

Informe Especial: Competitividad y tipo de cambio en las PyME manufactureras



fundación
ObservatorioPyME
Información e ideas para la acción

Septiembre de 2016

El relevamiento realizado por la Fundación Observatorio PyME (FOP) sobre el nivel del tipo de cambio demandado por las PyME manufactureras para un adecuado desarrollo de sus negocios, arroja resultados que confirman la información que surge de investigaciones anteriores de la Fundación.

Durante el mes de julio, se llevó a cabo la Encuesta Coyuntural (del Segundo Trimestre de 2016) entre 600 empresas, 400 de ellas pertenecientes al segmento industrial. Como tema de actualidad se incorporó el relevamiento del nivel de tipo de cambio que las empresas consideran necesario para el adecuado desarrollo operativo.

El resultado muestra que las PyME industriales necesitan un nivel de tipo de cambio nominal sólo un 6/8% superior al vigente actualmente, a pesar de la presunción que algunas veces se revela de que las PyME industriales necesitan un dólar muy elevado para poder competir.

Claramente hay diferencias sectoriales en cuanto al nivel de tipo de cambio requerido para el desarrollo normal de los negocios, pero las diferencias entre los dos extremos (los que solicitan el nivel inferior y los que solicitan el nivel superior) no son tan importantes: 15% entre unos y otros (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Tipo de cambio demandado por las PyME manufactureras, según sector de actividad



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, Segundo Trimestre 2016. Fundación Observatorio PyME.

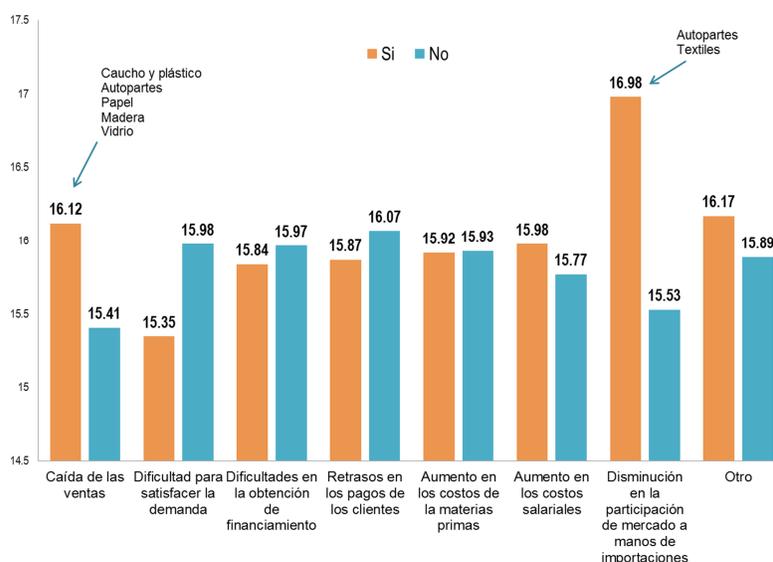
Las diferencias en cuanto al nivel de tipo de cambio requerido más interesantes aparecen cuando se indaga sobre la relación entre tipo de cambio solicitado y principales problemas de las empresas, como muestra el Gráfico 2.

Así, por ejemplo, las PyME industriales que están sufriendo caída de las ventas demandan un tipo de cambio de 16.12, un 5% superior al demandando por aquellas empresas que no sufrieron caídas.

Por otra parte, las PyME que están sufriendo un desplazamiento del mercado interno por las compras de productos extranjeros, reclaman un tipo de cambio de 16.98, un 9% superior a aquéllas que no sufren la amenaza de las importaciones.

Como se observa en el mismo Gráfico, también es muy importante destacar que las PyME que **no** acusan dificultades para satisfacer la demanda (es decir, que tienen alguna capacidad ociosa) reclaman un tipo de cambio de 15.98, un 4% superior al solicitado por las empresas que **sí** tienen dificultades (es decir, firmas que están trabajando con altos grados de utilización de la capacidad).

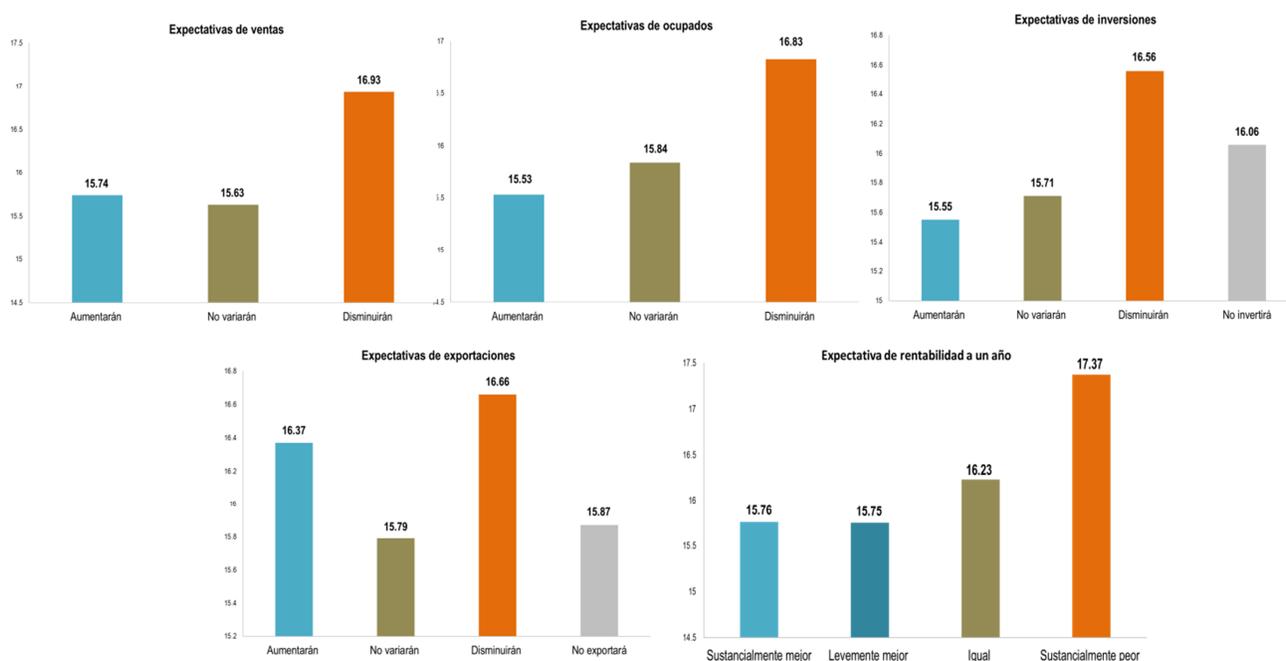
Gráfico 2 – Tipo de cambio y Principales problemas entre las PyME manufactureras



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

El nivel del tipo de cambio demandado por las PyME industriales está altamente correlacionado con las expectativas de las empresas (Gráfico 3). La correlación es inversa: aquéllas que esperan un empeoramiento de la situación demandan un tipo de cambio más alto. En efecto, el tipo de cambio solicitado es más alto entre aquéllas que esperan una disminución de las ventas, una disminución de las exportaciones, un empeoramiento de la rentabilidad, una disminución de las inversiones y una caída de la ocupación.

Gráfico 3 – Tipo de cambio y Expectativas entre las PyME manufactureras



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

La conclusión preliminar que se puede obtener de este estudio es que el nivel de tipo de cambio es una variable relevante para las cuestiones de coyuntura, las decisiones y vicisitudes del corto plazo de este segmento. Esto puede observarse en el hecho de que el tipo de cambio demandado por estas firmas para el desarrollo adecuado de sus negocios no sea excesivamente más alto que el vigente (ni que el estimado para fin de año). Es decir, el tipo de cambio ha sido ajustado y pareciera que bien corregido, al menos en lo que a las PyME industriales concierne. Asimismo, las empresas que vislumbran un peor futuro inmediato requieren alguna corrección adicional (un tipo de cambio más alto). Ahora bien, esto implica también que, transitada una coyuntura adversa, la competitividad de estas firmas responde a algo más que el factor cambiario (“precio”).

La competitividad en estos términos, como se sabe, implica ganancias transitorias y espurias, mientras que las ganancias de competitividad genuinas y más estructurales (“no precio”) son generadas por drivers más profundos que se vinculan a infraestructura (en especial, logística), acceso al financiamiento productivo en condiciones convenientes (tasas de interés y plazos), formación de los recursos humanos, modernización tecnológica, entre otros aspectos.

Estas dimensiones deberían formar parte de la agenda público-privada de desarrollo del segmento manufacturero de las pequeñas y medianas empresas, generadoras de prácticamente la mitad del producto y el empleo industrial.