



Universidad de
San Andrés

Universidad de San Andrés
Departamento de Economía

Licenciatura en Economía

“Competitividad en las Pymes Argentinas: apertura de la
economía y flotación del tipo de cambio.”

Autor: Emilio Stegmann

DNI: 35.072.624

Director de trabajo: Jorge Baldrich

Buenos Aires, 14 de Noviembre de 2018.

I. Introducción:

La competitividad es un fenómeno estudiado por los economistas, el cual busca determinar qué es lo que hace que un país desarrolle su economía de manera exitosa frente a la rivalidad de las distintas naciones. Es un concepto que se encuentra ligado con el crecimiento económico de los países. Según Porter (1998), "la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar".

Asimismo, esta innovación y mejora, lo lleva a crear productos que sean superiores y rentables frente a los rivales, haciendo que el consumidor prefiera y elija ese producto por sobre otros.

Profundizando en el estudio de la competitividad, se determina qué es lo que hace que una empresa o industria en particular obtenga una posición de ventaja competitiva frente a sus rivales. Esto se traduce en una posición que concede a esa empresa o industria tener una ganancia sostenida frente a su rival que le permita seguir innovando y mejorando continuamente. De esta manera, una empresa dentro de su industria puede competir de dos maneras muy básicas: una es por precio, y la otra es por diferenciación a través de la innovación.

En Argentina, las Pymes (Pequeñas y Medianas Empresas) representan un 97% del volumen empresario, que generan el 70% del empleo y participan del 52% del PBI.

Este trabajo busca abordar el impacto en la competitividad de las Pymes cuando varía el modelo económico de un país, en este caso de Argentina. Pondremos el foco del análisis en dos Pymes, una representativa del sector industrial manufacturero y otra representa una comercializadora.

Sin profundizar en las distintas métricas o definiciones de competitividad, compararemos la competitividad de ambas empresas analizando el EBITDA (Earnings Before Interest Tax Depreciation and Amortization) de ambas compañías, y su variación según el horizonte temporal estudiado. El EBITDA es un indicador utilizado como medida comparativa entre empresas ya que no es afectado por distintas variables, como cuestiones financieras, tributarias, depreciaciones o amortizaciones, que cuando se comparan distintas industrias o empresas, pueden variar según cada industria.

En este caso, suponemos que a mayor EBITDA, mayor será la capacidad de competir de la PYME, ya que dispondrá de mayores recursos para invertir y seguir innovando en tecnología. Por un lado, según Porter (2008), las fuerzas competitivas afectan los precios, costos y el capital requerido para competir, y por ende, estas fuerzas se encuentran directamente relacionadas con los resultados.

Por otro lado, se puede analizar la teoría neoclásica de crecimiento (Solow 1956). El crecimiento viene dado por la acumulación del capital, en donde el stock de capital se encuentra determinado por:

$$\frac{dk}{dt} = s f(k) - (n + g + \delta)k$$

en donde k es la relación capital unidades efectivas de trabajo, s es la tasa de ahorro, n es la tasa de crecimiento de la población, g es la tasa de crecimiento tecnológica y δ es la tasa de depreciación del capital. (Mankiw 1995)

En la misma línea, según J. Bradford De Long and Lawrence H. Summers (1991), se establece que la inversión en maquinaria y equipos son los componentes que mayor correlación tienen con el crecimiento.

Tomamos esta medida como impacto en la competitividad porque podríamos suponer una correlación entre el crecimiento y la competitividad. Es decir, que a mayor crecimiento, más competitiva es la empresa, ya que dispone de mayores recursos y acumulación de capital para poder invertir en mejoras tecnológicas.

El trabajo entonces analizará las medidas de EBITDA de ambas compañías, y se comprobará cómo es la variación cuando cambia el modelo económico del país. En base a los distintos resultados, se tomarán las conclusiones sobre cómo afectó la variación del modelo económico del país y el tipo de cambio en la competitividad de ambas empresas Pyme.

El periodo estudiado se divide en dos. Por un lado, el de los años 2015 al 2016 en Argentina. En este primer periodo, cambia el modelo económico de la Argentina. En 2015, el país era un país con economía cerrada en donde las importaciones estaban altamente reguladas y restringidas, y el tipo de cambio se encontraba con un cepo, el cual restringía la compra de dólares a individuos y empresas. A fines del 2015, cambia el modelo económico, comienza la apertura de la economía hacia una economía abierta, y se libera el tipo de cambio dejándolo flotar libremente sin restricciones.

En segundo lugar, analizaremos el horizonte temporal 2016 al 2017, buscando una consolidación de la apertura de la economía, en donde la importación de productos se libera en mayor medida, y disminuyen las restricciones en algunos productos importados que compiten con los de producción nacional. La liberación del tipo de cambio en este período continúa sin intervención alguna del banco central.

Uno de los objetivos principales del trabajo es ofrecer un panorama acerca de cómo estos cambios en la economía afectan la competitividad de una Pyme manufacturera y una Pyme comercializadora.

Esta introducción busca plasmar, sin entrar en un profundo detalle, las distintas definiciones requeridas para poder explorar el objetivo del trabajo. El trabajo continuará de la siguiente manera: En primer lugar, se presentara los datos obtenidos para realizar el análisis. En segundo lugar, explicaremos los métodos y resultados obtenidos. Por último, se presentará la conclusión del trabajo.



Universidad de
San Andrés

II. Datos:

Comenzaremos la presentación de datos con una breve explicación de cómo funcionó el sistema aduanero en Argentina durante el año 2015, y como varió cuando se abrió la economía.

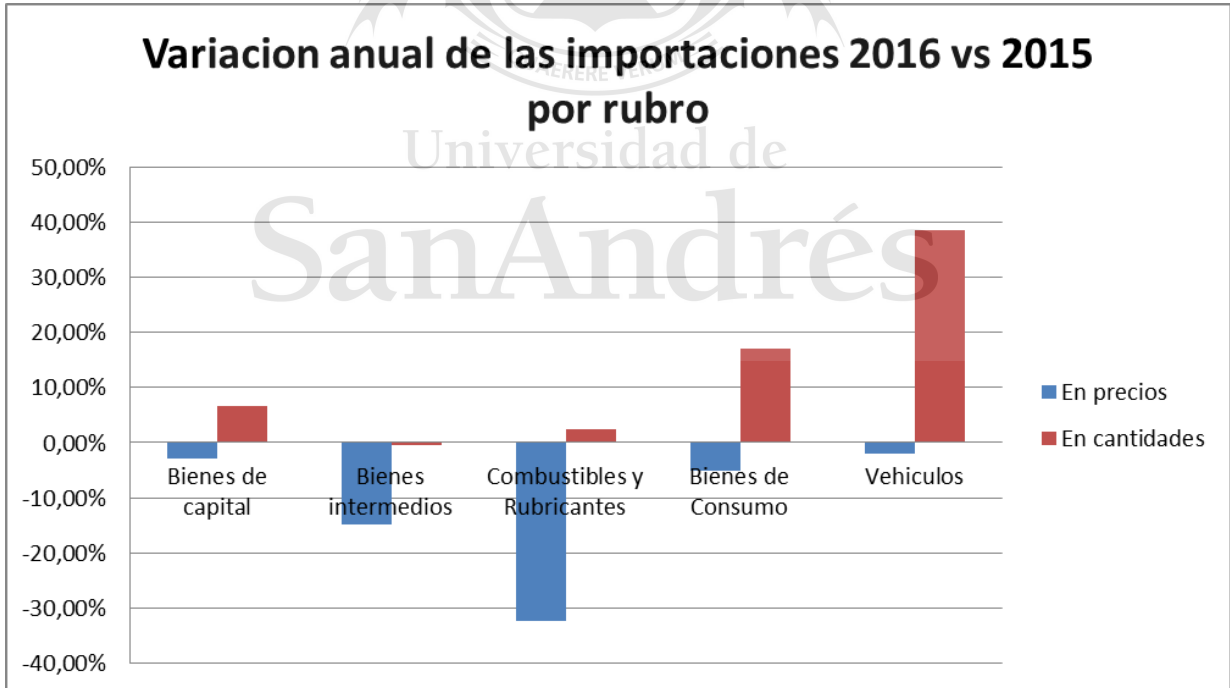
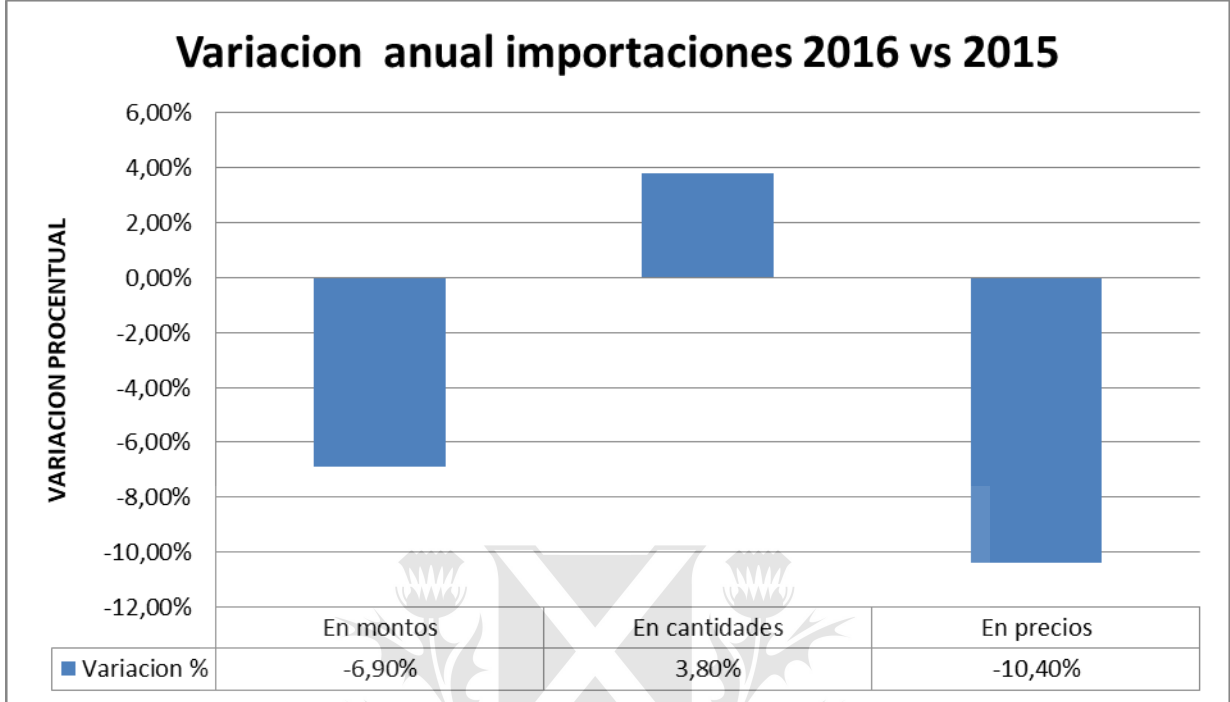
Para realizar importaciones en Argentina el gobierno implementó las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI), restringiendo la fuga de divisas a través de importaciones. El tipo de cambio se encontraba bajo un cepo cambiario en donde no se permitía la compra de divisas de manera directa, sino que se encontraba altamente restringida salvo por algunos sectores específicos. De esta manera, controlar la importación era la manera de evitar la fuga de divisas. Las DJAI eran un requisito para poder importar mercadería desde el exterior, y tenían que estar presentadas previo a la compra de bienes terminados para consumo o insumos del exterior.

Como segundo paso, para poder realizar la importación, se utilizaba un sistema llamado MARIA. Este era un software utilizado por los despachantes de aduana que registraba cada una de las operaciones. El sistema María tomaba el número DJAI que era utilizado para poder importar. De esta manera el DJAI tenía que estar en un estado aprobado (SALI) para poder luego oficializar la importación.

Es así como el gobierno regulaba altamente las importaciones, y las empresas no tenían competencia exterior. Los productos que tenían la posibilidad de ser importados eran productos que no se podían producir en Argentina.

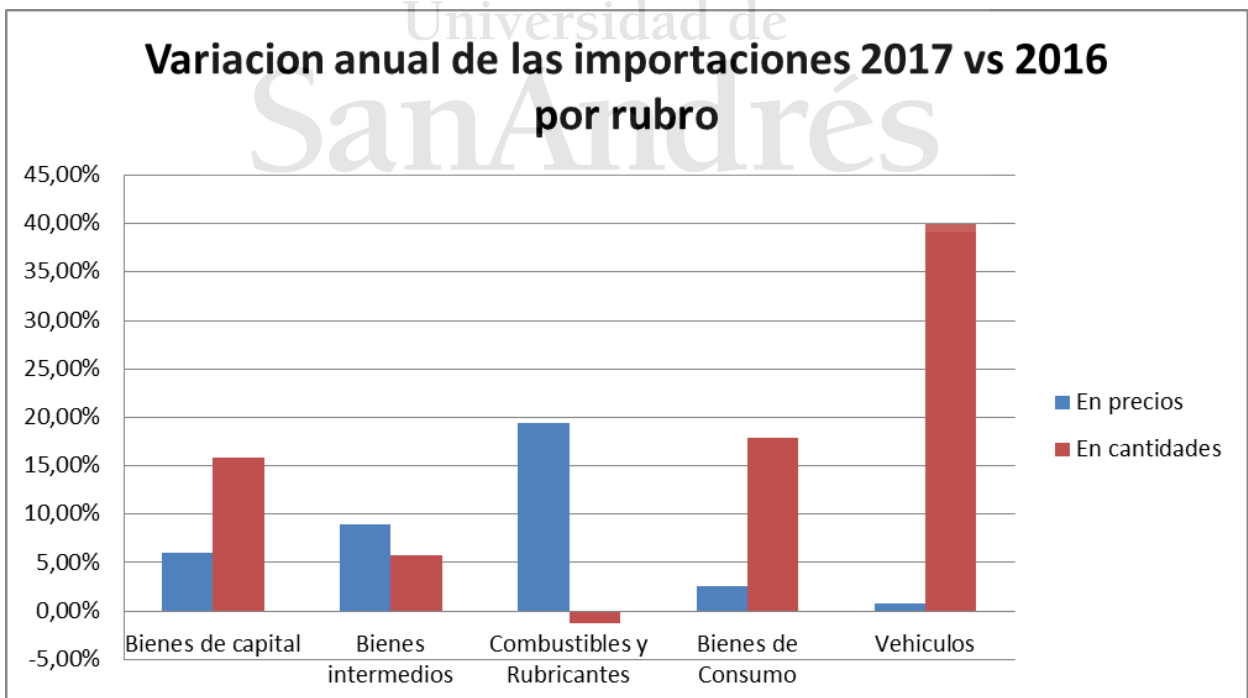
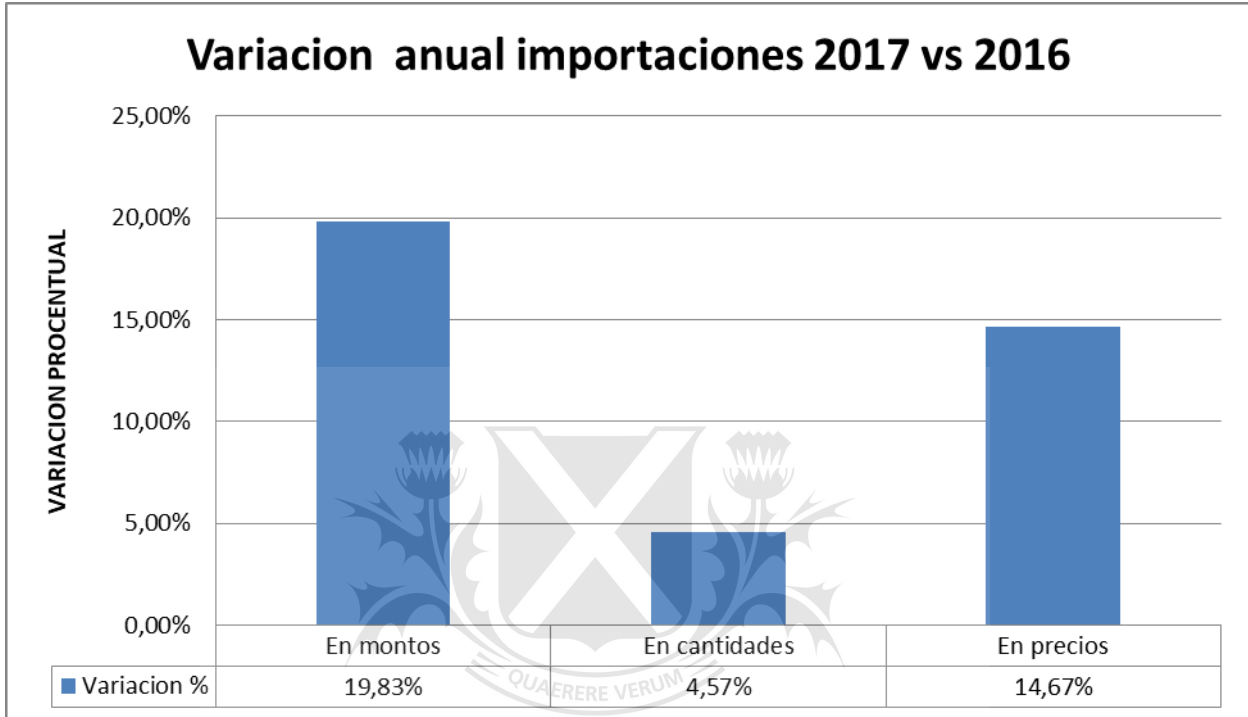
A partir del cambio de Gobierno y política en Diciembre de 2015, el Gobierno comenzó un plan para reemplazar las DJAI por el Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI). Esto significó que se produjera la liberación de 19.000 posiciones arancelarias que estaban vigiladas por las DJAI. En nivel porcentual, significó la liberación del 87,6 % de los productos, de los cuales, la mayoría eran insumos para la producción, y que luego pasarían a tener una licencia automática. Los restantes 1.400 productos que tendrían licencias no automáticas, es decir el 12,4%, estarían protegidas y monitoreadas para evitar la competencia directa de productos del exterior.

Para analizar el impacto, mostraremos la cantidad y montos importados en comparativo 2015 vs 2016 y luego 2016 vs 2017. (Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC)



En 2016 las importaciones cayeron un 6,9 %. Esto se debe a que, en cuanto a precio, bajaron un 10,4% pero en realidad, en cuanto a cantidades, aumentó un 3,8%. En lo que respecta al rubro de bienes de consumo, el crecimiento en cantidades fue del 17%, a pesar de que los valores disminuyeron un 6,7%.

Cuando comparamos las importaciones de 2016 vs 2017, obtenemos los siguientes datos (Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC):



Como nos muestran los gráficos, la importación se acentuó en 2017, creciendo un 19,83% en cuanto a montos importados, y un 4,57% en cuanto a cantidad. Cuando los analizamos por rubro, los bienes de capitales y bienes de consumo, son los dos rubros con mayor cantidad de importaciones luego de los vehículos. Los mismos representan un 15,89% de incremento en cantidades de bienes de capital, y un 17,89 % en cantidades importadas de bienes de consumo.

Por otro lado, analizamos los datos de la variación del tipo de cambio durante el período 2015 al 2017: (Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Nación)



Como se puede apreciar en el gráfico, el tipo de cambio dejó de tener restricciones a partir de diciembre de 2015. Esto significó que al tipo de cambio se le permitió flotar libremente sin intervención del banco central.

Finalmente, analizaremos el cálculo de EBITDA de dos compañías Pymes, una llamada Pyme manufacturera (P_m) y la segunda Pyme comercializadora (P_c). Por lo que se puede establecer que:

$$EBITDA_m = F_m - CMV_m - GDV_m - GDA_m ;$$

y

$$EBITDA_c = F_c - CMV_c - GDV_c - GDA_c ;$$

en donde $F_{(x)}$ es la facturación de ventas, $CMV_{(x)}$ es el costo de mercadería vendida, $GDV_{(x)}$ es el gasto directo de ventas, y $GDA_{(x)}$ es el gasto directo administrativo.

Además la Pyme manufacturera le provee un porcentaje de sus productos a la Pyme comercializadora.

Los datos presentados para el periodo de los años 2015, 2016 y 2017 son los presentados en la siguiente tabla 1.0: (Fuente: Datos reales de dos compañías Pyme de Argentina pertenecientes a dos Sociedades Anónimas).

Tabla 1.0
EBITDA Pyme comercializadora

Periodo	2015	2016	2017	% VAR 2015 - 2016	% VAR 2016 - 2017
FACTURACION	12.868.674	16.718.756	24.652.064	29,92%	47,45%
CMV	5.678.462	5.900.805	10.782.605	3,92%	82,73%
MG BRUTO	7.190.212	10.817.951	13.869.459	50,45%	28,21%
GASTOS DIRECTOS	3.082.296	4.960.933	6.894.164	60,95%	38,97%
GASTOS ADMINISTRACIÓN	2.637.635	3.192.873	3.297.388	21,05%	3,27%
EBITDA	1.470.280	2.664.144	3.677.907	81,20%	38,05%

EBITDA Pyme manufacturera

Periodo	2015	2016	2017	% VAR 2015 - 2016	% VAR 2016 - 2017
FACTURACION	13.985.205	14.157.200	16.789.033	1,23%	18,59%
CMV	6.970.403	5.149.590	4.753.798	-26,12%	-7,69%
MG BRUTO	7.014.802	9.007.610	12.035.235	28,41%	33,61%
GASTOS DIRECTOS	4.539.039	5.383.779	8.392.511	18,61%	55,89%
GASTOS ADMINISTRACIÓN	1.909.828	2.293.183	2.845.376	20,07%	24,08%
EBITDA	565.935	1.330.649	797.347	135,12%	-40,08%

La tabla establece los valores anuales en pesos. También presenta las variaciones porcentuales comparativas año tras año.



Universidad de
San Andrés

III. Metodologías y resultados:

A través de los modelos de estudio de competencia, buscaremos explicar de qué manera afectaron la apertura de la economía y la liberación del tipo de cambio en la competitividad de las Pymes.

Este estudio, se enfocará en la variación específica de las dos empresas presentadas en el punto número II. Por más que el resultado de la variación anual en los diferentes EBITDA muestra cuál ha perdido o ganado competitividad con respecto a la otra, la tarea es intentar determinar cuáles fueron los factores.

Para lograr determinar los factores implicados, analizaremos cómo se modificaron las cinco fuerzas competitivas que determinan la rentabilidad de la industria. Según Porter (1985), los conceptos fundamentales de la estrategia competitiva se guían por: (Figura 1.1* Porter 2008):

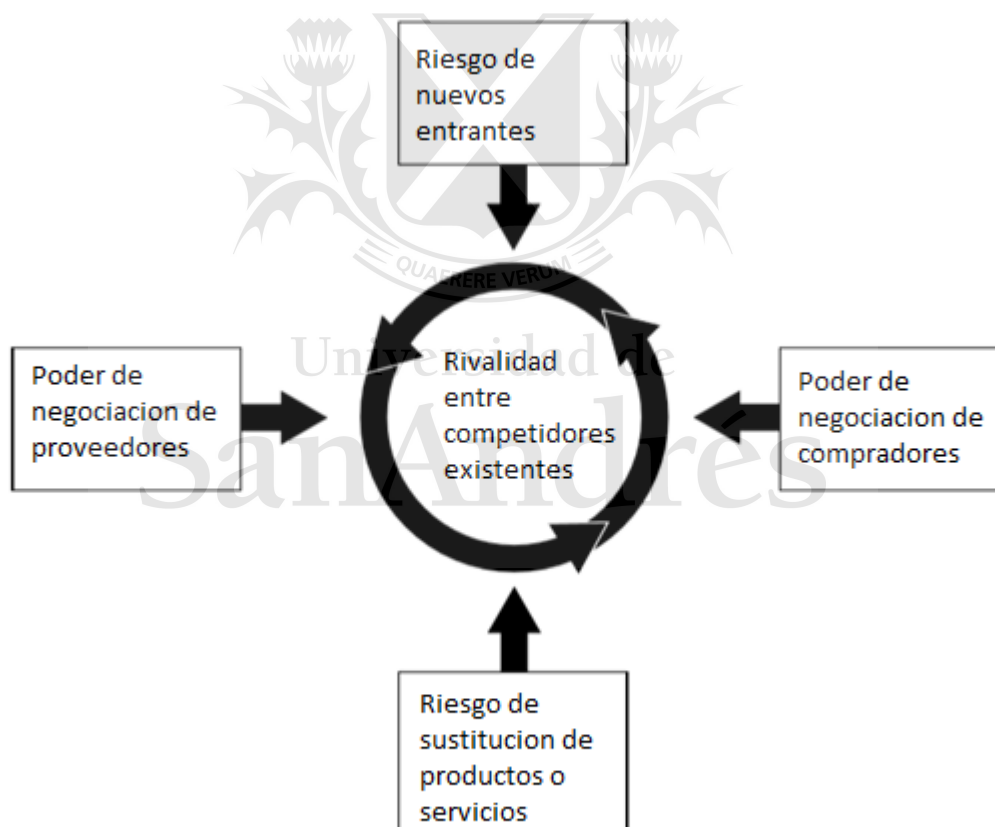


Figura 1.1 - Las Cinco Fuerzas que conforman la competencia de la industria.*

Utilizando estos conceptos fundamentales sobre la competencia, veremos cómo la intervención del estado en el modelo económico, afectó a las Pymes analizadas.

Por un lado, podemos analizar ambos casos de la siguiente manera (Tabla 2.0):

Tabla 2.0

Pyme comercializadora	Poder de negociación de los proveedores	Poder de negociación de los compradores	Riesgo de nuevos entrantes	Riesgo de sustitución de productos o servicios	Rivalidad entre competidores existentes
Apertura de las importaciones	↓	↑	↑	↑	↑
Liberación del tipo de cambio	↑	↓	↕	↕	↔

Pyme Manufacturera	Poder de negociación de los proveedores	Poder de negociación de los compradores	Riesgo de nuevos entrantes	Riesgo de sustitución de productos o servicios	Rivalidad entre competidores existentes
Apertura de las importaciones	↓	↑	↑	↑	↑
Liberación del tipo de cambio	↓	↓	↓	↓	↔

Poder de negociación de los proveedores:

En el caso de P_c , el poder de negociación de los proveedores tiene un efecto contrapuesto. Por un lado, la apertura de las importaciones le permite acceder a una mayor variedad de proveedores que ofrecen productos similares a mejores precios y algunos productos de mayor calidad que no se encuentran desarrollados. Por lo tanto, tiene un efecto que disminuye el poder de negociación de proveedores locales. Sin embargo, la liberación del tipo de cambio tiene un efecto positivo sobre el poder de negociación de los proveedores locales, ya que dependiendo el nivel de precio de la divisa, influye en los costos de importación de productos. Según los datos en la tabla 1.0, el primer año de apertura, le dio una ventaja a P_c , dado que logró aumentar su facturación sin tener que aumentar sus costos en la misma proporción. A pesar de ello, el segundo año de apertura, sus costos de mercadería aumentaron en conjunto con el aumento del valor de la divisa, lo que indica que su poder de negociación con proveedores disminuyó a medida que aumento el valor de la divisa y se volvió más costosa la importación de productos.

En el caso de P_m , ambos hechos tienen un efecto que disminuye el poder de negociación de los proveedores. La apertura de las importaciones permite adquirir bienes de capital que lo favorecen en la disminución de costos. Con respecto a las materias primas, permanecen protegidas, lo que no le permite acceder a un beneficio ya que continúa regulado. Adicionalmente, la liberación del tipo de cambio le permite renegociar los precios de las materias primas ya que nuevos proveedores comienzan a surgir, aprovechando el beneficio para exportar parte de su producción y volcar al mercado interno el restante. Según los datos en la tabla 1.0, el primer año logró una disminución de costos de mercadería que le permitió mejorar su posición competitiva. Por otro lado, el segundo año, logró disminuir

sus costos de mercadería nuevamente, pero en menor medida, ya que al aumentar el tipo de cambio el efecto se vio disminuido.

Poder de negociación de los compradores:

En el caso de P_c , la apertura de la economía le da mayor poder de negociación a los compradores, ya que algunos tienen la posibilidad de comprar directamente a proveedores externos. Esto ocurre para las grandes compañías que son importadoras y comienzan a buscar soluciones directamente en proveedores externos, como por ejemplo multinacionales que tienen proveedores en otros países y desean continuar con los mismos. De esta manera, aumentan su poder de negociación. Para el resto de los compradores que son pequeños, el efecto es neutro ya que deberían ser agentes de importación, y al estar regulado, no hay beneficio para compras de menor cantidad. Por otro lado, la liberación del tipo de cambio disminuye en parte el poder de negociación de los compradores ya que a medida que se devalúa el tipo de cambio, se encarece la importación y los productos locales se tornan más competitivos. Este efecto de alguna manera deja neutral el poder de negociación de los compradores, ya que pone a favor otros requisitos como por ejemplo los tiempos de entrega, financiación y costos. La P_c logra aumentar su facturación año tras año a pesar de ambos efectos estar en juego.

En el caso de P_m , la apertura de la economía le da mayor poder de negociación a los compradores, puesto que abre la posibilidad a nuevos productos similares a mejores precios. Al tener más variedad, aumenta su poder de negociación. Con respecto a la liberación del tipo de cambio, produce el efecto contrario, ya que a medida que el peso se devalúa en mayor medida, los costos de importación se vuelven más caros, reduciendo el poder de negociación del comprador. Como muestra la tabla 1.0, el efecto produce que la facturación no incremente como lo hizo la Pyme comercializadora. El primer año, no logra crecer en cuanto a la facturación a pesar de haber reducido los costos de mercadería; y el segundo año comienza a crecer luego de lograr otra reducción de costos y aumenta su facturación en un 18%.

Riesgo de nuevos entrantes:

En el caso de P_c , la apertura de la economía produce un incremento en el riesgo de nuevos entrantes. Esto se debe a que se cae una de las barreras de entrada permitiendo a que proveedores de productos similares puedan comenzar a comercializar directamente a los mismos clientes. Sin embargo, al ser una empresa comercializadora, tiene la ventaja de poder captar proveedores externos para competir con los posibles nuevos entrantes externos. Con respecto a nuevos entrantes internos, el riesgo se definirá respecto a quién tenga mayor poder de negociación con proveedores externos. En cuanto al tipo de cambio, al tener los costos de mercadería externos más económicos, va a depender del valor de la divisa. Podríamos analizar que la compañía comercializadora incremento sus gastos

directos en un porcentaje importante, lo que indica que para aumentar su facturación tuvo que enfrentar mayor competencia y por ende sus gastos directos en lo que respecta a las ventas aumentó significativamente.

En el caso de P_m , la apertura de la economía tiene un efecto similar sobre el riesgo de nuevos entrantes. Anteriormente, al estar protegido por la restricción de importación, el riesgo se encontraba regulado. Al caer la barrera de entrada, la compañía manufacturera comienza a competir directamente con compañías manufactureras del exterior que comienzan a comercializar sus productos. Con respecto a la tipo de cambio, su efecto debería disminuir el riesgo de competencia. Podemos analizar que para la compañía manufacturera, ambos efectos fueron negativos. Esto se debe a que su nivel de facturación no creció al nivel de sus gastos directos, que se incrementaron un 18,61% el primer año y un 55,89% el segundo año, generando un impacto negativo en el segundo año en mayor medida.

Riesgo de sustitución de productos o servicios:

En el caso de P_c , la apertura de la economía tiene un efecto que aumenta el riesgo de sustitución de productos. Las diferentes firmas comercializadoras frente al nuevo escenario tienen la posibilidad de competir para ofrecer nuevos productos que sustituyan a los productos actuales del mercado. Por otro lado, nuevos competidores con productos sustitutos comienzan a ofrecerlos para captar una porción del mercado. En cuanto a la liberación del tipo de cambio, es una variable que al afectar la estructura de costos, dependiendo cuál sea la tendencia, va a generar un impacto en el riesgo de sustitución. En este caso, al incrementarse, aumentó los costos de mercadería de la comercializadora, pero su efecto no fue determinante en cuanto al riesgo de sustitución de productos. Adicionalmente, al ser una empresa comercializadora, en cuanto el producto sustituto comience a ganar parte del mercado, la compañía es más versátil para poder agregarlo como una línea más de producto a comercializar.

En el caso de P_m , la apertura de la economía aumenta significativamente el riesgo de sustitución de productos. Al tener una línea de producción, es más complejo poder adaptar la estructura de la compañía para ofrecer nuevos productos competitivos con respecto a los sustitutos. De esta manera, al aparecer productos sustitutos a mejores precios la compañía manufacturera tiene que competir mediante su capacidad de diferenciación y foco. Al no poder competir enteramente en precios, su esfuerzo va a estar ligado a una mejora de costos, focalizando en la diferenciación y posicionamiento. La liberación del tipo de cambio ayuda a disminuir el riesgo en cuanto a sustitución de productos importados. Cuando analizamos el efecto en los resultados, la compañía manufacturera no logra incrementar captación de mercado año tras año. Esto significa que por más que tiene un producto diferenciado, los productos sustitutos compiten fuertemente.

Rivalidad entre competidores existentes:

En el caso de P_c , la apertura de la economía incrementa la rivalidad entre competidores existentes. Por un lado, la competencia por ofrecer nuevos productos que no se encontraban disponibles lleva a las empresas comercializadoras a competir por la captación de nuevos proveedores. Por otro lado, ofrecer nuevos productos a los compradores lleva a que cada empresa busque la manera de competir con los nuevos productos presentados. De esta manera, se altera el estado inicial donde los productos se encontraban más acotados. Se comienza a buscar nuevos productos con empresas manufactureras que tengan mayor variedad y mejor precio. De esta manera, las comercializadoras compiten consiguiendo nuevos productos y disminuyendo el margen de los productos commodities. En cuanto a la liberación del tipo de cambio, no pareciera tener un efecto directo en la rivalidad entre los competidores existentes.

En el caso de P_m , la apertura de la economía aumenta la rivalidad entre competidores existentes. Esto se debe a que las empresas manufactureras tienen la oportunidad de conseguir nuevas materias primas y productos a un menor costo. De esta manera, al generarse la oportunidad de ofrecer nuevos productos, la competencia crece para definir cuál es la compañía que capta mayor parte del nuevo mercado. Con respecto al tipo de cambio, parece que el efecto tendería a disminuir la rivalidad a medida que la obtención de nuevos productos se vuelve más costosa. Como se puede analizar en los datos, el caso de la empresa manufacturera logró captar una mejora en costos que no generó impacto en el nivel de ventas en 2016. Con respecto al 2017, no logró tomar ventaja de esta mejora en costos, ya que la captación de clientes le generó un aumento en gastos, perjudicando su resultado.

IV. Conclusiones:

Este trabajo buscó determinar cómo se vio afectada la competitividad de dos Pymes de sectores diferenciados, una perteneciente al sector comercializador y la otra al sector manufacturero.

Siguiendo el estudio de las fuerzas de Porter (1980), analizamos dos factores determinantes en los cambios de la dinámica de fuerzas. Por un lado la apertura de la economía, en la cual se habilitaron las importaciones. Por el otro, la liberación del tipo de cambio que se encontraba bajo un cepo. En principio, suponemos que ambos factores tienen efectos contrapuestos en la competitividad, y que dependiendo cual factor pondere sobre el otro, se afectará mayormente la competitividad de una u otra Pyme.

Pudimos analizar que la variación en el modelo de economía produjo cambios estructurales en cuanto a la rivalidad de los competidores existentes, las barreras de entrada, productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores, y el poder de negociación de los consumidores.

En base al estudio temporal de 3 años consecutivos, podemos concluir que inicialmente ambas empresas comenzaron un camino hacia la mejora competitiva. En el caso de la Pyme manufacturera, su innovación estuvo en la reducción de costos para evitar que productos sustitutos compitan directamente por precio. Esto llevo a que su EBITDA creciera en el primer año. En el caso de la Pyme Comercializadora, al abrirse la economía, pudo tomar ventaja incrementando sus ventas y su EBITDA.

Sin embargo, el tercer año muestra grandes diferencias en los cambios de la competitividad. Podríamos establecer que a medida que se acelera la apertura de la economía, este factor toma mayor importancia por sobre el tipo de cambio. Esto indicaría que el tipo de cambio no tuvo un efecto de reducción de importaciones y por ende, los productos importados eran más competitivos que los locales.

De esta manera, analizando las Pymes, vemos que el sector comercializador se vio altamente beneficiado en comparación al sector manufacturero. En cuanto a resultado, la Pyme comercializadora continuó incrementando su EBITDA, volviéndose más competitiva y captando una mayor parte del mercado. En cambio, la Pyme manufacturera, disminuyo su EBITDA en comparación al año anterior.

Cuando se produce un cambio estructural tan grande que afecta todo el modelo económico, mantener la competitividad depende de qué empresa puede adaptarse más rápidamente a las nuevas reglas de la economía. En este caso, la Pyme comercializadora tiene ventajas competitivas en comparación a la manufacturera, ya que al no tener una estructura dedicada a la fabricación, puede adaptarse de manera más dinámica a las nuevas reglas de la economía. En cambio, para la Pyme manufacturera, cambiar sus líneas de

fabricación, su estructura o sus productos, tienen un costo más alto, y por ende se ve perjudicada frente al cambio de modelo económico. A pesar de disminuir sus costos para poder competir contra los productos importados, los gastos se incrementaron por sobre esta reducción de costos, lo que produjo una caída en su EBITDA.

Siendo más específicos, podríamos establecer que la estructura de cada compañía tiene un papel importante en cuanto a la competitividad. En una economía dinámica, en donde los cambios se dan relativamente rápidos, el posicionamiento de la empresa en su industria juega un rol clave. Para una Pyme comercializadora, cambiar de producto o agregar nuevas unidades de negocio con productos nuevos tiene un costo relativamente bajo. Por más que el margen bruto sea menor comparado a una empresa manufacturera, la comercializadora cuenta con una agilidad que le permite cambiar y captar nuevos mercados de manera más rápida. En cuestión de dos años, con un cambio tan significativo en la economía, logró incrementar su competitividad de manera significativa. Para una Pyme manufacturera, realizar un cambio en cuestión de fabricación de producto o agregado de nuevos productos tiene un costo relativamente alto. La inversión en nuevos bienes de capital, matrices o diseños lo posicionan dentro de la industria, pero frente a cambios tan bruscos en la economía, tiene poca agilidad y es costoso cambiar su modelo. Esto lo deja en desventaja cuando comienzan a surgir productos sustitutos, nuevos entrantes y mismo mejoras de productos de competidores existentes que se encontraban con una barrera para importar productos que comercializaban en el exterior.

Como conclusión, vemos que no hay un solo modelo que permita ser más competitivo que otro. La competitividad al ser dinámica va a estar definida por la empresa que pueda adaptarse de forma más rápida y ágil a las nuevas reglas de la economía.

San Andrés

Referencias y Bibliografía:

De Long, D and Summers, L, “Equipment investment and economic growth”, Quarterly Journal of Economics, vol. 106, 445-502, 1991.

Porter, M. E. – The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. (Republished with a new introduction, 1998.)

Porter, M. E. - On Competition. Updated and Expanded Ed. Boston: Harvard Business School Publishing, 2008 - p5-20.

Solow Robert M. – A contribution to the Theory of Economic Growth The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1 Feb., 1956

Mankiw NG. The Growth of Nations. Brookings Papers on Economic Activity. 1995.

J. Bradford De Long and Lawrence H. Summers, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, No. 2 May, 1991.

AFIP - Administracion Federal de Ingresos Públicos.

INDEC – Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina.

BNA - Banco de la Nación Argentina.

Porter, M. E.- Competitive advantage, creating and sustaining superior performance. The Free Press, A division of Simon & Schuster Inc. New York, 1985.

Porter, M. E.- Competitive Strategy, Techniques for Analyzing Industries and Competitors. The Free Press, A division of Simon & Schuster Inc. New York, 1980.

Robert J. Barro, Xavier Sala-i-Martin - Economic Growth. The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England. 2004.

Mankiw, N. Gregory (2006). Macroeconomics. 6th Edition. New York: Worth Publishers

Scott Stern, Michael E. Porter, Jeffrey L. Furman. The determinants of national Innovative Capacity. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. 2000.