



**Eleonora Scagliotti**  
**Esteban Guida**

*Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía.*

## **HACIA UNA DEFINICION DEL PERFIL DEL SECTOR EXPORTADOR ROSARINO**

### **1. INTRODUCCIÓN**

En la década de los noventa la Argentina se embarca en un proceso de reestructuración y apertura que conlleva grandes cambios a nivel económico. La consolidación del Mercosur como producto del fenómeno de la regionalización y la inserción de nuestro país en un mundo globalizado, dan muestra de la magnitud del cambio.

De esta realidad es partícipe la ciudad de Rosario que, siendo parte de la provincia de Santa Fe, ostenta un posicionamiento geoestratégico de gran importancia y un desarrollo con buenas perspectivas para un futuro no muy lejano, del que habrá que sacar el mayor de los provechos para que nuestra ciudad tenga un rol protagónico en el comercio mundial.

Surge entonces, en el marco del Programa Sistema Metropolitano Gran Rosario y, más precisamente, del Proyecto Estudio del Sector Exportador Industrial Rosario, dirigido por Alicia Castagna y María Lidia Woelfflin, la motivación por conocer y comprender en profundidad la realidad de las empresas exportadoras rosarinas, ya que dicho conocimiento resulta esencial para definir un perfil acerca de las mismas, a los fines de elaborar ideas y diseñar políticas para el desarrollo de este sector.

El presente trabajo intenta entonces cumplir con el primer cometido: describir y comprender la composición del sector exportador rosarino caracterizando las empresas que se enfrentan a los mercados externos. La concreción del segundo de los objetivos, vinculado al diseño de políticas de desarrollo, podrá abordarse en futuros trabajos, utilizando a modo de insumo los resultados del presente.

A los fines de alcanzar el objetivo propuesto, el trabajo parte de la definición de un perfil general del sector, donde se presentan las principales características de las empresas que lo integran en términos de: tamaño; coeficiente de exportación; rama de producción a la que pertenecen y experiencia exportadora, entre otros aspectos. El análisis prosigue con una comparación del perfil trazado, con el correspondiente a los niveles provincial y nacional, a los fines de identificar patrones de comportamiento comunes y discrepancias entre los mismos; finalmente, se caracteriza a las exportaciones locales en función de



su destino.

Los puntos anteriores constituyen los ejes centrales en torno a los cuales se estructura la presente investigación, que contiene, asimismo, un apartado dedicado a la descripción de la metodología de trabajo adoptada y un capítulo final en el cual se sintetizan las principales conclusiones.

## 2. METODOLOGÍA APLICADA

El presente estudio se basa en un trabajo de investigación realizado por Adriana Castro y Esteban Guida<sup>1</sup>, en el marco del Programa Sistema Metropolitano Gran Rosario, dentro del Proyecto "Estudio del Sector Exportador Industrial Rosario", dirigido por Alicia Castagna y María Lidia Woelflin.

El citado trabajo se orientó hacia la definición del perfil del sector exportador rosarino a partir de la información correspondiente a la base de datos del Relevamiento del Sector Productivo 1997 y al II Relevamiento de la Oferta Exportable de la Provincia de Santa Fe 1995<sup>2</sup>, entre otras fuentes.<sup>3</sup> En términos concretos, se utilizaron los datos del Relevamiento del Sector Productivo 1997 para la conformación de una matriz con las firmas exportadoras de la ciudad, la cual contiene información de diversa naturaleza: aspectos jurídicos, la cantidad de empresas que exportaron en 1995 y 1996, coeficientes de exportación, rangos de facturación, actividad que desarrollan, etc.

Para el desarrollo del presente trabajo se plantearon determinados interrogantes que sirvieron de guía para el análisis, algunos de los cuales mencionamos a continuación:

- ✓ Cómo ha evolucionado el sector bajo estudio, especialmente desde comienzo de los noventa, en cuanto a la cantidad de empresas que desarrollan dicha actividad exportadora.
- ✓ Cuáles son las principales características que definen el perfil del grupo exportador.
- ✓ Hacia dónde se dirigen las exportaciones rosarinas, analizando la importancia de los bloques comerciales y comparando la situación local con la provincial y nacional.

---

<sup>1</sup> CASTRO, ADRIANA Y GUIDA, ESTEBAN; "El Sector Exportador Rosarino" Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas de la Universidad Nacional de Rosario (Rosario, octubre-diciembre 1998).

<sup>2</sup> Encuesta realizada en el ámbito del Programa de promoción de Comercio Exportador impulsado por el Gobierno de la Pcia. de Santa Fe con financiamiento del Consejo Federal de Inversión y ejecutado en el ámbito de la Fundación del Bco. Santafesino de Inversión y Desarrollo.

<sup>3</sup> A las fuentes de información mencionadas, cabe añadir las correspondientes al material bibliográfico utilizado, artículos de periódicos y entrevistas realizadas a empresas que han sido de gran utilidad para corroborar y actualizar los datos del relevamiento y para apreciar más de cerca la realidad del sector.



✓Cuál es el grado de concentración de las empresas exportadoras rosarinas, lo que implica estudiar la cantidad de firmas que son responsables de la mayor parte de las ventas al exterior desde nuestra ciudad.

Algunos inconvenientes que se presentaron en el proceso de investigación desarrollado a los fines de dar respuesta a los interrogantes presentados, son los siguientes

- La utilización de fuentes de información básica que asignan un alcance diferente al sector exportador. En concreto, mientras el Relevamiento Productivo 1997 considera aquellas empresas que exportaron efectivamente en 1995, 1996 y con anterioridad a estos años, la definición de oferta exportable contenida en el II Relevamiento de la Oferta Exportable de la Provincia de Santa Fe 1995 es más amplia ya que incluye a las firmas que se encontraban exportando en ese año, las que se definían como potencialmente exportadoras, y las que hubieran exportado en alguna oportunidad y no lo estuvieran realizando al momento del relevamiento.

Las diferencias apuntadas se tornan relevantes en el apartado dedicado al análisis de la evolución del sector, en donde se hace necesario utilizar datos de ambas fuentes.<sup>4</sup>

- Con el fin de conocer la *concentración del sector*, se procedió a identificar los montos exportados por las empresas. Para ello se utilizaron los coeficientes de exportación de las firmas para los años respectivos y los rangos de facturación, de los cuales se calculó la media aritmética; multiplicando la media correspondiente a los diferentes rangos de facturación por los porcentajes exportados para los años considerados (1995 y 1996), obtuvimos una estimación aproximada de los montos exportados para ambos períodos. En este caso, la dificultad se originó en la inexistencia de datos relativos a los rangos de facturación de 1996, lo cual exigió que la estimación de los montos de exportación de dicho año se basara en los rangos de facturación correspondientes a 1995.

### **3. HACIA UNA DEFINICIÓN DEL PERFIL DEL SECTOR EXPORTADOR ROSARINO**

#### **3.1. Importancia del sector exportador rosarino**

Cuando la importancia del sector exportador en la economía local se mide en términos de la participación relativa de las empresas que exportan en el total de empresas de la ciudad, la definición de "sector exportador" y/o de "oferta exportable" es fundamental. En efecto, el alcance de la definición adoptada puede ser determinante en la cuantificación de la participación del sector en la

---

<sup>4</sup> Para analizar la *evolución del sector exportador rosarino* durante los años noventa, se presentó el inconveniente de que la información acerca de las empresas exportadoras rosarinas del Relevamiento del Sector Productivo 1997, se limita a la cantidad de empresas que exportaron en los años 1995 y 1996. En consecuencia, para considerar la cantidad de empresas que exportaron en los años anteriores se debió recurrir a la información proveniente del II Relevamiento de la Oferta Exportable de la Provincia de Santa Fe 1995.

estructura productiva de Rosario.

Según los datos del Relevamiento Productivo 1997, las firmas exportadoras (definidas como aquellas que exportaron en 1996 y las que lo hicieron con anterioridad), representan el 10% del total de las empresas rosarinas. En términos concretos, sobre un total de 2.702 empresas que conforman el relevamiento, 279 se definen como exportadoras.

Cuando a partir de la misma fuente de datos, el concepto se restringe a aquellas firmas que exportaron en 1996, son 179 las empresas que destinaron parte de su producción en ventas al exterior, representando un 7% del total considerado.

En relación a la evolución del sector exportador durante el período 1990/1996, los datos provenientes del II Relevamiento de la Oferta Exportable de la Provincia de Santa Fe indican un importante incremento (equivalente al 58%) en la cantidad de empresas exportadoras de la ciudad. Este crecimiento se manifiesta como una tendencia constante a lo largo de la serie 1991/1996, evidenciándose un aumento interanual que se ubica entre el 8% y el 10%. La menor tasa incremental interanual corresponde con la serie del período 1994/93, en tanto la mayor se alcanza hacia fines de la serie 1995/96.<sup>5</sup>

**CUADRO N° 1:** Evolución de las empresas exportadoras rosarinas en el período 1991-1996.

AÑO	CANTIDAD DE EMPRESAS	INCREMENTO ANUAL (%)
1991	113	-
1992	124	9,73
1993	136	9,68
1994	147	8,09
1995	162	10,2
1996(*)	179	10,49
Incremento Global (91/96)		58%

**Fuente:** elaboración propia en base al II Relevamiento de la Oferta Exportable de la Pcia. de Santa Fe (julio 1995).

(\*) Dato extraído de la base de datos del Relevamiento Productivo de 1996.

Cabe mencionar también que del grupo de empresas exportadoras rosarinas el 59% de empresas comenzaron a exportar a partir de los '90, momento coincidente con el proceso aperturista argentino, y con la consolidación de Mercosur. Reforzando lo antedicho, se obtuvo un total de 273 empresas que respondieron haber exportado con anterioridad a 1996 lo que da carácter de

<sup>5</sup> Cabe aclarar que ambos relevamientos proporcionaban información sobre cantidad de empresas exportadoras en el año 1995. Se optó por el dato del II Relevamiento de la Oferta Exportable de la Pcia. de Santa Fe 1995, a los fines de mantener la definición adoptada para el período 1991/1994. Sólo los datos del ejercicio 1996 provienen del Relevamiento Productivo reflejando, en consecuencia, una definición más restrictiva del sector exportador.

inestabilidad a la oferta exportable, fuertemente ligada con oportunidades de negocios en el exterior y con las condiciones económicas de los países parte

### 3.2. Tamaño de las empresas

Con el objeto de conocer el tamaño promedio del común de la firmas exportadoras rosarinas, se realizó el cruzamiento de la información relativa a los niveles de facturación declarados<sup>6</sup> y al personal ocupado que las mismas absorben.

**CUADRO N° 2:** Tamaño de las empresas exportadoras rosarinas según rango de facturación y personal ocupado.

Empleados Facturación	menos de 5 empleados	de 5 a 10 emplados	de 11 a 50 emplados	de 51 a 100 emplados	de 101 a 200 empleados	más de 200 emplados	Total
< 1 mill. de \$	28	63	85	1	1	0	178
1,1 y 5 mill. de \$	0	4	37	12	9	3	65
> 5 mill. de \$	0	1	4	5	11	11	32
N/C	1	1	0	0	1	1	4
<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>69</b>	<b>126</b>	<b>18</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>279</b>

**Fuente:** elaboración propia en base al Relevamiento del Sector Productivo 1997. Consideramos para los distintos rangos de facturación utilizados, el criterio de la CEPAL.

Como surge del cuadro precedente, la mayor cantidad de empresas exportadoras rosarinas (64%) factura anualmente menos de 5 millones de pesos, conformando la categoría de pequeñas empresas en base al criterio utilizado por la CEPAL<sup>7</sup>; las medianas empresas, por su parte, participan con el 23% en el grupo exportador, en tanto las grandes representan el 11% del total de las firmas del grupo.

Las cifras presentadas otorgan una participación mayoritaria (87%) a las PyMES en el sector exportador local.

En términos de cantidad de empleados, se observa una notable concentración de las empresas exportadoras en los rangos que comprenden hasta 50 empleados. Tomando al total del grupo exportador, dicho subgrupo reúne al 80% de las firmas; dentro del subgrupo de las PyMES exportadoras, las firmas con menos de 50 empleados representan el 89%.

*En suma, cuando la participación relativa dentro del sector exportador se mide en términos de número de empresas, se observa un claro predominio de las PyMES con menos de 50 empleados.*

Es sin embargo imprescindible aclarar que las conclusiones precedentes toman como único patrón de análisis a la cantidad de empresas, excluyendo por

<sup>6</sup> Los niveles de facturación corresponden a los obtenidos por las empresas durante 1995.

<sup>7</sup> En base a esta metodología se define a las empresas en Pequeñas (menos de 1 mill. de pesos), Medianas (entre 1,1-5 mill. de pesos) y Grandes (más de 5.1 mill de pesos). Documento de Trabajo N°71, "La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas". CEPAL.

completo consideraciones vinculadas al monto exportado y/o a la importancia de las exportaciones dentro de la producción de la firma. Estas variables son incorporadas en los próximos apartados.

### 3.3. Ramas de actividad económica

Con el objeto de conocer la especialización que por ramas de actividad<sup>8</sup> manifiesta el sector exportador rosarino, es que la distribución del total de locales relevados, según este criterio, se alza como fundamental. A los fines ilustrativos, el cuadro n° 3 permite tener un panorama del perfil de especialización del mismo.

**CUADRO N° 3:** Cantidad de empresas exportadoras por ramas de actividad.

Ramas de actividad	Cantidad	%
Productos alimenticios y bebidas	19	7%
Fabrica. de textiles	1	0%
Prendas de vestir, term. y teñidos de pieles.	12	4%
Curtido cueros, fabric. de maletas y calzado.	6	2%
Prod. madera y corcho, exc. Muebles, art. paja	2	1%
Fabricación de papel y productos de papel.	2	1%
Edic. de impresión y reprod. de grab.	1	0%
Fab. de sustancias y prod. químicos.	8	3%
Fab. de productos de caucho y plást.	24	9%
Otros prod. minerales no metálicos.	8	3%
Fabricación metales comunes	8	3%
Prod. de metal, excepto maquinaria y equipo.	18	6%
Máq. y eq. no clas. previamente.	100	36%
Máq. de of., cont. e informática.	1	0%
Máq. y ap. eléct. no cont. en otra parte.	17	6%
Ap. de radio, televisión y comun.	1	0%
Inst. médicos, ópt. y de precisión y relojes.	7	3%
Aut., remolques y semirremolques.	26	9%
Fab. de otros eq. de transporte	8	3%
Muebles, ind. no cont. en otra parte	10	4%
<b>Total</b>	<b>279</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** elaboración propia en base a Relevamiento de Sector Productivo de 1997.

Como se deduce de la lectura del cuadro precedente, existe una clara tendencia a la especialización por parte de las empresas exportadoras en la *producción de maquinarias y equipos*. Dentro de este grupo de firmas, que reúne el 36% de las empresas exportadoras, predominan aquellas dedicadas a la fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco (20% del total), seguidas de las que fabrican maquinarias y herramientas (19%), y las dedicadas a la producción de maquinaria agropecuaria y forestal, excepto tractores (18%).

Tomando siempre como referente la cantidad de empresas exportadoras,

<sup>8</sup> Teniendo en cuenta que las empresas consideraron su actividad principal.

las actividades que secundan a la fabricación de maquinarias y equipos son: *automotores, remolques y semirremolques (9%); fabricación de productos de caucho y plástico (9%); productos alimenticios (7%); productos de metal, excepto maquinarias y equipos (6%).*

En conjunto, las actividades mencionadas concentran el 67% del total de empresas del sector; las restantes, se distribuyen en menor número entre el resto de las ramas productivas.

### 3.4. Grado de inserción

A través del análisis del grado de inserción del sector, es posible determinar la importancia que las ventas externas tienen dentro de las ventas totales de las firmas que lo componen.

En el ámbito local, las cifras analizadas indican que la inserción externa es, en términos generales, baja, siendo el coeficiente de apertura<sup>9</sup> de hasta el 10% de la producción el que concentra la mayor parte de las firmas.

Según los datos del Relevamiento del Sector Productivo 1997<sup>10</sup>, las empresas con un coeficiente de apertura menor al 10% representan el 59% del sector exportador, en tanto aquellas cuyo coeficiente se ubica entre el 11% y el 20% representan el 27% de dicho grupo; sólo el 14% de las firmas alcanza coeficientes de apertura superiores al 20%.

Las cifras precitadas se encuentran resumidas en el cuadro N° 4 donde se presenta, además, información relativa al tamaño de la firma. Al cruzar ambas variables (rango de facturación, coeficiente de apertura), es posible extraer algunas conclusiones interesantes:

- ⇒ que el sector exportador rosarino muestra una participación mayoritaria de pequeñas empresas, caracterizadas por alcanzar coeficientes de exportación menores al 10%; este grupo reúne al 44% de las firmas del sector. Si se considera al grupo de las pequeñas empresas cuyo coeficiente de apertura es menor al 20%, la participación relativa es del 57%
- ⇒ que las grandes empresas exportadoras, con coeficientes de apertura menores al 20% , representan el 21% del total de empresas, siendo sin embargo poco importante (del orden del 3%) la participación de grandes empresas con coeficiente de apertura superior al 20%
- ⇒ que dentro del grupo de empresas con menor coeficiente de exportación, las pequeñas representan el 74%, las medianas el 4% y las grandes, el 22%; dichas participaciones relativas se ubican en el orden del 50%, 14% y 36%, respectivamente, cuando se analizan las firmas que exportan entre el 11% y el 20% de su producción. Finalmente, dentro del grupo de empresas cuyo coeficiente de exportación es más elevado (más del 20%), las pequeñas representan 65%, las medianas el 13% y las grandes el 22%.

<sup>9</sup> Se ha definido el cociente de apertura como la relación entre exportaciones y total producido.

<sup>10</sup> Las cifras contenidas en el presente análisis corresponden al grupo de empresas que exportó durante 1996.

En suma, cualquiera sea el coeficiente de exportación analizado, las pequeñas empresas son mayoritarias dentro del sector exportador. El segundo lugar corresponde (también en todos los casos) a las grandes empresas. El sector de las empresas medianas es el que nuclea al menor número de firmas exportadoras.

**CUADRO N° 4:** Cantidad de empresas según coeficiente de apertura y rango de facturación para el año 1996.

Coef. de Apertura	Rango de Facturación			Total de Empresas	%
	<1 millón	1,1 y 5 mill.	>5 millones		
Hasta un 10%	72	4	21	97	59%
Entre 11% y 20%	22	6	16	44	27%
Más de un 20%	15	3	5	23	14%
<b>Total</b>	<b>109</b>	<b>13</b>	<b>42</b>	<b>164*</b>	<b>100%</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>66%</b>	<b>8%</b>	<b>26%</b>	<b>100%</b>	

**Fuente:** elaboración propia en base al Relevamiento del Sector Productivo de 1997.

(\*) El total de 164 empresas se debe a que 15 de las 179 que exportaron durante 1996 no contestaron acerca de los rangos de facturación.

A los fines de completar el análisis del grado de inserción del sector exportador, se han combinado dichos datos (materializados en el coeficiente de apertura), con los correspondientes a la rama de actividad económica. El siguiente cuadro (que se limita a aquellas ramas de actividad que nuclean a la mayor cantidad de empresas exportadoras de la ciudad)<sup>11</sup>, pone de manifiesto la cantidad de firmas que integran cada categoría.

**CUADRO N° 5:** Cantidad de empresas por rama de actividad y coeficiente de apertura.

Actividad	Coeficientes de Apertura			Total Empresas
	menos de 10%	entre 10% y 20%	más de 20%	
Maquinarias y Equipos N.C.P.	79	10	11	100
Automot. Remolques y Semirrem.	22	1	3	26
Fab. de Prod. de Caucho y Plástico	18	3	3	24
Productos Alimenticios y Bebidas	14	1	4	19
Prod. de Metal, Excep. Maq. y Equip.	12	4	2	18
Maq. y Aparatos Eléctricos N.C.P.	14	0	3	17
<b>Total Principales Ramas Export.</b>	<b>159</b>	<b>19</b>	<b>26</b>	<b>204</b>

**Fuente:** elaboración propia en base a los datos del Relevamiento del Sector Productivo de 1997.

Del análisis combinado de coeficiente de apertura/rama de actividad, se concluye:

⇒ Que cualquiera sea el coeficiente de apertura considerado, la producción de Maquinaria y equipos no clasificados previamente reúne el mayor número de firmas. En particular, dicha rama incluye el 79% de las empresas que exportan menos del 10%, el 10% de las que exportan entre un 10% y un 20% y el 11% de las que alcanzan coeficientes de apertura superiores al 20%.

<sup>11</sup> Según conclusiones del apartado 3.3

- ⇒ Que dentro del grupo de firmas con menor coeficiente de exportación, la producción de automotores ocupa el segundo lugar, en tanto el tercero corresponde a la fabricación de productos de caucho.
- ⇒ Que dentro de las firmas que exportan más del 20% de su producción, la elaboración de productos alimenticios y bebidas reúne el 15% de las firmas.
- ⇒ Que, analizando la participación relativa de las empresas con mayor coeficiente de apertura dentro de cada rama, sobresale la elaboración de productos alimenticios y bebidas. Esta rama reúne, dentro del segmento de mayor exportación, al 21% de sus firmas. Para el resto de las ramas analizadas, este grupo representa, aproximadamente, el 11% del total de empresas.

### 3.5. Grado de concentración

A los fines de cuantificar el grado de concentración del sector exportador rosarino, se ha comparado el monto exportado por las principales empresas del grupo exportador con el total de ventas al exterior realizadas por el grupo<sup>12</sup>.

Del análisis realizado surge que en 1995 las 10 principales exportadoras rosarinas fueron responsables del 67,34% del total de ventas al exterior; si se consideran las primeras 20 firmas, el porcentaje asciende al 82,89%. Con respecto al año 1996, los porcentajes para las 10 y 20 primeras empresas exportadoras son 71,28% y 83,23% respectivamente, los que refleja que el grado de concentración por montos exportados se incrementó en el '96 con respecto a l '95.<sup>13</sup>

A los fines de definir el perfil general del segmento de empresas que concentra el mayor volumen de las exportaciones locales, se analizó el coeficiente de exportación y el rango de facturación de las firmas que lo integran.

En primer término, se agruparon las empresas con mayores montos de exportación<sup>14</sup> en función de sus respectivos coeficientes de apertura, según los datos disponibles para 1995 y 1996, calculándose las participaciones relativas de cada segmento. De las cifras obtenidas, resumidas en el cuadro N° 6, se deduce:

- ✓ Que, en términos generales, el 40% de las empresas con mayores montos de exportación presentan coeficientes de exportación menores al 20%, en tanto el 60% supera dicho nivel. Existe, en consecuencia, un predominio de empresas con coeficiente de apertura elevado dentro del grupo de firmas que concentra los mayores volumen de exportación<sup>15</sup>
- ✓ Que, no obstante lo afirmado en el párrafo precedente, hay que destacar que de las 20 firmas que explican más del 80% del monto exportado total, un 40% (en 1995) y/o un 55% (en 1996) evidencian coeficientes de apertura menores al 20%. En el caso de estas empresas, surge el cuestionamiento acerca de la

<sup>12</sup> En ambos casos el monto exportado se calcula como el producto entre el coeficiente de exportación declarado y la media del rango de facturación correspondiente a 1995.

<sup>13</sup> El resto de las empresas para ambos años se posiciona detrás de este grupo principal con montos exportados que van desde los 450 pesos, hasta los 750.000 pesos.

<sup>14</sup> Se trabajó con dos grupos firmas, a los fines de considerar tanto las 10 como las 20 principales exportadoras, según montos exportados.

<sup>15</sup> Cabe aclarar que en 1996 los coeficientes de apertura son menores y el porcentaje de las 20 primeras empresas que exportan más del 20% de su producción se reduce al 45%.

importancia que las ventas al exterior tienen dentro de la política empresaria de quienes integran el grupo de las grandes exportadoras locales.

**CUADRO N° 6:** Principales empresas exportadoras según monto de exportación. Clasificación por nivel de coeficiente de apertura

Coeficiente de Apertura	Primeras 10 empresas: 67% del total exportado			Primeras 20 empresas: 83% del total exportado		
	>10%	11% al 20%	>20%	>10%	11% al 20%	>20%
1995	20%	20%	60%	25%	15%	60%
1996	30%	10%	60%	30%	25%	45%

**Fuente:** elaboración propia en base a los datos del Relevamiento del Sector Productivo de 1997.

En una segunda etapa, se analizaron los datos relacionados al monto de facturación (como proxy del tamaño de las firmas) del grupo de las principales exportadoras locales, obteniéndose las cifras que se resumen en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 7:** Principales empresas exportadoras según monto de exportación. Clasificación por nivel de facturación

Tamaño	Primeras 10 empresas: 67% del total exportado			Primeras 20 empresas: 83% del total exportado		
	Pequeñas	Medianas	Grandes	Pequeñas	Medianas	Grandes
1995	0%	20%	80%	0%	45%	55%
1996	0%	40%	60%	5%	55%	40%

**Fuente:** elaboración propia en base a los datos del Relevamiento del Sector Productivo de 1997.

Las cifras del cuadro ponen de manifiesto:

- ✓ Que dentro de las 10 empresas con mayores montos de exportación, el 80% son grandes en 1995, cayendo dicha participación relativa a 60% en 1996. Si se considera el grupo de las 20 primeras empresas, la participación relativa de las medianas se incrementa, para ambos años.
- ✓ Que si bien la participación relativa de las pequeñas empresas es mayoritaria dentro del *conjunto* de las empresas exportadoras locales, la misma es prácticamente nula en el segmento de empresas con mayor volumen de exportación.

En suma, a partir del análisis del grado de concentración del sector se concluye que la conducta exportadora queda definida por dos grupos de empresas bien diferenciados. El primero, compuesto por unas pocas empresas que representan la casi totalidad de lo exportado por esta ciudad, dentro del cual conviven empresas que exhiben un coeficiente de apertura importante, con otras en las cuales dicho coeficiente no es significativo, distinguiéndose, sin embargo, un claro predominio de las empresas grandes y/o medianas. El segundo grupo, mucho mayor al primero en cuanto al número de firmas, reúne un importante número de pequeñas firmas que, en conjunto, explican sólo el 20% del monto exportado total.

#### **4. SIMILITUD CON LAS EMPRESAS EXPORTADORAS A NIVEL NACIONAL**

Existe un comportamiento similar entre el sector exportador rosarino y aquel que agrupa a todas las empresas exportadoras argentinas.

En tal sentido, se repite a nivel nacional la convivencia entre un pequeño número de firmas que exporta importantes y significativos montos respecto del total, con una gran cantidad de empresas que contribuyen en forma reducida, con bajos volúmenes exportados. En efecto, en el año 1996, 29 empresas nacionales vendieron al exterior más de U\$S 150 millones cada una, lo que significó el 45% de las exportaciones argentinas<sup>16</sup>. Si tenemos en cuenta que en este mismo año el número de empresas exportadoras nacionales ascendía a más de 11.000, podemos ver la fuerte concentración de ventas en algunas pocas empresas.

Este fenómeno observado no es nuevo en Argentina y es compartido con otros países que, como el nuestro, incorporó al grupo de empresas exportadoras una gran cantidad de firmas, como consecuencia de una etapa netamente aperturista que permitió a las PyMES introducir sus productos en el exterior y ensanchar así las fronteras de sus mercados.

A modo de comparación con el sector exportador rosarino, 73 empresas de todo el país fueron responsables del 60% de las exportaciones totales argentinas durante el año 1996. Es decir, que mientras en Rosario, el 2% de las empresas (4 empresas) exportaron el 57% del total, a nivel nacional el 0,6% de las empresas exportaron ese porcentaje en su respectivo nivel, lo que refleja que en el ámbito nacional el fenómeno de la concentración es aún más acentuado que el que se verifica a nivel local.

En referencia a la participación relativa de las distintas ramas productivas en las exportaciones a nivel nacional, predominan los sectores alimenticios (de gran importancia el aceitero), el sector primario y el siderúrgico.

También es de importancia, pero esta vez en cuanto al número de empresas, las firmas argentinas que exportaron montos menores a los 2 millones de dólares: el 90% del total de empresas exportó por estos montos, destacándose la gran incorporación de este tipo de empresas al grupo exportador en los últimos años (de 5.000 a 10.000 empresas en el período '92-'96) y el incremento en el monto total de sus exportaciones a nivel nacional (de 780 millones en 1988 a 1.800 millones en 1996).

##### **4.1. La importancia del sector exportador rosarino con respecto a la provincia de Santa Fe**

Según el Relevamiento del Sector Productivo 1996, la cantidad de empresas industriales en la provincia de Santa Fe ascendía a 4.247<sup>17</sup>. De este

<sup>16</sup> Entre estas empresas se encuentran algunas empresas comercializadoras de cereales y oleaginosas. (CEP, abril 1997).

<sup>17</sup> Cabe aclarar que se consideraron empresas que poseían entre 5 y 200 personas ocupadas, o que superaron los \$60.000 de facturación en 1995.

total, 313 (7,4%) empresas exportaron durante el '95. De ello se deduce que la participación relativa de las empresas exportadoras en Rosario en el total de empresas de la ciudad (7%), reproduce los guarismos observados a nivel provincial.<sup>18</sup>

El gran dinamismo de las exportaciones nacionales y provinciales estuvo vinculado con la producción de manufacturas de origen agropecuario y con un grupo de grandes empresas que en los últimos años exportaron importantes montos de su producción.

Un rasgo distintivo del sector exportador rosarino, con respecto al provincial, es que mientras en este último la actividad exportadora por excelencia está relacionada con la agroindustria, en nuestra ciudad la actividad que reúne mayor cantidad de empresas exportadoras es la producción de maquinarias y equipos y la de autopartes, siendo los sectores complementarios de la alimentación y la industria automotriz los más importantes. En efecto, la rama más importante, en las exportaciones provinciales es la alimenticia, que representa más del 30% del valor de la producción industrial y teniendo en cuenta la cantidad de locales y de puestos de trabajo que ocupan, le sigue en orden de importancia la actividad número 29 correspondiente a la producción de maquinarias y equipos no considerados previamente.

A grandes rasgos, los principales productos exportados desde la provincia son: manufacturas de origen agropecuario (grasas, aceites, carne bovina, lácteos y quesos); productos primarios (habas de soja, semillas de girasol, trigo, maíz, arroz); manufacturas de origen Industrial (alambrán, barras de hierro, acero, autopartes, maquinarias y equipos, etc.) y por último, combustibles y energía.

Como se dijo anteriormente, se identificaron según este relevamiento, 313 empresas exportadoras santafesinas en el año 1995. Si se compara con la cantidad de empresas exportadoras rosarinas obtenidas a partir del mismo relevamiento, tenemos que el 52% de las empresas exportadoras santafesinas, pertenecen a la ciudad de Rosario. Ahora bien, el monto de las exportaciones rosarinas para el año 1996, representa el 1% del total exportado por la provincia.<sup>19</sup> A este porcentaje se llega relacionando el monto exportado por las empresas rosarinas utilizado en el cuarto apartado y el dato de exportaciones santafesinas provenientes de fuentes oficiales provinciales.

Es necesario tener en cuenta que el grueso de las exportaciones santafesinas pertenece al Área Gran Rosario, donde se encuentran radicadas, entre otras, las principales aceiteras del país y por cuyo puerto pasan las mercaderías rumbo a los países del Mercosur. Se observa en esta área un reducido número de empresas exportadoras, que se caracterizan, sin embargo, por vender al exterior mayores volúmenes.

<sup>18</sup> Es importante aclarar que el dato correspondiente a las empresas rosarinas se obtiene del relevamiento que abarca todas las empresas (11 de las 179 empresas no son PyMES), a diferencia de aquel correspondiente a las empresas de la provincia de Santa Fe que toma sólo pequeñas y medianas empresas como se destacó en la nota n° 12.

<sup>19</sup> Aquí es necesario aclarar que nos estamos refiriendo al monto de exportaciones totales de la Provincia de Santa Fe, a diferencia del monto extraído del Relevamiento del Sector Productivo 1997, que considera, tan solo, establecimientos industriales.

En cuanto a la distribución geográfica de las empresas exportadoras santafesinas, tenemos que en el conjunto de los departamentos: Rosario, Castellanos, La Capital y San Lorenzo, se encuentra el 74% de las empresas con perfil exportador.

## 5. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ROSARINAS

Al analizar este punto tendremos en cuenta las 179 empresas que manifestaron haber realizado ventas al exterior durante el año 1996. Es válida la aclaración, ya que como dijimos anteriormente, gran parte de estas empresas tienen coeficientes de exportación menor al 10% y un análisis de destino por montos de exportación, puede llevarnos a resultados no idénticos<sup>20</sup>.

Tomando como referencia la información proveniente del Relevamiento Productivo 1997, podemos abordar el tema desde dos perspectivas de análisis: con la primera, consideramos la cantidad de empresas que coincidieron al definir los principales destinos de sus exportaciones. En este sentido, 50 empresas contestaron que el principal destino de sus exportaciones era la Rep. del Brasil; entre ellas, 30 empresas definieron como el segundo destino más importante a Uruguay; finalmente de este subgrupo, 15 respondieron que Chile era el tercer destino de mayor importancia.

El otro enfoque considera el total de empresas que contestaron a favor de un destino, independientemente del posicionamiento que asignaran al mismo dentro de la tabla de cinco posibilidades que el relevamiento presentaba. De esta forma surgieron los siguientes resultados:

**CUADRO N° 8:** Destino de las exportaciones por cantidad de empresas.

Destino	Cantidad de empresas
Uruguay	83
Brasil	79
Paraguay	73
Chile	64
Bolivia	34
Estados Unidos	14
Colombia	13
Perú	12

**Fuente:** elaboración propia en base a los datos del Relevamiento del Sector Productivo 1997.

Los resultados obtenidos bajo este esquema fueron los siguiente. Mientras que con el primer criterio teníamos que los principales destinos eran Brasil, Uruguay y Chile, respectivamente, con el segundo se destacan Uruguay, Brasil, y Paraguay, como los de mayor importancia.

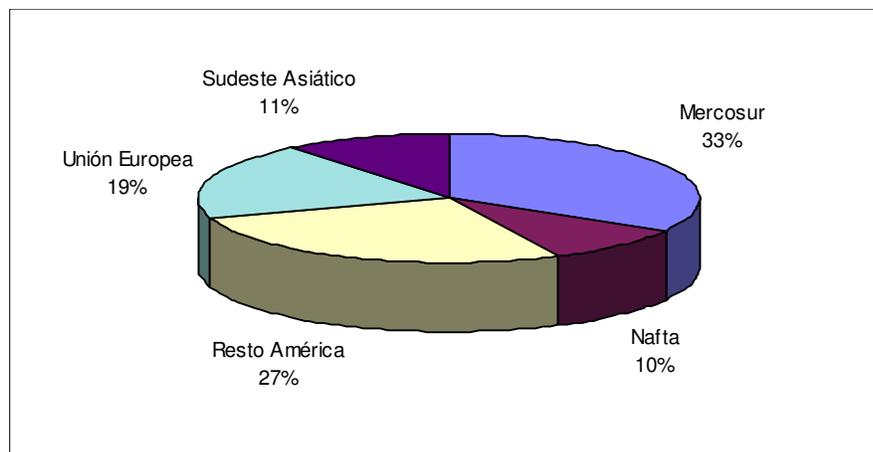
<sup>20</sup> Esto es así, ya que como se analizó anteriormente, una importante proporción de las ventas al exterior es llevada a cabo por un pequeño número de empresas. No obstante, la importancia del Mercosur como destino de las exportaciones rosarinas, hace que los dos enfoques no disten de ser semejantes en sus conclusiones.

El primero de los resultados tiene que ver con lo que los empresarios consideran que son los principales destinos de sus ventas al exterior; podemos decir, que posee un mayor grado de subjetividad, vinculándose más fuertemente con los montos exportados y con la potencialidad de la demanda imperante en los mismos. En esto peca básicamente el segundo enfoque que, siendo más objetivo, no estaría reflejando la importancia de cada destino en volumen del total de exportaciones, pero logra destacar la relevancia de países como Uruguay que se vincula comercialmente con una gran cantidad de pequeños y medianos exportadores de la ciudad de Rosario.

Es de destacar la escasa importancia que tienen los países de la Unión Europea como destino de las exportaciones rosarinas, siendo que a nivel nacional, el bloque representa un comprador de importancia; no obstante, España e Italia son los que más se destacan. Fuera del viejo continente, China y Cuba y México comienzan a figurar como mercados potenciales para algunas empresas esta ciudad.

Para apreciar lo antedicho, un análisis comparativo entre el sector exportador rosarino y el nacional, revela la mayor importancia que otras regiones distintas del Mercosur adquieren en las ventas externas del país. El siguiente cuadro resume para el ámbito nacional los destinos de las exportaciones calculados en función del monto de las mismas sobre el total.

**GRÁFICO N° 1:** Destino de las exportaciones argentinas según monto exportado.



**Fuente:** elaboración propia en base a datos de la Sec. de Industria Comercio y Minería.

Si bien esta información se refiere a los montos de las exportaciones argentinas para el año 1996, a diferencia del análisis para la ciudad de Rosario que lo hacía por empresas, nos es de utilidad para afirmar que el Mercosur tiene mayor importancia como destino de las exportaciones rosarinas, que para el total nacional. En efecto, tanto un punto de vista como el otro, reflejan la exclusividad de los mercados regionales para los empresarios rosarinos; y que esta región argentina es la que aporta la mayor proporción del total de ventas al Mercosur.

### **5.1. El Mercosur como principal destino de las exportaciones rosarinas. Implicancias.**

La importancia del Mercosur como destino de las exportaciones rosarinas ha sido puesta de manifiesto en el punto anterior, donde los países que integran dicho bloque comercial aparecen como los principales demandantes de los productos rosarinos, independientemente del criterio de análisis adoptado.

Sin duda los avances realizados a partir de los '90 en materia arancelaria y de libre comercio, sumado a una actitud más dispuesta a la apertura de los mercados, han propiciado el intercambio comercial entre los países de esta región, asegurando un mercado mucho más extenso a los bienes producidos en esta ciudad.

En este sentido hay que contemplar que la reducción de los riesgos de comercialización y de costos de transporte, derivados de la cercanía de los mercados que integran el Mercosur, posibilita la concreción de ventas a menores precios y amplía los márgenes de beneficios para los productores, permitiendo la incorporación de empresas más pequeñas al sector exportador (fenómeno que se observa a lo largo de esta trabajo y que también se repite a nivel nacional).

La otra cara de esta moneda se observa en las empresas de mayor antigüedad que tuvieron que adaptarse a los requerimientos del comercio internacional. Así como los productos argentinos se exportan a otros países de la región, las empresas nacionales han debido enfrentar una mayor competencia derivada de la entrada de productos extranjeros a menores precios y con buenos niveles de calidad.

El proceso de regionalización enfrenta a las empresas exportadoras a dos grandes desafíos: por un lado, asimilar las condiciones de venta y la calidad de los productos de los mercados extranjeros, que exige un gran dinamismo de gestión y fuertes flujos de inversión; por el otro, el impacto de la apertura sobre el mark up en el mercado interno de las empresas exportadoras, que en muchos casos financiaban las ventas al exterior con los resultados del primero. Teniendo en cuenta que gran parte de las empresas destinaba la mayor parte de su producción al mercado interno, las condiciones de venta al exterior se tornaban dificultosas. Las empresas que no tenían una dependencia tan marcada en relación al mercado interno, fueron las que más aprovecharon los efectos positivos de este proceso.

Entre los sectores de la industria que se vieron perjudicados con la conformación del Mercosur, sobresalen los vinculados a actividades no complementarias, cuyas medidas arancelarias se encuentran aun en negociación. En lo que respecta a la ciudad de Rosario, se puede decir que las actividades vinculadas con la industria automotriz y con la industria alimenticia son la que más padecen las asimetrías existentes, especialmente con nuestro socio de mayor importancia, Brasil.

## 6. CONCLUSIONES

El análisis del sector exportador rosarino realizado en el presente trabajo, ha permitido definir sus principales características, dejando abiertos algunos interrogantes cuyo abordaje puede ser motivo de futuros estudios.

Las conclusiones obtenidas son las que a continuación se detallan:

- De las 313 empresas santafesinas que exportaron en 1996, 179 (el 57%) pertenecen a la ciudad de Rosario; sin embargo si se toma como referente el monto exportado, correspondiente a las empresas rosarinas representa sólo el 1% de las ventas totales al exterior realizadas por esta provincia. Cabe aclarar, sin embargo, que las exportaciones correspondientes a las empresas radicadas en el Área Gran Rosario no son consideradas en este trabajo, el que se ocupa exclusivamente de las empresas exportadoras de la ciudad.
- El sector exportador rosarino se encuentra compuesto por dos grupos de empresas bien diferenciadas: el primero, que nuclea grandes o medianas empresas que explican entre un 67% (las 10 primeras) y un 83% (las 20 primeras) del monto exportado total y el segundo, compuesto por más de un centenar de pequeñas (y, en menor medida, medianas) firmas que, en conjunto, contribuyen con el 20% del citado total. En relación al coeficiente de apertura, si bien en el primer grupo predominan coeficientes superiores al 20%, es más difícil hallar un comportamiento claramente definido.
- Una mirada global del sector, refleja un claro predominio de las PyMES (con una participación relativa del 87% dentro del total) y, en particular, de las que nuclean menos de 50 personas ocupadas.
- El grupo de las pequeñas empresas alcanza la mayor participación relativa tanto en los segmentos de coeficiente de exportación bajos, como en los más elevados, descartando una vinculación directa entre grado de inserción y tamaño. Refuerza lo antedicho la existencia de un importante número de grandes empresas que poseen bajos coeficientes de apertura, junto con la escasa cantidad de firmas de este tamaño con altos coeficientes; por último, las medianas empresas son las menos numerosas del grupo exportador.
- Las empresas que desarrollan actividades vinculadas con la producción de maquinarias para la elaboración de alimentos y bebidas y la producción de autopartes, son las que exhiben una participación relativa mayoritaria en el total de empresas exportadoras rosarinas. Dichas participaciones relativas se mantienen, en general, para todos los rangos de coeficiente de apertura considerados
- En cuanto al destino de las exportaciones rosarinas, se concluye que la consolidación del Mercosur y la fijación de políticas arancelarias conjuntas, será fundamental para el desarrollo del sector exportador rosarino, que depende casi exclusivamente de las ventas hacia los países de esta región. Esto pone de manifiesto la importancia de la voluntad política de todos los niveles de gobierno



de consolidar este proceso de regionalización, sin dejar de fomentar la exportación de mercancías hacia otros destinos, como pueden ser la Unión Europea, o los países asiáticos, que hoy por hoy no están siendo receptores de los productos rosarinos y son de gran importancia para evitar la dependencia que se tiene con el Mercosur.

## BIBLIOGRAFÍA

Castagna, Alicia - Woelflin, María Lidia: *"Oferta exportable del Área Gran Rosario"* Instituto de Investigaciones Ec. de la FCEyE de la UNR. Cuaderno nº 12 (mayo de 1996).

Centro de Estudios para la Producción: *"Notas de la Economía Real"* Nº 5 y Nº 6 (diciembre '97 - abril '98).

Centro de Estudios para la Producción: *"Estudios de la Economía Real"* Nº 5 (mayo '98).

CEPAL: *"Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMES en el nuevo escenario de negocios en Argentina"* (Volumen 1).

Fundación Banco Santafesino de Inversión y Desarrollo: *"Oferta Exportable de Santa Fe 1995"* MAGIC.

Fundación Banco Santafesino de Inversión y Desarrollo: *"Oferta Exportable de Sana Fe" 1998* MAGIC.

Instituto de Investigaciones Económicas de la FCEyE de la U.N.R.: *"Las economías regionales y sus respuestas a los desafíos del Mercosur"*

Kosacoff B.: *"Hacia una Nueva Estrategia Exportadora"* Universidad Nacional de Quilmes (1995).

MAGIC de la Provincia de Santa Fe: *"Características Económicas de la Provincia de Santa Fe"* (1997).

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos - Secretaría de Industria: *"Guía del empresario PyME"*

Moori Koenig - Yogel: *"Perfil de la inserción externa y conducta exportadora de las Pequeñas y Medianas Empresas Argentinas"* Trabajo nº 65 - CEPAL.

Moori Koenig - Yoguel: *"Algunos aspectos Microeconómicos de la competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas metalmeccánicas en el proceso de internacionalización"* Documento de Trabajo nº 26 (junio de 1991).

Moori Koenig - Yoguel: *"Dinámica reciente de las Exportaciones industriales de las Pequeñas y Medianas Empresas"* Boletín Techint nº 288.

Secretaría de Producción, Promoción del empleo y Comercio Exterior de la Municipalidad de Rosario: *"Diagnóstico de la Industria Manufacturera Rosarina 1997"*



Ullman R. R.: *"Estructuras empresarias para el comercio internacional"*

UNCTAD: *"Informe de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo sobre su segundo período de sesiones"* (TD/B/45/3) (TD/B/com.3/11) Diciembre de 1997.

Yoguel - Boschermi: *"La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas"* Trabajo nº 71 - CEPAL.

### **Notas periodísticas**

Ámbito Financiero: *"Por crisis cae ventas de PyMES en todo el país"* (10/9/98)

Ámbito Financiero: *"Prevén un 15% de aumento de las exportaciones para 1998"* (4/11/98).

CEI: *"Anuario de Comercio Exterior Argentino 1997"*

La Nación (Sup. Com. Exterior): *"Santa Fe se alista para vender más"* (13/9/98).

Revista Comercio Exterior. Volumen 45 - Nro. 3 (marzo 1995).

Revista Comercio Exterior. Volumen 46 - Nro. 2 (febrero 1996).

El Economista: *"Situación de las PyMES frente a una recesión"* (2/10/98).