Universidad Abierta Interamericana



Facultad de Ciencias Económicas

Contador Público

Trabajo Final de Grado

Modalidad: Análisis en el Campo Profesional

Análisis de costos e impacto de la brecha cambiaria en 2024

Estudiante: Fernández Giana, Valentina

Tutor: Proto Gutiérrez, Fernando José

Sede: Buenos Aires – Localización: Centro – Julio de 2026

Índice

1. Marco teórico 5
2. Estado del arte.....15
3. Hipótesis.....22
4. Objetivos 23
5. Desarrollo.....24
6. Conclusiones 64
Referencias.....67
7. Anexos 69

Introducción

Análisis de costos e impacto de la brecha cambiaria en 2024.

Es frecuente encontrar en las góndolas de supermercados o entre los productos de uso cotidiano inscripciones como “made in China”, “hecho en Pakistán” o “elaborado en Taiwán”. Esta realidad invita a reflexionar sobre los mecanismos del comercio internacional: ¿cómo llegan esos productos desde tan lejos?, ¿qué tan rentable resulta importar?, ¿existen tantos productos argentinos en el exterior como productos importados en el mercado local?, ¿qué procedimientos exige la importación? y, a la inversa, ¿qué implicaría exportar?

El presente trabajo se centra en el análisis de una empresa dedicada a la importación y exportación de bienes, abordando el procedimiento desde el inicio de la operación comercial hasta la recepción de la mercadería en el domicilio del importador. Sin embargo, el eje principal de la investigación es el análisis estratégico de los costos en el marco de la brecha cambiaria que caracteriza al escenario argentino de 2024, el cual constituye el principal desafío de esta tesis.

En un país donde coexisten múltiples tipos de cambio (oficial, paralelo, aduanero, MEP, entre otros) surgen interrogantes fundamentales: ¿a qué precio debe vender la empresa para ser competitiva?, ¿resulta rentable operar al tipo de cambio vigente?, ¿qué ocurre con los dólares que se “pierden” en el circuito del giro internacional? Estas y otras cuestiones serán desarrolladas a lo largo del trabajo.

Planteamiento del problema

¿Cuáles son las dificultades en el proceso de comercialización derivadas de la brecha cambiaria en una empresa importadora-exportadora durante el año 2024?

Justificación

La persistencia de una brecha cambiaria significativa en Argentina durante 2024 genera distorsiones concretas en la estructura de costos de las empresas exportadoras e importadoras, afectando directamente su rentabilidad y competitividad en el mercado internacional. El presente trabajo se justifica en la necesidad de analizar, sistematizar y proponer estrategias que permitan a estas empresas optimizar sus costos operativos y comerciales, minimizando el impacto de las restricciones al acceso al Mercado Único y Libre de Cambios (MULC). La comprensión del fenómeno resulta de especial relevancia para la toma de decisiones en contextos de alta volatilidad económica.

1. Marco Teórico

Línea temática

El presente trabajo estará abordado desde una perspectiva estratégica de costos a nivel de las complejidades de insertarse en un mercado internacional, sus precios, los exponenciales vendedores-compradores, las diferentes monedas con las que se comercializa y el cómo no dejar de ser competitivo, pero a la vez rentable con el peso argentino.

Enfoque específico

Aplicación de conocimientos que se han adquirido en administración, comercio exterior y experiencia laboral y de investigación en la optimización de cuellos de botella, costos y tiempos de comercialización internacional.

Conceptos relevantes

Conceptos contables utilizados a lo largo de la tesis

IVA

Concepto. Impuesto al Valor Agregado es aquel tributo que aplica sobre a) Las ventas de cosas muebles situadas o colocadas en el territorio del país efectuadas por los sujetos indicados en los incisos a), b), d), e) y f) del artículo 4°, con las previsiones señaladas en el tercer párrafo de ese artículo. b) Las obras, locaciones y prestaciones de servicios incluidas en el artículo 3°, realizadas en el territorio de la Nación. c) Las importaciones definitivas de cosas muebles. d) Las prestaciones comprendidas en el inciso e) del artículo 3°, realizadas en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, cuando los prestatarios sean sujetos del impuesto por otros hechos imponibles y revistan la calidad de responsables inscriptos. e) Los servicios digitales comprendidos en el inciso m) del apartado 21 del inciso e) del artículo 3°,

prestados por un sujeto residente o domiciliado en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, en tanto el prestatario no resulte comprendido en las disposiciones previstas en el inciso anterior.

A efectos de importancia de esta tesis, es un impuesto recuperable.

Recupero del impuesto. Para deducir y recuperar el IVA de manera efectiva, es imprescindible que las empresas mantengan un control preciso de sus comprobantes y transacciones, y cumplan en tiempo y forma con sus obligaciones fiscales, a fin de evitar recargos o multas. Las empresas deben llevar un registro detallado de todas sus compras (IVA Crédito Fiscal) y ventas (IVA Débito Fiscal). Al finalizar el período fiscal (mensual), se determina el IVA a pagar o el saldo a favor, restando el IVA Crédito Fiscal del IVA Débito Fiscal. Si el IVA Débito Fiscal (ventas) es mayor al IVA Crédito Fiscal (compras), el contribuyente deberá abonar la diferencia a la AFIP. Si el IVA Crédito Fiscal es mayor, la empresa tendrá un saldo a favor, que podrá compensarse en períodos posteriores o, en algunos casos, solicitar su devolución.

El saldo a favor puede aplicarse a futuras declaraciones juradas de IVA, es decir, el contribuyente puede deducir este monto en los próximos meses hasta agotarlo. Existen ciertos regímenes, como el Régimen de Recupero de IVA, que permiten solicitar el reintegro del saldo a favor cuando las empresas son exportadoras o realizan ciertas actividades específicas con beneficios fiscales. Las empresas exportadoras pueden solicitar la devolución del IVA por los bienes o servicios adquiridos para la producción de exportaciones, ya que las exportaciones están exentas de IVA. Este proceso se realiza a través de AFIP, presentando los comprobantes y la documentación que respalde los créditos fiscales relacionados con las actividades de exportación.

La liquidación del IVA en Argentina es un proceso mensual: las empresas deben registrar mensualmente todas las operaciones de compra y venta en sus libros IVA Compras e IVA Ventas y presentar su declaración jurada mensual a través del servicio “Mis Aplicaciones Web” en la página de AFIP, completando el formulario F2002 o F731 según el tipo de actividad y régimen al que pertenezcan. Si el resultado de la liquidación es un saldo a pagar, este debe abonarse antes de la fecha de vencimiento establecida por AFIP, mediante el Volante Electrónico de Pago (VEP). En caso de saldo a favor, el mismo puede trasladarse automáticamente al período siguiente, generando un crédito fiscal acumulado. Existen además mecanismos especiales de recuperación del IVA, como el Régimen de Recupero de IVA por Inversiones en bienes de capital y el Régimen de Recupero de IVA para Actividades Mineras.

IVA Adicional

Concepto. Su fuente es la ley, al igual que el IVA. Según la Resolución General de AFIP N.º 2937 es una percepción al impuesto del valor agregado (“Artículo 1º - Establécese un régimen de percepción del impuesto al valor agregado, que se hará efectivo en el momento de la importación definitiva de cosas muebles gravadas por el referido impuesto”). Donde se suele tomar en el mercado interno por un %3, en las importaciones se grava por un %20.

En el cuarto párrafo del artículo 8° de la Resolución General de AFIP N.º 2937 se prevé la posibilidad de solicitar un certificado de exclusión del mencionado régimen de percepción, en los términos de la Resolución General N° 2.226, sus modificatorias y complementarias, en aquellos casos en que las percepciones efectuadas generen saldo a favor de manera permanente, prorrogado por la Resolución General 5520/2024. Algunos importadores cuentan con una excepción al pago de este impuesto, mediante la obtención del Certificado de Exclusión de Retenciones y Percepciones del IVA emitido por AFIP. A efectos de importancia de esta tesis, es

un impuesto recuperable. Éste puede proceder de retenciones o percepciones, y su acumulación genera un saldo a favor en IVA para el contribuyente, denominado comúnmente "IVA adicional" o crédito fiscal acumulado, que se recupera al momento de liquidar el IVA mensual.

Impuesto a las ganancias. La Ley de Impuesto a las Ganancias (Ley N.º 20.628 del 1973) determina en su artículo primero que “Todas las ganancias derivadas de fuente argentina, obtenidas por personas de existencia visible o ideal, cualquiera sea su nacionalidad, domicilio y residencia, quedan sujetos al gravamen de emergencia que establece esta ley”. A efectos de importancia de esta tesis, es un impuesto recuperable. La recuperación es posible en situaciones donde el contribuyente ha abonado un monto mayor al que corresponde, ya sea por retenciones en exceso, anticipos que superan la obligación final, o créditos fiscales aplicables. El saldo a favor puede recuperarse por compensación en declaraciones futuras o mediante solicitud de devolución ante AFIP.

Ingresos brutos. Según ley CABA N.º 541 son los ingresos totales que se generan por la venta de bienes, prestación de servicios, o cualquier otra fuente de ingresos sin deducir costos ni gastos. Es un tributo provincial que grava la actividad económica y comercial dentro de cada jurisdicción, cuya tasa varía según la provincia y el tipo de actividad económica. A efectos de importancia de esta tesis, es un impuesto recuperable, y se recupera mensualmente al momento de hacer la declaración de Ingresos Brutos, principalmente mediante compensación automática en futuras declaraciones.

Cada provincia o jurisdicción puede establecer exenciones específicas al pago del Impuesto sobre los Ingresos Brutos: entre ellas, las actividades de exportación (que suelen estar exentas en la mayoría de las provincias para promover la exportación y competitividad en el comercio internacional), las actividades primarias, las organizaciones sin fines de lucro, los

servicios de educación, salud y asistencia social, el alquiler de inmuebles destinados a vivienda, los servicios públicos, los jubilados y monotributistas de categorías bajas, y las exenciones para pequeños contribuyentes, entre otras.

Impuesto país. El Impuesto País en Argentina es un tributo creado por la Ley N.º 27.541, sancionada en diciembre de 2019, que se enmarca en un paquete de medidas fiscales para enfrentar la crisis económica y financiera del país. Este impuesto está diseñado para gravar ciertas operaciones en el ámbito del comercio exterior y el consumo en moneda extranjera. A efectos de importancia de esta tesis, es un impuesto recuperable. Éste se recupera mediante régimen de ganancias o bienes personales, o bien, en caso de no estar alcanzado por ninguno de estos, es posible solicitar su devolución a través de la plataforma de AFIP, ingresando al servicio "Devolución de Percepciones".

Impuesto al cheque. El Impuesto al Cheque, formalmente conocido como impuesto sobre los créditos y débitos en cuentas bancarias y otras operadoras, es un tributo argentino creado por la Ley N.º 25.413 en el año 2001. Son responsables de retener y liquidar el impuesto en nombre de los contribuyentes los bancos y entidades financieras. Uno de los objetivos principales del impuesto es aumentar la recaudación fiscal del Estado. A efectos de importancia de esta tesis, es un impuesto recuperable, tomándolo como un crédito fiscal deducible contra otros impuestos, mediante la presentación de una declaración jurada en AFIP con el Formulario 846 y el Formulario 799/E.

Conceptos administrativos utilizados a lo largo de la tesis

Cuellos de botella. Refiere a un punto o una etapa específica en un sistema o proceso donde la velocidad o la capacidad de rendimiento se limita debido a restricciones o limitaciones.

Esencialmente, es la parte del sistema que tiene la menor capacidad para manejar el flujo de trabajo, lo que puede afectar el rendimiento general del sistema.

La característica de los cuellos de botella productivos son que suelen tener capacidad limitada, tienen un impacto altamente escalable en el proceso productivo general y, por ende, determina la cadencia del proceso, ya que la velocidad del cuello de botella define la cadencia (ritmo) al que puede avanzar todo el sistema. Por ello, el análisis y la gestión de los cuellos de botella constituye uno de los ejes centrales del presente trabajo.

MOI (Mano de obra indirecta). La mano de obra indirecta en un proceso productivo se refiere a los trabajadores cuyas actividades no están directamente involucradas en la fabricación o creación del producto final, pero que desempeñan funciones esenciales para el funcionamiento y soporte del proceso. A diferencia de la mano de obra directa, que está directamente relacionada con la producción, la mano de obra indirecta brinda apoyo a diversas áreas de la empresa.

Algunos ejemplos de MOI son los supervisores, gerentes, personal de mantenimiento, logística, administrativos. La principal dificultad en este punto radica en que la distinción entre MOI y MOD resulta relativamente clara cuando se trata de producción de bienes; sin embargo, la empresa bajo análisis brinda servicios de comercio exterior, lo que complejiza la diferenciación. Esta cuestión será abordada con mayor detalle en las secciones correspondientes.

MOD (Mano de obra directa). La mano de obra directa se refiere a los trabajadores que están directamente involucrados en la producción o prestación de un servicio. En el contexto de una empresa que brinda servicios de comercio exterior, la mano de obra directa sería aquella que está directamente relacionada con las actividades específicas de comercio internacional. Pueden ser ejemplos los despachantes de aduana, agentes de transporte aduanero, asesores aduaneros o quienes coordinen las importaciones o exportaciones.

Distribución Poisson. La distribución de Poisson es una distribución de probabilidad discreta que describe el número de eventos que ocurrirán en un intervalo de tiempo fijo o en un área espacial fija, bajo la condición de que estos eventos suceden con una tasa promedio constante y de manera independiente entre sí.

En el contexto de los "lapsos poissonianos", estamos interesados en los intervalos de tiempo entre eventos sucesivos que siguen este proceso de Poisson. Si los eventos son raros y aleatorios, y la tasa promedio de ocurrencia por unidad de tiempo es constante, entonces la distribución de los intervalos de tiempo entre eventos (los lapsos) seguirá una distribución de Poisson. Esta propiedad es relevante en diversos campos, como la teoría de colas, procesos estocásticos y modelado de eventos aleatorios, donde se pueden observar eventos que ocurren de manera independiente con una tasa promedio constante. Un ejemplo común es el flujo de llegada de llamadas a un centro de atención telefónica o la llegada de clientes a un mostrador de servicio.

Conceptos aduaneros utilizados a lo largo de la tesis

SEDI. Sistema de Estadístico De Importaciones. Éste, anteriormente conocido como Sistema de Importaciones de la República Argentina (SIRA), es un instrumento que facilita el intercambio de información con los organismos externos que participan en el desaduanamiento de las mercaderías y adhieran a la “Ventanilla Única de comercio Exterior Argentino” (VUCEA).

El SEDI fue creado para mejorar y trasparentar el procedimiento administrativo necesario para monitorear las importaciones y garantizar el cumplimiento de las regulaciones de seguridad básicas de los productos importados, de muy similares características a la SIRA, que fue derogada en diciembre. Se requiere como “permiso” ante el ministerio de economía para poder importar una determinada mercadería. Aprobada ésta, se puede dar curso a la importación. Se

debe declarar la posición arancelaria a nivel SIM (Sistema Informático Malvina) para determinar qué tipo de mercadería es.

Despacho. Dícese de la documentación que da una destinación a una mercadería arribada a territorio aduanero. Las destinaciones definitivas permiten la libre circulación por zona secundaria de la mercadería sometida a importación. Las suspensivas, por otro lado, sólo permite que las mercaderías estén en zona primaria del Territorio Aduanero o una salida limitada a zona secundaria, con seguro de caución que avale la zona y el tiempo pactada donde se quedará para ser sometida al régimen que se declare.

La mercadería (excepto que fuese en DAP) puede permanecer como mucho 15 días en el depósito fiscal hasta que se le otorgue una destinación, de lo contrario se aplica la multa del %1 sobre el valor de aduana. Este momento de la importación genera una escalable imposición de tributos. Derechos de importación, tasa de estadística y arancel SIM impo (como impuestos no recuperables), como también, IVA, IVA adicional, Impuesto a las ganancias, Ingresos Brutos, Impuesto país (como impuestos recuperables).

Destinación suspensiva. Despachos temporales no posee libre circulación, tiene la obligación de reimportarse en iguales condiciones o dándose motivos fehacientes ante el SA.

Destinación a consumo. Despachos por tiempo indeterminado que poseen libre circulación por el territorio. Se da en importaciones a consumo. Pagan derechos de importación y demás impuestos.

Commercial Invoice. Factura comercial de las usadas para comercializar internacionalmente. Debe cumplimentar con una serie de requisitos para poder usarse en la importación o exportación de mercadería.

Bill of Lading. Documento emitido por un transportista o su agente que confirma la recepción de bienes para su envío. Este documento es utilizado en el transporte de mercaderías por mar.

Depositario Fiel. El declarante (en carácter de depositario fiel) debe conservar la documentación aduanera en forma directa (autoarchivo) o mediante un "Prestador de Servicios de Archivo y Digitalización" (PSAD) por un plazo de hasta 5 años después. Se deben digitalizar y guardar obligatoriamente todas las fojas que hagan al despacho, como Bill of Lading, Commercial Invoice y certificaciones de terceros organismos.

Permiso de embarque. Dícese de la destinación definitiva de exportación. Es el momento por el cual la mercadería oficialmente deja de ser del exportador, pagando los tributos correspondientes y pudiendo recibir por la mercadería susceptible de exportación posibles reintegros o Drawback.

Conceptos financieros utilizados a lo largo de la tesis

Contratos a futuro. Son acuerdos para comprar o vender un activo a un precio específico en una fecha futura. Por ejemplo, una empresa exportadora puede utilizar futuros de divisas para fijar el tipo de cambio al que venderá sus ingresos en dólares, evitando el riesgo de devaluación del peso.

Opciones. Dan el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender un activo a un precio específico en el futuro. Las opciones de divisas permiten cubrirse contra la depreciación, dando la posibilidad de vender o comprar divisas al mejor precio disponible.

Swaps. En estos contratos, dos partes acuerdan intercambiar flujos de efectivo en fechas futuras, basados en distintos tipos de cambio o tasas de interés. Los swaps de divisas permiten a una empresa recibir ingresos en una moneda y convertirlos en otra a un tipo de cambio acordado,

evitando riesgos cambiarios. Los Swaps en divisa permiten intercambiar principal e intereses en una moneda por otro monto equivalente en una divisa diferente. La empresa acuerda con una entidad financiera (banco) o contrapartida una tasa de cambio y fecha de intercambio para sus flujos en moneda extranjera.

Los swaps de tasas de interés son útiles cuando se tienen préstamos en divisas con tasa variable. La empresa puede intercambiar los pagos de intereses variables por pagos de tasa fija, reduciendo el riesgo de aumentos en la tasa de interés.

2. Estado del Arte

El fenómeno de la brecha cambiaria y sus efectos sobre los costos y la competitividad de las empresas exportadoras ha sido abordado, en distintos momentos y desde distintas escuelas, por la teoría económica clásica y contemporánea, así como por la literatura contable y jurídica local e internacional. A continuación, se sistematizan los antecedentes teóricos y empíricos que sustentan el análisis desarrollado en los apartados siguientes, distinguiendo entre las teorías generales sobre la formación del tipo de cambio y los estudios específicos sobre economías con tipos de cambio múltiples, como la argentina.

Teorías clásicas sobre la formación del tipo de cambio

Bajo Rubio y Sosvilla Rivero (1993) ofrecen una panorámica de las principales teorías del tipo de cambio, entre las que se destacan los modelos de paridad del poder adquisitivo y de flujos, el modelo Mundell-Fleming, los modelos basados en activos y de sobrerreacción cambiaria, y los modelos de burbujas especulativas. Estos enfoques constituyen el marco de referencia clásico sobre el que se apoya el presente trabajo para interpretar la coexistencia de un tipo de cambio oficial y uno paralelo en la Argentina.

Los modelos de paridad del poder adquisitivo y de flujos sostienen que el tipo de cambio debe equilibrar el poder de compra entre monedas nacionales y extranjeras, vinculando los tipos de cambio a los precios de bienes y servicios; el enfoque de flujos, en particular, sugiere que la oferta y demanda de divisas derivadas de exportaciones e importaciones equilibran el tipo de cambio a través de la condición Marshall-Lerner (Bajo Rubio & Sosvilla Rivero, 1993). Esta teoría tiene su origen en la formulación clásica de la paridad del poder adquisitivo (PPA) de Cassel (1918), quien sostuvo que, en ausencia de barreras y controles, el tipo de cambio entre dos monedas debe reflejar el poder de compra relativo entre los países involucrados. Aplicado al

caso argentino, el tipo de cambio paralelo, al ajustarse según la oferta y demanda del mercado informal, tiende a reflejar de forma más precisa el valor real del peso frente al dólar en un contexto de alta inflación, mientras que la disparidad con el tipo de cambio oficial señala que este último está desfasado respecto del nivel de precios locales e internacionales.

El modelo Mundell-Fleming (Fleming, 1962; Mundell, 1963) incorpora el tipo de cambio en un contexto macroeconómico de corto plazo, integrando la tasa de interés y el nivel de producción de una economía abierta con precios fijos. Es particularmente útil para ilustrar cómo las políticas monetarias restrictivas y la falta de movilidad de capital dificultan la estabilidad del tipo de cambio, obligando a las empresas exportadoras a buscar alternativas para proteger sus ingresos en divisas.

Los modelos basados en activos explican, por su parte, la sobrerreacción cambiaria: siguiendo el planteo original de Muth (1961) sobre la formación de expectativas racionales, extendido posteriormente por Lucas (1972) al análisis monetario, ante variaciones en la oferta monetaria el tipo de cambio puede fluctuar más allá de su valor de largo plazo antes de ajustarse, lo que resulta útil para justificar estrategias empresariales de resguardo en divisas extranjeras. En la misma línea, Blanchard y Watson (1982) sugieren que el tipo de cambio puede desviarse de sus determinantes fundamentales debido a la especulación, dando lugar a burbujas que eventualmente ajustan el tipo de cambio al estallar; la subfacturación puede leerse, en este marco, como una respuesta empresarial a la distorsión causada por la sobrevaloración o subvaloración de la moneda nacional.

La brecha cambiaria y las distorsiones de mercado

La diferencia entre el tipo de cambio oficial y el paralelo genera lo que en economía se denomina brecha cambiaria, una discrepancia que afecta el funcionamiento del mercado y la

asignación eficiente de recursos. La teoría de las distorsiones de mercado sostiene que cualquier precio que no surja de la libre fluctuación introduce distorsiones que afectan las decisiones de consumo, inversión y ahorro (Friedman, 1953); en Argentina, la existencia de un tipo de cambio paralelo refleja una demanda insatisfecha de divisas al tipo oficial y un indicador de las restricciones y desequilibrios fiscales derivados del control de cambios.

La teoría de las expectativas racionales formulada por Muth (1961) y extendida por Lucas (1972) explica cómo los agentes económicos ajustan sus decisiones en función de sus expectativas sobre políticas futuras. El tipo de cambio paralelo representa, en este marco, el precio que los agentes están dispuestos a pagar por el dólar en función de sus expectativas de inflación, política fiscal y capacidad del Estado para sostener el valor del peso; su persistencia elevada sugiere que se anticipa una devaluación o una crisis inflacionaria.

La teoría de los costos de transacción de Coase (1937) permite explicar la aparición del tipo de cambio paralelo como una forma de evasión cambiaria: los agentes buscan minimizar costos y maximizar utilidad evitando regulaciones percibidas como restrictivas, lo que empuja las operaciones hacia la economía informal. La liberalización parcial del mercado de divisas y la reducción de restricciones de acceso al dólar permitirían reducir este ciclo, canalizando una mayor parte de las operaciones hacia el sistema financiero formal.

Finalmente, la teoría de la oferta y la demanda de divisas, con antecedentes en el ensayo clásico de Hume (1987/1752) sobre la balanza comercial, indica que, en un mercado equilibrado, el precio de una moneda debería reflejar su disponibilidad. La fuerte demanda de dólares y la limitada oferta oficial, producto de las restricciones del Banco Central, alimentan el mercado paralelo; una política de flexibilización que ajuste la oferta de divisas a las necesidades del mercado permitiría reducir la presión sobre el tipo de cambio paralelo.

Tipos de cambio múltiples, competitividad y sobreimposición

La coexistencia de múltiples tipos de cambio en Argentina genera distorsiones significativas en los precios relativos de los bienes y servicios. En una economía con diferentes tipos de cambio (oficial, blue, MEP, contado con liquidación, entre otros), los precios de los bienes transables e importados están sujetos a variaciones que impactan en la competitividad, los costos internos y la inflación, generando lo que puede describirse como un desequilibrio prolongado que inhibe la asignación eficiente de recursos, dado que diferentes sectores acceden a divisas a precios dispares (Friedman, 1953).

La curva de Laffer (Laffer, 2004) postula que un nivel de imposición demasiado elevado puede reducir la recaudación al desplazar la actividad económica hacia la informalidad. En Argentina, la sobreimposición del tipo de cambio oficial (mediante el Impuesto País, las retenciones a las exportaciones y otros gravámenes) produce un fenómeno análogo: exportadores e importadores, al ver reducida su competitividad, buscan acceder a divisas por vías alternativas o en el mercado paralelo.

La denominada trampa de la dolarización, descrita por Calvo y Reinhart (2002) a partir del fenómeno que los autores llaman "miedo a flotar", establece que, en economías emergentes, la falta de confianza en la moneda local lleva a una tendencia a dolarizar activos y operaciones, agravando las vulnerabilidades ante crisis de deuda. En Argentina, la pérdida de confianza en el peso ha incentivado una dolarización que profundiza la presión sobre el tipo de cambio y agrava la pérdida de reservas del Banco Central.

Por último, siguiendo la teoría de la competitividad internacional de Porter (1990), los países deben utilizar su política cambiaria para favorecer la posición de las empresas nacionales en el mercado global. El tipo de cambio oficial argentino, sostenido en niveles bajos, afecta la

capacidad de las empresas exportadoras (especialmente en sectores intensivos en exportación, como el agrícola) de competir en igualdad de condiciones.

Estudios empíricos sobre la brecha cambiaria en América Latina

Libman (2017) analiza la relación entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio negro en distintos países de América Latina, entre ellos Argentina y Venezuela, y concluye que los controles de cambio no evitaron fuertes devaluaciones. El estudio destaca una relación de cointegración de largo plazo entre ambos tipos de cambio: aun con los intentos de control, el tipo de cambio oficial termina reflejando las presiones del mercado negro, especialmente cuando la brecha es significativa. Mediante un modelo de portafolio, el autor describe además el llamado "efecto goteo", por el cual la presión en el mercado paralelo termina influyendo en el tipo de cambio oficial a medida que la oferta de divisas se desplaza hacia el mercado negro, hasta que la disminución de las reservas del banco central vuelve insostenible el sistema de control y fuerza una devaluación o una liberación del tipo de cambio.

Tratamiento contable de la moneda extranjera en economías de tipo cambiario múltiple

Gilabert (2024) enfatiza que la diferencia entre el tipo de cambio oficial y las tasas de mercados alternativos, como el dólar MEP y el contado con liquidación (CCL), afecta significativamente la valuación de activos y pasivos en moneda extranjera, dado que muchas empresas no tienen acceso al tipo oficial para sus operaciones reales; esto implica que el valor de los activos podría estar subestimado en los estados financieros si solo se considera el tipo oficial en lugar del valor representativo de mercado. Reflejar los activos a tasas representativas, como el dólar MEP, permite una visión más realista de la situación económica de la empresa. El autor menciona además otros países con sistemas cambiarios múltiples, como Líbano y Nigeria, en los que los mismos problemas afectan a la contabilidad y a la valuación de activos, lo que respalda

que la estrategia de cobertura y las prácticas de subfacturación son adaptaciones necesarias a un sistema económico disfuncional, y no un fenómeno exclusivamente argentino.

Las normativas contables argentinas (Resoluciones Técnicas RT 17 y RT 56) sugieren el uso de un tipo de cambio "representativo" de los flujos futuros de efectivo esperados cuando el tipo oficial no resulta accesible, habilitando el empleo de alternativas como el dólar MEP (Gilabert, 2024). Este criterio se alinea con la norma internacional NIIF 21, que permite cierta flexibilidad en la selección de la tasa de cambio en función de la accesibilidad al mercado y de la realidad económica de la empresa, recomendando el uso de una tasa que refleje los flujos de efectivo esperados en los mercados efectivamente disponibles. Utilizar exclusivamente el tipo de cambio oficial puede subrepresentar el valor de activos y pasivos en moneda extranjera, reduciendo artificialmente el patrimonio de la empresa y distorsionando la información sobre su rentabilidad y solvencia.

En la misma línea, el artículo "El mito del tipo de cambio oficial", publicado por la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (Gestión Joven, 2019), sostiene que valorar las transacciones en moneda extranjera exclusivamente al tipo de cambio oficial constituye una práctica que genera resultados financieros irreales en economías con múltiples tipos de cambio. La Norma Internacional de Contabilidad 21 (NIC 21) sugiere, en la misma línea que la NIIF 21, utilizar el tipo de cambio que mejor refleje la realidad económica de la empresa, en lugar de un tipo oficial que no representa fielmente las condiciones de mercado. El artículo describe cómo el uso del tipo de cambio oficial se ha convertido en una práctica arraigada, percibida como normativa a pesar de no reflejar la situación financiera real de muchas empresas (de allí la noción del "mito del tipo de cambio oficial"), y sostiene que emplear

el tipo paralelo podría mejorar tanto la precisión como la comparabilidad de los estados financieros entre empresas de economías similares (Gestión Joven, 2019).

El tratamiento jurídico de las obligaciones en moneda extranjera

Calvo Costa (2020) destaca que, en Argentina, las obligaciones en moneda extranjera han planteado históricamente problemas interpretativos derivados de la inestabilidad monetaria del país. La legislación y jurisprudencia clásicas, apoyadas en el Código Civil de Vélez Sarsfield, solían tratar estas deudas como "deudas de valor", interpretando que el deudor debía pagar el equivalente en pesos al tipo de cambio vigente en lugar de la moneda específica pactada en el contrato. El autor plantea, en cambio, que las deudas en moneda extranjera deben interpretarse y cumplirse en la moneda pactada, en una corriente que defiende la seguridad contractual y la autonomía de la voluntad de las partes, entendiendo que estas obligaciones no deben reducirse a una deuda de valor sino ser reconocidas como una deuda dineraria en el sentido exacto de la moneda acordada.

Con la reforma del Código Civil y Comercial de 2015, se formalizó este cambio: el artículo 765 establece que el deudor puede liberarse entregando el equivalente en pesos salvo que se haya acordado expresamente el pago en la moneda extranjera, mientras que el artículo 766 permite a las partes pactar la entrega de la moneda pactada, reconociendo así el derecho de los contratantes a decidir el modo de cumplimiento de sus obligaciones en divisa (Calvo Costa, 2020).

3. Hipótesis

A partir del planteamiento del problema y de los antecedentes reseñados en el estado del arte, el presente trabajo formula la siguiente hipótesis de investigación:

H1: La brecha cambiaria vigente en Argentina durante 2024, en tanto expresión de la coexistencia de tipos de cambio múltiples y de las restricciones de acceso al Mercado Único y Libre de Cambios (MULC), incide negativamente en la estructura de costos y en la competitividad internacional de las empresas importadoras-exportadoras, generando pérdidas cambiarias en el circuito de liquidación de divisas que llevan a estas empresas a adoptar prácticas de adaptación (como la subfacturación de exportaciones) y estrategias de cobertura financiera para preservar su rentabilidad.

De esta hipótesis general se desprenden dos hipótesis complementarias que orientan el análisis empírico del caso:

H1a: Cuanto mayor es la brecha entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio paralelo, mayor es la pérdida de valor que enfrenta la empresa exportadora al liquidar sus divisas en el mercado oficial, y mayor es, en consecuencia, el incentivo económico a recurrir a la subfacturación.

H1b: La adopción de instrumentos de cobertura cambiaria y de un sistema de costeo flexible, ajustado a la evolución del tipo de cambio, permite a la empresa reducir el impacto de la brecha cambiaria sobre su rentabilidad sin necesidad de recurrir a prácticas de subfacturación.

4. Objetivos

Objetivo general

Identificar y abordar de manera efectiva las posibles dificultades de las imposiciones gubernamentales y la partición cambiaria, y optimizar los costos de la empresa exportadora para insertarse en el mercado internacional.

Objetivos específicos

a) Identificar los costos comerciales-cambiarios frente a las limitaciones del MULC.

b) Evaluar estrategias para minimizar el impacto de la brecha cambiaria.

c) Implementar un tratamiento preventivo de fallas en los procesos administrativos y productivos.

d) Comparar los costos de exportación con los estándares del sector y datos de empresas similares.

e) Comparar los tiempos de procesamiento con los estándares del sector y datos de empresas similares.

5. Desarrollo

El presente apartado desarrolla, en primer lugar, la metodología empleada para el relevamiento y el análisis de los datos; en segundo lugar, el análisis empírico de la evolución del tipo de cambio oficial y paralelo y su relación con los costos y la rentabilidad de la empresa bajo estudio; y, en tercer lugar, el estudio de caso propiamente dicho, incluyendo el marco institucional de la empresa, el diseño metodológico aplicado, los resultados esperados y la evaluación del proyecto.

Metodología

Unidad de análisis

El trabajo se basará sobre la documentación de la empresa, la normativa cambiaria vigente (BCRA), conjunto con los procesos internos de la empresas e información a recopilar de los mercados extranjeros. La base de datos (paga) es el PC-RAM.

Tiene relevancia de tipo práctica para el caso concreto de la empresa y empresas que puedan querer o estén insertas en el mercado extranjero, cumple con el principio ético de beneficencia, todos los datos utilizados son de acceso público y en particular los de la empresa del caso no vulnera el principio de autonomía y no hay ninguna parte que haya sido dañada ya que cada dato puesto tiene total autorización de la parte comprometida. Es factible en términos materiales, en donde se utiliza Microsoft Office 365 con licencia paga, tiempo (con una dedicación semanal de 3 horas), y simbólico ya que el estudio del caso y contexto se hace bajo observancia totalmente profesional.

Variable conceptual

Problemas de partición cambiaria. Eficiencia de los costes de producción y comercialización. Factibilidad de penetración en mercados internacionales.

Variable operacional

Impacto de la partición cambiaria en los costos y precios. Procedimientos del costeo. Evaluación de estrategias de ingreso a mercados extranjeros.

Indicadores

Política cambiaria – restricciones: se citarán las comunicaciones del Banco Central de la República Argentina pertinentes. Evolución de tipo de cambio: datos tomados del Banco de la Nación Argentina para evaluar el estado de la tasa cambiaria. Inflación: datos tomados del IPC del INDEC para evaluar cómo evoluciona conjunto la tasa de cambio y evaluar la convergencia de ambas.

Ingreso de divisas: evaluada de la balanza comercial del INDEC. Estará planteado como una ecuación conjunta con la recolección de datos, indicando el cómo, el por qué y el tipo de variable, como su correlación, se procesarán los datos con la misma, se planteará un cuadro de valores y armar un gráfico en donde de denote toda la información obtenida entre ambas.

Valor del indicador

Puede ser en pesos argentinos, dólares americanos o índices, se aclarará dependiendo el caso.

Técnica e instrumento

Revisión y análisis de informes financieros (INDEC) y normativas cambiarias (comunicaciones BCRA), mediante el instrumento del análisis documental de informes financieros.

Análisis

Evaluación de la política de cambio

Evolución del tipo de cambio según datos del Banco Nación. Análisis de la inflación en evaluación con la evolución cambiaria usando datos del IPC del INDEC.

Evolución de la tasa de cambio paralela y su análisis de datos de la proyección (detalle de variaciones en Anexo I)

Tendencia de devaluación constante. Observamos un incremento general en el tipo de cambio a lo largo de los años, lo cual indica una tendencia de devaluación sostenida del peso argentino frente al dólar estadounidense. Esta tendencia es consistente con una inflación alta y persistente en Argentina, donde los ajustes en el tipo de cambio reflejan el intento de compensar la pérdida de valor del peso. Esta tendencia confirma, en los términos de la paridad del poder adquisitivo (Cassel, 1918; citado en Bajo Rubio & Sosvilla Rivero, 1993), que el tipo de cambio paralelo se ajusta con mayor velocidad que el oficial para reflejar la pérdida de poder de compra del peso frente al dólar.

Proyecciones para noviembre y diciembre de 2024. En noviembre de 2024, el tipo de cambio proyectado es de 1301,89 ARS/USD, mientras que en diciembre de 2024 se espera que alcance 1401,96 ARS/USD. Esto implica un aumento proyectado del 7,7% en esos dos meses. Este incremento es menor al de otros períodos de devaluación abrupta, pero sigue reflejando una

necesidad de ajustar el tipo de cambio debido a la presión inflacionaria y factores macroeconómicos locales.

Incrementos regulares con picos abruptos. A lo largo del período, notamos que la mayoría de los incrementos mensuales son moderados, aunque hay picos significativos en momentos puntuales, como en abril de 2020, julio de 2022, y agosto y octubre de 2023. Estos picos suelen asociarse con crisis económica, incertidumbre política, o cambios en las políticas cambiarias. Las previsiones indican que después del salto en octubre de 2024, el tipo de cambio continuará subiendo, aunque de forma más gradual.

Posible control cambiario. Si bien no hay datos explícitos sobre políticas, el comportamiento proyectado sugiere un posible intento de controlar el ritmo de la devaluación, ya que la tendencia prevista es de incrementos modestos hacia fin de año, en contraste con los picos abruptos observados en años anteriores. Esta lectura es consistente con la teoría de las expectativas racionales (Muth, 1961; Lucas, 1972), presentada en el Estado del Arte: los agentes económicos anticipan el ritmo de ajuste del tipo de cambio en función de sus expectativas sobre la política cambiaria, por lo que la moderación observada hacia fin de año podría interpretarse como una señal de expectativas más ancladas, y no necesariamente como una mejora de los fundamentos macroeconómicos.

Expectativas de estabilidad o de escalada. En contextos de alta inflación y devaluación constante, la estabilidad proyectada suele ser tentativa. Las previsiones asumen un cierto grado de control sobre los factores macroeconómicos, pero la economía argentina es históricamente volátil. Si persisten los desequilibrios fiscales o se presentan shocks externos, el tipo de cambio podría desbordar las proyecciones.

Relación en materia contable de lo expuesto

La relación en materia contable ante la problemática del tipo de cambio y su partición radica en la forma en que las variaciones cambiarias impactan directamente en la valoración de activos y pasivos en moneda extranjera de la empresa exportadora. Desde un enfoque contable, el cambio constante en el valor del peso argentino frente al dólar implica que la empresa debe ajustar periódicamente sus balances para reflejar el valor real de sus operaciones. Esto reproduce, a nivel del caso analizado, el problema que Gilabert (2024) describe para economías con tipos de cambio múltiples: utilizar exclusivamente el tipo oficial subestima el valor de los activos y pasivos en moneda extranjera, por lo que, siguiendo también el criterio de Gestión Joven (2019) sobre el "mito del tipo de cambio oficial", resultaría más representativo valuar las operaciones de la empresa a una tasa de mercado (MEP o CCL) en lugar de al tipo oficial.

Aplicación en la empresa y forma de actuación sugerida

Para mitigar la presión causada por la volatilidad cambiante y su impacto en las operaciones, la empresa debería implementar estrategias de cobertura financiera. Aprovechar instrumentos financieros, como contratos de futuros y swaps, ayuda a fijar el tipo de cambio futuro para minimizar la exposición a la volatilidad del peso. Mediante contratos a futuro, por ejemplo, la empresa acuerda un tipo de cambio específico para liquidar en una fecha futura, asegurando que cualquier variación en la moneda local no altere el presupuesto planificado.

Se debe usar indicadores clave de rendimiento (KPI) para seguimiento cambiario: Implementar un sistema de KPI que mida el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio sobre las utilidades, como la "exposición cambiaria de activos y pasivos". Estos indicadores permitirán monitorear la volatilidad cambiaria y ajustar la estructura de precios o la estrategia de exportación de acuerdo con el contexto actual.

Mediante proformas que estipulen un valor en moneda extranjera, la empresa puede reducir los efectos de la inflación y estabilizar sus ingresos en pesos, aumentando así la previsibilidad financiera, estableciendo una relación de confianza con los clientes internacionales al mantener precios estables, lo cual es fundamental en los mercados internacionales.

Para el análisis de riesgos y gestión preventiva se debe llevar a cabo un análisis de riesgo sobre los movimientos cambiarios y evaluar si el impacto de los tipos de cambio exige reestructurar sus operaciones o precios, permitiendo mantener un margen de ganancia que absorba el costo extra por fluctuaciones cambiantes.

Durante 2023 y 2024, la empresa optó por la subfacturación en sus exportaciones como medida de adaptación frente a varios factores críticos del contexto económico argentino. En primer lugar, la inflación elevada y la rápida devaluación del peso argentino ejercen presión sobre las empresas exportadoras. La subfacturación permite a la empresa retener parte de sus ingresos en divisa extranjera fuera del país, de forma que puede mantener capital en monedas fuertes y preservar el valor de sus ingresos ante la pérdida de valor del peso.

Además, el régimen de control de cambios y el Mercado Único y Libre de Cambios (MULC) en Argentina impone severas restricciones en la conversión de dólares a pesos, limitando el acceso a divisas y estableciendo tipos de cambio oficiales que, en muchos casos, se encuentran muy por debajo de los valores reales del mercado paralelo o "dólar blue". En este contexto, los ingresos de exportación convertidos al tipo de cambio oficial pueden significar una pérdida considerable frente a los costos de reposición y los insumos importados. La subfacturación, entonces, se vuelve una herramienta para atenuar las pérdidas cambiarias que el tipo de cambio oficial puede ocasionar.

En un entorno donde el tipo de cambio oficial puede diferir distribuido del tipo paralelo y donde las expectativas de devaluación son constantes, la subfacturación permite reducir el riesgo de cambio. Con esta práctica, la empresa logra mantener parte de sus fondos en moneda dura, que puede usar para insumos, repuestos o inversiones en activos fuera del país, evitando así depender de las divisas al tipo oficial en Argentina. Este esquema es común en empresas que buscan estabilizar su situación financiera en períodos de fuerte devaluación y mantener su competitividad en el mercado internacional.

La subfacturación ha permitido a la empresa sostenerse frente a la competencia internacional y proteger su flujo de caja en un contexto donde operar exclusivamente a través del tipo de cambio oficial afectaría gravemente su rentabilidad. Sin embargo, esta práctica puede implicar riesgos legales y financieros. En un contexto regulatorio más estricto, se vuelve necesario que la empresa comience a explorar mecanismos alternativos de estabilización financiera, como instrumentos de cobertura cambiaria que se ajustan a las regulaciones argentinas, y en el mediano plazo, migrar hacia una estructura de precios internacionales que refleja el valor real del tipo de cambio.

Se recomienda que la empresa implemente prácticas de valorización ajustadas a la realidad económica, como Hedging financiero a través de contratos forward (para fijar tipos de cambio en ventas futuras, permitiendo una mejor previsibilidad en ingresos), ajustes graduales en la facturación internacional conforme el contexto cambiario lo permita (migrando hacia precios de exportación que reflejen los valores reales y minimicen los riesgos regulatorios) y una gestión de costos y contratos de venta en divisa extranjera que permitan mantener precios de exportación competitivos sin necesidad de subfacturación.

Cabe destacar que el impacto de la subfacturación y la proyección de convergencia entre el tipo de cambio oficial y paralelo en 2025 evidencian una estrategia de mercado orientada a mitigar los efectos de la brecha cambiaria. En economías con brechas significativas entre tipos de cambio, como este caso, la subfacturación permite que las empresas retengan parte de sus ingresos en divisa extranjera, preservando el valor de estos ingresos en un contexto de depreciación del peso y alta inflación. La paridad entre el tipo de cambio oficial y paralelo para el 2025 sugiere que el mercado podría estar ajustando el valor de la moneda de manera espontánea hacia un punto de equilibrio. Esto tiende a reflejar el precio real de la divisa, que se establece cuando la demanda insatisfecha de dólares encuentra vías alternativas.

Esta convergencia tiene una doble implicancia, en donde, por un lado, brinda una oportunidad para reducir las prácticas de subfacturación, ya que la motivación principal de esta estrategia (esquivar las pérdidas asociadas al tipo oficial) podría desvanecerse en un contexto de paridad. Por otro lado, si la unificación de tipo de cambio se da de manera forzada y sin la gradualidad adecuada, las empresas podrían enfrentarse a una volatilidad inesperada, afectando tanto el flujo de caja como la rentabilidad de las exportaciones.

En el contexto, cabe subrayar que la práctica, aunque legalmente cuestionable, se presenta como un paliativo frente a las restricciones cambiarias y al MULC, en donde el acceso a divisas se encuentra limitado y su valor oficial puede diferir considerablemente de la demanda real del mercado. A nivel de política económica, promover un acceso más flexible al MULC y una política de unificación gradual reduciría los incentivos para la subfacturación, promoviendo una economía más formal y transparente.

Subfacturación

La subfacturación es una práctica utilizada en el comercio internacional en la que una empresa declara un valor inferior al real por sus exportaciones o importaciones, lo cual le permite evadir ciertos costos o regulaciones (en el caso de esta tesis se aplica a los costos por ser exportaciones, evitar las regulaciones suele ser en la importación, ya que justamente por esa brecha cambiaria, no conviene subfacturar, sino que acceder con las restricciones al MULC).

Este mecanismo se da con mayor frecuencia en economías donde existen tipos de cambio diferenciados, restricciones de acceso a divisas y/o altos niveles de inflación. En países como Argentina, donde existe una brecha significativa entre el tipo de cambio oficial y el paralelo, la subfacturación de exportaciones se convierte en una estrategia atractiva para muchas empresas. Cuando una empresa exportadora declara un valor inferior al real, el valor de la operación registrado en el país es menor al efectivo, y de esta manera, la empresa puede retener una parte de sus ingresos en el extranjero (con el valor de compra y venta al paralelo, ya que lo que se factura tiene un valor de compra paralelo y un valor de venta oficial, perdiendo esa diferencia en el giro y liquidación de divisa). Al hacerlo, evita cambiar la totalidad de sus ingresos a la tasa oficial, que suele ser menos favorable que el tipo de cambio paralelo, como se mencionó anteriormente.

La subfacturación se lleva a cabo de la siguiente manera: una empresa exportadora emite una factura por un monto inferior al verdadero valor de los bienes que está exportando. Por ejemplo, si el valor real de una exportación es de 1 millón de dólares, la empresa puede declarar solo 800,000 dólares, manteniendo los 200,000 restantes en cuentas externas en moneda extranjera. Así, el ingreso al país del valor oficial por esa cantidad se reduce y se cumple formalmente con la normativa local, pero se retiene en divisas una proporción de los ingresos.

Por otro lado, en las importaciones, esta práctica se utiliza de manera opuesta y suele conocerse como sobrefacturación. Al incrementar artificialmente el valor de una importación, la empresa accede a divisas oficiales a un tipo de cambio preferencial, con las que podría adquirir dólares en el mercado negro, obteniendo una diferencia cambiaria favorable.

El objetivo principal de la subfacturación es optimizar el valor de los ingresos en divisa extranjera y evitar las pérdidas asociadas a un tipo de cambio oficial menos favorable. Los ingresos mantenidos fuera del país pueden ser reinvertidos, usados para insumos importados o simplemente resguardados como un fondo contra la depreciación del peso. En este sentido, la subfacturación protege el capital de la empresa, le permite ser más competitiva y al mismo tiempo le proporciona una reserva de valor que puede ser reintegrada a la economía en momentos estratégicos o mantenerse como un activo externo para otros fines financieros. En términos de la teoría de los costos de transacción de Coase (1937), citada en el Estado del Arte, la subfacturación puede interpretarse como una respuesta racional de la empresa ante regulaciones cambiarias percibidas como restrictivas: minimizar el costo de operar bajo el tipo oficial empuja parte de la operación hacia un circuito informal, tal como el autor describe para cualquier agente económico frente a costos de transacción elevados.

Por lo tanto, en contextos de inestabilidad económica, restricciones cambiarias y devaluación recurrente, la subfacturación aparece como una respuesta del sector exportador para asegurar su rentabilidad y mitigar el riesgo de devaluación y la pérdida de poder adquisitivo de los ingresos en moneda nacional.

Evolución tasa de cambio oficial y su análisis de datos de la proyección (detalle de las variaciones en Anexo II)

Tasa de cambio atrasada con respecto a paralela. La brecha entre el tipo de cambio oficial y el paralelo indica que el peso argentino está subvalorado en el mercado oficial y los costos de las exportaciones e importaciones son influenciados por esta discrepancia. En el caso de una empresa exportadora, esta brecha representa un desafío adicional, pues sugiere una desventaja en la rentabilidad en comparación con otros mercados internacionales. Este atraso cambiario puede leerse a la luz de la "trampa de la dolarización" descrita por Calvo y Reinhart (2002): la desconfianza en el peso empuja a los agentes económicos hacia el dólar, lo que retroalimenta la brecha y obliga al Banco Central a sostener controles cada vez más restrictivos sobre el tipo de cambio oficial

Teoría detallada. Si comparamos la tasa de cambio oficial con la paralela en el contexto de la economía argentina, se puede argumentar que la tasa de cambio oficial está "atrasada" respecto a la paralela. Esto se debe a que, en un entorno donde la inflación y las restricciones de acceso al mercado de divisas son elevadas, la brecha cambiaria tiende a crecer, reflejando la demanda insatisfecha de dólares a nivel oficial.

El término "atraso cambiario" suele referirse a una situación en la cual el valor oficial del peso es mantenido artificialmente alto en comparación con su valor de mercado, lo que se observa cuando la tasa oficial no refleja el valor que el mercado libre (o paralelo) asigna a la moneda. Este fenómeno ocurre porque el Banco Central establece un tipo de cambio oficial controlado, generalmente con el objetivo de evitar impactos inflacionarios o favorecer ciertos sectores productivos, pero al hacerlo no responde al precio de equilibrio que se vería en un mercado sin intervenciones.

El tipo de cambio oficial podría ser considerado "atrasado" con respecto al paralelo en la medida en que se mantiene alejado de las fuerzas de oferta y demanda en el mercado, reflejando una política que busca estabilizar ciertos precios internos a corto plazo, pero a expensas de una brecha que implica distorsiones y costos para el resto de la economía.

Incentivo a la demanda en el mercado paralelo. Las restricciones al acceso de divisas a la tasa oficial generan una presión alcista en el mercado paralelo, ya que los agentes económicos (empresas e individuos) buscan cubrirse frente a la inflación y la posible depreciación futura.

Aumento en el costo de importación. Los bienes importados y los insumos necesarios para producción en sectores estratégicos, cuando se adquieren en el mercado paralelo, elevan el costo de producción, afectando la competitividad de exportadores y empresas nacionales.

Erosión de la competitividad de las exportaciones. El tipo de cambio oficial, al estar controlado, no compensa adecuadamente a los exportadores por el aumento de sus costos en pesos, lo que puede desalentar la actividad exportadora, alentando justamente al tema central de la tesis, la subfacturación. Este fenómeno confirma, para el caso de la empresa analizada, lo señalado por Porter (1990) sobre el rol de la política cambiaria en la competitividad internacional: al no compensar el aumento de costos en pesos, el tipo de cambio oficial erosiona la posición competitiva de la empresa exportadora. A esto se suma el efecto de sobreimposición descrito por la curva de Laffer (Laffer, 2004), ya que el Impuesto País y las retenciones acentúan el incentivo a buscar divisas por vías alternativas al mercado oficial.

Tendencia de devaluación continua. Existe un aumento sostenido del tipo de cambio ARS/USD a lo largo de los meses, lo cual sugiere una depreciación estructural del peso argentino. Esta tendencia ascendente es típica en escenarios de alta inflación y desequilibrios económicos, donde el poder adquisitivo de la moneda local se reduce frente al dólar.

Incrementos abruptos en períodos específicos. En el gráfico se observan puntos donde el incremento porcentual es significativamente mayor que en otros meses, como en agosto y diciembre de 2023. Estos picos suelen estar relacionados con factores externos o internos, tales como elecciones, políticas monetarias o fiscales restrictivas, o crisis de confianza en la economía (como ser los inversores). No se recolectó datos de la elección anterior (2019), sólo se encuentran recolectados las elecciones coincidentes en años desde 2020 a 2024.

Relación entre incremento porcentual y tipo de cambio. Aunque los incrementos porcentuales son más moderados en algunos periodos, se puede observar que incluso pequeños incrementos producen un impacto notable en el tipo de cambio nominal, especialmente en los meses finales. Esto puede ser indicativo de un aumento en la volatilidad cambiaria y de ajustes en la política cambiaria del banco central para intentar controlar la depreciación.

Posible intervención del Banco Central. La presencia de algunos meses con incrementos muy bajos o nulos podría sugerir una intervención del Banco Central en el mercado cambiario, lo cual es una práctica común en economías con alta inflación para intentar evitar una espiral inflacionaria aún mayor. Sin embargo, la efectividad de estas intervenciones puede ser limitada si no están acompañadas de políticas estructurales (en donde quizá Argentina se pueda encontrar en esta posición).

Perspectiva para el futuro. El último punto de diciembre de 2024, con un incremento porcentual elevado, podría sugerir que se anticipan presiones inflacionarias significativas, o bien una posible aceleración de la devaluación en un contexto de crisis. Esto plantea preguntas sobre la sostenibilidad de la política cambiaria actual y las expectativas de los agentes económicos respecto al peso argentino.

Relación en materia contable de lo expuesto

En términos contables, las variaciones del tipo de cambio afectan directamente la valoración de activos y pasivos en moneda extranjera. La empresa debe ajustar periódicamente sus saldos para reflejar el valor real de sus operaciones, dado que el valor del peso argentino frente al dólar puede cambiar restrictivamente. Esto implica un seguimiento constante y ajustes en la contabilidad para registrar correctamente los efectos de las fluctuaciones en el tipo de cambio sobre los resultados financieros.

Aplicación en la empresa y forma de actuación sugerida

A nivel operativo, la empresa debería optimizar sus procesos de costeo y ajustar sus presupuestos de acuerdo con las tasas de cambio actuales y proyectadas. Se recomienda también una actualización tecnológica para mejorar la eficiencia y reducir la dependencia de procesos manuales, lo cual permitirá adaptarse rápidamente a cambios en el entorno económico y reducir la carga de trabajo en momentos de alta volatilidad. Además, se sugiere implementar un programa de capacitación continua para el personal en gestión cambiaria, contabilidad impositiva y prácticas contables actualizadas.

Se debe establecer un proceso de costeo flexible que se ajuste a los cambios del tipo de cambio para mantener los márgenes de ganancia. La actualización constante de los presupuestos en función de la tasa cambiaria actual y proyectada permitirá ajustar precios de venta o modificar estructuras de costos para proteger la rentabilidad, donde la tecnología permitirá mayor rapidez y precisión en los cálculos y ajustes operativos necesarios para responder a los cambios de moneda. Esto incluye sistemas de ERP (Enterprise Resource Planning) que integren datos en tiempo real de las áreas de contabilidad, compras, ventas y logística para una rápida toma de decisiones, así como sistemas de actualización automática de cotizaciones internacionales. Por

otro lado, se debe capacitar al equipo en estrategias de cambio, contabilidad impositiva y finanzas internacionales ayudará a mejorar la comprensión y administración del riesgo cambiario, promoviendo la toma de decisiones informadas que optimicen la rentabilidad de cada operación. Por último, considerar una red de proveedores en países donde las variaciones de tipo de cambio puedan beneficiar a la empresa, o en donde la moneda sea más estable, también es una forma efectiva de proteger la rentabilidad. Esto se logra negociando precios en divisas estables o seleccionando aquellos proveedores cuyos costos resulten menos impactados por la inflación local.

Relación entre ambas variables

Brecha cambiaria

El tipo de cambio blue tiende a ser significativamente más alto que el oficial, evidenciando una falta de acceso al dólar en el mercado oficial y reflejando la elevada demanda de divisas en Argentina. Este tipo paralelo surge principalmente debido a las restricciones en el acceso al dólar en el mercado oficial, empujando a los agentes económicos a buscar alternativas para preservar el valor de sus activos en un contexto de devaluación constante. Este comportamiento es coherente con el estudio de Libman (2017) sobre la relación de cointegración de largo plazo entre el tipo de cambio oficial y el paralelo en América Latina: aun con controles de cambio vigentes, la presión del mercado paralelo termina trasladándose al tipo oficial mediante el “efecto goteo”, lo que explica por qué la brecha observada en el caso de la empresa no se corrige por sí sola en el corto plazo

Impacto en exportaciones

Para las empresas exportadoras, esta diferencia en los tipos de cambio puede significar una pérdida de competitividad. La subfacturación aparece entonces como una estrategia para mitigar las pérdidas al evitar convertir los ingresos de exportación al tipo de cambio oficial, el cual representa un valor considerablemente inferior al paralelo.

Control de la inflación y competitividad

Las políticas de control de cambio y el tipo de cambio oficial "atrasado" afectan la competitividad de las exportaciones, ya que los costos en pesos no se corresponden con los ingresos en dólares obtenidos al tipo oficial. La teoría de la paridad del poder adquisitivo y los modelos de equilibrio sugieren que el valor paralelo refleja de manera más fiel la realidad económica, mientras que el tipo de cambio oficial causa distorsiones en el mercado. (Cassel, 1918; Bajo Rubio & Sosvilla Rivero, 1993; Friedman, 1953). Esta síntesis retoma explícitamente el marco de referencia clásico presentado en el Estado del Arte y lo aplica al caso de la empresa: el tipo de cambio paralelo funciona como una aproximación más fiel al poder adquisitivo real del peso que el oficial.

Impacto en los costos

Desglose del impacto de la partición cambiaria en la competitividad de los productos. Evaluación de las estrategias de costo y su eficiencia para la inserción en mercados internacionales.

Costos fijos

Estos se ven afectados por la inflación, ya que muchos de los insumos fijos deben ajustarse al tipo de cambio paralelo, especialmente en momentos de alta inflación o devaluación.

La falta de acceso a un dólar estable en el mercado oficial aumenta los costos de insumos importados, que deben comprarse en el mercado paralelo.

Costos variables

La volatilidad en el tipo de cambio blue genera incertidumbre en los costos variables de la empresa, que pueden fluctuar con cada cambio en el tipo paralelo. Esta incertidumbre impacta en la planificación de la empresa, que debe presupuestar en un contexto de costos inciertos y volátiles.

Costos directos e indirectos

Los insumos y materiales de importación aumentan considerablemente al tipo de cambio paralelo. Estos costos afectan la estructura de costos de producción, haciendo que el costo final del producto aumente y comprometa la competitividad en mercados externos.

Política sugerida

Implementar cobertura cambiaria

Utilizar instrumentos financieros de cobertura, como contratos a futuro y swaps, para fijar el tipo de cambio y reducir la exposición a la volatilidad del tipo blue.

Instrumentos financieros de cobertura

La empresa cuenta con distintos instrumentos financieros de cobertura -contratos a futuro, opciones y swaps-, cuyas definiciones generales se detallan en el Marco Teórico (véase "Conceptos financieros utilizados a lo largo de la tesis"). En el caso bajo estudio, el instrumento más relevante es el swap de divisas y de tasa de interés, orientado a estabilizar los flujos de ingresos en moneda extranjera y reducir la exposición a la volatilidad del tipo de cambio.

En junio de 2024, el BCRA anunció la renovación del swap de monedas con China hasta julio de 2026. Este acuerdo permitirá al BCRA reducir los riesgos durante la transición económica y reforzar los lazos financieros y económicos entre ambos países.

Según la Bolsa de Comercio de Buenos Aires en su página web (2026) los define como "Este acuerdo es usado para transformar la moneda de activos o pasivos. Por ejemplo, si una empresa tiene una deuda en dólares y tiene ingresos en pesos, mediante una operación financiera con un banco puede canjear (swap) su obligación futura en dólares por una obligación futura en pesos."

Acceso a los instrumentos financieros de cobertura

Para acceder a estos instrumentos, las empresas suelen acudir a instituciones financieras o bancos, que ofrecen productos de cobertura ajustados a los riesgos específicos de la empresa.

Los contratos a futuro y swaps de tasas de interés en el país están regulados y se operan tanto en mercados locales, como el Mercado Abierto Electrónico (MAE), como en mercados internacionales, donde se realizan las operaciones con contrapartes extranjeras.

Para realizar estas coberturas, la empresa debe cumplir ciertos requisitos regulatorios y tener una estructura financiera sólida que le permita negociar con bancos o corredores que ofrecen estos productos.

Dado el control cambiario, los swaps de divisas y otros instrumentos pueden estar limitados en su disponibilidad, pero acceder a estos instrumentos a través de bancos locales o corredores internacionales sigue siendo una práctica común y viable para las empresas que buscan estabilidad en su flujo de caja y protección frente a la volatilidad cambiaria.

Valorización de activos en divisa extranjera

Ajustar las valorizaciones y contratos en divisa extranjera, asegurando que los precios de exportación se establezcan de acuerdo con el valor paralelo para mantener una competitividad real.

Optimización de la subfacturación

Mientras las condiciones de acceso al mercado formal sigan siendo restrictivas, la empresa podría considerar, desde un enfoque económico, que la subfacturación permite preservar la rentabilidad. Esto reduce la pérdida cambiaria al asegurar que las divisas retenidas en el exterior mantengan su valor frente a la moneda local.

Casos comparativos

Empresas similares en Argentina enfrentando las mismas restricciones cambiarias, se pueden pensar en empresas que enfrentarán desafíos de costos en un contexto de fluctuaciones cambiantes y restricciones económicas, similares.

Entre estos casos se destacan las PyMEs exportadoras del sector industrial (muebles, electrodomésticos, autopartes), las empresas de tecnología y software, las exportadoras de productos alimenticios y los startups de base tecnológica en proceso de internacionalización. Si bien operan en rubros distintos, todas comparten en mayor o menor medida la necesidad de operar con tipos de cambio múltiples, las limitaciones de acceso al MULC y la presión por sostener su competitividad en mercados internacionales pese a la brecha cambiaria. El detalle de cada caso se desarrolla en el Anexo III.

Marco institucional

Historia de la empresa de observación

La fábrica, aledaña a la Ciudad de Buenos Aires, trabaja día a día para superarse en fabricar y comercializar amoblamientos para baños y cocinas desde hace más de veinte años. Con gran esfuerzo ha sido fundada como una empresa Pyme de presencia a nivel nacional suministrando a los principales distribuidores mayoristas y minoristas de la argentina productos siempre disponibles y de alta calidad para la construcción gracias a la capacidad de almacenamiento que posee la empresa.

Con grandes inversiones en desarrollo de diseño e ingeniería en toda su línea de productos, logró el objetivo de responder a los requerimientos arquitectónicos de vanguardia que impone el siglo XXI. En la empresa, se trabaja exclusivamente con profesionales capacitados para el manejo de tecnología de última generación. Una infraestructura puesta al servicio de un modelo de negocio que demanda eficiencia pero que garantiza soluciones funcionales y de alto valor en términos de precio y calidad. De esta manera, la empresa se asegura una producción ubicada entre los más altos estándares de control gestionando todos los procesos alineados a la normativa ISO 9001.

Suscribe también a la Responsabilidad Social Empresaria, donde se compromete con el desarrollo de acciones que garantizan el bienestar de la comunidad y el ambiente bregando por ser uno de los mayores generadores de empleo en su comunidad y utilizando insumos, tecnología y elementos de seguridad amigables con sus empleados y la ecología, afirmando no solo con palabras sino con hechos, el compromiso con la sustentabilidad.

Misión

Fabricación y comercialización de muebles de baño y cocina.

Visión

Ser una empresa responsable y atenta a las solicitudes de sus clientes.

Desarrollo de la problemática de la empresa

La empresa analizada se dedica a la fabricación y comercialización de muebles de baño y cocina, e importa los insumos necesarios para el cumplimiento de ese objeto social. Actualmente opera en el mercado argentino y tiene como objetivo estratégico insertarse en mercados externos, con especial foco en el mercado norteamericano. En este marco, se identificaron diversas problemáticas que dificultan tanto su competitividad local como su expansión internacional. En primer lugar, la dirección de la empresa no cuenta con metodologías de costeo adecuadas: el criterio habitual consiste en sumar los desembolsos realizados y añadir el margen de rentabilidad deseado, sin contemplar una estructura de costos rigurosa. Esto provoca que competidores con costeos más precisos desplacen a la empresa incluso en el mercado doméstico. A estas deficiencias se suma la complejidad derivada de la brecha cambiaria vigente en Argentina desde 2020. A modo ilustrativo: si la empresa exporta una orden por USD 5.000, el comprador en el exterior desembolsa el equivalente a $7.350.000 al tipo de cambio paralelo; sin embargo, al liquidar esas divisas en el mercado oficial, el exportador percibe apenas $4.800.000, perdiéndose en el circuito $2.550.000, equivalente al 35% del valor original. Para trasladar esa pérdida al precio de venta sin resignar rentabilidad, el exportador debería fijar un precio de USD 7.657, tornándose un 35% más caro frente a sus competidores. La presente tesis buscará desarrollar la manera más eficiente de abordar estas variables para que la empresa pueda comercializar con rentabilidad en un contexto cambiario complejo.

Propósito u objetivo general y objetivos específicos

Propósito

Analizar el proceso productivo de la empresa, identificar desbalances administrativos-comerciales y determinar las necesidades resultantes de dicho análisis.

Objetivo general

Identificar y abordar de manera efectiva los posibles conflictos de las imposiciones gubernamentales del momento y la forma de poder optimizar los costos sin perder de vista la rentabilidad de la inserción de ésta en el mercado de compraventa internacional.

Objetivo específico

Optimizar los costos comerciales-cambiarios en las adversidades presentadas por las limitaciones del acceso al MULC (mercado único libre de cambios).

Componentes o resultados

Lograr insertarse en un contexto VICA que atraviesa una empresa argentina en un mercado internacional con las herramientas obtenidas y los puntos tocados en el análisis.

Diseño metodológico

Universo población

El diseño metodológico está basado en un enfoque cuantitativo y cualitativo. Utilizaremos tanto análisis estructurados como listas de cotejo para la recolección de datos, complementados con el análisis documental de las operaciones de exportación. Este diseño es apropiado para identificar patrones, problemas y áreas de mejora en las exportaciones de la empresa durante el último año.

Población: datos de la empresa

La población de estudio se limita a la empresa y específicamente a sus operaciones de exportación. El análisis cubrirá los datos relacionados con estas operaciones durante un período de un año completo.

Datos: operaciones de exportación de la empresa en un año

Los datos incluyen las operaciones de exportación de la empresa durante un año. Se analizarán los documentos relacionados con los envíos, facturación, tiempos de entrega, cumplimiento de normativas cambiantes y la calidad de la gestión aduanera, entre otros factores.

Justificación del diseño metodológico

El diseño metodológico combina enfoques cuantitativos y cualitativos para obtener una comprensión integral de las operaciones de exportación de la empresa. La elección de análisis estructurados y listas de cotejo permite evaluar los datos desde perspectivas distintas y complementarias: mientras el análisis estructurado facilita identificar patrones y cuantificar el rendimiento exportador, las listas de cotejo aseguran la precisión en la recolección de variables clave.

La población de estudio se limita a los datos de exportación de la empresa en el último año, garantizando así la especificidad y relevancia de los resultados para el análisis cambiario. La selección de estos datos permite abordar las operaciones en términos de cumplimiento normativo, eficiencia aduanera y tiempos de entrega, factores directamente vinculados al contexto macroeconómico y la estrategia de costos.

Este diseño es adecuado para identificar áreas de mejora y patrones recurrentes en los procesos de exportación, lo que resulta esencial para formular estrategias competitivas frente a las limitaciones cambiarias actuales en Argentina. Además, la triangulación de métodos

(documental y estructural) valida los resultados, asegurando su aplicabilidad en la toma de decisiones estratégicas de la empresa.

Instrumento de recolección de datos

Análisis estructurado

Este tipo de análisis permitirá examinar las variables clave de las operaciones de exportación y la eficiencia en la gestión aduanera y cambiaria. El análisis se llevará a cabo utilizando bases de datos documentales y registros operativos.

Listas de cotejo

Se desarrollarán listas de cotejo para identificar elementos esenciales en las operaciones, como tiempos de respuesta, cumplimiento de normativas y eficiencia en los procesos de exportación. Estas listas ayudarán a ordenar la información y responder tanto los objetivos generales como los objetivos específicos del estudio. Las listas de cotejo permitirán verificar si las operaciones cumplen con los indicadores establecidos (cumplimiento normativo, eficiencia en tiempos de entrega, etc.) y apoyarán la clasificación de datos en la fase de recolección.

Operaciones realizadas

Despacho	Fecha	Precio (USD)	Tipo de cambio oficial
1	abr-23	8.816,88	210,78
2	abr-23	8.816,88	210,78
3	nov-23	34.284,43	349,95
4	abr-24	109.675,49	870
5	jul-24	2.188,00	914

Correlación de las variables

Los despachos 1 a 5, realizados en fechas clave como abril y noviembre de 2023, así como abril y julio de 2024, reflejan un claro uso de subfacturación, estrategia común en economías como la argentina.

Las fechas de estos despachos coinciden con momentos de volatilidad en el mercado cambiario, donde la diferencia entre el tipo de cambio oficial y el paralelo ha sido significativa, alcanzando valores en 2023 de 210,78 ARS/USD versus 418 ARS/USD en abril teniendo una brecha de pérdida cambiaria de 49,56% este mes, y 349,95 ARS/USD contra 957 ARS/USD en noviembre, teniendo una acrecentada brecha de pérdida de 63,40% en este período.

En 2024, los valores son de hasta 870 ARS/USD y 914 ARS/USD en las transacciones de abril y julio respectivamente (en la tasa de cambio oficial) mientras que la paralela estaba en momentos donde tocaba los 1018 ARS/USD en abril y 1435 ARS/USD en julio, habiendo una diferencia de alrededor de un 15% en el primer período y aumentando en el segundo a un 36%, siendo una brecha mucho menor a la de 2023 pero escalablemente significativa.

La subfacturación permite a la empresa declarar un valor inferior al real de la exportación, reteniendo divisas en el extranjero que no son cambiadas al tipo oficial menos favorable. Con la constante depreciación del peso, la diferencia entre el cambio oficial y paralelo representa una pérdida significativa en valor para los exportadores que utilizan el tipo de cambio oficial. En este caso, la subfacturación reduce estas pérdidas al evitar el cambio obligatorio al tipo oficial.

Para cuantificar este impacto, consideremos un escenario de no subfacturación: la totalidad de los ingresos de exportación se convierte al tipo oficial, generando una pérdida inmediata en comparación con el tipo paralelo. Para ilustrar, una exportación de 1 millón de

dólares cambiada a la tasa oficial de 210,78 ARS/USD en abril de 2023 versus la paralela podría reducir el ingreso efectivo de la empresa en hasta un 60%, dependiendo de la brecha. Éste evidencia el incentivo económico detrás de la subfacturación, ya que vulnera el objetivo principal de cualquier empresa que es el de generar ganancia. O, como en la disposición 88/2023 artículo 1, cito, “ARTÍCULO 1°. - DEFINICIÓN DE EMPRESA. Se entiende por empresa a toda unidad económica que desarrolle, con ánimo de lucro, el ejercicio habitual de una actividad basada en la producción, extracción o cambio de bienes o en la prestación de servicios, que utiliza como elemento fundamental para el cumplimiento de dicho fin la inversión del capital y/o el aporte de mano de obra, asumiendo en la obtención del beneficio el riesgo propio de la actividad que desarrolla.”, siendo que el bien jurídico tutelado es el patrimonio, a veces, el exceso de restricciones jurídicas van en contra de su objeto. Desde un enfoque económico, la subfacturación puede interpretarse como una respuesta racional frente a políticas cambiarias restrictivas que distorsionan el valor real de la divisa. Tal como argumenta el economista Friedrich Hayek, "las políticas de control excesivo pueden sofocar la iniciativa empresarial y fomentar prácticas informales" para restablecer el equilibrio de mercado. En este caso, la restricción a las empresas a actuar en defensa de su valor económico, preservando sus ingresos en divisas fuertes frente a la pérdida de valor de la moneda local.

La variación de la tasa de cambio oficial versus la paralela en 2023 y 2024 es un eje central que explica el porqué de la subfacturación. Observamos que en los despachos de abril y noviembre de 2023, cuando la brecha entre el tipo de cambio oficial y el paralelo alcanzó picos de 49,56% y 63,40%, respectivamente, la subfacturación redujo el impacto de estas diferencias, por ende, el impacto es directo en cuál es el impacto directo en la subfacturación.

Las pérdidas potenciales al cambiar ingresos en el tipo oficial en estas fechas no solo disminuyen la rentabilidad, sino que, de no subfacturar, estas pérdidas pueden ser cuantiosas, alcanzando porcentajes de reducción de ingresos de hasta el 60%, como se ilustró en el ejemplo de abril de 2023. Estas condiciones crean una economía de riesgo donde el costo de no subfacturar excede las posibles sanciones, alineándose con lo que el economista Milton Friedman planteaba al señalar que los controles de divisas prolongados "pueden distorsionar tanto el mercado que los actores económicos se ven forzados a decisiones defensivas en perjuicio del propio Estado" (Friedman, 1953).

Desde una perspectiva económica, subfacturar se convierte en una estrategia de supervivencia ante políticas monetarias restrictivas. El objetivo de cualquier empresa es asegurar un rendimiento óptimo y, ante la devaluación continua y las fluctuaciones cambiarias, retener valor en divisas extranjeras es una forma de protegerse contra la depreciación local. Esta situación es congruente con el principio económico que expone Gary Becker sobre cómo el exceso de regulación puede "incentivar una 'economía de sombra' como respuesta adaptativa a la pérdida de competitividad". En el contexto actual, la subfacturación permite a las empresas preservar sus ingresos en divisas fuertes, gestionando de esta forma el riesgo cambiario en entornos altamente volátiles.

Además, al evaluar las fechas de 2024, donde la brecha fue menor (15% en abril y 36% en julio), encontramos que la subfacturación sigue siendo una medida relevante. Aunque la diferencia es menor respecto a 2023, la empresa sigue enfrentando un riesgo cambiario, especialmente en economías con inestabilidad financiera y tasas de inflación elevadas. Esto refuerza la postura de Hayek de que, en economías con controles fuertes, las empresas se ven

"obligadas a prácticas que, aunque no ideales en términos jurídicos, son racionales en términos económicos".

El análisis de los datos refleja que, ante políticas cambiarias que generan una pérdida significativa de valor en los ingresos de exportación, las empresas recurren a distintas estrategias para preservar su rentabilidad. Si bien la subfacturación puede interpretarse desde la teoría económica como una respuesta adaptativa a condiciones de mercado distorsionadas, es importante destacar que esta práctica implica riesgos legales y reputacionales considerables, dado que constituye una infracción a la normativa cambiaria y aduanera argentina. En consecuencia, la alternativa más adecuada para las empresas exportadoras reside en la adopción de instrumentos de cobertura cambiaria legales, la optimización de la estructura de costos y la implementación de estrategias de comercialización que minimicen la exposición a la brecha, en lugar de recurrir a prácticas que puedan comprometer la situación jurídica de la empresa.

Operacionalización de variables

Eficiencia en la gestión cambiaria (variable compleja)

Esta variable se descompone en indicadores como cumplimiento de normativas, tiempos de ejecución y errores documentales. No contiene indicadores directamente, sino que se descompone en cumplimiento de normativas (mide la adherencia de la empresa a las leyes cambiarias en Argentina, el indicador es el porcentaje de operaciones conformes con normativas), tiempos de ejecución (evalúa la rapidez en los procesos cambiarios, el indicador es el tiempo promedio de cada transacción en días) y errores documentales (refleja la precisión en la gestión, el indicador es el número de errores en documentos presentados por período).

Costo operativo en exportaciones (variable compleja)

Incluye distintos componentes de costos que afectan la competitividad. Los indicadores son los costos directos (mide los costos directamente atribuibles a las operaciones como los envíos y tarifas aduaneras, el indicador es el costo promedio por operación) y los costos indirectos (refiere a costos generales como salarios y logística, el indicador es el porcentaje del total de costos en exportaciones).

Competitividad internacional (variable compleja)

Involucra factores externos e internos que afectan la posición de la empresa en el mercado. Los indicadores son la participación en mercado extranjero (evalúa el alcance de ventas en mercados internacionales, el indicador es el porcentaje de ventas en mercados extranjeros) y la tasa de crecimiento anual de exportaciones (mide el crecimiento o decrecimiento, el indicador es la variación porcentual anual en exportaciones).

Resultados esperados

El presente estudio espera obtener un diagnóstico profundo y acciones estratégicas que permitan a la empresa optimizar sus operaciones cambiarias y productivas en el contexto económico actual. Los resultados esperados incluyen el desarrollo de una estrategia de cobertura efectiva, la reducción de costos cambiantes y productivos, así como el fortalecimiento de la competitividad de la empresa en el mercado internacional.

Metodología a seguir

Análisis de las empresas que estén en similares circunstancias

Mediante la recopilación de información de empresas exportadoras en sectores similares que también enfrentan la multiplicidad de tipos de cambio, se realizará una comparación de

estrategias financieras, de costos y de gestión de divisas. Este análisis comparativo permitirá identificar mejores prácticas en la industria y adaptar dichas prácticas al contexto específico de la empresa bajo estudio.

Estrategias de cobertura y optimización de costos cambiarios

Se espera que el análisis permita formular estrategias que protejan a la empresa frente a la volatilidad del tipo de cambio y disminuyan los costos de las transacciones internacionales. Esto implica el uso de coberturas cambiarias, como contratos forward, que aseguren la estabilidad de los ingresos en divisas en un contexto de tipos de cambio fluctuantes.

Competitividad internacional

La empresa podría mejorar su posición en el mercado internacional ajustando su estructura de costos, lo que le permitirá competir eficazmente, incluso en entornos económicos restrictivos. Esto incluye adoptar prácticas de subfacturación para preservar el valor de los ingresos y reducir el impacto de la brecha cambiaria al operar en divisas extranjeras.

Mejora continua

La tesis apunta a optimizar la estructura productiva de la empresa, identificando cuellos de botella en los procesos y ajustando estrategias de costos operativos para que respondan de manera eficaz a las variaciones en la política cambiaria y de inflación. Esto ayudará a la empresa a mantener una rentabilidad estable a largo plazo.

Aplicación de principios vistos

Se realizará una implementación de los principios de cobertura cambiaria, competitividad internacional y optimización de costos, adaptando los enfoques recomendados por economistas y expertos en gestión de divisas al caso concreto de la empresa. Este paso incluye la utilización de

modelos teóricos como la paridad del poder adquisitivo y el costo de oportunidad, aplicándolos a la estrategia financiera y de exportación para maximizar la eficiencia y sostenibilidad de las operaciones.

Entendimiento del procedimiento del proceso productivo

Se trabajará en un análisis exhaustivo del proceso productivo de la empresa, desde la adquisición de insumos hasta la salida de bienes finales para exportación. Este paso permitirá identificar cuellos de botella y áreas de mejora en términos de costos operativos y tiempos de producción, lo cual es crucial para optimizar la eficiencia productiva y minimizar el impacto de las fluctuaciones cambiantes en los costos.

Análisis completo del contexto internacional

Los principales conflictos

Brecha cambiaria y política monetaria restrictiva. La disparidad entre los tipos de cambio y el acceso limitado al MULC dificultan la liquidez y aumentan los costos de transacción para las empresas exportadoras. Estas restricciones también desincentivan la inversión en el mercado local y empujan a las empresas a buscar alternativas de financiamiento en divisas extranjeras.

Presión inflacionaria global. La inflación no solo afecta a nivel local, sino que también incrementa el costo de insumos y productos básicos en el mercado internacional. Para empresas argentinas que dependen de insumos importados, el costo de producción se eleva significativamente, reduciendo su competitividad. A medida que la inflación impacta en el poder adquisitivo global, las exportaciones a ciertos mercados pueden verse limitadas por la reducción de demanda y ajustes en los precios de venta.

Conflictos geopolíticos y tensiones comerciales. Las tensiones geopolíticas, como las disputas comerciales entre grandes potencias, pueden desencadenar restricciones en el comercio y variabilidad en las condiciones de mercado. La incertidumbre global y las restricciones comerciales generan efectos colaterales en las economías emergentes, donde los precios y la demanda de exportaciones pueden sufrir fluctuaciones abruptas.

Estrategia de la empresa frente al contexto internacional

Para mitigar el impacto de estos conflictos y las restricciones cambiarias, la empresa debe focalizarse en estrategias de cobertura cambiaria y prácticas financieras para preservar sus márgenes de ganancia en el largo plazo que, en este contexto, es fundamental implementar herramientas de gestión de riesgo cambiario, tales como contratos de futuros y swaps, para reducir la exposición a las variaciones abruptas del tipo de cambio y mejorar la previsibilidad de los ingresos.

Además, la adopción de costeos flexibles y ajustes continuos en los presupuestos permitirá a la empresa mantenerse competitiva en un entorno de cambio constante y enfrentar los desafíos globales con mayor eficiencia. La subfacturación aparece solo como una herramienta defensiva frente a la pérdida de ingresos al tipo de cambio oficial, sino como una práctica necesaria para optimizar los recursos y proteger el capital exportador.

Relación de las variables entre sí

Impacto de la partición cambiaria en los costos y precios afecta directamente la eficiencia de los costos de producción y comercialización. Una mayor variabilidad en el tipo de cambio puede aumentar los costos y reducir la rentabilidad.

Los procedimientos del costeo son esenciales para calcular de manera precisa los costos en un entorno cambiante, permitiendo adaptar su factibilidad de penetración en mercados internacionales al ajustar precios y estrategias de entrada.

La evaluación de estrategias de ingreso a mercados extranjeros debe considerar los Impacto de la partición cambiaria y la Eficiencia de los costos, ajustando la estrategia para optimizar costos y precios en función de las condiciones cambiantes.

Política cambiaria – restricciones y la evolución de tipo de cambio influyen en los Indicadores que se usan para medir el impacto en costos y precios, lo que afecta directamente las estrategias comerciales.

La inflación puede exacerbar el impacto de la partición cambiaria, complica aún más la eficiencia de los costos y la capacidad para ajustar precios y mantenerse competitivo.

El ingreso de divisas está relacionado con el impacto de la partición cambiaria, puede influir en la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones internacionales y ajustar sus estrategias de entrada en mercados extranjeros.

Desarrollo de problemas específicos con sus correspondientes problemas y soluciones

Falta de actualización tecnológica administrativa

La falta de actualización tecnológica en el área administrativa limita la capacidad del personal para trabajar con eficiencia y responder a las demandas del mercado global actual. Este problema se traduce en procesos más lentos, dificultades en la comunicación y una dependencia de métodos manuales que pueden aumentar el margen de error.

La solución que se puede observar sería implementar un plan de actualización tecnológica que incluya la adopción de software de gestión contable, herramientas de automatización de tareas y plataformas de comunicación que optimicen el flujo de trabajo.

Además, brindar formación al personal sobre el uso de estas tecnologías para maximizar su eficacia.

Escasez de capacitación

Este déficit formativo afecta la precisión de las tareas y reduce la capacidad del personal para resolver problemas de manera autónoma.

Se debería establecer un programa de capacitación continua que abarca tanto las competencias técnicas como las habilidades blandas. Esto incluye talleres sobre procedimientos específicos, prácticas contables y uso de software, además de sesiones para mejorar la comprensión de los procesos internos y el rol de cada área en la cadena de valor.

Poco conocimiento en materia contable impositiva

El personal administrativo, al no tener formación específica en contabilidad impositiva, tiende a enfocarse en tareas operativas generales, lo cual limita su capacidad para manejar correctamente temas fiscales y tributarios en relación directa con lo comercial, ya que al no manejar bien el impacto de lo impositivo en materia costos, no se puede tener un precio fiel a lo realmente invertido, haciendo que no se recupere en su totalidad en escalables ocasiones.

Se recomienda también la implementación de un sistema de consultas con el área contable, para asegurar el cumplimiento y mejorar la precisión en la gestión de impuestos.

Poca inmersión en los temas propios de la empresa

La falta de familiaridad del personal administrativo con los objetivos y valores de la empresa dificulta su alineación con las metas organizacionales, lo que limita la cohesión y puede afectar negativamente el desempeño y la motivación del equipo.

Lo recomendado es fomentar una cultura de integración en la que el personal se sienta partícipe del éxito organizacional, reforzando la motivación y el sentido de pertenencia.

Lapsos poissonianos

En el contexto de la tesis, los lapsos poissonianos representan tiempos específicos de espera o pausa en los procesos, donde la ocurrencia de eventos sigue una distribución de Poisson. Esta se utiliza para modelar situaciones en las que los eventos se presentan con una tasa promedio constante, pero de forma aleatoria e independiente. En una empresa, estos lapsos pueden interpretarse como intervalos entre operaciones que están determinados por factores externos o internos, como restricciones en el flujo de trabajo, tiempos de procesamiento aduanero o demoras en la gestión de permisos. En un entorno económico cambiante y de múltiples restricciones, como el mercado argentino, la identificación de estos lapsos es crucial para optimizar la eficiencia operativa y reducir tiempos muertos.

Aplicar la distribución de Poisson en la identificación de estos intervalos permitiría establecer patrones de frecuencia y duración de estas pausas. Con esta información, la empresa podría reorganizar recursos, programar tareas complementarias, o establecer ventanas de operación más flexibles, disminuyendo así los efectos de entropía o desorden organizacional que estas pausas causan en la dinámica empresarial.

Impacto del cambio en la entropía

Las fluctuaciones en la normativa cambiaria no solo afectan las ganancias de la empresa, sino que también incrementan la entropía organizacional al introducir desorden e incertidumbre en la gestión financiera y en la toma de decisiones estratégicas. En un contexto de múltiples tipos de cambio y alta volatilidad, la empresa enfrenta una variabilidad constante en el valor de sus ingresos y costos. Este ambiente inestable obliga al personal administrativo (poco capacitado y

eficiente) a realizar ajustes continuos en la planificación de presupuestos y en la definición de precios, lo cual contribuye al caos organizacional y eleva la carga de trabajo imprevista.

La entropía en este caso se incrementa debido a la falta de previsibilidad, lo que dificulta la alineación de los procesos internos y lleva a que el personal esté en constante adaptación. Esto se traduce en un esfuerzo adicional para reorganizar estrategias de precios, ajustar presupuestos y revisar contratos, provocando una pérdida de enfoque en las operaciones centrales y una disminución en la eficiencia. La incertidumbre constante impide la planificación estable y genera la percepción de un entorno de trabajo desordenado.

Para reducir el impacto de la entropía causada por la volatilidad cambiante, la empresa debería implementar mecanismos de cobertura financiera que permitan estabilizar el tipo de cambio en el corto y mediano plazo. Esto ayudaría a reducir el nivel de incertidumbre y permitiría una mayor planificación de los ingresos y costos, disminuyendo el desorden en la organización. Asimismo, establecer indicadores clave de rendimiento (KPI) específicos para medir la exposición cambiaria y su efecto en los márgenes de ganancia permitirá ajustar las estrategias de forma anticipada y minimizar la entropía asociada a las fluctuaciones. Con una estrategia de cobertura y un monitoreo continuo del impacto del tipo de cambio, la empresa podrá gestionar mejor el orden interno y mantener su rentabilidad, reduciendo el efecto negativo de las fluctuaciones cambiantes en el ambiente organizacional.

Cuellos de botella

Entorno tecnológico. La falta de herramientas digitales modernas y la resistencia a adoptar nuevas tecnologías obstaculizan la capacidad de mejora en los procesos de cambio. Esto genera demoras, especialmente en el flujo de información y en los procesos automatizados necesarios para mantener la competitividad.

Normativas aduaneras y comerciales. Las fluctuaciones y cambios en las regulaciones pueden frenar rápidamente los procesos operativos, requiriendo constantes adaptaciones que, en ausencia de procedimientos simplificados, resultan en demoras prolongadas.

Capacitación y alineación organizacional. La falta de conocimiento especializado en el personal administrativo, particularmente en temas de gestión de riesgos y estrategias de costos, limita la autonomía y efectividad en la resolución de problemas. Esto se traduce en procesos lentos, inconsistencias en los registros y una ineficaz adaptación a la demanda del mercado. A esto se suma que el personal no siempre está alineado con los objetivos estratégicos relacionados con el entorno cambiario, lo que puede generar resistencia al cambio; fomentar una cultura de adaptación y aprendizaje continuo es clave para superar esta resistencia.

Condiciones del mercado internacional. Los cambios bruscos en el mercado internacional y la volatilidad cambiaria añaden presiones en la demanda de los servicios de la empresa, lo cual puede poner en evidencia los cuellos de botella internos si no se cuenta con una estructura flexible de adaptación.

Evaluación del proyecto

Aspectos positivos

Análisis detallado

Uno de los puntos más destacados de este proyecto es el análisis exhaustivo de las variables determinantes en el proceso de exportación, donde se considera de manera precisa los distintos tipos de cambio, aranceles y gravámenes que inciden en el flujo de capital de la empresa. La metodología empleada para abordar estos temas permite un estudio profundo que,

además de anticipar posibles costos y ajustes, habilita una planificación estratégica integral para maximizar el rendimiento financiero en el entorno de exportación actual.

Metodología estructurada

La estructura metodológica del proyecto se fundamenta en una secuencia lógica de fases de investigación, análisis y aplicación de herramientas contables y administrativas. Esta organización contribuye a generar información coherente y bien fundamentada para la toma de decisiones, lo cual resulta esencial en un sector donde las normativas y condiciones económicas pueden presentar desafíos críticos. La selección de metodologías específicas, como el análisis de costos por tipo de cambio y la evaluación de políticas impositivas internacionales, facilitan la identificación de oportunidades de optimización dentro del proceso exportador.

Enfoque en mejora continua

El diseño del proyecto no solo se orienta a la resolución de problemas puntuales, sino también a la implementación de un enfoque de mejora continua. Este aspecto se refleja en la propuesta de optimización constante de los costos operativos y en la adaptación de los procedimientos a las dinámicas cambiantes del mercado internacional. Al proponer mejoras progresivas en los procesos de costeo y logística, el proyecto no solo responde a las necesidades actuales de la empresa, sino que permite a la organización posicionarse estratégicamente para lograr una competitividad sostenida a largo plazo.

Consideración de factores externos

El proyecto integra un análisis detallado de factores externos, tales como las políticas cambiantes, las fluctuaciones inflacionarias y las barreras comerciales. Este enfoque amplía la perspectiva estratégica y ofrece una base sólida para anticipar riesgos regulatorios o financieros

que puedan afectar la rentabilidad del negocio en el mercado global. Al identificar y mitigar estos factores externos, el proyecto permite a la empresa asegurar una posición resiliente y adaptable frente a las variaciones económicas y normativas del contexto local e internacional.

Desafíos y áreas de mejora

Complejidad del proyecto

Dado el amplio espectro de variables que intervienen en el análisis, el proyecto presenta una complejidad inherente, especialmente en la gestión de múltiples tipos de cambio y en el cumplimiento de las normativas vigentes de importación y exportación. La alta volatilidad económica y regulatoria en Argentina genera un entorno que puede dificultar la implementación de algunas estrategias, exigiendo que la empresa establezca sistemas de monitoreo y control que faciliten su adaptación a los cambios y minimicen los impactos negativos sobre su rentabilidad.

Capacitación continua

El éxito de este proyecto depende, en gran medida, del nivel de capacitación y actualización del equipo de trabajo en relación con las normativas cambiarias y las mejores prácticas en gestión de exportaciones. La naturaleza cambiante del mercado y de las regulaciones aduaneras y fiscales hace imprescindible una formación constante para garantizar que el equipo esté preparado para responder eficazmente a cualquier variación en el entorno operativo. La inversión en capacitación especializada permitirá una implementación más precisa de las estrategias de exportación y fortalecerá la capacidad de la empresa para mantener una posición competitiva en el mercado.

Consideración de la entropía en el tiempo

El proyecto debe incluir la previsión de entropía en el tiempo, entendida como la acumulación de complejidad y desgaste que puede surgir a lo largo de la operación. Este fenómeno puede derivar en la obsolescencia de algunas estrategias si no se cuenta con mecanismos de actualización y revisión continua. Para mitigar este riesgo, resulta necesario implementar evaluaciones periódicas del desempeño del proyecto, que permitan ajustar las estrategias y corregir cualquier desempeño en los objetivos. Este enfoque garantizará una adaptación constante que mantenga alineadas las operaciones a los objetivos organizacionales ya las realidades del entorno económico.

6. Conclusiones

Desde una perspectiva económica que aspira a marcar precedencia, es posible identificar varios puntos clave que ofrecen tanto soluciones prácticas como una visión estratégica de largo plazo para las empresas exportadoras en Argentina. Estas recomendaciones, orientadas a enfrentar un contexto de volatilidad cambiaria y restricciones estructurales, buscan consolidar la posición de estas empresas en el mercado internacional.

En primer lugar, el análisis demuestra que la volatilidad y la multiplicidad de tipos de cambio en Argentina exigen a las empresas exportadoras desarrollar estrategias de cobertura cambiaria sofisticadas. La implementación de mecanismos de cobertura, tales como contratos de futuros o swaps, resulta fundamental para preservar los márgenes de ganancia y asegurar una planificación financiera estable, protegiendo a las empresas frente a las fluctuaciones abruptas del tipo de cambio y permitiéndoles diseñar estrategias exportadoras competitivas y resilientes ante eventuales cambios en las políticas económicas.

En segundo lugar, la optimización de costos se presenta como un pilar esencial de la competitividad internacional. Las empresas exportadoras enfrentan desafíos adicionales debido a la disparidad entre los tipos de cambio oficial y paralelo, lo cual eleva sus costos internos y dificulta su competitividad frente a empresas de otros mercados. En este contexto, la reducción de costos cambiarios y la eficiencia operativa deben ser prioridades: revisar los cuellos de botella y evaluar opciones de subcontratación o de eficiencias productivas no solo permite mejorar la rentabilidad, sino también mantener precios de exportación competitivos que respondan a las demandas de los mercados internacionales.

Además, el análisis evidencia el impacto de las políticas cambiarias en las operaciones exportadoras y subraya la necesidad de una mayor flexibilización regulatoria. Las restricciones

en el acceso al Mercado Único y Libre de Cambios (MULC) limitan la disponibilidad de divisas oficiales para los exportadores, aumentando los costos financieros y la dependencia de mercados paralelos, lo cual afecta tanto la liquidez como el potencial de inversión de las empresas. En este sentido, se recomienda una flexibilización reguladora que facilite un acceso más directo al MULC para operaciones de exportación, optimizando así la capacidad de respuesta financiera de las empresas en un contexto internacional cada vez más competitivo.

Por otro lado, la tesis demuestra la importancia de la planificación financiera con enfoque en el costo de oportunidad, en particular para las exportadoras que manejan capital en pesos en un contexto de alta inflación. Resulta fundamental integrar esta variable en la planificación financiera, evaluando alternativas de inversión que maximicen el valor del capital incluyendo instrumentos dolarizados o de cobertura ante la pérdida de valor. Una gestión activa del capital permitirá a las empresas sostener su rentabilidad y prepararse para escenarios de cambio, maximizando su capacidad de inversión en momentos de recuperación o expansión.

Por último, las conclusiones estratégicas de este trabajo señalan que, para prosperar en un entorno de alta volatilidad, las empresas exportadoras argentinas deben adoptar una perspectiva de largo plazo basada en la adaptación continua y la eficiencia operativa. No basta con reaccionar a los cambios: es necesario contar con una estructura interna flexible, una estrategia de costos que minimice el impacto de las fluctuaciones y una política de cobertura cambiaria robusta. Esta visión estratégica de largo plazo permite a las empresas no solo mantenerse a flote, sino también fortalecer su posición en el mercado internacional, estableciendo un precedente de resiliencia y adaptación en economías inestables.

Desde una perspectiva económica, estas deducciones no solo delinean una hoja de ruta para las empresas exportadoras, sino que subrayan la importancia de las políticas públicas que

acompañan estos esfuerzos empresariales. Es esencial que el Estado ofrezca un marco regulador favorable, alineado con las necesidades de adaptación y crecimiento del sector exportador, crucial para el ingreso de divisas y la estabilidad macroeconómica. De esta forma, tanto el sector público como el privado pueden contribuir a un desarrollo económico más sostenible y competitivo, sintetizando así una base estratégica sólida para que las empresas exportadoras argentinas naveguen los desafíos económicos actuales y aprovechen las oportunidades de crecimiento en el mercado global.

Referencias

Administración Federal de Ingresos Públicos [AFIP]. (2022). Resolución General Conjunta 5271/2022. https://www.afip.gob.ar/legislacion/resoluciones/2022/RG5271.asp

Bajo Rubio, O., y Sosvilla Rivero, S. (1993). Teorías del tipo de cambio: Una panorámica (Documento de Trabajo). Madrid, España: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.

Blanchard, O. J., y Watson, M. W. (1982). Bubbles, rational expectations and financial markets (NBER Working Paper No. 945). Cambridge, MA, EE. UU.: National Bureau of Economic Research. https://doi.org/10.3386/w0945

Calvo, G. A., y Reinhart, C. M. (2002). Fear of floating. The Quarterly Journal of Economics, 117(2), 379–408. https://doi.org/10.1162/003355302753650274

Calvo Costa, C. (2020). Derecho de las obligaciones. Buenos Aires, Argentina: La Ley.

Cassel, G. (1918). Abnormal deviations in international exchanges. The Economic Journal, 28(112), 413–415. https://doi.org/10.2307/2223329

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. Economica, 4(16), 386–405, s/l. https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x

Decreto 280/97. (1997). Ministerio de Justicia de la Nación Argentina https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42508/norma.htm

Fleming, J. M. (1962). Domestic financial policies under fixed and under floating exchange rates. IMF Staff Papers, 9(3), 369–380, s/l. https://doi.org/10.2307/3866091

Friedman, M. (1953). The case for flexible exchange rates. En Essays in positive economics (pp. 157–203). Chicago, IL, EE. UU.: University of Chicago Press.

Gestión Joven. (2019). El mito del tipo de cambio oficial. Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA), 20(2). s/l. https://gestionjoven.org/revista/contenidos_20_2/vol20_2019_2_1.pdf

Gilabert, F. (2024). Tratamiento contable de la moneda extranjera en economías de tipo cambiario múltiple. Buenos Aires, Argentina: Universidad Argentina de la Empresa.

Hume, D. (1987). Of the balance of trade. En E. F. Miller (Ed.), Essays, moral, political, and literary (Rev. ed.). Indianapolis, IN, EE. UU.: Liberty Fund. (Obra original publicada en 1752)

Laffer, A. B. (2004). The Laffer curve: Past, present, and future (Backgrounder No. 1765). Washington, D.C., EE. UU.: The Heritage Foundation.

Libman, E. (2017). La relación entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio negro en América Latina. Investigación Económica s/l https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0210026617300225

Lucas, R. E. (1972). Expectations and the neutrality of money. Journal of Economic Theory, s/l, 4(2), 103–124. https://doi.org/10.1016/0022-0531(72)90142-1

Mundell, R. A. (1963). Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates. Canadian Journal of Economics and Political Science, 29(4), 475–485, s/l https://doi.org/10.2307/139336

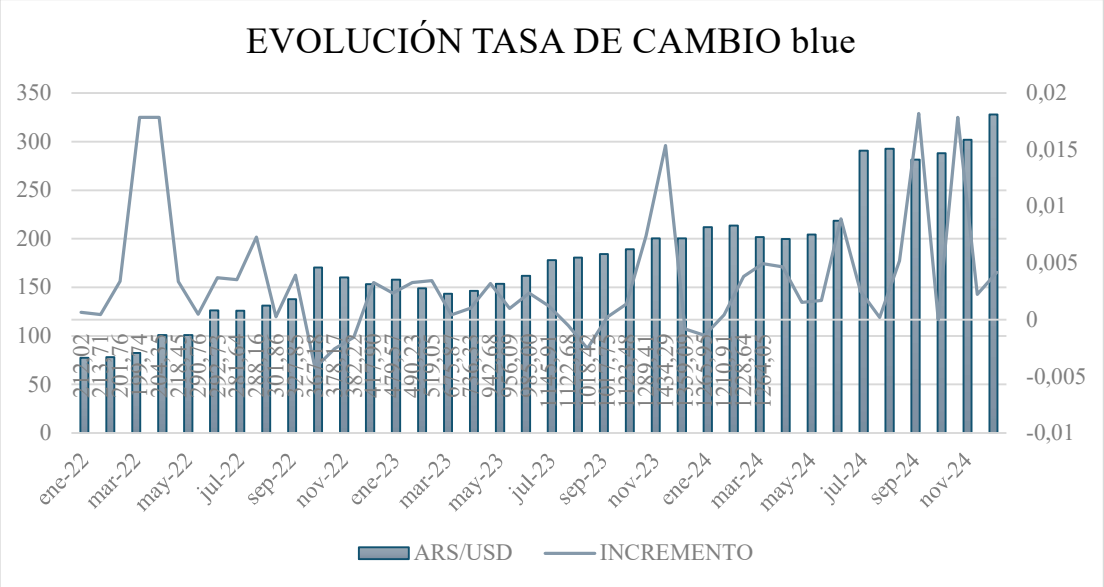
Muth, J. F. (1961). Rational expectations and the theory of price movements. Econometrica, 29(3), s/l, 315–335. https://doi.org/10.2307/1909635

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. Harvard Business Review, 68(2), 73–91. s/l

7. Anexos

Anexo I. Evolución del tipo de cambio blue (paralelo), 2020-2025

Gráficos de los datos mensuales extraídos de "El Cronista" para el período 2020-2024, con proyección propia para 2025.



Datos extraídos de "El cronista", elaboración propia

Datos mensuales extraídos de "El Cronista" para el período 2020-2024, con proyección propia para 2025.

Fecha	ARS/USD	Var. %
ene-20	77,45	0,07%
feb-20	78,19	0,04%
mar-20	82,43	0,34%
abr-20	101,09	1,78%
may-20	101,09	1,78%
jun-20	126,24	0,34%
jul-20	125,86	0,05%
ago-20	131,14	0,37%
sep-20	137,95	0,35%

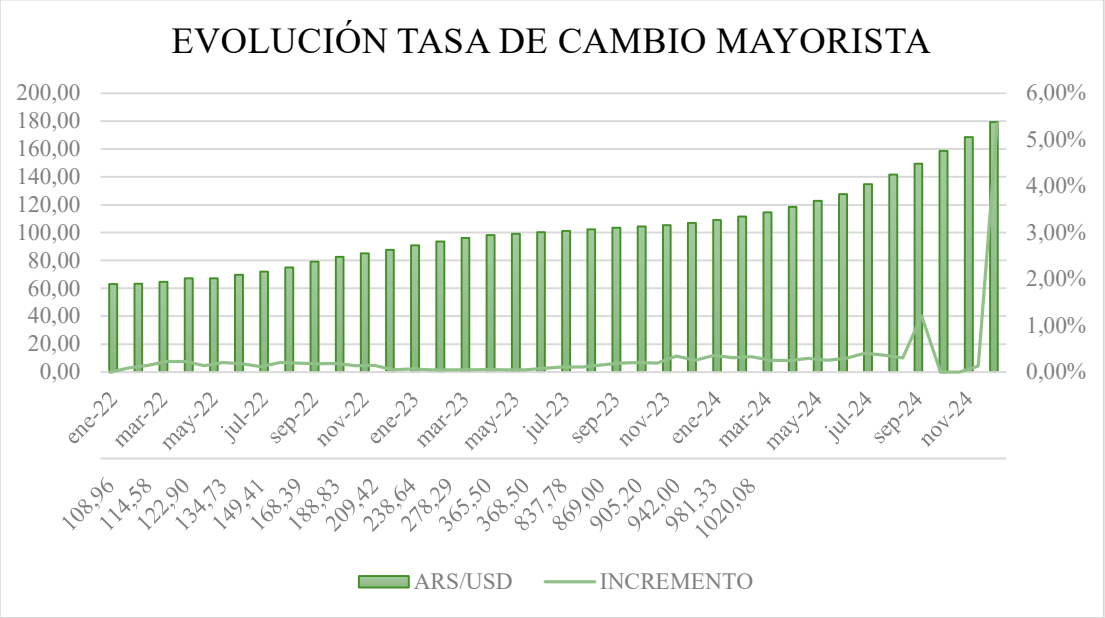
Fecha	ARS/USD	Var. %
oct-20	170,62	0,73%
nov-20	160,40	0,03%
dic-20	153,17	0,39%
ene-21	158,00	-0,42%
feb-21	149,11	-0,26%
mar-21	143,41	-0,15%
abr-21	146,25	0,33%
may-21	153,55	0,23%
jun-21	162,00	0,33%
jul-21	177,88	0,34%
ago-21	180,79	0,04%
sep-21	184,43	0,10%
oct-21	189,32	0,32%
nov-21	200,52	0,10%
dic-21	200,50	0,23%
ene-22	212,02	0,12%
feb-22	213,71	-0,05%
mar-22	201,76	-0,25%
abr-22	199,74	0,02%
may-22	204,35	0,14%
jun-22	218,45	0,74%
jul-22	290,76	1,54%
ago-22	292,73	-0,08%
sep-22	281,64	-0,14%
oct-22	288,16	0,04%
nov-22	301,86	0,38%
dic-22	327,85	0,49%
ene-23	367,18	0,47%
feb-23	378,17	0,15%
mar-23	382,22	0,17%
abr-23	417,90	0,89%
may-23	479,57	0,25%
jun-23	490,23	0,02%
jul-23	519,05	0,52%
ago-23	675,87	1,82%
sep-23	736,33	0,00%
oct-23	942,68	1,79%
nov-23	956,09	0,22%
dic-23	985,00	0,42%

Fecha	ARS/USD	Var. %
ene-24	1145,91	0,91%
feb-24	1122,68	-0,78%
mar-24	1018,42	-0,15%
abr-24	1017,75	0,15%
may-24	1123,48	0,73%
jun-24	1289,41	0,58%
jul-24	1434,29	0,12%
ago-24	1359,09	-0,29%
sep-24	1265,95	-0,29%
oct-24	1209,77	-0,13%
nov-24	1201,39	0,12%
dic-24	1232,46	0,12%
ene-25	1249,97	0,02%
feb-25	1255,23	0,02%
mar-25	1260,51	0,02%
abr-25	1266,07	0,02%
may-25	1120,00	0,02%
jun-25	1277,01	0,02%
jul-25	1282,51	0,02%
ago-25	1287,90	0,02%
sep-25	1293,45	0,02%
oct-25	1299,22	0,02%
nov-25	1305,99	0,02%
dic-25	1311,09	0,02%

Fuente: elaboración propia en base a datos de "El Cronista" (2020-2024) y proyección propia para 2025

Anexo II. Evolución del tipo de cambio oficial, 2020-2025

Gráfico de los datos mensuales extraídos del Banco de la Nación Argentina para el período 2020-2024, con proyección propia para 2025.



Datos extraídos del Banco de la Nación Argentina 2024, gráfico de elaboración propia

Datos mensuales extraídos del Banco de la Nación Argentina para el período 2020-2024, con proyección propia para 2025.

Fecha	ARS/USD	Var. %
ene-20	63,00	0,00%
feb-20	63,31	0,09%
mar-20	64,57	0,14%
abr-20	67,25	0,22%
may-20	67,25	0,22%
jun-20	69,71	0,13%
jul-20	71,96	0,20%
ago-20	75,06	0,18%
sep-20	79,14	0,12%
oct-20	82,55	0,20%
nov-20	85,08	0,19%

Fecha	ARS/USD	Var. %
dic-20	87,75	0,17%
ene-21	90,94	0,18%
feb-21	93,53	0,13%
mar-21	96,09	0,14%
abr-21	98,20	0,05%
may-21	99,17	0,07%
jun-21	100,24	0,05%
jul-21	101,31	0,05%
ago-21	102,29	0,05%
sep-21	103,44	0,06%
oct-21	104,53	0,05%
nov-21	105,43	0,05%
dic-21	106,95	0,08%
ene-22	108,96	0,11%
feb-22	111,54	0,11%
mar-22	114,58	0,15%
abr-22	118,36	0,19%
may-22	122,90	0,20%
jun-22	127,68	0,19%
jul-22	134,73	0,35%
ago-22	141,65	0,25%
sep-22	149,41	0,36%
oct-22	158,62	0,31%
nov-22	168,39	0,33%
dic-22	179,29	0,25%
ene-23	188,83	0,24%
feb-23	197,86	0,29%
mar-23	209,42	0,25%
abr-23	221,83	0,29%
may-23	238,64	0,40%
jun-23	258,45	0,36%
jul-23	278,29	0,30%
ago-23	335,68	1,21%
sep-23	365,50	0,00%
oct-23	365,50	0,00%
nov-23	368,50	0,13%
dic-23	657,77	5,34%
ene-24	837,78	0,09%
feb-24	853,71	0,10%

Fecha	ARS/USD	Var. %
mar-24	869,00	0,09%
abr-24	887,80	0,11%
may-24	905,20	0,08%
jun-24	922,42	0,10%
jul-24	942,00	0,11%
ago-24	961,75	0,10%
sep-24	981,33	0,09%
oct-24	1000,91	0,09%
nov-24	1020,63	0,10%
dic-24	1040,70	0,10%
ene-25	1061,35	0,09%
feb-25	1082,15	0,09%
mar-25	1103,35	0,09%
abr-25	1126,01	0,09%
may-25	1148,60	0,09%
jun-25	1171,64	0,09%
jul-25	1195,15	0,09%
ago-25	1218,56	0,09%
sep-25	1243,01	0,09%
oct-25	1268,54	0,09%
nov-25	1293,39	0,09%
dic-25	1316,90	0,09%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de la Nación Argentina (2020-2024) y proyección propia para 2025

Anexo III. Casos comparativos de empresas exportadoras argentinas

Empresas PyMEs exportadoras en Argentina

Sector industrial: Las empresas del sector manufacturero, especialmente aquellas que producen bienes para el hogar como muebles, electrodomésticos o partes automotrices, tienen situaciones comparables.

Empresas del sector de tecnología y software

Deben lidiar con restricciones cambiarias y tipos de cambio múltiples para operaciones internacionales. Aunque en un rubro diferente, las restricciones de acceso al MULC y la necesidad de ser competitivo globalmente las sitúan en una posición análoga.

Exportadoras de productos alimenticios

También enfrentan problemas con costos de insumos, brecha cambiaria y la necesidad de ser competitivos en mercados internacionales, afirmación devengada del hecho de que se expone en términos numéricos la pérdida que refleja la brecha cambiaria

Startups de base tecnológica e internacionalización

Si bien el contexto es de comercio electrónico, su proceso de internacionalización y exportación de servicios digitales requiere adaptación frente a la multiplicidad de cambios y restricciones de acceso a divisas.