

# Las PyMEs argentinas en el comercio exterior

Lic. Marcos Cohen Arazi  
Economista-IERAL

Colaboran: Soledad Barone



Fundación  
Mediterránea  
**IERAL**

## Clasificaciones PyME

### Clasificación oficial PyME (SEPYME)

#### Límites de Facturación 2015

Industria: \$270 millones  
Agropecuario: \$82 millones  
Comercio: \$343 millones  
Servicios: \$91 millones  
Construcción: \$134 millones

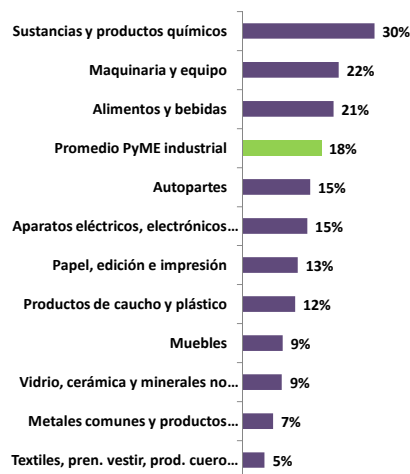
Últimas actualizaciones de parámetros  
oficiales: 2015, 2013, 2010, 2006, 2002

### Clasificación PyME industriales (CERA)

#### Límite Expo totales US\$

Industria: US\$ 9,3 millones (aprox. \$83 millones)

### Apertura exportadora PyME por sector (% de exportaciones/ventas totales)



Fuente: IERAL sobre la base de INFOLEG, CERA Y FOP 2013

## ¿Por qué alentar las exportaciones PyME, en un contexto actual poco favorable?

➤ El contexto actual no es el más apropiado para exportar, sin embargo Argentina necesita divisas...

➤ El segmento PyME representa el 8% del total de exportaciones industriales.

➤ Las PyMEs exportadoras tienen atributos deseables para la economía.

☐ Más productividad (y generación de divisas)

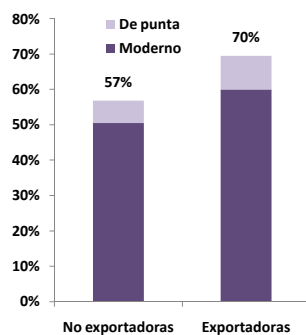
☐ Más calidad y competitividad de largo plazo

☐ Mejores salarios y mayor bienestar para la comunidad

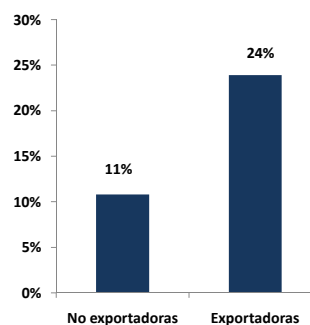
**Desventajas de las PyMEs:** ↓ economías de escala, ↓ acceso a financiamiento, ↓ rrrh especializado, ↓ disponibilidad de recursos para inversiones

## Ventajas del desarrollo de PyMEx

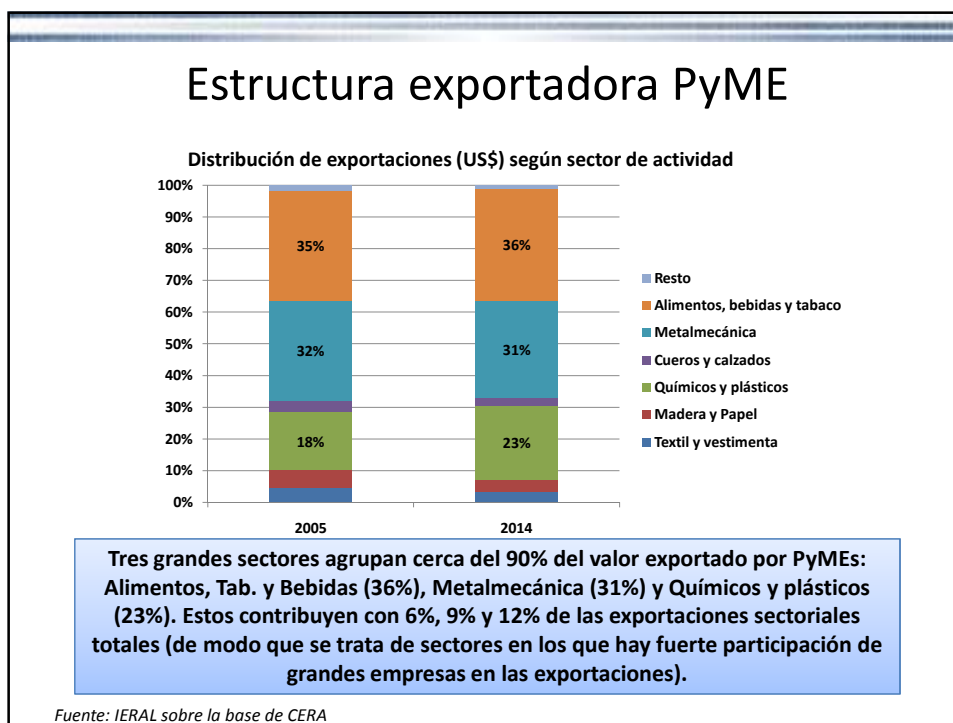
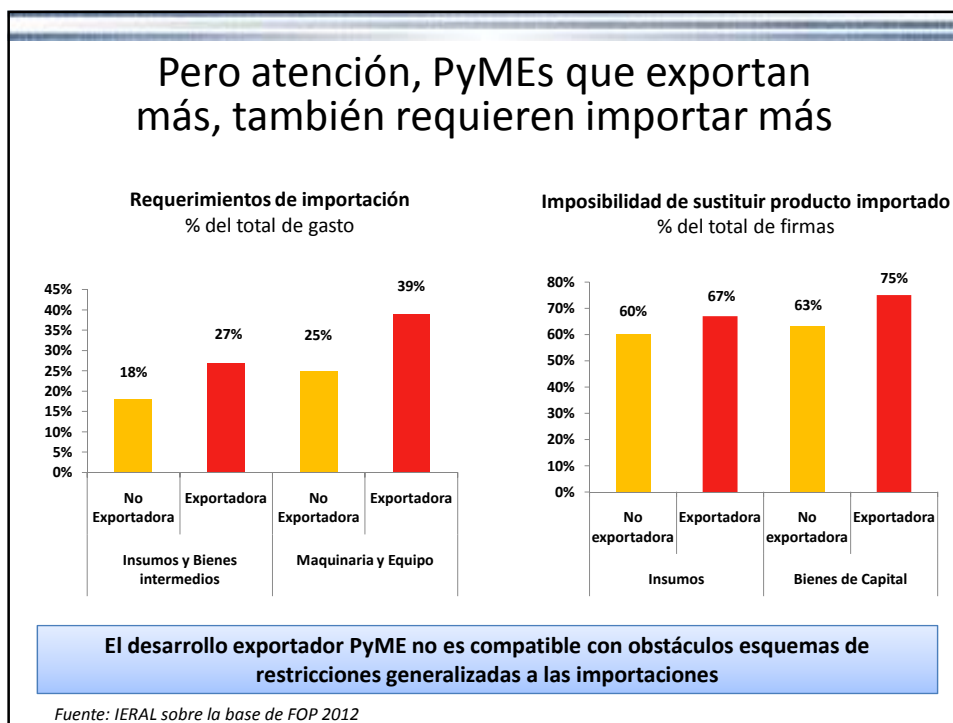
**Nivel tecnológico del equipamiento \***  
(% de firmas según status exportador)



**Certificaciones de calidad ISO\***  
(índice 'no exportadoras = 100)

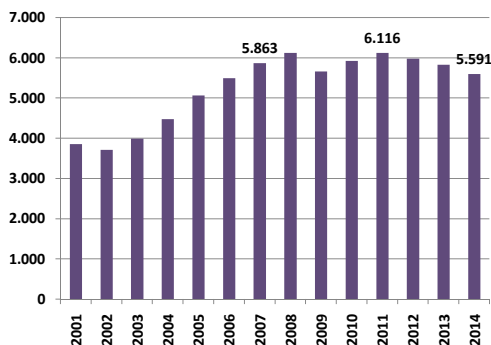


Fuente: IERAL sobre la base de FOP \* 2005

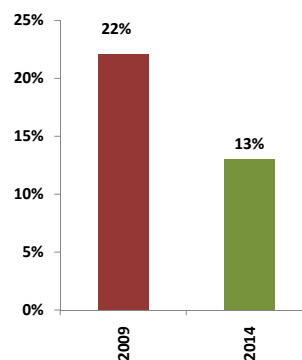


## Desempeño reciente: cantidad de PyMEX

Cantidad de PyMEs exportadoras



Porcentaje pymes industriales que exportan más del 5% de sus ventas

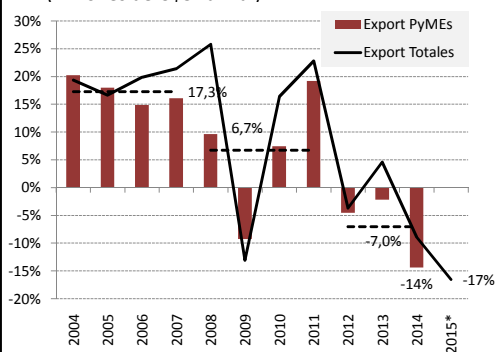


En 2014 exportan un número de PyMEs similar a las de 2006, y desde 2011 las PyMEX se contrajeron cerca de 9% (más de 500 pymes dejaron de exportar). La proporción de pymes industriales que exportan más del 5% de sus ventas, cayó a sólo el 13%, perdió 9 puntos porcentuales en 5 años.

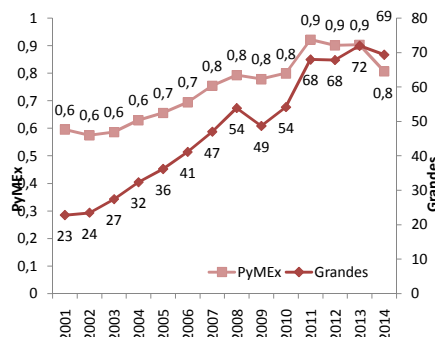
Fuente: IERAL sobre la base de CERA y FOP

## Desempeño reciente: generación de divisas de las PyMEX vs. grandes

Exportaciones industriales PyME y Total (Millones de U\$S var i.a.)



Expo promedio según tamaño de empresa (Millones de U\$S)

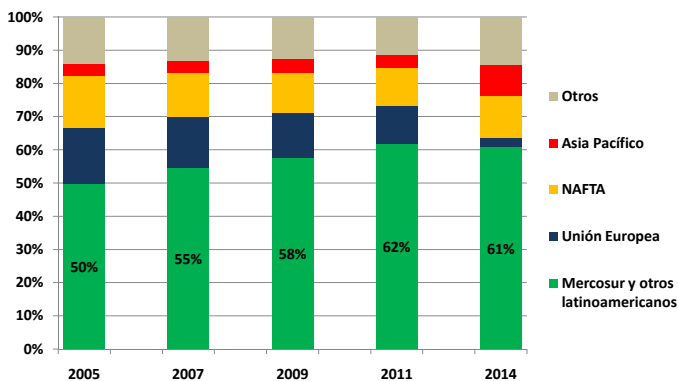


Se aprecian tres etapas, la última es la peor. Las PyMEX no pueden exportar sin rentabilidad. La relación Expo Grande/PyME se ubica en 69 veces, el valor exportado promedio por PyME está en retroceso.

Fuente: IERAL sobre la base de INDEC y CERA. \*corresponde a acumulado enero-julio

## Desempeño reciente: diversificación de destinos, en reversa

Destinos de las Exportaciones industriales PyME

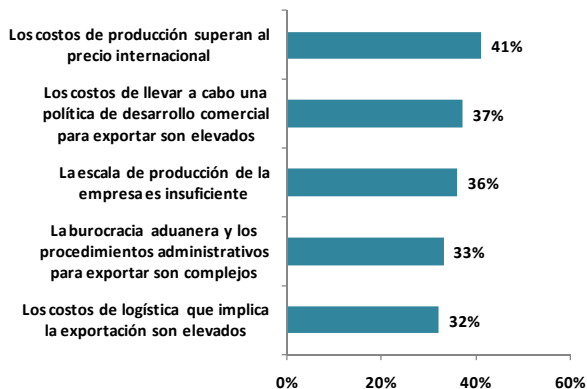


Las PyMEs pierden concentración sus ventas externas en países de la región, perdiendo posiciones en países europeos

Fuente: IERAL sobre la base de CERA

## Top 5 de problemas para exportar (según las PyMEs industriales que no exportan)

Principales motivos de la no exportación entre PyMEs industriales que no exportan (porcentaje de respuestas)



1º Altos costos en dólares  
2º Costo de ingreso a mercados  
3º Escala  
4º Burocracia y trámites  
5º Costos logísticos

Fuente: IERAL sobre la base de FOP 2012

## ¿Qué necesitan las PyMEs para poder exportar? (revisión de experiencias)

### Políticas a las exportaciones:

- ✓ Apoyo económico para participar en ferias y misiones
- ✓ Difusión de requerimientos internacionales de productos
  - ✓ Búsqueda de socios comerciales
- ✓ Subsidios para afrontar asistencia técnica y capacitación especializadas
  - ✓ Apoyo para la certificación de calidad
- ✓ Financiamiento específico (descuento de facturas)
- ✓ Incentivos fiscales (especialmente expo regionales)

## ¿Qué necesitan las PyMEs para poder exportar? (revisión de experiencias)

### Más apoyo PyMEs: Asistencia, Capacitación, Apoyo directo

- ✓ Plataformas online de asistencia permanente
- ✓ Herramientas de autodiagnóstico y de gestión de exportaciones
- ✓ Centros de asistencia técnica presencial personalizada
  - ✓ Apoyo a la primera exportación
- ✓ Capacitación especializada a empresarios PyME
- ✓ Reducción de costos de transporte y logísticos
  - ✓ Simplificación de trámites
- ✓ Promoción internacional de producción pyme
  - ✓ Subvenciones a procesos de exportación e internacionalización

## Conclusiones

- Ventajas de desarrollar PyMEx:**  
**+productividad, +calidad, +salarios**
- Desventajas:** escala, costos, financiamiento
- Atención:** expo PyMEs no es consistente con restringir importaciones
- Desempeño:** Últimos 4 años en baja, menos PyMEx, menos valor exportado por PyME y en total
- Diversificación:** expo cada vez más concentradas en mercados regionales
- Agenda de políticas públicas:** ejecutar programas innovadores, integrales, permanentes – Claves: Asistencia, Capacitación y Apoyo directo

## Las PyMEs argentinas en el comercio exterior

Lic. Marcos Cohen Arazi  
Economista-IERAL

Colaboran: Soledad Barone



Fundación  
Mediterránea  
**IERAL**