

Domingo 26 de julio de 2015

## Las exportaciones argentinas se concentran en pocas manos

**Crece la participación de las grandes empresas En los últimos cuatro años, las pequeñas empresas redujeron su participación en el total de las ventas externas del 12 al 8%.**



Exportadores en problemas. Los trabajadores de Cresta Roja protestan por los despidos y la falta de pago de la empresa.

Annabella Quiroga

La semana pasada, la empresa Rasic se convirtió en la imagen que expresa la realidad de los pequeños y medianos exportadores de la Argentina. Por la caída de las ventas externas, los productores de la marca Cresta Roja decidieron cerrar las plantas que tienen en Ezeiza y Monte Grande y despedir a 3.000 trabajadores. El conflicto se hizo visible cuando los despedidos cortaron la autopista Ezeiza-Cañuelas, y pese a las promesas de acuerdo esgrimidas por el gobernador Daniel Scioli, hasta el cierre de esta edición no se había llegado a una solución.

Según un relevamiento de abeceb.com, en los últimos cuatro años un 40% de las pequeñas empresas exportadoras perdieron nivel de ventas o directamente dejaron de exportar. En el mismo período, a las grandes compañías les ocurrió lo contrario: su participación pasó del 10 al 13%. Gracias a los acuerdos con Venezuela, el año pasado el 55% de la carne aviar exportada por la Argentina se envió a ese país. Así se llegaron a

exportar 500.000 toneladas, una cifra récord en términos históricos. Con el agravamiento de la crisis venezolana, la cadena de pagos con la Argentina se cortó y las empresas sintieron el impacto. En los primeros cinco meses de 2015 se declararon exportaciones de pollo por 36.000 toneladas, mientras que en el mismo período de 2014 se habían registrado 80.000 toneladas. Rasic es una muestra de este nuevo escenario.

De las 9.295 pequeñas y medianas exportadoras (pymex) que había en 2010, en 2014 sólo quedaban 5.092. En ese lapso, las grandes exportadoras crecieron: pasaron de 1.165 a 1.370. Si se cuentan también las microempresas, puede verse que en cuatro años la cantidad de exportadores de la Argentina pasó de 12.048 a 10.409.

La concentración de las exportaciones se produce en un contexto en el que las ventas externas se vienen retrayendo: llevan ya 19 meses acumulados de caída y el resultado del primer cuatrimestre de este año es el más bajo desde 2009, en plena crisis internacional. En el primer semestre, las exportaciones llegaron a US\$30.2130 millones, una pérdida del 18% respecto de 2014. Así se obtuvo un saldo favorable de apenas US\$1.232 millones, el más bajo desde 2001. “El magro aporte de divisas del comercio en lo que debería haber sido la mejor etapa del año aumenta la dependencia de los dólares financieros para mantener la estabilidad cambiaria”, plantea Management & Fit.

Si bien las pymex explican menos del 10% de las exportaciones totales, tienen gran incidencia en términos de generación de empleo y de valor agregado. El cálculo de precio por kilogramo exportado permite ver el valor del aporte relativo de cada sector: en promedio, cada kilo que venden las grandes empresas tiene un valor de \$0,70, mientras que para las pymex es de \$1,4.

Un informe de la Cámara de Exportadores de la Argentina (CERA) detalla que entre 2010 y 2014 la tasa de crecimiento de los grandes exportadores fue de 5%, mientras que en esos años la performance de las pequeñas y medianas se redujo 1%. Las exportaciones de las grandes empresas se concentran especialmente en metalmecánica y alimentos, particularmente en el complejo aceitero.

El relevamiento de la CERA excluye a las microempresas y establece que en 2014 la participación de las pymex en el total de lo exportado era del 8%, 4 puntos porcentuales por debajo del 12% que tenían en 2005. La cámara detalla que las pymex están más diversificadas tanto en bienes exportados como en destinos. Las pequeñas empresas exportan medicamentos de uso veterinario, cuerdas, cocinas y calefones, instrumentos musicales, bebidas y gaseosas, jugos envasados, productos lácteos y helados a países como India, Irak, Arabia Saudita, Irán, Bielorrusia, Senegal, Omán,

Camboya y Sierra Leona. Sin embargo, un 36% de las exportaciones totales de manufacturas se concentraron en países con distancias menores a los 3.000 kilómetros. “La distancia de las exportaciones de las firmas grandes es significativamente mayor que la de las pymex e incluso dentro de este segmento, las medianas enviaron sus productos más lejos que las pequeñas”, apunta la CERA.

La dependencia regional es una de las debilidades de las pymex. “Las pequeñas empresas pierden participación en el total exportado porque les está yendo mal a los principales mercados a los que les venden”, dice Mauricio Claverí de abeceb.com. “Los productos industriales van principalmente a Brasil, donde las importaciones están cayendo 20%. Y el otro mercado al que solían venderle es Chile, al que cada vez es más difícil acceder porque la Argentina va perdiendo las preferencias relativas que tenía anteriormente para comerciar con este país”. A esto se suman los factores internos. “Cada vez es más difícil competir. El factor interno más significativo es la pérdida de competitividad por aumento de costos, que les pega fuerte a los sectores industriales y a las economías regionales, donde hay muchísimas pymex”.

“Hay una cierta tendencia a la primarización en las exportaciones. Ha crecido mucho la dependencia del sector sojero y de las mineras, mientras que los envíos industriales hace cuatro años que están en caída”, apunta Claverí.

“Las pymex sufren más la caída de las exportaciones por una cuestión de espaldas. Las grandes empresas tienen más margen y más volumen, lo que les da capacidad de diferir los costos en el tiempo. También tienen mayor capacidad financiera, lo que les permite seguir vendiendo aun cuando la ecuación no sea tan rentable. En cambio, a las pymes cuando los números no les dan, tienen que salirse de ese mercado”, postula Marcelo Elizondo, titular de la consultora DNI.

Elizondo agrega que las pymes tienen menos margen para lidiar con los problemas ligados a la inflación de costos, al atraso cambiario y a la dificultad de acceso al financiamiento. “El costo por unidad de producción siempre es mayor para las pymes y tienen menos posibilidades de licuar las ineficiencias”.

Dentro de los pequeños y medianos exportadores, los más perjudicados son los que forman parte de las economías regionales. Datos del Senasa detallan que el volumen de exportaciones de los productos típicos está sufriendo fuertes bajas en lo que va del año. Caídas del 67% en arroz, 34% en miel, 27% en pollos, 19% en leches y 42% en manzanas pintan un panorama por demás complicados. Los analistas de Management & Fit destacan que las economías regionales “son fundamentales para un desarrollo sustentable. Son esenciales en la generación de divisas: US\$6 de cada US\$10 que ingresan por exportaciones comerciales proceden del complejo agropecuario,

incluyendo las producciones regionales y derivados industriales”. Además, las economías regionales son una de las fuentes de empleo privado más importante en el interior: representan 1.500.000 puestos de trabajo.