

03

**Colaboraciones  
Especiales**

## Fernando Porta

Lic. en Economía Política.

Diploma de Especialización de Posgrado en Economía Internacional.

Presidente de la Asociación Civil GRUPO REDES.

Investigador Principal, REDES (Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación).

Profesor de las Universidades de Buenos Aires, General Sarmiento, Tres de Febrero y de la Universidad T. Di Tella.

## Carlos Bianco

Lic. en Comercio Internacional.

Investigador, REDES (Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación).

Becario del CONICET.

Profesor en la Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

## Perspectivas de las pymes exportadoras argentinas en un escenario ALCA \*

Fernando Porta  
Carlos Bianco

Como todo proceso de liberalización comercial selectivo y discriminatorio, el proyecto ALCA instala, en el plano comercial y productivo, un escenario complejo de oportunidades y amenazas potenciales para los países intervinientes. En este caso en particular, la participación de países como Estados Unidos y Canadá amplifica unas y otras, en función del tamaño y el dinamismo de su mercado interno, por un lado, y de la capacidad de oferta y la competitividad relativa de su aparato productivo, por el otro. Es decir, para los exportadores latinoamericanos, la posibilidad de un acceso preferencial al mercado del TLCAN supone una perspectiva de expansión de los volúmenes ya exportados o de generación de nuevos flujos. Pero, al mismo tiempo, la eventual desaparición de las actuales preferencias de acceso a otros mercados regionales o subregionales –en la medida que la consagración del ALCA implica la igualación de las condiciones de acceso para todos los actores– instala la perspectiva de su desplazamiento en tales mercados por parte de los exportadores del Norte del continente.

En la actualidad, se dispone de varios estudios que indagan sobre los impactos probables del ALCA, que discuten y estiman los efectos agregados de diferentes hipótesis y modalidades del proceso de liberalización hemisférica sobre el bienestar de cada uno de los países. Algunos incluyen una comparación con los efectos potenciales de otras estrategias de política comercial<sup>1</sup>; mientras que otros, realizados a un mayor nivel de agregación, procuran estimar los efectos probables sobre diferentes sectores y ramas de actividad o tipos de empresas dentro de cada país. Entre estos últimos, destacan los trabajos de ALADI (2001) y del Centro de Economía Internacional de la Cancillería argentina (CEI, 2002b).

En efecto, ALADI ha desarrollado una metodología que integra el análisis de la oferta exportable y la demanda de importaciones de los países miembros de la ALADI, Estados Unidos y Canadá y el efecto de las políticas comerciales actuales de esos países sobre el patrón de comercio observado entre ellos. El estudio identifica, para cada uno de los países ALADI, sendas canastas de productos seleccionados a) con oportunidad de mejorar su acceso al mercado de América del Norte y b) con peligro de perder cuotas de participación en los mercados subregionales. Con un enfoque similar, el CEI ha estimado probables impactos de la liberalización ALCA sobre diversos sectores productivos argentinos.

Ambos trabajos consideran una selección de productos que constituyen una proporción importante de la oferta exportable disponible, sesgando el análisis hacia los trazos predominantes del patrón global de comercio exterior de cada uno de los países estudiados, sin discriminar las operaciones por tipo de

Empresa exportadora y sin contemplar una adecuada representatividad de los diversos agentes involucrados. En la medida en que los productos seleccionados lo hayan sido por su relevancia individual  
Madrid, septiembre de 2004.  
<sup>1</sup> Ver, por ejemplo, Laens y Terra (2003) y CEI (2002a).

dentro de los agregados totales del país, pueden excluirse de los cálculos y del análisis algunos ítem importantes desde la perspectiva exportadora de las PyMEs; en este caso, sus resultados no estarían reflejando cabalmente el impacto efectivo de un escenario tipo ALCA sobre la oferta exportable de ese tipo de empresas. En el caso de Argentina, los estudios citados resultan poco representativos de los productos que exportan las PyMEs, debido a que hacen foco en las exportaciones de mayor contribución al valor total, las que, en general, son originadas en el segmento de grandes empresas.

En este sentido, y a partir de los diversos trabajos y estudios realizados por FUNDES sobre el comportamiento y desempeño exportador de las PyMEs en Argentina que han permitido construir una amplia y actualizada base de datos sobre la capacidad y la estrategia exportadora de este tipo de firmas, se ha realizado el presente trabajo cuyo objetivo principal es la identificación de las amenazas y oportunidades potenciales (en el nivel de los sectores y los productos) que podrían presentárseles a las PyMEs industriales exportadoras argentinas, una vez liberado el comercio en un esquema de tipo ALCA<sup>2</sup>.

En la medida en que se tiende a discriminar los efectos probables sobre diferentes tipos de empresas dentro de cada país, las evidencias que surgen del presente estudios constituyen insumos importantes para orientar el proceso de negociación de liberalización comercial y para adecuar las acciones de política orientadas a fortalecer la inserción externa de las pequeñas y medianas empresas. Al respecto, debe señalarse que, a pesar de los importantes esfuerzos realizados por la mayoría de los países de América Latina para promover una inserción externa sustentable de las PyMEs, son escasos los diagnósticos disponibles sobre la oferta y la performance exportadora de estos agentes y sobre sus factores claves de sustentabilidad, aspectos necesarios para orientar las acciones de apoyo en el marco de distintos escenarios de liberalización comercial.

En la primera sección del presente trabajo se describe la potencialidad exportadora de las PyMEs argentinas. En la segunda, se presentan los aspectos metodológicos de esta investigación, definiéndose los conceptos de amenaza y oportunidad y presentándose los indicadores que permiten determinarlas. En la tercera, se detallan los resultados obtenidos en la aplicación de este enfoque para el caso de las PyMEs exportadoras argentinas, identificando los productos más comprometidos y aquéllos con mayor potencial. Finalmente, en la cuarta sección se señalan algunas conclusiones y recomendaciones de carácter general para el proceso de negociación.

## 1. Las PyMEs exportadoras argentinas

El antecedente principal de este estudio reside en una investigación realizada por FUNDES (Moori Koenig et al, 2001) sobre la evolución de las exportaciones de las PyMEs manufactureras argentinas (en adelante PyMEx<sup>3</sup>) durante los años '90. Dentro de este conjunto, a su vez, se identificó y analizó un grupo con resultados particularmente satisfactorios, al que se denominó PyMEx «exitosas» que, si bien tienen una contribución relativamente modesta en el total de exportaciones, juegan un importante rol para el logro de una canasta de exportaciones más diversificada, tanto en términos de productos como de mercados.

Al igual que para el conjunto de empresas, las actividades de exportación con mayor dinamismo en las PyMEx fueron las que se orientaron hacia el MERCOSUR, siendo Brasil el principal destino de los productos argentinos totales y PyMEx. Asimismo, para estas últimas, el grupo de países miembros de ALADI pasó de explicar un 52% de las ventas externas del año 1993 a un 63% en 1998. A partir de 1999,

<sup>2</sup> En este trabajo se estiman los efectos de la liberalización de comercio entre los socios de la ALADI y del TLCAN y no estrictamente del ALCA. Si bien quedan excluidos de los cálculos los países centroamericanos y del Caribe, el ejercicio es representativo de un escenario ALCA para la Argentina, ya que la gran mayoría de sus preferencias comerciales están negociadas dentro de la ALADI y que los países del Norte de América constituirían, por lejos, los mercados y los competidores más importantes.

esta cuota de participación tendió a decaer ligeramente (descendiendo a un 55% en 2001), ganando espacio el TLCAN (de un 14% en 1998 a un 19% en el 2001), debido en particular a la actividad de las PyMEx exitosas, para quienes esos coeficientes alcanzaron un 40% y 25%, respectivamente.

La síntesis de las evidencias más significativas de este estudio muestra que la estructura PyMEx está escasamente consolidada y predominan las firmas que exportan en forma intermitente y a mercados limítrofes o regionales. Aun así, se debe resaltar que también existe un segmento de firmas que ha logrado insertarse exitosamente en los mercados internacionales, con una base importante de negocios en los países limítrofes pero, al mismo tiempo, destinando una porción significativa de sus productos a mercados con niveles de exigencia más altos. Este grupo de PyMEx exitosas está conformado por algo más de 800 empresas (datos de 1999), que exportaron en total alrededor de US\$ 1.000 millones anuales y registraron, en promedio, un coeficiente de exportación de un 30%, nivel sustancialmente superior al promedio de las PyMEx (4,4%) y al de la industria en su conjunto (16%).

El hecho de que exista una alta concentración de las exportaciones de este tipo de empresas hacia los países comprometidos en el proceso ALCA justifica suficientemente el análisis de las amenazas y oportunidades que se derivan de esa situación. A este efecto, cabe remarcar que el alcance de mercados complejos parece ser una tarea de largo aliento y no sólo dependiente de la disminución de las barreras de acceso. Por otra parte, también es necesario recordar el efecto de «aprendizaje» que está presente en la inserción exportadora relativamente protegida por las preferencias comerciales en los mercados regionales. Esto lleva a prestar especial atención tanto a la mecánica para el aprovechamiento de las oportunidades, como al potencial efecto multiplicador de las amenazas.

## 2. Los indicadores

La eventual integración en el ALCA establecería nuevas reglas de juego para los diferentes países del continente. La principal preocupación que orienta la posición de cada uno de los países latinoamericanos en las negociaciones es la evaluación del impacto probable de las nuevas condiciones de competencia en el continente sobre los niveles de actividad, inversión y empleo y, más en general, sobre sus futuras capacidades competitivas. En este sentido, el diagnóstico acerca de la situación en el punto de partida resulta esencial y cobra mucha importancia el conocimiento que tengan los negociadores sobre la posición relativa de la canasta de productos comercializados por cada país.

Habida cuenta de la importancia que tienen los mercados regionales para el desempeño exportador de las PyMEs y frente al eventual desplazamiento o incremento de las exportaciones PyMEs argentinas en el marco del ALCA, uno de los objetivos es la identificación de los sectores y productos con mayor riesgo de erosión en el intercambio intraregional o con mayores posibilidades de incrementar sus ventas en los países del TLCAN. Esto supone, por un lado, estimar el impacto de la desaparición de las preferencias arancelarias recíprocas de los países miembros de ALADI en un escenario de tipo ALCA, en particular, en aquellos productos en los cuales los nuevos países asociados presentarían ventajas competitivas; por el otro, identificar los productos y ramas en los que se registre una actividad PyME significativa y cuyas exportaciones tendrían posibilidades de expandirse ante la mejora de las condiciones de acceso en los mercados de los países del Norte de América.

Más allá del trazado de un panorama general sobre los impactos favorables o desfavorables, se ha procurado también que el enfoque metodológico aplicado permita la identificación, en el nivel de los diferentes productos y ramas de la economía, del grado de amenaza u oportunidad que enfrentan las PyMEs exportadoras argentinas. A este efecto, las estimaciones se han organizado alrededor de la medición de dos índices sintéticos que expresan, en un caso, el impacto relativo de las diferentes fuentes de amenazas y, en el otro, de las oportunidades posibles.

<sup>3</sup> A fin de analizar el comportamiento de las PyMEx, se consideró como tal a todas aquellas firmas que en el año 1998 exportaron manufacturas por un monto ubicado entre US\$ 50 mil y 7,5 millones. Se adoptó el tope de US\$ 7,5 millones de dólares para poder captar firmas medianas que destinan al exterior una parte significativa de sus ventas (Moori Koenig et al, 2001).

## 2.1. Definición de amenaza y oportunidad

En principio, si una empresa ha exportado un bien con preferencias de acceso al mercado de destino, puede enfrentar una amenaza de desplazamiento en el mismo toda vez que la preferencia desaparezca o disminuya. Inversamente, si el bien ya hubiera sido exportado sin preferencias comerciales de acceso respecto de otros eventuales competidores, la empresa puede enfrentar una oportunidad para la ampliación de los volúmenes de exportación toda vez que en otro mercado desaparezcan o disminuyan las barreras comerciales que la afecten. Así, por la simple observación de las condiciones en que los productos fueron exportados en el período bajo análisis, quedan constituidas dos canastas básicas: i) productos oportunos (OP) y ii) productos amenazados (AM).

Ahora bien, puede ocurrir que un bien que pertenece a la canasta OP no haya estado afectado por barreras de acceso al mercado de los nuevos socios comerciales y, de todas maneras, no haya sido exportado nunca a tales destinos. En este caso, como la negociación no mejoraría las condiciones de acceso, puede suponerse que la oportunidad potencial para este producto sería nula (ON), quedando excluido de la canasta analizada. En caso contrario (que su comercio se encuentre sujeto a barreras), se tratará de una oportunidad efectiva (OE). Respecto de la canasta de productos amenazados (AM), puede suponerse que un bien que recibe una relativamente baja o débil preferencia de acceso y en el que se mantiene una corriente regular de exportaciones podría ser competitivo aún cuando esa preferencia desapareciera. En este caso, no sólo enfrentaría una amenaza de desplazamiento más débil en aquellos mercados, sino que, probablemente, también tendría oportunidades de acceso a los nuevos. Para esta sub-canasta de amenazas mixtas o amenazas/oportunidades (AO)<sup>4</sup>, deben estimarse tanto las amenazas como las oportunidades potenciales. Por último, en el caso de que los bienes pertenecientes a la canasta de amenazas sean exportados hacia los países de ALADI con preferencias altas, estaremos ante amenazas puras (AP).

## 2.2. Los indicadores de amenaza

El análisis de las amenazas se ha basado en la determinación de dos conceptos básicos: el de competitividad relativa de las exportaciones y el de sustitución potencial. El primer caso, implica que si los productores del TLCAN ya exportan a los mercados de la ALADI determinados rubros comprendidos en la canasta exportadora de las PyMEX argentinas –aún careciendo de preferencias de acceso–, se puede suponer que dicha oferta es, al menos, tan competitiva como la originada en Argentina. En esas circunstancias, cuando las preferencias de ALADI se extiendan hasta cubrir la oferta del TLCAN y beneficien a todos por igual, el comercio actual puede desviarse en detrimento de los productores argentinos. En el segundo caso, se entiende que podría haber sustitución potencial de un producto exportado por las PyMEX argentinas cuando las exportaciones del TLCAN hacia todos los destinos del mundo resultan superiores a las importaciones totales de ese producto por todos los países de la ALADI. Esto significaría que los productores del TLCAN tienen la capacidad «potencial» de desplazar a los proveedores dentro de la ALADI, incluyendo a las PyMEX argentinas.

En principio, debido a que la mayoría de los productos que Argentina exporta a los mercados de la ALADI son exportados también a ese mismo destino por el TLCAN y que, para una proporción también mayoritaria de dicha canasta, la oferta exportadora del TLCAN resulta lo suficientemente amplia como para colmar la demanda de la ALADI, podría afirmarse que la mayoría de las exportaciones PyMEs argentinas al mercado regional se encontrarían potencialmente amenazadas por la oferta de los tres países socios del TLCAN. Esto plantea la necesidad de determinar una cierta jerarquía que permita graduar las amenazas y establecer un orden relativo, tal que sea posible establecer comparaciones de los niveles relativos de sensibilidad entre dos productos cualesquiera de la canasta.

En función de estas consideraciones, se elaboraron dos indicadores parciales que dan cuenta de sendas fuentes alternativas de amenaza, cuyo promedio ponderado por una escala de preferencias

<sup>4</sup> Dado que el nivel de preferencias ya negociadas dentro de la ALADI es sustancialmente alto, la canasta AO incluye los productos exportados con un margen relativo de preferencias menores al 50%.

comerciales recibidas en los mercados de ALADI configura el indicador de amenaza sintético (IA). El primer indicador parcial de amenazas (IA1), denominado Indicador de desplazamiento potencial, mide el grado de coincidencia de las exportaciones del TLCAN y de las PyMEs argentinas sobre la región ALADI y la capacidad potencial de las primeras para desplazar a las segundas en este mercado regional en función del tamaño de la oferta respectiva del TLCAN *vis-à-vis* las importaciones totales de ese bien realizadas por los países de ALADI; cuanto mayor el grado de cobertura potencial, más alta la probabilidad de desvío de comercio a favor del TLCAN y más elevada la amenaza de desplazamiento de las exportaciones argentinas.

El segundo indicador parcial de amenaza (IA2), denominado Indicador de especialización geográfica, señala, para cada producto, el grado de superposición ya existente entre la oferta exportadora de los países del TLCAN y de las PyMEs industriales argentinas en los diferentes mercados nacionales que componen la ALADI. Puede suponerse que cuanto menos (más) compartidos estén dichos mercados entre ambas ofertas, menores (mayores) serán las amenazas de desplazamiento.

Finalmente, el ponderador (P) refleja el nivel de preferencias comerciales con las que actualmente se beneficia la oferta argentina en los diferentes mercados de la ALADI y, por lo tanto, el grado de protección relativa para el acceso a los mismos que perderían las PyMEs argentinas en un escenario ALCA. En resumen, cada producto queda calificado según las diversas fuentes de amenaza consideradas; el promedio entre ambos indicadores parciales de amenaza es multiplicado por el ponderador de preferencias comerciales para obtener un Indicador sintético de amenazas (IA).

Todos los bienes exportados por las PyMEs argentinas que integran la canasta de productos potencialmente amenazados (AM) por la liberalización comercial hemisférica quedan, de este modo, calificados por el nivel relativo de peligro de desplazamiento que enfrentarían. Por construcción, el IA tomará valores entre 0 a 10, yendo de mínima a máxima amenaza, al igual que cada uno de los IA parciales.

### 2.3. Los indicadores de oportunidad

Establecido el supuesto de que los productos con potencial de ampliar sus exportaciones a los países del ALCA serían aquellos que las PyMEs han exportado en el período considerado a diferentes mercados con nulas o bajas preferencias de acceso (canastas OP y AO), la oportunidad vendría dada por dos atributos: a) la complementariedad entre la oferta exportable de la Argentina y la demanda por importaciones del ALCA, y b) la competitividad de la oferta argentina *vis-à-vis* los otros socios del acuerdo que se beneficiarían igualmente de las nuevas condiciones de acceso. En el primer caso, se tomó como parámetro la composición de las importaciones de los países del TLCAN; en el segundo, la eventual correspondencia de la oferta exportable de las PyMEs argentinas y de los otros países de la ALADI y el tamaño relativo de ambas. Si el TLCAN importa un determinado producto que, a su vez, es actualmente exportado por Argentina (criterio de complementariedad) en mayor proporción que otros países de la ALADI (criterio de competitividad), puede suponerse que Argentina estaría en mejores condiciones para ampliar su oferta, una vez que goce de mayores preferencias.

Análogamente a lo observado para la determinación de la canasta de amenazas, se constató que prácticamente todos los productos que las PyMEs argentinas exportan son, a su vez, importados por los mercados del TLCAN, lo que llevaría a considerar que toda esa oferta detentaría oportunidades. A efectos de evitar una eventual sobreestimación de las posibilidades reales, se construyó un conjunto de indicadores que, considerando los atributos de complementariedad y competitividad que están en juego, permiten calificar el grado de oportunidad que cada uno de los productos exportados por las PyMEs estaría enfrentando.

También en este caso, fueron estimados dos indicadores parciales de oportunidad (IO1 e IO2) y un ponderador (P), luego sintetizados en un Indicador general de oportunidades (IO). Al efecto de la construcción de estos indicadores, se tuvo en cuenta: a) la dimensión exportadora de las PyMEs argentinas; b) la demanda de

importaciones netas (importaciones menos exportaciones) del TLCAN; c) las condiciones iniciales relativas, dentro de ALADI, de las PyMEs argentinas para constituirse en proveedores del TLCAN; y d) El nivel de aranceles y la cantidad de barreras no arancelarias que mantiene actualmente el TLCAN.

De este modo, el primer indicador parcial de oportunidades (IO1), denominado de «posibilidades de acceso al mercado del TLCAN», relaciona el volumen de las importaciones de un producto particular realizadas por el TLCAN, netas de sus exportaciones, con las exportaciones totales de ese mismo bien registradas por la Argentina. Así, el IO1 asume un valor más alto cuanto mayor sea el tamaño relativo de la demanda del conjunto de los países del TLCAN (sus importaciones netas) *vis-à-vis* la oferta exportable de las PyMEs argentinas, lo que indicaría una mayor oportunidad de acceso futuro a dicho mercado para estas últimas. A su vez, el segundo indicador parcial de oportunidad (IO2), denominado de «potencialidad de la oferta argentina», mide la importancia relativa de la oferta de las PyMEs argentinas respecto de la de los demás países de la ALADI. Cuanto mayor sea esta proporción, puede suponerse que la competitividad relativa de Argentina es más elevada y, por lo tanto, mayor será también la oportunidad para que dicha oferta se convierta o se consolide como proveedor del TLCAN.

Finalmente, el ponderador P, denominado de «barreras a la entrada», capta la dimensión de las restricciones comerciales que enfrentan actualmente las exportaciones argentinas en los mercados del TLCAN y para su estimación se han considerado tanto los niveles arancelarios como la cobertura y la potencia de las medidas no arancelarias registradas. Por construcción, su valor será más alto, cuanto mayores sean actualmente las barreras de acceso, ya que su desaparición aumentaría efectivamente las posibilidades de ingreso futuro. El promedio entre ambos indicadores parciales de oportunidad<sup>5</sup>, multiplicado por el ponderador, permite estimar el Indicador general de Oportunidades (IO). De este modo, cada producto exportado por las PyMEs argentinas que integra la canasta de oportunidades ha sido calificado con un rango de 0 a 10, yendo de mínima a máxima oportunidad relativa.

### 3. Los Resultados

A diferencia de los trabajos anteriormente reseñados, en los que las estimaciones alcanzan a una selección de los montos y posiciones exportadas, en este estudio se han considerado todas las exportaciones realizadas por las PyMEs manufactureras argentinas a los mercados de la ALADI en el período 1997-2000. Las estimaciones se refieren a 3.720 ítem arancelarios, exportados por 3.774 empresas PyMEs, cuyas ventas a la región ALADI en el período considerado suman un promedio anual de US\$ 1.434,5 millones. Estos flujos han contribuido con un 61% de las exportaciones PyMEs efectuadas a todos los destinos.

#### Cuadro 1

##### Dimensión de las canastas n° de subpartidas y miles de US\$ (exportaciones 97-00)

Canasta	Posiciones		Montos exportados hacia...					
			ALADI		Resto		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
AP	2.090	56%	2.280.263	40%	68.915	2%	2.349.178	25%
AO	356	10%	639.307	11%	19.453	1%	658.760	7%
AM=AP+AO	2.446	66%	2.919.571	51%	88.367	2%	3.007.938	32%
OE	877	24%	2.060.936	36%	2.840.939	76%	4.901.875	52%
ON	397	11%	757.660	13%	797.740	21%	1.555.400	16%
OP=OE+ON	1.274	34%	2.818.596	49%	3.638.679	98%	6.457.275	68%
Total general	3.720	100%	5.738.166	100%	3.727.047	100%	9.465.213	100%

Fuente: elaboración propia

<sup>5</sup> Para la estimación de este promedio, IO1 e IO2 fueron ponderados por un 60% y un 40%, respectivamente.



La dimensión de las respectivas canastas de oportunidades y amenazas permite establecer una primera aproximación al alcance de los probables impactos del ALCA sobre las PyMEs exportadoras argentinas (Cuadro 1).

La fuerte orientación exportadora de las empresas de este segmento hacia los mercados de los países de la ALADI conlleva un engrosamiento de la canasta de amenazas (AM), que concentra un 66% del total del número de subpartidas. Esta canasta comprende un 51% de los flujos exportados por las PyMEs con destino ALADI y un 32% de sus exportaciones totales. Este conjunto se subdivide en la canasta de amenazas puras (AP), que concentra un 56% del número total de subpartidas y un 39% de las exportaciones totales de las PyMEs a los mercados de ALADI, y en la canasta mixta de amenazas y oportunidades (AO), comparativamente más pequeña, con un 10% del número de subpartidas y un 11% de las exportaciones totales de las PyMEs con destino a ALADI.

A su vez, la canasta de oportunidades (OP) concentra un menor número de subpartidas (34% del total) y una mayor proporción de las exportaciones totales (68%). Tal como fuera descrito en la sección de metodología, dentro de este conjunto deben distinguirse aquellos productos con oportunidades nulas (ON), que son aquellos que no registran exportaciones al TLCAN a pesar de que no han enfrentado restricciones de acceso. Una vez producida esta depuración, la dimensión de la canasta de oportunidades efectivas (OE) resulta de todas maneras promisorio, ya que comprende un 24% de las subpartidas exportadas por las PyMEs, con una participación de un 35% de los valores exportados a la ALADI y de un 51% de sus exportaciones a todo destino. Cabe señalar que, al efecto de evaluar las oportunidades potenciales, también deben considerarse los productos comprendidos en la canasta mixta de amenazas y oportunidades (AO).

### 3.1. Una estimación agregada de las amenazas

A lo largo del período analizado, que puede considerarse representativo de la situación actual y, por lo tanto, también un punto de partida válido para la estimación de los efectos de la liberalización tipo ALCA, cerca de un 50% de las exportaciones PyMEs argentinas a los mercados de la ALADI se concentraron en un número relativamente reducido de subpartidas arancelarias (productos o conjuntos de productos similares) en las que las ventas argentinas resultaron mayores o iguales a los valores exportados por EE.UU a los mismos destinos. Inversamente, otro 40% de las exportaciones PyMEs a la región ALADI está comprendido en una gran mayoría de posiciones arancelarias (alrededor de un 75%) en las que las ventas estadounidenses son por lo menos entre tres y más de diez veces superiores. Esta evidencia señala que, si bien aparece un patrón de relativa especialización entre ambas ofertas, los productos exportados por las PyMEs argentinas al mercado regional enfrentan ya en el escenario actual una competencia significativa por parte de sus similares norteamericanos.

Puestos en la perspectiva de la liberalización hemisférica, la estimación del indicador general de amenazas (IA) sugiere que aproximadamente un 55% de las exportaciones PyMEs argentinas –distribuidas entre las dos terceras partes de las posiciones exportadas– están sujetas a una amenaza de rango «fuerte» por la competencia norteamericana y corren un serio riesgo de desplazamiento en el mercado regional de ALADI (Cuadro 2).

Por el contrario, en la situación de riesgo «leve» se inscribe algo menos de un 15% de las exportaciones PyMEs registradas, mientras el tercio restante aparece en la zona de amenazas «intermedias»<sup>6,7</sup>. La distribución de frecuencia por rango del indicador revela una mayor concentración relativa de las amenazas

<sup>6</sup> Los indicadores, tal como se comentó en la sección de metodología, están normalizados en una escala de 0 a 10, en un sentido creciente del nivel de amenaza potencial. A efectos puramente descriptivos y para dar una señal relativa, en lo que sigue de esta sección se designa como amenazas «fuertes» a las situaciones comprendidas entre los rangos 7 y 10 del indicador, «intermedias» a las correspondientes a los niveles 4 a 6 y «leves» o «débiles» a las estimadas entre 0 y 3. El valor 6,68 es el promedio del indicador general IA, y por este motivo se tomó como límite inferior del mayor riesgo. Debe quedar claro que la categoría de «débiles» no expresa necesariamente que haya una baja amenaza potencial, sino que ésta es relativamente más baja que la estimada para el caso de las «fuertes».

<sup>7</sup> Es necesario remarcar que los indicadores de amenaza y oportunidad construidos tienen interés y significación desde un punto de vista ordinal y no cardinal. Esto significa que el objeto de los indicadores es construir un orden y, por lo tanto, la única evaluación que de ellos puede derivarse es si un producto en particular está más o menos amenazado (o con oportunidades) en relación a otro. Ese ordenamiento no implica niveles absolutos, por lo cual eventuales afirmaciones del tipo de «tal producto está dos veces más amenazado que tal otro» carecen de sentido.

«fuertes» en las posiciones arancelarias, más que en los valores exportados, como consecuencia del rasgo de especialización comentado.

En este sentido, las fuentes de amenazas son varias. En primer lugar, debe destacarse la capacidad potencial de la oferta norteamericana para colmar los mercados de ALADI y desplazar la oferta argentina PyME. Esta situación es estimada a través de uno de los indicadores de amenazas (IA1) que relaciona, para cada posición arancelaria, los montos exportados por los países del TLCAN y por las PyME argentinas a los mercados de ALADI, por una parte, y las exportaciones totales del TLCAN y las importaciones totales de la ALADI, por la otra. Cuanto mayores sean dichos coeficientes, mayor será la capacidad potencial de los países del TLCAN de abastecer a los mercados de la ALADI y mayor, por lo tanto, la amenaza potencial para las PyME argentinas (Cuadro 3). En este caso, de acuerdo con el IA1,

**Cuadro 2**  
**Indicador general de amenazas (redondeado)**  
(n° de subpartidas y miles de U\$S - promedio anual de exportaciones 97-00)

IA	Subpartidas		Expo ALADI	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	51	2%	25.955	1%
1	69	5%	138.033	6%
2	74	8%	57.452	8%
3	135	13%	233.616	16%
4	220	22%	303.293	26%
5	220	31%	260.433	35%
6	270	42%	373.338	48%
Promedio 6,68				
7	393	59%	563.068	67%
8	279	70%	357.050	79%
9	190	78%	236.436	87%
10	545	100%	370.894	100%
Total general	2446	100%	2.919.571	100%

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 3**  
**Indicador de desplazamiento potencial (redondeado)**  
(n° de subpartidas y miles de U\$S - promedio anual de las exportaciones 97-00)

IA1	Subpartidas		Expo ALADI	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	15	1%	180.517	6%
1	35	2%	105.847	10%
2	44	4%	91.019	13%
3	48	6%	129.464	17%
4	53	8%	162.377	23%
5	128	13%	492.941	40%
6	223	22%	503.206	57%
7	207	31%	293.086	67%
8	152	37%	223.394	75%
Promedio 8,34				
9	125	42%	144.994	80%
10	1416	100%	592.725	100%
Total general	2446	100%	2.919.571	100%

Fuente: elaboración propia

más de un 75% de las posiciones arancelarias y de un 40% de los valores exportados por las PyMEs argentinas al mercado regional se encuentran dentro del rango de amenazas «fuertes». Inversamente, sólo para número muy pequeño de subpartidas que representan alrededor de un 15% de las exportaciones PyMEs, la oferta exportable de los países del TLCAN tiene dimensiones que conllevan amenazas relativamente «débiles».

Puede suponerse que una vez que un exportador ha consolidado su posicionamiento en un mercado nacional determinado, esta situación se convierte en sí misma en un atributo de fortaleza relativa frente a otros eventuales competidores, ya que –aun cuando haya modificaciones en los niveles relativos de competitividad/precio– pueden entrar a jugar a su favor factores diferenciales de conocimiento del mercado o de reputación que hagan más difícil su desplazamiento. Como se comentó anteriormente, ya en la actualidad se registran exportaciones PyMEs argentinas y, simultáneamente, exportaciones norteamericanas hacia la región ALADI en un número mayoritario de los ítems arancelarios considerados. Cuanto más (menos) compartidos por ambos oferentes estén los respectivos mercados nacionales englobados en ALADI, menor (mayor) será el efecto de posicionamiento previo y, por lo tanto, mayor (menor) la amenaza potencial sobre los exportadores PyMEs argentinos. Esta situación es estimada a través del IA2, que mide el grado de coexistencia de ambas ofertas atendiendo al número de mercados compartidos (Cuadro 4). Una vez más, predomina un rango de amenaza «fuerte», en la medida en que alrededor de un 90% de las exportaciones PyMEs argentinas se realizan a mercados de ALADI en los que ya hay una significativa presencia de oferta norteamericana.

#### Cuadro 4

**Indicador de especialización geográfica (redondeado)**  
(n° de subpartidas y miles de U\$S - promedio anual de las exportaciones 97-00)

IA2	Subpartidas		Expo ALADI	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	382	16%	54.805	2%
1	45	17%	10.898	2%
2	50	20%	54.490	4%
3	41	21%	20.527	5%
4	43	23%	93.107	8%
5	60	25%	29.605	9%
6	57	28%	27.980	10%
7	49	30%	25.808	11%
Promedio 7,46				
8	96	34%	81.256	14%
9	157	40%	304.731	24%
10	1466	100%	2.216.364	100%
<b>Total general</b>	<b>2446</b>	<b>100%</b>	<b>2.919.571</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración propia

Por otra parte, en su gran mayoría, las exportaciones PyMEs argentinas a la ALADI gozan de preferencias arancelarias parciales o totales que han favorecido su acceso a los diferentes mercados participantes. Cuanto mayor sea el rango de estas preferencias comerciales, mayor será la amenaza potencial que se deriva de su desaparición en el escenario ALCA. Esta situación es estimada a través del ponderador del indicador general de amenazas (P), que mide el nivel promedio de preferencia arancelaria correspondiente a cada una de las posiciones exportadas a la región por las PyMEs argentinas. Dado que la mayor parte de las exportaciones respectivas se concentra en los países del MERCOSUR y

que, en este caso, la mayoría de los ítems circula en condiciones de libre comercio entre los socios del esquema, las amenazas potenciales que emergen de la extensión de las preferencias de acceso a los países del TLCAN son significativas. Más de un 80% de las posiciones y de las exportaciones PyMEs reciben actualmente preferencias arancelarias completas o muy importantes. En el otro extremo, apenas un 3% de los ítems y un 2% de los valores exportados lo hace en condiciones de nula o baja preferencia (Cuadro 5).

## Cuadro 5

**Ponderador del indicador general de amenazas (redondeado)**  
(n° de subpartidas y miles de US\$ - promedio anual de las exportaciones 97-00)

P	Subpartidas		Expo ALADI	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	36	1%	3.012	0%
1	23	2%	66.306	2%
2	31	4%	3.555	2%
3	45	6%	27.926	3%
4	77	9%	49.275	5%
5	110	13%	94.425	8%
6	226	22%	122.040	13%
7	202	31%	89.469	16%
8	164	37%	174.371	22%
Promedio 8,30				
9	169	44%	409.409	36%
10	1363	100%	1.879.781	100%
Total general	2446	100%	2.919.571	100%

Fuente: elaboración propia

En otros términos, si bien en la actualidad aproximadamente un tercio del total de exportaciones PyMEs argentinas hacia los mercados de la región ALADI no enfrenta oferta competitiva por parte de los países del TLCAN y otro 25% coincide con valores de exportaciones de estos países de rango semejante o sólo relativamente superiores, las amenazas potenciales de su desplazamiento en un escenario de liberalización hemisférica de tipo ALCA son muy importantes. Por un lado, la mayor parte de la oferta PyME argentina se registra en ítems arancelarios donde las preferencias comerciales de acceso son muy elevadas y cuya desaparición supone, por lo tanto, una disminución de la competitividad-precio relativa de estos agentes frente a los productores del Norte del continente. Por el otro, no parece haber en la actualidad un proceso significativo de segmentación o especialización por mercados entre ambas ofertas, lo que reduce también alguna eventual ventaja relativa por posicionamiento adquirido. En este contexto, para la gran mayoría de las familias de productos ya exportados por las PyMEs argentinas (hacia la región) la oferta potencial de los socios del TLCAN resulta abrumadoramente superior, siendo las amenazas relativamente generalizadas y de rango «fuerte».

La real dimensión de la amenaza potencial de desplazamiento de las posiciones conquistadas en los mercados regionales por las exportaciones PyMEs argentinas está en relación directa con la participación que dichos mercados tienen en las ventas externas totales de este tipo de firmas. Obviamente, en el caso en que los mercados de ALADI expliquen una porción mayoritaria de su desempeño exportador, la pérdida eventual de tales mercados implicaría efectivamente un daño significativo. De acuerdo con las estimaciones realizadas, para casi un 90% de los valores exportados por las PyMEs argentinas hacia los mercados regionales, éstos explican por lo menos un 50% de sus ventas externas. De hecho, la concentración de riesgo es aún mayor, ya que para las dos terceras partes de los valores exportados el mercado regional es prácticamente el único destino conquistado. Es decir, en caso que la amenaza

potencial de desplazamiento se concretara plenamente, resultarían afectados un poco más de la mitad de los flujos exportados a todo destino por las PyMEs argentinas y, consecuentemente, la trayectoria exportadora de buena parte de estas firmas podría colapsar.

El análisis de impacto puede desagregarse en el plano de los diferentes sectores productivos. De las 60 ramas consideradas en las canastas AP y AO (CLANAE, 3 dígitos), 34 registran un IA superior a la media del panel y responden por casi un 50% de las exportaciones PyMEX a la ALADI de los productos de estas canastas. Desde un punto de vista sectorial –como se aprecia en el Cuadro 6–, el indicador de amenazas estimado es relativamente más alto para los bloques productivos de «Maquinaria y equipos», «Textil y vestimenta» y «Productos de madera y papel». El índice más bajo se registra en los complejos de «Alimentos, bebidas y tabaco» y «Cuero y calzados», mientras que los demás agregados presentan valores intermedios<sup>8</sup>. Debe destacarse que estas evidencias son consistentes con las nociones relativamente afirmadas sobre la competitividad relativa de las economías de Argentina y de los países que integran TLCAN.

## Cuadro 6

**Indicador de amenazas por bloque sectorial**  
(n° de subpartidas y miles de U\$S - promedio anual de las exportaciones 97-00)

Sector	N°	Expo	Promedio
	Posiciones	ALADI	de IA
Resto de productos	88	29.959	7,69
Maquinaria y equipos	382	422.950	7,04
Textil y vestimenta	432	230.103	6,92
Madera y papel	117	163.921	6,86
Metalmecánica	602	494.936	6,57
Químicos y plásticos	591	866.322	6,5
Alimentos, bebidas y tabaco	208	684.859	5,94
Cueros y calzados	26	26.519	5,71
<b>Total</b>	<b>2446</b>	<b>2.919.571</b>	<b>6,68</b>

Fuente: elaboración propia

### 3.2. Una estimación agregada de las oportunidades

Como se ha señalado, la canasta de oportunidades está integrada por el conjunto de productos que las PyMEs industriales argentinas han exportado durante el período considerado a todo destino sin que se hayan visto favorecidos por preferencias de acceso de ningún tipo (canasta OE), o bien sin estar amparados por preferencias comerciales relativamente altas (canasta AO). Ambos grupos sumados representan casi un 60% de las exportaciones totales de este tipo de firmas y un poco menos de un tercio de las familias de productos (subpartidas arancelarias) comprendidas en tales despachos.

Alrededor de un 35% de los valores exportados hacia los mercados de los países de la ALADI y la gran mayoría de los productos exportados hacia mercados fuera de esta región (un 75% de los mismos) quedan incluidos dentro de esta posibilidad.

Estas proporciones sugerirían, en primera instancia, un escenario favorable para las PyMEX argentinas en el caso de que se concretara un espacio de libre comercio con los países del TLCAN. Sin embargo, los indicadores estimados reflejan que para una gran parte de los productos incluidos –inversamente a lo

<sup>8</sup> Por construcción, los promedios sectoriales no son estrictamente comparables, ya que resultan de la distribución «ordinal» relativa dentro de cada sector. Sin embargo, los promedios presentados en el Cuadro 5 dan una aproximación al grado de dificultad que enfrentan.

observado en la estimación de amenazas– el rango relativo de la oportunidad resulta bajo o «débil». En el Cuadro 7 se consigna la distribución de posiciones y montos exportados según la escala del indicador general de oportunidades (IO) y es evidente que la concentración de producciones alrededor de los valores menores del indicador es sumamente fuerte: alrededor de un 65% de la cantidad total de subpartidas y de un 75% de los montos exportados han recibido una calificación menor o igual a 1 punto (sobre los 10 posibles)<sup>9</sup>.

Esta evidencia resulta del comportamiento de las fuentes de oportunidad identificadas. En primer lugar, una parte considerable de la oferta exportable de las PyMEx argentinas se corresponde, durante el período considerado, con una muy reducida de man da neta de importaciones por parte del TLCAN; de acuerdo con el IO1, que estima las posibilidades de acceso al mercado del TLCAN, alrededor de dos tercios de los montos exportados por las PyMEx están en esas condiciones y con valores del indicador sólo iguales o menores a 1 (Cuadro 8). Cabe señalar que aproximadamente la mitad de las subpartidas que integran las canastas de oportunidades registran, por el contrario, el valor máximo de este indicador, ya que las respectivas importaciones netas del TLCAN son cuantiosas; sin embargo, su peso dentro de la oferta exportable total considerada resulta minoritario.

## Cuadro 7

### Indicador general de oportunidades (redondeado) (n° de subpartidas y miles de U\$S- promedio anual de las exportaciones 97-00)

IO	Posiciones		Expo total	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	568	46%	1.953.079	35%
1	234	65%	2.133.346	73%
Promedio 1,21				
2	177	79%	945.240	90%
3	162	93%	342.372	97%
4	63	98%	144.849	99%
5	19	99%	14.598	100%
6	8	100%	774	100%
7	2	100%	26.377	100%
Total general	1233	100%	5.560.635	100%

Fuente: elaboración propia

## Cuadro 8

### Indicador de posibilidades de acceso al TLCAN (redondeado) (n° de subpartidas y miles de U\$S -promedio anual de las exportaciones 97-00)

IO1	Posiciones		Expo Total	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	410	33%	2.405.894	43%
1	42	37%	1.242.188	66%
2	19	38%	206.452	69%
3	16	39%	108.601	71%
4	14	41%	78.923	73%
5	19	42%	200.121	76%
Promedio 5,90				
6	14	43%	63.341	77%
7	14	44%	51.602	78%
8	11	45%	90.359	80%
9	14	46%	144.280	83%
10	660	100%	968.873	100%
Total general	1233	100%	5.560.635	100%

Fuente: elaboración propia

<sup>9</sup> Ver la nota 20 para insistir con la significación ordinal del ranking elaborado.

El segundo aspecto considerado remite al posicionamiento relativo de la oferta exportable de las PyMEX argentinas vis-à-vis los otros socios de la ALADI que también se verían favorecidos por el acceso preferencial a los países de TLCAN. Tal como se describió, el IO2 relaciona las importaciones del TLCAN provenientes de Argentina con las realizadas desde los otros países miembros de la ALADI. Como se observa en el Cuadro 9, una proporción relativamente importante de los montos exportados y otra muy grande de las posiciones comprendidas en las canastas consideradas (OE y AO) muestran valores bajos del indicador, señalando que la participación de la Argentina dentro de ALADI, como proveedor de los países del TLCAN, es reducida.

A su vez, una parte importante de estos productos no enfrenta en el mercado de los países del TLCAN barreras arancelarias o para-arancelarias sustantivas y, por lo tanto, la eliminación de las mismas no significaría un cambio abrupto en sus condiciones de acceso y en sus niveles de competitividad-precio. Tal como se consigna en el Cuadro 10, el ponderador de restricciones asume valores inferiores o iguales a 5 (sobre un máximo posible) para un 88% de las subpartidas y un 78% de los montos comprendidos en las canastas de oportunidades.

## Cuadro 9

### Indicador de potencialidad de la oferta argentina (redondeado) (n° de subpartidas y miles de US\$ - promedio anual de las exportaciones 97-00)

IO2	Posiciones		Expo Total	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	777	63%	1.437.284	26%
1	142	75%	972.960	43%
Promedio 1,54				
2	67	80%	362.008	50%
3	44	84%	193.984	53%
4	35	86%	656.476	65%
5	28	89%	515.916	74%
6	23	91%	276.893	79%
7	20	92%	208.386	83%
8	19	94%	389.687	90%
9	29	96%	113.398	92%
10	49	100%	433.643	100%
Total general	1233	100%	5.560.635	100%

Fuente: elaboración propia

## Cuadro 10

### Ponderador del indicador general de oportunidades (redondeado)

(n° de subpartidas y miles de US\$ - promedio anual de las exportaciones 97-00)

P	Posiciones		Expo Total	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	183	15%	455.753	8%
1	265	36%	933.576	25%
2	173	50%	700.761	38%
Promedio 2,78				
3	161	63%	871.450	53%
4	114	73%	659.345	65%
5	189	88%	658.991	77%
6	87	95%	593.853	88%
7	28	97%	220.683	92%
8	13	98%	291.301	97%
9	9	99%	72.326	98%
10	11	100%	102.596	100%
Total general	1233	100%	5.560.635	100%

Fuente: elaboración propia

En síntesis, a pesar de que una proporción significativa de la oferta exportable de las PyMEx integra la canasta de oportunidades potenciales ante un escenario ALCA, los rangos relativos de oportunidad estimados son bajos. Esta calificación resulta del predominio, según los casos, de una escasa complementariedad con la demanda del TLCAN, de una oferta insuficiente o poco relevante en relación con los otros países proveedores a los que se les abriría una oportunidad semejante o de la existencia ya en la actualidad de escasas restricciones de acceso a aquellos mercados.

Esta constatación no se altera sustancialmente, cuando el ponderador de condiciones de acceso es «corregido» para dar cuenta de una eventual mejora en el ambiente de facilitación de negocios y comercio, tal como se ha estimado en el IOBis (Cuadro 11).

## Cuadro 11

### Indicador general de oportunidades "bis" (redondeado) (n° de subpartidas y miles de U\$S - promedio anual de las exportaciones 97-00)

IOBis	Posiciones		Expo Total	
	N°	% acumulado	Monto	% acumulado
0	1420	38%	4.194.208	44%
1	1068	67%	2.958.791	76%
2	447	79%	1.176.638	88%
3	504	92%	789.065	96%
4	204	98%	241.536	99%
5	52	99%	67.535	100%
6	19	100%	10.628	100%
7	3	100%	26.624	100%
8	1	100%	93	100%
10	2	100%	95	100%
Total general	3720	100%	9.465.213	100%

Fuente: elaboración propia

## Cuadro 12

### Indicador general de oportunidades por bloque sectorial (n° de subpartidas y miles de U\$S - promedio de las exportaciones 97-00)

Sector	N° Posiciones	Expo total	Promedio de IO
Textil y vestimenta	171	486.027	2,47
Cueros y calzados	49	599.503	1,56
Resto de productos	48	51.552	1,36
Alimentos, bebidas y tabaco	177	2.371.368	1,08
Metalmecánica	279	481.488	1,07
Químicos y plásticos	189	662.085	0,99
Maquinaria y equipos	275	794.667	0,85
Madera y papel	45	113.944	0,51
Total	1233	5.560.635	1,21

Fuente: elaboración propia



Cuando el análisis de las oportunidades se realiza a nivel sectorial, se verifica que 18 de las 58 ramas (definidas por CLANAE a 3 dígitos) poseen valores del indicador promedio mayores a la media y representan casi un 30% del monto exportado total dentro del agrupamiento considerado. Por otra parte, como se aprecia en el Cuadro 16, sólo dos de los bloques sectoriales de «Textil y vestimenta» y «Cueros y calzados» poseen indicadores superiores a la media del panel (se excluye al bloque «Resto» porque agrupa productos de muy diverso origen e índole). Previsiblemente, los bloques sectoriales para los cuales se estimó un nivel de amenazas importante (Cuadro 12) aparecen con un rango de oportunidades por debajo del promedio. El caso del bloque «Textil y vestimenta» es singular, ya que promedia tanto oportunidades como amenazas relativamente altas; en este caso, la composición por productos de unas y otras es diferente<sup>10</sup>.

#### 4. Conclusiones

La concreción del ALCA tendría múltiples e importantes efectos sobre las economías de la región en el largo plazo, especialmente sobre el proceso de asignación de recursos y la especialización productiva consecuente. En este caso, en particular, el enfoque se ha circunscrito a un análisis del impacto potencial sobre la oferta exportadora ya desarrollada por las PyMEs manufactureras argentinas. Si bien el ejercicio realizado, más que un escenario ALCA pleno, supone un acuerdo de libre comercio entre la ALADI y el TLCAN, el hecho de que los países del TLCAN constituyan el principal mercado en las Américas y de que los mercados de ALADI absorban la mayor proporción de exportaciones argentinas beneficiadas actualmente por preferencias comerciales son evidencias que justifican que el recorte adoptado, si bien parcial, pueda ser visto como representativo de una situación ALCA.

Los diferentes trabajos elaborados por FUNDES, así como otros estudios especializados sobre la naturaleza y condiciones de evolución propias de las pequeñas y medianas empresas, han subrayado la importancia de los procesos de aprendizaje y del ambiente institucional y sistémico para explicar la trayectoria y el dinamismo de este tipo de firmas. En particular, las investigaciones sobre su desempeño en los mercados externos demuestran que la consolidación de un patrón de ventas y de un posicionamiento firme requiere, además de precios competitivos y de una estrategia empresarial sólida en ese sentido, acciones de acompañamiento por parte del sector público que permitan reducir tanto las incertidumbres como los costos de transacción involucrados en el proceso de apertura de nuevos mercados. Si bien podría afirmarse que una adecuada interrelación público-privada es necesaria en cualquier caso, la escasa envergadura financiera de las PyMEs y su baja capacidad para absorber los costos asociados al desarrollo de productos y de mercados hacen que el entramado institucional sea decisivo para afirmar sus capacidades competitivas.

Un escenario de liberalización comercial de tipo ALCA, en el que se despliegan asimetrías de competitividad muy marcadas –dada la naturaleza relativa del aparato productivo de los socios comerciales–, introduciría un cambio significativo en las condiciones de competencia en el que se han venido desarrollando las PyMEs de la región. En efecto, el ejercicio de evaluación aquí presentado revela que pueden aparecer oportunidades interesantes de expansión en el mercado de los países del TLCAN para algunas PyMEs argentinas, pero también que, sobretodo, son muy fuertes para muchas de ellas las amenazas sobre su desempeño en los mercados regionales en paridad de condiciones de acceso con los productores norteamericanos. El potencial impacto desfavorable se subraya por el hecho de que para una gran parte de las PyMEs tales mercados son los únicos hacia los que se exporta o constituyen su exclusiva plataforma de aprendizaje. Esta constatación debería ser tenida en cuenta para la negociación de las modalidades y tiempos del proceso de desgravación arancelaria. Los comentarios desarrollados no sugieren ni fundamentan acciones públicas puramente «defensivas», pero, en todo caso, reclaman el desarrollo de una estrategia negociadora integral que considere la posición relativa de los diferentes agentes económicos involucrados.

Es conocida la importante contribución de las PyMEs a la producción y, particularmente, el empleo en

<sup>10</sup> Cabe señalar que el cálculo del IObis a nivel sectorial no altera estas conclusiones.

todos los países de la región. En general, la función de producción de estas empresas está estrechamente ligada a la dotación local de recursos y productos y, a la vez, estas firmas son potenciales demandantes de tecnología e I+D local; en otros términos, suelen presentar una alta densidad de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante. Es a partir de estas características de las PyMEs que debe evaluarse la real implicancia de las amenazas y oportunidades identificadas. Si la negociación y el diseño final de un esquema de tipo ALCA tuvieran como consecuencia el predominio de las tendencias de desplazamiento de estas firmas de sus posiciones adquiridas tanto en el mercado externo como interno, no sólo se profundizarían los niveles de concentración y desigualdad, sino que se lesionarían aún más el tejido productivo y su capacidad de absorber recursos domésticos.

Obviamente, este panorama reclama la articulación entre i) la estrategia de negociación en este y otros frentes internacionales, ii) las políticas públicas específicamente dirigidas a mejorar el entorno y las capacidades competitivas de las PyMEs y iii) las propias estrategias y acciones de las empresas. Los negociadores del ALCA y otros acuerdos similares deben estar atentos a una consideración especial de los productos y sectores «sensibles»; los responsables de la política industrial (o de promoción de la competitividad) deben intervenir apropiadamente sobre las «fallas de mercado» (financieras, tecnológicas, abuso de posición dominante) que enfrentan habitualmente las PyMEs; y, dado este marco, las empresas deberían adoptar estrategias de tipo «ofensivo»<sup>11</sup>, a efectos de lograr los incrementos de productividad y competitividad que le permitan consolidarse en los mercados conquistados o diversificar su producción para responder a las opciones abiertas. En un escenario institucional de articulación público-privada de esta naturaleza, serán, finalmente, las competencias endógenas de las firmas las que definirán las posibilidades reales de enfrentar las amenazas y aprovechar las oportunidades.

## Bibliografía

ALADI (2001), «Impacto del ALCA en el comercio intraregional y en el comercio de los países miembro de la ALADI con Estados Unidos y Canadá», ALADI/SEC/Estudio 139, setiembre de 2001.

CEI (2002a), «Alternativas de Integración para la Argentina – Un análisis de Equilibrio General», Estudios del CEI N° 1, Centro de Economía Internacional, Buenos Aires, junio de 2002.

CEI (2002b), «Oportunidades y Amenazas del ALCA para la Argentina – Un estudio de Impacto Sectorial», Estudios del CEI N° 2, Centro de Economía Internacional, Buenos Aires, diciembre de 2002.

Kosacoff, B. (1998), «Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres», Universidad Nacional de Quilmes-CEPAL, Naciones Unidas.

Laens, S. y Terra M. (2003), «La integración de las Américas: efectos sobre el bienestar del MERCOSUR y opciones para su negociación», Red MERCOSUR, Serie ALCA, Brief N° 3, julio de 2003.

Moori Koenig, V., Milesi, D. y Yoguel, G. (2001), «Las PyMEs exportadoras argentinas exitosas: Hacia la construcción de ventajas competitivas», FUNDES Argentina, Miño y Dávila, Buenos Aires.

---

<sup>11</sup> En el sentido definido por Kosacoff (1998) y tendientes a la incorporación de las «mejores prácticas».

04

**Anexo Estadístico**

# Indice

- 53 PIB y PIB per cápita, a precios y tipos de cambio corrientes
- 54 Tasas anuales de crecimiento del PIB
- 55 Tasas trimestrales de crecimiento del PIB
- 56 Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares
- 57 Comercio Exterior, tasas anuales de variación
- 58 Comercio Exterior como porcentaje del PIB
- 59 Exportaciones de Bienes, variaciones respecto de igual período del año anterior
- 60 Importaciones de Bienes, variaciones respecto de igual período del año anterior
- 61 Saldo de la Cuenta Corriente, como porcentaje del PBI
- 62 Paridad de la moneda doméstica respecto al dólar
- 63 Tasas de Desempleo, promedio anual
- 64 Tasas de inflación al consumidor
- 65 Tasas de inflación mayorista
- 66 Índices de Precios de Mercado: Principales Commodities
- 67 Argentina: Indicadores Anuales
- 68 Brasil: Indicadores Anuales
- 69 Paraguay: Indicadores Anuales
- 70 Uruguay: Indicadores Anuales
- 71 Bolivia: Indicadores Anuales
- 72 Chile: Indicadores Anuales
- 73 Argentina: Indicadores Trimestrales
- 73 Brasil: Indicadores Trimestrales
- 74 Paraguay: Indicadores Trimestrales
- 74 Uruguay: Indicadores Trimestrales
- 75 Mercosur: Intercambio Comercial
- 75 Mercosur: Exportaciones
- 75 Mercosur: Importaciones
- 76 Exportaciones de Argentina por país de destino, en millones de dólares
- 77 Importaciones de Argentina por país de origen, en millones de dólares
- 78 Exportaciones de Brasil por país de destino, en millones de dólares
- 79 Importaciones de Brasil por país de origen, en millones de dólares
- 80 Exportaciones de Paraguay por país de destino, en millones de dólares
- 81 Importaciones de Paraguay por país de origen, en millones de dólares
- 82 Exportaciones de Uruguay por país de destino, en millones de dólares
- 83 Importaciones de Uruguay por país de origen, en millones de dólares
- 84 Exportaciones de Argentina por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 85 Importaciones de Argentina por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 86 Exportaciones de Brasil por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 87 Importaciones de Brasil por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 88 Exportaciones de Uruguay por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 89 Importaciones de Uruguay por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 90 Exportaciones de Chile por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 91 Importaciones de Chile por grandes rubros económicos, en millones de dólares
- 92 Tipo de Cambio Real Multilateral de Argentina, Brasil y Uruguay