

INTERNACIONALIZACIÓN: ¿Cómo se debe preparar una pyme para vincularse al esfuerzo exportador?

Velia Govaere Vicarioli

Contenido

- El modelo de desarrollo de CR y sus debilidades
- Desempeño de su internacionalización
- Oportunidades, ventajas y recomendaciones
- Caso de éxito
- Desafíos y reflexiones

UN MODELO DE APERTURA COMERCIAL EXITOSO

Costa Rica hizo una apuesta al comercio exterior a través de políticas públicas:

- Apertura de mercados a través de una plataforma de TLCs y
- Fomento de Atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) con un impacto en:
 - ✓ Crecimiento de exportaciones
 - ✓ Diversificación Oferta Exportable

Una inserción exitosa al Comercio Exterior

- Inserción exitosa al sistema multilateral de comercio OMC
- Integración centroamericana (de un mercado común CA a una Unión Aduanera)
- Plataforma de 13 TLC en vigencia incluyendo inserción de CR en Asia
- 10 socios bajo esquema de SGP
- 14 acuerdos bilaterales de inversión
- Solicitud de ingreso a OECD

Sólida plataforma de TLC

- Centroamérica
- Canadá
- CARICOM
- Chile
- China
- México
- Panamá
- República Dominicana
- Perú
- Singapur
- DR-CAFTA (EE.UU., Centroamérica y República Dominicana)
- Unión Europea
- EFTA (Islandia, Suiza, Noruega, Liechtenstein)
- Colombia (por entrar en vigor)
- Corea del Sur en proceso de negociación

30 años después ...

- Exportaciones han crecido en los últimos 20 años de forma sostenida un 10% hasta hace muy poco
- El año 2012 fue tercer año consecutivo con record de exportaciones de bienes y servicios, con un monto de US\$17 mil millones pero la salida de INTEL y la caída de exportaciones de productos agrícolas tradicionales ha implicado una contracción en las exportaciones.
- Exportamos bajo TLC un 87% de las exportaciones totales del país
- Oferta Exportable: 4500 productos a 146 destinos

30 años después ...

- Una sólida plataforma exportadora y la estabilidad costarricense atrae a la Inversión Extranjera Directa
- IED: empleo de calidad pero territorialmente concentrado
- Participación en 5 Cadenas Globales de Valor: electrónica/dispositivos médicos/automotriz/aeronáutica/aeroespacial
- CR: primer exportador per cápita de bienes en América Latina y el primero en productos de alta tecnología
- El 35% de las exportaciones costarricenses de manufactura son de alta tecnología

Inversión Extranjera Directa (IED)

- Las exportaciones bajo ZF representan el 52% de las exportaciones totales (2010-2014)
- El 50% de la IED “reinvierte” en CR
- Acervo Humano:
 - ❖ curva de aprendizaje 50% más rápida si se compara con empleados norteamericanos.
 - ❖ la mano de obra no especializada más costosa si se compara con Centroamérica o Asia,
 - ❖ la mano de obra profesional y calificada es considerada más competitiva que en Estados Unidos, México y Chile.

Debilidades del modelo

- IED como factor de equilibrio de cuentas nacionales y balanza comercial deficitaria
- Política pública de comercio exterior exitosa pero con contrapartida de escaso encadenamiento productivo de MiPymes
- En el proceso de apertura se gestaron brechas que dejan como saldo dos economías, dos competitividades y diferencias salariales

Necesidad de incrementar los encadenamientos productivos

- El gasto nacional en compras locales de bienes y servicios ascendió a US\$1.573 en 2014, donde los segmentos de servicios e industria agroalimentaria contribuyeron en 32% y 31
- De cada 7 dólares de valor exportado corresponden sólo 3 dólares de valor nacional agregado
- Encadenamos con materias primas, empaque, embalaje, capital humano (servicios y consultorías), manufactura, logística.

Internacionalización de las Mipymes

La Internacionalización de la PYME en CR desde dos ángulos:

- El desempeño y comportamiento de MiPymes exportadoras
- Encadenamiento de MiPyme a la IED y al sector doméstico exportador (“exportación indirecta”)

Resultados de Estado Nacional de Mipymes Formales

- Casi una de cada cuatro (23.9%) de las Mipymes encuestada participa directa o indirectamente en el esfuerzo exportador costarricense.
- 10% exporta de forma directa y 13% se encuentra encadenada al esfuerzo exportador
- Varía por segmento productivo de bienes y en servicios

Resultados de Estado Nacional de Mipymes Formales

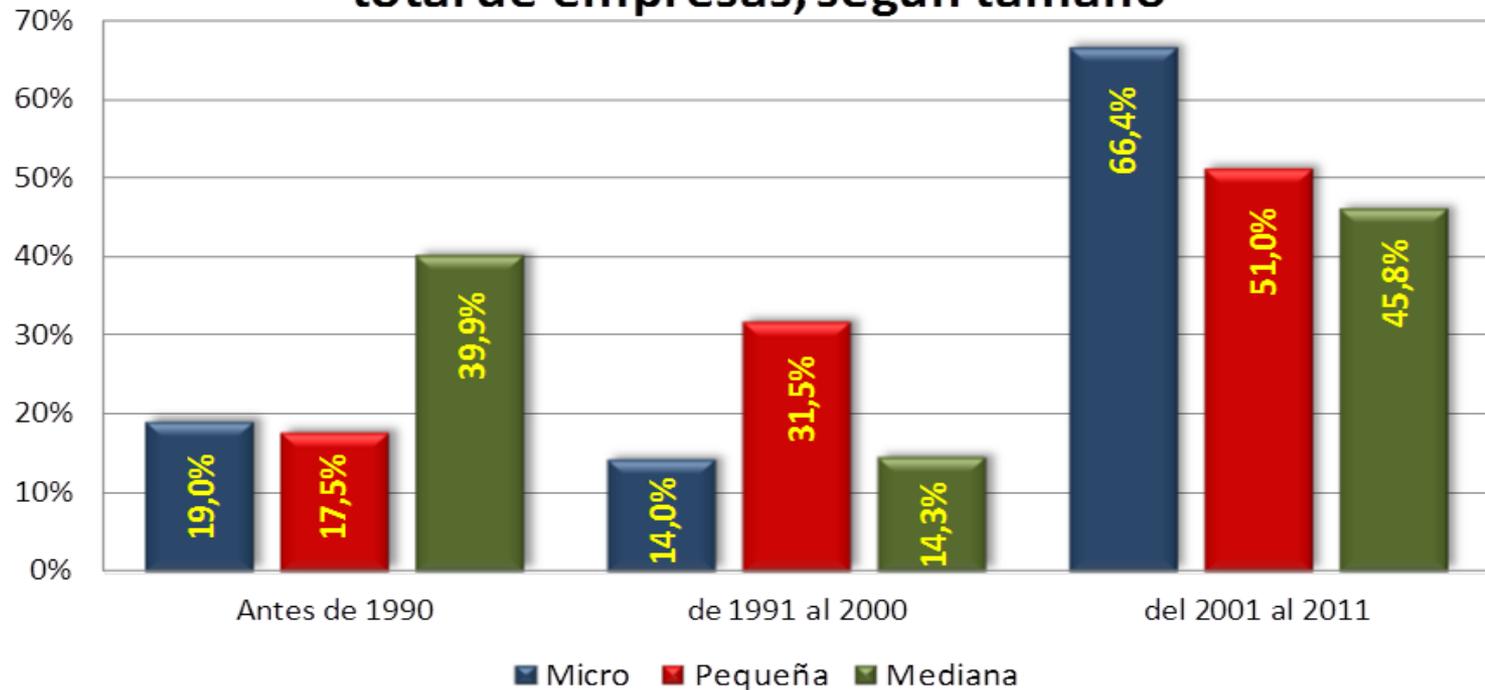
- La mayor parte de Mipymes exportadoras, directas o por encadenamiento, se vincula al sector industrial o al sector de agricultura y pesca, siendo este sector el de mayor participación para encadenamientos.
- Para el 70% de las Mipymes exportadoras, sus ventas al exterior representan entre el 90-100% de su ventas totales.

Consolidación de la Mipyme exportadora

- Las Mipymes que exportan muestran una actividad exportadora relativamente constante.
- Casi la mitad (41.0%) de ellas indicaron que han exportado sin interrupciones desde que iniciaron esa actividad.
- Las empresas medianas acusan las menores interrupciones (62.2%) y en ese orden, las pequeñas tienen desempeño exportador menos interrumpido (49.3%) que las microempresas (30.1%).

Consolidación Mipyme exportadora

Evolución del porcentaje de exportaciones del total de empresas, según tamaño

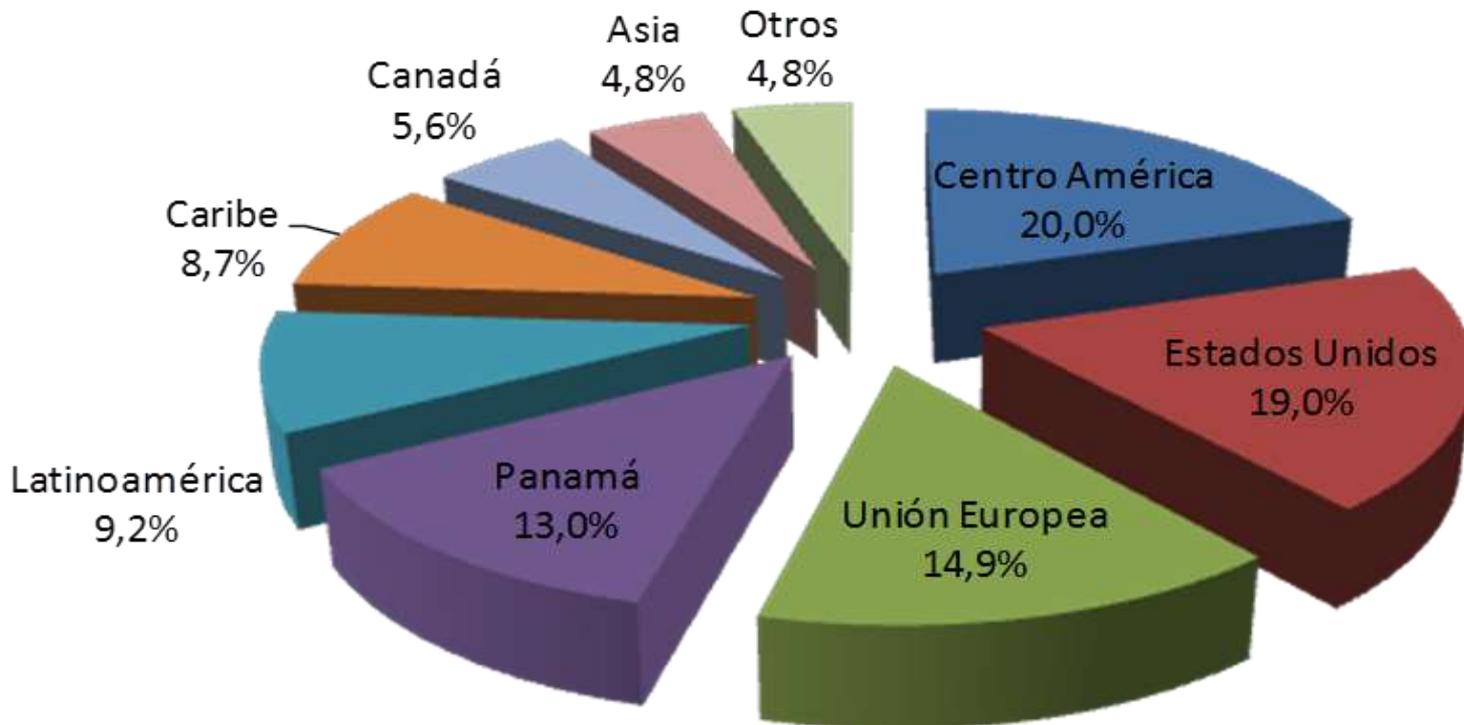


Destinos de exportación (bajo TLC)

- América Central con inclusión de Panamá: allí se dirige más de un tercio de las exportaciones de Mipymes (20.8% a Centroamérica y 13.1% a Panamá).
- El segundo destino de exportación es Estados Unidos (19%).
- Europa es el tercer destino exportador de las Mipymes (14.9%), casi por encima de la proporción que representa ese destino para toda la exportación global costarricense.

Destinos de exportación (bajo TLC)

Destinos de Exportación de las MIPYMES (como porcentaje del valor de las exportaciones)



Sector servicios

- La exportación de servicios va tomando auge también entre las Mipymes, alineado al comportamiento de los servicios en general.
- El 14.5% que exporta de la muestra lo hace en el área de servicios, un 5.5% de forma directa y un 9% proveyendo servicios de forma encadenada a otras empresas exportadoras, presentando un comportamiento muy dinámico.
- El 82.9% de Mipymes exportadoras de servicios indicaron que las exportaciones representan más del 90% de sus ventas globales.

Oportunidades bajo TLC

- Bajo los TLC existen dos ángulos que deben ser considerados por las Mipymes como posibles oportunidades:
- Utilizar TLC como plataforma para exportar en condiciones preferenciales o
- Utilizar preferencias arancelarias para la importación de insumos o equipo en mejores condiciones para una mejor competitividad del producto final

Ventajas de la plataforma exportadora

- Certeza, transparencia y estabilidad del marco jurídico que regula y protege a exportadores, importadores e inversionistas
- Mecanismos para la resolución de conflictos
- Agilización en los procesos sobre barreras no arancelarias (análisis de riesgo de plagas, armonización de certificaciones, autorización de productos y plantas productoras)
- Posibilidad de emplear mecanismos de defensa comercial

Ventajas de la plataforma exportadora

- Diversificación de oferta exportable y de mercados
- Reducción de los aranceles a la importación lo que implica un mejor acceso a materia prima, insumos y maquinaria requerido para la producción,
- Mejora en precios al consumidor final como resultado de una mejor estructura de costos (competitividad)
- Acceso a contingentes para productos específicamente negociados

Recomendaciones para incrementar desempeño exportador

- Revisar condiciones preferenciales bajo los TLC en relación a:
 - ✓ aranceles
 - ✓ normas de origen
 - ✓ posibles otros proveedores del producto en condiciones preferenciales
- Conocimiento de las condiciones preferenciales de importaciones bajo los TLCs para abaratar costos de insumos y equipo.

Recomendaciones para incrementar desempeño exportador

- Conocer los servicios de PROCOMER y CINDE de uso directo para posibles exportadores usando base de datos existentes y servicios ofrecidos.
- Participación en ferias y misiones comerciales con posibilidades de dar entrega inmediata.
- En la búsqueda de clientes es importante asegurar condiciones para una respuesta inmediata con una oferta sostenible.

Recomendaciones para incrementar desempeño exportador

- Claridad en aspectos legales de cara a los distribuidores y conocimiento de las condiciones contractuales externas.
- Claridad en los términos de entrega (conocimiento de INCOTERMS) para correcta determinación de costos.
- Tener asegurado el capital de inversión

La escasa internacionalización de las Mipymes como debilidad del modelo

El modelo de desarrollo costarricense es considerado emblemático en la región. Sin embargo, estudios de la CEPAL advierten que “... se ha privilegiado la localización de grandes empresas internacionales que han aportado significativamente al valor exportado, pero no tanto al empleo por sus escasos eslabonamientos. Para lograr un desarrollo exportador más inclusivo, es necesario incorporar a más empresas locales en la internacionalización, ya sea como exportadoras directas o como proveedoras de las empresas exportadoras.” (CEPAL, 2014).

Desafíos del encadenamiento

La CEPAL advierte sobre la necesidad de resolver problemas como el acceso al financiamiento, la obtención de certificaciones,... La falta de capacitación de empresas locales, de apoyo técnico y de financiamiento para los procesos de certificación y adquisición de equipo son percibidos como las principales limitantes para el desarrollo de una red de suministro local más extensa y de mayor profundidad.”

Por otro lado, empresas emblemáticas de IED concuerdan que aunque “la empresa está interesada en el mayor desarrollo de una cadena local de suministros, sólo encuentra un número limitado de empresas locales con las capacidades, volumen de operación y certificaciones requeridas. (CEPAL, 2014)

Certificaciones

Muchas empresas no pueden encadenarse por la carencia de certificaciones, que es un requisito básico exigido para su vinculación con empresas más grandes.

Una certificación ISO 9000 tiene un costo promedio de 50,000 dólares y su apoyo crediticio, en un formato que sea viable para que las pymes puedan optar por un crédito blando, sería de sumo provecho para fortalecer los encadenamientos nacionales, tanto a empresas multinacionales como a empresas domésticas de mayor tamaño. (PROCOMER 2014).

El caso de Etipres

- Empresa nacional que produce “etiquetas inteligentes”.
- El 60% de las etiquetas se distribuye localmente, aunque un alto porcentaje de la distribución local tiene clientes transnacionales y puede decirse que se exporta indirectamente.
- El 40% de la producción tiene como destino directo empresas de zona franca y están destinadas claramente a la exportación.
- Investigación en nanotecnología con equipo a investigadores nacionales en alianza con academia.

Su mapa de ruta

Desde el año 2000, cuando se certificó bajo los estándares ISO, se tuvo como visión internacionalizar la empresa en tres etapas:

- La primera fue sustituir la importación de etiquetas, específicamente, las provenientes de México y Argentina. Se tuvo que adaptar la tecnología para cumplir con la calidad requerida, siendo la primera empresa nacional que introdujo etiquetas plásticas en el país.
- La segunda etapa fue colocar las etiquetas en zonas francas colocando las ventas en las transnacionales y, finalmente,
- Como tercera etapa se exportó bajo TLC a directamente a Colombia, a Republica Dominicana, El Salvador, Honduras y Estados Unidos.

35 años después

- Se trabaja con 70 tipos diferentes de materiales, desarrollando muchos productos específicos para la industria electrónica, espacial, automotriz, farmacéutica e implementos médicos.
- Toda innovación “hecha en casa con apoyo de la academia”.
- Su estrategia es la diferenciación, con el diseño de un sistema calidad-ambiente integrado en toda la cadena de producción de etiquetas, con precisos tiempos de entrega y continua búsqueda de innovación.
- Su mayor recomendación es invertir en innovación y dar servicio alternativo y diferenciado a su clientela.

Las TICs como segmento exitoso

- Segmento conformado por 95% de MiPymes
- Segmento internacionalizado: un 47% exporta y un 24% está encadenado al esfuerzo exportador.
- Ejemplo concreto donde el binomio apertura comercial e inversión extranjera ha generado una transformación estructural en nuestro aparato productivo.
- Debilidades: recurso humano (faltante 9,000 personas anual) y acceso a crédito

Retos y desafíos persistentes

- Falta de acceso a crédito
- Imposibilidad de explotar economías de escala y pocas oportunidades para exportar,
- Subutilización de nuevas tecnologías y necesidades de entrenamiento en TIC,
- Necesidades de capacitación gerencial,
- Excesivos trámites,
- Actividades de baja productividad y escaso valor agregado
- Ausencia de certificaciones

Reflexiones finales

- Importancia del aprovechamiento de una amplia plataforma comercial con mercados preferenciales y naturales
- Importancia de usar los instrumentos estatales de apoyo a exportación y encadenamiento productivo de PROCOMER y fondos del MICITT-PIN
- Importancia de las certificaciones para poder encadenar con IED y empresas exportadoras
- Importancia de proyectos académicos
- Importancia de nueva legislación como SBD y garantías mobiliarias

¡Muchas gracias!



Preguntas?

vgovaere@gmail.com