



UNRaf

UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
RAFAELA

RELEVAMIENTO EXPORTACIONES RAFAELA

Informe 2019

Autores: Facundo Curbelo y Hernán Revale

Introducción

El presente trabajo se enfoca en recopilar información sobre la actividad exportadora durante el 2018 de las micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Rafaela. En particular, el cuestionario se estructura en tres apartados: en el primero se consultó sobre características generales de la empresa y sus exportaciones, tales como intensidad exportadora, principales destinos, herramientas utilizadas, vínculos con otros organismos, utilización de programas públicos, recursos humanos, barreras a la exportación. El segundo apartado se centró en cuestiones de financiamiento de las exportaciones en general, como acceso, destino y problemáticas percibidas. Por último, el tercer apartado indagó particularmente sobre la financiación de proyectos exportadores.

La población de estudio se identificó como las empresas exportadoras de Rafaela. Sobre un total de 58 empresas exportadoras registradas en la Cámara de Comercio Exterior de la ciudad (oferta exportable), el 95% se identificaron como industriales. Cuarenta de estas empresas son exportadoras activas actualmente a las cuales se las contactó para la realización del relevamiento. Para recolectar la información se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado con preguntas cerradas y abiertas, el cual fue suministrado por medios digitales, y luego se realizó un seguimiento telefónico. Se obtuvieron un total de 22 respuestas completas, representando un total del 55% del total de empresas exportadoras activas.

Resultados

Observando el número de empleados, si clasificamos a las empresas en micro, pequeña y mediana según resolución 154/2018 de la Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción¹, obtenemos que el 32% son micro empresas, el 27% pequeñas y el 41% medianas (Fig. 1).

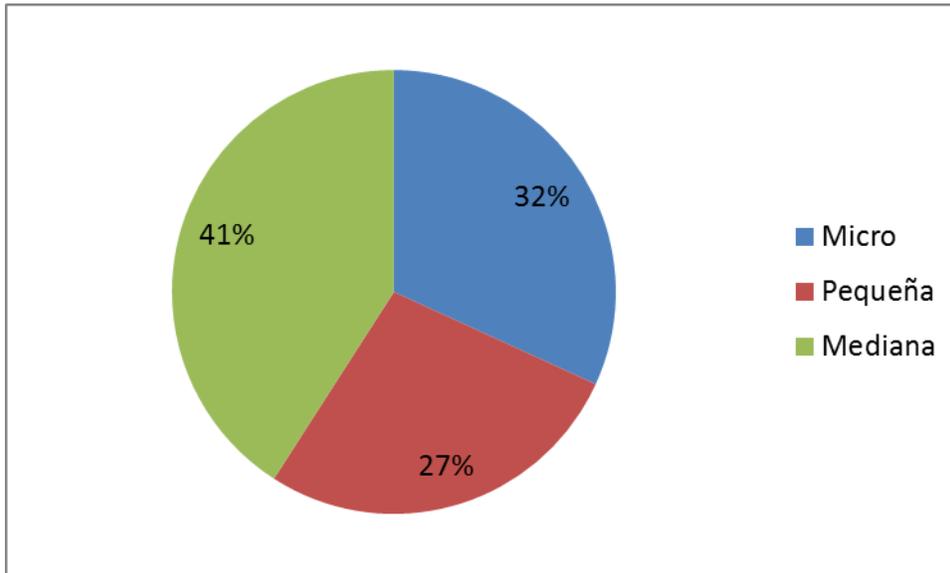


Figura 1. Clasificación Pyme por número de empleados

De las empresas relevadas, el 82% afirma haber realizado exportaciones durante el 2018. El porcentaje promedio de exportaciones sobre el total de ventas durante todo el año es del 34,50%, de las cuales solo el 28% de las empresas han exportado más de la mitad de su producción. Por su parte, las empresas que no realizaron exportaciones resaltaron como principales causas: altos costos logísticos, cambios del mercado en el que venían exportando, y contexto macroeconómico desfavorable para exportar. A su vez, el 95% de las empresas afirmó que planea exportar durante el 2019.

En proporción, la mayoría de las exportaciones tienen como destino países del Mercosur, con un 59% sobre el total exportado por las empresas en el 2018, le sigue Norteamérica con un 18% y, en menor medida, Europa (10%), el resto de América (9%), África (3%) y Asia (1%) (Fig. 2). Asimismo, el 94% de las empresas ha realizado alguna exportación al Mercosur durante ese año, el 44% a Norteamérica, el 33% a Europa, el 28% al resto de América, y el 11% y el 6% a Asia y África respectivamente (Fig. 3).

¹ En: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme>

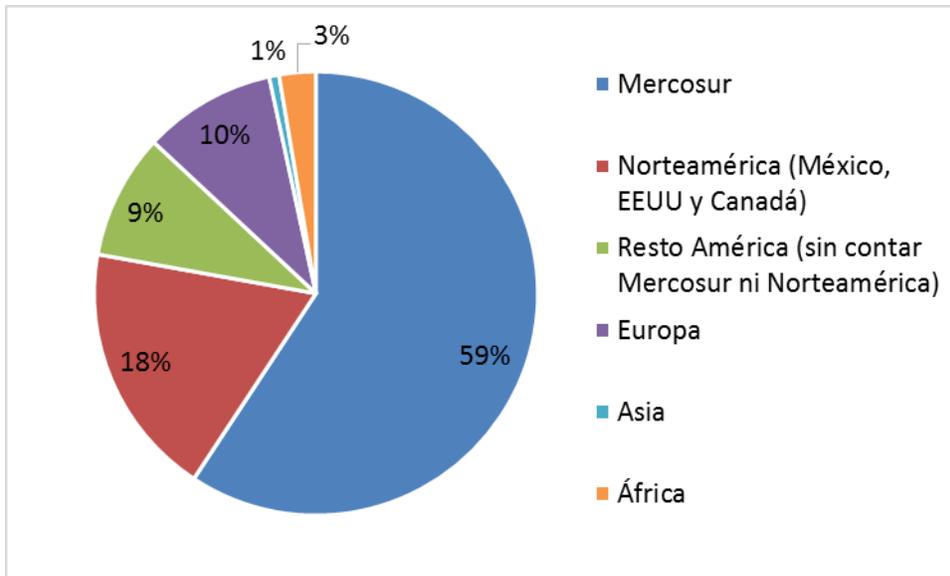


Figura 2. Proporción de destinos sobre total de exportaciones

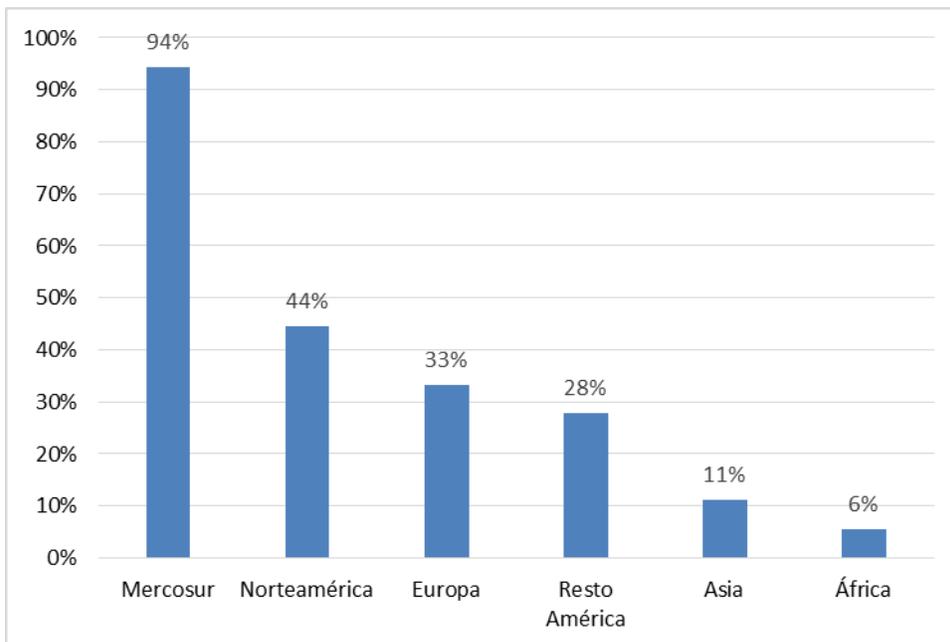


Figura 3. Destinos sobre total empresas

Se le consultó a las empresas sobre el grado de importancia que le dan a una serie de herramientas a la hora de ingresar a un nuevo mercado o generar acuerdos con nuevos clientes, en base a sus respuestas desarrollamos un ranking de las mismas ordenándolas de mayor a menor importancia: 1° Viajes personales al exterior. 2° Internet (website, e-mailing, etc.). 3° Ferias comerciales internacionales. 4° Misiones comerciales. 5° Brokers/intermediarios. 6° Misiones inversas.

Además, se consultó sobre vínculos con organismos de fomento a las exportaciones. El 41% respondió haberse vinculado durante el 2018 con alguno de estos organismos, tales como organismos gubernamentales, cámaras o agrupaciones afines. De ellos, el 56% ha realizado misiones comerciales y capacitaciones con tales organismos, el 44% ha participado de ferias internacionales, y el 11% ha generado relaciones con embajadas y participado de misiones inversas (Fig. 4). Por su parte, la mayoría de aquellos que no se vincularon afirma no tener interés o no requerirlo. A su vez, el 76% de los encuestados respondió que se encuentra interesado en vincularse activamente con los programas del sector público para el fomento de las exportaciones en 2019.

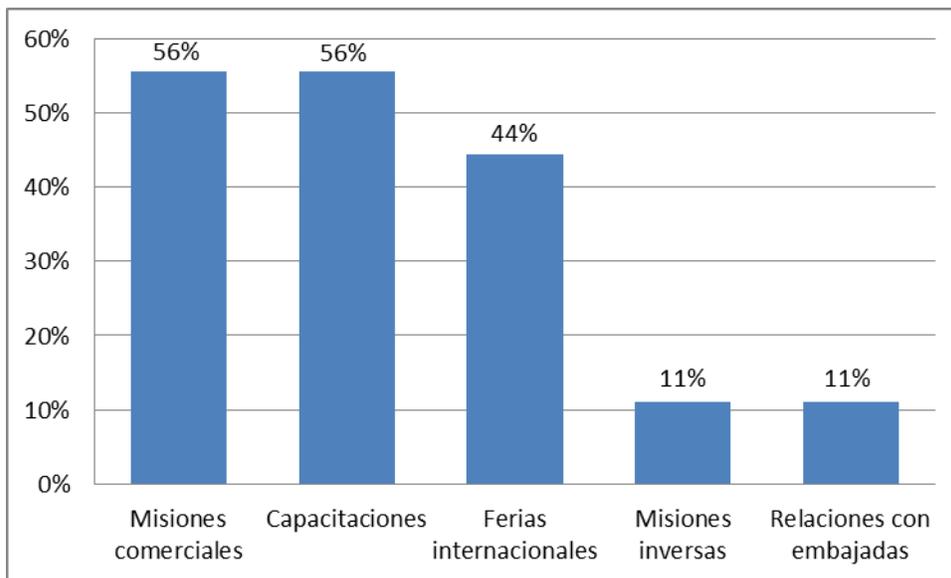


Figura 4. Actividades realizadas con organismos de fomento a las exportaciones

Del total de empresas exportadoras, el 56% posee un área independiente de comercio exterior. En promedio las empresas poseen tres personas dedicadas al comercio exterior y, en cuanto al perfil de tales recursos humanos, encontramos que el 54% posee más de 35 años, el 69% posee estudios universitarios y el 71% posee más de 10 años de experiencia en el área (Figuras 5, 6 y 7).

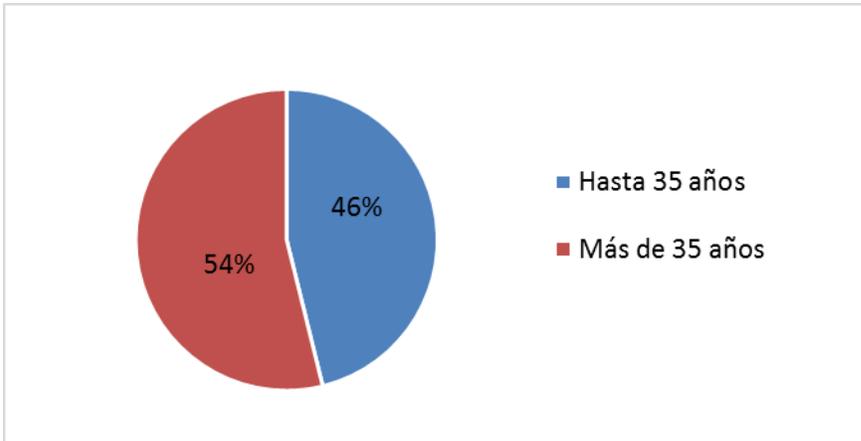


Figura 5. Edad del personal de Comercio Exterior



Figura 6. Estudios universitarios del personal de Comercio Exterior



Figura 7. Experiencia del personal en Comercio Exterior

Al consultar sobre las principales barreras percibidas a la hora de exportar durante el 2018 (Fig. 8), destacaron la alta carga tributaria (68%), la inestabilidad del marco jurídico, económico y político (64%) y, en menor medida, cuestiones como la imposibilidad de

compensar desventajas con menor precio (41%), la falta de financiamiento a las exportaciones (36%), falta de financiación para expansión productiva, las barreras paraarancelarias y la dificultad de los trámites de la aduana (las tres con el 27%). Además, señalaron, en orden de prioridad, que una mayor independencia de la Aduana de Rafaela mejoraría la situación para la ciudad y la zona en materia de exportaciones, seguido de mejores conexiones aéreas, la existencia de una zona franca y, por último, el poder contar con un centro logístico.



Figura 8. Principales barreras para exportar

En cuanto a financiamiento, el 44% de las empresas exportadoras afirmaron haber financiado parte de sus exportaciones en el 2018 con deuda bancaria, con un promedio del 42% del financiamiento de las exportaciones totales. De ellos, el 42% ha sido financiado mediante bancos públicos y el 58% restante a través de bancos privados (Fig. 9).

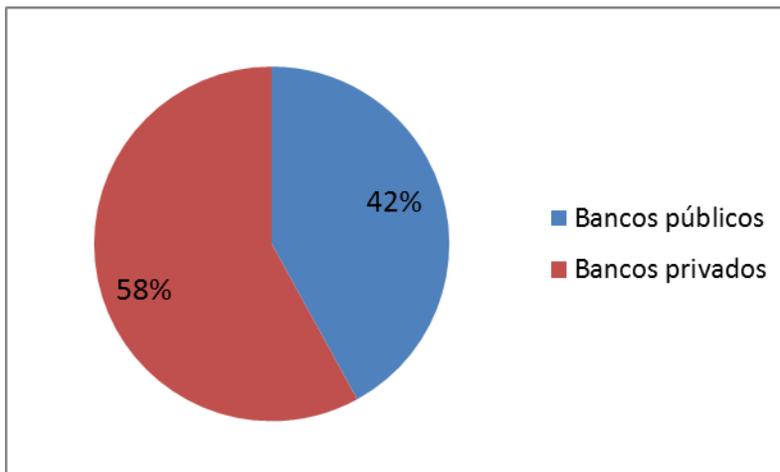


Figura 9. Institución de financiamiento a las exportaciones

A este respecto, las empresas encuestadas ponen en primer lugar la tasa de interés como factor que priorizan a la hora de sacar un préstamo, le siguen las garantías exigidas por la entidad prestamista y, en tercer lugar, el plazo del préstamo. En cuanto a las principales barreras detectadas al momento de acceder al financiamiento o prefinanciamiento de exportaciones (Fig. 10), el 90% de las empresas señalaron las altas tasas de interés, seguido en un 70% la incertidumbre sobre el sistema financiero/bancario argentino. En menor medida también se mencionan los altos costos de transacción (25%), los requerimientos de los bancos tanto de documentación (25%) como de garantías (20%).

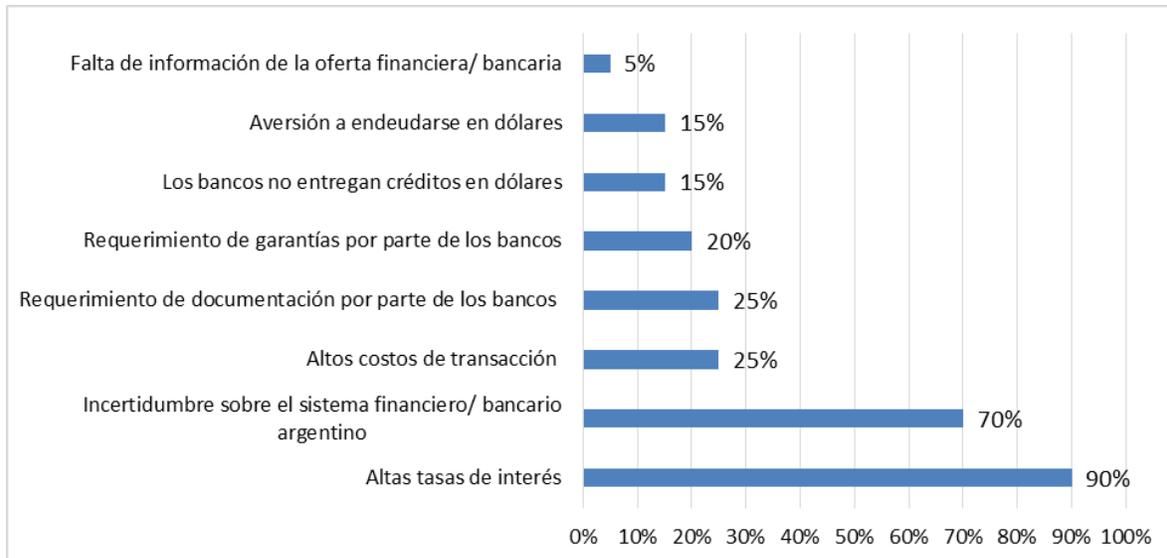


Figura 10. Principales barreras al acceso de financiamiento para exportaciones

El 62% de las empresas afirma no tener en la actualidad deuda por la financiación de exportaciones (Fig. 11), sin embargo, el 14% posee entre la mitad y dos tercios de su deuda total compuesta por deuda por exportación, el 10% de las empresas entre un 26% y 50% del total de su deuda, y el 9% entre un 1% y 25%.

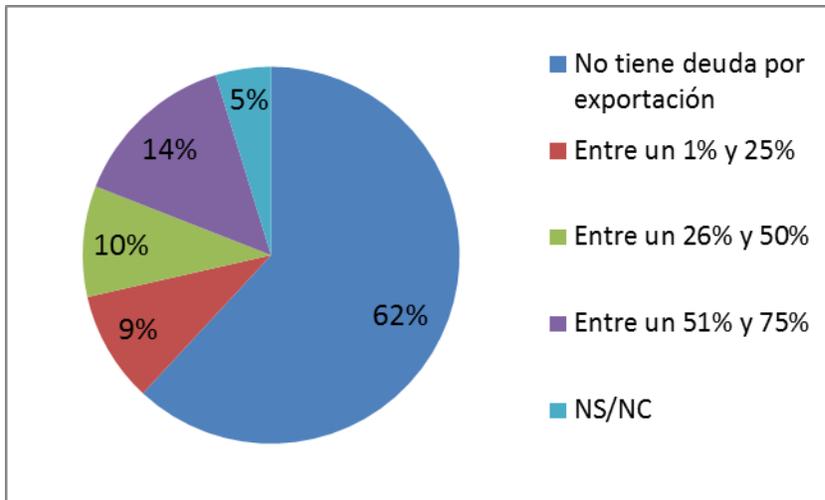


Figura 11. Porcentaje de deuda total integrada por deuda por exportación

En esta línea, se le consultó a las empresas sobre si se ha realizado inversiones en activos fijos para un proyecto exportador durante el 2018. Del 55% que respondió afirmativamente, observamos que el 75% ha recurrido a capital propio para financiarse, el 42% a bancos privados, el 33% ha obtenido financiamiento del proveedor o de bancos públicos, y solo el 17% recibió préstamos de familiares o amigos, o de otra institución no bancaria (Fig. 12). De este grupo, solo el 25% tuvo contacto con organismos locales, provinciales o federales para financiarse, el 13% tuvo acceso a programas subsidiados, y el 8% se relacionó con cámaras o agrupaciones para dicho fin. Por su parte, de aquellos que no realizaron inversiones para un proyecto exportador durante el 2018, los principales factores motivantes para ello fueron la incertidumbre sobre el contexto económico o simplemente que no fue necesario.

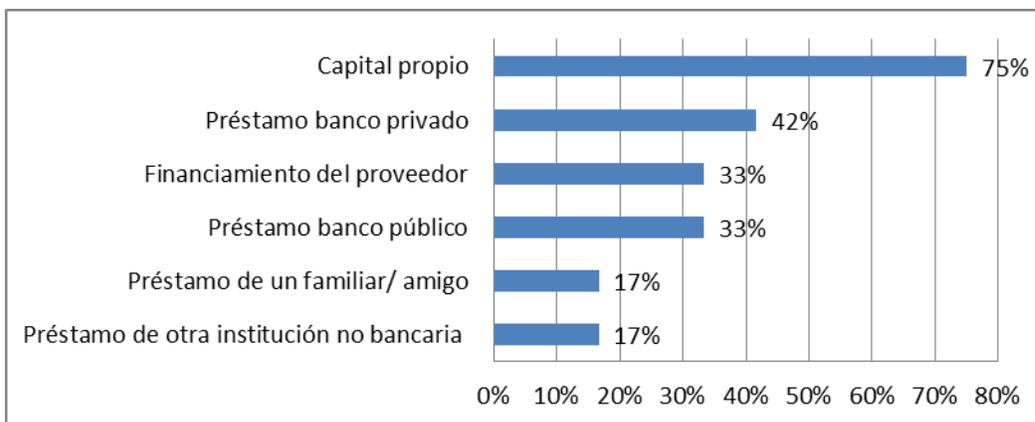


Figura 12. Fuentes de financiamiento de proyecto exportador

Entre los principales determinantes considerados por las empresas a la hora de decidir en invertir para exportar un producto (Fig. 13), el 68% seleccionó mantener la participación en el mercado y el retorno que se obtendrá de aquella inversión, el 59% marcó también

cumplir con los requerimientos de los clientes, y el 23% destacó saber el momento en que se recupera lo invertido y el valor que generará la inversión para la empresa.

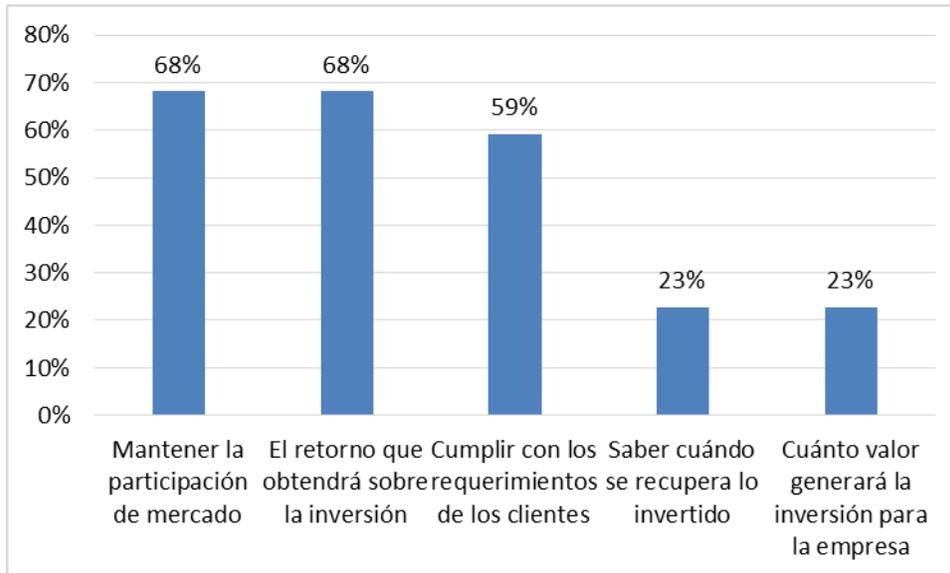


Figura 13. Determinantes a la hora de invertir en un proyecto exportador

Observaciones

De las empresas relevadas, la muestra se encuentra repartida de manera relativamente equitativa entre micro, pequeña y mediana empresa. Alrededor de un cuarto de las empresas que se encontraron activas en su actividad exportadora durante el 2018 han exportado más de la mitad de su producción. Asimismo, la mayoría de las exportaciones están centradas en la región Mercosur, y el alcance a mercados fuera del continente americano es muy bajo. Por otro lado, se observa que las principales estrategias tomadas a la hora de internacionalizarse en nuevos mercados no involucran la colaboración de otros organismos, donde los viajes personales al exterior y la utilización de herramientas digitales son las dos estrategias más utilizadas.

Más específicamente, el 41% de las empresas se ha vinculado con organismos de fomento a las exportaciones, sin embargo, un porcentaje de casi el doble de empresas afirman estar interesadas en vincularse con programas del sector público para el presente año. Por otro lado, en cuanto al financiamiento de inversiones en activos fijos, solo una proporción muy baja de empresas se ha contactado con otros organismos para financiarse.

Aproximadamente la mitad de las empresas exportadoras poseen un área independiente abocada al comercio exterior dentro de su empresa, con un promedio de tres personas por tales áreas con perfiles mayoritariamente con experiencia y con estudios universitarios.

En cuanto a percepción de barreras por parte de las empresas exportadoras, destacan la alta carga tributaria y la inestabilidad del marco jurídico, económico y político, es decir,

cuestiones en materia de política fiscal y de estabilidad macroeconómica en general. A su vez, señalaron que una mayor independencia de la Aduana de Rafaela sería la mejor opción para generar un impacto positivo en las condiciones de exportación de la zona, seguido de mejores condiciones aéreas.

Solo el 44% afirma haber financiado exportaciones en el 2018, porcentaje que no sorprende, siendo la falta de financiamiento a las exportaciones otra barrera destacada por más de un tercio de las empresas encuestadas. Se destacó las altas tasas de interés como principal barrera a la hora de buscar financiamiento con el 90%, seguido por la incertidumbre sobre el sistema financiero/bancario argentino en un 70%. En esta línea, al momento de realizar inversiones en activos fijos para un proyecto exportador, tres cuartas partes de las empresas han recurrido a la utilización de capital propio.

Reflexiones finales

Si tomamos la última década, las exportaciones argentinas alcanzaron sus valores máximos en el año 2011 con una subsiguiente tendencia decreciente. En este marco, la fuerte devaluación de la moneda con respecto al dólar de los últimos años, acompañados de políticas de fomento a la exportación han procurado revertir esta tendencia. A partir de fines del 2018, luego de 20 meses consecutivos con una balanza comercial negativa, los últimos saldos de la balanza comercial han comenzado a arrojar saldos positivos, justificándose también ante una fuerte contracción de las importaciones.

Habiendo retomado protagonismo el papel de las exportaciones como fuente de ingresos de divisas de nuestro país, ante un déficit fiscal difícil de revertir; resulta de interés ahondar en las características generales del entramado productivo exportador. Ya sea en materia de capacidades, barreras, acceso al financiamiento, desempeño, entre otras características; y en particular entre las micro, pequeñas y medianas empresas, que representan más del 99% de la población empresarial en Argentina, proveen la mayor proporción de puestos de trabajo y son las más sensibles a los ciclos económicos.

Rafaela en particular, a pesar de su pequeño tamaño relativo poblacional, demuestra tener una intensa actividad exportadora a lo largo del tiempo, principalmente en el sector industrial, con una matriz productiva igualmente diversificada y con alto valor agregado. El presente trabajo propone unas primeras aproximaciones al entendimiento de la misma en materia de actividad exportadora, a fines de continuar avanzando con trabajos posteriores en propuestas de mejora y desarrollo productivo.