

Efectividad de las líneas públicas de financiamiento de Exportaciones para las PYMES del Gran Resistencia ^ξ

Agostina Guastalla

Director: Dr. César H. Dellamea
Co Directora: Mgter. Analía H. Montero

El trabajo de tesis partió del desconocimiento acerca de la efectividad de las diferentes líneas crediticias de origen público destinadas al financiamiento de exportaciones de las PYMES radicadas en el Gran Resistencia. Las técnicas aplicadas fueron la investigación bibliográfica; entrevistas a entidades bancarias públicas, a instituciones públicas y privadas orientadas al Comercio Exterior y encuestas a PYMES exportadoras del Gran Resistencia. Se llevó a cabo el estudio del papel del acceso al crédito para exportaciones en el desarrollo del mercado externo de las PYMES de la zona, detallando cuales son los instrumentos vigentes y los requisitos para su acceso, investigando las dificultades que enfrentan los exportadores para financiar sus operaciones de venta al exterior y analizando las acciones realizadas por el sector público provincial y nacional tendientes al fomento del comercio internacional. Los resultados indican que las líneas de financiamiento públicas para exportaciones no son efectivas, dado que ninguno de los exportadores encuestados en la zona del Gran Resistencia ha accedido a las mismas y el 83% desconoce su existencia. Las líneas crediticias que más frecuentemente ofrecen las instituciones bancarias son la prefinanciación de exportaciones, la financiación de exportaciones y el forfaiting, en caso de que el exportador cuente con una carta de crédito confirmada a su favor. En el Gran Resistencia, la única institución bancaria pública que posee fondeo disponible para estas líneas es el Banco de la Nación Argentina. Las acciones realizadas por parte del sector público con fines de fomentar el proceso de internacionalización de las PYMES de la zona se circunscriben a lo realizado por la “Secretaría de Inversiones, Asuntos Internacionales y Promoción de la Provincia del Chaco”. La Secretaria ofrece asesoramiento para la inscripción como exportador/importador, acceso a informes empresariales y estadísticos e información acerca de oportunidades comerciales en el exterior. Asimismo promueve y financia la participación en ferias internacionales y viajes de promoción sectorial. No se ha podido evaluar los resultados concretos de estas acciones. El perfil de financiamiento predominante de los exportadores de la zona se caracteriza por una significativa incidencia del capital propio. Cabe destacar que la totalidad de los exportadores encuestados fueron firmas que no se dedican exclusivamente a la exportación. Su

^ξ - Tribunal de Tesis: Mgter. Claudia Benitez Femenía - Dra. Elena Alfonso - Cdor. Juan Carlos Larramendy.

actividad exportadora es complementaria a sus ventas en el mercado interno y la mayoría de los exportadores (66%) realiza operaciones de manera ocasional. El 50% de los encuestados afirma que para lograr un mayor acceso al crédito las entidades financieras deberían flexibilizar los requisitos para el otorgamiento de la facilidad crediticia. El 34% sostiene que es necesario el lanzamiento de líneas subsidiadas para el financiamiento de las exportaciones y el 17% opina que es menester dar una mayor difusión a las líneas de financiamiento de exportaciones vigentes.

Maestría en Administración de Negocios.
Universidad Tecnológica Nacional,
Facultad Regional Resistencia, Argentina.
Tesis defendida el 3 de Noviembre de 2012.