



IERAL

Fundación
Mediterránea

Documento de Trabajo

Año 18 - Edición Nº 117 – 14 de Diciembre de 2012

PyMEs industriales con crecientes problemas de competitividad

Marcos Cohen Arazi
Gabriel Baralla

Edición y compaginación
Karina Lignola y Silvia Ochoa

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

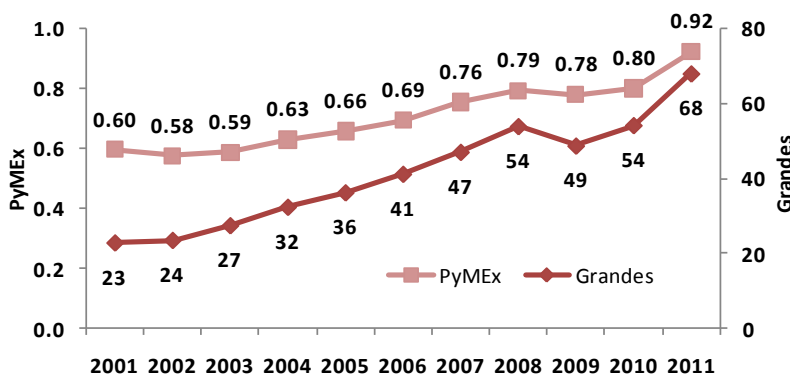


Resumen Ejecutivo

- La relevancia de las PyMEx manufactureras se expresa principalmente en el número de firmas, aunque no en el valor exportado, ya que representan el 89% de las firmas pero sólo el 10% del valor de las ventas al exterior. A pesar de este gran desbalance, es importante estudiar su situación porque las PyMEs industriales exportadoras: ocupan más trabajadores que las no exportadoras; realizan inversiones y adoptan la utilización de maquinaria moderna y de punta en mayor proporción; certifican normas de calidad internacionalmente en mayor medida; tienen una productividad media por ocupado superior.
- Existen diferencias regionales muy marcadas. En el AMBA el 19% de las PyMEs industriales exporta más del 5% de sus ventas, mientras que en la región Centro, Cuyo y Sur se tiene que el 15% lo hace. Además, la mayor parte de las empresas PyMEx del país se encuentran localizadas en las regiones Pampeana (64,6% en Buenos Aires, CABA y La Pampa) y Centro (19,4% en Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos), y en menor medida en la región de Cuyo (Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja).
- Las regiones Pampeana (por debajo del promedio nacional), NEA y Centro están entre las que tienen menores montos promedio exportado por PyMEx por año (entre U\$S 0,8 y 1,1 millones), mientras que el NOA y la Patagonia son las regiones donde los montos promedio exportados son mayores (U\$S 1,5 millones en cada región), aunque estas regiones aportan poco al agregado nacional.
- El sector PyME manufacturero exportador ha experimentado una evolución creciente entre 2001 y 2011, tanto en lo que se refiere a número de firmas como al valor exportado (total y promedio por firma). La cantidad de PyMEx manufactureras evidenció un incremento de 59% (en 2011 se estiman en 6.116 las PyMEx). Los valores exportados se incrementaron en 146%.

- Las PyMEs manufactureras exportadoras pasaron de vender al exterior U\$S 596 mil en promedio por firma en el año 2001 a U\$S 922 mil en el año 2011, implicando un incremento del 55%. Este incremento es significativo ya que se mide en moneda dura, aunque si se lo compara con la performance de las grandes empresas resulta muy inferior. En el mismo periodo de tiempo el valor exportado promedio por empresa industrial grande pasó de U\$S 22,8 millones en 2001 a U\$S 68 millones en 2011, implicando un incremento del 198%. Así, las grandes empresas manufactureras exportaban 38 veces lo que las PyMEs en el año 2001 y dicha relación se elevó hasta 74 en 2011.

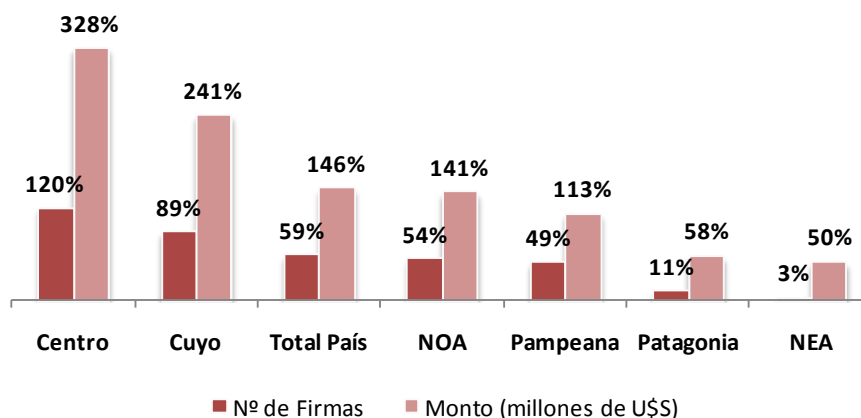
Valor exportado promedio por exportadores de manufacturas según tamaño de empresa
Millones de U\$S



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

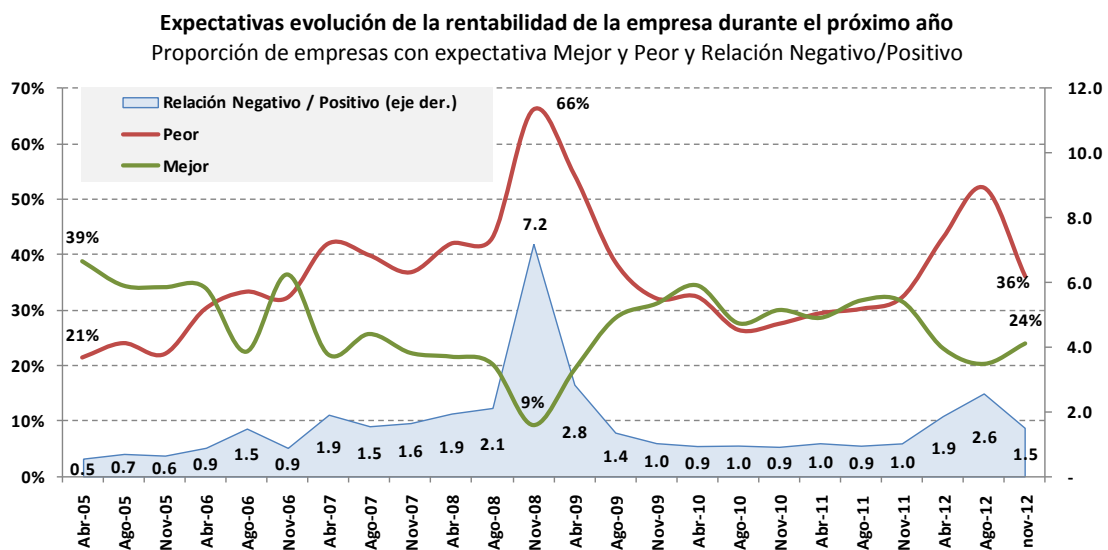
- Desde el punto de vista regional, entre 2001 y 2011 la región Centro es la que más ha incrementado el número firmas PyMEs (+120%), y también la que más aumentó el valor exportado total (+328%). Junto con la región de Cuyo, son las que manifiestan una performance claramente superior al promedio nacional, lo cual señala el gran dinamismo de las economías regionales en la última década.

Evolución de las PyMEs por regiones
Variación 2001-2011



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

- Las exportaciones de las PyMEx manufactureras se concentran en mayor medida en América Latina. El MERCOSUR y el resto de ALADI representan en conjunto el destino de 62% de las exportaciones de PyMEs manufactureras, en tanto que dichos destinos constituyen sólo el 42% de las exportaciones en el caso de las grandes empresas, considerando las cifras del año 2011. Además se puede verificar que la distancia promedio de las exportaciones PyME es de 5.231 Km, mientras que para las grandes empresas es de 7.868 Km, lo cual refleja que las PyMEx exportan a destinos más cercanos que las grandes empresas.
- En lo que respecta a la coyuntura de las PyMEs industriales, específicamente en la competitividad de corto plazo, debe destacarse que el crecimiento de costos directos de producción en dólares persiste en un nivel elevado, del orden del 20% anual (al tercer trimestre de 2012), pese a que recientemente su ritmo viene moderándose. En el acumulado de los primeros nueve meses del año, los costos directos de producción de este segmento de empresas registran una variación interanual de 25% en dólares respecto de igual periodo de 2011.
- Sobre cómo proyectan las empresas el próximo año, se tiene que la proporción de empresas con perspectivas negativas de rentabilidad equivale a 1,5 veces la de aquellas con percepción positiva (36% vs 24%), es decir que predomina el pesimismo. Pese a que se aprecia una reversión en última medición, hay dos elementos insoslayables: las perspectivas actuales de rentabilidad distan de ser tan optimistas como las de 2005 (y hay menos optimismo que en 2010 o 2011), aunque son sustancialmente mejores que al final de 2008.



Fuente: IERAL sobre la base de Fundación Observatorio PyME.

Introducción

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) constituyen un sector muy importante para la economía argentina ya que aportan la mitad del valor agregado nacional y explican más de dos de cada tres puestos de trabajo, según datos del último Censo Nacional Económico.

En cuanto a su contribución a las exportaciones, en 2011 se registraron 9.330 empresas manufactureras que exportaron, según cifras de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA). De estas, 66% (dos de cada tres) son Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras (PyMEx), y 26% son Microempresas, según la clasificación de dicha entidad¹. Es decir que en suma el sector de MiPyMEs agrupa al 92% de las firmas que exportan. De todos modos, el valor exportado por las Microempresas es muy poco significativo, de forma que a continuación el análisis se centrará en el valor exportado por PyMEs y Grandes Empresas.

Por su parte, la relevancia de las PyMEx manufactureras se expresa principalmente en el número de firmas, aunque no en el valor exportado, de modo que representan el 89% de las firmas pero sólo el 10% del valor de las ventas al exterior. Mientras, las Grandes empresas representan el 11% del total de firmas exportadoras y el 90% de las ventas. A pesar de este gran desbalance, hay razones de importancia para estudiar el sector PyMEx²:

- Las PyMEs industriales exportadoras ocupan más trabajadores que las no exportadoras.
- Entre las exportadoras hay una mayor proporción de firmas que realizan inversiones, a la vez que adoptan la utilización de maquinaria moderna y de punta en mayor proporción que las no exportadoras.
- Las exportadoras en gran proporción trabajan acorde a normas de calidad certificadas internacionalmente, algo que escasamente ocurre en las no exportadoras.
- La productividad media por ocupado es superior en las exportadoras que en las que no lo son.

¹ A grandes rasgos se define como PyME una empresa con ventas anuales menores o iguales a U\$S19 millones (SEPYME) y exportaciones menores o iguales a U\$S9,5 millones, a la vez que se hacen correcciones con criterios subjetivos.

² Se derivan de cifras de diversos estudios de Fundación Observatorio PyME 2005-2007.

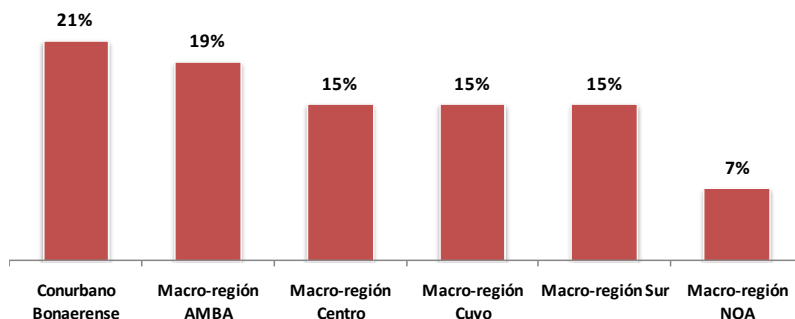
A continuación, como primera medida resulta de interés estudiar las diferencias regionales en los sectores exportadores PyME, posteriormente el desempeño exportador en su evolución reciente y por último la situación actual del sector.

Disparidades regionales en las PyMEs manufactureras

Un indicador interesante para medir la orientación exportadora PyME por regiones consiste en evaluar qué proporción de empresas exportan más del 5% de sus ventas. Así, se tiene que la provincia de Buenos Aires y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se caracterizan por tener una orientación exportadora superior al resto de las regiones.

Al mismo tiempo, en la región NOA la orientación exportadora PyME es sustancialmente menor que en las otras regiones. En el AMBA el 19% de las PyMEs industriales exporta más del 5% de sus ventas, mientras que si se considera sólo el Conurbano Bonaerense se tiene que dicho valor asciende a 21%. Luego, para la región Centro, Cuyo y Sur se tiene que el 15% de las PyMEs industriales exporta más del 5% de sus ventas.

Gráfico 1: Proporción de PyMEs industriales que exporta más del 5% de sus ventas por región



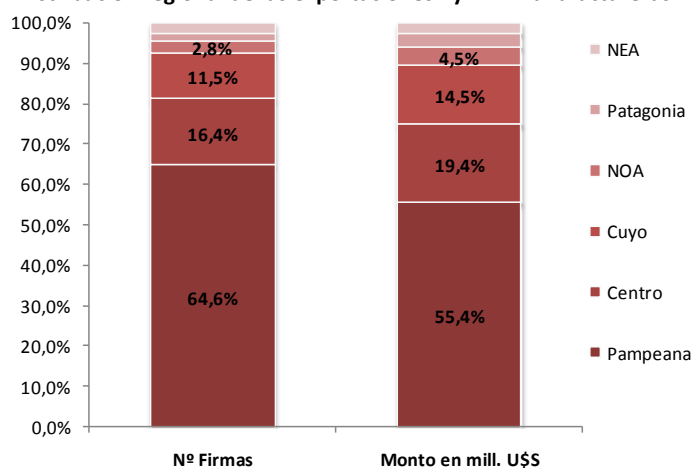
Fuente: IERAL sobre la base de Fundación Observatorio PyME.

Por otra parte, también es oportuno señalar que la mayor parte de las empresas PyMEs del país se encuentran localizadas en las regiones Pampeana (Buenos Aires, CABA y La Pampa) y Centro (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos), y en menor medida en la región de Cuyo (Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja), y lo mismo ocurre con el valor exportado.

La región Pampeana concentra el 64,6% de las PyMEs y el 55,4% del monto exportado en millones de dólares. Por su parte, en la región Centro se ubican 16,4% de las PyMEs de Argentina, y sus ventas al exterior equivalen a 19,4%. En tercer orden de importancia, en el NOA se ubican 11,5% de las PyMEs y exportan el 14,5% del total.

La región NEA y la Patagonia tienen una participación minoritaria en ambos indicadores.

Gráfico 2: Distribución regional de las exportaciones PyMEx manufactureras - Año 2011



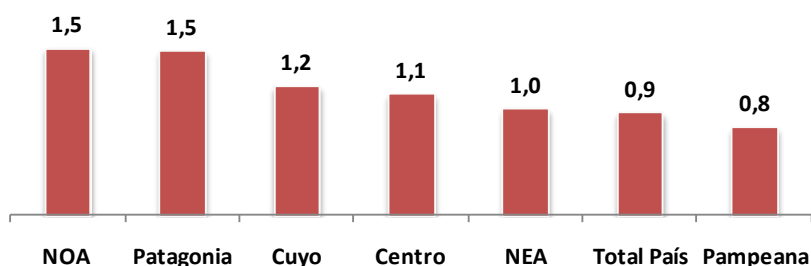
Fuente: IERAL sobre la base de CERA

Nota: La estructura de las regiones definida por CERA es: Pampeana: Buenos Aires, La Pampa y Ciudad autónoma de Buenos Aires. Centro: Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos. Cuyo: Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja. NOA: Salta, Tucumán, Catamarca, Jujuy y Santiago del Estero. Patagonia: Chubut, Río Negro, Neuquén, Tierra del Fuego y Santa Cruz. NEA: Misiones, Corrientes, Chaco y Formosa.

Las diferencias entre regiones también se manifiestan en el valor exportado promedio por firma. Las regiones Pampeana, NEA y Centro están entre las que tienen menores montos promedio exportado por PyMEx (entre U\$S 0,8 y 1,1 millones), mientras que el NOA y la Patagonia son las regiones donde los montos promedios exportados son mayores (U\$S 1,5 millones en cada región), aunque como se analizó de manera precedente se trata de las regiones que menos aportan al agregado nacional.

El monto promedio exportado por PyMEs a nivel nacional es de U\$S 0,9 millones, influenciado principalmente por la región Pampeana, ya que el resto de las regiones del país superan dicha media nacional.

Gráfico 3: Valor exportado promedio en millones de U\$S por PyMEx manufactureras, por región - Año 2011



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

Nota: La estructura de las regiones definida por CERA es: Pampeana: Buenos Aires, La Pampa y Ciudad autónoma de Buenos Aires. Centro: Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos. Cuyo: Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja. NOA: Salta, Tucumán, Catamarca, Jujuy y Santiago del Estero. Patagonia: Chubut, Río Negro, Neuquén, Tierra del Fuego y Santa Cruz. NEA: Misiones, Corrientes, Chaco y Formosa.

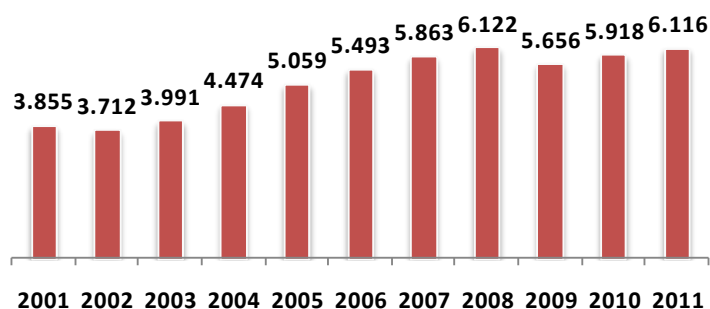
Hasta aquí, el análisis desarrollado es principalmente estático, por lo cual conviene revisar la dinámica involucrada en las variables analizadas, a los fines de tener una visión de la evolución reciente.

Dinámica del desempeño exportador PyME

El sector PyME manufacturero exportador ha experimentado una evolución creciente desde 2001 a 2011, con la excepción de los años 2002 y 2009, tanto en lo que se refiere a número de firmas como al valor exportado (total y promedio por firma).

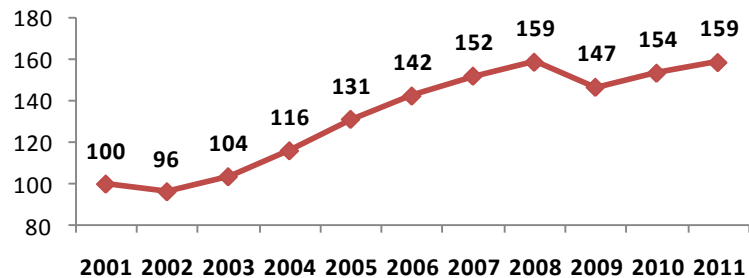
En 2001 se registraban un total de 3.855 PyMEx manufactureras, guarismo que para 2011 asciende a 6.116 firmas, evidenciando un incremento de 59%. En cuanto a los valores exportados, por su parte, se tiene que en 2001 se exportaron U\$S 2.296 millones, mientras que en 2011 las exportaciones fueron equivalentes a U\$S 5.641 millones, lo que implica un incremento de 146%.

Gráfico 4: Evolución del Nº de PyMEx manufactureras



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

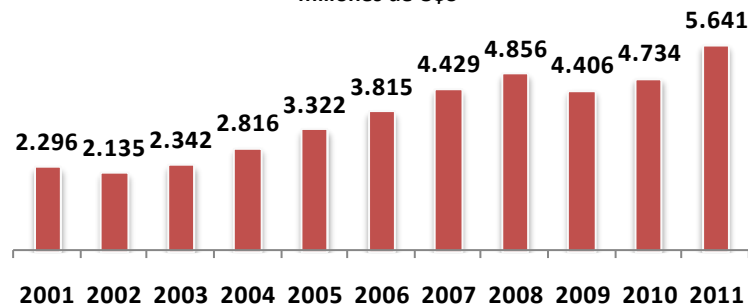
Gráfico 5: Evolución del Nº de PyMEx manufactureras - Índice base 2001=100



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

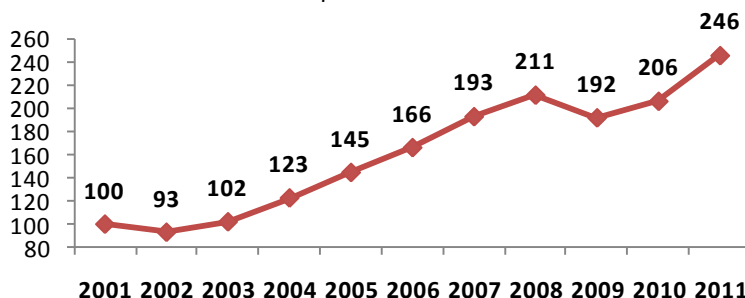
Es importante destacar que en 2009 se manifestó el mayor impacto de la recesión internacional, por lo cual el número de PyMEx industriales se redujo 7,5% mientras que el valor exportado por dicho segmento de empresas lo hizo en 9%. Si se comparan los guarismos de 2011 con los de 2008, que es el año en el cual se habían alcanzado niveles record en el periodo analizado, puede verse que la cantidad de PyMEx alcanzó a recuperarse de la caída del año 2009, mientras que el valor exportado creció 16,2%.

Gráfico 6: Evolución de valor exportado por PyMEx manufactureras en millones de U\$S



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

Gráfico 7: Evolución de valor exportado por PyMEx manufactureras en millones de U\$S - Índice base 2001=100

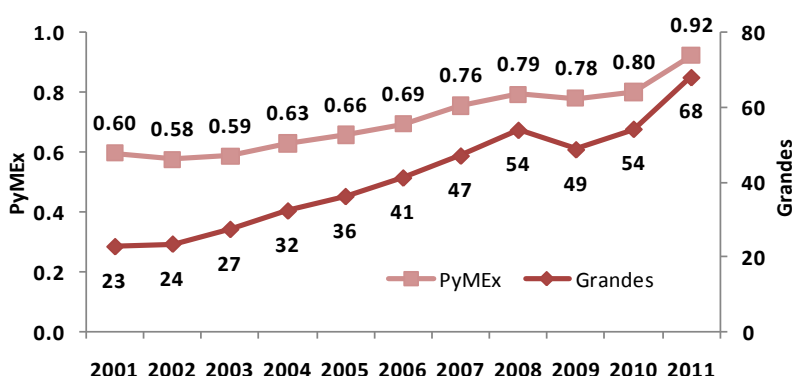


Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

Esta dinámica de mayor aumento en los valores exportados que en la cantidad de firmas señala implícitamente un incremento del monto promedio exportado por las PyMEs manufactureras, que es lo que se evidenció en los últimos años. Así, el valor exportado promedio de las PyMEs pasó de U\$S 596 mil en el año 2001 a U\$S 922 mil en el año 2011, implicando un incremento del 55%.

Este incremento es significativo ya que se mide en moneda dura, aunque si se lo compara con la performance de las grandes empresas resulta muy inferior. En el mismo periodo de tiempo el valor exportado promedio por empresa industrial grande pasó de U\$S 22,8 millones en 2001 a U\$S 68 millones en 2011, implicando un incremento del 198%.

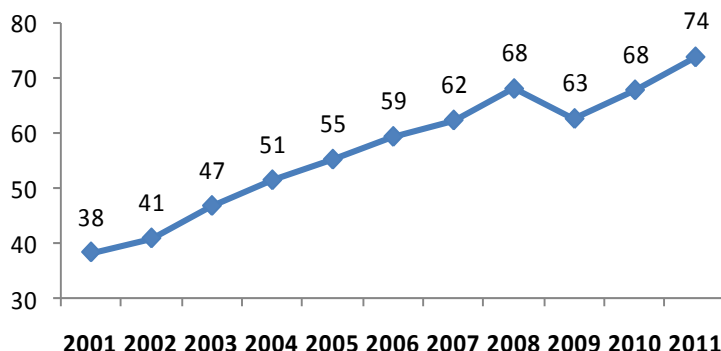
Gráfico 8: Valor exportado promedio por exportadores de manufacturas - millones de U\$S



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

De este modo, mientras las grandes empresas manufactureras exportaban 38 veces lo que las PyMEs en el año 2001, dicha relación prácticamente se duplicó en 2011. En dicho año la exportación anual promedio de las firmas de mayor envergadura es equivalente a 74 veces lo que exportan las PyMEs.

Gráfico 9: Razón de valor exportado promedio entre grandes empresas y PyMEs

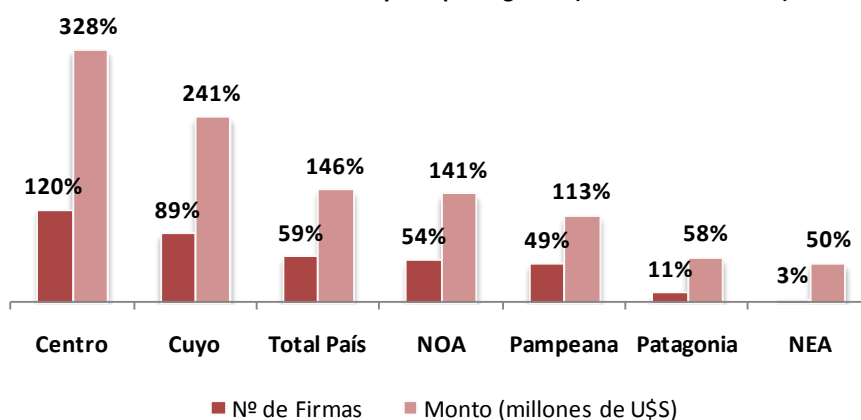


Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

Por otra parte, la evolución de las PyMEs industriales en negocios de comercio exterior no ha sido homogénea entre regiones. Por caso, la región Centro es la que más ha incrementado el número firmas, que se vio más que duplicado (+120%), y también en relación con el valor exportado, que más que se cuadruplicó (+328%), entre los años 2001 y 2011.

A continuación, con menor ritmo de crecimiento, se ubican las regiones Cuyo, NOA y Pampeana. Además, puede verse que la evolución de las regiones Centro y Cuyo es claramente superior al promedio nacional, lo cual señala el gran dinamismo de las economías regionales en la última década.

Gráfico 10: Evolución de las PyMEs por regiones (variación 2001-2011)



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

Destino de las exportaciones PyME

Analizando los diversos destinos de las exportaciones de PyMEs industriales, se tiene que el principal es el MERCOSUR (Brasil, Paraguay, Uruguay, dentro del periodo

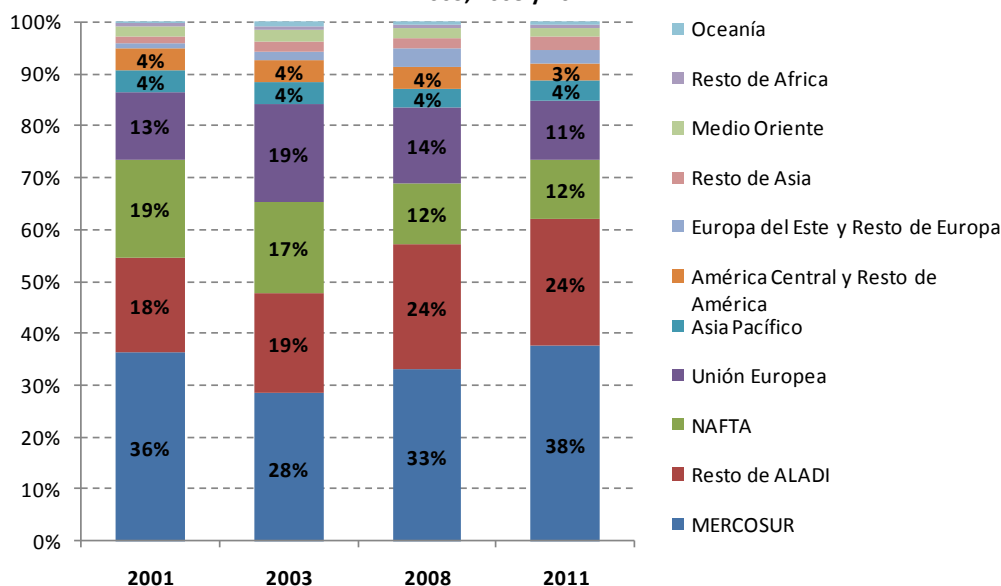
analizado). En 2011 este bloque representó el 38% del total de lo exportado por PyMEx (de los cuales cerca de dos tercios corresponden a Brasil). Además, se aprecia que en 2003 el MERCOSUR alcanzó su menor participación de la última década y desde entonces ha aumentado su importancia paulatinamente.

Le siguen en importancia las exportaciones al bloque conformado por el Resto del ALADI (Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, dentro del periodo analizado) cuya participación para el año 2011 fue de 24% y ha aumentado sostenidamente desde 2001 cuando representaba el 18% de las exportaciones PyME.

También se destaca el hecho que el NAFTA (Canadá, Estados Unidos y México) ha perdido peso relativo para las PyMEx nacionales en la última década, ya que en 2001 constituía el 19% de las exportaciones y en 2011 representó sólo el 12%.

En cuanto a la Unión Europea se observa que su mayor participación entre los destinos de las exportaciones PyME (19%) ocurrió en el año 2003, pero en los subsiguientes fue disminuyendo su relevancia hasta representar el 11% en 2011.

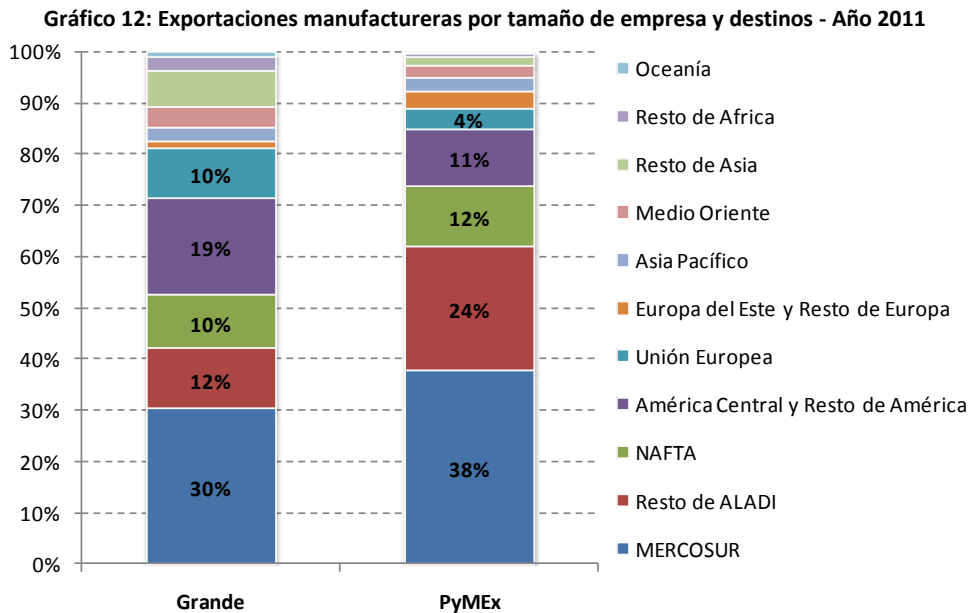
Gráfico 11: Evolución de las exportaciones de PyMEx manufactureras por bloque regional - Años 2001, 2003, 2008 y 2011



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

Si se comparan los destinos de las exportaciones de las PyME con los de las grandes empresas se encuentra que las primeras concentran en mayor medida sus exportaciones en América Latina. El MERCOSUR y el resto de ALADI representan en conjunto el destino de 62% de las exportaciones de PyMEs manufactureras, en tanto que dichos destinos constituyen sólo el 42% de las exportaciones en el caso de las grandes empresas, considerando las cifras del año 2011.

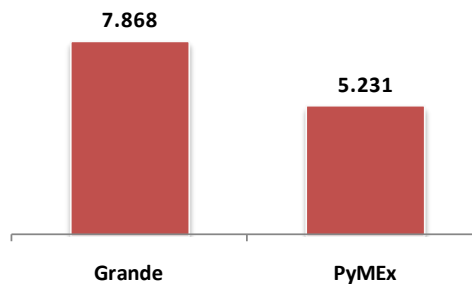
Luego, se tiene que un 27% de las exportaciones PyME se dirigen al NAFTA, América Central y resto de América y la Unión Europea, mientras que para las grandes empresas estos destinos representan el 39%.



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

Finalmente, en línea con el análisis precedente, se puede verificar que la distancia promedio de las exportaciones PyME es de 5.231 Km, mientras que para las grandes empresas es de 7.868 Km. Esto refleja que, en general, las PyMEx exportan a destinos más cercanos que las grandes empresas.

Gráfico 11: Distancia promedio de las exportaciones en miles de Km - Año 2011



Fuente: IERAL sobre la base de CERA.

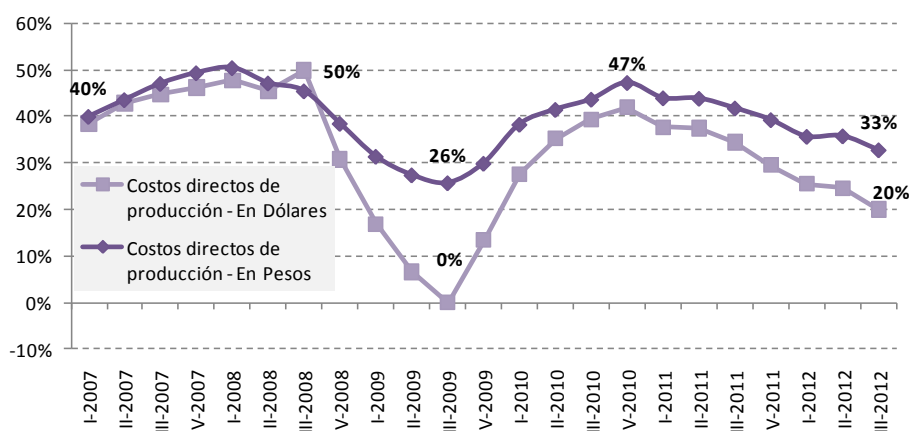
La coyuntura del sector PyME

La situación actual y la evolución reciente encienden una señal de alerta para el sector industrial PyME. Para analizar de manera sintética la competitividad de este segmento de empresas se examina la evolución de los costos directos de producción, medidos en dólares, a partir de datos de la Fundación Observatorio PyME, los cuales surgen de un relevamiento que incluye tanto a PyMEs industriales que operan en mercados externos como de otras dedicadas solamente al mercado interno.

Desde el primer trimestre de 2007 hasta el tercer trimestre de 2008 el incremento interanual de los costos directos de producción en dólares se ubicaba en un rango entre 40% y 50%, según surge de los resultados del relevamiento de FOP y de la información del Banco Central. A partir del cuarto trimestre de 2008 se comenzó a devaluar progresivamente la moneda, lo cual alivió el problema de competitividad de costos, a la vez que la desaceleración de la economía también favoreció un menor ritmo de incremento de precios internos. Posteriormente, el incremento de costos alcanzó su máxima expresión al final de 2010, y a partir de entonces se aprecia un menor ritmo de incremento de precios, el cual a su vez fue acompañado de un mayor ritmo devaluatorio. Pese a esta relativa mejoría, debe destacarse que el crecimiento de costos directos de producción en dólares persiste en un nivel elevado, del orden del 20% anual.

En el acumulado hasta el tercer trimestre de 2012, los costos directos de producción registran una variación interanual de 25% respecto de igual periodo de 2011.

Gráfico 12: Costos directos de producción
Variación interanual



Fuente: IERAL sobre la base de Fundación Observatorio PyME.

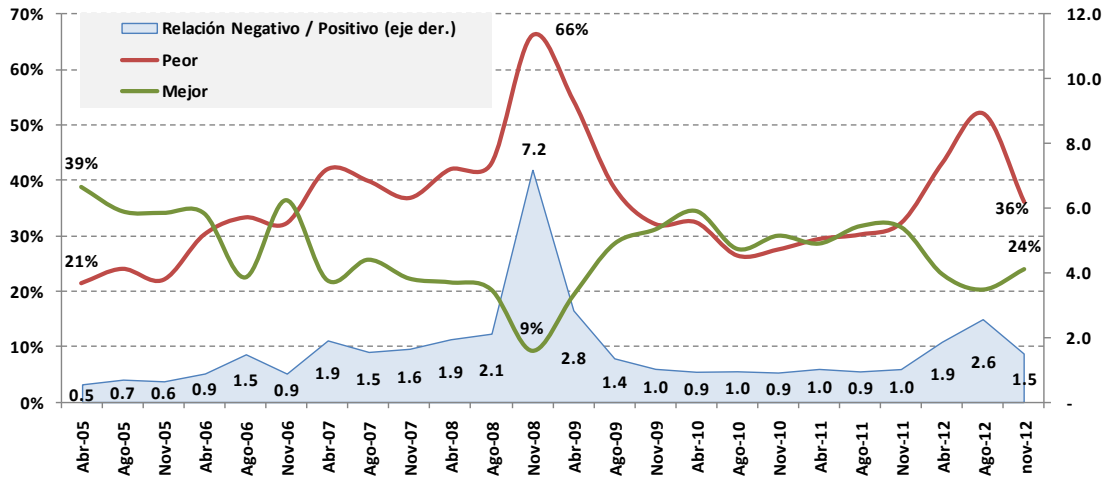
Por último, al ser consultadas las firmas en relación con sus expectativas futuras en materia de rentabilidad, puede percibirse que el pesimismo tiene una fuerte incidencia en la actualidad. Aunque en términos dinámicos la percepción venía empeorando en los primeros registros del año (y ello se agrava mucho si se compara la actualidad con el año 2005), se percibe una leve mejora en los indicadores correspondientes a noviembre.

Si se analiza el cociente entre empresas con expectativas positivas y negativas, para el periodo 2005-2008 se presenta un progresivo deterioro de las expectativas de. En 2005, la proporción de empresas con expectativas positivas (39%) era cerca del doble de las empresas con expectativas negativas (21%). El empeoramiento de las expectativas de rentabilidad muy probablemente estuvo influido por factores internos hasta 2008, cuando se sumaron los efectos de la crisis internacional. En Noviembre de 2008, dos de cada tres firmas tenía expectativas negativas (66%) y sólo una fracción menor de empresas tenía perspectivas positivas (9%), lo cual implica una relación de 7 a 1.

Luego, durante 2009 las expectativas de rentabilidad comenzaron a mejorar para alcanzar durante 2010 y 2011 cierto estancamiento y empate en el optimismo. Es decir, la proporción de empresas con expectativas positivas era igual a la de firmas con percepción negativa, y por ello el cociente se mantuvo alrededor de 1. Es importante notar que esta situación es sustancialmente peor que la que se tenía a comienzos de 2005 cuando la proporción de empresas con expectativas positivas doblaba las de expectativas negativas.

Sin embargo, en los primeros meses de 2012 se había experimentado un empeoramiento en las perspectivas de rentabilidad, el cual tiene señales de estarse revirtiendo. Tanto en la medición de Abril como en la de Agosto se incrementó el pesimismo empresarial, ya que en esos registros la proporción de PyMEs industriales con expectativas negativas de rentabilidad doblaba a la de aquellas con expectativas positivas. Por último, en el registro correspondiente a Noviembre se percibe una mejora en las expectativas de rentabilidad. La proporción de empresas con perspectivas negativas equivale a 1,5 veces la de aquellas con percepción positiva (36% vs 24%). Pese a la reversión en esta última medición, hay dos elementos insoslayables: las perspectivas actuales de rentabilidad distan de ser tan optimistas como las de 2005, aunque son sustancialmente mejores que al final de 2008.

Gráfico 13: Expectativas evolución de la rentabilidad de la empresa durante el próximo año
 Proporción de empresas con expectativa Mejor y Peor y Relación Negativo/Positivo



Fuente: IERAL sobre la base de Fundación Observatorio PyME.

Conclusiones

A partir de lo expuesto, es importante señalar la oportunidad de revisar las políticas públicas actualmente aplicadas y reforzar aquellas que apoyen los factores que pueden brindar mejoras relativas a las PyME, especialmente las que promueven inserción internacional (y la competitividad). Esto incluye desde la estabilidad macroeconómica como marco de referencia para los negocios, hasta el apoyo directo a los procesos de internacionalización, la formación de clústers con orientación a los mercados externos, el apoyo a la inversión en mejoras tecnológicas y de gestión, la innovación en productos y procesos, por citar sólo algunos de los ámbitos en los que la política pública puede incidir. No puede dejar de destacarse la necesidad de incorporar la dimensión regional en estas acciones, en función del objetivo de equilibrar el desarrollo productivo y exportador PyME en todas las regiones del país, en vista de los importantes desbalances que se manifiestan en la actualidad.