



## Características de pymes exportadoras: caso Provincia de Santa Fe, Argentina<sup>ξ</sup>

*Hernán Revale\**  
*Facundo Curbelo\*\**  
*Rubén Ascúa\*\*\**

### Resumen

El presente trabajo propone la realización de una caracterización de las pymes exportadoras (pymex) santafesinas, con un particular foco en la ciudad de Rafaela. Para ello, se elabora un indicador de desempeño exportador para toda la provincia y se recaba información, tanto cualitativa como cuantitativa, de una muestra de empresas de la ciudad de Rafaela. Observando el indicador dentro del periodo analizado se detectan dos claras tendencias, una de ellas creciente entre los años 2007-2011, y la otra decreciente, hasta el 2015. Asimismo, las empresas rafaelinas, a pesar de contar la mayoría con recursos humanos dedicados exclusivamente a la actividad exportadora, han detectado diversas barreras al momento de insertarse en el mercado externo. Se detecta que más de la mitad ha recibido financiamiento para sus actividades de exportación, por lo que, a diferencia de pymes de otros sectores, no se destaca el acceso al financiamiento como barrera principal.

**Palabras clave:** Pymes; comercio internacional; desempeño exportador

### Abstract

This paper aim is to characterize the exporting SMEs from the province of Santa Fe, with particular attention to the city of Rafaela. An Export Performance indicator is developed for all the province, and qualitative/quantitative information is gathered from a sample of firms of Rafaela. By analyzing the behavior of this indicator, two trends could be seen: one growing between the years 2007-2011 and other decreasing, until 2015. Also, most firms from Rafaela, in spite of counting with human resources dedicated exclusively to the export activity, have detected several barriers when entering the external market. It is noticed that more than half of the firms have receive financing for their export activities, which is why, unlike SMEs in other sectors, access to financing is not the main barrier detected for them.

**Key words:** SMEs; international trade; export performance

**JEL:** F13; F14; O19

---

<sup>ξ</sup> Recibido 23 de mayo 2018 / Aceptado 30 de junio 2018.

\* Universidad Nacional de Rafaela (UNRaf). Correo electrónico: hernanrevale@unraf.edu.ar

\*\* Universidad Nacional de Rafaela (UNRaf). Correo electrónico: facundo.curbelo10@gmail.com

\*\*\* Universidad Nacional de Rafaela (UNRaf). Correo electrónico: rubenascua@unraf.edu.ar

## 1. Introducción

Durante los últimos años la actividad exportadora argentina ha transitado por etapas muy diversas, desde un contexto de fuerte devaluación del peso frente al dólar, hasta uno de apreciación cambiaria, sumado a un fuerte aumento de la inflación de costos. Las pequeñas y medianas empresas exportadoras (pymex) han tenido que adaptarse fuertemente para mantenerse activas en los mercados internacionales y poder sobrevivir a los cambios que se les presentan. Se sabe que las empresas que exportan gran parte de su producción están sometidas a un riesgo mayor que aquellas que destinan su producción al mercado local. Estos riesgos pueden deberse a factores locales tales como cambios adversos en las políticas monetarias, cambiarias y de financiación del BCRA, nuevas políticas macroeconómicas del gobierno, debilidad del mercado laboral, restricciones para importar insumos y bienes de capital, entre otras; pero también a variables externas que pueden afectar a los países destino, tales como depreciación cambiaria, barreras arancelarias y/o para-arancelarias, nuevos acuerdos internacionales, entre otras.

Durante el año 2007, el crecimiento de la actividad económica interna, sumado al crecimiento mundial, impulsaron el mercado externo argentino hasta niveles records. Esta evolución se explica, principalmente, por un incremento tanto en precios como en cantidades, aunque con una reducción de la balanza comercial debido al mayor aumento de las importaciones (Polonsky, 2007).

Sin embargo, este crecimiento no fue sostenible en el tiempo y, durante los años siguientes, el escenario fue mutando considerablemente. A lo largo del tiempo, muchas pymexs se vieron obligadas a tomar decisiones de gestión de manera que les permitiesen mantener márgenes de beneficios suficientes como para sostener el nivel de ventas; en otros casos, tuvieron que abandonar forzosamente los mercados internacionales y enfocarse en el mercado doméstico. La erosión del margen de rentabilidad, debido a los aumentos de costos por inflación y precios externos fijos, fue la culpable de que muchas empresas pierdan competitividad. Como agravante de la situación, muchas de estas firmas tuvieron que destinar alto equipamiento y sistemas de calidad internacionales a un mercado que no lo requería.

Los cambios en la gestión de las operaciones de comercio exterior dieron lugar a nuevas características en las pequeñas y medianas empresas, alterando sus objetivos y limitaciones. El conocimiento de estas características y su situación particular permitirá comprender comportamientos y conductas de la microeconomía ante cambios en las variables macros, tanto externas como internas.

## 2. Contexto

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) han demostrado jugar un papel fundamental en el crecimiento de la economía de un país, la generación de empleo y el progreso innovador (Rothwell & Zegveld, 1982; Day, 2000; Beck, Demirguc-Kunt, & Levine, 2005; Aris, 2007). A través del crecimiento del PBI, y de estos otros mecanismos, las pymes contribuyen al bienestar social (Czarniewski, 2016), objetivo de fundamental importancia de política económica y social.

En particular, en Latinoamérica las pymes representan en promedio el 99,12% del total de las empresas, de las cuales el 87% se ubican en los sectores comercio y

servicios, y el 13% restante pertenece al sector manufacturero (Saavedra & Hernández, 2008). A pesar de ser generadoras de empleo, las pymes de América Latina generan una baja contribución relativa al producto en relación a las pymes de los países del primer mundo, y poseen una baja participación en las exportaciones, siendo esta última menor al 5% en la mayoría de los países latinoamericanos (CEPAL, 2012). Estos bajos niveles de productividad y capacidad exportadora se consideran ocasionados por “la elevada heterogeneidad estructural de las economías de la región” (CEPAL, 2012, pág. 46), en cuanto a diferencias de productividad entre sectores y empresas. La mayoría de las pymes latinoamericanas generan empleo que requiere poca calificación y es de baja productividad y, por lo tanto, poseen una baja remuneración (CEPAL, 2015).

La internacionalización de las pymes ha sido objeto de investigación académica en las últimas décadas. Para su estudio se han desarrollado diversas teorías y modelos de internacionalización, como aquellos modelos por etapas (modelo Uppsala y modelos relacionados con la innovación), enfoques de red (*network approach*), enfoque basado en recursos (*Resource-based approach*) y, más recientemente, el área de investigación en emprendedorismo internacional (*International entrepreneurship*) (Ruzzier, Hirsch, & Antoncic, 2006). Comúnmente, el fenómeno de la internacionalización se estudia en relación al comportamiento exportador, medido en una variable denominada performance exportadora (*export performance*) o desempeño exportador (Aaby & Slater, 1989; Zou & Stan, 1998; Sousa, Martínez-López, & Coelho, 2008; Chen, Sousa, & He, 2016).

A través de los distintos modelos se ha estudiado el impacto y la correlación entre múltiples variables y la performance exportadora. Estas variables pueden ser tanto internas (características de la empresa, de gestión o capacidades), externas (características a nivel industria o país), como estratégicas (de contingencia o de aprendizaje) (Chen, Sousa, & He, 2016).

Una vez destacada la importancia de estudio de las pymes y, más particularmente, la internacionalización de las mismas, ya sea desde un punto de vista de política pública como académico, el presente trabajo se propone realizar una caracterización de las pymes exportadoras (pymex) santafesinas y, específicamente, de la ciudad de Rafaela. Se considera de interés particular el estudio de las exportaciones de la provincia de Santa Fe al constituirse como la segunda provincia con mayores exportaciones de Argentina, luego de Buenos Aires (Ministerio de Hacienda<sup>1</sup>, 2017).

## 2.1 Pymes Exportadoras

Según la CEPAL (2016), el número de empresas exportadoras en América Latina se ha visto estancado a partir de la crisis del 2009. Particularmente, Argentina pasó de poseer 13.908 empresas exportadoras en el 2008 a 10.371 para el 2014, representando éstas el 1,4% del total de las empresas del país. A su vez, las exportaciones se encuentran muy concentradas; 747 empresas nuclearon el 92% del valor de las exportaciones totales del país en el 2014 (CEPAL, 2016).

Continuando esta línea de pensamiento, los principales obstáculos detectados por la CEPAL (2015) para la participación de las pymes latinoamericanas en el comercio exterior son: deficiencias de capacidad empresarial, capital humano poco calificado,

---

<sup>1</sup> Disponible en: <http://www2.mecon.gov.ar/hacienda/dinrep/mapas/2016.php>  
SSN: 2344-9195 <http://www.redpymes.org.ar/index.php/nuestra-revista> / <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/pid/index> Pymes, Innovación y Desarrollo – editada por la Asociación Civil Red Pymes Mercosur  
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 3.0 License.

regulación inadecuada, insuficiencias de infraestructura, incertidumbre jurídica, competencia de la economía informal, inseguridad pública y criminalidad, entre otras. Sin embargo, la problemática que suele destacar en la mayoría de los países estudiados es la falta de acceso al crédito, encontrando como principal factor limitante la exigencia de elevadas garantías o colaterales.

Las pymes exportadoras argentinas no fueron la excepción. Según un informe de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), el número de pymex manufactureras se retrajo en todo el país, contabilizando un total de 5.969 firmas en el 2007, y de 4.239 para el 2016. Asimismo, las exportaciones de estas pymex representan solo el 3,3% de las exportaciones totales en cuanto a valores FOB (CERA, 2017) lo que indica la escasa participación en las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas manufactureras por sobre las grandes empresas.

En cuanto al análisis sectorial de las exportaciones de las pymex, entre el 2007 y el 2016 el caso más crítico fue el de la Metalmecánica con una disminución de casi US\$ 600 millones, siguiéndole en menor medida los sectores Madera y Papel, Textil, y Cueros y Calzados. Por su lado, los sectores de Alimentos, Bebidas y Tabaco, y Químicos y Plásticos tuvieron un ligero repunte en el período de estudio (CERA, 2017).

Continuando con el informe de la CERA (2017), la región Centro (donde se encuentra nuestra provincia de interés, Santa Fe; además de Entre Ríos y Córdoba) tuvo en el año 2016 como principal destino de las pymex al bloque MERCOSUR (Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela); seguido por el resto de ALADI (Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá y Perú); en tercer lugar a la Unión Europea; y cuarto al NAFTA. Es interesante destacar que las grandes empresas de la misma región tienen como destinos principales territorios más alejados, como la zona de Asia Pacífico, la Unión Europea y el Medio Oriente.

En cuanto a las exportaciones totales de la provincia de Santa Fe, dentro del período 2007-2016 las mismas han sufrido altibajos (ver Tabla 1). Las exportaciones encontraron su pico en el año 2011, con un incremento del 50% en relación al 2007, para luego generarse una contracción de las mismas hasta alcanzar valores cercanos en el 2016 a los del comienzo del período de estudio. Se observa que los rubros que declinaron fueron los de Productos Primarios, y de Combustibles y Energía, a diferencia de las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) que advirtieron un leve incremento.

**Tabla 1. Exportaciones (mill. U\$S valor FOB) por Grandes Rubros de la Pcia. de Santa Fe**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>TOTAL</b>	<b>12.567</b>	<b>15.243</b>	<b>12.287</b>	<b>15.448</b>	<b>18.852</b>	<b>17.931</b>	<b>16.794</b>	<b>16.079</b>	<b>13.181</b>	<b>13.824</b>
PRODUCTOS PRIMARIOS	1.461	2.085	812	1.81	2.241	2.073	2.247	1.355	1.54	1.31
MOA	9.144	10.901	9.801	10.512	12.353	11.924	11.517	12.005	10.195	10.393
MOI	1.572	1.93	1.543	2.999	4.118	3.793	2.948	2.652	1.384	2.079
COMBUSTIBLES Y ENERGIA	388	327	129	124	139	141	81	66	10	42

Fuente: elaboración propia en base a datos del Gobierno de la Provincia de Santa Fe. MOA: Manufacturas de Origen Agropecuario. MOI: Manufacturas de Origen Industrial.

### 3. Marco Teórico

#### 3.1 Performance Exportadora

La internacionalización de las empresas ha sido objeto de estudio académico por varias décadas. El indicador por excelencia en el área en cuestión es el comportamiento exportador (*export behavior*) o la performance exportadora (*export performance*), el cual ha sido definido de diversas formas y se ha contrastado con cientos de determinantes diferentes. A lo largo de los años se han desarrollado un gran número de trabajos de investigación en el tema, lo que ha llevado a la necesidad de la generación de artículos que revisen, recopilen y resuman los mismos en un cuerpo integrado y de más sencilla comprensión (Bilkey, 1978; Aaby & Slater, 1989; Zou & Stan, 1998; Sousa, Martínez-López, & Coelho, 2008; Chen, Sousa, & He, 2016).

Bilkey (1978) fue pionero en la realización de una integración de la literatura referente al comportamiento exportador de las empresas. En su trabajo, Bilkey (1978) resume la bibliografía sobre las consideraciones relacionadas al comportamiento exportador de las firmas en diez puntos: iniciación en la exportación, motivación, obstáculos percibidos, *management* o gerencia, tamaño de la empresa, destino de exportación, riesgo, afiliaciones extranjeras, modelos de exportación, y perfiles de exportación. Bilkey (1978) explica que las investigaciones recopiladas concluyen principalmente que la exportación es esencialmente un proceso de desarrollo, en relación a la existencia de un proceso de aprendizaje, o de etapas, hasta alcanzar una consolidación en la actividad exportadora.

Durante la década siguiente, Aaby y Slater (1989) se encargaron de llevar adelante la recopilación bibliográfica. En este caso, Aaby y Slater (1989) centraron su estudio en los determinantes de la performance exportadora, es decir, el estado del arte hasta la fecha del trabajo en cuestión de prácticas exitosas para la actividad exportadora. El trabajo propone un modelo integrado de la performance exportadora y clasifica los trabajos recopilados en las bases de dicho modelo. En su modelo, Aaby y Slater (1989) dividen variables ubicadas como influencias externas e internas a la empresa, haciendo hincapié en el estudio de aquellas internas, al considerar que sobre las influencias externas el empresario tiene una capacidad de control mínimo. Dentro de aquellas variables internas a la empresa, el modelo las agrupa en aquellas relacionadas con las características de la firma, la estrategia, las competencias y, finalmente, la performance; ésta última admite diversas formas de medición, como por ejemplo: propensión a exportar, exportaciones totales, percepciones hacia la exportación, intensidad de crecimiento de exportación, barreras, entre otras. El trabajo concluye que, en base a la bibliografía consultada, las competencias parecen ser más importantes que las características de la empresa.

Luego, Zou y Stan (1998) llevan adelante otra recopilación, con dos diferencias fundamentales a los trabajos de sus antecesores. Primero, acotan su estudio específicamente a la performance exportadora, considerando que trabajos anteriores incluían dimensiones más amplias. Segundo, se incluyen los factores externos al estudio en cuestión, al afirmar que una revisión bibliográfica de la performance exportadora no estaría completa sin un estudio de aquellos factores ambientales. Zou y Stan (1998) relevaron 50 trabajos, identificando cientos de variables independientes y docenas de indicadores de la performance exportadora. Sin embargo, los investigadores lograron

agrupar y clasificar a las variables independientes en 33 tipos distintos de factores (internos y externos), y a la performance exportadora en siete factores. Dentro de las medidas de la performance exportadora se realizó una distinción entre medidas financieras, tales como ventas, beneficios, y crecimiento; y medidas no financieras, como éxito percibido, satisfacción y logro de objetivos.

Recopilaciones posteriores se han realizado sobre los determinantes de la performance exportadora, a partir de las cuales se ha detectado una tendencia hacia una mayor sofisticación en las herramientas estadísticas utilizadas y hacia el tamaño de las muestras tomadas (Sousa, Martínez-López, & Coelho, 2008; Chen, Sousa, & He, 2016). Sin embargo, se sigue remarcando la fragmentación, diversidad e inconsistencia en los resultados de los trabajos de investigación, y en la necesidad de una estructura conceptual homogénea que unifique metodológicamente el vasto cuerpo teórico generado en el área a la fecha.

### 3.2 Barreras a la exportación

Cuando se quiere caracterizar a las pymes exportadoras, no solo se debe considerar su desempeño exportador sino también los principales factores que limitan o restringen su capacidad para exportar.

La existencia de barreras a la hora de exportar, o la percepción sobre las mismas, es un tópico muy abordado por la literatura académica, pero pocas veces explicado y convenido a nivel de definición, es decir, sin hacer mayor hincapié en el concepto intrínseco de obstáculo, o definiendo qué se entiende por restricción de exportación, sin revelar su naturaleza y sin tratar de fijar límites (Arteaga Ortiz, Fernández Ortiz, & Clavel San Emeterio, 2014). Según Buckley (1989), una de las clasificaciones más utilizada se basa en determinar si dichas barreras son de origen interno (falta de habilidades administrativas y tiempo) o externo (condiciones de mercado adversas y acuerdos institucionales).

Hessels y Parker (2013) estudiaron las crecientes implicaciones de las coaliciones externas para las pymes, especialmente aquellas que enfrentan estas restricciones o barreras para exportar. Es posible que estas empresas puedan estar impelidas a utilizar sus recursos más eficientemente, afirman los autores, logrando una mejor performance. Exploraron, además, la internacionalización y la colaboración estratégica, la cual permite a las pymes - con restricciones en habilidades laborales - obtener un crecimiento del empleo o, incluso con restricciones en su poder adquisitivo, aumentar su facturación.

Sin embargo, las percepciones sobre las restricciones a la hora de exportar tienen diversos orígenes y factores que los generan, así como soluciones para enfrentarlos. Rutihinda (2008) ha identificado cuatro factores para explicar las barreras que enfrentan las pymes en sus operaciones de exportación, que incluyen: barreras específicas, barreras institucionales, barreras en la industria del mercado extranjero y falta de apoyo del gobierno, siendo estos últimos los factores que determinan finalmente el éxito o no de las firmas exportadoras. Leonidou (2004) hizo lo propio al analizar 32 estudios empíricos a fin de determinar 39 barreras a la exportación. Las mismas las clasificó en barreras internas (incorporando informacional, funcional y marketing) y externas (comprendiendo procedimientos, gobierno, tareas y medioambiente). El impacto de las barreras depende de la situación específica, mayormente de la idiosincrasia de la

administración, organización y el trasfondo de la empresa. El autor resume que ciertas barreras relativas a ineficiencias de información, competitividad de los precios, hábitos de clientes foráneos, obstáculos político-económicos, parecen tener un efecto obstructivo sistemático en el comportamiento exportador.

La literatura parece advertir que las principales barreras en las empresas son más bien percibidas que reales o demostrables. En este sentido, García Pérez y Avella Camarero (2007) analizaron empresas del mercado español y determinaron que la percepción de barreras a la exportación tiene una relación directa con la intensidad exportadora que generan (desempeño) y que, además, la importancia que la empresa otorga al control de sus exportaciones (actitud proactiva) también explica la diferencia de percepciones entre las empresas.

Más aún, Milanzi (2012) identificó cinco principales barreras exportadoras y su impacto en el comportamiento exportador, también desde la percepción de los encuestados: falta de conocimiento e información exportador, restricciones en la capacidad de proveer al exterior, inadecuado financiamiento exportador, marco regulatorio ineficiente y una pobre infraestructura.

Sin embargo, las barreras también pueden darse en la comercialización que se realiza a través de herramientas tecnológicas, tales como Internet. Desde este punto de vista, muchos estudios han demostrado que las pymes pueden utilizar las herramientas de internet para fortalecer su posición competitiva (Hamill & Gregory, 1997), pero no sin antes atravesar diferentes barreras reales y percibidas hasta llegar a adoptar la metodología del *e-commerce*<sup>2</sup>. En este sentido, Hornby, Goulding y Poon (2002) estudiaron las percepciones de un grupo de pequeñas empresas exportadoras australianas e inglesas comprometidas con los mercados externos y el impacto del *e-commerce*. En su trabajo, Hornby et al. (2002) analizaron cómo estos exportadores fueron confrontados con problemas culturales en el proceso de marketing a través de las diferentes culturas, examinando los factores dentro de un marco de filosofía de exportación. Concluyeron que dichas percepciones (barreras) pueden ser superadas a través de internet.

### 3.2.1 Barrera Financiera

La barrera financiera es uno de los principales obstáculos que enfrenta la performance exportadora de toda empresa, especialmente las pymes. La insuficiente disponibilidad de crédito para las pymes ha sido tópico ampliamente abordado por la literatura (Aaby & Slater, 1989), no solo en el ambiente académico, sino también por parte de los creadores de política pública. Es bien sabido que muchas empresas, especialmente pymes, tienen potencial de exportación; sin embargo, pocas de ellas pueden sobrellevar dicha tarea. Es fácil atribuir como una de las restricciones más importantes a la búsqueda de financiamiento externo. Yindenaba Abor, Komla Agbloyor y Kuipo (2014) estudiaron un grupo de empresas en Ghana, sugiriendo que aquellas empresas con mejor acceso al crédito bancario tienen más probabilidad de exportar. Es decir, las pymes necesitan financiarse para soportar los costos de estructura (fijos) para exportar, marketing y trabajo de marca internacional, y alcanzar estándares de calidad internacionales en sus productos o servicios. El acceso al crédito bancario,

---

<sup>2</sup> Comercio electrónico

afirman Yindenaba Abor et al. (2014), incrementará la probabilidad de estas firmas de aumentar sus ventas, ganancias, competitividad, participación de mercado y conocimiento tecnológico.

Greenaway, Guariglia y Kneller (2005) también concluyeron, luego de analizar un panel de miles de empresas británicas en el período de una década, que aquellas empresas con restricciones financieras tienen menores probabilidades de exportar. Las variables del balance económico son, para estos autores, determinantes significativos de decisión de las firmas estudiadas a la hora de entrar en mercados externos. Un balance económico sano facilita soportar los costos hundidos de ingreso a cualquier mercado extranjero. Del mismo modo, Bellone et al. (2008) sugieren que aquellas empresas que gozan de finanzas saludables tienen mayor probabilidad de convertirse en exportadoras. Según estos autores, las restricciones financieras hacen las veces de barreras a la hora de participar de la actividad exportadora. El financiamiento externo no solo incrementa la probabilidad de participación, sino también acorta los tiempos de decisión de abastecer un mercado extranjero.

Como se detalla hasta ahora, existen numerosos factores que pueden o podrían impactar en el desempeño exportador de una pymex. Principalmente, la literatura los ha desagregado en dos grandes grupos: factores internos (características de las empresas, del management, innovación y estrategias de exportación, entre otros) y factores externos (la industria y todo el medio circundante a la empresa) (Leonidou, 2004).

Las características de las empresas incluyen el tamaño de la firma, que puede o no tener un impacto en su desempeño exportador, considerando que las empresas más grandes tienen mayores recursos a disposición y pueden adoptar su estructura organizacional para ajustarse a los requerimientos y reducir costos, según la teoría de los costos de transacción. La experiencia en exportación es también otro determinante importante. La experiencia y los cambios tienen una influencia positiva en el desempeño: con más experiencia se puede mejorar el desempeño. Además, las empresas con poca experiencia presentan desventajas en términos de costos y acceso a los recursos (Maurel, 2009).

### **3.3 Staff de Exportación**

Es de común conocimiento que algunas pymex son más exitosas que otras cuando se trata de exportaciones, situación habitual incluso dentro de una misma industria. Los factores que determinan esta diferenciación, según Reuber y Fischer (1997), pueden explicarse en gran parte por la calidad del management o la administración de las empresas. El pensamiento tradicional infiere que en la medida que las empresas crecen adquieren experiencia y recursos. Sin embargo, las pymex pueden desarrollar otras habilidades para obtener la experiencia y recursos necesarios para mantenerse competitivas frente a las grandes. Dichos autores analizaron un grupo selecto de empresas canadienses y encontraron que la experiencia internacional del management puede marcar la diferencia a la hora de desarrollar mercados externos desde el momento cero de una pymex.

Lages, Silva & Styles (2009) estudiaron algunos aspectos de la influencia del staff de la empresa sobre el desempeño exportador. Estos autores analizaron cómo un conjunto de habilidades (aprendizaje organizacional, relaciones interpersonales y habilidades en calidad) influyen las estrategias de producto (calidad e innovación de producto) y,

finalmente, el desempeño exportador. Sus resultados arrojaron que los administradores de las empresas encuestadas deben potenciar las habilidades de relaciones de su personal, a fin de obtener mejoras en sus productos y obtener finalmente en la performance exportadora.

La literatura en general apoya la teoría de que la innovación tiene una correlación positiva con el desempeño exportador (Golovko & Valentini, 2011). Love & Roper (2015) sostienen que, aproximadamente, mitad de las empresas encuestadas como exportadoras de manera activa también son innovadoras. Las empresas innovadoras tienen mayores probabilidades de exportar y, además, de hacerlo con resultados satisfactorios. Estos autores han trabajado sobre factores internos a las organizaciones, que se relacionan con la innovación. Entre otros factores, el liderazgo y las habilidades de gerenciamiento tienen una relación positiva con la innovación y la actividad exportadora. (Love & Roper, 2015)

Otras relaciones importantes han sido investigadas y recolectadas por los investigadores Aaby & Slater (1989), quienes descubrieron que las empresas exportadoras tienen una mejor administración (management) que aquellas no exportadoras. Estos autores encontraron además, dentro de la literatura hasta ese momento, una relación estrecha entre el compromiso de los administradores y la propensión a exportar y que, cuando falta voluntad por parte de los administradores en comprometer recursos a la exportación, existe una relación negativa respecto al desempeño.

Zain & Imm Ng (2006) estudiaron un grupo pequeño de pymes de la industria del software de Malasia. En su trabajo, concluyeron que la administración de las pymes requiere un mejor entendimiento del impacto que genera la red de relaciones internacionales en el proceso de internacionalización y el potencial de estas relaciones, permitiéndoles penetrar mercados extranjeros. Descubrieron que la red de relaciones ha probado ser una forma efectiva por la cual las pymes (de software en este caso), alcanzaron los mercados extranjeros, incluso posibilitando reducir costos y minimizando riesgos durante el proceso de internacionalización. Los autores afirman que la red de relaciones puede influir aún en el ritmo y patrón de dicho proceso.

#### **4. Marco Metodológico**

Los datos utilizados en el presente trabajo surgen tanto de fuentes primarias como secundarias. En el caso de la información sobre la actividad exportadora de las empresas de Santa Fe, se obtuvieron los datos suministrados por la Aduana Argentina y la AFIP. La población de las empresas la constituyó aquellas radicadas en la provincia de Santa Fe que han tenido alguna actividad de exportación dentro del período 2007-2015, contabilizando un total de 747 empresas.

A partir de ahí, se detectaron aquellas empresas cuya actividad exportadora en el período de estudio fue ininterrumpida y que clasifican como pymes según la Cámara de Exportadores de la República Argentina, donde el monto de las exportaciones anuales de cada firma debe ser menor a U\$S 9,5 millones, y la facturación anual total de cada firma (ventas locales y exportaciones) debe ser inferior a los U\$S 36,2 millones (CERA, 2017). De esta manera, la muestra se redujo a un total de 181 empresas.

Una vez definida la muestra, se procedió a la generación de un indicador de performance exportadora. A la fecha existen decenas de formas distintas de operacionalización del constructo de performance exportadora (Sousa C. M., 2004; Zou & Stan, 1998), por lo que resulta dificultosa la comparación de los resultados entre los diversos trabajos de investigación en el área. En el presente trabajo, a partir de la información con la que se cuenta, se optó por utilizar la medida de crecimiento en exportaciones, como variación porcentual interanual de las ventas en exportaciones de cada empresa. Dicha medición es una de las más utilizadas en la literatura en el tema, y es considerada un indicador objetivo, es decir, basado principalmente en valores absolutos (Sousa C. M., 2004).

Por otro lado, en cuanto a la información específica de las pymes de la ciudad de Rafaela, se identificó una población de un total de 40 pymes exportadoras, según la Cámara de Comercio Exterior de la ciudad (CaCEX). Mediante muestreo aleatorio se seleccionaron 15 empresas a ser encuestadas; las mismas fueron realizadas en el 2015 por medio de entrevistas personales, de respuestas cerradas y con un objetivo principalmente descriptivo/cuantitativo (Sampieri, Collado, & Lucio, 2010).

## 5. Hallazgos y Observaciones

### 5.1 Provincia de Santa Fe

En cuanto a valores absolutos, las exportaciones totales y promedio de las pymes exportadoras de la provincia de Santa Fe (Figura 1) tuvieron una tendencia creciente desde el 2007 hasta el 2011. A partir de entonces, las exportaciones sufrieron un decrecimiento constante, hasta alcanzar en el 2015 valores menores a los iniciales del periodo de estudio.

**Figura 1. Exportaciones totales y promedios (en miles de u\$s)**

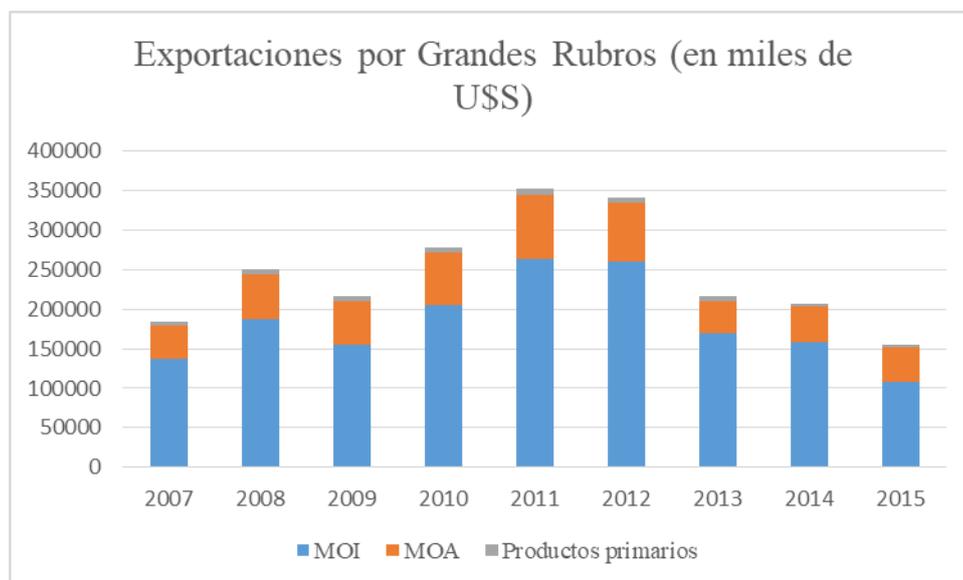


Fuente: elaboración propia

Por otro lado, al dividir las exportaciones por grandes rubros (Figura 2), se observa que la mayor parte de las mismas corresponden a Manufacturas de Origen Industrial

(MOI), seguidas por Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y, por último, productos primarios. A pesar de las fluctuaciones en valores absolutos, porcentualmente se mantiene una participación similar sobre el total a lo largo del tiempo por parte de los tres rubros.

**Figura 2. Exportaciones por Grandes Rubros (en miles de u\$s)**



Fuente: elaboración propia. MOA: Manufacturas de Origen Agropecuario. MOI: Manufacturas de Origen Industrial

El indicador de performance exportadora (PE) se calculó como promedio del crecimiento interanual en exportaciones para el período 2007-2015 en la Provincia de Santa Fe. Si se observa el comportamiento promedio de la PE para todo el periodo (Tabla 2), el 81% de las pymexs tuvieron un incremento en el indicador. Sin embargo, al observar más detalladamente se puede encontrar la existencia de dos etapas diferenciadas coincidentes a lo analizado en las figuras anteriores. Primero, entre el 2007 y el 2011 la gran mayor parte de las empresas (90%) ha visto incrementada su PE; y, segundo, en el periodo que comprende desde el 2011 hasta el 2015, solo un 34% de las pymexs tuvieron dicho comportamiento. Esto indica que en promedio más de la mitad de las empresas estudiadas pasaron de una performance positiva a una negativa entre la primera y la segunda etapa.

**Tabla 2. Crecimiento interanual de exportaciones, 2007-2015.**

	2007-2011	2011-2015	2007-2015
<b>Crecimiento</b>	90%	34%	81%
<b>Decrecimiento</b>	10%	66%	19%

Fuente: elaboración propia

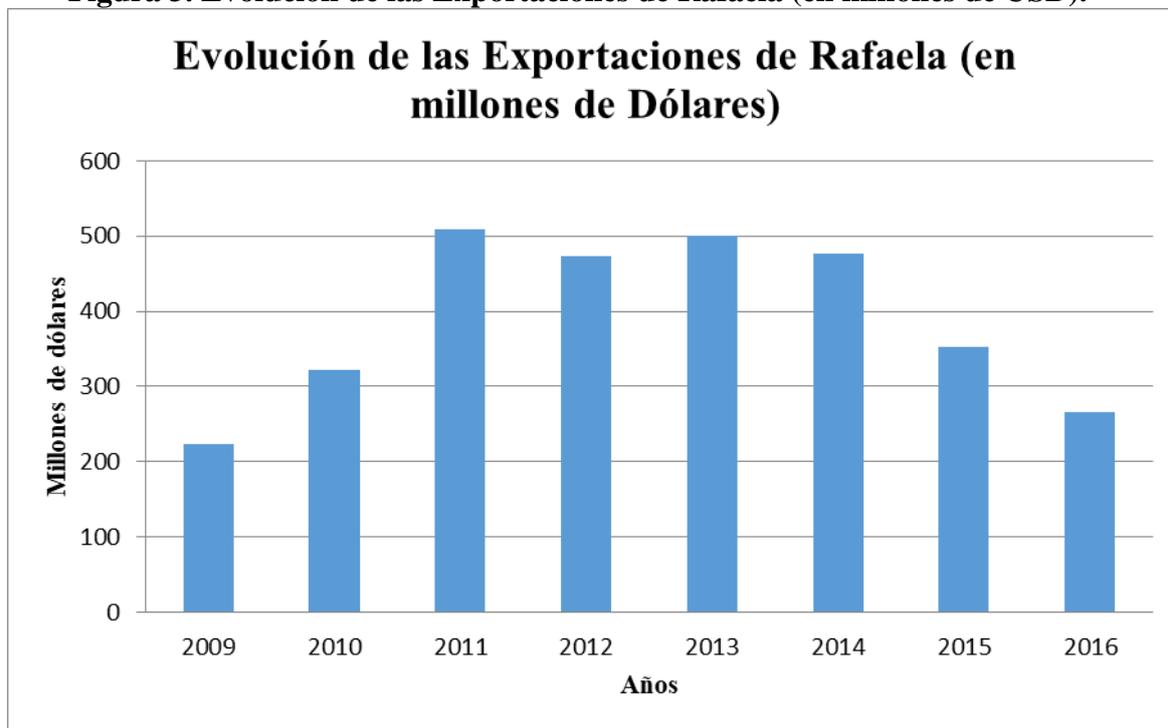
A su vez, dentro de la segunda etapa, se pueden identificar las actividades económicas (según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas) más afectadas. Estas fueron: a) Fabricación de sustancias y productos químicos; b) Fabricación de productos de caucho y plástico; c) Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos. Por otro lado, las dos actividades menos afectadas fueron: a) Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; b) Fabricación de maquinaria y equipo.

En cuanto al tamaño de las empresas, se observa que la PE es significativamente menor entre las firmas con un promedio de exportación anual menor al millón de dólares en comparación con aquellas que exportaron en promedio un monto superior. En particular, aquellas empresas con exportaciones menores poseen una PE del 34% para la primera etapa y del 41% para la segunda, tomando como base la performance del resto de las empresas con mayores exportaciones respectivamente para cada periodo.

## 5.2 Ciudad de Rafaela, Provincia de Santa Fe

De acuerdo con la CaCEX, en la actualidad hay un total de 40 pymes exportadoras en la ciudad de Rafaela. En las siguientes Figuras (Nº 3 y 4) puede observarse cómo ha sido la evolución de las mismas.

**Figura 3. Evolución de las Exportaciones de Rafaela (en millones de USD).**



Fuente: elaboración propia sobre datos de la CaCEX.

**Figura 4. Evolución de las Exportaciones de Rafaela (en millones de toneladas)**



Fuente: elaboración propia sobre datos de la CaCEx

La relación entre el peso de la mercadería exportada y el volumen de facturación (FOB) se mantuvo constante durante el periodo 2011 y 2016. Esto indicaría que las exportaciones no se vieron muy afectadas por variaciones sustanciales en los precios de los productos vendidos al exterior. A partir de los años 2012/2013 se puede observar una caída muy importante en el nivel de exportaciones, afectado en parte por las condiciones económicas adversas locales. La presión inflacionaria sobre los costos y la imposibilidad de negociar mejoras en los precios de los bienes en el exterior contribuyeron a que la rentabilidad de las pymes se vea afectada, optando por destinar sus productos al mercado local donde los aumentos de costos pueden trasladarse a los productos. Este comportamiento no fue propio de la ciudad, sino más bien fue un fenómeno que evidenciaron las pymes santafesinas y argentinas en general.

### 5.2.1 Barreras a la Exportación

Así como se explica en el marco teórico, las barreras o restricciones que encuentran las pymes a la hora de exportar pueden ser muchas y variadas, algunas internas y otras externas, algunas reales y otras percibidas, tanto por los administradores como por los propietarios. La encuesta de la presente investigación otorgaba la posibilidad de elegir, dentro de un rango de veinte opciones, cuáles eran las restricciones o barreras que cada empresa enfrentaba a diario en sus operaciones de comercio exterior, siendo posible la elección de más de una barrera por empresa (Tabla 3).

**Tabla 3. Barreras a la exportación**

Barrera N°	Descripción de la barrera
1	Alta carga tributaria (inaccessibilidad a reintegros y/o reembolsos de impuestos).
2	Barreras paraarancelarias.
3	Dificultad para atender pedidos de mayor volumen.
4	Dificultad para intensificar actividades de promoción.
5	Dificultades con calidad de insumos y dificultades en el abastecimiento.
6	Dificultades con empresas comercializadoras en el exterior
7	Dificultades para introducción de mejoras técnicas en proceso y producción.
8	Dificultades con servicios de seguro.
9	Dificultades para cumplir con especificaciones técnicas
10	Dificultades para cumplir los plazos de entrega.
11	Falta de financiamiento a las exportaciones.
12	Falta de información sobre oportunidades de mercado
13	Falta financiación para expansión productiva.
14	Imposibilidad de compensar desventajas con menor precio.
15	Ineficiencia logística
16	Inestabilidad del marco jurídico, económico y político
17	Servicio de postventa inadecuado
18	Tipo de cambio
19	Trámites de aduana
20	Otros

Fuente: elaboración propia

La Tabla 4 nos muestra las barreras más elegidas por las empresas. Se observa que el tipo de cambio fue elegido por ocho de cada diez de las empresas encuestadas, seguido por la inestabilidad del marco jurídico, económico y político, en un 73%, alta carga tributaria y falta de financiación, en un 53% y 47% respectivamente. Luego, la ineficiencia logística fue elegida por un tercio de las pymex rafaelinias relevadas, seguidas en igual medida en un 27% la falta de financiamiento a las exportaciones, falta de información sobre oportunidades de mercado y la imposibilidad de compensar desventajas con menor precio.

**Tabla 4. Resultados barreras a la exportación**

Barrera N°	Descripción de la barrera	Porcentaje sobre total de empresas
18	Tipo de cambio	80%
16	Inestabilidad del marco jurídico, económico y político	73%
1	Alta carga tributaria (inaccessibilidad a reintegros y/o reembolsos de impuestos)	53%
13	Falta financiación para expansión productiva	47%
15	Ineficiencia Logística	33%
11	Falta de financiamiento a las exportaciones	27%
12	Falta de información sobre oportunidades de mercado	27%
14	Imposibilidad de compensar desventajas con menor precio	27%

Fuente: elaboración propia.

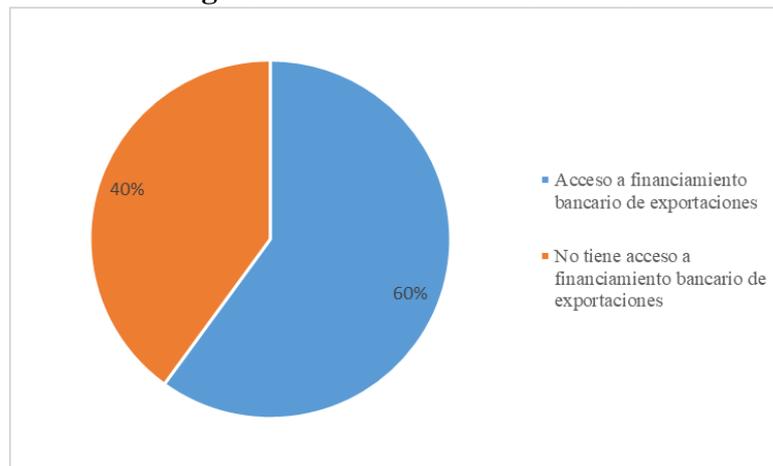
Finalmente, aquellas barreras propuestas no seleccionadas por ninguna empresa fueron: dificultad para atender pedidos de mayor volumen, para intensificar actividades de promoción, con empresas comercializadoras en el exterior, con servicios de seguro y servicio de postventa inadecuado (ver Apéndice A).

### 5.2.2 Barreras Financieras

Respecto a las empresas encuestadas, la mitad de las mismas reciben financiamiento bancario para sustentar sus operaciones de exportación. A su vez, gran parte de estas empresas que se financian, trasladan ese financiamiento a sus clientes como política de ventas, determinando un beneficio más a la hora de ofrecer sus productos y obtener niveles de competitividad comparables con otros competidores.

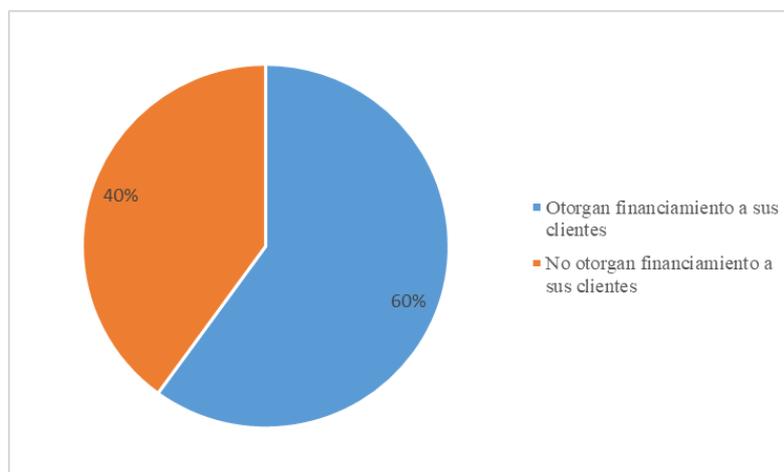
En las Figuras 5 y 6, puede observarse la respuesta de las empresas encuestadas.

**Figura 5. Acceso a financiamiento**



Fuente: elaboración propia

**Figura 6. Otorgamiento de financiación a los clientes**



Fuente: elaboración propia

### 5.2.3 Staff de Comercio Exterior

Como puede observarse en la Tabla 5, la mayor parte de las empresas encuestadas cuentan con personal especializado en actividades de exportación.

**Tabla 5. Personal especializado en Comercio Exterior**

Descripción	Elección
Dispone de staff especializado	73%
No dispone de staff especializado	27%

Fuente: elaboración propia

Respecto a la cantidad del personal dedicado a comercio exterior, ninguno de los encuestados informó tener más de 4 personas afectadas al área.

Cuando se preguntó sobre la antigüedad del personal especializado dedicado al área, solo el 66% de los encuestados respondió, dando como resultado un promedio de antigüedad de unos 19 años.

Finalmente, la mayor cantidad de encuestados informó que el área de comercio exterior no es un departamento independiente, sino que depende del área de comercial o de ventas de la empresa, como se aprecia en la Tabla 6.

**Tabla 6 Independencia del área comercio exterior**

Descripción	Elección
Sección dependiente del área comercial	71%
Departamento independiente	29%

Fuente: elaboración propia

## 6. Conclusiones

El presente trabajo se propuso la realización de una caracterización de las pymes santafesinas, con un particular foco en la ciudad de Rafaela. Para ello, se introdujo sobre las características de las pymes en Argentina y, más específicamente, en la provincia de Santa Fe. Luego, se profundizó sobre la bibliografía, principalmente en las temáticas de desempeño exportador y barreras exportadoras; y, en base a las mismas, se direccionó el análisis a realizar.

En particular, en la provincia de Santa Fe se generó un indicador de desempeño exportador en base a la literatura y, mediante el análisis del mismo, se detectaron dos tendencias diferenciadas en cuanto a las exportaciones dentro del período estudiado. Se observó una clara tendencia creciente entre el período 2007-2011, la cual se revierte para el período 2011-2015. Este quiebre podría fundamentarse bajo dos perspectivas complementarias: primero, bajo una óptica externa, las principales economías del mundo sufrieron una gran recesión iniciada por el 2008, la cual generó un creciente proteccionismo y restricciones a las exportaciones que afectarían a Argentina luego de unos años. Por otro lado, dentro del país, se combinaron una serie de políticas que afectarían negativamente a las empresas exportadoras, con un impacto más profundo en las pymes. Estas medidas combinaron una fuerte apreciación cambiaria, retenciones y restricciones a las exportaciones. Tanto el contexto internacional como las políticas internas se combinaron provocando efectos adversos para las empresas exportadoras y,

principalmente, para aquellas cuyo pequeño tamaño no colaboró a soportar en el tiempo dichos impactos.

En cuanto a Rafaela, se procedió al relevamiento de 15 empresas pymex en materia de barreras percibidas, financiamiento y staff especializado en comercio exterior. Primeramente, se observan las mismas tendencias que en la provincia de Santa Fe, en cuanto a un primer segmento creciente en las exportaciones hasta el 2011 para luego comenzar a decrecer. Observamos que la situación de las pequeñas y medianas empresas exportadoras en la ciudad de Rafaela no fue ajena a los efectos del contexto nacional e internacional.

Las barreras más señaladas por las pymex rafaquinas fueron aquellas relacionadas con las políticas públicas y de comercio exterior del país; como, por ejemplo, la inestabilidad en el marco jurídico, económico y político, la alta carga tributaria, o el tipo de cambio. Por otro lado, en cuanto a financiamiento, se detectó que más de la mitad de las empresas otorgan y reciben financiamiento, por lo que, a diferencia de las pymes de otros sectores de la economía, no se ha destacado al acceso al financiamiento como principal barrera.

Tanto la provincia de Santa Fe como la ciudad de Rafaela se vieron atravesadas por variables desfavorables, a nivel nacional e internacional, para aquellas empresas insertadas en el mercado externo. En particular, las pequeñas y medianas empresas suelen ser las más afectadas ante un cambio repentino en las reglas de juego, principalmente por su menor capacidad de financiamiento, de infraestructura y de diversificación en contraste con las grandes empresas. Los resultados recabados en este trabajo denotan un desafío para la generación de políticas públicas que traten de amortiguar o revertir la situación experimentada en la segunda parte del período analizado.

Futuros trabajos de investigación podrían extender el estudio a las pymex de otras provincias o de todo el país, para verificar si la tendencia encontrada en el trabajo es coincidente a escalas mayores. Asimismo, disponiendo de mayor información sería posible el cálculo de diversas variantes del indicador de desempeño exportador para enriquecer el trabajo y corroborar resultados.

## **Bibliografía**

- Aaby, N. E., & Slater, S. F. (1989). Management influences on export performance: a review of the empirical literature 1978-1988. *International Marketing Review*, pp. 6(4).
- Aris, N. M. (2007). SMEs: building blocks for economic growth. *Department of National Statistics*.
- Arteaga Ortiz, J., Fernández Ortiz, R., & Clavel San Emeterio, M. (2014). Las pymes españolas en Latinoamérica: barreras a la exportación. *Red de revistas científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Levine, R. (2005). SMEs, growth, and poverty: cross-country evidence. *Journal of Economic Growth*, pp. 10(3), 199-229.
- Bellone, F., Musso, P., Nesta, L., & Schiavo, S. (2008). Financial constraints and firm export behavior. *Discussion Paper, Nro.16*.
- Bilkey, W. J. (1978). An attempted integration of the literature on the export behavior of firms. *Journal of International Business Studies*, pp. 33-46.

- Buckley, P. (1989). Foreign direct investment by small and medium sized enterprises: the theoretical background. *Small Business Economics*, pp. 89-100.
- CEPAL. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013: políticas de PYMES para el cambio estructural*. OCDE.
- CEPAL. (2015). *Garantías y apoyo al comercio exterior de las PYMES en América Latina*. OCDE.
- CERA, C. d. (2017). *Las PyMEx argentinas. Mapa Regional*. Buenos Aires.
- Czarniewski, S. (2016). Small and medium-sized enterprises in the context of innovation and entrepreneurship in the economy. *Polish Journal of Management Studies*, pp. 13(1).
- Chen, J., Sousa, C. M., & He, X. (2016). The determinants of export performance: a review of the literature 2006-2014. *Emerald Group Publishing Limited*, pp. 33(5), 626-670.
- Day, J. (2000). Commentary—the value and importance of the small firm to the world economy. *European Journal of Marketing*, pp. 34(9/10), 1033-1037.
- García Pérez, F., & Avella Camarero, L. (2007). Intensidad exportadora y percepción de barreras a la exportación: un estudio de casos. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, Vol.13; N°3; ISSN: 1135-2523*, pp. 93-106.
- Golovko, E., & Valentini, G. (2011). Exploring the complementary between innovation and export for SME's growth. *Journal of International Business Studies*, 42, pp. 362-380.
- Greenaway, D., Guariglia, A., & Kneller, R. (2005). Do financial factors affect exporting decisions? *Research Paper Series - The University of Nottingham*.
- Hamill, J., & Gregory, K. (1997). Internet marketing in the internationalisation of UK SMEs. *Journal of Marketing Management, Vol.13 - issue 1-3*.
- Hessels, J., & Parker, S. (2013). Constraints, internationalization and growth: a cross-country analysis of European SMEs. *Journal of World Business* 48, pp. 137-148.
- Hornby, G., Goulding, P., & Poon, S. (2002). Perceptions of export barriers and cultural issues: the SME e-commerce experience. *Journal of Electronic Commerce Research, Vol.3, nro.4*.
- Lages, L. F., Silva, G., & Styles, C. (2009). Relationship capabilities, quality and innovation as determinants of export performance. *Journal of International Marketing, Vol. 17(No. 4)*, pp. 47-70.
- Leonidou, L. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, pp. 279-302.
- Love, J. H., & Roper, S. (2015). SME innovation, exporting and growth - A review of existing evidence. *International Small Business*, 33(1), pp. 28-48.
- Maurel, C. (2009). Determinants of export performance in SMEs: the case of the French wine industry. *International Journal of Wine Business Reseach*.
- Milanzi, M. (2012). The impact of barriers on export behavior of a developing country firms: evidence from Tanzania. *International Journal of Business and Management, Vol.7, Nro.3*.
- Polonsky, M. (Diciembre de 2007). *Estructura del comercio exterior argentino*. Recuperado el 06 de Abril de 2017, de Centro de Economía Internacional (CEI): <http://www.cei.gob.ar/userfiles/10%20Estructura%20del%20comercio%20exterior%20argentino.pdf>

- Reuber, A. R., & Fischer, E. (1997). The influence of the management team's international experience on the internationalization behaviors of SMEs. *Palgrave Macmillan Journals, Vol.28, Nro.4.*
- Rothwell, R., & Zegveld, W. (1982). *Innovation and the small and medium sized firm.* Obtenido de SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496714>
- Rutihinda, C. (2008). Export barriers and performance of small and medium size enterprises. *Journal of International Business Research, Vol.7, Nro.2.*
- Ruzzier, M., Hirsch, R. D., & Antoncic, B. (2006). SME internationalization research: past, present, and future. *Journal of small business and enterprise development, pp. 13(4), 476-497.*
- Saavedra, G. M., & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable Faces, pp. 11(17), 122-134.*
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). México: Mcgraw-hill.
- Sousa, C. M. (2004). Export performance measurement: an evaluation of the empirical research in the literature. *Academy of marketing science review.*
- Sousa, C. M., Martínez-López, F. J., & Coelho, F. (2008). *The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005.* International Journal of Management Reviews.
- Yindenaba Abor, J., Komla Agbloyor, E., & Kuipo, R. (2014). Bank finance and export activities of small and medium enterprises. *Review of Development Finance, pp. 97-103.*
- Zain, M., & Imm Ng, S. (2006). The impact of network relationships on SME's internationalization process. *Thunderbird International Business Review, Vol. 48(2), pp. 183-205.*
- Zou, S., & Stan, S. (1998). The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review, pp. 15(5), 333-356.*

**Apéndice A**

**Tabla 7 Barreras elegidas: Cantidad y ponderación.**

Barrera N°	Descripción de la barrera	Cantidad de veces elegida una barrera
1	Alta carga tributaria (inaccesibilidad a reintegros y/o reembolsos de impuestos).	8
2	Barreras para arancelarias.	2
3	Dificultad para atender pedidos de mayor volumen.	0
4	Dificultad para intensificar actividades de promoción.	0
5	Dificultades con calidad de insumos y dificultades en el abastecimiento.	3
6	Dificultades con empresas comercializadoras en el exterior	0
7	Dificultades para introducción de mejoras técnicas en proceso y producción.	2
8	Dificultades con servicios de seguro.	0
9	Dificultades para cumplir con especificaciones técnicas	2
10	Dificultades para cumplir los plazos de entrega.	2
11	Falta de financiamiento a las exportaciones.	4
12	Falta de información sobre oportunidades de mercado	4
13	Falta financiación para expansión productiva.	7
14	Imposibilidad de compensar desventajas con menor precio.	4
15	Ineficiencia logística	5
16	Inestabilidad del marco jurídico, económico y político	11
17	Servicio de postventa inadecuado	0
18	Tipo de cambio	12
19	Trámites de aduana	3
20	Otros	1

Fuente: Elaboración propia