

LAS PYMES Y LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Las tendencias predominante del mundo actual nos plantea una seria reflexión para aquellos que estamos vinculados al sector de la PyMIs (Pequeñas y Medianas Industrias). Ella es:

-¿Cómo iniciar los procesos de reestructuración interna de las organizaciones, para que puedan adaptarse a "nuevos procesos organizacionales más competitivos", que permitan construir un modelo de sector más productivo para nuestro país?

Vinculando este interrogante con el comercio exterior, debemos asumir que en el futuro las pequeñas y medianas empresas deberán crear estructuras gerenciales intermedias con capacidad profesional suficiente, para permitirles anticiparse a los sucesos que se produzcan en el complejo contexto económico mundial, fundamentalmente en la región latinoamericana.

Tengamos en cuenta que los acontecimientos paradigmáticos como la "Perestroika", la caída del Muro de Berlín, la Guerra del Golfo y la convulsión de las Repúblicas Soviéticas, que han promovido el surgimiento de un nuevo orden mundial, inciden de una manera más directa en las decisiones que deben tomarse en las organizaciones empresariales que se relacionan o intentan relacionarse con otras regiones del mundo a través del comercio internacional.

Tenemos que comprender de qué forma las PyMEs, conjuntamente con el resto de la industria nacional, participarán del proceso de internacionalización insertándose de esta forma en el mecanismo de globalización de la economía mundial. En función de esto, es importante considerar que las exportaciones argentinas tuvieron un considerable aumento durante la década del '80, resultado de una mayor colocación de sus productos en el mercado externo, tanto de origen agropecuario como industrial. A pesar de esto, nuestro país no mejoró su ubicación en el ranking de exportadores, ya que similar comportamiento registraron las ventas externas de la mayoría de los países en vías de desarrollo. Este ejemplo se puede verificar en las siguientes tablas:

BALANZA COMERCIAL ARGENTINA EN MILLONES DE DOLARES CORRIENTES

AÑOS	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1950	1.177	964	213
1960	1.079	1.249	(170)
1970	1.773	1.694	79
1980	8.020	10.539	(2.519)
1985	8.396	3.814	4.582
1986	6.852	4.724	2.128
1987	6.360	5.819	514
1988	9.133	5.322	3.811
1989	9.567	4.021	5.366

FUENTE: Boletines de Comercio Exterior de la S.I.C.

Durante la década del '80 los principales destinatarios de los productos argentinos fueron: EE.UU., Países Bajos, Unión Soviética y Brasil.

En otra tabla podemos observar las exportaciones e importaciones del período 1985/89 de la industria argentina por sectores: (cuadro 2)

A pesar del crecimiento de determinados sectores, Argentina no genera una modificación importante en el comercio internacional de países en desarrollo.

Por lo tanto, reconsideramos desde el punto de vista del comercio exterior cuál debería ser la manera de facilitar a los PyMIs el acceso a las nuevas oportunidades de negocios que brindan:

- El Proceso de integración del CONO SUR.
- Las Propuestas Asociativas para América latina.
- Los acuerdos bilaterales.

Sobre este aspecto puede haber diferentes caminos:

1º) Llegar a los mercados internacionales mediante asociaciones de características especiales, denominadas Esquemas de Exportación Conjunta, con el objetivo de facilitar que los productores pequeños y medianos vendan sus productos en forma conjunta en los mercados externos.

Es importante que las pequeñas y medianas empresas se aseguren, en caso de



Escribe: Lic. José A. Borotti

querer exportar por este mecanismo, una continuidad en la oferta exportable, aparte de tener asegurados un buen abastecimiento de insumos y capacidad de producción.

Los cuatro mecanismos utilizados para la exportación conjunta son: Las Agrupaciones. Las Cooperativas. Las Consorcios. Las Trading Companies o Compañías de Intercambio.

Estos mecanismos vinculados con el esfuerzo asociativo, ayudan a superar las desventajas de las PyMEs relacionadas con su: - Tamaño, - Falta de conocimiento en el comercio exterior, - Desconocimiento de los mercados externos y técnicas de comercialización externa, - Falta de apoyo institucional.

De los cuatro mecanismos utilizados los más ventajosos para las pequeñas y medianas empresas son los denominados Consorcios de Exportación.

El consorcio es una asociación de empresas cuyo objetivo principal es:

- Agrupar oferta de producto y/o servicios nacionales y demandas de productos y servicios del exterior.

- Aumentar la capacidad técnica o financiera de sus miembros sin que éstos pierdan su individualidad.

A diferencia de la cooperativa, no exige a sus miembros la disponibilidad por completo de su producción. Tampoco existe una fusión entre empresas.

Existen dos tipos de consorcios:

- De promoción: dedicados a ferias, exposiciones y misiones comerciales.

- De comercialización: dedicados a la compra en conjunto de materia prima y venta de productos o servicios.

2º) Llegar a los mercados internacionales mediante las denominadas "Bolsas de Subcontratación", relacionadas con el concepto de descentralización productiva.

EXPORTACIONES ARGENTINAS - EN MILLONES DE DOLARES

AÑOS	PRODUCTOS PRIMARIOS	MANUFACTURAS		COMBUSTIBLES	SIN CLASIFICAR	TOTAL
		ORIGEN AGROPEC.	ORIGEN INDUSTRIAL			
1985	3677	2596	1542	566	15	8396
1986	2525	2687	1488	146	6	6852
1987	1746	2826	1689	87	12	6360
1988	2421	3943	2624	139	7	9133
1989	2081	4018	3170	296	1	9567

IMPORTACIONES ARGENTINAS - EN MILLONES DE DOLARES

AÑOS	BIENES DE CAPITAL	MAT. PRIMAS Y BIENES INTERMEDIOS	COMBUS. Y LUBRIC.	BIENES DE CONSUMO	SIN CLASIFICAR	TOTAL
1986	554	3439	418	313	0	4724
1987	856	3977	657	329	0	5819
1988	772	3819	489	234	8	5322
1989	624	3019	364	184	9	4201

La subcontratación es la relación empresarial que se establece entre dos industrias, en la cual una de ellas fabrica partes, piezas, componentes, subconjuntos o desarrolla una operación determinada por cuenta de la otra; según indicaciones, normas, planos y especificaciones técnicas facilitadas por ésta.

La empresa que se ocupa de la fabricación se denomina "subcontratista". La empresa que demanda estas partes o procesos para incorporarlas a un producto final que comercializa se denomina "contratista".

El objetivo de la creación de estas Bolsas de Subcontratación es organizar la producción y optimizar los costos.

Experiencias europeas indican que existen dos tipos de modalidades en este área:

A) Subcontratación de Especialización, basada en la participación de las PyMEs de alto nivel tecnológico y elevada capacidad innovativa, que proveen partes de un proceso productivo para abastecer a varias empresas contratistas; produciendo en pequeña escala una diversidad de productos de gran calidad.

b) Subcontratación de Capacidad, empresas de gran dimensión que encargan a proveedores parte de la producción que se realiza internamente, pero imponiendo especificaciones de producto y formas de fi-

nanciamiento. Las principales marcas vigentes en el mercado fabrican muchos de sus productos en factorías independientes de la firma que los comercializa, la que se reserva el riguroso control de las líneas de producción.

La industria aeroespacial es la que ha desarrollado hasta el presente la mayor actividad de subcontratación de especialización. La mayoría de los proveedores se hallan en los países industrialmente más avanzados y emplean personal.

En Europa, la subcontratación está más desarrollada en Alemania, aunque también es muy importante en Italia, Francia (lugar donde surgió la primera Bolsa en 1959) y últimamente en España.

En América latina la subcontratación exhibe un desarrollo desigual, según el grado de industrialización de cada país. En Argentina y Brasil, esta modalidad surgió en el sector automotriz, durante los años '60.

En la década del '80, los países del Grupo Andino comenzaron a crear Bolsas de Subcontratación en Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, a través del programa de apoyo a las pequeñas y medianas industrias del acuerdo de Cartagena.

En nuestro país, la Unión Industrial Argentina (U.I.A.) como parte del programa de internalización de la producción de las PyMEs, inició la organización de un sistema de subcontratación internacional. Este comprende la organización y la demanda de subcontratación a nivel nacional y su vinculación a través de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONU) con bolsas que funcionan en el exterior. La U.I.A. es contraparte del proyecto regional para el desarrollo de las subcontrataciones en América latina, creado por el organismo internacional para el desarrollo industrial. ♦

GUIA SENIOR



PARA VENDER...
LA MEJOR
HERRAMIENTA

- GUIA SENIOR EDICION ACTUALIZADA con paginas intercambiables.
- GUIA SENIOR DATA PUBLISHER soporte magnético de la información para PC full compatible

Paraguay 523 - Piso 2º - (1057) - Capital federal - Argentina - Te: 311-2245/0386/0430

LA BASE DE DATOS PARA PROMOCION Y RELACIONES PUBLICAS