

Extrait du El Correo

<http://elcorreo.eu.org/El-contexto-post-convertibilidad-en-Argentina-Viaje-al-universo-pyme>

El contexto post-convertibilidad en Argentina.Viaje al universo pyme

- Empire et Résistance - Capitalisme sénile -
Date de mise en ligne : jeudi 12 août 2004

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Duramente golpeadas durante la década de los '90, cuando los argentinos creían alegremente que un peso valía un dólar estadounidense mientras la industria nacional se desintegraba, las pequeñas y medianas empresas evidencian cierta recuperación, producto de la sustitución de importaciones, el bajo costo de la mano de obra y otros factores vinculados a cambios importantes en la economía real. Pero aun falta mucho para que la recuperación sea total y más que eso, para que las pyme ocupen el lugar que deberían en la económica nacional.

Por Marcelo Honesto *

Le Monde Diplomatique, El Dipló, Junio 2004

Los círculos oficiales han subrayado las "virtudes" del escenario macroeconómico "post convertibilidad". El ministro de Economía, Roberto Lavagna, no dudó en cierta ocasión en calificar a Argentina como un caso de devaluación "exitosa". Se refería a las ganancias de competitividad obtenidas, omitiendo la evolución no tan halagüeña de otras variables (pobreza, deuda pública, entre otras). Si se acepta ese estrecho punto de vista, Lavagna tiene razón, dado que el traspaso a precios de la devaluación ha sido muy bajo, mucho menor de lo que ciertos "gurués" pronosticaban y, de hecho, se ubica entre los más bajos entre los países con grandes devaluaciones recientes.

Es en esa ganancia de competitividad en la que se apoya el actual proceso de recuperación económica. Ya desde el segundo trimestre de 2002 se empezaron a ver señales de reacción, que entonces se concentraban en los sectores exportadores que vieron incrementar notoriamente su rentabilidad. La reanimación se fue propagando luego a los rubros productores de bienes, competían con la importación, en los que se produjo un generalizado proceso de sustitución de la oferta extranjera. En el segundo semestre de 2002 la reactivación se hizo palpable por la magnitud de los sectores involucrados. A partir de 2003 el proceso se reforzó por el aumento de la inversión y cierta mejora del consumo: el incremento de la masa salarial posibilitado por la mayor ocupación y los aumentos salariales, concentrados en los estratos más bajos como consecuencia de las medidas del gobierno en este sentido.

Para el universo de las pequeñas y medianas empresas (pyme) la mejoría de la economía real ha tenido un impacto muy importante. Puesto que el último censo económico data de 1994 no se conoce aún con precisión cuál ha sido el balance de los '90 para este sector, aunque los datos disponibles indican que ha sido muy negativo. En el plano productivo, esos años se caracterizaron por una combinación letal para las pequeñas empresas, en especial para las dedicadas a los sectores transables (es decir, los expuestos al comercio internacional): el atraso cambiario y la brusca apertura económica (reforzada por acuerdos internacionales -Mercosur, OMC-) reducían el arsenal de políticas públicas disponible para, al menos, aliviar los efectos de la transición.

Es cierto que el patrón productivo de estas empresas distaba de ser el ideal para afrontar el nuevo escenario, a causa de las características del entorno en el que se habían desarrollado (economía cerrada e inflacionaria). Pero al atraso cambiario y la brutal apertura se sumaron las restricciones de acceso al crédito, determinando la muerte o la reducción drástica de muchas de las pyme. Muchas de las sobrevivientes debieron reconvertirse, transformándose en importadoras o comercializadoras, de acuerdo a lo que indicaban las señales de precios. Si bien la expansión de ciertos servicios (software y comunicaciones) favoreció el desarrollo de pequeñas empresas, el entorno general, en gran medida determinado por la restricción crediticia, propiciaba la concentración económica, que se completaba con la extranjerización de la propiedad de la mayor parte de las grandes empresas nacionales. En suma, predominó un escenario favorable a las grandes empresas o corporaciones, que en su gran mayoría quedaron en manos foráneas.

Mayor competitividad

En términos generales pueden identificarse tres variables clave a la hora de evaluar el impacto del cambio de precios relativos acaecido a partir de diciembre de 2001 en cada sector productivo. Por un lado, es esencial el

mercado al que se destina la producción : cuanto mayor sea el peso de las exportaciones en las ventas totales el efecto es más favorable, dado que al cotizarse en divisas las ventas externas determinan un importante incremento en la facturación nominal (y real) en pesos. También han percibido un impacto favorable aquellos sectores que, aunque destinan su producción al mercado interno, compiten con la oferta importada. Al encarecer los precios de la competencia extranjera el mayor tipo de cambio permite incrementar los márgenes de rentabilidad de los productores locales. El impacto en estos sectores, que podrían bautizarse como "sustituidores", será mayor o menor que el recibido por los "exportadores" según la magnitud de la caída del consumo interno debida a la reducción de los ingresos reales de la población (la denominada elasticidad ingreso). En cambio, los sectores que destinan su producción al mercado interno sin competir con la oferta importada (los servicios y los no transables en general) no perciben ningún efecto favorable de la devaluación. Por el contrario, se han visto perjudicados por la caída del ingreso real.

La segunda de las variables es la función de producción sectorial. Así, los sectores en los cuales el factor trabajo tiene mayor incidencia han percibido mayores beneficios de los nuevos precios relativos, ante la relativa estabilidad de los salarios nominales.

Por último, se debe considerar la estructura de costos de la producción sectorial. A mayor presencia de servicios en la matriz de insumos, mayor ha sido el impacto favorable de los precios relativos establecidos tras la devaluación, dado que básicamente no son otra cosa que la incorporación indirecta del factor trabajo. En general, a mayor preponderancia de los insumos "no dolarizados" (aquellos intensivos en trabajo como los servicios) mayor ha sido el impacto positivo del nuevo tipo de cambio real.

Dicho esto, resulta claro que cualquier deterioro del tipo de cambio real (calculado en función del tipo de cambio nominal ajustado por el diferencial de inflación y productividad entre Argentina y sus principales socios comerciales) tiende a reducir cada uno de los impactos benéficos señalados.

Así, resta preguntarse si estos rasgos generales poseen algún tipo de sesgo especialmente favorable para el universo pyme. La respuesta depende de la evolución reciente de la producción manufacturera, de la dinámica de las inversiones, del comportamiento de las exportaciones y de la evolución de la distribución minorista. Salvo en lo atinente a la distribución, el análisis siguiente se centrará, de manera aproximada, en los sectores pyme industriales de acuerdo a la identificación realizada por los investigadores Gatto y Ferraro a partir de los datos del censo económico de 1994 [1].

En lo atinente a la producción de manufacturas, las señales de producción disponibles surgen de los datos relevados por el Estimador Mensual Industrial (EMI). En los datos desagregados puede observarse que sectores básicamente pyme, tales como "tejidos" y "metalmecánica no automotriz", registran incrementos desestacionalizados muy significativos entre el cuarto trimestre de 2001 y similar período de 2003 [2]. En el caso de los tejidos, la producción actual incluso supera la registrada durante el segundo trimestre de 1998, último período previo al prolongado proceso recesivo-deflacionario que determinó el fin de la convertibilidad. La recuperación de estos sectores prácticamente sextuplica la mejoría promedio del sector manufacturero.

En ambos casos, a la incorporación de la demanda antes absorbida por la oferta importada se suma el gran peso del costo de la mano de obra en la función de producción. La sensible declinación del costo salarial (calculado a partir de los salarios nominales ajustados por los precios y la productividad sectorial) ha permitido una importante recuperación de la rentabilidad en esos sectores, revirtiendo diametralmente la situación prevaleciente durante la década de la convertibilidad. Este factor incluso ha posibilitado compensar los incrementos de costo derivados de los aumentos registrados por ciertos insumos como el algodón, la lana y el acero.

Otro elemento favorable, especialmente en la metalmecánica, es la condición de abastecedor de la demanda

derivada de sectores exportadores, especialmente patente en el subsector de la maquinaria agrícola, cuya demanda prácticamente ha explotado gracias a los amplios beneficios del agro en materia de rentabilidad y posición financiera.

Inversiones y exportaciones

Durante se registró una reanimación de los niveles de inversión agregada, aunque se recuperó menos de un tercio de la caída acaecida desde 1998. El margen de recuperación en la construcción fue superior a lo registrado en equipo durable. Y dentro de este último, la mejoría es mayor en los equipos de origen nacional respecto de los de origen importado, aunque la diferencia no es muy grande.

En este contexto de recuperación relativa, pueden observarse algunos rasgos favorables a las pyme. En la construcción (las cifras oficiales aún no han sido publicadas), resultó evidente que predominaron las pequeñas obras destinadas a refacciones de viviendas residenciales y obras no residenciales relacionadas con las actividades agrícolas, en su mayor parte a cargo de empresas de baja escala. Sólo en los últimos meses se incorporaron obras residenciales de escala algo más importante, en función de la inusitada valorización de los inmuebles respecto a los costos de construcción.

En lo atinente a los equipos, se observa que han ganado participación los productos de origen nacional, ayudando a la recomposición de sectores como la maquinaria agrícola y, en menor medida, en máquinas-herramienta. Respecto del origen del movimiento inversor, pueden extraerse ciertas conclusiones en cuanto a la importación de bienes de capital: las importaciones de bienes de capital dirigidas a abastecer la inversión de sectores pyme han registrado incrementos muy superiores a la media, revelando una dinámica inversora superior. Es el caso de las compras de equipos dirigidos a la producción de prendas y confecciones y a la elaboración de productos metalmecánicos.

Un valor intrínseco de las exportaciones pyme [3] es su diferente perfil sectorial respecto del de los grandes exportadores: una oferta menos concentrada y diversificada, alejada del patrón exportador especializado en manufacturas basadas en recursos naturales con escaso valor agregado, commodities industriales y comercio administrado [4].

La altísima concentración de las exportaciones argentinas es conocida, tanto en términos de productos como de firmas exportadoras. De acuerdo a un informe oficial publicado recientemente [5], las pyme reunieron sólo el 9% del valor exportado durante 2003.

Así, los mejores desempeños pyme en exportaciones durante 2003 se advierten en los productos de madera, plásticos y prendas de vestir. Es importante tener en cuenta que la mayor parte de las exportaciones pyme se destinan a los mercados regionales, en particular el Mercosur. Es por eso que las exportaciones pueden haber sufrido en mayor medida la reducción de las importaciones de parte de Brasil. De la mano de cierta reanimación de la demanda brasileña, las exportaciones pyme registraron cierto aumento durante los últimos meses de 2003.

No obstante, esta actividad no deja de ser marginal para la inmensa mayoría de las pyme. La mayor parte de aquellas que exportan lo hacen de manera inconstante o esporádica [6]. Argentina está muy lejos de los países líderes en materia de participación pyme en la oferta exportadora.

Por último, la actividad mercantil pyme también ha experimentado fuertes cambios desde diciembre de 2001. En los años '90, alentados por la alta rentabilidad de los sectores no transables y por una laxa regulación en materia de instalaciones y prácticas comerciales, el capital extranjero había realizado cuantiosas inversiones en materia de

distribución minorista durante los años '90. Gracias a su capacidad financiera, las firmas supermercadistas tenían un gran poder de negociación frente a sus proveedores, lo que les permitió ofrecer al público precios sensiblemente más baratos y/o con mejor financiación que los pequeños comerciantes. De esta forma las grandes superficies fueron concentrando a su favor las ventas del canal minorista.

A partir de las restricciones determinadas por el "corralito" y el cese del crédito comercial y al consumo sucumbió gran parte del armazón financiero que respaldaba la expansión supermercadista. Durante el pico inflacionario del primer semestre de 2002 los proveedores volcaron a su favor la batalla negociadora con los supermercados y éstos vieron esfumarse el negocio financiero de la actividad. Al desaparecer el crédito, cesaron las ventajas que podían ofrecer a los consumidores.

La competitividad de las grandes superficies en relación al canal tradicional (mayoristas-pequeños minoristas) se vio afectada de tal manera que a partir de entonces las pyme recuperaron una buena parte del terreno perdido durante la década anterior [7]. Esto es visible si se comparan la evolución reciente del consumo privado y las ventas en los supermercados. Mientras que el primero se ubicó durante el cuarto trimestre de 2003 sólo un 8% por debajo del promedio alcanzado entre 1996 y 2000, la facturación de las cadenas comerciales aún se ubica un 30% por debajo de similar promedio, lo que habla a las claras de la profundidad del proceso de sustitución que se ha producido en este campo.

Se puede concluir entonces que a partir del fin de la convertibilidad la situación pyme ha mejorado. No obstante, la reversión es muy incipiente y queda aún mucho por hacer para reconstruir lo destruido durante los años de la convertibilidad.

* Marcelo Onesto, economista.

© LMD Ed. Cono Sur

Post-scriptum :

Notas :

[1] FI. Gatto y C. Ferraro. Consecuencias de los comportamientos pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina, DT 79. CEPAL. Santiago de Chile, 1997.

[2] Para el Caso de tejidos el incremento es del 115%, en tanto que la metalmecánica aumenta la producción un 105%.

[3] En rigor, el análisis de las exportaciones no se refiere al tamaño de las empresas sino al de los exportadores, lo que no tiene por qué ser la misma cosa. Una gran empresa puede ser un pequeño exportador y viceversa. Por eso la literatura sobre este tema se refiere en este contexto a los pequeños y medianos exportadores (pymex).

[4] Moori Koenig, Virginia. "Desarrollo de competencias endógenas y éxito exportador en las PYMES argentinas", mimeo, FUNDES, 2002.

[5] Centro de Estudios para la Producción, Monitoreo de PYMES exportadoras, febrero de 2004.

[6] Subsecretaría PYME, Problemática y Perspectivas de la Exportación PYME en la Argentina, agosto de 2003.

[7] Además, influyó una suerte de "efecto pobreza" al disminuir las posibilidades de realizar grandes compras, disminuyendo las ventajas de

concurrir a los supermercados.