

**ESCUELA
DE ECONOMÍA
Y NEGOCIOS**



**UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN**

CERE - Centro de Economía Regional

El comercio exterior en las PyMEs industriales del Gran Buenos Aires

**SERIE DE DOCUMENTOS
DE ECONOMÍA REGIONAL**

El comercio exterior en las PyMEs industriales del Gran Buenos Aires

Introducción

El presente trabajo se basa en el relevamiento realizado por el Observatorio PyME, a partir de una muestra representativa de las PyMEs industriales del Gran Buenos Aires.

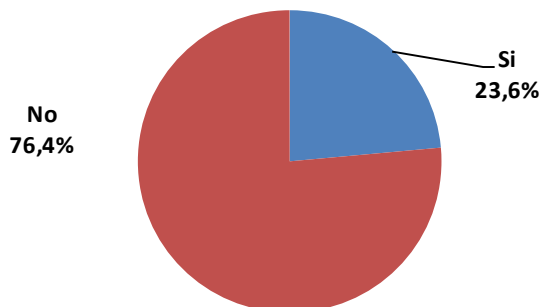
El objetivo de este estudio es presentar las características que tienen las empresas exportadoras de la región, analizando si existen diferencias, con aquellas que no exportan. En variables tales como ocupación, inversión y financiamiento.

Esta publicación está en el marco del proyecto de investigación PICTO 2008, sobre “Clúster exportadores del Conurbano Norte”.

PyMEs exportadoras

De acuerdo al análisis realizado, aproximadamente una de cada cuatro PyMEs industriales del Gran Buenos Aires exportaron en el 2011 y similar proporción consideraba realizarlas en el 2012, manteniendo esta participación en los último siete años. No se manifiestan cambios de significación en cuáles son las empresas que exportan en el 2011 y 2012.

Gráfico 1 Porcentaje de PyMEs exportadoras en el 2012

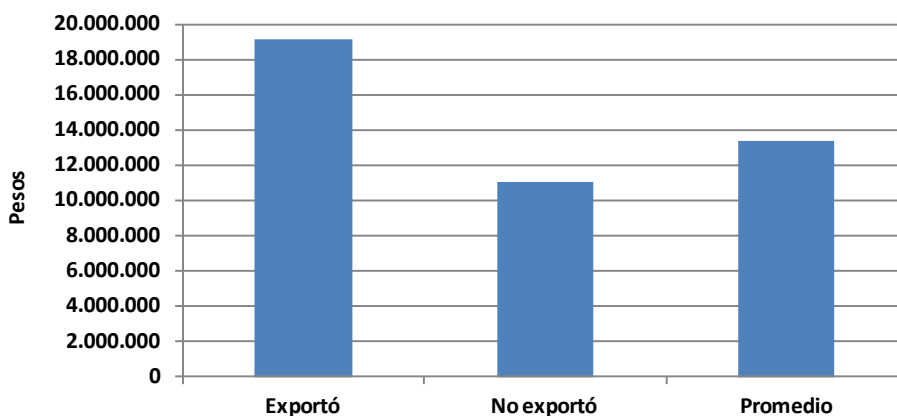


Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

La facturación media de las PyMEs que exportan en 2011 es un 73% superior con respecto a las que no. Entre las que venden parte de su producción al exterior, esta actividad les representa el 14% del total de ventas. En tanto que la facturación global de las industrias que comercializan sus productos al exterior representa el 40% del total.

Si bien hay una gran dispersión en los valores medios de facturación, no caben dudas que las empresas exportadoras tienen un volumen de negocios claramente superior con respecto a las que no venden en exterior.

Gráfico 2 Facturación promedio.



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

Dos tercios de las PyMEs exportadoras manifiestan que entre 2011 y 2012, aumentan en dólares el precio de los productos que comercializan en el exterior. El porcentaje medio del incremento es del 14%. Cerca del 25% declara que no hubo cambios; mientras que menos del 10% considera que cayeron y en promedio el 16%.

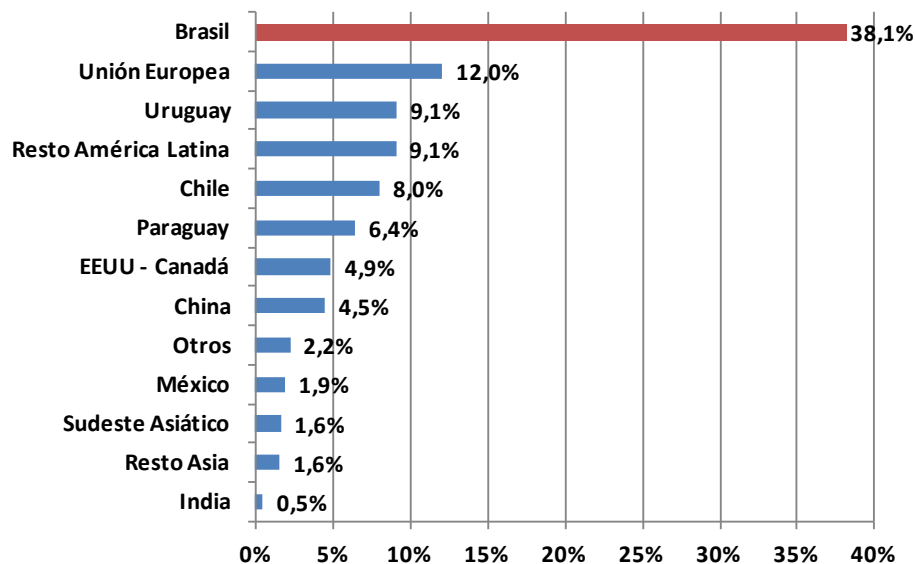
De acuerdo a las estimaciones para el año 2012, el 38% de las ventas al exterior tendrían como destino Brasil, le sigue en importancia la Unión Europea (12%) con el 9% Uruguay y

el Resto de América Latina y el Caribe. Aproximadamente el 54% se exporta los tres países socios fundadores del Mercosur¹.

Los sectores que tienen una mayor participación de PyMEs exportadoras son:

- Químico
- Metalmecánico
- Autopartista

Gráfico 3 Participación estimada de las exportaciones. Año 2012



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

Si a estos le adicionamos Chile, y sin considerar a Bolivia que está dentro de Resto de América Latina, alrededor de dos tercios de las exportaciones se destinarían a países limítrofes. Los mercados más competitivos, como la Unión Europea, Canadá y Estados Unidos y las demás naciones asiáticas, sólo representarían un cuarto de las ventas al exterior.

Inversiones y equipamiento

Alrededor de cuatro de cada diez empresas invirtieron en el 2011, pero existen diferencias significativas en el porcentaje de acuerdo a si exportan o no. Entre aquellas que venden al exterior asciende al 63%, mientras que el resto el 36%.

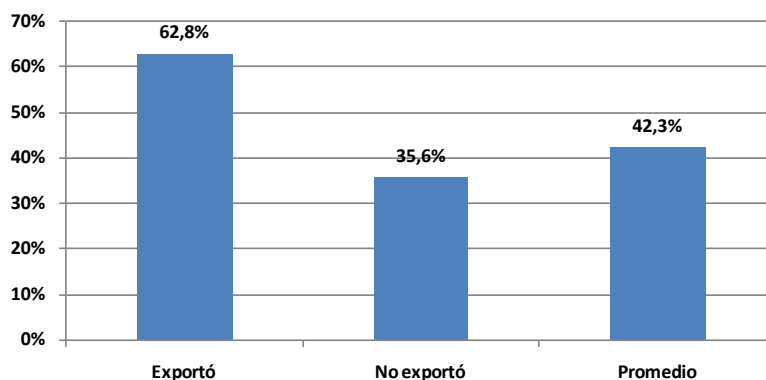
Las PyMEs exportadoras mantienen el ritmo inversor, dado que seis de cada diez invertirían, en tanto que en el resto la proporción es de tres de cada diez. En conjunto el 38% considera invertir en ese año. Esto es extensivo para las empresas que exportarían en el 2012, dado casi son las mismas PyMEs.

El 47% de las inversiones totales provienen de empresas exportadoras, desciende levemente el porcentaje de participación de estas industrias en lo referente a inversión destinada a

¹ Brasil. Paraguay y Uruguay.

maquinaria que es de alrededor del 43%. Esto muestra un fuerte dinamismo de las PyMEs que comercializan sus productos con el exterior.

Gráfico 4 Porcentaje de PyMEs que invirtieron. Año 2011



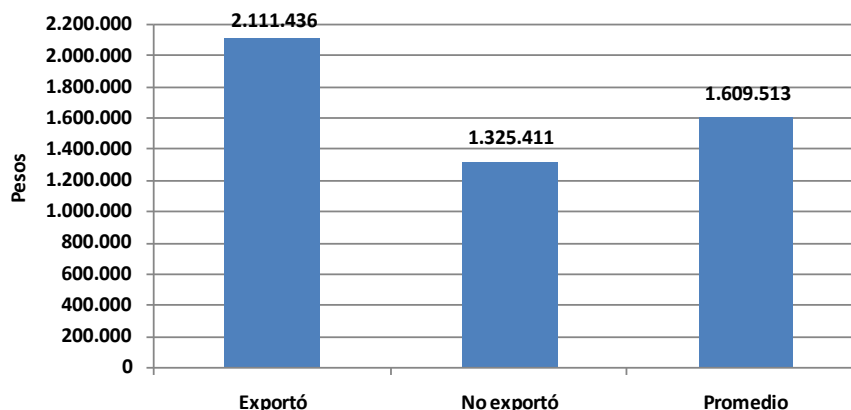
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

El valor medio de las inversiones realizadas por las PyMEs exportadoras es de 2,11 millones de pesos en el año 2011, siendo el 60% superior con respecto a los que no lo son; el promedio de las inversiones es de 1,61 millones de pesos. La mitad del incremento del stock de capital se destina a la compra de maquinarias.

Dado que existe una gran dispersión en los montos, para comparar las diferencias es importante utilizar la mediana, por lo tanto se puede citar que el 50% de las PyMEs exportadoras realizan inversiones por un valor igual o inferior a 693 mil pesos, en tanto que las no exportadoras por 360 mil pesos.

En las PyMEs exportadoras, se observa un porcentaje mayor en el gasto de inversión en bienes de capital de origen extranjero, con respecto a aquellas que sólo destinan su producción al mercado local.

Gráfico 5 Inversión promedio por empresa. Año 2011



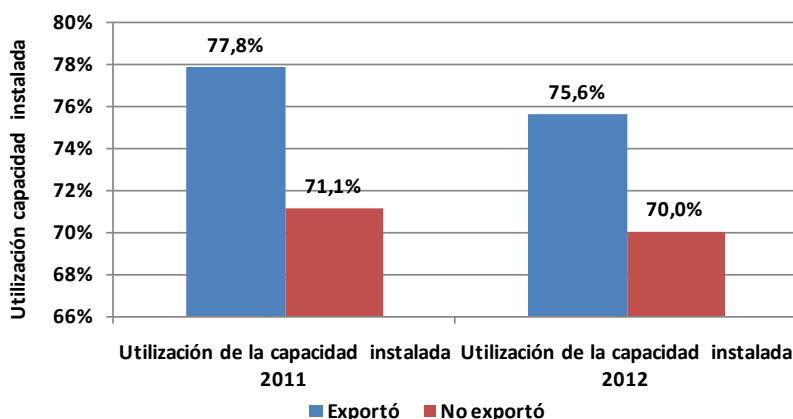
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

Las principales fuentes de financiamiento son: el bancario que concentra el 50%, seguido de recursos propios (45%) casi en su totalidad corresponde a reinversión de utilidades. En tercer lugar se encuentran los programas públicos que aportan alrededor del 3%. El

principal motivo por el cual las empresas no invierten es la incertidumbre sobre la evolución de la situación económica nacional.

Las industrias PyMEs exportadoras presentan una utilización de la capacidad instalada levemente mayor, aunque cabe aclarar que entre el 2011 y 2012 descendió ligeramente tanto en las que venden al exterior como en las que no. Entre las del primer grupo de empresas se observa que en el 2011 alcanza el 78%.

Gráfico 6 Utilización de la capacidad instalada



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

Ocupación

Entre Junio de 2011 e igual mes del año 2012, la ocupación crece el 1,8%, pero hay evidencias de que este incremento no es similar de acuerdo así la empresa exporta o no. Para el primar caso sube la ocupación el 5,5%, en tanto que para el resto tiene una suave baja del 0,3%.

Si bien el período considerado es de un año, quedan marcadas claramente dos etapas; la primera el segundo semestre de 2011 donde se explica gran parte del crecimiento del empleo, en el cual los no exportadoras tuvieron un leve incremento en la ocupación y en las que si llega al 4,1%. El empleo en conjunto crece el 1,7%.

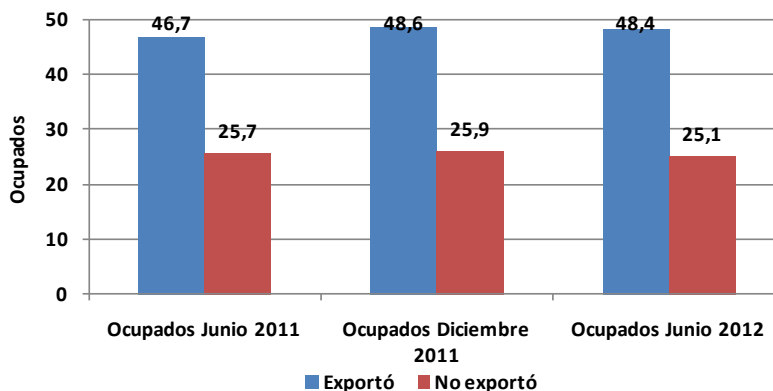
La situación es muy distinta en el primer semestre de 2012, período en el cual, la ocupación sólo crece el 0,1%, gracias a que en las PyMEs exportadoras crece la demanda de empleo, siendo del 1,3%, por el contrario las no exportadoras retraen el nivel de empleo el 0,6%.

Las PyMEs exportadoras aportan en conjunto el 37% de la ocupación, porcentaje superior el de empresas que comercializan sus productos al exterior. Esto queda de manifiesto en el promedio de ocupados por local, que si bien presenta dispersión, sirve para ejemplificar las claras diferencias.

En las PyMEs, la media de ocupados por local es de 48,4, que casi duplica al registrado en las no exportadoras que es de 25,1. En un año, crece aproximadamente en dos ocupados por local el promedio en las primeras industrias mencionadas, sin embargo en el otro conjunto de industrias, cae casi un ocupado por local.

No hay evidencias que los salarios sean distintos según la empresa exporte o no, tanto para el año 2011 como 2012. Cabe mencionar que existe una mayor dispersión en el monto pagado por este último grupo de PyMEs.

Gráfico 7 Promedio de ocupados por local

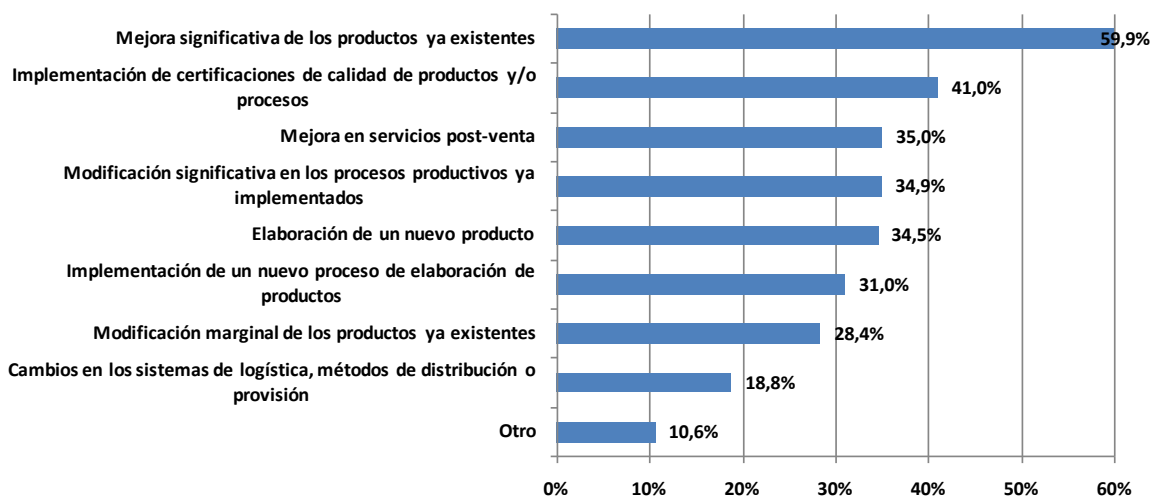


Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

Estrategias adoptadas por las PyMEs exportadoras

La principal medida que toman las PyMEs para poder exportar es la mejora de productos ya existentes, la cual es considerada por seis de cada diez empresas. Le sigue en importancia la certificación de calidad tanto en productos como en procesos, por ejemplo implementar normas ISO. Alrededor de un tercio adopta mejoras en el servicios post venta, modificación de procesos y elaboración de nuevos productos.

Gráfico 8 Cambios realizados para poder exportar



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

Para el 36% de las PyMEs, la medida que tiene mayor impacto positivo para comenzar a exportar es la mejora significativa de productos ya existentes. Un quinto considera la elaboración de un nuevo producto, y en tercer lugar la implementación de normas de calidad.

La modalidad que toman nueve de cada diez industrias para exportar es realizarlas en forma directa a su cliente externo, y el 17% a través de alguna empresa comercializadora, hay industrias que optan por las dos modalidades.

La opinión que tienen las empresas la relevancia de los instrumentos públicos para el fomento de las exportaciones, no difiere significativamente entre las empresas, hayan o no exportado. En general la valoración es buena, tanto en incentivos fiscales como programas de subsidios o financiamiento.

Sin embargo consideran que no es tan relevante la aplicación de programas de asistencia técnica para exportar. Por lo tanto pareciera que las industrias PyMEs para exportar necesitan, de que el Estado intervenga, con medidas fiscales o financieras preferentemente.

Financiamiento

Un tercio de las industrias de la región solicitaron un crédito para descubierto en cuenta corriente, que se caracteriza por ser de corto plazo, para casos eventuales dado que tiene un costo financiero superior a las demás modalidades crediticias. Existen algunas diferencias, aunque no significativas en el porcentaje de PyMEs exportadoras que solicitaron el crédito y además les fuera otorgado.

Cuatro de cada diez de estas solicitaron este financiamiento, con una tasa de aprobación del 90%. En cambio en el resto de las empresas, fue solicitado por el 32%, con una tasa de aprobación ligeramente inferior al caso anterior (87%).

Si existen diferencias entre estos grupos de empresas, en la solicitud de un crédito bajo la modalidad de leasing, que fue solicitado por el 16% de las PyMEs, con una tasa de aprobación de alrededor del 90%. Este fue solicitado por el 23% de las empresas que venden al exterior siendo aprobados en su gran mayoría. Por el contrario en la que no exportan, el porcentaje de solicitud desciende al 13%, con una tasa de aprobación del 92%.

Otro tipo de créditos fueron demandados por el 37% de las industrias, que entre las exportadoras alcanza el 45%, con una tasa de aprobación del 95%, en las demás PyMEs, los porcentaje son del 34% y 80% respectivamente.

Como se puede observar cuando se trata de financiamiento a mediano o largo plazo, que se vincula con algún proceso de inversión las industrias que exportan, no sólo se muestran más demandantes, sino que además tienen un mayor nivel de éxito para obtenerlo.

Una de cada cuatro empresas tiene estancado un proyecto de inversión por falta de financiamiento bancario, y no existen diferencias de acuerdo a si la empresa exporta o no.

Se observa que existe un importante diferimiento entre el momento de la venta y el cobro de la misma, siendo de 52 días, que supera al registrado entre la compra y el pago de la mercadería. Estas diferencias pueden provocar algunos problemas de financiamiento. Al igual que en el caso anterior no hay diferencias entre las empresas.

Motivos por los cuales no exporta

Es por los costos de producción principalmente porque las PyMEs no exportan. Esto lo responden cuatro de cada diez industrias que están en esa condición. Esto se debe a que tienen el precio de sus productos con un valor superior al registrado en el resto del mundo.

Aproximadamente un tercio de las PyMEs, siendo esta la segunda opción elegida, es porque no le interesa llevar a cabo la actividad de comercio exterior. En tercer lugar se encuentra una opción que tiene relación con la primera y responde a una cuestión de costos pero en este caso son comerciales.

También con tercio de las respuestas, escala de producción insuficiente, que justifique el llevar adelante una política exportadora, dado que esto obligaría a la empresa a expandirse más allá de sus posibilidades.

Es importante destacar que dos de los motivos con menor nivel de respuesta obedece restricciones externas, tanto por no poder cumplir con los estándares internacionales y en menor medida, la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias que impiden la exportación.

Seis de cada diez empresas que no exportan, mencionan algún problema de costos para exportar, por lo tanto parte de las políticas públicas deben estar direccionadas a corregir distorsiones que encarecen los productos nacionales, que imposibilitan su exportación.

Gráfico 9 Motivos por los cuales no exporta



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Observatorio PyME

Conclusiones

Las PyMEs exportadoras del Gran Buenos Aires, presentan algunos indicadores que las diferencian del resto de las industrias. Se observa que tienen una mayor predisposición a la inversión, lo cual les permite tener una tecnología acorde para poder competir con sus productos en el exterior.

Al igual que en otros estudios similares tienen mayor participación de bienes de capital importados, lo cual hace suponer que estos son tecnológicamente más avanzados que los nacionales. No menor es la brecha que existe en la media del monto de inversión de acuerdo a si exporta o no la PyME.

Si bien la mitad del financiamiento es bancario, es muy importante la participación de los recursos propios en el monto total de la inversión siendo levemente inferior, a la toma de

préstamos. Pero es mayor la proporción de recursos de la empresa cuanto menor es este medido con la cantidad de ocupados.

Siguiendo en esta línea las empresas que venden al exterior casi duplican a la cantidad de ocupados promedio con respecto al resto. Estas diferencias también se observan en los mayores niveles de facturación.

Relacionado con el financiamiento, las empresas tienen vínculos con el exterior, con una mayor demanda y tasa de aprobación en créditos bajo la modalidad de leasing u otro a mediano plazo. En cambio no existen diferencias significativas cuando se trata de descubierto en cuenta corriente, que es de corto plazo y con tasas más elevadas.

El exportar le significa a la empresa realizar cambios: uno de ellos es la mejora de sus productos, siendo relevante la incorporación de certificaciones de calidad, mejora en el servicio post venta, cambios a la forma de producción y el desarrollo de nuevos productos.

Tal como viene sucediendo a estas empresas les cuesta llegar a mercados más competitivos y centran sus exportaciones a países vecinos, a Brasil especialmente. El conjunto de países que forman la Unión Europea por ejemplo, agrupa sólo el 12%, y Estados Unidos-Canadá sólo el 5%.

Si bien las empresas ponderan la importancia de acciones activas del Estado para poder exportar, tales como subsidios, beneficios impositivos o subsidios, esto se corresponde con los principales motivos por los cuales no exportan, que se refieren en primer lugar a costos de producción y de desarrollo de la actividad exportadora.

Esto podría “subsanarse”, con incentivos fiscales o subsidios por ejemplo, y la falta de escala de producción, con inversiones que permiten ampliarse la industria. Las trabas o barreras arancelarias, no son un impedimento relevante.