

## ENCUESTA NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

En el marco de la pandemia de COVID-19 y el aislamiento obligatorio dispuesto por el Gobierno Nacional, la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, en conjunto con las Cámaras de Comercio Exterior de todo el país, realizó una encuesta de comercio exterior en vistas de obtener un panorama a nivel federal de la situación del sector.

Participaron del relevamiento **200 PyMEs exportadoras argentinas** de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y de las provincias de Buenos Aires, Chaco, Chubut, Córdoba, Entre Ríos, Jujuy, La Pampa, La Rioja, Mendoza, Neuquén, Río Negro, Salta, Santa Fe y Tucumán correspondientes a los sectores alimentos y bebidas, autopartes, equipamiento médico, indumentaria y textil, maquinaria agrícola y agropartes, entre otros.

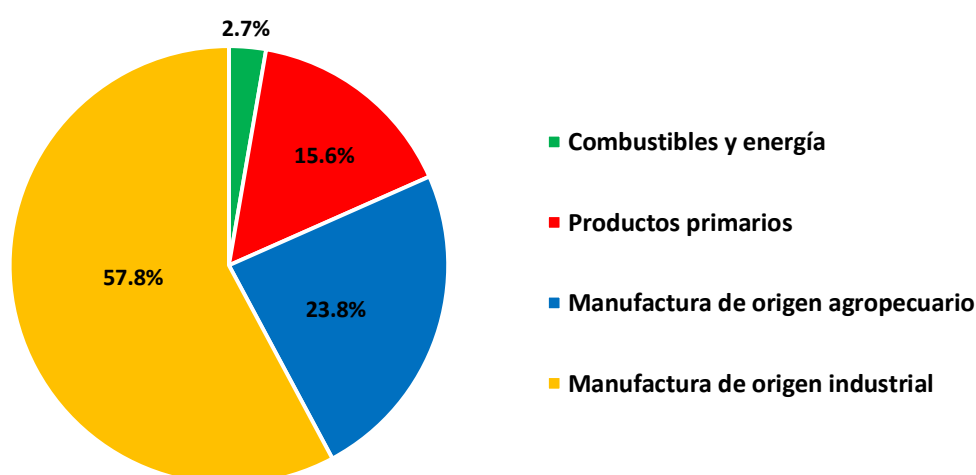
Las empresas participantes fueron consultadas sobre la operatoria actual del comercio internacional y los principales problemas que se presentaron a la hora de exportar e importar durante la pandemia.

La encuesta permite a las Entidades tener una información precisa acerca de las dificultades más importantes que sufre el comercio exterior, en vistas a continuar con sus permanentes gestiones y hacer relevamientos a nivel regional.

### Principales resultados

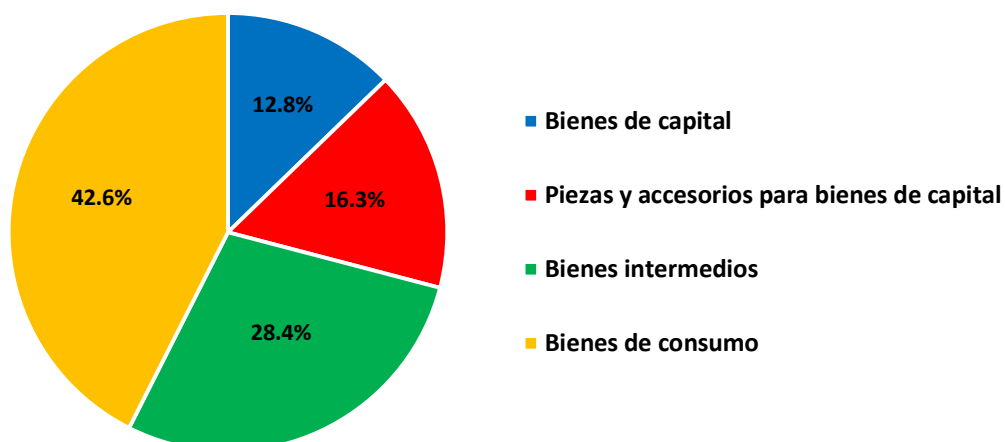
#### Principales actividades de las empresas participantes

##### EXPORTACIÓN



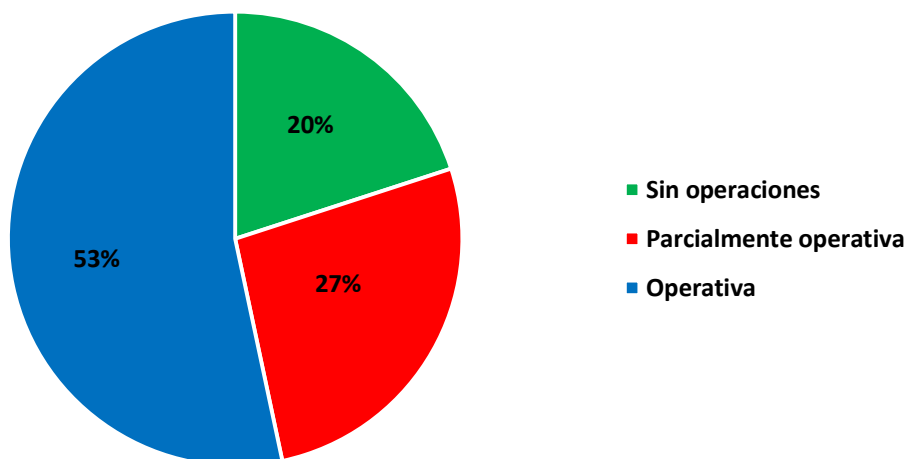
Dentro del rubro exportador, la mayoría de las empresas participantes corresponden al sector de **manufactura de origen industrial (57,8%)**, seguido por las **manufacturas de origen agropecuario (23,8%)**. En menor medida, corresponden a empresas exportadoras de **productos primarios (15,6%)** y, por último, empresas proveedoras de **combustibles y energía (2,7%)**.

## IMPORTACIÓN



Con respecto a las del rubro importador, las principales respuestas provinieron de empresas compradoras de **bienes de consumo (42,6%)**, seguido por las de **bienes intermedios (28,4%)**. A estas le siguen las importadoras de **piezas y accesorios para bienes de capital (16,3%)** y **bienes de capital (12,8%)**.

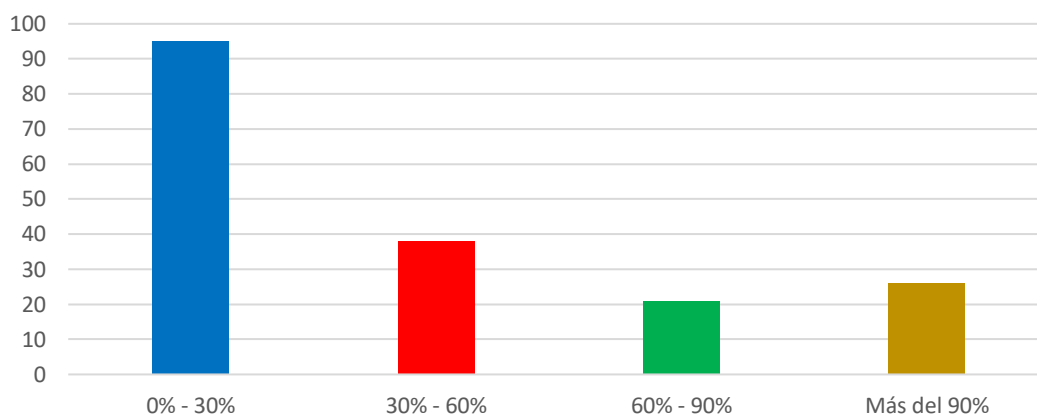
## Operatoria del comercio internacional



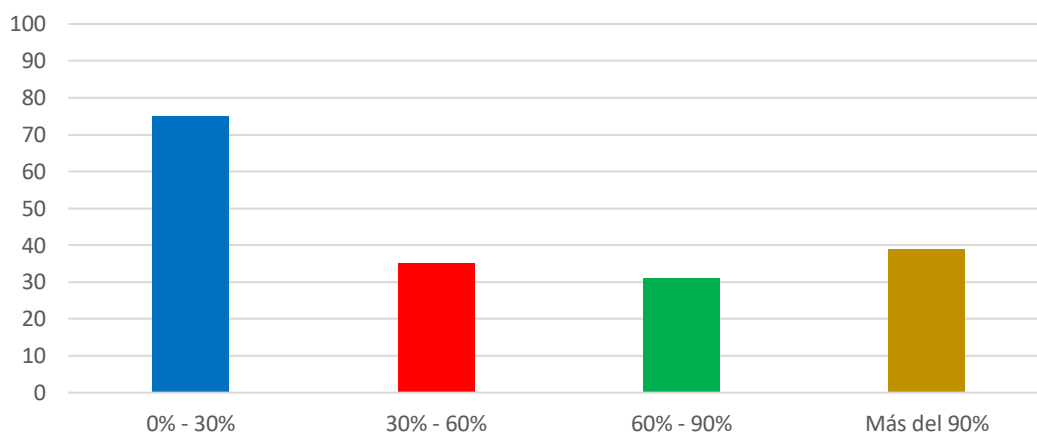
Como se puede observar en el gráfico de arriba, de las 200 empresas encuestadas, un poco más de la mitad se encuentra operando de manera normal (53,3%), mientras que el 26,7% permanecieron parcialmente operativas y el restante 20% se manifiestan sin operaciones desde el mes de marzo.

## Representación de las operaciones en el exterior

Situación actual (junio 2020)



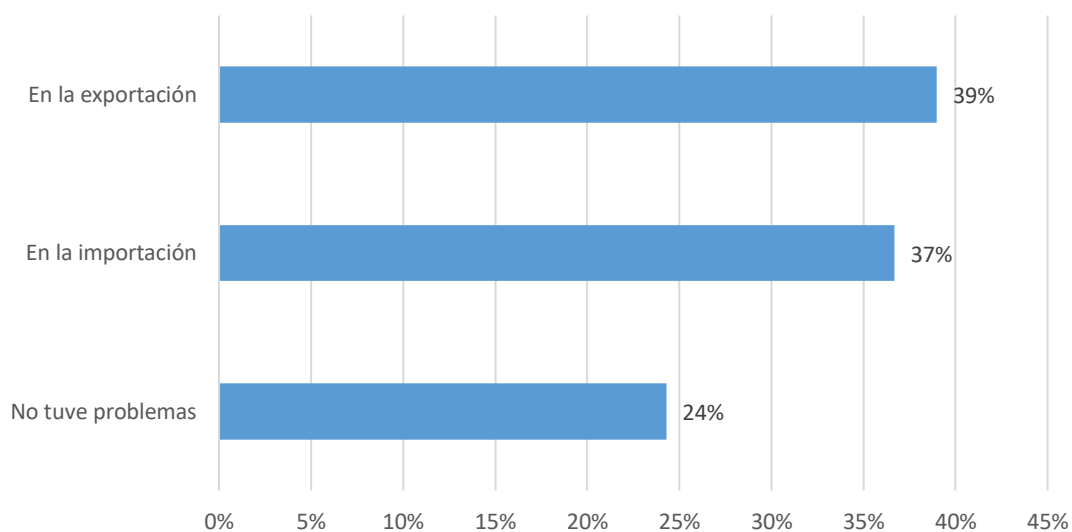
Antes del 20/03 (inicio de la cuarentena)



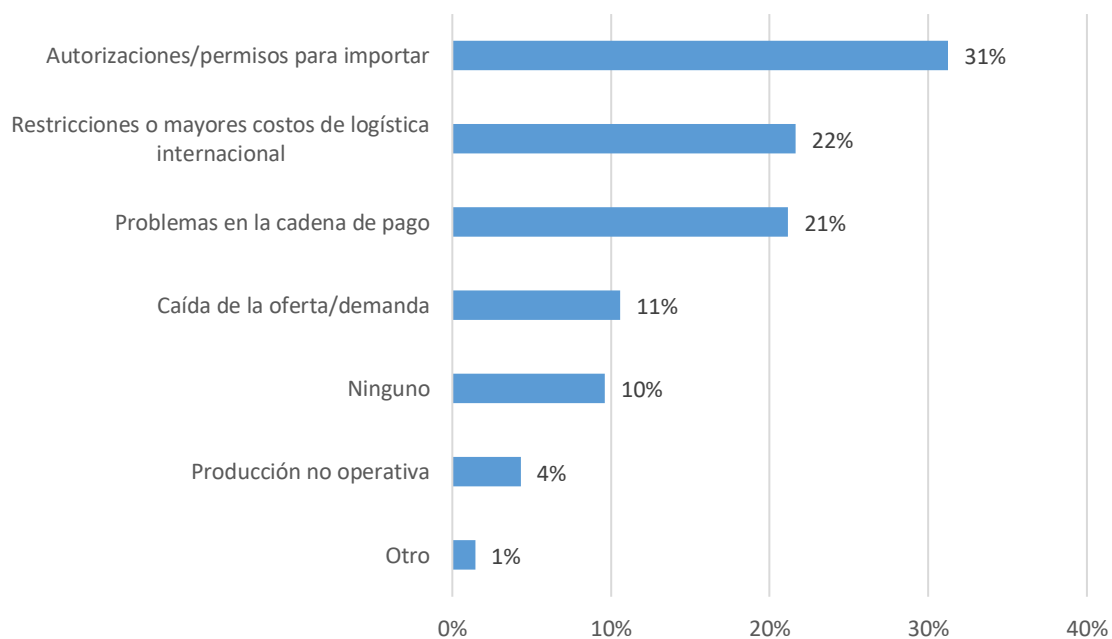
Al consultar sobre la situación operativa internacional de las PyMEs, los resultados muestran que durante la pandemia de COVID-19 hubo una disminución del 33% de las empresas cuyas operaciones internacionales representan más del 90% de su actividad. Lo mismo sucede con el rango de operaciones del 60% al 90%, las cuales se contrajeron en 32 puntos.

Además, aquellas compañías cuyas exportaciones e importaciones representaban entre 0% y 30% de su actividad, se han incrementado notablemente sumando en junio un 27% más que en marzo. A raíz de esto, podemos interpretar que buena parte de las empresas que centraban sus tareas en la compra-venta internacional han disminuido considerablemente su flujo de operaciones dando como resultado una menor concentración en esta actividad comercial.

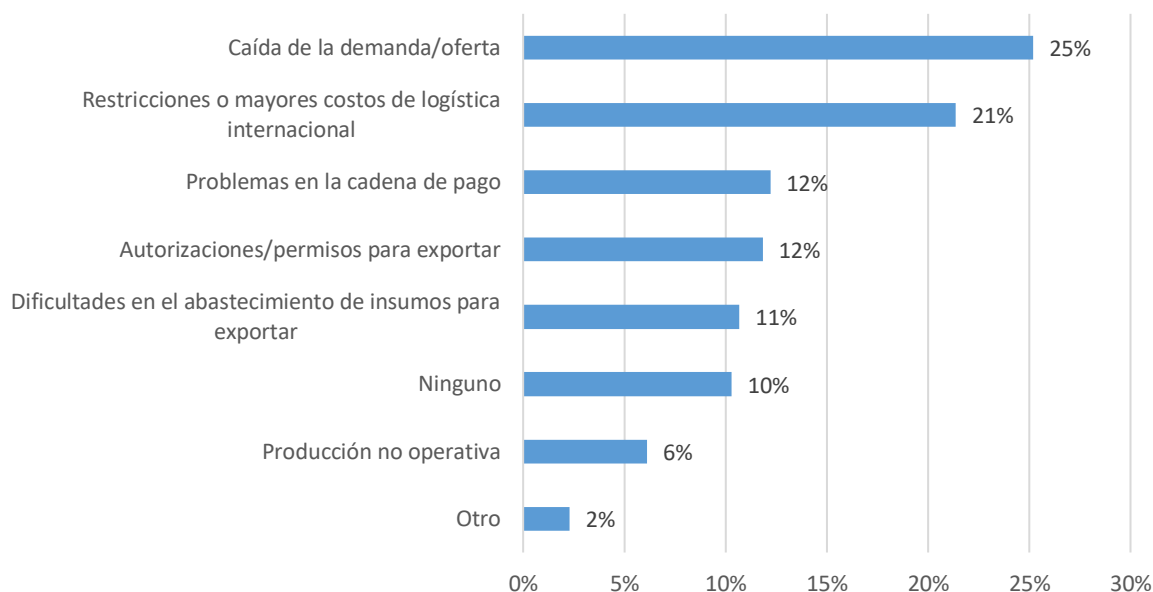
### ¿Tuvo dificultades operativas a la hora de comercializar en el exterior?



### Problemáticas en la importación



### Problemáticas en la exportación



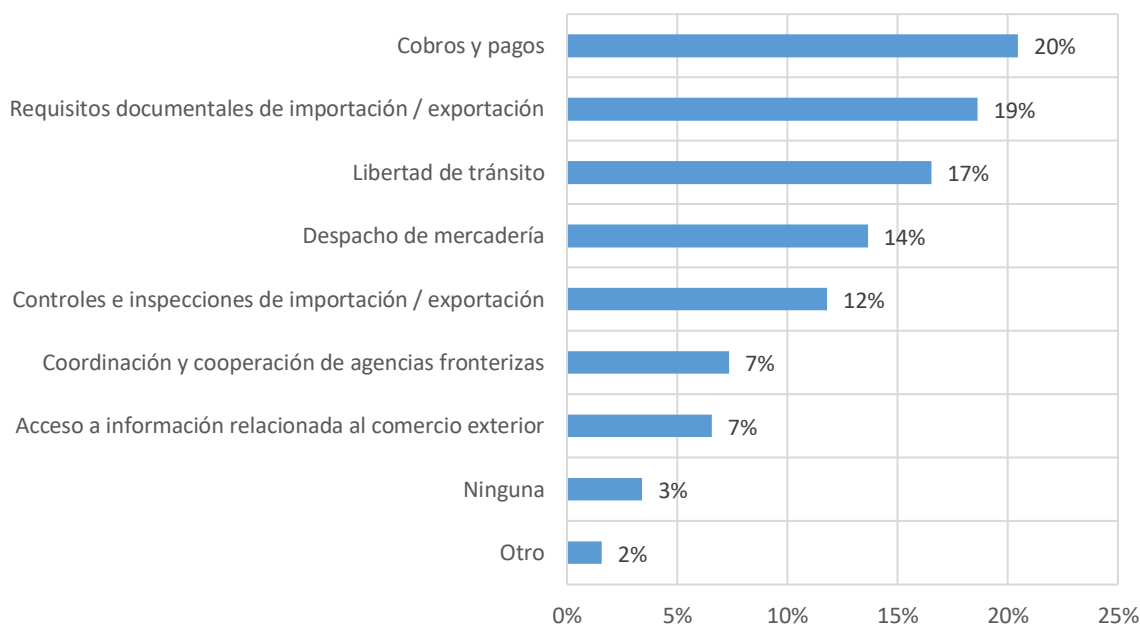
A aquellas empresas que tuvieron problemas en la exportación y en la importación, les consultamos cuáles fueron los mayores inconvenientes durante sus operaciones.

En las exportaciones, se destacó la caída de la demanda, un problema totalmente relacionado con la situación actual de COVID-19. En segundo lugar, se reflejan los inconvenientes preexistentes correspondientes a las restricciones y altos costos de la logística internacional, inconvenientes que se profundizaron durante el confinamiento.

En cuanto a las importaciones, las autorizaciones y permisos son las principales dificultades, según manifestaron las empresas participantes; las mismas fueron, principalmente, debido a los retrasos en las autorizaciones de las Licencias No Automáticas.

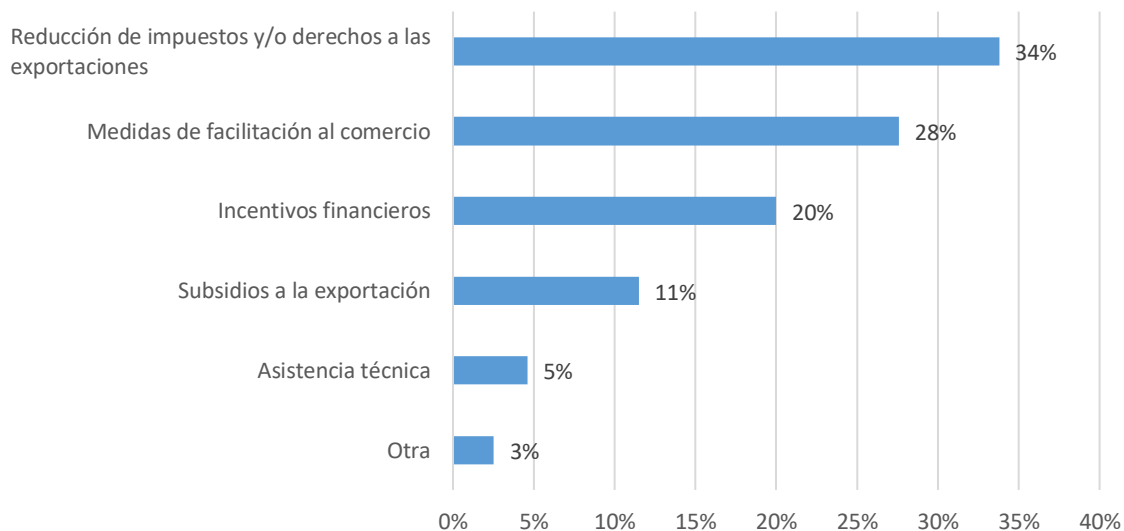
También se destacan las restricciones y mayores costos de la logística, al igual que en las ventas; y, casi a la par, los problemas en las cadenas de pago, referidos al egreso de divisas, en relación al régimen cambiario vigente que sufre constantes modificaciones desvirtuando cualquier posible planificación.

### ¿Cuál de los siguientes procesos operativos se ha vuelto MÁS engorroso durante el COVID-19?



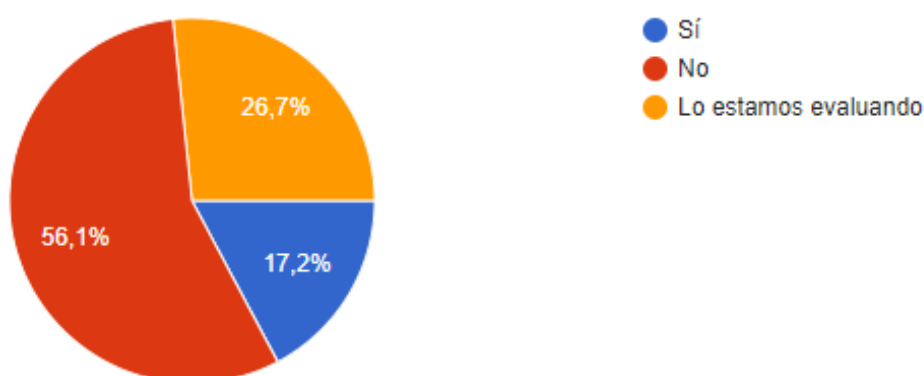
Siguiendo en línea con las problemáticas, cuando se consultó sobre los procesos operativos que se volvieron más engorrosos durante el COVID-19, resultó que los cobros y pagos y los requisitos documentales de importaciones y exportaciones fueron los procedimientos que más se complicaron durante estos 6 meses. Según lo manifestado por las empresas, estos problemas están relacionados con el ingreso y liquidación de divisas, así como en las autorizaciones de las LNA mencionados anteriormente.

### ¿Cuál cree que es la principal medida que el Estado debería tomar para mejorar la situación de las empresas?



En cuanto a las acciones que las empresas creen que debería tomar el Estado para mejorar la situación actual del comercio internacional, prevalecen la reducción de impuestos, principalmente de los derechos de exportación, seguido por más y mejores medidas para facilitar el comercio.

### ¿Ha reemplazado su canal de ventas tradicional de exportación por plataformas de comercio electrónico?



Por último, se consultó sobre la adaptación de los canales de ventas durante la pandemia. En su mayoría, las empresas encuestadas no han reemplazado su canal tradicional por plataformas de comercio electrónico, pero gran parte de ellas está evaluando introducirse a la creciente modalidad de comercialización.

Esto no sólo podría tener que ver con una resistencia al cambio, sino también con la falta de plataformas públicas y privadas, como así también las complicaciones logísticas y de costos que alejan a una PyME de la posibilidad de vender por su propia cuenta sus productos al exterior mediante el uso de estas herramientas.