



Comisión Nacional de
Comercio Exterior

LA BASE EXPORTADORA ARGENTINA: 1994-2002

Eduardo Bianchi
Carlos Bozzalla
Emanuel Mascareño

Diciembre 2003

Unidad de Estudios de la Competencia
y del Comercio Internacional

Este trabajo pertenece al Programa de Investigaciones de la UECCI que se enmarca dentro del Plan de Trabajo general de la Comisión Nacional de Comercio Exterior.

LA BASE EXPORTADORA ARGENTINA: 1994-2002

Eduardo Bianchi, Carlos Bozzalla y Emanuel Mascareño¹
Diciembre 2003

I. Introducción.

Mucho se ha escrito sobre el desempeño exportador argentino durante los últimos años, con un análisis centrado en el comportamiento de los montos involucrados, de los tipos de producto y de los países o regiones de destino. Menos atención ha recibido la evolución de la base exportadora en el mismo período, entendiéndose como tal al conjunto de empresas que realizaron exportaciones en un año determinado.

El estudio de la base exportadora argentina resulta relevante no sólo para complementar las investigaciones sobre el desempeño exportador del país, sino también como uno de los orientadores de la política económica en materia de promoción de exportaciones. Por ejemplo, uno de los tantos puntos a resolver en esta última área es si resulta conveniente que el Estado concentre los esfuerzos de promoción en las empresas que no exportan, a fin de agrandar la base exportadora, o bien si resulta preferible restringir las acciones a las firmas con experiencia en el mercado internacional.² Si bien estas opciones no son excluyentes, ellas difieren en cuanto a la asignación de recursos necesarios para instrumentar la política de promoción.

Del mismo modo, en el segundo caso, las iniciativas para incentivar las ventas al mercado externo pueden dirigirse a las empresas exportadoras existentes que muestran una presencia continua en la actividad exportadora, o a aquellas firmas que exportan de manera discontinua o en forma puntual, o bien a aquellas empresas que han exportado una sola vez y por alguna razón han abandonado esta actividad. En cualquiera de las alternativas, o combinación de ellas, se requiere la identificación de cada tipo de empresa, para lo cual resulta necesario analizar la base exportadora en un período determinado.

¹ Carlos Bozzalla es Director de la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE); Eduardo Bianchi es Gerente de la Unidad de Estudios de la Competencia y del Comercio Internacional (UECCI) de la CNCE y Emanuel Mascareño es técnico de esta última Unidad. Los autores agradecen la colaboración de Diego Hachard y Sergio D' Arrigo, técnicos de la UECCI.

² Ver Markwald y Puga (2002).

El objetivo de este trabajo es, entonces, presentar una caracterización de la base exportadora argentina para el período 1994-2002, analizando la evolución de la cantidad de empresas y, particularmente, la continuidad de las mismas en la actividad exportadora. En la próxima sección, se presenta el resultado del análisis realizado al conjunto de empresas, mientras que en la tercera sección el trabajo se centra en las firmas que iniciaron su actividad exportadora a principios del período objeto de estudio. Finalmente, en la cuarta sección se plantean las principales conclusiones.

II. Caracterización general de la base exportadora argentina.

A fin de identificar la base exportadora argentina, se utilizaron datos anuales de Aduana cuya unidad de información consiste en el total exportado por empresa, producto - expresado a 8 dígitos del Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM)- y destino.³ Cada firma fue relacionada de manera biunívoca con el número de Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) que constaba en la base de datos mencionada, por lo que diferentes números de CUIT fueron considerados como distintas empresas exportadoras.⁴ Es necesario aclarar que por falta de información no pudieron ubicarse los casos en que una empresa exportadora cambió su número de CUIT durante el período considerado, por ejemplo como consecuencia de una fusión, si bien estudios similares encontraron que este problema abarca un número muy pequeño de casos.⁵

El Cuadro 1 presenta la evolución de la base exportadora argentina para el período 1994 – 2002, discriminando entre empresas Antiguas y Entrantes. Por empresas Antiguas se entiende aquellas firmas que exportaron en un año determinado, habiéndolo hecho en al menos un año anterior, de tal forma que su número de CUIT está presente en la base exportadora del año en cuestión y también en alguno precedente. Empresas Entrantes, en tanto, son aquellas que exportaron por primera vez en un año determinado del período considerado, de manera que su número de CUIT no figura en la base de exportadores de años anteriores. Cabe mencionar que en los primeros años del período considerado se registra un “error de clasificación”, dado que la falta de información para un lapso anterior obliga a sobreestimar el número de empresas Entrantes. Este

³ La información de base fue suministrada por CEP - Unidad de Monitoreo, dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

⁴ El número de CUIT se otorga a los contribuyentes al inscribirse en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Este registro se utiliza para el pago de impuestos nacionales y para el régimen previsional, manteniéndose a lo largo de toda la vida de las personas, tanto físicas como jurídicas.

⁵ Ver Markwald y Puga (2002).

sesgo se va diluyendo a medida que se avanza en el período analizado, considerándose éste poco significativo a partir de 1998.

La base exportadora argentina muestra una tendencia creciente entre 1994 y 1998, de 9.796 a 12.612 firmas, para descender en el trienio 1999-2001 hasta 11.302 empresas y, posteriormente, alcanzar el máximo de la serie en el año 2002 (12.902). El comportamiento en el número de empresas está positivamente correlacionado con la evolución del monto total exportado para el período 1994-1997, en el que ambas variables aumentan. A partir del año 2000, sin embargo, el signo de la correlación se invierte, ya que durante 1999 y 2000 la base exportadora disminuye mientras que el monto total de ventas externas aumenta, en tanto en el año 2002 el número de exportadores efectivos se incrementa y las exportaciones totales disminuyen. Las exportaciones por empresa acompañan la evolución mencionada, aumentando de 1994 a 1997 (de 1,62 a 2,17 millones de dólares), disminuyendo a 1,98 millones de dólares en 1999 y alcanzando el máximo de la serie en 2001 (2,39 millones de dólares), para descender en el año 2002 al nivel de 1999.

Por otro lado, a partir de 1998 el número de empresas Entrantes promedio resultó alrededor de 2.900, esto es, cada año casi un cuarto de la base exportadora estuvo constituida por firmas que se iniciaron en el proceso de internacionalización. Este conjunto de firmas contribuyó en promedio con casi el 2% de las exportaciones totales en los años considerados, con ventas externas por empresa promedio de casi 200.000 dólares. El número de empresas que ingresó en la actividad exportadora disminuyó cada año en el período 1998-2001, de 3.203 a 2.071, para aumentar abruptamente en el año 2002 (3.551 firmas nuevas).

Resulta interesante observar que paralelamente al importante ingreso de nuevas empresas hubo un alto número de empresas salientes, alrededor de 2.700 en promedio, razón por la cual la base exportadora tuvo un crecimiento entre puntas del período considerado de alrededor del 32%. La salida de una firma de la actividad exportadora en un año particular puede explicarse porque la empresa haya cesado en su actividad, que efectivamente se haya retirado del mercado internacional o bien porque se trata de un exportador esporádico, es decir, un exportador Discontinuo.

Cuadro 1: Base exportadora argentina, 1994 - 2002.

Año	Empresas Exportadoras					Exportaciones (millones de U\$S)						
	Antiguas (a)	Entrantes (b)	Total (c) = (a+b)	Variación Absoluta	Participación entrantes (b/c)	Antiguas (a)	Entrantes (b)	Total (c) = (a+b)	Participación entrantes (b/c)	U\$S por Empresa		
										Antiguas	Entrantes	Total
1994	-	-	9.796	-	-	-	-	15.839	-	1,62	-	1,62
1995	6.696	4.571	11.267	1.471	41%	20.192	770	20.962	4%	3,02	0,17	1,86
1996	7.795	3.978	11.773	506	34%	22.455	1.355	23.809	6%	2,88	0,34	2,02
1997	8.709	3.480	12.189	416	29%	25.724	705	26.430	3%	2,95	0,20	2,17
1998	9.409	3.203	12.612	423	25%	25.589	619	26.208	2%	2,72	0,19	2,08
1999	9.217	2.623	11.840	-772	22%	23.080	353	23.433	2%	2,50	0,13	1,98
2000	9.164	2.345	11.509	-331	20%	26.093	375	26.468	1%	2,85	0,16	2,30
2001	9.231	2.071	11.302	-207	18%	26.357	669	27.026	2%	2,86	0,32	2,39
2002	9.351	3.551	12.902	1.600	28%	25.171	365	25.536	1%	2,69	0,10	1,98

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nota: Para discriminar a las empresas entre Entrantes o Antiguas, se procedió a identificarlas por el número de CUIT y verificar que dicho registro no figurara en años anteriores. En 1994 no se distingue entre Entrantes y Antiguas, por ser el primer año de la serie y no contarse con datos de períodos anteriores.

El Cuadro 2 presenta una comparación entre las bases exportadoras, los montos de exportaciones y las ventas externas por empresa para un grupo seleccionado de países. Comparativamente, Argentina muestra una amplia base exportadora y un bajo nivel de exportaciones por empresa. Nótese las diferencias con respecto a Irlanda y Finlandia, dos países que son considerados como ejemplos de un reciente éxito exportador. El caso de la Argentina es similar al de México, que casi cuadruplica el monto de exportaciones y la base exportadora de Argentina.

Cuadro 2: Base exportadora en países seleccionados, 1998.

Concepto	Irlanda	Finlandia	Brasil	Filipinas	Chile	México	Argentina	Nueva Zelanda
Exportaciones (miles de mill. de U\$S)	65	43,4	51,1	29,5	14,8	117,5	26,2	12,2
Empresas exportadoras (Número)	3.600	4.500	13.966	8.422	5.850	55.000	12.612	10.000
Exportaciones por empresa (U\$S millones)	18,10	9,60	3,70	3,50	2,50	2,10	2,08	1,20

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana para Argentina y Markwald y Puga (2002) para el resto de países.

En el Cuadro 3, en tanto, se discrimina la base exportadora correspondiente al período 1998-2002, cuando el sesgo de clasificación está casi depurado, de acuerdo a los valores exportados por cada empresa en el promedio de los años considerados. Poco más de la mitad de las empresas realizaron ventas externas por menos de 50.000 dólares, representando tan sólo el 0,4% del valor total de las exportaciones. En el otro extremo, alrededor de 300 empresas (2,5% del total) explican poco más del 80% del valor de las ventas externas en este lapso, señalando una importante concentración del monto total exportado en un número reducido de empresas, cada una con exportaciones promedio superiores a 10 millones de dólares. Por otra parte, el 90% de la base exportadora del período 1998-2002 representó el 10% del valor exportado total.

Cuadro 3: Base exportadora según valor promedio de exportaciones. 1998-2002.

Intervalo	Min (U\$S)	Max (U\$S)	Número de empresas	% s/total	
				Nº de empresas	U\$S
1	0	10.000	3.307	27,5%	0,1%
2	10.001	50.000	3.161	26,3%	0,3%
3	50.001	100.000	1.275	10,6%	0,4%
4	100.001	500.000	2.253	18,7%	2,0%
5	500.001	1.000.000	636	5,3%	1,8%
6	1.000.001	5.000.000	911	7,6%	7,8%
7	5.000.001	10.000.000	195	1,6%	5,3%
8	10.000.001	20.000.000	128	1,1%	7,0%
9	20.000.001	>	168	1,4%	75,4%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Por su parte, el Cuadro 4 muestra la base exportadora, discriminando la cantidad de empresas por años de permanencia en la actividad exportadora. Como se advierte, sólo 2.339 firmas exportaron en los nueve años que componen el lapso analizado, las que equivalen al 20% de la base exportadora promedio de los años 1998-2002. Nótese el importante número de empresas que exportaron sólo uno, dos o tres años (las primeras tres filas del cuadro), casi una tercera parte de la base exportadora del período 1998-2002. La mitad de la base exportadora de referencia, entonces, registró ventas externas entre cuatro y ocho de los años estudiados.

Cuadro 4: Base exportadora discriminada por años de permanencia. En número de empresas.

Años	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	2.127	1.633	1.628	1.437	1.381	1.109	1.034	1.049	3.551
2	1.291	1.796	1.256	1.316	1.347	1.137	1.162	1.690	1.603
3	995	1.327	1.519	1.305	1.287	1.151	1.487	1.355	1.229
4	731	986	1.159	1.329	1.263	1.493	1.340	1.167	1.044
5	659	808	962	1.137	1.598	1.276	1.132	994	864
6	564	742	893	1.249	1.290	1.266	960	866	774
7	501	696	1.065	1.098	1.125	1.096	1.091	902	777
8	589	940	952	979	982	973	964	940	721
9	2.339	2.339	2.339	2.339	2.339	2.339	2.339	2.339	2.339
Total	9.796	11.267	11.773	12.189	12.612	11.840	11.509	11.302	12.902

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nota: Para la fila de 4 años, por ejemplo, en cada año se consignan las empresas que exportaron en ese año y en otros tres años del período considerado.

Las observaciones anteriores se hacen más evidentes cuando se considera la base exportadora acumulada para el lapso 1994-2002, distinguiendo las empresas según años de permanencia en la actividad exportadora (Cuadro 5). Alrededor de 15.000 empresas realizaron ventas al mercado externo en sólo un año del período considerado, equivalente al 42% de la base exportadora acumulada y representando el 1% del total de exportaciones registradas en este lapso. El 70% de las empresas exportaron sólo entre uno y tres años, explicando el 5% del valor total de las exportaciones. En el otro extremo, las firmas que tuvieron presencia en el mercado internacional durante todo el lapso considerado representaron apenas el 7% de la cantidad total de empresas, aunque explican el 73% del valor de las exportaciones acumuladas en los 9 años analizados. Esta disparidad en cantidad de empresas y valor de exportaciones entre los extremos de la base exportadora se refleja en las exportaciones promedio por empresa, cuyo piso es de 110.000 dólares para aquellas firmas que sólo exportaron un año, llegando a casi 7,5 millones de dólares promedio para el conjunto de 2.339 firmas con presencia constante en el período seleccionado. Ello confirma, entonces, la existencia de una importante concentración de la base exportadora, con un conjunto de empresas que tiene un alto nivel de inserción en el mercado mundial y el resto, que no sólo realiza operaciones relativamente menores, sino que además muestra un comportamiento discontinuo en sus ventas al mercado externo.

Cuadro 5: Empresas exportadoras por años de permanencia. Acumulado del período 1994-2002.

Años	Empresas		Exportaciones		
	Número	% s/total	Acumulado (U\$S)	% s/total	Promedio por empresa (U\$S)
1	14.949	42%	1.618	1%	0,11
2	6.299	18%	4.596	2%	0,36
3	3.885	11%	3.726	2%	0,32
4	2.628	7%	4.473	2%	0,43
5	1.886	5%	8.498	4%	0,90
6	1.434	4%	7.715	4%	0,90
7	1.193	3%	15.554	7%	1,86
8	1.005	3%	11.876	6%	1,48
9	2.339	7%	157.656	73%	7,49

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Finalmente, el Cuadro 6 presenta la base exportadora correspondiente al promedio del período 1994-2002, discriminada por familia de productos. Casi el 70% de las firmas exportaron manufacturas, aunque esta familia de productos representó un tercio del valor promedio de las exportaciones. Por otro lado, el 30% de la base exportadora promedio exportó bienes pertenecientes a Productos Primarios y Alimentos Procesados y Bebidas, representando alrededor del 50% del valor promedio de las ventas externas en este período.

Cuadro 6: Base exportadora según tipo de producto, promedio 1994-2002

Categorías	Participación según N° de empresas	Participación según valores Fob
PRODUCTOS PRIMARIOS	13%	22%
ALIMENTOS PROCESADOS Y BEBIDAS	16%	29%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	3%	16%
MANUFACTURAS	68%	33%
Total general	100%	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nota: Si una misma empresa exportó dos familias de productos, a los efectos de este cuadro se la consideró como dos empresas diferentes.

III. Perfil de las empresas que se inician en la actividad exportadora.

En esta sección se analizan las características de las empresas Entrantes que, como se comentara precedentemente, constituyen una porción muy significativa de la base exportadora. Para ello, se considera el período 1998-2002, en el que el error de clasificación no es significativo, habiéndose contabilizado un total de 13.793 firmas.

En el Cuadro 7 se distinguen las empresas Entrantes de acuerdo al valor de sus exportaciones en el año que comenzaron su inserción en el mercado internacional. Alrededor de tres cuartas partes de las firmas se inició en la actividad exportadora con valores inferiores a los 50.000 dólares, representando el 5,2% de las exportaciones acumuladas para esta categoría de empresas en el período considerado. Es interesante notar que casi el 95% de las firmas Entrantes exportaron menos de 500.000 dólares, en tanto sólo 280 firmas realizaron ventas superiores al millón de dólares en su año de ingreso. Este importante número de empresas en los montos inferiores puede estar asociada al envío de muestras y a la incipiente experiencia en el comercio exterior.

Cuadro 7: Empresas Entrantes según valor de exportación en el año de inicio, 1998-2002.

Intervalo	Min (U\$S)	Max (U\$S)	Nº de empresas	% s/total	Millones de U\$S	% s/total
1	0	10.000	6.350	46,0%	24	1,0%
2	10.001	50.000	4.217	30,6%	100	4,2%
3	50.001	100.000	1.228	8,9%	86	3,6%
4	100.001	500.000	1.447	10,5%	309	13,0%
5	500.001	1.000.000	271	2,0%	188	7,9%
6	1.000.001	5.000.000	232	1,7%	459	19,3%
7	5.000.001	10.000.000	24	0,2%	160	6,7%
8	10.000.001	20.000.000	15	0,1%	197	8,3%
9	20.000.001	>	9	0,1%	857	36,0%
Total			13.793	100%	2.380	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Por otro lado, para analizar el comportamiento posterior de las empresas Entrantes respecto a su continuidad o no en la actividad exportadora, resulta conveniente cambiar el período de análisis, para imponer esta condición al mayor lapso posible dentro de los años considerados. Para ello, se consideró apropiado tomar el conjunto de empresas Entrantes en el período 1995-1997, a pesar del error de clasificación comentado, e imponer la exigencia de haber exportado en todos los años posteriores para la definición de "**continuidad**". Así, una empresa Entrante en los años 1995-1997 se define como **Continua** si, una vez iniciada en la actividad exportadora, prosiguió exportando en todos los años posteriores hasta el año 2002. Por empresa Entrante **Desistente**, en tanto, se entiende una firma que sólo exportó el año de inicio, mientras que empresa **Discontinua** se refiere a aquella que interrumpió sus ventas externas una o más veces entre el año de inicio y el 2002.

El Cuadro 8 muestra el resultado de esta desagregación de acuerdo a la tipología explicada anteriormente. Resulta conveniente señalar, en primer lugar, que los resultados obtenidos al analizar las empresas entrantes según valor de exportación en el año de inicio, no cambian fundamentalmente al considerar este nuevo período que va de 1995 a 1997, registrándose similares niveles de concentración para las empresas que exportaron hasta los 50.000 dólares.

Cuadro 8: Empresas Entrantes clasificadas según continuidad y valor de exportación en el año de inicio, 1995-1997.

Intervalo	Min (U\$S)	Max (U\$S)	Continuas		Discontinuas		Desistentes		Total	
			Nº de empresas	%						
1	0	10.000	285	23,3%	2.308	37,8%	2.101	44,7%	4.694	39,0%
2	10.001	50.000	379	31,0%	2.099	34,4%	1.691	36,0%	4.169	34,7%
3	50.001	100.000	155	12,7%	598	9,8%	413	8,8%	1166	9,7%
4	100.001	500.000	248	20,3%	768	12,6%	381	8,1%	1397	11,6%
5	500.001	1.000.000	69	5,6%	143	2,3%	58	1,2%	270	2,2%
6	1.000.001	5.000.000	66	5,4%	160	2,6%	44	0,9%	270	2,2%
7	5.000.001	10.000.000	12	1,0%	22	0,4%	3	0,1%	37	0,3%
8	10.000.001	20.000.000	6	0,5%	5	0,1%	5	0,1%	16	0,1%
9	20.000.001	>	4	0,3%	4	0,1%	2	0,04%	10	0,1%
Total			1.224	100%	6.107	100%	4.698	100%	12.029	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nótese que la mitad de las empresas (6.107) que se iniciaron en este período en la actividad exportadora, continuaron con su presencia en el mercado internacional de manera discontinua, el 40% (4.698) se retiró de la actividad y sólo el 10% (1.224) de las firmas registró ventas externas en todo el período subsiguiente. Parece existir una relación entre el valor de las exportaciones en el año de entrada y la posibilidad de continuidad o no en la actividad exportadora. Así, las empresas que se ubican por debajo de los 50.000 dólares representaron el 50% en el caso de las Continuas, el 72% en el de las Discontinuas y el 81% en el de las Desistentes. Si consideramos la franja que va hasta los 500.000 dólares, se ubican en ella el 87% de las firmas Continuas, el 94% de las Discontinuas y el 97% de las Desistentes. Por otro lado, alrededor del 90% de las firmas que exportaron hasta 50.000 dólares en su año de entrada pertenecen a la categoría de Discontinua o Desistente; esta cifra disminuye al 85% si consideramos la franja que va hasta los 500.000 dólares. En el otro extremo, la presencia de empresas Continuas comienza a ser significativa a partir del monto de 5 millones de dólares.

Por su parte, el Cuadro 9 muestra que la distribución entre los tres tipos de empresas Entrantes en cada año se mantiene bastante estable en términos del número de empresas. Así, en promedio, alrededor del 10% de firmas Entrantes fueron Continuas, el 50% Discontinuas y el 40% los constituyeron las firmas Desistentes.

Cuadro 9: Evolución de las empresas entrantes según categorías de permanencia, 1995-1997.

Cantidad de empresas y participación en el total.

Categoría	Años					
	1995		1996		1997	
Continuas	416	9%	424	11%	384	11%
Discontinuas	2.522	55%	1.926	48%	1.659	48%
Desistentes	1.633	36%	1.628	41%	1.437	41%
Total general	4.571	100%	3.978	100%	3.480	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

En cuanto al tipo de productos que exportaron las empresas Entrantes en su año de inicio en la actividad, el Cuadro 10 muestra que, en promedio, casi tres cuartos de las firmas ingresaron al mercado internacional a partir de Manufacturas, seguidas de las que exportaron Alimentos Procesados y Bebidas (13%) y Productos Primarios (12%). Nótese que esta distribución es similar

a la encontrada en el Cuadro 6 para el total de la base exportadora correspondiente al período 1994-2002.

Cuadro 10: Empresas entrantes según tipo de producto exportado, 1995-97.
 Participación en el total de número de empresas.

Categorías	1995	1996	1997	Promedio
PRODUCTOS PRIMARIOS	11%	14%	15%	13%
ALIMENTOS PROCESADOS Y BEBIDAS	12%	13%	10%	12%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	3%	3%	3%	3%
MANUFACTURAS	74%	70%	72%	72%
Total general	100%	100%	100%	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nota: Si una misma empresa exportó dos familias de productos, a los efectos de este cuadro se la consideró como dos empresas diferentes.

Esta distribución de empresas entrantes por tipo de producto no cambia sustancialmente cuando se distingue según la continuidad y tipo de producto exportado (Cuadro 11), manteniéndose la preponderancia de la exportación de Manufacturas. Por otro lado, como lo muestra la segunda parte del Cuadro 11, la distribución entre empresas Continuas, Discontinuas y Desistentes es similar para cada familia de productos considerados, con una presencia promedio entre el 14% y 20% por producto para las Continuas, entre 50% y 60% para las Discontinuas y entre 27% y 35% para las Desistentes.

Finalmente, el Cuadro 12 presenta los destinos de las exportaciones de las empresas Entrantes en el período 1995-1997, destacándose el MERCOSUR como el principal mercado al que se orientaron estas empresas. En los años considerados, la participación de las exportaciones en esta región fluctuó entre el 34% y 59%, siguiéndole en importancia el resto de los países del ALCA.

Cuadro 12: Mercados de destino de las empresas Entrantes, 1995-1997.
 Participación en el total

Años	Destinos				Total
	Mercosur	Resto ALCA	Unión Europea	Resto	
1995	40%	28%	16%	16%	100%
1996	59%	16%	13%	12%	100%
1997	34%	13%	7%	46%	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Cuadro 11: Empresas Entrantes según tipo de producto y continuidad, 1995 - 1997.

a) Por continuidad, distribución según tipo de producto.

Categorías	Años											
	1995				1996				1997			
	Cont.	Discont.	Desist.	Total general	Cont.	Discont.	Desist.	Total general	Cont.	Discont.	Desist.	Total general
PRODUCTOS PRIMARIOS	12%	11%	11%	11%	11%	15%	14%	14%	15%	15%	16%	15%
ALIMENTOS PROCESADOS Y BEBIDAS	16%	11%	12%	12%	17%	13%	13%	13%	10%	10%	10%	10%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	4%	2%	3%	3%
MANUFACTURAS	69%	76%	75%	74%	68%	70%	70%	70%	71%	72%	71%	72%
Total general	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

b) Por producto, distribución según continuidad.

Categorías	Años											
	1995				1996				1997			
	Cont.	Discont.	Desist.	Total general	Cont.	Discont.	Desist.	Total general	Cont.	Discont.	Desist.	Total general
PRODUCTOS PRIMARIOS	14%	57%	29%	100%	13%	55%	32%	100%	15%	48%	37%	100%
ALIMENTOS PROCESADOS Y BEBIDAS	17%	54%	29%	100%	21%	48%	31%	100%	16%	50%	33%	100%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	14%	58%	27%	100%	18%	45%	37%	100%	23%	41%	36%	100%
MANUFACTURAS	12%	59%	29%	100%	16%	51%	33%	100%	16%	50%	35%	100%
Total general	13%	58%	29%	100%	16%	51%	33%	100%	16%	49%	35%	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

IV. Conclusiones.

La caracterización de la base exportadora argentina, entendida como el conjunto de empresas que exportaron en un período determinado, resulta un elemento relevante en el análisis del desempeño exportador de bienes y en la orientación para la toma de decisiones en materia de políticas económicas de comercio exterior.

En el presente trabajo se encontró que durante el período 1994-2002, la Argentina contó con una amplia base exportadora (12.000 empresas en promedio) y un bajo nivel de exportaciones por empresa. Se verificó también una importante concentración del monto de exportaciones en este lapso, con un conjunto de empresas que presentan un alto nivel de inserción en el mercado internacional y el resto de las firmas, que realizan operaciones significativamente menores y que además muestran un comportamiento discontinuo en sus ventas al mercado externo.

En promedio, cada año casi 3.000 empresas ingresan a la base exportadora, mientras que un número similar se retiran. Sólo el 20% de la base exportadora realizó operaciones en todos los años del lapso analizado.

Alrededor de tres cuartos de las empresas Entrantes se iniciaron en la actividad exportadora con menos de 50.000 dólares, principalmente Manufacturas y con ventas preponderantemente a los países vecinos del MERCOSUR.

En el caso de las empresas Entrantes, una proporción significativa (40%) presentó discontinuidad y sólo un 10% de las firmas registró ventas externas en todo el período subsiguiente, con una elevada relación entre el valor de las exportaciones en el año de entrada y la continuidad en la actividad exportadora. Sin embargo la distribución entre los tres tipos de empresas Entrantes en cada año se mantiene estable en términos del número de empresas, con una proporción del 10% en Continuas, el 50% en Discontinuas y en un 40% en Desistentes.

Finalmente, al hacer una comparación de los datos obtenidos para la base exportadora argentina con la de Brasil, se observa que en cuanto a tamaño (cantidad de empresas), ambas son similares, al igual que la participación de las Entrantes con respecto al total de empresas. Sin embargo las exportaciones por empresa son cerca del doble en el caso de Brasil, explicado por la mayor magnitud de las ventas totales al exterior.

REFERENCIAS

CEPEDA, H. (1996), "La Internacionalización de las PYMES Argentinas", Instituto para el Desarrollo Industrial (IDI), Unión Industria Argentina.

FUNDES ARGENTINA (2001), "Las PYMES Exportadoras Argentinas Exitosas: hacia la Construcción de Ventajas Competitivas", Coordinadores: Virginia Moori Koenig, Darío Milesi y Gabriel Yoguel. Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.

MARKWALD, R. y FERNANDO PUGA (2002), "Focando a Política de Promoção de Exportações", Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX), Julio 2002.