

# **SEMINARIO DE GRADUACIÓN**

## **EL COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LAS PYMES ARGENTINAS DURANTE EL PERÍODO 2001-2002**

**AUTOR: María Belén Barros  
PROFESORA: Dra. Laura Cipriano**

**TUTOR: Lic. Fabiola Baltar**

**UNIVERSIDAD F.A.S.T.A.  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS  
MAR DEL PLATA – JULIO 2004**

## **INDICE**

Abstract.....	1
Agradecimientos.....	2
Tema.....	3
Problema.....	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos.....	3
Justificación.....	4
Estado de la cuestión.....	4
Definición del tipo de investigación a realizar.....	5
Contexto general de la investigación.....	5
Teoría Fundamental.....	5
Introducción.....	6
Marco Teórico.....	8
Comercio Exterior.....	8
Las exportaciones y su financiamiento.....	14
PYMES.....	16
PYMES y Comercio Exterior.....	28
Crecimiento Económico.....	32
Crisis.....	41
Glosario de conceptos teóricos.....	44
Desarrollo – Resultados	
Evolución de las exportaciones argentinas durante los años 2001-2002.....	49
Evolución trimestral y tendencias.....	50
Estructura y comportamiento de las empresas exportadoras.....	52
Evolución reciente de los exportadores.....	53
Desempeño de los exportadores de manufacturas.....	54
Clasificación de acuerdo al tamaño.....	55
Evolución de las exportaciones durante el año 2002.....	56
Participación de las pymes exportadoras en el total de exportaciones manufactureras.....	58
Pymes exportadoras por segmento.....	60
Estabilidad.....	61

Destino de las exportaciones de las pymes exportadoras.....	63
Evolución de las exportaciones por sector de actividad y destino.....	67
Las exportaciones y su financiamiento en la Argentina de hoy.....	70
Aspectos positivos y negativos.....	70
La situación actual.....	72
Las perspectivas a corto plazo.....	74
La reconstitución del crédito bancario a la exportación.....	75
Conclusiones.....	77
Cómo financiar las exportaciones.....	81
Creación del Banco de Comercio Exterior.....	88
Ultimas reflexiones .....	91
Bibliografía.....	92

## **ABSTRACT**

El siguiente trabajo aborda el tema "El comportamiento exportador de las Pymes argentinas durante el período 2001-2002". Es desarrollado teniendo como marco la crisis que atravesó la República Argentina entre los años 2001 y 2002.

En este contexto cobran vital importancia las empresas Pymes, que deben cambiar y adecuarse a diferentes comportamientos. Principalmente, teniendo en cuenta la oportunidad de incursionar en mercados extranjeros ante la devaluación que se produjo en el país.

Ante este nuevo contexto económico un gran interrogante se plantea ya que habrá que determinar si es posible que adquiriendo las pymes un comportamiento exportador se pueda producir en el país un crecimiento tanto del empleo como de la economía misma.

Como consecuencia de la investigación realizada se puede observar que el éxito de las pymes en el ámbito exportador está directamente relacionado a una reforma estructural y duradera que se deberá construir durante años.

Así también se puede inferir que un aspecto crucial para contar con una estrategia de crecimiento basada principalmente en las exportaciones y aún para reactivar la economía, es construir un sistema eficiente, permanente y previsible de financiamiento de las exportaciones.

## **AGRADECIMIENTOS**

Me gustaría agradecer en primer lugar a mis padres que con mucho esfuerzo me brindaron siempre la posibilidad de poder educarme. Ellos son parte fundamental del título universitario que obtengo.

Agradecerle especialmente a la Lic. Fabiola Baltar por ayudarme con toda su voluntad a poder desarrollar este trabajo, dedicándome siempre todo su tiempo.

Finalmente, también quería agradecerle a mis profesores y compañeros que siempre me ayudaron a lo largo de mis estudios en el Colegio F.A.S.T.A. y en la Universidad F.A.S.T.A., y especialmente a aquellos que de alguna manera u otra colaboraron conmigo en la realización de este trabajo.

## **TEMA: EL COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LAS PYMES ARGENTINAS DURANTE EL PERIODO 2001-2002**

### **PROBLEMA**

Las fuentes de financiamiento de las exportaciones en las PYMES argentinas y el impacto de las mismas en el empleo y el crecimiento económico. Relación de ambos conceptos con los cambios en el contexto económico a partir del 2001.

### **OBJETIVO GENERAL**

Establecer la relación que existe entre las fuentes de financiamiento de las exportaciones, el desarrollo del empleo, el crecimiento económico y el comportamiento exportador de las PYMES argentinas durante el contexto económico del período 2001-2002.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- ✓ Describir el impacto de los cambios macroeconómico en el comportamiento exportador de las PYMES argentinas en el período 2001-2002
- ✓ Describir cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizan las PYMES exportadoras y observar su impacto.
- ✓ Proponer formas de financiamiento adecuadas para el desarrollo de las PYMES exportadoras.

## **JUSTIFICACIÓN**

La República Argentina está atravesando una de sus peores crisis en todos los ámbitos. Al centrarse en el aspecto económico – financiero, se encuentran graves problemas a solucionar. Uno de los más importantes es la recesión económica y la búsqueda de políticas tendientes a lograr su reactivación.

Es por este motivo que el presente trabajo de investigación tratará la problemática de las PYMES; tratando de determinar si su desarrollo puede o no impactar en las exportaciones y en crecimiento económico.-

Así, se indagará en esta temática, para describir la problemática y realizar un aporte en el área de las Ciencias Económicas y en toda la comunidad empresaria y económica – financiera que actúa en este entorno. Aporte que tenga relación con los tiempos actuales, en donde no sólo se teorice, sino se esté integrado a los conflictos y tratar de investigar – hacer para lograr un productivo cambio.-

## **ESTADO DE LA CUESTIÓN**

Para abordar la temática en cuestión, se consultaron libros, documentos, artículos e investigaciones relacionados al tema de las PYMES y del comercio exterior.

Generalmente, ambos conceptos son estudiados de forma separada, o bien son publicaciones basadas en contextos ajenos al de nuestro país.

Dado el período estudiado (2001-2002) y considerando que son acontecimientos recientes, la información es aún más escasa. Debe tenerse en cuenta que durante el año 2001 todavía no se había devaluado la moneda. Por este motivo en ese momento el país no tenía una ventaja competitiva con respecto al resto del mundo en materia de exportación.

## **DEFINICIÓN DEL TIPO DE INVESTIGACIÓN A REALIZAR**

La investigación es del tipo descriptiva estableciendo correlaciones entre variables. Se describen situaciones y eventos y se especifican las características de determinados fenómenos.

Luego se trata de establecer si hay algún grado de relación entre el desempeño de las PYMES, su posibilidad de exportar y el crecimiento económico.

Esta investigación no es de carácter experimental; es decir, no se manipulan deliberadamente las variables. Se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para luego analizarlos. No se construye ninguna situación sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente.

## **CONTEXTO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN**

El ámbito de la observación es la República Argentina, durante la crisis que se desarrollara en el país a partir de diciembre del 2001.

Se debe tener en cuenta que esta crisis produjo la devaluación de la moneda. Aspecto fundamental para tratar la problemática anteriormente indicada.

## **TEORÍA FUNDAMENTAL**

Se puede indicar que la teoría fundamental a tener en cuenta dentro del trabajo es la teoría del crecimiento económico como un conjunto de componentes. Esto es así ya se puede indicar que no existe una forma única para describir el proceso de crecimiento ya que este implica un sistema dinámico e interactivo de modificaciones relacionadas.



## **INTRODUCCIÓN**

En el problema planteado se tienen diferentes conceptos a tratar. Es por este motivo que es necesario entrelazar diferentes disciplinas para lograr el mayor abordaje, tratamiento y desarrollo del problema planteado. Así se deben considerar conceptos de la Economía, como crecimiento económico y evolución del empleo.

También se consideran cuestiones relativas al Comercio Exterior lo que permite conocer diferentes aspectos que pueden ser aplicados a la realidad de las PYMES argentinas.

Por otra parte, se estudia la estrategia exportadora como eje del crecimiento del empleo y de la economía en nuestro país.

Para lograr este objetivo debe estudiarse el sistema de financiamiento de las exportaciones utilizados en Argentina, ya que estos instrumentos han sido un freno importante para el desarrollo del sector.

Aquí sólo se mencionarán algunos de los elementos básicos de la dicha estrategia. Entre los principales cabe citar:

- Una tarea de reconstrucción institucional, a partir de una crisis que ha afectado profundamente las instituciones políticas, económicas y sociales de la Argentina<sup>1</sup>.
- Un nuevo contrato monetario-cambiario capaz de reestablecer una unidad de cuenta y la estabilidad monetaria, para que sea posible volver a contratar.
- Un nuevo contrato fiscal, centrado en la solvencia intertemporal, la correspondencia fiscal e impuestos no distorsivos y pro-equidad<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> La situación actual es parecida a la que dio lugar al trabajo de Juan J. Llach (1987), *Reconstrucción o estancamiento*, Buenos Aires, Tesis, cuya idea central era la de una reconstrucción de la economía argentina centrada en la necesidad de reescribir nuevamente los principales contratos.

<sup>2</sup> Una propuesta que cubre varios de estos puntos es la de Juan J. Llach, Cristina V. de Flood, M-Marcela Harriague, Lucas Llach y Horacio Piffano (2001), *La nueva coparticipación federal: competitividad, responsabilidad fiscal, federalismo genuino y democracia representativa*,

- Un sistema permanente de incentivos al comercio exterior, con sesgo exportador, lo que implica un bajo nivel de aranceles.
- Las opciones estratégicas de la Argentina en cuanto a sus socios comerciales, fortaleciendo y ampliando el Mercosur y negociando firmemente el ALCA y el eventual acuerdo con la Unión Europea, especialmente en lo referido a la derogación del proteccionismo agroalimentario, y sin dejar de lado un socio estratégico decisivo para la Argentina como es el Asia Pacífico.
- La institucionalización de la colaboración público-privada en cuestiones estratégicas tales como la aplicación del capital humano y de la ciencia y la tecnología a la producción, la inteligencia comercial, la comercialización estratégica y la promoción de exportaciones.

En fin, la conformación de una Agencia única o, en su defecto, de una clara y firme coordinación de agencias -centralmente de los ministerios de Economía, Relaciones Exteriores y Educación- para la inserción externa de la Argentina basada en la modernización tecnológica, en el capital humano y en el aumento del valor agregado de la producción y de las exportaciones.

## **MARCO TEORICO**

### **COMERCIO EXTERIOR**

Las transacciones entre los distintos países no se limitan al intercambio de mercancías; los servicios y el capital también son objetos de comercio entre unos países y otros. La teoría económica defiende que los países tenderán a especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tienen cierta ventaja respecto a los demás.

El estadio del comercio internacional se inicia con el análisis de sus factores explicativos.<sup>3</sup> En primer lugar se define el comercio internacional como aquel que “consiste en el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países”.<sup>4</sup>

Desde una perspectiva histórica los países han mantenido relaciones comerciales fundamentalmente porque no podían producir todos los bienes que necesitaban:

- En determinados países no existían materias primas para llevar a cabo su producción.
- Ciertos países no tenían el conocimiento suficiente para producir determinados bienes.<sup>5</sup>

En la actualidad todos los países importan mercancías, bienes y servicios que podrían producir ellos mismos. La justificación de estos intercambios internacionales descansa fundamentalmente en que las naciones poseen recursos muy distintos y capacidades tecnológicas diferentes. En síntesis, estas diferencias se pueden concretar en los puntos siguientes:

---

<sup>3</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p.200.

<sup>4</sup> *ibid*

<sup>5</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p. 215.

- a. Condiciones climatológicas: los países tienen climas muy diferentes, por lo que sólo pueden producir aquellos bienes y servicios compatibles con ese clima.
- b. Riqueza mineral: los minerales que hay en el subsuelo son diferentes de unos países a otros.
- c. La tecnología: los países que fabrican productos tecnológicamente avanzados tienen que contar con una tecnología que lo permita.
- d. Cantidades disponibles de mano de obra: si un país dispone de abundante mano de obra, podrá dedicarse a producir bienes que emplean gran cantidad de ese factor.
- e. Cantidades disponibles de capital: un país que posea este factor podrá invertir en fábricas automatizadas, lo que no podrá hacer otro país con poco capital.
- f. Cantidades disponibles de tierra cultivable: si un país cuenta con muy poca tierra cultivable, tendrá que importar la mayor parte de los productos agrícolas.<sup>6</sup>

Estos factores son los que condicionan la producción de los diferentes países y los que propician que éstos tiendan a especializarse, es decir, a producir aquellos bienes para lo que están comparativamente mejor dotados, de forma que pueden producirlos a un costo menor.

Así, “el comercio internacional facilita la especialización, al permitir que cada país pueda colocar en el resto del mundo los excedentes de los productos en los que se ha especializado”.<sup>7</sup>

Aunque las posibilidades tecnológicas fuesen idénticas y también lo fueran las dotaciones de recursos, hay diferencias en los gustos de los consumidores de unos y otros países que justifican la aparición del comercio internacional.

De las razones justificativas del comercio internacional, la que ha gozado de mayor aceptación es la que señala que los países tienden a especializarse en

---

<sup>6</sup> [www.revistalinea.com.ar/notas/julio2003/economíacalcagno.htm](http://www.revistalinea.com.ar/notas/julio2003/economíacalcagno.htm)

la producción y exportación de aquellas mercancías en las que poseen mayores ventajas comparativas (es decir cuando puede producir un determinado producto a un costo relativamente mas bajo que otros países) frente a otros países. El resultado de esta especialización es que la producción mundial, y en consecuencia su capacidad para satisfacer los deseos de los consumidores, será mayor que si cada país intentase ser lo más autosuficiente posible.<sup>8</sup>

A pesar de las ventajas del libre cambio entre países, existen una serie de hechos que aconsejan o justifican, según los casos, cierto grado de intervencionismo o proteccionismo que trata de limitar la entrada de determinados productos en el país. En la literatura económica a este tipo de disposiciones se les denomina "medidas proteccionistas".<sup>9</sup> Los argumentos empleados para justificar el establecimiento de estas medidas son los siguientes:

- Proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Este sería el caso de las industrias relacionadas con la defensa.
- Fomentar la industrialización y la creación de empleos mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país.
- Hacer posible el desarrollo de industrias nacientes, esto es, nuevas industrias, que no podrían competir con las de otros países donde se han desarrollado con anterioridad.
- Tratar de combatir los déficit que se presentan entre las exportaciones y las importaciones.

Basándose en los argumentos anteriores, se han producido diversos tipos de intervenciones sobre el comercio internacional que se pueden concretar en los puntos siguientes:

---

<sup>7</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p. 202.

<sup>8</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p. 217.

<sup>9</sup> *ibid*

1. Aranceles: un arancel o una tarifa aduanera es un impuesto que las autoridades económicas exigen a los productos que se importan desde el extranjero con objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y así “proteger” los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos.
2. Contingentes o cuotas a la importación: sin perjuicio de la anterior medida, en ocasiones los gobiernos imponen contingentes o restricciones a la importación de determinados bienes extranjeros, es decir, limitan la cantidad que se puede importar de dichos bienes, cualquiera que sea su precio.
3. Subsidios a la exportación: el subsidio a la exportación es una ayuda al fabricante nacional de determinados bienes para que pueda exportarlos a precios menores y más competitivos.<sup>10</sup>

Estas medidas alteran la ventaja comparativa de los diferentes países y su efecto es reducir el comercio (en el caso de los aranceles) o aumentarlo (en el caso de los subsidios) de forma artificial.

Además de los aranceles y las cuotas hay otras formas sutiles de poner obstáculos al libre comercio, tales como: el establecimiento de procedimientos aduaneros complejos y costosos, y el recurso a normas administrativas de calidad y sanitarias muy estrictas que genéricamente se denominan barreras no arancelarias<sup>11</sup> y que se pueden definir como “regulaciones administrativas que discriminan en contra de los productos extranjeros y a favor de los nacionales”<sup>12</sup>

La importancia de este tema hace que afortunadamente sean motivo de análisis y comentarios por parte de las corrientes más modernas del

---

<sup>10</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.120

<sup>11</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p. 218

<sup>12</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p. 219.

pensamiento económico, y un capítulo de esta gran temática que cobra especial relevancia es el relacionado con la integración.<sup>13</sup>

La política de desarrollo industrial basado exclusivamente en el mercado externo tiene difícil viabilidad para la Argentina, que a su vez, requiere un volumen mínimo de importaciones para solventar un ritmo crítico de actividad. Es entonces donde se define que el incremento de las exportaciones es condición necesaria (aunque no suficiente), pues de otra manera el estrangulamiento del sector externo impedirá cualquier intento de encarar un proceso de crecimiento<sup>14</sup>

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) ha señalado que “en términos generales las economías que van avanzando hacia un mayor estado de industrialización y de diversificación de las exportaciones y las que apliquen políticas que cuenten con un grado de sensibilidad adecuado estarán probablemente en mejores condiciones para combinar el crecimiento con el equilibrio externo...”.

“Esta cooperación regional puede ayudar significativamente a la economía latinoamericana a reactivarse y crecer en forma compatible con la restricción externa ...”.<sup>15</sup>

Estas consideraciones ratifican la necesidad de contar con una estructura económica donde el progreso industrial puede abastecer la demanda de ese mercado integrado entre el interno y el asequible de exportación.

Por ello, la actitud social ante la inversión productiva se convierte en factor fundamental de la posibilidad de ese desarrollo. El dilatado período de estancamiento debería suscitar una creadora actitud transformadora para superar el persistente atraso económico y tecnológico. Pero los esfuerzos para la modernización no deben trabajarse como una nueva limitación de las políticas acordadas por los países desarrollados, sino que las soluciones deben

---

<sup>13</sup> Pablo Broder – *La convertibilidad en crisis*, Buenos Aires, Macchi, 1995, p. 117.

<sup>14</sup> Pablo Broder – *La convertibilidad en crisis*, Buenos Aires, Macchi, 1995 p. 120.

contemplar con propiedad las condiciones específicas de la región y contener suficientes elementos de estímulo para promover grados adecuados de competencia.<sup>16</sup>

En este sentido, corresponde definir objetivos consistentes para una política de expansión de las exportaciones de manufacturas y servicios, asociada a un proceso selectivo y eficiente de sustitución de importaciones, con miras a lograr costos internos competitivos que amplíen las posibilidades de colocación externa de los productos nacionales.

Normalmente la actitud hacia la exportación en Argentina es marginal, tanto para los gobiernos de turno como para los operadores privados. Para los primeros, porque una política de exportación, una de cuyas características fundamentales es contar con permanencia en el tiempo, muchas veces queda subordinada, sufriendo alteraciones de todo tipo, a las necesidades coyunturales de otras políticas, la fiscal, la monetaria, etc. Y también debido a esto, el empresario argentino no ha podido armarse de un aparato exportador firme, consecuencia de las abruptas y muy frecuentes modificaciones de las condiciones macroeconómicas que hacen a esta actividad.<sup>17</sup>

La Argentina está pasando por un momento inédito en su historia, donde el signo es la inestabilidad y la falta de certidumbre. Ante esta situación, la Argentina para desarrollarse necesita encarar en forma acelerada un plan de crecimiento a nivel industrial. Esto supone, un incremento en la necesidad de divisas. La única fuente genuina para obtener recursos externos en vendiendo en el extranjero. Por eso es perentorio exportar para conseguir las divisas que se requieren para el crecimiento de las importaciones que cualquier desarrollo industrial supone.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> *ibid*

<sup>16</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995 p. 121.

<sup>17</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995 p. 124.

<sup>18</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995 p. 127.



## Antecedentes

### Las exportaciones y su financiamiento

Las fuentes de financiamiento de la exportación han sido, por un lado, el crédito externo lo cual constituye para el exportador el uso de recursos de terceros y, por otro lado, los recursos propios de las empresas o de los empresarios. La combinación de estas fuentes a lo largo del tiempo ha dependido de las condiciones macroeconómicas prevalecientes y en todo momento del tipo de empresas, productos y mercados involucrados en las exportaciones.<sup>19</sup>

#### Recursos de terceros

Los requerimientos financieros de corto plazo son satisfechos por los productores y exportadores mediante préstamos bancarios y anticipos de compradores desde el exterior; colocaciones de deuda en el mercado de capitales; préstamos bancarios locales, y recursos propios. En particular, el sistema bancario doméstico ha jugado un papel significativo en el financiamiento de corto plazo del conjunto de las actividades vinculadas a la exportación. Aún en condiciones macroeconómicas favorables, el acceso directo a fondos de terceros del exterior está limitado a ciertas empresas y a ciertos productos. En varios casos, la cadena financiera se inicia a través del acceso al crédito externo de esas empresas, desde los exportadores hacia los productores de insumos. Pero aún en esos casos, tal financiamiento es solamente una fracción de los recursos requeridos para la evolución de los mercados involucrados. Hay por otra parte un número elevado de mercados donde no existen empresas ubicadas en puntos estratégicos en condiciones de acceder directamente al crédito externo y/o en los que las características de los productos dificultan la organización de financiamientos internacionales de corto

---

<sup>19</sup> Milesi, D. (2000). "Del ajuste macro a la competitividad micro: el caso de las PyMEs industriales argentinas". Documento de Trabajo N° 20, UNGS

plazo a partir de la punta compradora. En “épocas buenas”, en las que la calidad de la moneda y el crédito público constituyen una aceptable base para el sostén de la estructura de pagos y el crédito privado, el crédito externo directo está ofrecido relativamente a la demanda de las empresas cuyos mercados y características de tamaño y riesgo les permiten un acceso natural a esos créditos, generándose una competencia que permite niveles relativamente elevados de acceso y tasas de interés reducidas. La prolongación de una situación favorable (cuando ocurre) está asociada con condiciones que faciliten el desarrollo del sistema bancario doméstico, al generar una mayor demanda de pesos por parte del sector privado.

Dado que la frecuencia de las crisis bancarias, aún en épocas normales el crédito con fondeo doméstico se mantiene limitada, de manera que inclusive para el financiamiento de corto plazo y mucho más para el de mediano plazo, durante la “bonanza” es habitual encontrar limitaciones en el flujo de fondos de terceros hacia el conjunto de actividades exportadoras, particularmente allí donde no se han configurado empresas estratégicas.<sup>20</sup>

Por ello se destaca aquí aún más la ausencia de un sistema de apoyo financiero a la exportación tal cual existe en la mayor parte de los países de desarrollo comparable o superior<sup>21</sup>.

Las limitaciones financieras que persisten en las buenas épocas se agigantan cuando se precipita una de las recurrentes crisis financieras argentinas. Las crisis aumentan el riesgo país, incrementan la inflación y la volatilidad del tipo de cambio real, reducen la demanda de dinero local y con ella el tamaño del sistema bancario, todo lo cual contrae el financiamiento de terceros efectivamente disponible para la exportación.

---

<sup>20</sup> Revista Mercado (1993-2002), varios números.

<sup>21</sup> En este sentido, el BICE fue un claro fracaso: poco más del 10% de las líneas repasadas atendieron exportaciones. La experiencia del BICE en los '90, así como lo ocurrido en el pasado en varias oportunidades con la banca de fomento o con el fondeo preferencial para el desarrollo exportador, pone de manifiesto que en nuestro país un diseño institucional impreciso suele generar conductas inconducentes a los fines previstos y da lugar a la acumulación de cuantiosas pérdidas.

## PYMES

Las pequeñas y medianas empresas constituyen un fenómeno de importancia no sólo a nivel nacional, sino que ella se extiende aun a los países más desarrollados.

Se estima que en el futuro su importancia relativa crecerá aun más, constituyéndose por su dinamismo y flexibilidad, en un importante instrumento estratégico de desarrollo económico acelerado, que permita alcanzar y consolidar el proceso de crecimiento que se anhela.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) constituyen un fenómeno muy dinámico e importante dentro de la economía del país. Como principales características se pueden indicar que las PYME no son empresas con grandes volúmenes de facturación y/o producción y no poseen una dotación de personal de importancia.<sup>22</sup>

En general se puede indicar que se caracterizan por:

- tener un número limitado de propietarios
- muchas veces esos propietarios son miembros de una misma familia
- dichos propietarios generalmente asumen un rol protagónico e hiper activo, mostrando un tremendo empuje y dedicación para lograr las metas fijadas
- también se notan en ellos características personales bien definidas, destacándose como líderes en uno o varios aspectos de la actividad empresaria

Como contrapartida se encuentra:

- poca profesionalidad en los cuadros de conducción de la empresa
- ausencia (o poca presencia) de mandos intermedios

---

<sup>22</sup> José Luis Pungitore – **Reflexiones acerca de las Pymes. El desafío de fin de siglo**, Mercosur, Alta Gerencia, Año I Tomo II, p. 453.

- relación directa entre los propietarios y su personal, aun con aquellos que ocupan los niveles más bajos. Frecuentemente se dan casos en que se produce una relación “uno a muchos” cuando alguno de sus propietarios imparte órdenes y controla.<sup>23</sup>

Los aspectos formales por lo general no constituyen puntos de importancia o atención para el empresario PYME. Su desprecio por tales aspectos lo lleva muchas veces a efectuar autorizaciones de forma verbal, que impiden el posterior control del cumplimiento de la tarea encomendada. También se observa cierta reticencia al proceso de delegación de las funciones rutinarias que él conoce y muy bien.

Las PYME, por el hecho de estar inserta en el mercado y de haber subsistido a prologados períodos de crisis, demuestran una fortaleza innata, la que puede manifestarse generalmente en los aspectos productivos (calidad de sus productos, por ejemplo) como en los relacionados con la comercialización. A estos puntos fuertes, casi siempre se les oponen debilidades notorias en las áreas de administración, finanzas, contabilidad e impuestos.

- Las PYME generalmente son más sensibles a los cambios en los factores externos que las empresas más grandes y más diversificadas. Entre ellos se puede mencionar:<sup>24</sup>
  - aquellos que se producen en la economía local,
  - las exigencias de un único o principal cliente o proveedor, del cual muchas veces depende la acción de los competidores
  - cambios en la tecnología, a la que muchas veces no puede acceder

Las PYME llevan la peor parte de las crisis, ya que a los inconvenientes mencionados pueden agregárseles:

---

<sup>23</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.75.

<sup>24</sup> José Luis Pungitore – **Reflexiones acerca de las Pymes. El desafío de fin de siglo**, Mercosur, Alta Gerencia, Año I Tomo II, p. 454.

- la existencia de poca "capacidad residual": comúnmente no poseen resto económico para soportar una segunda oportunidad en caso de fracasos significativos en la marcha de los negocios;
- la presencia de estructuras administrativas reducidas, incapaces de generar la información necesaria para ser utilizada en tareas de planeamiento y control;
- la ausencia de equipos profesionales especializados, lo que impide contar con el asesoramiento de primer nivel que las empresas más grandes poseen.<sup>25</sup>

Muchas PYME, especialmente durante las etapas iniciales de génesis y crecimiento, carecen de métodos y técnicas adecuados de producción y comercialización. Estas falencias van siendo corregidas progresivamente con el crecimiento, aunque existen otras que no presentan una solución tan sencilla, ya que:

- existen pocas opciones accesibles para un adecuado financiamiento del crecimiento, lo que implica ver recortadas sus posibilidades respecto de incrementos de existencias, cuentas a cobrar y activo fijo;
- el uso de capital de terceros se deriva en costos financieros significativos.

Generalmente, el ambiente de control no es para nada estricto, y descansa casi exclusivamente en la presencia personal del propietario o gerente en el momento en que se realizan las operaciones. A ello se suma la falta de conocimientos técnicos suficientes por parte del empresario PYME.

Las PYME tienen una particular importancia como fuente de empleo de personal, además de constituir un potencial factor dinámico de crecimiento acelerado ante eventuales posibilidades de reactivación económica<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.122.

<sup>26</sup> José Luis Pungitore – **Reflexiones acerca de las Pymes. El desafío de fin de siglo**, Mercosur, Alta Gerencia, Año I Tomo II, p. 455.

Es indudable que las PYME poseen potencialmente más movilidad (capacidad de rápida reacción), más flexibilidad (capacidad de adaptación), y más poder de innovación que las grandes empresas.

Parecería ser que lo reducido de su tamaño las hace correr con ventaja, siempre y cuando obtengan:

- la tecnología adecuada (no sólo productiva, sino también comercial y administrativa)
- el acceso a información necesaria, tanto la que se genera dentro de la empresa como la que surge fuera de ella

Es evidente que las estructuras grandes y “pesadas” no son aptas para estos días: lo que en realidad se requiere es mayor calidad y flexibilidad en los recursos utilizados. Cada día son menos las actividades que pueden soportar la carga de estructuras inadecuadas que condicionen estrategias empresarias e incidan fuertemente en los costos de los productos y/ o servicios ofrecidos.

Otro de los aspectos de vital importancia que las empresas deberán tener en cuenta es el planeamiento. Al igual que las empresas de mayor envergadura, las PYME deberán considerar al planeamiento empresarial como la tarea capaz de calcular anticipadamente las consecuencias de fenómenos propios de la época que vivimos: cambios en las reglas de juego, apertura de la economía, mercados que sufren procesos de expansión y contracción, negocios que hoy son tales y mañana no.<sup>27</sup>

Las PYME necesitarán más que nunca tener acceso a tecnologías modernas en materia de planeamiento, ya que la percepción temprana de cuestiones estratégicas aumentará el tiempo disponible para dar la respuesta más adecuada. En tal sentido el empresario PYME deberá ser capaz de captar las señales tempranas e imprecisas que emita el contexto y generar planes

---

<sup>27</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.77.

alternativos a aplicar en función de las características que finalmente presente el escenario configurado.

Pero también es muy cierto que las PYME deberán hacer extensiva sus necesidades también a las tecnologías modernas de control, ya que su envergadura no las hará resistir a una segunda oportunidad, en caso de que les ocurra alguna experiencia traumática en materia económica y financiera. Dichos sistemas de control a adoptar deberán ser capaces de brindar alertas constantes, ya que su ingreso a situaciones críticas es generalmente un camino sin retorno.<sup>28</sup>

Ante la magnitud de los cambios que se están produciendo en nuestro país y en el mundo, no debemos pensar solamente en que las PYME deberán afrontarlos desde la perspectiva de la envergadura reducida de sus recursos; por el contrario, el análisis deberá apuntar a sus ventajas comparativas: las PYME se verán favorecidas por la presencia de fortalezas naturales propias que de por sí constituyen hitos de significación; algunas de ellas se refieren a que:

- tienen capacidad para lograr una acción expeditiva frente a empresas de mayor tamaño, que poseen mecanismos lentos de acción y toma de decisiones;
- concentran toda la autoridad en la decisión, ya que quien decide generalmente es la misma persona que conduce la ejecución;
- poseen capacidad de asignar correctamente la realización de una tarea a la persona o unidad mejor capacitada, para llevarla a cabo
- poseen mayor capacidad para resolver problemas sin más vueltas ni trámites burocráticos<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> José Luis Pungitore – **Reflexiones acerca de las Pymes. El desafío de fin de siglo**, Mercosur, Alta Gerencia, Año I Tomo II, p. 456.

<sup>29</sup> José Luis Pungitore – **Reflexiones acerca de las Pymes. El desafío de fin de siglo**, Mercosur, Alta Gerencia, Año I Tomo II, p. 547.

Por la capacidad de generar utilidades futuras, hoy se abre para las PYME un universo de posibilidades, y está en la capacidad de sus titulares aprovechar las ventajas que ofrece la coyuntura.

- Se estima que el correcto análisis de las características de los tiempos que corren y de aquellos que se avecinan constituye el punto de partida para que las PYME aprovechen sus fortalezas y corrijan sus debilidades, con el objeto de obtener el mejor resultado de las oportunidades que rinda el contexto y eludir las amenazas que, justo es decirlo, las acecharán constantemente.<sup>30</sup>

La importancia de las PYME no sólo es económica, tiene efectos sobre la estructura social, el nivel de empleos, el sistema político, las pautas culturales, las instituciones intermedias y el Estado.

En Argentina, la escasa información acerca de la relevancia de las PYME como generadoras de ingreso y empleo, atenta contra la transparencia de la realidad socio – económica, distorsionando variables como el Producto Bruto Interno (PBI).

De esa escasa información se desprende que las PYME incorporaron algo más de 100.000 puestos de trabajo en los últimos 15 años pero con retrocesos productivos y organizativos de distinto tipo; hoy en día existen unas 900.000 PYME y micro empresas que emplean 2.5 millones de personas.<sup>31</sup>

En Argentina se encuentran dos antecedentes tendientes a avanzar sobre el tema de la definición, estos son el Primer Congreso de la PYME y un estudio que realizó la Unión Industrial Argentina.

En el Primer Congreso de la PYME se considera que sería conveniente tener en cuenta criterios cuantitativos y cualitativos. Los cuantitativos permiten clasificar a las PYME por la actividad económica que desarrollan por ejemplo:

---

<sup>30</sup> ibid



comercio mayorista, comercio minorista, servicios, industria, agropecuaria. Al considerar monto de ventas (en moneda constante), personal ocupado y capital invertido, se las puede ubicar en micro, pequeña y mediana empresa.<sup>32</sup>

Los cualitativos como concentración del patrimonio en una o pocas personas (propietario administrador); personalización de la dirección; presencia de vínculos familiares en la organización y dirección, relativo poder de negociación con terceros proveedores, desconocimiento y / o dificultades para el acceso a tecnologías de avanzada, desconocimiento en marketing, administraciones restringidas (escasa asignación presupuestaria) dificultades de financiamiento, confusión del empresario PYME del rol del profesional en Ciencias Económicas.

Finalmente, las conclusiones a que arriba el Primer Congreso de la PYME son relativas a la importancia de la combinación de criterios cuantitativos y cualitativos, partiendo de la base de que todas las PYME son empresas de distinta envergadura y / o dimensión.<sup>33</sup>

No obstante, lo característico de las PYME es que dos de los factores de la producción, el capital y el empresario, se identifican con las mismas personas reales (en la pequeña, el factor trabajo suele encontrarse también confundido en las mismas personas).<sup>34</sup>

Otra característica también común en los empresarios PYME es la imagen que el mundo empresario tiene sobre diferentes aspectos. En general los empresarios PYME no consideran en su mundo ni a la Universidad en general ni a la Facultad de Ciencias Económicas en particular,<sup>35</sup> no tienen expectativas positivas respecto al futuro y suelen tener una percepción de retracción de la

---

<sup>31</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.30.

<sup>32</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.31.

<sup>33</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.74.

<sup>34</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.31.

<sup>35</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.33.

economía; también suelen ver a sus empresas más chicas de lo que algunos parámetros objetivos indican.<sup>36</sup>

Con respecto a los profesionales, en general consideran que no existe conexión del saber y el estudiar con el hacer; el contador es el profesional más consultado y hay escasas consultas en lo que se refiere a gestión.<sup>37</sup>

Con respecto a las fuentes de información, se encuentran las reuniones con otros empresarios lecturas de revistas internacionales, viajes al exterior y concurrencia a ferias.<sup>38</sup>

En cuanto a los mecanismos de contratación, la recomendaciones el mecanismo más usual en la contratación de los profesionales y en general los estudios contratados son chicos.<sup>39</sup>

Finalmente, en cuanto a la capacitación de los trabajadores, se puede indicar que ésta se realiza en general siempre dentro de la empresa, que la importancia asignada a la capacitación a nivel gerencial es disímil y que en el personal administrativo esta capacitación aparece desdibujada.<sup>40</sup>

En general, se caracteriza a las Pymes de la siguiente manera "Las PYME constituyen por su volumen y por la diversidad de los sectores en los que operan, por su penetración en todos los campos de la producción y de los servicios, así como por sus características propias, un soporte básico de la economía. Estas constituyen en el país el 97 % del total de las unidades de producción, el 62 % de la mano de obra ocupada y aportan el 55.7 % del PBI. Estas cifras evidencian la importancia de las mismas para el crecimiento del país, y dejan de manifiesto la necesidad de incentivar y promover su desarrollo,

---

<sup>36</sup> ibid

<sup>37</sup> ibid

<sup>38</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.44.

<sup>39</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.45.

<sup>40</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.47.

para lo cual es necesario una correcta identificación de las restricciones que lo obstaculizan.<sup>41</sup>

Uno de los principales obstáculos con los que se enfrentan los pequeños y medianos empresarios es la falta de medios económicos para destinar el re equipamiento, la ampliación del negocio y/o la adquisición de stocks. La obtención de los fondos necesarios para el desarrollo de su actividad es una preocupación constante de los empresarios de las pequeñas y medianas empresas.

Hasta ahora las compañías más exitosas venían optando por el auto financiamiento mediante la re inversión de utilidades. Pero esto es un lujo que muy pocas están en condiciones de darse. El descubierto en cuenta corriente fue otro mecanismo usual. Cabría tener en cuenta además que las tasas de interés nominales no constituyen el único costo financiero a considerar. Existen adicionales de las operaciones de créditos tales como aspectos impositivos y otros recargos que incrementan el costo financiero resultante.

Surge la necesidad de la definición de políticas financieras que no obstaculicen su desenvolvimiento. Las bases de las políticas deberían partir del reconocimiento de que la principal necesidad de una PYME es el requerimiento y la modernización tecnológica.<sup>42</sup>

El segundo obstáculo con el que se enfrentan es el resultado de la evaluación que realiza la entidad financiera. Variando entre las distintas entidades, a grandes rasgos, el análisis general de la empresa consiste en:

- conocimiento de los propietarios, composición de la gerencia y conducción de la empresa
- estudio de la actividad
- estudio de mercado
- análisis de los estados contables

---

<sup>41</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.82.

- evaluación financiera, análisis de cash flow o flujo de caja, determinación de las fuentes de re pago
- composición y monto de la deuda bancaria
- perspectivas futuras
- determinación de los principales factores de riesgo
- análisis de garantías y avales. <sup>43</sup>

No es habitual que se otorguen líneas a empresas nuevas, con poca trayectoria en el mercado, ni a entidades cuya actividad sea de alto riesgo. <sup>44</sup>

Por todos estos motivos, es necesario recordar que por el proceso de globalización por el que se está atravesando, se requiere de una actitud proactiva por parte de los empresarios o responsables de las empresas del sector económico que nos ocupa. En las organizaciones PYME el impulso generado por el empresario o propietario es fundamental para la formación de una estrategia adecuada a las circunstancias, en función a una correcta interpretación de las señales del contexto, las que deberán ser cuidadosamente analizadas en función de las oportunidades que el mercado ofrece (que deben ser utilizadas y aprovechadas de acuerdo a las fortalezas internas de las empresas) así como de las amenazas (resultantes de los aspectos en los cuales las empresas presenten alguna debilidad). <sup>45</sup>

Esto es necesario ya que el gran desafío es generar empleo a través de recuperar la producción argentina. La mejor política de generación de empleo es favorecer el desarrollo industrial, en particular de las pequeñas y medianas empresas. Pero desde luego, el país necesita del crecimiento combinado de las grandes empresas y de las PYME. <sup>46</sup>

---

<sup>42</sup> ibid

<sup>43</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.109.

<sup>44</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.84.

<sup>45</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.112.

<sup>46</sup> Osvaldo H. Rial – **La dictadura económica**, Buenos Aires, Galema, 2001, p. 30.

De todas maneras, no se puede negar que existen situaciones diferenciales para unas y otras, generadas por políticas concretas y por realidades estructurales que son consecuencia del modelo económico, y que determinan una discriminación hacia la pequeña y mediana empresa.<sup>47</sup>

Entre los principales factores que afectaron el desenvolvimiento de las PYME se hallan:

- Menor capacidad del lobby para conseguir medidas favorables en materia de comercio exterior e integración regional: no es cierto que la política económica deje todo librado a la suerte del mercado.
- Mayor exposición a la competencia importada: la violenta apertura comercial externa a que fueron sometidos muchos segmentos económicos a partir de 1989 determinó la irrupción de innumerable mercadería importada. Los sectores de PYME fueron los más expuestos a esta apertura indiscriminada (sector textil, metalúrgico, madera, calzados, bienes de capital, indumentaria, marroquinería, juguetes, entre otros). Obviamente, la menor capacidad de presión impidió lograr una mayor protección. Las empresas debieron reducir sus precios, y en la medida que pudieron, sus costos. Este proceso determinó cierres de compañías y caída de rentabilidad en las utilidades que quedaron operando.
- Menor poder de mercado, al no poder imponer condiciones de precios y plazos de pago: la capacidad que tienen una empresa para negociar el precio al que compra sus insumos y al que vende su producto depende de la estructura de mercado en que opera. Las PYME sufrieron a fondo las consecuencias de la alta concentración financiera y comercial, lo cual las obligó a tener que someterse a las condiciones que les imponen.<sup>48</sup>

La realidad actual es que las PYME no tienen crédito y, por lo tanto, en una gran mayoría se las condena a cerrar o achicarse.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Ibid

<sup>48</sup> Osvaldo H. Rial – *La dictadura económica*, Buenos Aires, Galerna, 2001, p. 105.

<sup>49</sup> Osvaldo H. Rial – *La dictadura económica*, Buenos Aires, Galerna, 2001, p. 107.

Es así ya que los continuos y profundos cambios estructurales operados en éstos últimos años en la economía nacional y mundial generaron para una gran parte de las pymes de nuestro país un estado de crisis que, en muchos casos, las ha puesto ante la disyuntiva de reconvertirse rápidamente o de sobrevivir de cualquier manera, circunstancia en la cual, y por diversos motivos que surgen del análisis de la investigación, una gran parte de aquellas sólo tienen posibilidades (y cada vez menores) de cumplir con el segundo de los supuestos planteados. Si bien desde el plano de la dirección gubernamental de la economía no se ha definido hasta el momento el papel que deben representar las empresas de este sector en el esquema económico – productivo del país (circunstancia agravada por la ausencia de políticas concretas dirigidas al sector), las pymes deben superar dichas limitaciones exógenas y tratar de implantar acciones que permitan desarrollar factores endógenos tendientes a crear, mantener y acrecentar niveles de competitividad necesarios para actuar en un mundo globalizado.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.126.

## LAS PYMES Y EL COMERCIO EXTERIOR

Los cambios que se fueron produciendo en el entorno de las empresas argentinas a partir de los procesos de integración y de apertura económica generan nuevas condiciones competitivas, las que traen consigo una necesidad de ajuste en la toma de decisiones de las empresas, que tendrán en este escenario, un nuevo marco de oportunidades y restricciones. Pero este proceso no provocará el mismo efecto sobre todos los sectores industriales.

Existen sectores industriales que por sus características podrán aprovechar mejor el nuevo marco de relaciones al pertenecer a una industria complementaria o poseer una ventaja comparativa en relación con otros países; en el caso de las industrias que no posean las características antes mencionadas deberán ver la conveniencia de una reconversión, sustituir actividades, implementar acciones de ajuste interno o cooperación para sobrevivir.

Así, las PyME poseen una gran participación en el número de industrias en el país, la generación de empleo y el PBI, pero esta importancia no se ve reflejada en las exportaciones. Esto es debido a que por sus características propias, le es difícil ingresar en el comercio internacional en forma individual. El tamaño de este tipo de empresas es muy variado lo que trae aparejado diferencias pronunciadas entre sí en lo que se refiere a estructuras administrativas, tecnologías de producción, etc.<sup>51</sup>

¿Cuáles suelen ser los problemas de las PYME en el comercio exterior?

Al hablar de las PYME se está hablando de empresas con una diversidad de tipos de estructuras, con tecnologías diferentes, con management también muy diferenciado (incluso dentro del mismo sector industrial), pero existen una serie de problemas que afectan a una gran mayoría de ellas, dificultando o impidiéndoles exportar. Por ejemplo:

---

<sup>51</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.3.

- Falta de competitividad: el trabajar en función del mercado interno muchas de estas empresas son poco competitivas tanto a nivel calidad como precios, teniendo inconvenientes para comprender los cambios que se deben tener tanto a nivel de producto, para mejorar su calidad, como a nivel operativo, para disminuir costos.
- Insuficiente capacidad financiera: no tienen la capacidad financiera que requiere la operatoria en comercios exteriores y les es difícil poder presentar las garantías suficientes y otros requerimientos de los bancos comerciales u otras entidades de crédito para poder acceder al apoyo financiero por parte de estos.
- Falta de capacidad de producción: en general la capacidad de producción es reducida no permitiendo tener un volumen necesario para poder enfrentar grandes pedidos, y mantener a la vez el mercado interno.
- Desconocimiento de las técnicas de comercialización externa: esto trae aparejado errores en el proceso de ubicación de los productos en otros mercados que al no lograr alcanzar las expectativas de los empresarios hace que este se aparte de la tentativa de ingresar a mercados externos.
- Ausencia de canales adecuados de distribución: dada la importancia que tiene este tema a nivel de comercio exterior, el no acceder a los canales adecuados trae como consecuencia la dificultad de colocar sus productos.

52

Así como se puede hablar de una estrategia global de la empresa, es posible hablar de estrategias pertenecientes a diferentes partes de una empresa, una de las cuales es la estrategia de comercialización.

Las empresas al decidir internacionalizarse deben enfrentarse a un período de estudio, el cual permite identificar los elementos necesarios para definir un programa de acción eficiente. Dentro de este período se deben estudiar tanto los aspectos internos de la empresa, como los mercados donde se desean incursionar.

---

<sup>52</sup> José Serlín – Documentos sobre Pymes, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.4.



En el aspecto interno la empresa tiene que realizar un auto examen de su situación para ver si su estructura administrativa, financiera, productiva y de sus recursos humanos le dan la capacidad de exportar.

En el aspecto externo se debe realizar una investigación de mercado, teniendo en cuenta el valor y costo de la información (especialmente en las PYME), en función de los cuales esta puede ser hecha con más o menos profundidad. En ausencia de esta fase el programa de acción se definiría en base a la intuición y el proceso de aprendizaje sería por ensayo y error, lo cual puede traer aparejado fracaso y frustración.<sup>53</sup>

Recién después de la fase de estudio del mercado es posible definir la estrategia de penetración del o los mercados seleccionados, la cual apunta a seguir pautas de acción claras. Dependerá de los recursos y objetivos de la empresa, las cualidades del producto, las características y condiciones del mercado, cual será la estrategia de comercialización que guiará la introducción al mercado del producto de que se trate.

Al plantearse una empresa la posibilidad de entrar a un mercado extranjero, paralelamente existe el dilema sobre cuál es la mejor forma para realizarlo. Desde la economía existen diferentes teorías que hablan acerca de cuál es el camino preferible en la internacionalización de una empresa. Alguna plantea la comparación de costos entre producir en el lugar de destino y el costo del producto puesto en el lugar destino. Otra teoría plantea la evolución de las empresas, que van incrementando gradualmente su inversión en otros mercados a medida que adquiere experiencia.<sup>54</sup>

Finalmente, se puede indicar que las empresas comienzan a exportar por diferentes causas, tanto internas como externas, algunas por ejemplo:

- saturación del mercado interno para su producción

---

<sup>53</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.5.

<sup>54</sup> José Serlín – **Documentos sobre Pymes**, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, 2000, p.7.

- cubrir costos fijos ocupando capacidad ociosa
- buscar diversificarse geográficamente
- incrementar la rentabilidad
- aprovechar buenas oportunidades comerciales en los mercados externos
- aumentar el prestigio de la empresa el internacionalizar sus negocios
- obtener ventaja o beneficios adicionales

## CRECIMIENTO ECONOMICO

La macroeconomía se ocupa de la conducta de la economía en su conjunto: de las expansiones y recesiones, de la producción total de bienes y servicios de la economía, del crecimiento de la producción, entre otros temas. Se ocupa tanto del crecimiento a largo plazo como también de las fluctuaciones a corto plazo que forman el ciclo económico.

La conducta a largo plazo de la economía pertenece al campo de la teoría del crecimiento.<sup>55</sup>

Cuando se analiza la teoría del crecimiento, se está indagando de qué manera la acumulación de factores (ejemplo la inversión en maquinarias), y las mejoras de la tecnología elevan el nivel de vida. Se descartan las recesiones y las expansiones, así como las variaciones a corto plazo del empleo de personas y de otros recursos que guardan relación con aquellos conceptos. Pero un modelo que no repara en las fluctuaciones de la economía ¿puede indicar algo lógico? Las fluctuaciones de la economía tienden a anularse a lo largo de los años. Cuando se trata de períodos prolongados, lo que realmente importa es el ritmo al que crece la economía por término medio. Así la teoría del crecimiento trata de explicar las tasas de crecimiento observadas en promedio durante muchos años o décadas.

Se puede continuar definiendo a la tasa de crecimiento de la economía como "la tasa a la que aumenta el producto bruto interno (PBI)"<sup>56</sup>

Pero ¿por qué crece el PBI con el transcurso del tiempo? La primera razón de la variación se centra en que cambia la cantidad de recursos de que dispone la economía. Los principales recursos son el capital y el trabajo. La población activa, que está formada por personas que están trabajando, crece con el tiempo y así, forma una fuente de aumento de la producción. El stock de

<sup>55</sup> Rudifer Dornbusch y Sanley Fischer – **Macroeconomía**, España, Mc Graw Hill, 1998, p. 3.

<sup>56</sup> Rudifer Dornbusch y Sanley Fischer – **Macroeconomía**, España, Mc Graw Hill, 1998, p. 8.

capital, que comprende los edificios y las máquinas, también crece con el tiempo, lo que constituye otra fuente de aumento de la producción. Así, el aumento de los factores de la producción (del trabajo y del capital utilizados para producir bienes y servicios), explica en parte el crecimiento del PBI.

La otra razón por la que varía el PBI radica en que puede cambiar la eficiencia de los factores de la producción. Las mejoras de la eficiencia se denominan incrementos de la productividad. Los mismos factores de la producción pueden producir más con el paso del tiempo. Los incrementos de la productividad se deben a los cambios del saber que gracias a la experiencia los individuos aprenden a realizar mejor las tareas que les resultan familiares.<sup>57</sup>

También se deberán analizar las causas del crecimiento económico, así como las variaciones que se dan entre diferentes países. En un país en vías de desarrollo como Argentina, la creación de una infraestructura que funcione satisfactoriamente es más importante que el desarrollo de nueva tecnología ya que ésta podría importarse.<sup>58</sup>

Así, el crecimiento económico es la clave para lograr una serie de hechos positivos en una sociedad. El aumento del nivel de vida y el incremento del empleo van ligados al crecimiento económico. El crecimiento económico es un aspecto de otro proceso más general, el desarrollo de una sociedad a lo largo del tiempo que le lleva a registrar cambios fundamentales en su organización y en sus instituciones. Con el estudio del crecimiento económico sólo se pretende analizar una parte de ese desarrollo económico y social, la que se refiere a la evolución de la producción y la riqueza de un país.<sup>59</sup>

Así, se puede definir al crecimiento económico como un “proceso sostenido a lo largo del tiempo en el que los niveles de actividad económica aumentan constantemente”<sup>60</sup>

---

<sup>57</sup> *ibid*

<sup>58</sup> Rudifer Dornbusch y Sanley Fischer – **Macroeconomía**, España, Mc Graw Hill, 1998, p. 4.

<sup>59</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p. 263.

<sup>60</sup> *ibid*

Se puede decir que el crecimiento económico se refiere a la tendencia a largo plazo de la producción de un país recogida a través de la evolución del PBI, definido como “ el valor total de todos los bienes y servicios finales producidos en un año por una economía “ <sup>61</sup>

Se puede indicar que en el crecimiento económico, la medida unidimensional es la renta nacional per cápita. El crecimiento económico implica un aumento de esta variable. <sup>62</sup>

Es muy importante, tal como se indicaba anteriormente, tratar de determinar los factores componentes y condicionantes del crecimiento económico. Los componentes del crecimiento económico son básicamente la tierra, el capital y el trabajo. El proceso de crecimiento incluye modificaciones en tecnología, en la escala de la producción y en la asignación de recursos. <sup>63</sup>

Ante esto se puede indicar que si bien las causas del crecimiento económico y las características del mismo adoptan particularidades distintas para cada país y momento determinado, se suele considerar que los determinantes o condicionantes básicos del crecimiento son:

- La disponibilidad de recursos productivos
- La productividad
- La actitud de la sociedad ante el ahorro. <sup>64</sup>

Con respecto al primer aspecto, tradicionalmente se suponía que los factores básicos de la producción eran el trabajo y el capital. En la literatura clásica del crecimiento económico la tierra se introducía como un factor limitativo. En los modelos modernos de crecimiento económico este papel lo desempeñan los factores no renovables, tales como el petróleo, dado su

---

<sup>61</sup> Rudifer Dornbusch y Sanley Fischer – **Macroeconomía**, España, Mc Graw Hill, 1998, p. 132.

<sup>62</sup> Charles P. Kindleberger – **Desarrollo económico**, España, Mc Graw Hill, 1961, p. 1.

<sup>63</sup> Charles P. Kindleberger – **Desarrollo económico**, España, Mc Graw Hill, 1961, p. 11.

<sup>64</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p 265.

carácter de factor vital y escaso, que no se puede producir. En cualquier caso, la disponibilidad de recursos aparece como un elemento clave en buena parte de las teorías explicativas del crecimiento.<sup>65</sup>

Otro factor que incide de gran manera sobre el crecimiento económico es la productividad. Cuando el trabajador medio produce más por hora trabajada, o cuando aumenta la productividad media del trabajo, crece la productividad total de la economía. Las causas últimas que explican el crecimiento de la productividad y en consecuencia de la economía, son muy diversas y se pueden destacar las siguientes:

1. El aumento de la cantidad y calidad del equipo productivo mediante inversión es una de las formas más directas para lograr incrementar el producto por trabajador empleado.
2. La mayor eficiencia en la organización económica.
3. El aprovechamiento de economías de escala: la utilización de instalaciones más grandes permite la introducción de procesos técnicos más eficientes.
4. La mejora en la educación y especialización del factor trabajo que puede, de esta forma, emplearse en procesos técnicos más complejos.
5. El progreso tecnológico, que es tan sólo un aspecto del aumento de la productividad.
6. La movilidad ocupacional y geográfica de los factores productivos. La tasa de crecimiento depende de la disposición de los agentes económicos a aceptar transformaciones de la estructura productiva, lo que necesariamente supone una movilidad ocupacional geográfica de los factores de producción.

Así, se puede indicar que el crecimiento de una economía depende en buena medida de la inversión, y ésta, lógicamente, está condicionada por el ahorro. A toda economía se le plantea una disyuntiva entre consumo presente y consumo futuro, o sea, ahorro. Aquellas economías que decidan sacrificar hoy parte de su consumo para incrementar la acumulación de capital están sentando las bases de un mayor crecimiento en el futuro. En este sentido, la

---

<sup>65</sup> ibid

clave del crecimiento de una economía se encuentra en su capacidad de ahorrar más, esto es, prescindir de una mayor parte del consumo presente.<sup>66</sup>

Finalmente, es bueno analizar por qué las autoridades económicas se muestran siempre deseosas de alcanzar altas tasas de crecimiento. Se pueden encontrar varias razones:

- El crecimiento suele ser clave para alcanzar un nivel de vida más elevado. Los aumentos en la productividad permiten que la comunidad pueda disfrutar de más bienes y servicios por persona y que la población disfrute de más tiempo libre disponiendo de la misma cantidad de bienes y servicios.
- Cuando el ingreso nacional aumenta en términos reales, las autoridades económicas pueden obtener unos mayores ingresos mediante impuestos sin tener que recurrir a elevar los tipos impositivos, esto es, el porcentaje a pagar sobre la base imponible.
- Las políticas diseñadas para alcanzar una distribución más igualitaria del ingreso pueden llevarse a cabo con una menor oposición política que cuando no hay crecimiento. Cuando el ingreso no crece, un grupo social sólo puede mejorar su posición a costa de otro u otros grupos. Sin embargo, cuando el ingreso real está creciendo, esto no tiene por qué ser así, ya que un mayor porcentaje del incremento del ingreso real puede canalizarse hacia los grupos sociales más necesitados.
- Otro elemento positivo del crecimiento económico es el aumento del empleo. Por lo general, cuando la producción aumenta, el empleo lo hace también, incluso cuando la productividad se vea incrementada. Además, los logros en productividad suelen implicar mejoras en la competitividad, lo que facilitará el aumento de la producción.<sup>67</sup>

De todas maneras hay que tener presente los costos que puede aparejar el crecimiento económico, o mejor dicho, el intento por llegar a él. Entre estos inconvenientes se puede indicar que aunque la inversión es un factor clave

---

<sup>66</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p 267.

<sup>67</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p 268.

para el crecimiento, toda acumulación de capital, es decir toda inversión exige que los individuos estén dispuestos a sacrificarse en términos de sus presentes niveles de vida. Si la economía está en una situación en la que todos los recursos están empleados, la producción de bienes de capital sólo se podrá incrementar si se desplazan los recursos desde la producción de bienes de consumo hacia la producción de bienes de capital. En este sentido, el aumento de la inversión implica reducir el consumo. Así pues, un primer inconveniente del crecimiento económico se deriva del hecho de que si bien el aumento del stock de capital incrementará las posibilidades de producir bienes de consumo en el futuro, en el presente los individuos deben sacrificarse y reducir su consumo. Además cuando se trata de países con un nivel de renta relativamente bajo, el margen es muy reducido y el ahorro puede resultar de hecho un lujo muy difícil de realizar <sup>68</sup>

Hasta aquí se ha visto como desde un enfoque macro económico se analiza el crecimiento; en particular desde el enfoque de la política macro económica que está integrada por el conjunto de medidas gubernamentales destinada a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto. Uno de los objetivos últimos de la política económica suele ser el crecimiento. <sup>69</sup>

Llevando estos conceptos a la Argentina, se puede indicar que hay una gran necesidad de promover el crecimiento, la eficiencia y la integración. <sup>70</sup>

Para esto, se deberá lograr divisas a través de un incremento de las exportaciones, para poder encarar aunque sea de forma parcial la deuda y que permita atender la mayor demanda de importación que conlleva todo proceso de crecimiento. <sup>71</sup>

Para este aspecto ya que considerar que el desarrollo de una estructura productiva eficiente y competitiva, en términos internacionales para exportar,

<sup>68</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p 269.

<sup>69</sup> Víctor A. Beker – Francisco Mochón – **Economía. Elementos de micro y macro economía**, España, Mc Graw Hill, 1994, p 131.

<sup>70</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995, p. 3.

<sup>71</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995, p. 6.



requiere tener su apoyatura en industrias integradas con demanda constante y sostenida, respaldada en el mercado interno. Pero un mercado en crecimiento, una industria con producción incrementada, requieren a su vez insumos importados en mayor cantidad, y la única vía de obtenerlos, es crear una creciente exportación, que permita el ingreso de las divisas necesarias.<sup>72</sup>

Para crecer se requiere un mercado en expansión e inversiones. Las inversiones pueden provenir de dos fuentes: la pública y la privada. Dado que la inversión pública en las actuales circunstancias está prácticamente anulada, queda como única alternativa la privada. Esta última tiene tres requisitos permanentes y básicos: estabilidad jurídica, posibilidad de obtener rentabilidad y credibilidad en las políticas económicas, que permitan establecer un horizonte de planeamiento adecuado. Así, todo el dispositivo del Estado tiene que concientizarse en el capital privado, nacional o extranjero, para atraerlo y no ahuyentarlo, para incentivarlo y no desalentarlo.<sup>73</sup>

De esta manera se debe trazar también cuál es el modelo de país al que se apunta. Hay que considerar que la Argentina es un país inscripto en la órbita capitalista, de modo tal que el modelo económico no puede prescindir de este dato, pero deberá desarrollarse con un amplio sentido social. De esta forma, la única posibilidad que asegure un creciente nivel de vida de la población, con un mejor goce de los adelantos tecnológicos en lo material y un mayor disfrute en el plano espiritual, es que la Argentina crezca sostenidamente. Y la única perspectiva posible para que un país crezca es detentando un sector industrial pujante (junto con la tradicional actividad agrícola ganadera), en el marco de la actividad privada como motor esencial. Así, un país con industrias es un país con posibilidades de crecimiento, y es la única alternativa para evitar conflictos sociales y asegurar justicia social.<sup>74</sup>

Así, se puede plantear el crecimiento económico como objetivo privilegiado la actividad productiva, la industria, la ocupación, la inversión re productiva.<sup>75</sup>

---

<sup>72</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995, p. 29.

<sup>73</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995, p. 7

<sup>74</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995, p. 28

<sup>75</sup> Pablo Broder – **La convertibilidad en crisis**, Buenos Aires, Macchi, 1995, p. 36

De todo lo que antecede se puede deducir que el crecimiento económico es un problema difícil y complicado. Se tropieza con la dificultad de marcar un rumbo para el proceso de crecimiento y de seguirlo una vez que se ha iniciado. Se presenta también la dificultad de mantener en marcha ese crecimiento. Los países pobres, que necesitan un Gobierno fuerte más que los países ricos, tienen menos probabilidades de contar con él. Los países subdesarrollados experimentan dificultades en sus relaciones de intercambio; cuando son adversas, les faltan los recursos necesarios para el crecimiento económico; cuando son favorables, les falta el incentivo.<sup>76</sup>

Una vez iniciado el crecimiento, los problemas que se plantean son el saber en qué consiste ese crecimiento, qué es lo que le mantiene en marcha, qué es lo que le hace retrasarse y qué es lo que le detiene. Ante esto, se puede indicar que no existe una forma única para describir el proceso de crecimiento, y es insensato insistir en encontrar alguna. El crecimiento implica un sistema dinámico interactivo de modificaciones enlazadas entre sí.<sup>77</sup>

Puede explicarse a partir de la siguiente expresión:

$PBI = C + I + G + X - M$  donde,

PBI: producto bruto interno

C: consumo

I: inversión

G: gasto público

X: exportaciones

M: importaciones

Esto significa que el nivel de actividad económica (PBI) es el resultado del comportamiento de sus componentes. Una disminución no compensada de cualquiera de las variables, lo mismo que un incremento de las importaciones

<sup>76</sup> Charles P. Kindleberger- **Desarrollo Económico**, España, Mc Graw Hill, 1961, p. 318.

<sup>77</sup> Charles P. Kindleberger – **Desarrollo Económico**, España, Mc Graw Hill, 1961, p.321.

competitivas de producción final, puede provocar sobre todo a corto plazo, una caída del PBI, menguando la tasa prevista de crecimiento.<sup>78</sup>

También encarar un estilo de desarrollo siempre supone una decisión política. El desarrollo equilibrado se propone como política de expansión de todos los sectores a la vez sin mayores concesiones.<sup>79</sup>

Siempre se deberá considerar que el desarrollo industrial implica sustentabilidad del crecimiento económico. La producción es el núcleo central de la economía y arrastra y garantiza la expansión de los sectores de servicios. También es la producción la que permite generar las exportaciones necesarias para el cumplimiento de nuestros compromisos externos.<sup>80</sup>

La recuperación de los sectores industriales, el dinamismo de nuestro sector agropecuario y la reactivación de la construcción en la Argentina, pondrán en marcha el país, para lograr un crecimiento sostenido, favorecer el desarrollo de los restantes sectores económicos y permitir mejores condiciones de la vida de la gente, por ejemplo aumentando el empleo.<sup>81</sup>

---

<sup>78</sup> Marcelo Lascano – **Desarrollo Económico**, Buenos Aires, Forum, 1984, p. 50.

<sup>79</sup> Marcelo Lascano – **Desarrollo Económico**, Buenos Aires, Forum, 1984, p. 66.

<sup>80</sup> Osvaldo H. Rial – **La dictadura económica**, Buenos Aires, Galema, 2001, p. 57.

<sup>81</sup> Osvaldo H. Rial – **La dictadura económica**, Buenos Aires, Galema, 2001, p. 82.

## CRISIS

En el año 2001, el orden económico y social iniciado en 1975 entró en una crisis profunda. La convertibilidad se derrumbó y fue sustituida por otro régimen cambiario.

En 1994, el agotamiento de la liquidación de bienes públicos y del “boom” del consumo frenó la economía. En 1995, cuando la desocupación llegaba al nivel histórico para ese momento del 18 %, la influencia de la crisis mexicana, aceleró la caída. Posteriormente, la economía volvió a recuperarse pero ya no fue lo mismo.-

Un sistema de convertibilidad necesita, para permitir el crecimiento de la economía, un ingreso permanente de divisas. El sector externo no proveyó esas divisas porque, si bien las exportaciones aumentaron, las importaciones y los pagos de intereses de la deuda aumentaron mucho más. El sector público compensó ese déficit ingresando divisas mediante el endeudamiento. Pero este procedimiento no podía sostenerse indefinidamente, salvo que el dinero tomado se dedicara a promover la capacidad exportadora, lo que no sucedió.-

82

A fines de los noventa, la conjunción de crisis económica, desocupación, corrupción y manipulación política del sistema institucional a favor de las cúpulas gobernantes generó un creciente malestar.-

Así desde el Ministerio de Economía se propuso una salida que volvió a generar expectativas de cambio. Ante las presiones se profundizó el ajuste y se permitió una gigantesca huida de capitales. La respuesta final, el “corralito”, la retención de los depósitos bancarios.

---

<sup>82</sup> Alicia Caballero – **Economía Argentina en Presente y Futuro**, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la UCA Universitas SRL, 1997, p. 564.

La imposición del “corralito” fue un suceso clave: por una parte, demostró que el país no sólo no atraía nuevos capitales sino que no podía retener lo que ya tenía, lo cual significaba que era imposible mantener el sistema de libre convertibilidad de cada peso a un dólar. Por otra parte, contribuyó a profundizar la recesión y la crisis fiscal, acelerando la muerte del sistema cambiario vigente.<sup>83</sup>

La combinación de fracaso de la política económica, rechazo de la población y pérdida de apoyo en el poder económico interno y externo, provocó la caída del Ministro, primero, y del Presidente después.-<sup>84</sup>

La crisis de la convertibilidad no fue consecuencia del tipo de cambio fijo, ni del endeudamiento externo, ni de errores de política económica, en forma aislada. Es la crisis de una conjunción de factores que incluye el sistema cambiario, la apertura indiscriminada, la ausencia de políticas de industrialización y exportación, la concesión de beneficios extraordinarios a las empresas sin contrapartida en términos de producción, exportación o empleo y la entrega del patrimonio público y el sistema jubilatorio.-

El Gobierno que recibió las ruinas de la convertibilidad siguiendo el reclamo del FMI liberó el tipo de cambio aún sabiendo que el organismo no aportaría fondos para compensar los costos de semejante decisión. La devaluación creó una inflación que redujo los ingresos de la población y el mercado interno. El Gobierno anunció medidas para limitar los aumentos de precios.<sup>85</sup>

Los primeros meses de 2001 muestran en forma concentrada y dramática uno de los rasgos más perversos de la evolución institucional de los últimos años: por una parte las empresas desentienden de la suerte del mercado interno privilegiando la obtención de rentas inmediatas.<sup>86</sup>

---

<sup>83</sup> Julio Sevares – **Por qué cayó la Argentina**, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma, 2002, p. 349.

<sup>84</sup> *ibid*

<sup>85</sup> *ibid*

<sup>86</sup> Osvaldo H. Rial – **La dictadura económica**, Buenos Aires, Galerna, 2001, p. 222.

Este fenómeno plantea, indudablemente, perspectivas inquietantes para el futuro productivo y la evolución del sistema político, económico e institucional del país.-

## **GLOSARIO DE CONCEPTOS TEÓRICOS**

**ACE:** Agencia especializada de crédito a la exportación.

**ACTIVO FIJO:** Las propiedades, bienes materiales o derechos que en el curso normal de los negocios no están destinados a la venta, sino que representan la inversión de capital o patrimonio de una dependencia o entidad en las cosas usadas o aprovechadas por ella, de modo período, permanente o semi – permanente, en la producción o fabricación de artículos para la venta o la prestación de servicios a la propia entidad, a su clientela o al público en general.

**ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración. Organismo intergubernamental conformado por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Cuba.

**ALCA:** Arca de Libre Comercio de las Américas.

**BCE:** Banco de Comercio Exterior.

**BICE:** Banco de Inversión y Comercio Exterior.

**CAPACIDAD OCIOSA:** Proporción de la capacidad instalada de una empresa que no se utiliza. También se considera a la parte de la capacidad para producir no empleada.

**CAPITALISMO:** Régimen económico basado en el predominio del capital como elemento productor de riqueza. Nace en los últimos siglos de la Edad Media con el crecimiento de la industria y del comercio, que requiere grandes sumas de dinero. Se lo ataca como culpable de la desigualdad social y de una permanente injusticia en la distribución de la riqueza; se lo defiende en razón de que esa misma desigualdad crea necesidades, estimula el ansia del lucro, y, en definitiva, impulsa el progreso general.

**CEPAL:** Comisión Económica para América Latina.

**CIIU:** Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

**CONVERTIBILIDAD:** Es un sistema monetario de tipo de cambio fijo, en el cual la autoridad monetaria garantiza el cambio de la moneda doméstica por otra de referencia más confiable (oro, dólar, euro, etc. ) a una tasa determinada. Para poder hacerlo debe contar en sus reservas con respaldo suficiente de la moneda – garantía.

**COSTOS FIJOS:** Aquellos costos que permanecen constantes o casi fijos en diferentes niveles de producción y ventas, dentro de ciertos límites de capacidad y tiempo.

**COSTOS FINANCIEROS:** Están integrados por los gastos derivados de allegarse fondos de financiamiento por lo cual representa las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, los intereses, comisiones y gastos que deriven de un título de crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados, se calculan sobre el monto del capital y deben ser cubiertos durante un cierto período de tiempo. Incluye las fluctuaciones cambiarias y el resultado de la posición monetaria.

**CRISIS MEXICANA:** llamada también "efecto tequila ". Fue el colapso de la economía mexicana.

**DÉFICIT FISCAL:** En el comercio, descubierto que resulta al comparar los bienes existentes con el capital puesto en la empresa, y en la administración pública, parte que falta para levantar las cargas del Estado, reunidas todas las cantidades destinadas a cubrirlas.

**DEVALUACIÓN:** Acción de disminuir mediante ley el valor de la moneda.



**FMI: Fondo Monetario Internacional**

**INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.**

**INFLACIÓN: Suba generalizada y persistente del nivel general de precios de la economía.**

**INGRESO: Caudal. Dinero recibido. Son todos aquellos recursos que obtienen los individuos, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano o cualquier otro motivo que incremente su patrimonio. En el caso del Sector Público, son los proveniente de los impuestos, derechos, productos, aprovechamientos, financiamientos internos y externos, así como la venta de bienes y servicios del sector Estatal.**

**INTERVENCIONISMO: Régimen basado en la intervención del Estado en el mercado a través de diferentes medidas.**

**LOBBY: Plan o estrategia de comunicación y relaciones públicas para comunicar y defender determinados intereses ante los legisladores y los distintos representantes de las administraciones públicas.**

**MANAGEMENT: Gerenciar. Habilidad directiva.**

**MERCOSUR: Mercado Común del Sur.**

**MOA: Manufacturas de origen agropecuario.**

**MOI: Manufacturas de origen industrial.**

**NAFTA: Tratado de Libre Comercio Norteamericano.**

**PBI: Producto Bruto Interno. Valor total de todos los bienes y servicios finales producidos en un año por una economía.**

**POLÍTICA FISCAL:** Decisión deliberada del gobierno tendiente a variar el ingreso nacional mediante el uso de instrumentos fiscales

**POLÍTICA MONETARIA:** Decisión deliberada del gobierno tendiente a variar el ingreso nacional mediante el uso de instrumentos monetarios.

**PRE FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES:** Apoyo crediticio para el ciclo productivo de las empresas, específicamente para la producción, acopio y compra de bienes terminados, materias primas, partes y materiales que se incorporen a bienes de producción destinados a su exportación.

**PRECIOS RELATIVOS:** Los índices de precios relativos relacionan dos precios o dos índices entre sí y reflejan cuál creció comparativamente más y cuánto.

**PRODUCTIVIDAD:** Razón producción – insumos en un período, tomando en cuenta debidamente la calidad.

**PROTECCIONISMO:** Doctrina económica de protección a la agricultura e industria de un país, consistente en restringir o gravar la importación, asegurando, en el mercado nacional, una situación privilegiada a los productos internos.

**PYME:** Pequeña y Mediana Empresa

**PYMEX:** Pymes exportadoras (Pequeñas y Medianas Empresas exportadoras).

**REACTIVACIÓN ECONÓMICA:** Repunte de la economía motorizada por las exportaciones, la sustitución de importaciones, una incipiente vuelta a la inversión y recuperación del consumo interno.

**RECESIÓN:** Período de derrumbamiento del PBI.

**RENTA NACIONAL PER CÁPITA:** Conjunto de remuneraciones promedio obtenidas por los habitantes de un país en un período de tiempo determinado (generalmente un año).

**RENTABILIDAD:** Indicador más relevante para medir el éxito de un negocio. Es el resultado neto.

**RIESGO PAÍS:** Indicador económico utilizado por los inversores al momento de calcular las posibilidades de éxito de sus proyectos de inversión. Matemáticamente hablando, es la diferencia (spread) que existe entre el rendimiento de un título público emitido por el Gobierno Nacional y un título de características y maduración similares emitido por un ente que se considera tiene el menor riesgo del mercado financiero internacional, actualmente las lettes es del Tesoro de los Estados Unidos.

**SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES:** Proceso de industrialización forzada caracterizada por la creación de empleos.

**TIPO DE CAMBIO REAL:** El tipo de cambio real de un país (país local) respecto de otro (país extranjero) es el precio relativo de los bienes del país extranjero expresados en términos de bienes locales.

**UIA:** Unión Industrial Argentina.

**UNIÓN EUROPEA:** Conjunto de organizaciones creadas entre los países de la Europa Occidental con el fin de articular mecanismos de cooperación económica, política y social que lleven a una progresiva integración de estos países. Actualmente la Unión Europea está formada por los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Suecia.

## DESARROLLO – RESULTADO

### EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DURANTE EL AÑO 2002

El año 2002 estuvo marcado por la fuerte contracción del nivel de actividad económica y por el cambio de los precios relativos originados en la devaluación del peso argentino que, si bien tornó más competitiva la producción de bienes, no fue suficiente para producir un aumento de la actividad exportadora. En vez, ésta se redujo casi un 5%. La disminución en las exportaciones del año 2002 se originó en una baja de los precios de exportación del 3% (en particular por la caída de los valores del petróleo), que fue superior a la caída del 1% en las cantidades físicas.

Si se analiza la evolución de los diferentes rubros de exportación, como se observa en el cuadro 1, la mayor retracción se produjo en los productos primarios. Pero en este caso, y debido a que los precios de los mismos no sufrieron variación, la caída sólo es atribuible a la disminución de las cantidades vendidas en el exterior (-13%). En valores absolutos las bajas más significativas se concentran en soja, trigo y en productos de la pesca.

Cuadro 1

#### **Exportaciones argentinas por grandes rubros 1999-2002** *en millones de dólares*

Grandes rubro	1999	2000	2001	2002	Variaciones	
					#2002/2001	#2002/2000
<b>Prod. primarios</b>	5.250	5.490	6.049	5.270	-13%	-4%
<b>Manufacturas</b>	15.222	15.963	15.770	15.726	0%	-1%
<b>MOA</b>	8.191	7.836	7.463	8.137	9%	4%
<b>MOI</b>	7.031	8.127	8.307	7.589	-9%	-7%
<b>Combustibles</b>	2.861	4.670	4.791	4.356	-9%	-7%
<b>Total</b>	<b>23.333</b>	<b>26.124</b>	<b>26.610</b>	<b>25.352</b>	<b>-4,7%</b>	<b>-3,0%</b>

Fuente: INDEC

El grupo de productos que se exportan en menor cuantía es el de las MOI (manufacturas de origen industrial), especialmente el sector automotriz, cuyas ventas cayeron más del 35%, es decir un monto próximo a los U\$S 340 millones. De esta forma, tanto los bienes primarios como las MOI vieron disminuir, en el último año, su participación relativa en el conjunto de las exportaciones.

En el caso de los Combustibles, la merma en los valores exportados se puede atribuir a la mencionada caída de los precios del petróleo. Recién a partir de los últimos meses del año, ante la amenaza del conflicto bélico, se revirtió la tendencia y se produjo un sostenido aumento de los precios de los combustibles.

El único rubro que pudo mejorar su performance exportadora en el 2002, fue el de las manufacturas de origen agropecuario (MOA), con una variación del 9%, que lo coloca en los niveles de exportación de 1999. Como se verá mas adelante, los productos que lideran este crecimiento son los aceites y las carnes. Aun con una leve caída de los precios, la participación de las MOA tradicionales en el total exportado creció 4 puntos porcentuales, ubicándose en el 32%. De esta forma, vuelve a constituirse en el mayor rubro de exportación del país, como lo fue hasta el año 1999, a partir del cual fue superado por las MOI.<sup>87</sup>

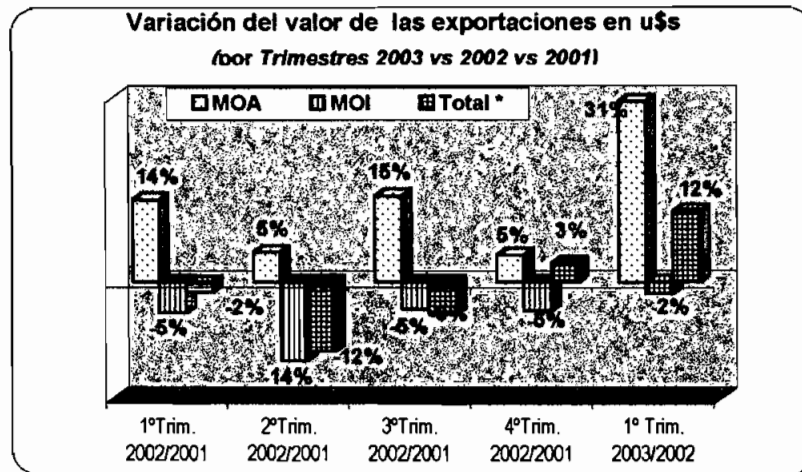
#### - Evolución trimestral y tendencias que se proyectan

Las principales caídas de las exportaciones (en comparación con iguales períodos de 2001) se concentraron en el segundo y tercer trimestre del 2002, observándose una recuperación del 3% durante el cuarto trimestre que, si bien no fue suficiente para remontar la caída acumulada en el año, estaría indicando el inicio de un ciclo de expansión de las exportaciones. Este incremento de las ventas externas también se verificó durante el primer trimestre de 2003 y se mantendría a lo largo de todo este año, aunque con tasas de crecimiento algo inferiores a las del primer trimestre.

---

87 CEP (1997). "El Crecimiento de las exportaciones industriales y los nuevos exportadores".

Durante el año 2002 se observa que las MOI, principal rubro de exportación de las PyMEx, no se recuperaron en el último trimestre respecto de los trimestres anteriores. No obstante, y tal cual se ilustra en el gráfico 1, las caídas de las MOI se han ido atenuando y las durante el 2003 estarán



Fuente: INDEC

\* Incluye MOA, MOI, Primarios y Combustibles

indicando un crecimiento de las colocaciones de productos industriales no agropecuarios, aunque inferior que el previsto para el total de las exportaciones.

Por otra parte, el mejor desempeño de las MOA ha continuado durante el primer trimestre de 2003 y es el único rubro que logró incrementar su participación en relación al mismo trimestre de 2002, al crecer un 35%, debido al aumento del 28% en las cantidades vendidas y del 6% en los precios.

Por otra parte los productos primarios y los combustibles, superaron el valor exportado durante el primer trimestre del 2002 sólo por el efecto precios, ya que las cantidades vendidas cayeron en ambos casos (18% los primarios y 16% los combustibles).

Dentro de este contexto es que se analiza el comportamiento de las PyMEx, tanto en forma global como en el detalle de la situación que presenta cada uno de los sectores industriales.<sup>88</sup>

88 CEP (1998). "Primeros resultados de una encuesta sobre pequeños exportadores industriales". Notas de la Economía Real N° 5

## ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Se ha analizado globalmente el comportamiento de las exportaciones, sin detenernos en el comportamiento de las empresas según su tamaño.

En el cuadro 2 se detalla el número de empresas y también el monto exportado según el tamaño del exportador. El estrato alto está constituido por todas las empresas que exportaron montos anuales superiores a los 7,5 millones de dólares. Los intermedios son los que exportaron entre 50 mil y 7,5 millones y los bajos lo hicieron por montos inferiores a los 50 mil dólares.

Cuadro 2

### Exportaciones argentinas (2000-2002) por tamaño de exportador (estrato)

Estratos	Cantidad de empresas					Exportaciones (en millones de U\$S)				
	2000	2001	2002	Var(02/01)	Var(01/00)	2000	2001	2002	Var(02/01)	Var(01/00)
Alto	359	361	341	-5,5%	0,6%	22.355	22.765	21.801	-4,2%	1,8%
Intermedio	4.953	4.976	4.865	-2,2%	0,5%	3.685	3.758	3.451	-8,2%	2,0%
Bajo	5.776	5.846	7.681	31,4%	1,2%	84	87	100	-15,7%	2,9%
<b>Total</b>	<b>11.088</b>	<b>11.183</b>	<b>12.887</b>	<b>15,2%</b>	<b>0,9%</b>	<b>26.124</b>	<b>26.610</b>	<b>25.352</b>	<b>-4,7%</b>	<b>1,9%</b>

Fuente: INDEC y FUNDES

La mayor parte de las exportaciones del país, cerca del 85%, se origina en un grupo de aproximadamente 350 firmas. Las exportaciones de las empresas intermedias, por su parte, no logran superar la participación del 14%, aunque ésta se mantiene estable a lo largo de los años. Cabe mencionar que en otros países, como Italia o España, las exportaciones realizadas por este tipo de empresas alcanzan –respectivamente–, el 49% y el 41% del total. Los resultados comentados ponen en evidencia la baja participación que los exportadores intermedios tienen en el caso argentino, situación que puede atribuirse a la ausencia o ineficacia de políticas activas para el sector, que limita la inserción internacional de este grupo de firmas.

### **- Evolución reciente de los exportadores**

En los años 2000 y 2001, el número, la distribución de empresas y los montos exportados fueron muy similares. En cambio, el año 2002 introduce cambios significativos. Se observa un aumento del número de firmas que ingresan al sector exportador, concentrándose la mayoría de ellas, en el estrato inferior (menos de 50 mil dólares). El número de empresas de este estrato aumenta en mayor proporción que el total -superando el 30%-, en parte porque algunas empresas que antes se concentraban en los estratos alto e intermedio, se ubican ahora en el estrato inferior. Sin embargo la mayoría de las 1.835 nuevas empresas que se incorporan a la actividad exportadora, pueden considerarse "principiantes".

Ante un tipo de cambio favorable, aunque con desmejoramiento de otros factores de competitividad, y con la caída de la actividad interna, es razonable la búsqueda de una alternativa en los mercados externos. De todas formas, si bien el promedio exportado por empresa es bajo -U\$S 13 mil-, es un valor suficiente para indicar la concreción de un negocio firme y no sólo de carácter exploratorio.

Esta incorporación de empresas al ámbito de los negocios con el exterior, es la prueba del intento de muchos agentes hacia una salida exportadora. Es también una señal que debe tenerse en cuenta en estos momentos para definir la estrategia exportadora de la Argentina.

Por su parte, en esta modificación de la estructura de empresas producida en el año 2002, el estrato intermedio ha sido el más perjudicado, con una baja en sus exportaciones del 8,2%, muy superior a la caída en la cantidad de empresas (2,2%).



En el estrato alto se da la situación inversa. En términos relativos, la caída en el número de empresas supera al del monto exportado. Es decir, el monto promedio de las exportaciones de los grandes exportadores aumentó.<sup>89</sup>

### Desempeño de los exportadores de manufacturas.

El objetivo del presente es analizar el desempeño exportador de las PyMEs manufactureras. Es decir se excluye a los exportadores de productos primarios que son casi con exclusividad grandes empresas.

Para poder identificar a los productos y a las firmas industriales (por tamaño) es necesario, en primer término, clasificar los bienes exportados diferenciando entre las manufacturas y el resto y, en segundo término, clasificar las firmas en Grandes, PyMEs y Microexportadores, por el tamaño de la empresa en el mercado interno.

Para clasificar a los productos exportados se utiliza la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), que es la que más se ajusta a los fines de analizar a las PyMEs por cadena o complejo exportador<sup>90</sup> (Cuadro 3.1).

Cuadro

#### **Exportaciones manufactureras por tamaño de exportador**

Estratos	2000		2001		2002	
	Emp.	US\$,mill.	Emp.	US\$,mill.	Emp.	US\$,mill.
<b>Alto</b>	287	14.161	284	14.536	273	14.524
<b>Intermedi</b>	4.116	2.950	4.147	2.984	4.008	2.758
<b>Bajo</b>	5.414	75	5.501	78	7.099	89
<b>Total</b>	<b>9.817</b>	<b>17.186</b>	<b>9.932</b>	<b>17.598</b>	<b>11.380</b>	<b>17.371</b>

Fuente: INDEC y FUNDES

Los resultados del cuadro anterior muestran que las exportaciones industriales de cada estrato siguieron una evolución similar a la observada en el caso de las exportaciones totales. En este sentido, el cambio más significativo sigue siendo el del estrato inferior (50 mil dólares o menos), con

89 C.E.R.A. Instituto de Estrategia Internacional (2002). "Las PyMEs, una mirada de cerca III", Crespo Armengol, Eugenia.

variaciones con relación al año anterior de 28% y 14%, en número de empresas y monto exportado, respectivamente. En el estrato medio se verifica una caída de los valores exportados y en el alto prácticamente no hay cambios.<sup>91</sup>

### **Clasificación de acuerdo al tamaño. Empresas PyMEx.**

Hasta aquí se clasificó a las firmas en estratos (alto, intermedio y bajo) de acuerdo al monto de sus exportaciones. En adelante, también se clasifica a los exportadores por el tamaño de la empresa (grande, pyme o micro) de acuerdo a su facturación anual total (mercado interno y exportaciones). De esta forma, muchos exportadores del estrato intermedio y algunos del inferior, pasaron a clasificarse como grandes empresas<sup>92</sup> por su facturación total.

La reorganización de los exportadores por tamaño de empresa permite analizarlos teniendo en cuenta similares aptitudes y dificultades en su desempeño.

Cuadro 3.2

#### **Exportaciones manufactureras por tamaño de empresa**

Tamaño de empresa	2000		2001		2002	
	Emp.	(US\$ mill.)	Emp.	(US\$ mill.)	Emp.	(US\$ mill.)
Grande	682	14.908	668	15.259	644	15.159
PyMEx	3.734	2.203	3.782	2.262	3.669	2.123
Micro	5.401	75	5.482	77	7.067	88
<b>Total</b>	<b>9.817</b>	<b>17.186</b>	<b>9.932</b>	<b>17.598</b>	<b>11.380</b>	<b>17.371</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y FUNDES

Una empresa grande por facturación total, aunque sea pequeña como exportadora, tendrá una cantidad de recursos (capacidad financiera, de management, etc.) totalmente diferente a la de una empresa micro.

90 Por otra parte, la clasificación CIIU es la más adecuada a los efectos de efectuar comparaciones con la información de la economía nacional y también con la de otros países.

91 CEP (1999). "El desempeño de los pequeños y medianos exportadores durante los noventa". Notas de la Economía Real, edición especial.

92 En los casos en que se detectó la presencia de una empresa multinacional en los estratos exportadores intermedio o bajo se la clasificó de tamaño grande, aún cuando su facturación total (mercado interno argentino más exportaciones desde argentina) haya sido inferior a los 15 millones de dólares anuales. En otras palabras, se adoptó el criterio de incorporarlas al grupo de grandes empresas, aun cuando por su nivel de facturación local no lo sean.

Con la nueva clasificación, aparecen empresas Grandes que antes figuraban en los estratos intermedios y bajos. De esta forma, el número de grandes pasa de 276 a 644, aunque los montos exportados por ellas solo aumentan un 4%.<sup>93</sup>

### **Evolución de las exportaciones durante el año 2002.**

El año 2002, es que es un año "atípico". Los cambios en las variables económicas ocurridos en los primeros meses son de tal magnitud, que las exportaciones efectuadas en ese período no se pueden comparar con las de los últimos meses.

Cuadro 3.3

**Exportaciones de productos manufactureros (año 2002 por semestres)**  
Organizadas por monto exportado

Tipo	1 <sup>er</sup> (sem) 2002		2 <sup>do</sup> (sem) 2002		Total (año) 2002	
	[Empresas]	[US\$ mill.]	[Empresas]	[US\$ mill.]	[Empresas]	[US\$ mill.]
Grande	624	6.962	620	8.197	644	15.159
PyMEx	3.243	1.003	3.381	1.120	3.669	2.123
Micro	3.695	36	5.322	53	7.067	88
<b>Total</b>	<b>7.562</b>	<b>8.001</b>	<b>9.323</b>	<b>9.370</b>	<b>11.380</b>	<b>17.371</b>

Fuente: INDEC y FUNDES

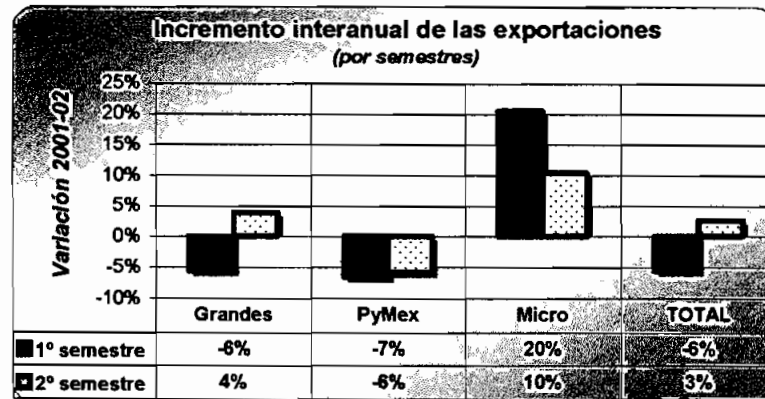
El cuadro (3.3), se muestra el total de empresas que efectuaron ventas al exterior en cada uno de los semestres y los montos por ellas exportados. Cabe hacer notar que, como muchas de las empresas exportaron en ambos semestres, el total del año no surge de la suma de los dos semestres.

Por otra parte, al analizar el comportamiento semestral de las exportaciones a través de las variaciones interanuales -como se puede observar en el gráfico 2 que sigue-, queda de manifiesto la ventajosa posición de las empresas micro, que entre el primer y el segundo semestre registraron un significativo crecimiento, tanto en el número de empresas (47%) como en el monto exportado (44%). El crecimiento interanual fue de 20% y 10%, para el primer y segundo semestre respectivamente.<sup>94</sup>

93 C.E.R.A. Instituto de Estrategia Internacional (2002). "Las PyMEx, una mirada de cerca III", Crespo Armengol, Eugenia.

94 Moori Koenig, V. Y Yoguel, G. (1996). "Dinámica reciente de las exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas". Boletín Informativo Techint N° 288

Gráfico 2



Fuente: INDEC

Este comportamiento reafirma lo ya mencionado sobre el inicio de la actividad exportadora de muchas empresas que, por la caída de la actividad económica, se vieron en la necesidad de buscar otros mercados.

Pero al mismo tiempo, en el propio gráfico se evidencian las dificultades del grupo de las PyMEX para mejorar su performance, ya que ni siquiera en el segundo semestre lograron crecer con relación al mismo periodo del año anterior, lo que estaría demostrando la sensibilidad de este grupo de firmas ante la inestabilidad de la situación económica general.<sup>95</sup>

Ahora bien, al revisar la evolución de las exportaciones por trimestres – cuadro 3.4-, se obtienen similares resultados y se evidencian tres cuestiones centrales:

- 1) Los grandes exportadores logran aumentar significativamente el valor de los despachos a partir del segundo trimestre, manteniéndose en niveles similares durante el resto del año.
- 2) En las PyMEX, la recuperación de las ventas externas en el segundo trimestre es más acotada (12%). En el tercer trimestre se adiciona un 7%, para revertir la tendencia en el cuarto, cuando caen levemente (-3%).

<sup>95</sup> Revista Mercado (1993-2002), varios números.

- 3) En el caso de las microempresas, se advierte una tendencia creciente a partir del segundo trimestre, la cual continúa a un ritmo mayor durante el resto del año (21% en el tercer trimestre y 26% en el cuarto).<sup>96</sup>

Cuadro 3.4

**Exportaciones de productos manufactureros por trimestres durante 2002**  
*En número de firmas y millones de U\$S exportados*

Trimestres	Grande		PyME		Micro		TOTAL	
	[firmas]	[U\$S mill.]	[firmas]	[U\$S mill.]	[firmas]	[U\$S mill.]	[firmas]	[U\$S mill.]
1 <sup>er</sup> trimestre	594	3.197	2.719	473	1.944	16	8.927	3.686
2 <sup>do</sup> trimestre	600	3.765	2.955	530	2.583	19	10.433	4.314
3 <sup>er</sup> trimestre	598	4.117	3.066	569	3.055	23	11.405	4.710
4 <sup>to</sup> trimestre	600	4.080	3.023	551	3.672	29	11.926	4.660
<b>Total cierre 2002</b>	<b>644</b>	<b>15.159</b>	<b>3.669</b>	<b>2.123</b>	<b>7.067</b>	<b>88</b>	<b>11.380</b>	<b>17.371</b>

Fuente: INDEC

### PARTICIPACIÓN DE LAS PYMEX EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES MANUFACTURERAS.

Durante el año 2002, y a pesar del contexto desfavorable, las PyMEX contribuyeron, en promedio, con el 12% de todas las exportaciones manufactureras, manteniendo similar proporción que en 2001. Cabe aclarar que a pesar de haber mantenido la participación dentro del total, colocaron en el exterior unos U\$S 250 millones menos.

Las PyMEX continuaron concentrando sus exportaciones en tres sectores: Alimentos-Bebidas-Tabaco, Químicos-Plásticos y Metalmecánica-Bienes de capital, en ese orden de importancia, los que son responsables de dos tercios de las ventas externas realizadas en 2002. Cabe aclarar que esta situación se dio también para las colocaciones externas en su conjunto y, en particular, para las grandes firmas.<sup>97</sup>

96 Revista Prensa Económica (1993-2002), varios números.

97 FUNDES Argentina (2001). "Las PyMEX exportadoras argentinas exitosas: Hacia la construcción de ventajas comparativas". Moori Koenig, v. Y otros.

otras con mayor valor agregado, entre las que se puede mencionar productos e insumos no específicos y maquinaria y equipos, ambos de la metalmecánica. A pesar de no constituir montos elevados, esas cuatro ramas concentraron en 2002 el 40% del total exportado por este tipo de empresas, con destacados crecimientos en su participación respecto de 2001.<sup>98</sup>

### PyMEx por segmento.

De acuerdo a los montos de facturación externa, se han estructurado las PyMEx en seis segmentos. En el siguiente cuadro se observan algunos aspectos interesantes.

Cuadro 5

**Exportaciones PyMEx por segmento (de acuerdo a las ventas externas)**  
En número de firmas, ventas externas totales y promedio por firma (U\$S=millones)

Segmento	Exportaciones anuales	2000			2001			2002		
		Emp.	US\$	US\$//Emp.	Emp.	US\$	US\$//Emp.	Emp.	US\$	US\$//Emp.
<b>I</b>	más de 5 mill - 7,5 mill	45	280,99	6,2443	54	336	6,2222	55	338	6,1455
<b>II</b>	más de 2,5 mill - 5 mill	156	543	3,484	147	521	3,545	132	458	3,466
<b>III</b>	más de 1 mill - 2,5 mill	399	615	1,541	396	620	1,566	373	580	1,556
<b>IV</b>	más de 500 mil - 1 mill	427	307	0,720	445	322	0,723	418	295	0,705
<b>V</b>	más de 100 mil - 500 mil	1.684	384	0,228	1.676	386	0,230	1.657	379	0,229
<b>VI</b>	de 50 mil - 100 mil	1.023	72	0,070	1.064	76	0,072	1.034	74	0,071
<b>Total</b>		<b>3.734</b>	<b>2.203</b>	<b>0,590</b>	<b>3.782</b>	<b>1.925</b>	<b>0,509</b>	<b>3.669</b>	<b>1.785</b>	<b>0,487</b>

Fuente: INDEC y FUNDES

En sentido general se verifica que la participación de cada uno de los segmentos dentro de la estructura presentada se ha mantenido muy similar durante los 3 últimos años, tanto en lo referido a la cantidad de empresas como a las ventas.

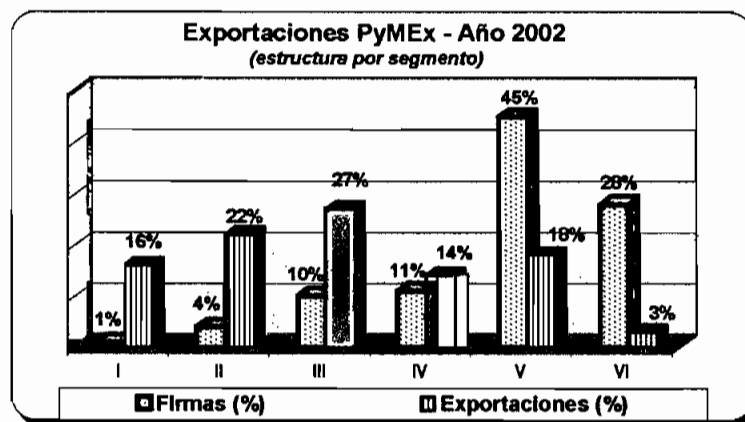
Otro aspecto que se observa es que se han ido reduciendo, en los 3 últimos años, las exportaciones de las PyMEx, así como la facturación promedio por empresa; en el año 2002 fue 4% menor que en 2001 y 14% inferior al 2000. Y la facturación promedio (aprox. U\$S 6 millones) de las firmas del segmento I es 10 veces superior a la de las firmas del resto de los estratos. A su vez, las firmas que exportan entre U\$S 7.5 millones y U\$S 1 millón -top de

98 CEP (1998). "Primeros resultados de una encuesta sobre pequeños exportadores industriales". Notas de la Economía Real N° 5

las PyMEX, estratos I, II y III-, representan apenas el 15% del padrón total de PyMEX, pero son responsables del 65% de las colocaciones.

Por otra parte, al detenernos en el 2002, según se verifica en el gráfico 2, vemos como hecho significativo que el 72% de las empresas (son las de los estratos V y VI) exportan sólo el 18%, mientras que el 1% (55 firmas; las del estrato I), exportan niveles similares (16%).<sup>99</sup>

Gráfico 2



Fuente: Cuadro 5

## Estabilidad

En este epígrafe se expone la constancia de las PyMEX industriales en su desempeño exportador, es decir los movimientos que se produjeron en el

Cuadro 6.1

### **Estabilidad de las PyMEX manufactureras** *En cantidad de firmas*

<b>Movimientos en el año 2002</b>	
<b>PyMEX de 2001</b>	<b>3.782</b>
<b>Salieron</b>	<b>1.396</b>
<i>Pasaron a grandes</i>	24
<i>Pasaron a micro</i>	765
<i>Dejaron de exportar</i>	607
<b>Estables</b>	<b>2.386</b>
<b>Ingresaron</b>	<b>1.283</b>
<i>Ingresaron desde micro</i>	513
<i>Ingresaron desde grande</i>	29
<i>Comenzaron a exportar</i>	741
<b>PyMEX de 2002</b>	<b>3.669</b>

Fuente: INDEC y FUNDES

padrón durante el año 2002 y sus causas, así como algunos comentarios sobre su evolución mas reciente. En tal sentido se muestran los cuadros 6.1 y 6.2.

Durante el año 2002, el 37% (1.396 firmas) de las pequeñas y medianas empresas exportadoras del 2001 dejaron de pertenecer a esa categoría. De ellas mas de la mitad (55%, 765 firmas) vieron descender sus montos de exportación por debajo de los U\$S 50 mil y automáticamente se recategorizaron como microempresas; otro 43% dejó de exportar y sólo un 2% tuvo una performance exitosa y pasó a ser una gran empresa exportadora (facturación externa superior a los U\$S 7,5 millones).

Por otra parte se incorporaron a la categoría PyMEx un total de 1.283 firmas (81 más que en 2001), de las cuales un poco mas de la mitad (58%) son PyMEx que se inician en la actividad exportadora y un 40% eran microexportadores que ascienden de categoría. Solo un 2% descienden desde la categoría de grandes exportadores. Este fenómeno es uno de los más interesantes del estudio, pues de alguna manera corrobora lo dicho anteriormente en cuanto a que una incursión de los micro-exportadores, definidos como “principiantes” en el negocio de la exportación, puede transformarse en la inserción definitiva de las firmas al comercio internacional.

Se mantuvieron estables durante todo el 2002 el 63% de las firmas (2.386), que representa un 6% menos (casi 200 empresas) que las estables de 2001.

Todos estos movimientos arrojaron que, al cierre del año 2002, contáramos con un total de 3.669 PyMEx, unas 113 menos que durante 2001.



Siguiendo este análisis de la estabilidad pero comparando los dos semestres del año 2002 (cuadro 6.2), se aprecia que en la segunda mitad del año se produce una incorporación neta de 138 firmas. Se mantuvieron

Cuadro 6.2

**Análisis de la estabilidad de las PyMEs manufactureras**  
*En cantidad de firmas*

<b>PyMEs (del 1er semestre) 2002</b>	<b>3.243</b>
<i>Dejaron de exportar en el 2do semestre</i>	288
<i>Exportaron en ambos semestres</i>	2.955
<i>Comenzaron a exportar en el 2do semestre</i>	426
<b>PyMEs (del 2do semestre) 2002</b>	<b>3.381</b>

Fuente: INDEC y FUNDES

exportando en ambos semestres el 91% del total.

Vale la pena remarcar que los resultados comentados dan muestras de una firme corriente exportadora por parte de los pequeños y medianos agentes, que vuelve a ser un punto importante a tener en cuenta al momento de impulsar las políticas específicas de promoción<sup>100</sup>

### Destinos de las exportaciones PyMEs.

Desde hace algunos años las colocaciones externas de las PyMEs manufactureras se han venido orientando principalmente hacia el MERCOSUR y, en particular a Brasil, cuestión que, aunque permanece en la actualidad, continúa reduciéndose (cuadro 7.1).

Sólo en los últimos tres años la participación de este bloque en el conjunto de las ventas externas de las PyMEs se ha reducido, como promedio, un 10% anual.

100 C.E.R.A. Instituto de Estrategia Internacional (2002). "Las PyMEs, una mirada de cerca III", Crespo Armengol, Eugenia.

Cuadro 7.1

**Exportaciones de las Pymex Manufactureras**  
*Por destino en millones de dólares*

<b>Bloques regionales</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>MERCOSUR</b>	852	915	831	657
<i>Brasil</i>	<i>571</i>	<i>644</i>	<i>589</i>	<i>509</i>
<i>Resto Mercosur</i>	<i>281</i>	<i>271</i>	<i>242</i>	<i>148</i>
<b>Resto ALADI</b>	355	375	418	422
<b>NAFTA</b>	359	372	424	390
<b>Unión Europea</b>	289	286	298	336
<b>Asia</b>	95	92	95	84
<b>Resto del mundo</b>	160	163	197	235
<b>Total</b>	<b>2.110</b>	<b>2.203</b>	<b>2.262</b>	<b>2.123</b>

Fuente: INDEC

Hay que destacar que dentro del MERCOSUR, la caída en valores de las ventas hacia Uruguay y Paraguay resultó un poco mayor que la de Brasil.

En el año 2002 se produjo un proceso de reorientación de las exportaciones PyMEs, en mayor medida hacia el conjunto de países que conforman la Unión Europea (UE) y el Resto de ALADI (excluido el MERCOSUR), así como en menor medida a algunos países del resto del mundo.

La UE ha logrado recuperar la participación en el conjunto de destinos, acercándose a los niveles de 1993<sup>101</sup> (sus valores crecieron 13% y 18%, vs. 2001 y 2000 respectivamente), cuando las exportaciones argentinas eran la mitad de las actuales.

Esta situación podría mejorar aun más cuando se resuelvan las divergencias presentes, producto de la implementación de los subsidios que rigen para la producción agrícola en esa región.

Cabe resaltar que la recuperación de este bloque se sustenta en notables incrementos hacia España, Alemania y el Reino Unido, aunque en detrimento del papel que venía desempeñando Italia, país que durante 2002

101 "Las PyMEs exportadoras exitosas argentinas" Gabriel Yoguel y otros. FUNDES. Mayo 2001.

reduce en casi U\$S 11 millones las importaciones de las PyMEx argentinas a dicho destino.

No obstante la participación actual de la UE en el conjunto de las ventas PyMEx (16%) resulta inferior a la del resto de los países de Nafta (18%) y ALADI (20%) y, lógicamente, del MERCOSUR (31%).

Respecto a ALADI, el rol más activo lo sigue ocupando Chile con una participación del 60%, seguido de Bolivia (11%) y muy cerca de Perú (10%), que ha venido creciendo en los últimos años, en tanto Venezuela ha cedido mucho terreno.

Hay que destacar la retracción del 8% que sufrieron, en conjunto, las ventas externas hacia el NAFTA en 2002 respecto de 2001, aunque merece la atención el incremento de las ventas a México durante el año pasado.

A su vez, las exportaciones al Asia Pacífico, aun cuando representan un monto poco significativo, continúan retrocediendo dentro del total de los destinos y, aunque el porcentaje se ha mantenido en los últimos cuatro años (alrededor del 4%), durante los dos últimos años las magnitudes se han reducido en un 12% y 9% respectivamente. En este bloque resulta destacable el destino Corea republicana, país que triplicó en 2002 respecto de 2001 sus compras a las pequeñas y medianas firmas argentinas -subiendo del 8º al 5º lugar-, dentro de los 11 países que conforman este bloque.

Finalmente, el segmento denominado "Resto del mundo" continúa mejorando su participación en el total de las exportaciones PyMEx. Dentro de los principales países de este grupo están: Sudáfrica, Egipto, Cuba, Puerto Rico y Australia.

Por otra parte, al revisar el desempeño interno del año 2002 visto desde los dos semestres, como se aprecia en el cuadro 7.2, se ratifica lo dicho precedentemente, respecto del comportamiento de las ventas externas por destinos, pero además se puede comprobar que el segundo semestre resultó

ser más activo, sobre todo para la Unión Europea, el Resto de ALADI y el resto del mundo, destinos que registran importante crecimiento en relación con los primeros seis meses del año.

Cuadro 7.2

**Exportaciones de las Pymex Manufactureras***Por DESTINOS en millones de U\$S- Semestres de 2002*

<b>Bloques regionales</b>	<b>1er.Sem</b>	<b>2do.Sem</b>	<b>Variac.</b>
Brasil	255	254	-0,5%
Resto Mercosur	85	63	-25,8%
Resto Aladi	197	225	13,8%
Nafta	192	198	3,2%
Unión Europea	139	197	41,2%
Asia	40	44	11,0%
Resto del mundo	95	140	48,1%
<b>Total</b>	<b>1.003</b>	<b>1.120</b>	<b>11,7%</b>

Fuente: INDEC

También se observa como decaen las exportaciones hacia el MERCOSUR, fundamentalmente a Paraguay y Uruguay (Resto MERCOSUR), a pesar de que hacia estos países no se destinan montos significativos.<sup>102</sup>

102 FUNDES Argentina (2001). "Las PyME exportadoras argentinas exitosas: Hacia la construcción de ventajas comparativas". Moori Koenig, V. Y otros

### Evolución de las exportaciones por sector de actividad y destino.

El bloque regional MERCOSUR, por la presencia de Brasil (cuadro 8), sigue siendo el mayor receptor de los productos exportados por muchos sectores, como son: la "metalmecánica", "químicos y plásticos" (aunque los restantes países de ALADI pisaron fuerte en 2002 y ostentan la misma

Cuadro 8

**Exportaciones PyMEx por sector de actividad y destinos - Año 2002 y variación respecto a 2001**  
en millones de dólares

Sectores	Total Mercosur	Brasil	Resto Mercosur	Resto Aladi	Nafta	Unión Europea	Asia	Resto del mundo	TOTAL
Alimentos, bebidas y tabaco (2002)	158,1	135,5	22,5	44,5	109,6	206,5	27,8	85,9	632,3
Alimentos, bebidas y tabaco (2002/2001)	-15%	-9%	-39%	-8%	8%	36%	-30%	29%	7%
Cueros y calzados (2002)	12,6	9,0	3,7	5,2	27,6	19,3	12,1	7,3	84,1
Cueros y calzados (2002/2001)	-14%	-20%	5%	30%	-32%	-42%	-21%	-39%	-30%
Madera y papel 2002	28,7	17,6	11,2	23,2	54,1	9,9	1,1	8,1	125,2
Madera y papel (2002/2001)	-35%	-15%	-53%	-2%	34%	-2%	125%	11%	-1%
Metalmecánica-bienes capital (2002)	118,7	89,3	29,4	102,4	67,6	27,7	7,5	41,6	365,5
Metalmecánica-bienes capital (2002/2001)	-17%	-15%	-24%	1%	-40%	14%	53%	-1%	-15%
Metalmecánica automotriz (2002)	37,5	34,9	2,6	19,4	25,3	10,7	1,8	10,8	105,5
Metalmecánica automotriz (2002/2001)	-25%	-19%	-60%	-2%	54%	-1%	40%	74%	1%
Metalmecánica gral./construcc.(2002)	88,1	69,6	18,6	76,9	45,8	22,9	19,1	26,1	278,9
Metalmecánica gral./construcc.(2002/2001)	-27%	-24%	-37%	8%	8%	22%	186%	58%	1%
Químicos y plásticos (2002)	175,6	122,4	53,2	121,0	43,2	23,5	9,7	47,7	420,7
Químicos y plásticos (2002/2001)	-20%	-10%	-37%	5%	-16%	-11%	-4%	45%	-8%
Textil y vestimenta (2002)	33,4	28,6	4,7	22,4	7,7	11,9	4,4	4,9	84,7
Textil y vestimenta (2002/2001)	-23%	-4%	-64%	-22%	49%	-29%	-73%	-53%	-30%
Resto sectores (2002)	3,9	1,8	2,1	6,9	9,0	3,7	0,1	2,7	26,3
Resto sectores (2002/2001)	-52%	-32%	-61%	17%	-39%	-29%	-64%	13%	-28%
<b>Total 2002</b>	<b>656,7</b>	<b>508,7</b>	<b>148,0</b>	<b>421,8</b>	<b>389,9</b>	<b>336,1</b>	<b>83,5</b>	<b>235,2</b>	<b>2123,2</b>
<b>Variación 2002/2001</b>	<b>-21%</b>	<b>-14%</b>	<b>-39%</b>	<b>1%</b>	<b>-8%</b>	<b>13%</b>	<b>-12%</b>	<b>20%</b>	<b>-6%</b>

Fuente: INDEC y FUNDES

participación que la totalidad del resto de los países, excluido el MERCOSUR) y "textiles y vestimenta".

En este último año cabe destacar la disminución de las exportaciones tanto a Uruguay como a Paraguay, que también pierden participación en todos los rubros pero especialmente en los "químicos y plásticos", cuyas ventas son las de mayor volumen para este bloque de países.

Los países del resto de ALADI y del Nafta han continuado aumentando su participación en el conjunto de exportaciones PyMEx y entre ambos ya computaron, en el año 2002, un nivel superior a lo que se destina a todo el MERCOSUR.

Como bloque, el grupo de países de ALADI constituye el segundo destino hacia donde se dirigen las exportaciones de las PyMEx después de MERCOSUR, seguido por el Nafta (desplazado en 2002 por ALADI). Muy cerca

le sigue la UE que ha venido creciendo en los dos últimos años. Por ello lidera las compras de “alimentos, bebidas y tabaco” y es segunda en “cueros y calzados”.

A su vez, el Nafta ocupa el primer lugar (40%) hacia donde se destinan las exportaciones de los sectores Madera y Papel, Cueros y calzados (que también tienen como destino importante los países de Asia como Hong-Kong, China y Japón) y Resto de manufacturas. Asimismo, el Nafta es el segundo destino, muy cerca y detrás de MERCOSUR, de las exportaciones del sector de la Metalmecánica automotriz.

La UE es el destino principal de los Alimentos, bebidas y tabaco, llegando a representar un tercio de las ventas, seguido por Brasil y el Nafta.<sup>103</sup>

Con relación al año 2001, uno de los cambios más significativos fue el crecimiento de las exportaciones hacia los países del Resto del mundo. Éste área de destino, incluye países de África, Australia, Centroamérica y Caribe, Medio Oriente, Europa oriental, y algunos del Oriente. En cuanto a los productos exportados hacia ese destino, se destacan: los medicamentos, productos de pesca, carnes y cueros, frutas, legumbres y hortalizas deshidratadas, yerba mate (países árabes), la maquinaria de uso general, la industria automotriz, así como productos y materias químicas, entre otros. En el Anexo III se destacan aquellos destinos y sectores de actividad en los que las variaciones (+ ó -) entre los años 2001 y 2002, igualan o superan al 20%.

Este evidenciado re-direccionamiento de las ventas PyMEx es positivo desde el punto de vista de la ampliación de los mercados -que se ha distribuido en forma uniforme hacia todo el resto de bloques de países- y ello podría estar implicando una mayor competitividad de los productos exportados.

Una observación diferente (cuadro 9) es la que surge del análisis de las compras por sector de actividad efectuadas por los bloques de países, es decir desde el lado de la demanda.<sup>104</sup>

---

103 FIEL (1996). “Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina”

Cuadro 9

**Exportaciones PyMEs por sector de actividad y destino - Año 2002**  
**Composición sectorial por área de destino**  
*En estructura porcentual (%)*

Sectores	Brasil	Resto Mercosur	Resto Aladi	Nafta	Unión Europea	Asia	Resto del mundo	TOTAL
Alimentos, bebidas y tabaco	27%	15%	11%	28%	61%	33%	37%	30%
Cueros y calzados	2%	2%	1%	7%	6%	14%	3%	4%
Madera y papel	3%	8%	6%	14%	3%	1%	3%	6%
Metalmecánica - bienes de capital	18%	20%	24%	17%	8%	9%	18%	17%
Metalmecánica automotriz	7%	2%	5%	6%	3%	2%	5%	5%
Metalmecánica general y construcción	14%	13%	18%	12%	7%	23%	11%	13%
Químicos y plásticos	24%	36%	29%	11%	7%	12%	20%	20%
Textil y vestimenta	6%	3%	5%	2%	4%	5%	2%	4%
Resto de sectores	0%	1%	2%	2%	1%	0%	1%	1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>

Fuente: INDEC y FUNDES

El MERCOSUR efectúa su compra principal al sector de “Químicos y plásticos”, donde tienen un peso importante los destinos de Uruguay y Paraguay, con cerca del 36%, una vez y media más que Brasil. Le siguen las adquisiciones del bloque “Alimentos, bebidas y tabaco” y los “bienes de capital de la metalmecánica”.

Desde siempre Brasil ha sido un gran mercado para los productos de nuestras PyMEs. En el caso de los “alimentos”, los productos de la pesca son, junto a las frutas, hortalizas y legumbres, las principales compras. En el de los Bienes de Capital, las compras principales se refieren a los ítems “maquinaria de uso general” y “bombas y compresores”.

Por otra parte, del total importado por la UE, el rubro más significativo es “Alimentos, bebidas y tabaco”, que supera el 60%. Para Asia ese porcentaje es del 33% y para el Resto del mundo un 37%, los mayores después de MERCOSUR.

Por su parte, la compra principal del Nafta en 2002, se refiere a productos del sector de Alimentos, Bebidas y tabaco, seguido de los Bienes de capital de la Metalmecánica -que se redujo bastante (17% vs. 26%) respecto de la situación de 2001- y de Madera y papel.

Si bien los países que componen el bloque asiático demandan en su mayor parte productos alimenticios, son también compradores de la Metalmecánica Básica, y de Cueros y Calzados.

En el caso de los países de América Latina, tanto los del Mercosur como el resto, la demanda de productos PyMEx se concentra en cuatro sectores: Químicos y Plásticos, Bienes de Capital, Alimentos y Metalmecánica Básica. El sector de los Químicos y Plásticos conforma un conjunto muy diversificado de productos pero mayormente se refiere a plásticos en formas primarias, productos y envases plásticos.<sup>105</sup>

## **LAS EXPORTACIONES Y SU FINANCIAMIENTO EN LA ARGENTINA DE HOY**

### **Aspectos positivos y negativos**

**Aspectos negativos.** A pesar de la profundidad de la devaluación, la situación actual no constituye por sí misma el preludio de un boom exportador. Es necesario que el Estado y las empresas realicen un esfuerzo intenso, prolongado e inteligente para contrarrestar las fuertes tendencias recesivas, que de otro modo se extenderán progresivamente a las actividades exportadoras, y sentar las bases de una organización que resuelva los sesgos anti-exportadores que tradicionalmente han caracterizado a la economía argentina. No se darán automáticamente las condiciones propicias para coordinar el esfuerzo público y privado en torno a conductas positivas para el mediano plazo.

En tal caso, dada la magnitud de esta crisis, lo más probable es que las exportaciones se contraigan, disminuyan su valor agregado y se produzca una regresión tecnológica en las actividades afines.<sup>106</sup>

105 CEP (1999). "El desempeño de los pequeños y medianos exportadores durante los noventa". Notas de la Economía Real, edición especial.

106 Llach Juan J. Y O'Connor, Ernesto (2001), Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA, 2001), Agencia de la estrategia global; Por qué la Argentina necesita una estrategia de crecimiento



Aspectos positivos. A diferencia del grueso de las tareas de reconstrucción económica, en el caso de la exportación los primeros frutos de un esfuerzo coordinado del sector privado y del público se pueden alcanzar con relativa rapidez.

Dependiendo de la demanda externa, más allá de cualquier posible efecto negativo derivado de la compleja situación de las economías sudamericanas, a lo largo de esta crisis la exportación enfrentará un mercado mucho menos recesivo que el resto de las actividades locales. Como la exportación será por un período prolongado la única actividad generadora de la moneda deseada por los argentinos, están en ella las condiciones objetivas para reconstituir espacios monetarios y financieros domésticos a pesar de la destrucción de la moneda y del crédito prevalecientes.

Si así fuera, de este polo se comenzarían a irradiar efectos positivos y esbozos organizativos sobre las restantes actividades, sin las cuales ningún esfuerzo exportador puede ser exitoso. Lejos de ser una actividad que pueda marchar a contramano de la economía, la exportación crecerá y logrará conquistar mercados externos en el marco de una economía nacional que recupere la expansión y el desarrollo. Las excepcionales circunstancias actuales enfatizan su importancia cuantitativa y cualitativa y ofrecen la oportunidad para diseñar sistemas en los que las exportaciones pueden constituir el primer eslabón de la reconstrucción productiva. En caso de concretarse, esa contribución a la normalización de la economía será a la vez una garantía del propio desarrollo exportador. En el caso particular del financiamiento de las exportaciones, es necesario marchar progresivamente y en etapas sucesivas hacia la conformación de un moderno sistema de apoyo financiero al esfuerzo exportador, cuya ausencia, tal cual surge de la comparación internacional, es una característica diferencial del caso argentino.<sup>107</sup>

---

107 FUNDES Argentina (2001). "Las PyMEs exportadoras argentinas exitosas: Hacia la construcción de ventajas comparativas". Moorí Koenig, V. Y otros.

### **La situación actual**

Según INDEC (datos provisorios), las exportaciones del primer semestre de 2002 habrían caído cerca del 7% respecto de igual período de 2001. Los datos existentes sugieren que detrás de este descenso en el valor se encuentran algunas caídas de precios y que el volumen exportado no muestra una tendencia expansiva. Por otra parte, se estima para 2002 un volumen de exportaciones igual o menor que el de 2001 y una caída del orden del 5% en su valor. En caso de verificarse estas estimaciones, se confirmarían las tendencias nacionales e internacionales acerca del carácter disruptivo sobre las exportaciones de la virtual interrupción del circuito financiero que se ha producido en el país desde Noviembre de 2001.

### **Evaluación del financiamiento de terceros ausentes**

Actualmente, el crédito bancario interno ha desaparecido (salvo refinanciaciones), el crédito externo directo a firmas productoras y exportadoras se habría reducido en un 50%, dando como resultado una disminución del financiamiento de terceros del orden del 60%.

El cuadro 3 muestra información disponible sobre el uso de fondos de terceros durante el período 1999-2001 aplicados a la exportación y una estimación de la situación al cabo del primer semestre de 2002<sup>108</sup>. Los valores consignados a fines del primer semestre de 2002 constituyen estimaciones provisorias, construidas sobre la base de entrevistas calificadas. El crédito bancario doméstico se ha reducido drásticamente, generando un desfinanciamiento de al menos US\$ 2.700M; la prefinanciación y los anticipos del exterior a exportadores y productores se habrían reducido en unos US\$ 2,000M y la utilización para el financiamiento de sus exportaciones de

---

108 Téngase presente que no existe información agregada sobre aplicación de préstamos bancarios locales y colocación de deuda en el mercado de capitales aplicada al financiamiento a la exportación, por lo que probablemente la cifra consignada para el período 1999-2001 constituya una hipótesis de mínima

colocaciones de deuda de firmas exportadoras se habría reducido en unos US\$500M. En total, estimamos en US\$ 5.200M el monto de financiamientos de terceros faltante en el mercado exportador.

### CUADRO 3

FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES 1999-2001 / SEMESTRE I DE 2002. En US\$ M

	1999-2001	I SEM 2002	DIFERENCIA
EXTERNO A EXPORTADORES	5700	3200	-2500
PREFIN Y ANTICIPOS	3800	1800	-2000
BONOS (*)	1900	1400	-500
INTERNO(**)	3000	500	-2500
TOTAL(***)	8700	3700	-5000

Fuente: BCRA y Dirección Nacional de Cuentas Internacionales

(1) Promedio de stocks a fines del I semestre

(\*) Supone un 37% del stock de títulos colocados por firmas exportadoras y la aplicación de un 30% de ese subtotal al financiamiento de exportaciones

(\*\*) Se aplica la relación exportaciones/valor bruto de producción de bienes neto de construcción según datos de la Matriz de Insumo-Producto al total de préstamos a iguales sectores. El valor del I semestre 2002 es una estimación provisoria por falta de datos

Paralelamente, se han generado formas de financiamiento excepcionales, transitorias y extremadamente ineficientes que probablemente hayan sustituido parte de este faltante: la pesificación; el aumento de la mora; y el uso de recursos propios ante las limitaciones y los riesgos asociados al uso del dinero bancario, la falta de instrumentos financieros dolarizados y una muy elevada expectativa devaluatoria. La ausencia de un sistema bancario implica que en el caso de exportaciones con estacionalidad, estos recursos ven muy limitada su circulación entre empresas y sectores.

### **Las perspectivas a corto plazo**

La virtual desaparición del sistema financiero argentino, la inestabilidad normativa, la cesación de pagos del sector público y gran parte del sector privado, son factores que irrumpieron con fuerza y que acompañarán esta crisis durante un período que no será breve. De su efecto sobre el nivel de actividad, la calidad de vida y el ingreso de la población dan cuenta las crónicas, las estadísticas y la experiencia cotidiana. Como se ha visto en el punto anterior, su efecto también se ha hecho sentir con fuerza limitando el financiamiento de terceros al sector exportador. Pero no se agotan allí las consecuencias.

La producción y comercialización de exportaciones depende de importaciones para su desenvolvimiento. La desaparición del crédito a la importación ha sido mayor y más fulminante que la del destinado a la exportación.

Las dificultades generadas por las normas cambiarias, la dislocación de los contratos y el encarecimiento de los bienes importados impide la reposición de los activos fijos con el consecuente efecto de mediano plazo sobre la capacidad exportadora y también amenaza la provisión regular de insumos intermedios, lo que generará efectos disruptivos aún en el corto plazo. De acuerdo con los datos de la Matriz de Insumo-Producto, el mantenimiento en el corto plazo de un nivel de exportaciones como el de 2001 requiere importaciones de al menos US\$ 6,000M. Si se tiene en cuenta que las importaciones totales anualizadas de los últimos siete meses están en torno de los US\$ 9000M se aprecia la magnitud del problema.

### **El dilema del control de cambios**

Considerado desde un punto de vista global, la reimposición del control de cambios en nuestro país es una manifestación particular de la fuga de capitales. La cesación de pagos del sector público, la enorme dificultad del sector privado para honrar sus compromisos de pago de deuda al exterior y la virtual desaparición de las utilidades y dividendos de las empresas de capital extranjero, Por otra parte, la persistencia de la fuga de capitales, luego de la magnitud del cambio de cartera que ocurrió entre 1999 y 2001, se explica

exclusivamente por el quebranto del sistema financiero, la cesación de pagos generalizada, la gran incertidumbre legal que se ha creado y la ausencia de activos financieros domésticos adecuados para la canalización de fondos en pesos. Así, el mercado cambiario ha mostrado una tendencia deficitaria durante la primera parte del año.

Efectivamente, el control de cambios al que se quiere sujetar a la exportación y el temor a que el dinero que ingresa por esa vía alimente la demanda de dólares del público, limita drásticamente la capacidad de utilizar la posibilidad de la exportación de generar divisas como colateral para aumentar el financiamiento disponible. Asimismo, las limitaciones a la transferencia al exterior, reales o temidas, conspiran en contra de una posible recuperación del crédito externo comercial. Se trata de un círculo vicioso, en el que la demanda marginal de pesos se mantiene excepcionalmente baja y las autoridades reaccionan incrementando la intensidad del control de cambios.<sup>109 110</sup>

### **La reconstitución del crédito bancario a la exportación**

El desarrollo de la exportación hace imprescindible volver a contar con apoyo bancario. La magnitud del crédito requerido y la necesidad de proveer de fondos al conjunto de los sectores y empresas involucradas implican instituciones que intermedien tal como típicamente lo hacen los bancos. Por otra parte, por sus características intrínsecas, la exportación está actualmente en condiciones óptimas para sustentar la recuperación del crédito bancario. El crédito asociado al financiamiento habitual de la exportación (tipo descuento de documentos comerciales en divisas) y la generación de cuentas a cobrar en dólares la distinguen en tal sentido. Es por ello que todas las propuestas de recuperación bancaria le dan un lugar destacado al financiamiento de las exportaciones. Del mismo modo, los organismos multilaterales de crédito se encuentran trabajando en esta misma dirección. Se trata entonces de analizar qué organización institucional resultará más efectiva para ambos objetivos: reorganizar un sistema financiero en el país y apoyar el desarrollo exportador argentino.

---

109 Llanck, Juan J. (1987), *Reconstrucción o estancamiento*, Buenos Aires, Tesos.

Pero más allá del debate acerca del "nuevo" sistema financiero surge con claridad la necesidad imperiosa de remediar la carencia previa de un sistema de apoyo financiero a la exportación.

## **CONCLUSIONES**

A continuación se desarrollan diferentes conceptos que ayudan a formar conclusiones sobre el tema tratado. Así como también se indican diferentes propuestas según lo mencionado en los objetivos específicos del trabajo.

Así, se puede inferir que las Pymes para poder exportar necesitan un conjunto de rasgos de excelencia productiva y de gestión comercial que interactúen sinérgicamente en el desarrollo de sus ventajas competitivas. También se destaca que la mayoría de este tipo de empresas enfrentan un conjunto de restricciones, principalmente exógenas, centradas en el financiamiento de la actividad exportadora, en los precios de venta de sus productos y en la operatoria de comercio exterior, que logran superar al menos en parte a partir de sus esfuerzos individuales o de sus vinculaciones con otros agentes; constituyendo redes principalmente informales que cooperan en un plano privado – privado. Por el contrario, la vinculación con instituciones públicas y privadas es mucho más débil.

El desarrollo de competencias endógenas y de conductas estratégicas ofensivas configuran elementos claves en la obtención de ventajas competitivas. Sin embargo, la generación de estas competencias no es el resultado de una respuesta instantánea de los agentes frente al cambio en la apertura y reformas estructurales, sino la consecuencia de un sendero de aprendizaje que las firmas construyen y deben seguir construyendo durante años. La planificación de este sendero implica un conjunto de acciones orientadas a la creación de una estructura dedicada a las actividades de comercio exterior y al fortalecimiento de sus capacidades endógenas.

Asimismo, en contraste con las tendencias de los agentes económicos de mayor tamaño, en estas firmas se aprecia un contenido importado significativamente menor, lo que refleja la existencia de lazos más importantes con proveedores locales. Por lo tanto, los impactos directos e indirectos sobre el empleo en el país y la producción, de este tipo de agentes, podrían ser sustancialmente mayores.

Surgen también una serie de interrogantes acerca de cómo dinamizar las exportaciones argentinas y el rol de las Pymes en este proceso. Una pregunta se plantea con respecto a la forma de consolidar y profundizar la inserción externa de las Pymes exitosas. En tal sentido, estas firmas enfrentan un conjunto de restricciones que requieren soluciones específicas, en especial el escaso acceso al financiamiento que limita su expansión productiva y exportadora a la disponibilidad de capital propio. También otro interrogante se plantea al ver la escasa utilización del sistema, lo que implica analizar acerca de su efectividad y sobre las causas que limitan la vinculación de las firmas con las instituciones públicas y privadas orientadas al desarrollo empresarial y a la promoción de exportaciones.

El último interrogante se plantea en torno a la posibilidad de que estas pequeñas firmas se incorporen al grupo de exportadores exitosos. Las acciones para lograr resultados exitosos en la inserción externa requieren construir un sendero micro económico más virtuoso que el que predomina en la mayor parte de las Pymes argentinas. Este proceso no será instantáneo ni automático, requiriendo un período de tiempo significativo que involucra procesos de aprendizaje de los agentes, la consolidación de las redes de proveedores y el desarrollo de una política de estado que considere a la internacionalización entre los objetivos más importantes en el largo plazo y que vaya más allá de la actividad de un gobierno específico.

Finalmente, se puede establecer la siguiente relación entre el desarrollo del empleo, el crecimiento económico y el comportamiento exportador de las PYMES argentinas durante el período 2001-2002.

A partir del año 2001 y hasta mayo del año 2002 se produce una caída del nivel de empleo hasta aproximadamente mayo del año 2002, produciéndose luego un aumento de alrededor de cuatro puntos a partir del cuarto trimestre del mismo año.



Esta caída del nivel de empleo, se produjo junto con la caída de los niveles del PBI en el mismo período. En el año 2001 (se observa el valor de 263.997 (en millones de pesos) mientras que en el año 2002 se observa el valor de 235.236 (en millones de pesos). La variación fue de un -10,9 % respecto al mismo período del año 2001.

Esta situación esta acompañada por una disminución de las exportaciones en el año 2002 (en millones de dólares) ya que en el año 2001 el total general fue de U\$S 26.542.727 mientras que en el año 2002 fue de U\$S 25.709.372.

Se puede indicar que el impacto de los cambios macroeconómicos en el comportamiento exportador de las PYMES argentinas fue notorio en el año 2002. Ya que éste estuvo marcado por una fuerte contracción del nivel de actividad económica y por el cambio de los precios relativos originados en la devaluación del peso argentino que, si bien tornó más competitiva la producción de bienes, no fue suficiente para producir un aumento de la actividad exportadora. En vez, esta se redujo casi un 5 % producto de la baja de los precios de la exportación del 3 % (en particular por la caída de los valores del petróleo).

Las principales caídas de las exportaciones (en comparación con iguales períodos del 2001) se concentraron en el segundo y tercer trimestre del 2002, observándose una recuperación del 3 % durante el cuarto trimestre, que estaría indicando el inicio de un ciclo de expansión de las exportaciones; que de ser así provocaría seguramente un aumento en la tasa del empleo a partir de dicho período.

En los años 2000 y 2001 el número, la distribución de empresas y los montos exportados fueron muy similares. En cambio, el año 2002 introduce cambios significativos. Se observa un aumento del número de firmas que ingresan al sector exportador. Ante un tipo de cambio favorable, aunque con desmejoramientos de otros factores de competitividad y con la caída de la

actividad interna es razonable la búsqueda de una alternativa en los mercados externos.

En el caso particular del financiamiento de las exportaciones es necesario marchar progresivamente y en etapas sucesivas hacia la conformación de un moderno sistema de apoyo financiero al esfuerzo exportador, cuya ausencia es una característica diferencial del caso argentino.

Se puede indicar que actualmente el crédito bancario interno ha desaparecido (salvo refinanciaciones), el crédito externo directo a firmas productoras y exportadoras se ha reducido en un 50 %, dando como resultado una disminución del financiamiento de terceros del orden del 60 %.

La virtual desaparición del sistema financiero argentino se ha hecho sentir con fuerza limitando el financiamiento de terceros al sector exportador.

Por tal motivo el desarrollo de la exportación hace imprescindible volver a contar con apoyo bancario. Por otra parte, la exportación está actualmente en condiciones óptimas para sustentar la recuperación del crédito bancario. Se deberían así, analizar el cumplimiento de dos objetivos: reorganizar el sistema financiero en el país, y apoyar el desarrollo exportador argentino.

A continuación se propone una forma de financiamiento adecuada para el desarrollo de las Pymes exportadoras como así también la creación de un Banco de Comercio Exterior.

## **¿ Cómo financiar las exportaciones?**

### **Fundamentación**

- Un aspecto crucial para contar con una estrategia de crecimiento centrada en las exportaciones, y aun para reactivar la economía, es construir un sistema público - privado, eficiente, permanente y previsible de financiamiento de las exportaciones, sistema del que la Argentina ha carecido desde siempre. En su ausencia no habrá despegue exportador y permanecerá obstaculizado el desarrollo del crédito privado.
- La Argentina enfrentará por bastante tiempo restricciones de provisión de liquidez internacional y de financiamiento voluntario en todos los frentes:
  - de los ahorristas internos
  - por la virtual desaparición del peso como moneda de ahorro
  - por la profunda desconfianza en el sistema financiero
  - de los ahorristas internos y externos, por el efecto destructivo del default, unido al hecho de no haberse mostrado hasta el momento una voluntad clara de hacer una propuesta a sus acreedores y por el alto riesgo país resultante.
- Es probable que esta restricción tienda a reducirse pero hasta que ello ocurra es necesario avanzar simultáneamente en dos frentes.
- Por un lado, realizar todas las reformas institucionales y macro económicas que permitan a la Argentina normalizar cuanto antes sus relaciones financieras internas y externas, incluyendo un acuerdo con el FMI.
- Por otro lado, y hasta tanto se vaya logrando dicha normalización, es necesario desarrollar instrumentos de promoción del ahorro institucionalizado sin los cuales puede peligrar cualquier intento de reactivación de la economía.
- Entre estos instrumentos, los diseñados para el financiamiento de las exportaciones no sólo son importantes para el despegue exportador, sino que también pueden ayudar significativamente a la reconstrucción del sistema financiero.

- Por lo tanto, creando hoy un paraguas de protección al financiamiento de las exportaciones se estarán completando al mismo tiempo algunos de los requisitos para sacar a la economía argentina de la depresión.
- Este paraguas de protección no es otra cosa que anticipar para el sector exportador, y en particular para la circulación interna de su liquidez internacional, las condiciones de seguridad jurídica, estabilidad monetaria y confianza financiera que, la economía argentina deberá recobrar para crecer.

### **Características necesarias de un sistema de financiamiento de las exportaciones (Fx) en la Argentina de hoy**

El sistema de financiamiento de las exportaciones debe abarcar una compleja interconexión de sectores, empresas y agentes, porque las exportaciones llegan a ser relevantes cuando hay por detrás toda una estructura, y no meros enclaves. La necesidad de financiamiento abarca pues desde los productores agropecuarios individuales hasta las empresas productoras de bienes de capital e ingeniería, a sus respectivos proveedores de insumos, equipamiento e infraestructura de transporte y así sucesivamente. En países con represión financiera, como la Argentina de hoy, las empresas grandes que lideran los distintos mercados articulados por cada actividad productiva tienen un papel estratégico en el financiamiento. Esto es válido en general, y muy especialmente para la exportación. El crédito comercial inter empresario suele ocupar allí un lugar destacado en el financiamiento del capital de giro. Las empresas estratégicas, por su parte, tienen mejor acceso al financiamiento de terceros, normalmente bancos locales o extranjeros, mercados internacionales de bonos, y , en algunos casos, a los adelantos de compradores regulares. En estos casos, la garantía implícita o explícita que sustenta este financiamiento de terceros es la cobranza de las ventas al exterior, es decir, el futuro flujo de divisas generado por las exportaciones.

A esta fuente de financiamiento normalmente se le suman los créditos bancarios de evolución, contra garantías prendarias o hipotecarias, el financiamiento estructurado de proyectos y, en el caso de empresas pequeñas

y medianas, fondos propios. En todos los casos, la información que tienen las instituciones de intermediación financiera sobre la evolución esperable de sus clientes y la que acumulan las empresas al interactuar repetidamente se sobre impone a las garantías formales, permitiendo así que, en tiempos normales, este esquema funcione a pesar de la represión financiera.

La gravedad de la actual crisis del país ha aumentado inusitadamente el grado de represión financiera, destruyendo buena parte de la información acumulada en los circuitos de intermediación financiera y tornando más inestable e incierta la previsión de la evolución económico - financiera de las empresas. Por cierto, el grado de incertidumbre legal y normativa que envuelve a la totalidad de las transacciones económicas ha alcanzado niveles insostenibles.

### **La liquidez internacional como sostén último del crédito**

Tanto en lo inmediato como a lo largo de un período crítico de duración incierta, será la liquidez internacional <sup>111</sup> el sostén último del crédito (y no sólo del crédito privado). Tratar de forzar sistemáticamente al sector privado (local o extranjero) a traer divisas desde "el exterior"<sup>112</sup> para cambiarlas por pesos, para que su circulación actúe como símbolo suficiente de liquidez internacional es, con bastante probabilidad, negarse a reconocer las causas que hacen imprescindible contar con dicha liquidez como condición sine que non para comenzar a recuperar el crédito. Solamente cuando esas causas hayan desaparecido comenzará a producirse naturalmente un reflujo parcial de la salida de capitales.

Salvo ocasiones excepcionales, mientras perduren los efectos y las causas que han desatado la reversión en el flujo de capitales, para que la economía no continúe amenazada por el agravamiento de la recesión - que a su vez actúa como causa adicional de la salida de capitales- es necesario

---

111 Aunque la historia nacional ha establecido que los activos nominados en dólares y transformables en el muy corto plazo en esa moneda sin pérdida de valor constituyen la liquidez internacional, una definición más general del término sería todo activo liquidable en forma inmediata que resulte simultáneamente aceptable como liquidez por los residentes y por los no residentes.

112 El "exterior" refiere aquí a lo que se coloca fuera del alcance jurídico del estado nacional.

buscar otras fuentes de provisión y otros mecanismos de circulación de la liquidez internacional.

### **El papel de las exportaciones en la provisión de liquidez internacional y en la normalización del sistema financiero**

Las exportaciones son el elemento destacado en el funcionamiento regular de la economía en el que debería buscarse el punto de apoyo para dar comienzo a este proceso. Ellas son la “otra” fuente de provisión de liquidez internacional que está al alcance del país, en tanto pueden desarrollar naturalmente una corriente de activos - cuentas a cobrar, contratos de provisión, órdenes de compra, planes sostenibles de exportación- aceptables simultáneamente en el exterior y en el país como colateral del crédito.

Estos activos permitirían la expansión del crédito para la producción exportable, que no depende de la demanda interna y constituye así una forma de expandir la economía con bajo impacto inflacionario. Pero su influencia sobre el crédito local no se detiene allí, porque creando condiciones propicias para que circulen institucionalmente los activos financieros creados por la exportación, ellos pueden ser la base de la expansión del crédito a otros sectores de la actividad económica.

Luego de estos conceptos, se propondrán específicamente formas de financiamiento que permitan el desarrollo de las PYMES exportadoras a través de la forma más convencional de financiación que es a través de las entidades bancarias. Se deberá tener en cuenta que, de acuerdo a la situación socio – económica del período analizado, estas propuestas se podrían estar llevando a cabo entre finales del año 2003 y / o principios del año 2004.

El objetivo de las propuestas es brindar asistencia crediticia a un universo de clientes (en principio empresas) para el financiamiento de transacciones de comercio exterior de origen comercial.

Las formas de financiamiento estarían materializadas a través de líneas de préstamos que cubran necesidades de corto, mediano y largo plazo a precios competitivos que satisfagan las necesidades de liquidez de los clientes de comercio exterior, ofreciendo además el descuento de documentos con o sin afectación de los niveles de crédito del tomador.

Entre estas propuestas se podrían considerar las siguientes:

### FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES

**PREFINANCIACIÓN:** Apoyo crediticio para el ciclo productivo de las empresas, específicamente para la producción, acopio y compra de bienes terminados, materias primas, partes y materiales que se incorporen a bienes de producción destinados a su exportación.

**POSTFINANCIACIÓN:** Líneas de financiamiento a corto plazo (hasta 360 días) a desembolsarse luego del embarque de la mercadería, que le permitirá a los clientes disponer de un mayor poder de negociación frente a sus compradores externos.

### FINANCIAMIENTO DE IMPORTACIONES

Líneas para financiar la adquisición de insumos, materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes y bienes de consumo para su venta en el mercado local o en el extranjero. Para pagar a la vista al proveedor y obtener una mejora en el precio del servicio o del bien a importar. Finalmente, para financiar proyectos de inversión, la adquisición de equipamientos, maquinarias, bienes de equipos nuevos y servicios, a mediano y largo plazo.

### FORFAITING

El descuento o compra sin recurso contra el exportador de obligaciones a corto o mediano plazo que documentan el cobro de exportaciones argentinas,

instrumentadas mediante garantías bancarias emitidas por los importadores. Los títulos deberían ser incondicionales, irrevocables y transferibles.

### FINANCIAMIENTOS ESTRUCTURADOS

Financiación de capital circulante o inversiones a mediano plazo principalmente para clientes del mismo grupo económico mediante el respaldo / descuento de flujos futuros de exportación a cobrar con contrapartidas fuera del país.

En todos estos casos, se deberían cumplimentar requisitos mínimos en cuanto a la formalidad de estas líneas como ser datos completos del importador, datos completos del exportador, descripción genérica del bien a importar / exportar, valor total de la facturación, país de origen del bien a importar, grado de integración del país de origen, plazo solicitado de financiamiento, moneda del financiamiento, amortización, en el caso de importación, señalar si el bien es nuevo o usado.

Finalmente, en cuanto a las características generales que deberían tener estos tipos de financiamientos, se podría indicar que en cuanto al monto éste podría ser de hasta el 80 % / 85% del contrato firmado entre el exportador e importador dependiendo de las características de cada caso y del componente extranjero de los bienes. Los plazos en general serían de hasta 5 años, considerando algunas excepciones las cuales podrían llegar hasta los 10 años. En cuanto a la amortización en general se podría establecer de manera semestral. La tasa podría ser variable o fija mientras que la moneda podría ser en dólares o en la moneda del país exportador.

Una vez establecidas en el mercado estas propuestas, sería interesante que se pudiera llevar a cabo una diferenciación entre entidades con algún servicio adicional hacia el cliente.

Este servicio adicional podría ser algún tipo de herramienta de alta tecnología que permita a los clientes la recepción y / o emisión de cartas de



crédito, optimizando así la administración de las mismas y facilitando a la vez una reducción de costos operativos para la entidad.

Debería permitir solicitar las aperturas de cartas de crédito (para la importación) evitando así el traslado físico de papeles y sin desplazamientos entre oficinas. Así también mediante este servicio, la entidad bancaria deberá notificar la recepción de cartas de crédito (para la exportación). En ambos casos (importación – exportación) los clientes deberían recibir también información sobre el estado de estas operaciones y comprobantes / liquidaciones que se vinculen con las mismas, con el correspondiente número de operación, fechas y horas. Además, este sistema, debería estar disponible para el cliente durante las 24 horas, más allá de que la entidad bancaria procese las operaciones los días hábiles en algún horario determinado (por ejemplo de 9 a 18 horas).

El objetivo de esta herramienta es que el cliente pueda acceder a un servicio útil sin costo adicional al evitar el traslado físico de papeles y entre la empresa – entidad bancaria. También es necesario que permita facilitar la integración de la documentación necesaria para la operatoria, acceder a reportes que posibiliten el seguimiento de las transacciones, ahorrar tiempos, ganar rapidez y seguridad.

Finalmente, se puede indicar que este tipo de herramienta permitiría una mejor calidad de atención, también dar una respuesta a la demanda de productos tecnológicos y también esto provocaría una disminución de costos para la entidad bancaria (tanto ahorro en tiempo humano como en costos financieros).

## **Creación del Banco de Comercio Exterior (BCE)**

### **Breve fundamentación**

La Argentina es el único país de ingreso medio o alto del mundo que carece de una agencia pública especializada de crédito a la exportación (ACE). En casi todos los países, las ACE cumplen a la vez funciones crediticias y de seguros. Los instrumentos predominantes en las agencias públicas son precisamente aquéllos en los que el estado tiene alguna ventaja relativa sobre el sector privado, o menor desventaja: la asunción de ciertos riesgos y el financiamiento a largo plazo. En el caso de los seguros, las ACE los otorgan directamente a los exportadores, a los bancos que financian exportaciones o a los compradores. En el caso de los créditos, la intervención de las ACE se concentra en operaciones de mediano o largo plazo, tales como la exportación de servicios de ingeniería, bienes de capital o, en general, bienes de elevado contenido de tecnología, así como en el financiamiento de la inversión en actividades netamente exportadoras.

En la Argentina, una de las razones de la creación del BICE fue que funcionara como una ACE. Sin embargo, la amplitud de sus estatutos permitió que esta actividad fuera comparativamente menos importante, y virtualmente nula en el caso de los seguros. Del total de créditos otorgados por el BICE desde su creación, menos del 10% fueron asignados al financiamiento de exportaciones. No hay cifras exactas de su aporte al financiamiento de la inversión en actividades netamente exportadoras, pero las evidencias existentes indican que tampoco en este caso fue un aporte significativo.

### **Diseño institucional**

Al elegir el diseño institucional del propuesto BCE no puede ignorarse la muy mala experiencia de la Argentina con la banca estatal, particularmente en las últimas décadas. Tanto en los bancos nacionales como en los provinciales han tenido fuerte influencia la discrecionalidad y el favoritismo en el otorgamiento de créditos; la periódica absorción de los "malos créditos" por

parte de los estados propietarios y el financiamiento también discrecional al gobierno, que en la mayoría de los bancos provinciales alcanzó más del 50% de la cartera.

El diseño que se presenta a continuación garantiza que no se repitan los excesos mencionados, diferenciándose así claramente de toda esta negativa experiencia previa de la banca estatal en la Argentina de las últimas décadas.

1. Un banco mixto con mayoría privada y oferta pública. Se propone una participación estatal máxima del 49 %. Los roles del sector público y del sector privado deben estar claramente establecidos y diferenciados. El sector privado se encargaría de la gestión y del monitoreo de la rentabilidad del BCE. En el caso de que se concretaran aportes de capital o líneas crediticias significativas por parte de los organismos multilaterales sería conveniente su participación en el directorio del BCE con el fin de aportar su prestigio ante los ahorristas domésticos y su capacidad de negociación ante las autoridades locales frente al temor al cambio discrecional de normas.

El sector público, por su parte, estaría a cargo del control de gestión de los objetivos y políticas fijadas por el estatuto que, a su vez, estará establecido por una ley.

2. Acción dorada o poderes de veto del estado. El accionista estatal debe garantizar que el crédito se dirija a empresas y proyectos netamente exportadores y que tengan acceso suficiente las Pymes.

3. Finalidades exclusivas del banco. Las finalidades propuestas para el nuevo BCE son tres. 1) El financiamiento de las exportaciones, realizable a corto plazo. 2) Los seguros de crédito a la exportación, realizables también desde un principio. 3) El financiamiento de la inversión para la exportación, que podría dejarse para ser realizado en una segunda etapa.

4. Dimensionamiento. un aporte de capital de US\$ 300M por parte de los accionistas públicos y de una cifra similar por parte de los accionistas privados.

**5. Integración del capital:** (1) el capital estatal y la transformación del BICE. La ley de creación del BCE establecería que el BICE quedaría absorbido por el nuevo banco. Esta sería una parte significativa del aporte de capital por parte del estado nacional. Existiría además el compromiso de canalizar a través del BCE todo el financiamiento para exportaciones que se consiguiera de los organismos multilaterales. El resto del aporte del sector público se realiza desde rentas generales o, eventualmente, estableciendo algún impuesto transitorio específico.

**6. Integración del capital:** (2) el capital privado. El aporte de capital privado luce problemático en las actuales circunstancias de la Argentina. Aunque no hay que descartar algún interés por parte de bancos privados o, más adelante, la colocación de acciones por oferta pública, es muy probable que para conseguir el aporte privado requerido deba recurrirse a algún procedimiento de excepción.

Análogamente, se considera también que hasta tanto el sistema financiero argentino vuelva a la normalidad, el nuevo BCE debería quedar autorizado a actuar como banco en lo referente al otorgamiento de créditos.

Es indudable que estas políticas ayudarían a la nueva entidad a alcanzar rápidamente un papel destacado en el Fx. Y muy probablemente induciría por emulación a la banca privada a operar con mayor celeridad con los mismos instrumentos.

## **ÚLTIMAS REFLEXIONES**

Luego de haberse desarrollado el trabajo, se puede hacer mención a unas últimas reflexiones sobre el mismo.

Al ser una investigación del tipo descriptiva se hizo especial énfasis en la recolección de datos con el fin de poder analizar una situación precisa producida durante una crisis muy particular del país.

Como consecuencia de la descripción realizada se puede establecer la relación existente entre la reactivación del mercado externo y la posibilidad de exportar que le fue dada a las PYMES.

De todas maneras, sería muy interesante poder realizar un seguimiento a esta situación tan específica en el tiempo, para que se pueda establecer a mediano y/o largo plazo, si el crecimiento y la reactivación es un fenómeno sostenible a largo plazo e implica un desarrollo estructural del sector externo y de las PYMES.

De esta forma se podrá indicar si el comportamiento exportador de las PYMES argentinas durante el período comprendido entre los años 2001 y 2002 se debió a un cambio estructural de la economía y de los sistemas financiero, legal, bancario, por ejemplo, o a una modificación de aquella del tipo coyuntural, motivada en un período de crisis el cual culminó con una brusca devaluación.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Barro, Robert, **Macroeconomía**, Mc Graw Hill, México, 1986.
- Beker, Víctor A. Y Mochón Francisco, **Economía. Elementos de micro y macro Economía**, Mc Graw Hill, Madrid, España, 1994.
- Broder, Pablo, **La convertibilidad en crisis**, Macchi, Buenos Aires, 1995.
  
- Calcagno, Alfredo Eric, Poder político y poder económico, en [http://espaimarx.org/2\\_12.html](http://espaimarx.org/2_12.html)
- Herrerías, Armando, **Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico**,
- **Humanidades**, Cultural SA, Madrid, España, 1992.
- Instituto de Investigaciones Administrativas, **Documentos sobre Pymes**, Universidad de Buenos Aires.
- Kindleberger, Charles, **Desarrollo Económico**, Mc Graw Hill, Madrid, España, 1981.
- Lascano, Marcelo, **Desarrollo Económico**, Forum, Buenos Aires, 1984.
- Mochón, Francisco, **Economía. Teoría y Política**, Mc Graw Hill, segunda edición.
- Montes, Pedro, Globalización = Capitalismo + Neoliberalismo, en <http://www.neoliberalismo.com/gues.html>
- Pungitore, José Luis, **Reflexiones acerca de las Pymes. El desafío de fin de siglo**, Alta Gerencia, Mercosur, Año I – Tomo II.

- Rial, Osvaldo H, **La dictadura económica**, editorial Galerna, Buenos Aires, Abril 2001.
- Rivero Caro, Adolfo **¿Qué es el neo liberalismo?**, en <http://www.liberalismo.org/articulo.html>
- Rodríguez Herrera, Daniel, **Economía**, en <http://revistalinea.com.ar/notas/julio2003/economiacalcagno.html>
- Rudiger Dornbusch y Stanley Fischer, **Macroeconomía**, Mc Graw Hill, séptima edición, Interamericana de España SA, 1998.
- Samuelson, Paul A., **Economía**, Mc Graw Hill, México, 1983.
- Sevares, Julio, **¿Por qué cayó la Argentina?. Imposición, crisis y reciclaje del orden neoliberal**, grupo editorial Norma, Buenos Aires, Junio 2002.

