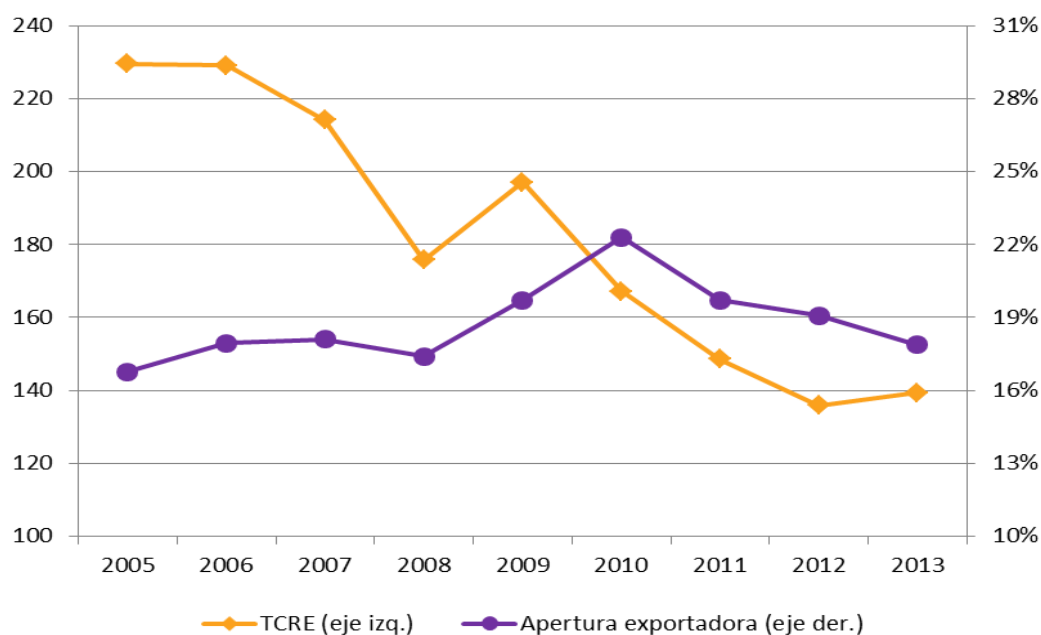
En el mismo gráfico se puede observar también la tendencia del **conjunto de las PyME exportadoras**, que incluye, además del núcleo duro exportador, aquellas PyME que venden al exterior menos del 5% de sus ventas y que en general son exportadoras ocasionales. Este último grupo se distingue del núcleo duro exportador por la fragilidad de sus relaciones comerciales con el mercado internacional.

Este conjunto amplio de PyME exportadoras (la suma de las núcleo más las frágiles) detuvo su caída en 2011 y se mantiene estable o levemente en alza en los últimos dos años. Esto significa que la tendencia declinante del núcleo duro exportador fue compensada en el último bienio por el aumento del grupo de PyME frágilmente conectadas con el mercado internacional.

Para concluir con la descripción del Gráfico 1, es importante destacar que tanto el núcleo duro exportador como el conjunto de las PyME exportadoras (integrado también por las frágiles) tienen hoy una dimensión inferior a la registrada en 2004 y en 2009. En efecto, entre 2009 y en 2013 ambos grupos de PyME exportadoras disminuyeron 8 puntos porcentuales: del 22 al 14% el núcleo duro exportador y del 31 al 23% el conjunto de las PyME exportadoras.

En el Gráfico 2 se observa la evolución de la proporción de las ventas del conjunto de las PyME exportadoras colocadas en el mercado internacional. A esta proporción se la denomina "**apertura exportadora**". El grado de apertura exportadora, más alto o más bajo, tiene una relación con la evolución del TCRE, como veremos. En primer lugar, el grado de apertura exportadora del conjunto de las PyME venden al exterior alcanzó un máximo en el 2010 (22.3%, con cierto rezago en relación al máximo pico del tipo de cambio que tuvo lugar en 2009) para luego iniciar una tendencia decreciente, que amenaza con alcanzar los niveles más bajos de los últimos 9 años (en 2013 fue del 17.9%). Se evidencia así que también la apertura exportadora de las PyME industriales argentinas viene padeciendo el efecto negativo de la apreciación del Peso.

Gráfico 2 – Apertura exportadora (% de ventas exportadas) y TCRE (base dic2001=100).



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

De todo lo anterior, se puede concluir que a partir del bienio 2009-2010 el tejido industrial argentino de menor dimensión ha sufrido un cambio sustancial en su posicionamiento comercial externo. En efecto, se registró una disminución del tamaño del núcleo duro exportador y el simultáneo incremento de relaciones comerciales externas más frágiles (ocasionales y de menor cuantía). Ambos fenómenos tienen un carácter no coyuntural. Afectan negativamente la capacidad del país de generar divisas en forma estable y producen un alejamiento de las empresas argentinas de las mejores prácticas productivas, que sólo se adquieren participando activamente en el mercado internacional.

3. La competitividad internacional de los sectores productivos y la balanza comercial sectorial de las PyME

En este apartado se trata de profundizar el análisis de las relaciones de las PyME industriales con el mercado internacional desde una perspectiva sectorial.

En primer lugar, se muestran las grandes diferencias sectoriales que existen en cuanto a la dimensión del núcleo duro exportador y también las diferencias sectoriales con referencia a la dimensión del grupo más frágil de empresas exportadoras. Asimismo, se muestran las diferencias en cuanto al grado de apertura exportadora de cada sector, ilustrando cómo la relación entre el grado de apertura exportadora y la dimensión del núcleo duro exportador explican el volumen de exportaciones del sector, pero no el signo de la balanza comercial sectorial externa.

En segundo lugar, se destaca que la balanza comercial del conjunto de las PyME exportadoras es superavitaria, es decir que el conjunto de las PyME exportadoras son generadoras netas de divisas. Sus exportaciones son superiores a sus importaciones. La balanza comercial externa superavitaria del conjunto de las PyME exportadoras es un rasgo estructural de la economía industrial argentina que las investigaciones del Observatorio PyME habían ya ilustrado en la mitad de los años '90. La confirmación de la persistencia de este comportamiento virtuoso es muy importante porque muestra que las PyME no sólo son importantes desde el punto de vista de la generación de empleo, sino también porque contribuyen a la generación neta de divisas que el país necesita para crecer. Obviamente no todos los sectores contribuyen por igual al superávit comercial externo. Algunos sectores directamente muestran un déficit comercial externo, pero es importante destacar que el conjunto de las PyME exportadoras genera divisas.

En tercer lugar, se analiza la relación entre la competitividad internacional y el grado de profesionalización de la gestión empresarial (grado de organización interna de la firma). Se muestra luego que una más alta competitividad internacional no necesariamente se traduce en un mayor superávit de la balanza comercial sectorial. La competitividad internacional no puede definirse solamente por el desempeño exportador, sino también por la capacidad de resistir la presión de las importaciones en el mercado interno (aunque algunas veces la capacidad de resistir a las importaciones deriva simplemente de las ventajas ligadas a los recursos naturales del país y no a las ventajas logradas mediante la mejor gestión organizativa y la dotación de personal técnico capacitado para la gestión de la tecnología). Hay sectores que son internacionalmente competitivos, debido a sus ventajas naturales, pero muestran una baja profesionalización de la gestión empresarial y son importadores netos de bienes y servicios y, por lo tanto, no contribuyen de manera significativa al saldo positivo de la balanza comercial externa de las PyME o directamente son deficitarios.

3.1 La dimensión sectorial del núcleo duro exportador y la apertura exportadora

Como puede verse en el Gráfico 3, el sector industrial que muestra el núcleo duro exportador de mayor dimensión es el sector de las *Maquinaria y equipo* (36%), que asimismo registra una de las menores proporciones de empresas frágilmente relacionadas con el mercado internacional, es decir que realizan exportaciones de poca incidencia en las ventas totales de la empresa². Como resultado de la suma del núcleo duro exportador y las exportadoras frágiles, la mitad de las empresas del sector están relacionadas con el mercado de las exportaciones. Por otra parte, como puede verse en el Gráfico 4, las empresas de este sector muestran la segunda más elevada apertura exportadora (22%) del segmento de las PyME. De esta manera, el sector de las *Maquinaria y equipo* queda identificado como un sector exportador dinámico.

Le sigue en importancia el sector de las *Sustancias y productos químicos*, cuyo núcleo duro exportador es del 33%. Este sector además registra la menor proporción de empresas frágilmente relacionadas con el mercado internacional. El total de las PyME del sector relacionadas con el mercado internacional (núcleo y frágiles) alcanza al 43%. En el Gráfico 4 se observa que el sector muestra la mayor apertura exportadora de todo el segmento PyME

² La proporción de empresas frágilmente relacionadas con el mercado internacional se calcula como la diferencia entre la proporción de exportadoras y la proporción de base exportadora, dividida por la proporción de exportadoras. En el caso del sector de las *Maquinarias y Equipo* es $51-36/51 * 100$.

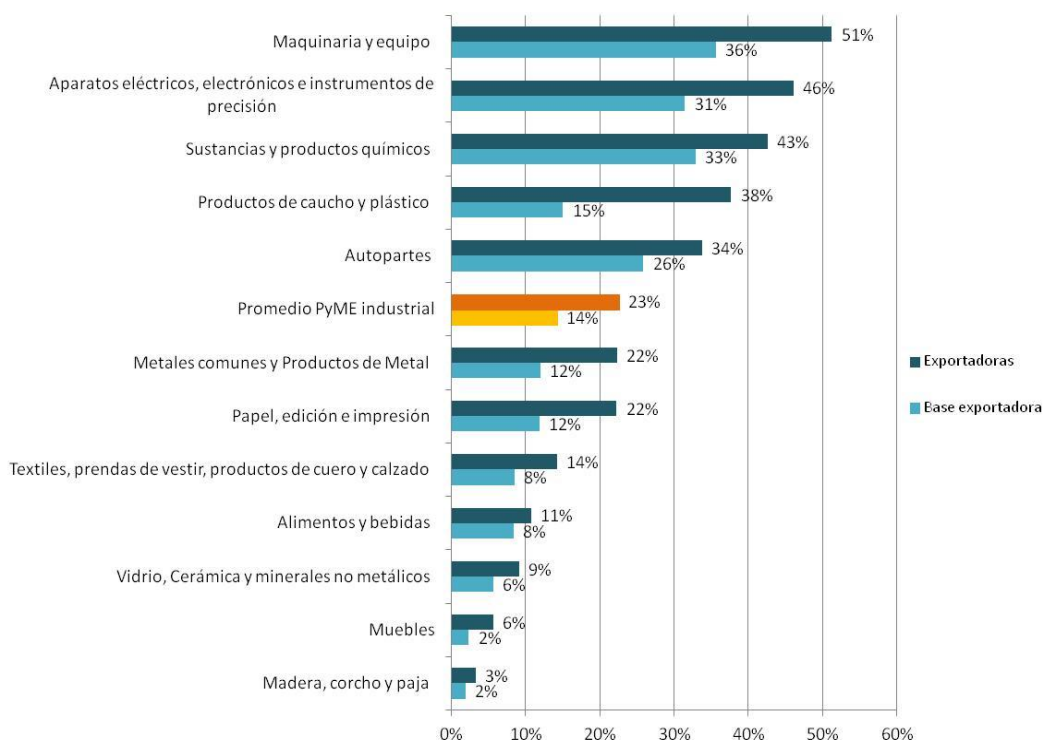
(30%). Así, la actividad *Sustancias y productos químicos* queda también identificado como un sector exportador dinámico.

Los sectores *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* y *Autopartes* le siguen en importancia con un núcleo duro exportador del 31% en el primer caso y del 26% en el segundo. Debido a que ambos muestran una relativamente baja proporción de empresas frágiles y un similar ratio de apertura exportadora (15%), puede concluirse que quedan identificados también como sectores exportadores dinámicos, aunque en un grado inferior a los sectores de *Maquinaria y Equipo* y de *Sustancias y productos químicos*.

Una nota aparte merece el sector de los *Alimentos y bebidas*, que muestra una sorprendentemente muy reducida dimensión del núcleo duro exportador (8%), aunque también una reducida proporción de empresas frágiles. En contraste, presenta una alta apertura exportadora (21%) de las pocas empresas del sector que participan del comercio internacional. Los datos estadísticos no muestran al sector de las PyME de *Alimentos y bebidas* como un exportador dinámico, a pesar de sus ventajas naturales.

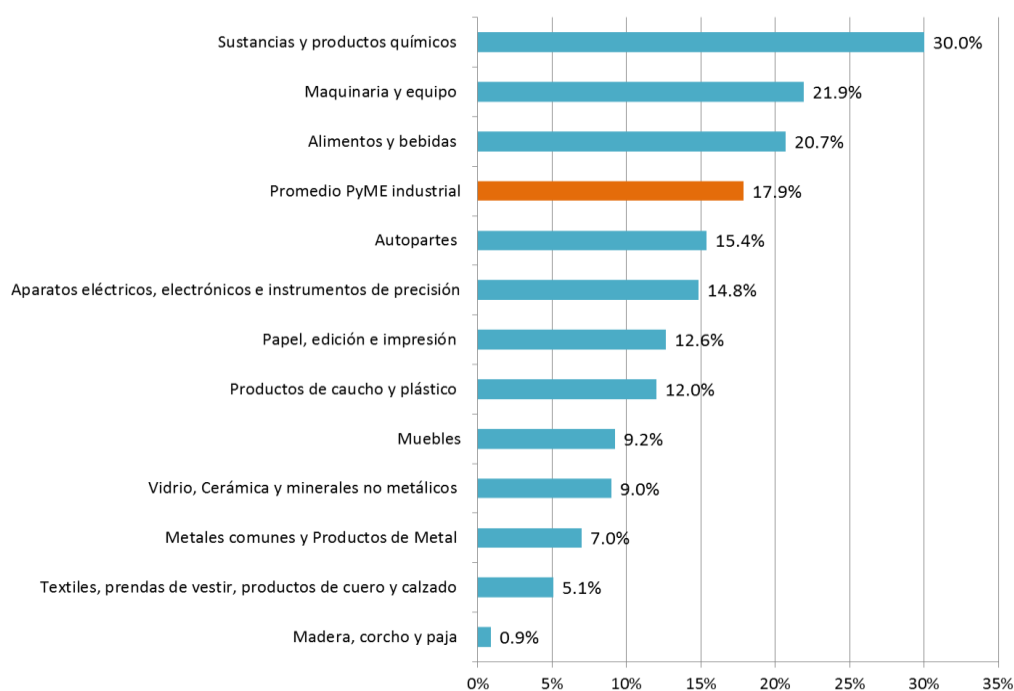
Los tres sectores con menor dinamismo exportador son el *Textil, Prendas de Vestir y Productos de Cuero y Calzado*; *Vidrio, Cerámica y Metales no Metálicos*, junto con el sector de *Muebles* y de los productos de *Madera*. La base exportadora muestra una dimensión del 8%, 6%, 2% y 2%, respectivamente (Gráfico 3). Los cuatro sectores además presentan una relativamente alta proporción de empresas exportadoras frágiles y una muy baja apertura exportadora de 5%, 9% y 1% y 9%, respectivamente (Gráfico 4).

Gráfico 3 – Proporción de PyME exportadoras y base exportadora (% que exporta al menos el 5% de sus ventas). Año 2013



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2013.

Gráfico 4 – Apertura exportadora de las PyME industriales (% de ventas exportadas). Año 2013

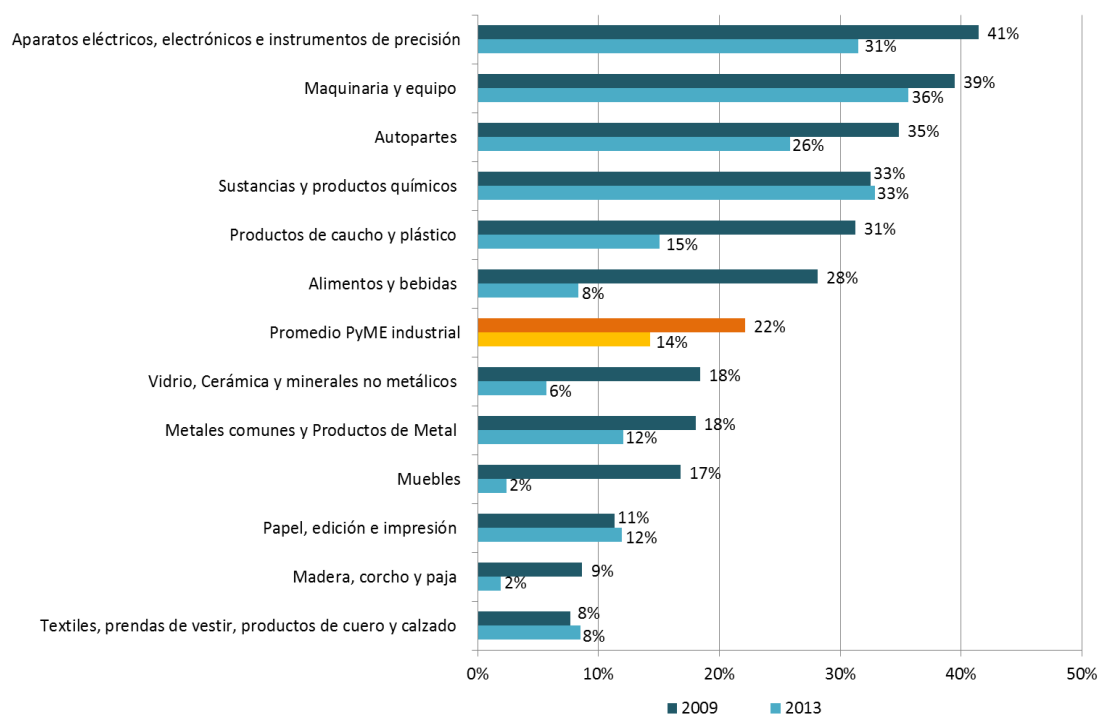


Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2013.

La información presentada permite ilustrar la diversidad de situaciones con respecto al mercado de las exportaciones, resaltando el dinamismo de la actividad exportadora de los sectores de las *Maquinaria y Equipo* y de *Sustancias y Productos Químicos*. No hay que desdeñar las potencialidades del sector de *Alimentos y Bebidas*, que de incentivarse la mayor entrada al comercio internacional de más firmas, lograría un posicionamiento externo sumamente destacable. Lamentablemente, las actividades de los sectores *Textil, Prendas de Vestir, Productos de Cuero y Calzado; Vidrio, Cerámica y Minerales no Metálicos; Muebles* y productos de *Madera* siguen demostrando su muy bajo dinamismo estructural exportador.

Por último, es interesante agregar también algunos comentarios sobre la evolución del núcleo duro exportador. En particular, comparar aquel pico fuerte del 2009 contra el actual dato 2013 (Gráfico 5).

Gráfico 5 – Base exportadora de las PyME industriales por sector de actividad. Año 2013 vs. 2009



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2010, 2013.

Es posible distinguir los sectores que son exportadores dinámicos y que además han resistido mejor la tendencia declinante del tipo de cambio real así. Ellos son: *Sustancias y productos químicos* y *Maquinaria y Equipo*. El, en particular, ha logrado mantener la dimensión de su base exportadora, dando señales de fortaleza estructural (muy relacionado con un mejor perfil organizativo interno, como veremos luego). Por su parte, *Maquinarias y Equipos*, en este difícil contexto, ha perdido sólo una parte muy pequeña de su base exportadora.

Aparatos Eléctricos, electrónicos y equipos de precisión y *Autopartes*, son dos sectores que a pesar de su relativo dinamismo exportador (y su aporte positivo a la generación neta de divisas para el País, como se verá en el próximo apartado), desde el 2009 al 2013 han sufrido un importante achicamiento del núcleo duro exportador que se redujo del 41% al 31% en el primer caso y del 35% al 26% en el segundo. Esta importante caída preanuncia para los próximos años, de no revertirse la tendencia, una balanza comercial negativa.

Papel, edición e impresión junto con *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* han permanecido casi con el mismo tamaño de base exportadora, de escasa magnitud, dando muestras de una debilidad estructural que en buena parte debiera ser corregida por políticas industriales a medida, para sectores que evidentemente no están ligados a la evolución del tipo de cambio a la hora de exportar. Por su parte, si bien con una significativa disminución, la actividad *maderera* también revelaba en 2009 como en 2013 su escasa participación en el comercio internacional (pasando de un núcleo duro exportador del 9% al 2%, respectivamente).

Una mención particular merecen las actividades de *Alimentos y bebidas; Productos de caucho y plástica; Vidrio, cerámica y minerales no metálicos; y Muebles.*

Esta última, de mayor debilidad interna y baja apertura exportadora, en los últimos cuatro años ha sufrido una sensible caída de su base exportadora, alcanzando en 2013 tan sólo el 10% de lo que era en 2009. *Alimentos y bebidas*, de mayor competitividad (dada especialmente por una escasa competencia de las importaciones) y muy buena apertura exportadora, ha pasado de tener 1 de cada 3 firmas dentro del núcleo duro exportador en 2009, a un 8% en 2013. Y los sectores de *caucho y vidrio* han sufrido una reducción de más de la mitad.

Queda así configurada una idea más acabada de la historia de los últimos años para cada una de estas industrias en la actividad exportadora, que en varios casos hoy las posiciona más débilmente, afectando su desempeño interno y externo.

3.2 La Balanza Comercial Sectorial de las PyME industriales

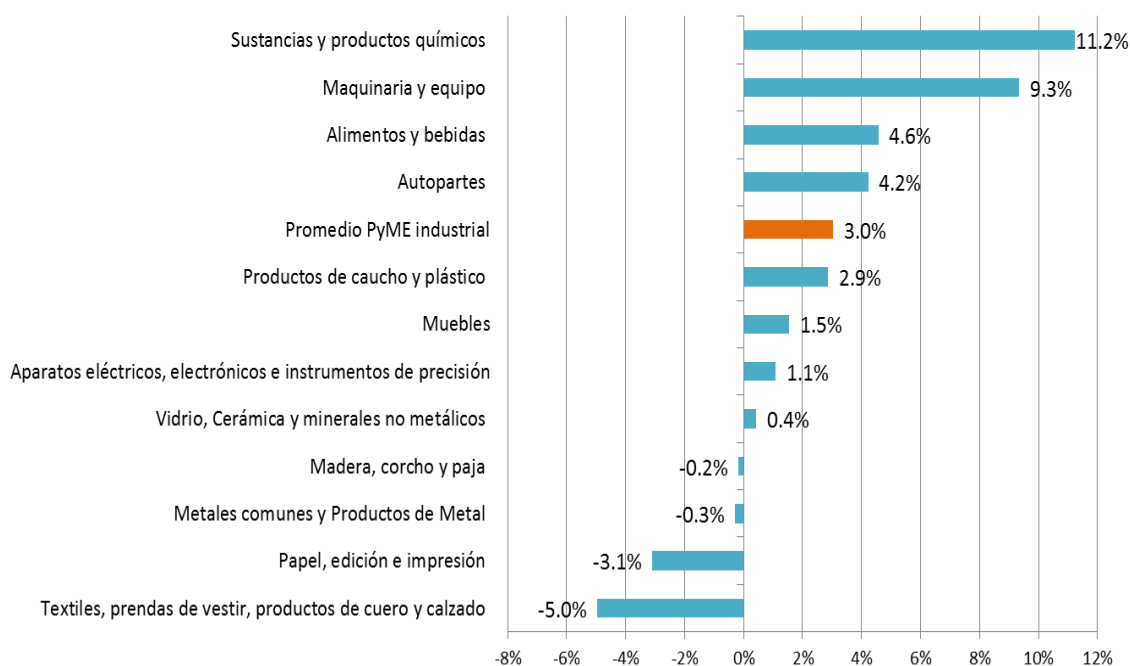
Las PyME industriales argentinas demandan aproximadamente un 4% del total de sus ventas en importaciones directas de insumos y bienes intermedios de producción³, mientras que las exportaciones giran en torno al 7%. Es así que se obtiene un **superávit comercial** del 3% de las ventas, siendo de este modo un segmento **generador neto de divisas**. El superávit comercial del conjunto de las PyME industriales es un rasgo estructural de la economía industrial argentina que ya había sido ilustrado por el Observatorio PyME a mediados de los años '90. A pesar de las históricas fluctuaciones del Tipo de Cambio Real, las PyME industriales han logrado mantener su rol positivo en la generación de divisas.

Al desagregar **sectorialmente** (Gráfico 6), la balanza comercial muestra algunas particularidades, pero especialmente corrobora algunas cuestiones que se han remarcado más arriba y que se vinculan tanto con la situación económica de varios años como con características estructurales.⁴

³ Lo que está alineado con la contabilización en Aduana, ya que de considerarse todas las importaciones, incluso a cargo de terceros, se duplicaría el gasto.

⁴ El último año de información disponible es 2012. Ya están siendo relevados los datos anuales de 2013 y en futuros informes también serán estudiados, continuando con el programa de investigación en Comercio Exterior.

Gráfico 6 – Balanza comercial de las PyME industriales (% sobre ventas), por sector de actividad.
Año 2012.



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2013.

En línea con la información presentada en el apartado anterior, el dinamismo exportador de los sectores de *Maquinaria y Equipo* y *Sustancias y Productos Químicos* tiene, además, su correlato en la balanza comercial positiva para ambos sectores. En efecto, como puede verse en el Gráfico 6, el superávit comercial neto representa el 9% de las ventas del sector de *Maquinaria y Equipo* y el 11% de las ventas del sector de *Sustancias y Productos Químicos*.

Los sectores de *Aparatos Eléctricos, Electrónicos e instrumentos de precisión*, a pesar de contar con un núcleo duro exportador entre los más importantes y una apertura exportadora intermedia, muestra una balanza comercial externa sólo ligeramente superavitaria, debido a la importante participación de las partes y piezas importadas incorporadas en sus productos.

La balanza comercial externa del sector de *Autopartes* y de *Alimentos y Bebidas* requiere un comentario aparte.

Como es sabido, el déficit comercial del sector automotriz se explica en gran parte por la importación de autopartes. Efectivamente, el sector de las PyME autopartistas sufre una permanente y fuerte amenaza importadora. Sin embargo, el análisis del comercio internacional de las PyME autopartistas arroja resultados inesperados debido a que la balanza comercial externa del sector es positiva en grado similar (proporción de sus ventas) a la balanza del sector de *Alimentos y Bebidas*. En el apartado anterior se ha ilustrado la dimensión del núcleo duro exportador del sector y el grado de apertura exportadora de sus empresas. Ambos rasgos ilustrados configuran un sector exportador dinámico, aunque como se dijo, en grado inferior al sector de *Maquinaria y Equipo* y de *Sustancias y Productos Químicos*. Hay que

agregar ahora que, de acuerdo a datos relevados por FOP en 2012⁵, el 82% de las firmas del sector tiene su principal proveedor en su propia región (hasta 500km de distancia) y revelan contar con un principal proveedor en el extranjero tan sólo 1 de cada 10 firmas. Es decir que el sector muestra una fuerte integración nacional. Por otra parte, como se verá más adelante, no se intenta soslayar el hecho de que el sector *autopartista* presenta uno de los peores indicadores de competitividad internacional (Gráfico 7). Pero corresponde señalar que esto no se debe ni al bajo desarrollo empresarial ni a un bajo dinamismo exportador. Se trata de una actividad que cuenta con una proporción de firmas exportadoras superior al promedio PyME industrial (que además colocan en el exterior una porción no desdeñable de sus ventas, siendo el cuarto mayor sector en apertura exportadora, véanse Gráficos 3 y 4), sino a la fuerte presión de las importaciones en el mercado interno que lo ha llevado a perder ventas.

Por todo lo dicho, entonces, cabe preguntarse si no será más bien la falta de integración industrial con el sector automotriz lo que la actividad *autopartista* está necesitando, al menos en lo que concierne a sus empresas de pequeña y mediana dimensión. Éstas resultan ser, de acuerdo a los datos relevados en 2013 sobre las operaciones de 2012, contribuidoras netas de divisas cuya sostenibilidad dentro y fuera de la economía local se ve amenazada por la presión de las importaciones competidoras.

La balanza comercial de la actividad *Alimentos y Bebidas* también resultó superavitaria, en una proporción del 4.6% de las ventas del sector. Como se dijo antes, este nivel de superávit es similar al observado en el sector de *Autopartes* (4.2%). Sin embargo, las diferencias de comportamiento entre ambos sectores son muy importantes. En primer lugar, a pesar de que las empresas alimenticias sufren una irrelevante presión de las importaciones en el mercado interno, muy pocas empresas del sector Alimentos y Bebidas participan del negocio de las exportaciones. Por otra parte, es fácil constatar que las importaciones de bienes y servicios no inciden de manera importante en los costos de producción del sector, es decir que es un sector muy integrado nacionalmente. En conclusión, la balanza comercial del sector es positiva, pero está muy por debajo de sus posibilidades reales de expansión. Potenciar el número de firmas agroalimenticias operando en la actividad exportadora sería una contribución valiosísima para la generación de divisas.

Las PyME de la actividad *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* arrojaron un resultado comercial externo fuertemente negativo del 5% de sus ventas (es el mayor déficit del conjunto de sectores). Este resultado se explica por la baja proporción de exportadoras que colocan en el exterior una magra porción de sus ventas y una mayor demanda de insumos importados, a la par de la débil posición para resguardar su participación en el mercado interno de la acción competidora de las importaciones.

Papel, edición e impresión sigue a la actividad *textil* en magnitud del déficit comercial, con su relativamente baja proporción de exportadoras con una participación poco destacable de las ventas externas. Este ingreso por exportaciones resultó escaso para financiar las importaciones y resultó operando como importadora neta (demandante neta de divisas).

⁵ Puesto que se trata de un dato estructural, puede pensarse que la información no ha cambiado sustancialmente en los años siguientes.

Si bien también con balances negativos, las actividades del sector de los productos de *Madera* y de los productos de *Metales* casi se hallaron equilibradas en sus compras y ventas al exterior. En particular para la primera, el peso de su comercio exterior –exportaciones más importaciones- sobre las ventas es bajo, inferior al 1% (el promedio PyME industrial ronda el 11%).

3.3 La competitividad internacional de las PyME y la profesionalización de la gestión empresarial

Para seguir profundizando en el análisis sectorial de las PyME industriales argentinas en lo concerniente a su comercio exterior, los datos de FOP permiten estudiar las relaciones entre dos indicadores importantes: competitividad internacional y desarrollo organizativo interno (o profesionalización de la gestión empresarial). Ambos contruidos a partir de variables reales, a nivel de cada empresa, que contemplan atributos de cada sector que surgen a partir de la Encuesta Estructural Anual realizada por la Fundación.

El indicador de **competitividad internacional** se elabora a partir de la ponderación de tres condiciones básicas no vinculadas en forma directa con precios (es decir, no se está tomando ningún factor directo de competitividad-precio): condición de exportadora (si la firma exporta o no), amenaza de las importaciones (si la firma ve amenazada sus ventas al mercado interno a causa de las compras al exterior) y pérdida de mercado interno a manos de las importaciones en el último año⁶. Agregando estas tres variables en el respectivo procesamiento estadístico, se obtiene un cierto nivel de competitividad internacional para cada sector industrial.

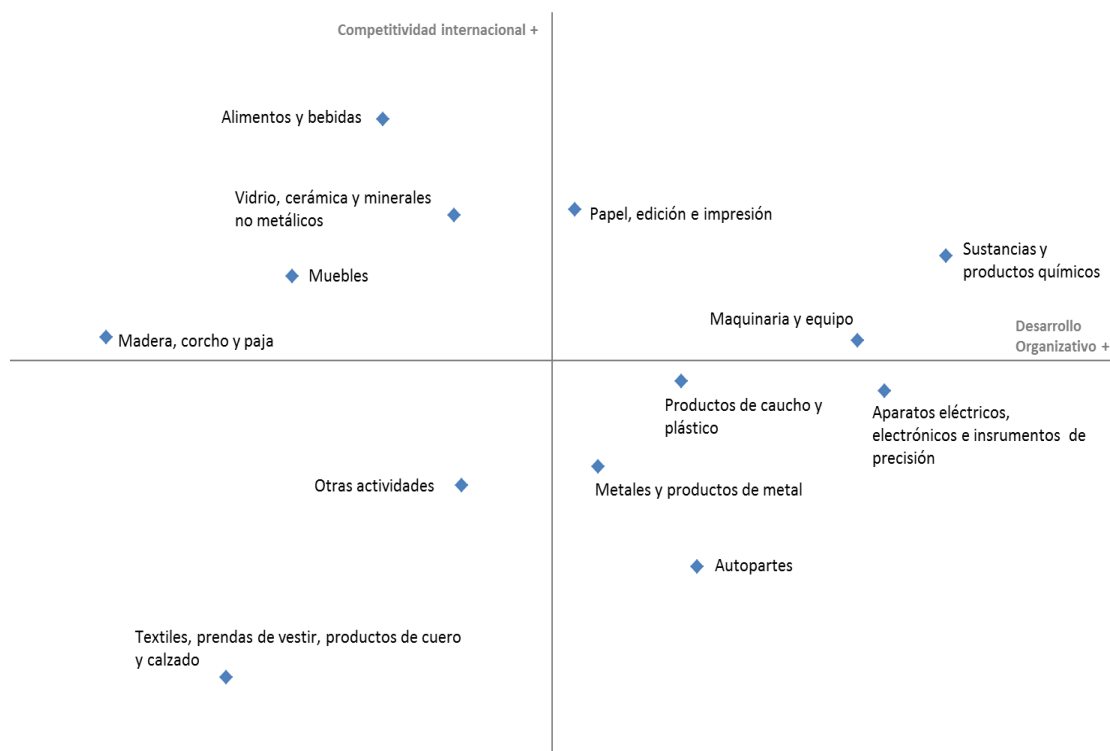
El mismo proceso es llevado a cabo para construir el indicador de **desarrollo organizativo interno** (o profesionalización de la gestión empresarial). El mismo se compone de seis variables, también valorizadas por empresa y luego promediadas para cada sector: antigüedad de la firma, nivel de instrucción del socio-gerente, forma jurídica, certificaciones (si la empresa cuenta con alguna norma de certificación de calidad, ISO u otra) y demanda de personal técnico calificado (como ser técnico no universitario o personal de nivel universitario).

Se esperaría que, a mayor grado de desarrollo organizativo, mejor desempeño de la firma, tanto en el mercado interno como en los mercados internacionales. Como se observa en el Gráfico 7, la correlación positiva entre estas dos variables es bastante clara. Se puede representar la relación entre ellas mediante una recta imaginaria que, partiendo del cuadrante inferior izquierdo pasando cerca del origen, se prolonga hacia el cuadrante superior derecho.

En este mismo gráfico pueden observarse la relación de ambos indicadores a nivel sectorial. Aquellas actividades ubicadas en el cuadrante sudoeste presentan la peor caracterización tanto en términos de competitividad como de desarrollo empresarial y, por el contrario, aquellas que aparecen en el cuadrante noreste pueden considerarse las mejor organizadas (gestionadas) y más competitivas internacionalmente.

⁶ Por ejemplo, una empresa que exporta y que no se ve amenazada por las importaciones ni ha perdido mercado interno a causa de ellas, tiene el máximo rating en términos de competitividad internacional.

Gráfico 7 – Competitividad internacional y desarrollo organizativo en las PyME industriales



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 2013.

Por un lado, se observa que *Sustancias y productos químicos* tiene el más alto desarrollo organizativo en relación al resto de los sectores (mayormente son empresas con formalidad societaria y antigüedad de unos 20 años, nivel de instrucción del socio-gerente es en la mitad de los casos universitario o de posgrado, cuenta con más certificaciones que la media, demanda mayormente mano de obra calificada) y una buena posición competitiva, contribuyendo al análisis ya realizado de su dinamismo y apertura externa. *Maquinaria y equipo*, sector también de buen desempeño exportador, presenta aquí un grado de competitividad internacional no tan elevado (debido a se ve afectado negativamente por la amenaza de importaciones y la pérdida de mercado interno a manos de éstas) y un buen desarrollo organizativo interno que se representa mediante la búsqueda mayormente de mano de obra calificada, firmas de antigüedad de 20 años o más en un 60%, en general de tipo societario, aunque no cuenta con muchas certificaciones ni con un nivel de instrucción muy elevado del socio-gerente. Como se recordará, estos dos sectores muestran una balanza comercial externa positiva y por lo tanto son generadores netos de divisas.

En las antípodas, es decir en el cuadrante inferior izquierdo, se encuentra el sector *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*. Este sector muestra un bajo nivel de organización interna y al mismo tiempo un bajo nivel de competitividad internacional. Y como se ha ilustrado en el apartado anterior, presenta una balanza comercial externa negativa, siendo un consumidor neto de divisas. Un mayor nivel de profesionalización de la gestión empresarial permitiría albergar la esperanza de un mejor posicionamiento competitivo a nivel

internacional, resistiendo mejor las presiones de las importaciones en el mercado externo y aumentando la participación de sus empresas en el mercado de las exportaciones.

Un comentario aparte merece la situación de los sectores de los *Alimentos y Bebidas*, *Autopartes* y *Papel, edición e impresión*.

Alimentos y Bebidas muestra un alto grado de competitividad internacional, que como se ha visto, deriva fundamentalmente de que sus empresas sienten muy poco la amenaza de las importaciones (y no por su fuerte participación en el mercado internacional). Por esta razón, la competitividad del sector no se ve acompañada por un alto grado de desarrollo organizativo interno (o de modernización de la gestión empresarial). El sector de *Autopartes*, en cambio, muestra un grado de competitividad internacional menor debido a que sus empresas están fuertemente amenazadas por las importaciones, a pesar de que la base exportadora del sector es tres veces más grande que la de *Alimentos y Bebidas*. Además el sector *autopartista* presenta un nivel de organización interna muy superior al del sector *alimenticio*. Como se ilustró en el apartado anterior, ambas actividades muestran una balanza comercial externa positiva, pero ahora sabemos que esto se produce mediante factores diferentes en cada caso. Así una balanza comercial externa positiva puede ser explicada más en base a las ventajas naturales, como en el caso de los *Alimentos y Bebidas*, que en base a las ventajas adquiridas como en el caso de *Autopartes*.

El sector de *Papel, edición e impresión* representa un caso muy interesante de alta competitividad internacional, bajo nivel de organización y balanza comercial externa negativa. También en este caso la competitividad internacional depende principalmente de la ausencia de amenaza de las importaciones en el mercado interno y no de la amplitud de su proporción de exportadoras, que es un tercio del sector *Autopartes* y un poco menos de la mitad del sector de *Maquinaria y equipo*. Respecto al nivel de organización interna, puede decirse que es bajo debido a que casi la mitad de las empresas tienen una antigüedad de 20 años o menos (menor a lo que halla en la actividad *química* o *eléctrica y electrónica*), la forma jurídica societaria es inferior al promedio PyME industrial, cuenta con pocas certificaciones (una proporción de empresas menor a *Autopartes*, a *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* y a *Sustancias y productos químicos*) y su demanda de recurso humano calificado y universitario es menor al promedio (y está muy por debajo de la demanda de sectores como el de *máquinas* o el *químico*), aunque el nivel de instrucción del socio-gerente es superior al promedio para nivel universitario y posterior. Por último, la balanza comercial negativa se explica por el mediocre desempeño exportador acompañado por una relativamente alta participación de las importaciones en sus costos directos de producción.

De todo esto se deriva, por un lado, la importancia de contar con personal calificado, certificaciones, formalidad jurídica y demás atributos de buen desarrollo organizativo, para ayudar a un buen desempeño interno y una buena estructura que respalde la posición en los mercados internacionales y en el mercado interno frente a las importaciones. También se han visto convalidadas y nutridas con el factor adicional del desarrollo empresarial, las principales conclusiones que se fueron obteniendo en las páginas anteriores, desde una perspectiva sectorial.

4. Conclusiones y comentarios finales

En este documento se han revisado los datos de comercio exterior de las PyME industriales con relación al tipo de cambio, su desarrollo organizativo interno y algunas características de todo el segmento o bien propias de cada sector. Se han podido identificar algunas dificultades, tanto coyunturales como estructurales (más centrales), como así también desafíos para las propias empresas como para los hacedores de política económica.

Se observa en particular tanto una tendencia negativa en la cantidad de empresas con presencia en los mercados externos, así como también en la porción de las ventas que es exportada. Actualmente la base exportadora de las PyME industriales argentinas es más pequeña que la registrada en 2004. Es que en los últimos cuatro años la proporción de PyME que pertenecen al “núcleo duro exportador” se redujo desde el 22% en 2009 hasta el 14% actual (en 2004 era del 19%). Por su parte, la apertura exportadora descendió del 22% en 2010 hasta el 18% actual.

Estos fenómenos se deben en buena parte al impacto negativo de la apreciación real del Peso que viene teniendo lugar de manera cada vez más acentuada a partir de la aceleración del nivel de inflación que sufre la economía argentina desde hace por lo menos un lustro. El incremento de la inflación deteriora las perspectivas de las exportaciones argentinas, especialmente de las exportaciones industriales que tienen un alto contenido de valor agregado local. El deterioro del tipo de cambio impacta de manera determinante en las exportaciones de las PyME industriales que no tienen ningún poder de mercado y provoca la salida de estas empresas del mercado internacional.

En el informe anterior de FOP sobre el comercio exterior de las PyME (Octubre 2013) se destacaron las ventajas de participar del comercio mundial. Ahora podemos enfatizar los costos para las empresas, y para el país, de salirse del mercado externo. Por un lado, se debe comprender que el comercio exterior no se trata de una actividad que puede realizarse de un día para el otro, que se produce y se vende sin ningún otro esfuerzo adicional. Lleva tiempo de trabajo en los procesos y en la calidad del producto, así como también en el armado de la red de clientes y su sostenimiento. Las investigaciones de FOP en los últimos años han mostrado que para ingresar al mercado internacional más de la mitad de las firmas introduce mejoras sustanciales a sus productos y que 4 de cada 10 perfeccionan sus procesos productivos e introducen reformas organizativas de la mano de las certificaciones de calidad. Al retirarse las empresas del mercado internacional, toda la inversión realizada reduce su productividad.

Se observó, además, que el grado de competitividad de los distintos sectores es diverso, debido a la heterogeneidad del impacto de la presión competitiva que ejercen las importaciones así como por una mayor o menor proporción de exportadoras, además del efecto del grado de desarrollo organizativo interno.

Todos los sectores de las PyME industriales están sufriendo las consecuencias del deterioro del tipo de cambio, sin embargo existen algunos sectores industriales que resisten mejor que otros el deterioro. Son paradigmáticos de estas diferencias sectoriales el comportamiento diferente de los sectores de *Maquinaria y equipo* y *Sustancias y Productos Químicos*, con respecto al sector *Textil, prendas de vestir, cuero y calzado*. Los dos primeros se caracterizan por la

profesionalización de la organización interna de su gestión, la difundida participación de las empresas en el mercado internacional y, como consecuencia de todo ello, la generación neta de divisas para el país a través de una balanza comercial externa positiva. En las antípodas se encuentra el sector *Textil, prendas de vestir, cuero y calzado*, caracterizado por una insuficiente profesionalización de la gestión interna, una poco difundida participación de sus empresas en el mercado internacional y, como consecuencia de todo ello, muestra una balanza comercial externa negativa.

Una nota aparte merecen los sectores de *Autopartes y Alimentos y bebidas*.

También se ha llamado la atención sobre la falacia que constituiría, en principio, seguir suponiendo a las PyME *autopartistas* como poco competitivas. El resultado de su balanza comercial, consecuencia en buena parte de una buena cantidad de firmas que exportan una porción considerable de sus ventas, estaría hablando de un sector generador neto de divisas.

Por el contrario, el sector *alimenticio*, que siempre se supone internacionalmente competitivo debido a la ventajas naturales, muestra sí una balanza comercial externa superavitaria y es en consecuencia generador neto de divisas, pero muy por debajo de sus posibilidades reales, debido a la insuficiente modernidad de su organización interna y la escasa participación de sus empresarios en el mercado internacional.

De todo esto se puede concluir que el segmento de empresas manufactureras pequeñas y medianas se halla diversificado en materia de exportaciones, sufre en distinto grado la presión competidora de las importaciones en el mercado interno, cuenta con distintos niveles de desarrollo organizativo que incide, en parte, en su desempeño en el territorio local y fuera de él, y es exportador neto. No obstante, las circunstancias económicas de los últimos años amenazan con socavar paulatinamente las buenas características de los sectores más dinámicos, como también se ha visto.

Mientras no se logre detener la inflación, el tipo de cambio sufrirá permanentes rezagos. La mejor política de fomento de las exportaciones es, en este sentido, una política monetaria y fiscal orientada a la disminución de la inflación y, simultáneamente, incentivar el incremento de productividad de las empresas mediante la inversión. La combinación de una política monetaria de metas de inflación, combinada por una política fiscal de desgravación de las utilidades empresarias reinvertidas en el re-equipamiento tecnológico de las empresas daría buenos resultados.

Adicionalmente, el funcionamiento de otros instrumentos de incentivo a las empresas debe ser revisado:

- Disminuir las retenciones a las exportaciones industriales.
- Agilizar los plazos de devolución de los reintegros fiscales y draw-back.
- Rediseñar y flexibilizar el régimen de admisión temporaria

5. Nota metodológica

Encuesta Estructural a PyME industriales 2013

La Encuesta Estructural a PyME Industriales 2013 fue relevada por encuestadores de la Fundación Observatorio PyME (FOP) entre los meses de noviembre de 2013 y abril de 2014 y completada por las empresas de una muestra probabilística elaborada por la Fundación Observatorio PyME.

Alcance

La Encuesta Estructural a PyME industriales 2013 comprende a las empresas cuya actividad principal corresponde a industria manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIIU Rev. 3.1⁷) 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 1300 fue determinada por afijación proporcional. Los errores de las estimaciones para proporciones y medias fueron calculados con un 95% de confianza, equivaliendo aproximadamente a +/- 2.7% y +/- 2049 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	1300
Cantidad de casos con respuesta	1212
Tasa de respuesta	93,2%

Tabla 2: Estratos según región geográfica

1. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
2. Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Sur)

⁷<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

3. Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Oeste)
4. Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Norte)
5. Centro Sur: demás partidos de la Provincia de Buenos Aires y la Provincia de La Pampa
6. Centro Norte: Provincias de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos
7. Cuyo: Provincias de Mendoza, San Juan y San Luis.
8. Noreste: Provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.
9. Noroeste: Provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.
10. Patagonia: Provincias de Chubut, 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 2013 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, empresas familiares, nivel de instrucción, certificaciones y localización de la empresa.

- B. Problemas y expectativas: Relevancia de los principales problemas y expectativas para 2014 de ventas, exportaciones, cantidad de ocupados e inversiones.
- C. Inversiones: Realización de inversiones y fuentes de financiamiento de las inversiones.
- 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 e importado, evolución del precio del principal producto exportado e insumo importado.
- F. Recursos Humanos: Búsqueda de trabajadores y remuneración promedio del personal.
- G. Financiamiento y relaciones económico-financieras: Días de cobro clientes y pago a proveedores, proyectos frenados por falta de financiamiento; montos, plazo y tasa requerida, solicitud de créditos, destino del crédito otorgado, tipo de institución que otorga el crédito, montos solicitados y obtenidos; moneda, plazo y tipo de tasa obtenida, solicitud de financiamiento través de programas públicos, estados contables
- H. Entorno Local: Cortes de energía, nivel de contaminación ambiental, nivel de accesibilidad, inundaciones, suministro de agua potable, episodios delictivos, peso de tasas e impuestos municipales, participación empresarial, afiliación a cámaras, vinculación con universidades.

Trabajo de campo y procesamiento de los datos

El relevamiento fue realizado entre noviembre de 2013 y abril de 2014. 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 CIU 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 2012 (en miles de pesos)

Ventas	Total
El 50% presenta ventas menores a...	\$ 5.900
El 75% presenta ventas menores a...	\$ 15.750

Ventas promedio	\$ 16.237
-----------------	-----------

Tabla 6: Total de ocupados a diciembre de 2012

Ocupados	Total
El 50% de las empresas tiene menos de...	20
El 75% de las empresas tiene menos de...	39
Ocupados promedio	34