



IERAL

Fundación
Mediterránea

Revista Novedades Económicas

Año 40 - Edición N° 928 – 26 de Enero de 2018

Las PyMEx argentinas con nuevas herramientas pero sin repunte

Marcos Cohen Arazi y Lara Cerbán

mcohen@ieral.org lcerban@ieral.org

Edición y compaginación
Karina Lignola y Fernando Bartolacci



IERAL Córdoba
(0351) 473-6326
ieralcordoba@ieral.org

IERAL Buenos Aires
(011) 4393-0375
info@ieral.org

Fundación Mediterránea
(0351) 463-0000
info@fundmediterranea.org.ar

Las PyMEx argentinas con nuevas herramientas pero sin repunte

Marcos Cohen Arazi y Lara Cerbán

- La internacionalización exige que las PyME se tornen más productivas, innovadoras y competitivas. Por ello, las PyMEs exportadoras (PyMEx) presentan ciertas ventajas para la economía por sobre las no exportadoras, por ejemplo, porque tienen mayor capacidad de generar efectos derrame a través del crecimiento y la creación de empleo en las firmas proveedoras de insumos, productos y servicios.
- Sin embargo, en la práctica se observa que es bajo el porcentaje de PyMEs que exporta en América Latina (también en Argentina), que la mayoría no tiene una cartera diversificada de exportación (pocos productos y/o mercados) y que la tasa de supervivencia exportadora entre las PyMEs es muy pequeña.
- Las acciones de política pública en este sentido son muy necesarias. Existen nuevas medidas de apoyo a la internacionalización de las pymes, como el "Exporta Simple" recientemente lanzado, entre otras acciones. Un caso de referencia que puede ser alentador es el denominado "Exporta Fácil" de Colombia, que en el período 2010-2016, su implementación ha provocado tasas de crecimiento promedio anual superiores al 40% en variables relevantes en relación al proceso de exportación como son el peso exportado, valor promedio exportado y cantidad de exportadores.
- La performance del programa colombiano permite cierto margen de optimismo en relación a la posibilidad que el programa recientemente creado en Argentina sea utilizado por porciones crecientes de empresas PyME. Sin embargo, es importante notar que su aporte al volumen total del comercio exterior sería marginal. Su aprovechamiento será más probable en PyMEx de sectores cuyos productos tengan alto valor unitario en los mercados de destino y relativamente bajo peso y volumen físico, ya que son factores con fuerte incidencia en el costo del transporte.
- El escenario general de las PyMEx manufactureras argentinas presenta restricciones y dificultades propias de este tipo de empresas, que sumado a la influencia de factores macroeconómicos (inflación, suba de costo en dólares) explican en gran parte el desempeño de las mismas. Entre 2011 y 2016

alrededor de 2000 PyMEx dejaron de exportar, y esta tendencia habría continuado en 2017, según estimaciones. La caída acumulada al 2016 es de 32% en el número de PyMEx. Además las PyMEx manufactureras perdieron 2,3 puntos porcentuales en su participación en el valor total exportado por Argentina entre 2001 y 2016, siendo de sólo 6,4% del volumen exportado.

- El magro desempeño ha llevado también a una concentración de las exportaciones de PyMEs en mercados regionales. El Mercosur y otros países latinoamericanos han ganado participación como mercados destino de las exportaciones PyMEx argentinas totales, en detrimento del mercado europeo, con lo cual las tratativas actuales para establecer nuevas condiciones para el comercio con esa región pueden resultar en nuevas oportunidades.

La importancia de promover la internacionalización de las PyMEs

En diversos estudios se han identificado ventajas que tienen las PyMEs exportadoras, o PyMEx, para la economía, por sobre las que sólo destinan su producción al mercado interno. Las exportadoras cuentan con atributos deseables para la economía, como fue reseñado por IERAL (2012)¹, temática también abordada por el BID² en un informe con foco en América Latina.

En este sentido, la internacionalización exige que las PyME se tornen más productivas, innovadoras y competitivas. La participación en mercados de exportación va acompañada de aumentos de productividad, sofisticación de capacidades empresariales y menores restricciones crediticias. Lógicamente, las PyMEx implican una mayor generación de divisas y pagan mejores salarios, con el consecuente aumento del bienestar para la comunidad y los efectos positivos sobre otras actividades.

Las PyMEx tienen la capacidad de generar efectos derrame a través del crecimiento y la creación de empleo en las firmas proveedoras de insumos, productos y servicios.

Sin embargo, en la práctica se observa que es bajo el porcentaje de PyMEs que exporta en América Latina (también en Argentina), que la mayoría no tiene una cartera diversificada de exportación (pocos productos y/o mercados) y que la tasa de supervivencia exportadora entre este segmento de firmas es muy pequeña.

Dentro de las principales restricciones que enfrentan este conjunto de empresas se encuentran las siguientes:

- Imposibilidad de explotación de economías de escala.
- Altos costos directos para entrar por primera vez en el campo exportador.
- Elevados costos de comercio debido a la falta de infraestructura adecuada de transporte, demoras en controles aduaneros y altos costos de transporte.
- Costos de cumplimiento de requisitos del comercio internacional.
- Falta de recursos humanos especializados y tiempo para entender los estándares internacionales de comercio; y limitaciones en el acceso a la información.

¹ Documento de trabajo N° 117. Año 18 - Edición N° 117 – 14 de Diciembre de 2012 PyMEs industriales con crecientes problemas de competitividad

http://www.ieralpyme.org/images_db/noticias_archivos/236.pdf

² Banco Interamericano de Desarrollo (BID), “A la conquista de los mercados mundiales: Cómo promover la internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe”.

<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6412/A%20la%20conquista%20de%20los%20mercados%20mundiales.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

- Problemas de financiamiento, debido a restricciones en el acceso al crédito bancario y escaso desarrollo de fuentes alternativas de financiamiento (mercado de capitales).

Políticas públicas para promover la mayor inserción externa de PyMEs

Con el objetivo de fomentar a las PyMEs, de acuerdo a la reciente publicación del BID citada precedentemente, las acciones de política pública deben buscar ampliar la entrada de PyMEs al mercado exportador, brindar apoyo que permita la supervivencia de las mismas y promover la diversificación exportadora (condición esencial para que sobrevivan). Deben dejarse de lado los mecanismos de apoyo aislados, para favorecer la adopción de una serie de prácticas básicas de gestión y operativas dentro de las empresas, como también de herramientas que faciliten las operaciones.

A nivel internacional es posible citar diversas medidas de apoyo a la internacionalización de las pymes que se han desarrollado recientemente, algunas en países de América Latina. Una de ellas es el programa Exporta Fácil, desarrollado en el ámbito del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia en el año 2009, el cual se encuentra dirigido a todas las MiPyMEs localizadas en cualquier lugar de dicho país. Este programa busca promover la cultura exportadora desarrollando un sistema simplificado de exportación por correo y envíos urgentes aprovechando la red postal de Colombia 4-72. En el mismo, se establecen tarifas y modalidades acordes al desarrollo de exportaciones en pequeños bultos.

Existen referencias relativas al impacto del programa desde su implementación hasta el año 2016. La tasa de crecimiento promedio anual para el período 2010-2016 alcanzó el 56%, 40% y 45% para las variables relativas a peso exportado, valor promedio exportado y cantidad de exportadores respectivamente.

Es posible establecer dos períodos diferentes, debido a que en los primeros años del programa (entre los años 2010 y 2013) el ritmo de crecimiento fue muy alto, con tasas superiores al 55% anual en los tres casos considerados; mientras que entre 2013 y 2016 si bien el crecimiento continúa, las tasas de variación observadas son considerablemente menores. En este último período, las tasas de crecimiento promedio anual fueron del 43%, 28% y 26% en relación al peso exportado, número de exportadores participantes en el sistema y valor promedio exportado, respectivamente.

COLOMBIA: Performance del programa Exporta Fácil (2010-2016)

Índice base 2010=100



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de Informe Estadístico Exporta Fácil

En Argentina, por su parte, el gobierno nacional puso en práctica el programa Exporta Simple, de características similares al citado, de exportación simplificada a través de prestadores de servicio postal. La herramienta impulsada por el Ministerio de Producción, además cuenta con una web específica www.exportasimple.gov.ar que permite resolver dudas e interactuar para realizar consultas particulares. La plataforma que ya se encuentra operativa, busca facilitar la logística de los envíos al exterior (a cualquier parte del mundo) para las pequeñas y medianas empresas, reduciendo los costos de exportación.

Los cuatro pasos del Sistema Exporta Simple:

1. Dar de alta el servicio de Exporta Simple en AFIP.
2. Completar la información de la mercadería que se desea exportar para calcular el costo de envío. Se realiza una cotización del envío en la plataforma.
3. Comparar ofertas de diferentes operadores (prestadores de servicio postal o couriers) y seleccionar el de mayor conveniencia según costo y tiempo de envío. De esta forma se genera una factura proforma con la información necesaria para que el prestador la emita en la exportación.
4. La empresa courier retira la mercadería desde el domicilio que desee el usuario para llevarlo a destino, emitiendo una factura E.

Los requisitos que se han establecido para determinar quienes pueden utilizar el régimen de exportación simplificada son los siguientes:

- Si bien no es necesario estar registrado como exportador, se requiere estar inscripto en AFIP con CUIT y clave fiscal con nivel de seguridad 3 como mínimo.
- Cada envío individual no puede superar el valor FOB de U\$S 15.000. El monto máximo de exportación anual es igual al valor FOB equivalente a US\$600.000 por sujeto.
- Es posible exportar hasta 300 kilogramos brutos por envío (peso unitario).
- Los bienes sujetos a exportación deben ser producidos en el país, nuevos, no alcanzados por prohibición, suspensión o cupo a la exportación
- Los bienes a exportar no pueden ser aquellos sometidos a un tratamiento operativo específicamente normado para el control aduanero.

De acuerdo a diversos pedidos de cotización llevados a cabo por IERALPYME en dicho sistema, a modo de simulación, es posible afirmar que se trata de una herramienta muy fácil de usar, y concreta al momento de tomar decisiones de exportación o envíos al exterior. En una primera instancia se deben detallar Origen y Destino de la mercadería, cantidad de bultos y dimensión, peso total (kg) y valor del producto en dólares. La página arroja los resultados para esa búsqueda y en ese momento, permite la elección del operador más conveniente para el envío. Las diferentes cotizaciones varían en su valor de acuerdo con los parámetros citados, y también se distinguen entre operadores según la cantidad de días que se encuentra en tránsito la mercadería y la clase de servicio brindado por las empresas couriers (lugar y tipo de recolección y gastos incluidos). De acuerdo a los valores relevados, se aprecia que se trata de un servicio más factible de ser utilizado para el envío de productos de alto valor unitario en el mercado de destino y bajo peso.

Para ilustrar el potencial del nuevo programa, es interesante analizar la performance del programa colombiano "Exporta Fácil", que se presentó previamente y que guarda semejanzas importantes con aquel recientemente creado en Argentina. La comparación da cierto margen de optimismo en relación a la posibilidad que sea utilizado por porciones crecientes de empresas PyME. De igual manera, cabe destacar que en el período 2010-2016, para el cual se tiene información del programa colombiano, el tipo de cambio real de este país se incrementó un 40% lo cual implica un abaratamiento de la producción colombiana respecto a los precios del resto del mundo; mientras que en el mismo período el tipo de cambio real de Argentina se apreció. La evolución del tipo de cambio real resulta muy relevante para el éxito del programa a futuro. De todas formas, es importante notar que el volumen operado por este tipo de sistema, de

acuerdo con la referencia colombiana, resulta marginal desde el punto de vista del volumen total de comercio exterior.

Este sistema se suma a otra medida adoptada por el Gobierno nacional, la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), formalizada en octubre del 2016 pero que tendrá una aplicación de carácter gradual en el periodo 2017-2021. El plan VUCE implica 5 etapas de implementación con enfoques puntuales en cada una de ellas. Se trata de una herramienta de facilitación del comercio exterior que permite optimizar y unificar digitalmente la información y documentación para cumplir con todos los trámites de importación, exportación y tránsito aduanero.

A modo de síntesis, es oportuno resaltar que con estos programas se apunta a generar oportunidades para las PyMEs a través de la disminución de las restricciones que suelen enfrentar estas empresas. Las medidas apuntan a reducir el costo del transporte, los costos de transacción y de información, y es probable que facilite notoriamente la "primera exportación" para empresas de pequeña envergadura. Algunos segmentos y sectores tendrán mayores posibilidades de aprovecharlas que otros, sin lugar a dudas, más si se toma en consideración que Argentina presenta un problema de competitividad vinculado a la política macroeconómica, que en muchas ocasiones eclipsa las posibilidades de sostener negocios PyME basados en la exportación.

¿Cuál es la situación actual que enfrentan las PyMEx argentinas?

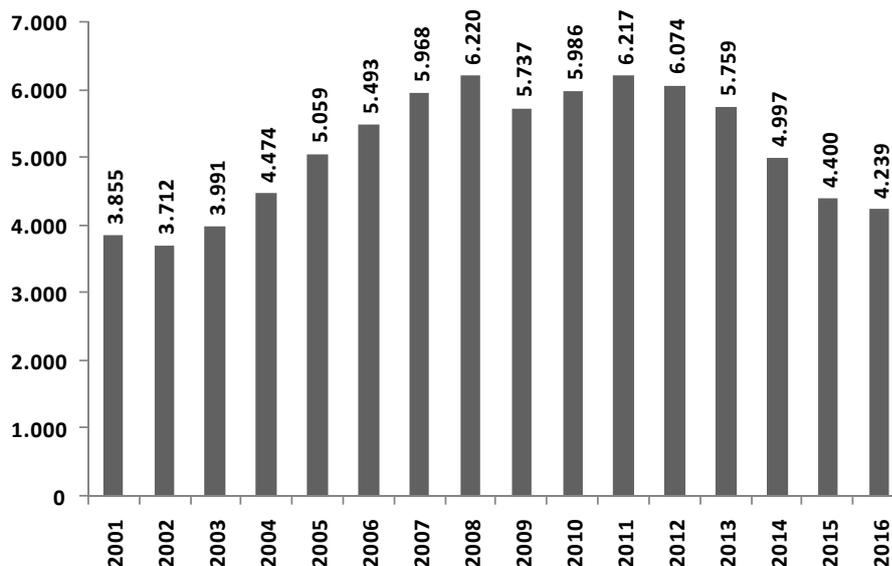
Una vez planteado el escenario general y las políticas recientemente aplicadas, resulta oportuno destacar la situación actual de las PyMEx en Argentina. Las restricciones y dificultades que enfrenta este segmento de empresas, sumado a la influencia de factores macroeconómicos (inflación, suba de costo en dólares) explican en gran parte el magro desempeño de las PyMEx argentinas en años recientes.

Cuando se analiza la evolución del número de PyMEx en Argentina, según el criterio utilizado por la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA)³, se tiene que el mayor registro fue en 2008, cuando se registraron 6.220 PyMEs manufactureras que realizaron exportaciones. En el período 2008-2009, la cantidad de PyMEx argentinas se redujo considerablemente, para luego durante el año 2011 mostrar cierta recuperación por parte de las firmas en esta condición. Desde entonces hasta el año

³ Establece que sólo se incluyen firmas exportadoras de manufacturas, con facturación anual total (ventas locales y exportaciones) inferior o igual a los U\$S 36,2 millones y que a su vez el monto de las exportaciones anuales de cada una no supere los U\$S 9,5 millones. Desde 2009 la base de empresas se construye a partir de diversas fuentes (información sistematizada por el Observatorio PyMEx de la CERA de años anteriores, encuesta a exportadores y socios de CERA, entre otras), ya que no existe información estadística oficial sobre exportadores según el tamaño de la firma.

2016 se verificó una contracción persistente que llevó a que el número de firmas PyMEs exportadoras disminuya a 4.239, una caída cercana al 32% (cerca de 2000 pymes dejaron de exportar). De acuerdo con cifras preliminares del Ministerio de la Producción para el total de empresas exportadoras (incluyendo MiPyMEs y Grandes), esta tendencia declinante habría continuado en 2017.

**Evolución del número de PyMEs exportadoras
2001-2016**

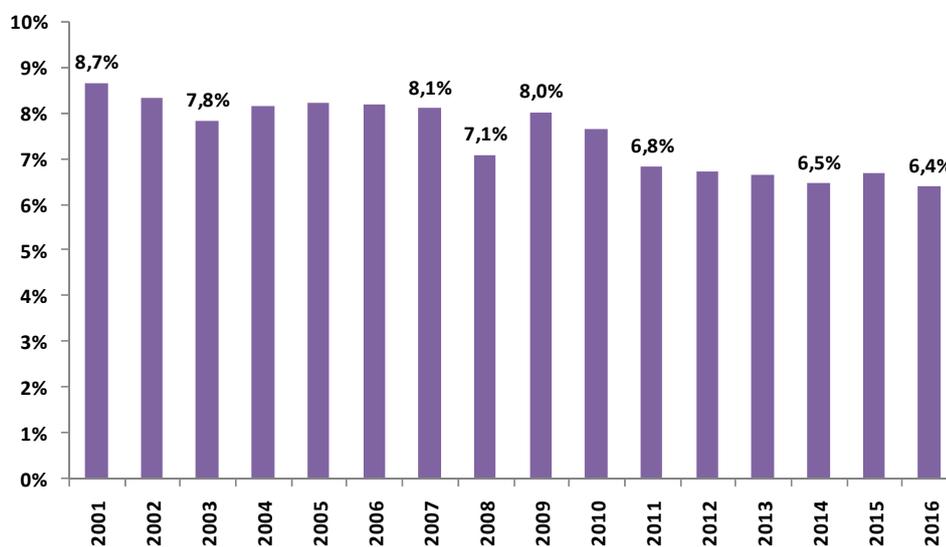


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de CERA

Otro indicador relevante es lo ocurrido con la participación de las PyMEs industriales exportadoras en el valor total exportado por el país. Durante el período 2001-2016 éstas perdieron 2,3 puntos porcentuales en su participación en el valor total exportado por Argentina, desde 8,7% del total hasta apenas 6,4%. A partir de 2009 especialmente, la contribución de las PyMEs fue en descenso, de forma que en 2016 se observó el menor registro para los 16 años analizados.

Evolución de la participación del valor exportado por las PyMEs industriales en el total exportado por Argentina

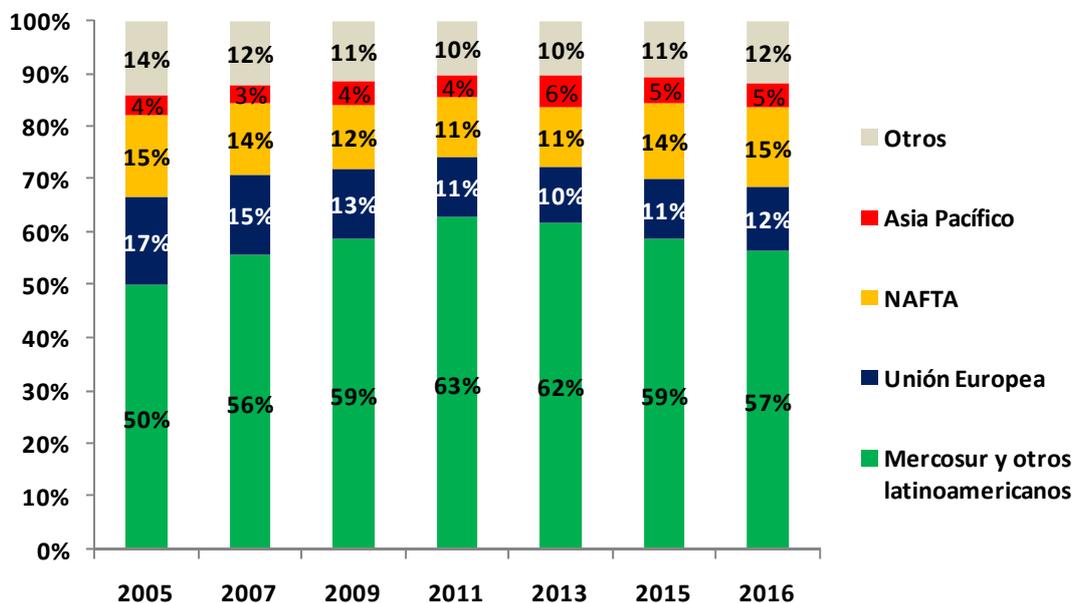
2001-2016



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de CERA e INDEC

Finalmente, una mención adicional resulta oportuna, respecto al destino de las exportaciones de las PyMEs argentinas. El magro desempeño ha llevado a una concentración de las exportaciones de PyMEs en mercados regionales. Lo que también es importante destacarlo en el marco de la discusión actual en relación a la estrategia de inserción en el mundo que está llevando a cabo Argentina, la cual comprende las negociaciones para el acuerdo estratégico en materia comercial con la Unión Europea (UE).

Evolución de las exportaciones PyMEs argentinas por bloques regionales de destino (% del valor US\$)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de CERA

Se visualiza que en la última década las exportaciones PyMEs argentinas han sido destinadas principalmente a países integrantes del Mercosur y otros países latinoamericanos, llegando a alcanzar el 63% y 62% del total durante 2011 y 2013 respectivamente. En el caso de la Unión Europea, se trata de un bloque que ha perdido participación como mercado receptor de las exportaciones PyMEs argentinas, representando un 17% de las mismas durante el año 2005 y sólo 12% en 2016, lo que refleja una importante pérdida acumulada de mercados externos.

A modo de cierre, es importante destacar nuevamente que la caída acumulada en los indicadores que reflejan el desempeño de las PyMEs argentinas ha sido sustancial en los últimos años. En este marco, las políticas específicas de apoyo que se comienzan a aplicar son auspiciosas y oportunas, aunque no debe perderse de vista que la macroeconomía puede implicar un pesado lastre para la competitividad de las PyMEs, que resulta muy difícil de compensar por acciones individuales de las firmas.