

Propuesta metodológica para un observatorio  
latinoamericano de la pequeña y mediana empresa

Resultados de la prueba piloto  
Argentina - México

Vicente Donato  
Christian Haedo  
Sara Novaro

**Banco Interamericano de Desarrollo**

Washington, D.C.

**Serie de informes de buenas prácticas del  
Departamento de Desarrollo Sostenible**

**Catalogación (Cataloging-in-Publication) proporcionada por el  
Banco Interamericano de Desarrollo  
Biblioteca Felipe Herrera**

Donato, Vicente.

Propuesta metodológica para un observatorio latinoamericano de la pequeña y mediana empresa : resultados de la prueba piloto, Argentina – México / Vicente Donato, Christian Haedo, Sara Novaro.

p.cm. (Sustainable Development Department Best practices series ; MSM-123)

1. Small business—Latin America—Evaluation. 2. Small business—Argentina—Evaluation—Case studies. 3. Small business—Mexico—Evaluation—Case studies. I. Haedo, Christian. II. Novaro, Sara. III. Inter-American Development Bank. Sustainable Development Dept. Micro, Small and Medium Enterprise Division. IV. Title. V. Series.

338.642 D33—dc21

Vicente N. Donato es director del Centro de Investigaciones de la Representación de la Universidad de Bologna en Buenos Aires y Vicedirector de la misma. También es director del Observatorio Permanente de las PyMIs Argentinas y profesor de la Universidad de Bologna en Buenos Aires. Christian M. Haedo es investigador del Centro de Investigaciones de la Representación en Buenos Aires de la Universidad de Bologna. Sara Novaro es investigadora del Centro de Investigaciones de la Representación en Buenos Aires de la Universidad de Bologna y ex consultora del Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina.

En este trabajo se presenta una síntesis de los resultados obtenidos mediante una consultoría realizada por la Universidad de Bologna que fue comisionada por el Programa de Cooperación Técnica (*Trust Funds*) del Banco Interamericano de Desarrollo. Los autores expresan su agradecimiento a los árbitros del Banco por sus útiles comentarios, como así también a Marcos Gerber, Francisco Gatto y Susana Szapiro, quienes tuvieron la amabilidad de revisar y comentar este trabajo. Participaron en la realización de este ensayo preliminar, en sus diferentes etapas, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y la Secretaría de Economía de México, y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de Argentina, como así también instituciones privadas de ambos países tales como la Unión Industrial y la Cámara de Comercio de Argentina y el Consejo Coordinador Empresarial de México.

Las opiniones expresadas en el presente documento pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del Banco Interamericano de Desarrollo.

octubre de 2003

Esta publicación (Número de referencia MSM-123) puede solicitarse a:

División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa  
Parada B-0800  
Banco Interamericano de Desarrollo  
1300 New York Avenue, N.W.  
Washington, D.C. 20577

Correo electrónico: [sds/msm@iadb.org](mailto:sds/msm@iadb.org)  
Fax: 202-623-2307  
Sitio de Internet: <http://www.iadb.org/sds/msm>

## Prólogo

Paradójicamente, pese a la gran importancia de las pequeñas y medianas empresas (pyme) dentro de las economías de la región, es poco lo que conocemos en detalle sobre ellas. Con definiciones que varían entre países e incluso entre sectores económicos, es difícil hacer el seguimiento al desarrollo de estos grupos de empresas al interior de cada país, y peor aún realizar análisis comparativos de corte transversal. Además, la información no se actualiza con frecuencia lo cual es aún más grave cuando se trata de un sector tan dinámico dentro del cual continuamente muchas empresas nacen y mueren. Este problema se ha planteado también en países de mayor nivel de desarrollo económico y con mejor información estadística. En el caso de la Unión Europea, y como respuesta a esa dificultad, desde 1992 funciona el Observatorio Europeo de la Pyme.

El presente informe es una propuesta metodológica para subsanar los problemas informativos y generar conocimiento que permitan evaluar el impacto de políticas públicas, diseñar programas de apoyo, fomentar las exportaciones y lograr un mejor desempeño de la pequeña y mediana empresa en los países de la región. Es, al mismo tiempo, una propuesta de diseño institucional para articular a nivel nacional y regional todos los intereses en juego que pueden, de alguna manera, condicionar la conformación de un observatorio latinoamericano de la pyme.

Los resultados aquí presentados se desprenden de la aplicación de un estudio de panel de empresas pyme en México y Argentina. La experiencia señala que la metodología no sólo es útil para extraer información relevante y comparable entre países, sino que además su implementación está dentro de las posibilidades técnicas y presupuestarias de las instituciones locales. Creemos por tanto que este informe será de interés para los responsables de política y académicos preocupados por el desempeño de las pequeñas y medianas empresas de América Latina y el Caribe.

Álvaro R. Ramírez  
Jefe  
División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa



# Índice

<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b>1. La metodología aplicada</b>	<b>3</b>
El universo de las pyme	3
La obtención de las muestras	4
La recolección de los datos	5
La clasificación final por sectores y tamaño de las empresas encuestadas	5
<b>2. Resultados obtenidos</b>	<b>9</b>
La inserción exportadora	9
Acceso al crédito bancario	12
Políticas públicas: Demanda de servicios gubernamentales de apoyo a las pyme	15
Características básicas de las empresas, los recursos humanos, el nivel tecnológico-organizativo y la concentración regional	19
<b>3. Temas de estudio</b>	<b>25</b>
La productividad del trabajo en las pequeñas y medianas empresas	25
El ajuste económico-financiero y la financiación de la inversión de las pyme	26
<b>4. Lecciones metodológicas</b>	<b>31</b>
<b>5. Hacia un observatorio latinoamericano de la pyme</b>	<b>33</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>37</b>
<b>Listado de Cuadros</b>	
Cuadro 1    Universo de empresas estudiadas	4
Cuadro 2    Tamaños de muestra por sector de actividad	5
Cuadro 3    Actividad principal de las empresas	7
Cuadro 4    Industria manufacturera. Empresas que exportaron	10
Cuadro 5    Índices financieros del último balance	13
Cuadro 6    Industria manufacturera. Índices financieros del último balance	14
Cuadro 7    Principales programas de apoyo gubernamental a las pyme mexicanas	17
Cuadro 8    Algunos indicadores básicos que caracterizan a las pyme	20
Cuadro 9    Características de los recursos humanos	21
Cuadro 10   Otras características de las empresas	22
Cuadro 11   Concentración regional	23
Cuadro 12   Industria manufacturera. Porcentaje de las empresas para cada nivel de productividad y por país	25
Cuadro 13   Índices financieros del último balance. Medianas de la distribución de índices	26
Cuadro 14   Industria manufacturera. Estado patrimonial del pasivo, en porcentajes del activo total, de las PyMI argentinas con las de otros países	28
Cuadro 15   Argentina: medianas de índices financieros del último balance de grandes empresas (2000) y de pyme (2001)	28
Cuadro 16   Ajuste económico financiero comparativo entre grandes empresas y PyMI	29

## Listado de Gráficos

Gráfico 1	Empresas exportadoras por sector	10
Gráfico 2	Industria manufacturera: Distribución territorial de las pyme exportadoras argentinas	11
Gráfico 3	Industria manufacturera: Promedio de los porcentajes de ventas Por exportaciones de cada empresa, según destinos	12
Gráfico 4	Demanda y acceso al crédito bancario	13
Gráfico 5	Empresas que obtuvieron crédito bancario en 2000 y 2001	14
Gráfico 6	Porcentaje de empresas que han utilizado servicios de apoyo gubernamental	15
Gráfico 7	Porcentaje de empresas manufactureras que han utilizado servicios de apoyo gubernamental	15
Gráfico 8	Porcentaje de empresas manufactureras que han utilizado servicios de apoyo gubernamental, según nivel de productividad del trabajo	16
Gráfico 9	Áreas hacia donde deberían orientarse los programas públicos en Argentina	18
Gráfico 10	Áreas hacia donde deberían orientarse los programas públicos en México	19
Gráfico 11	Propuesta de observatorio latinoamericano de la pyme	34

# Introducción

El nivel de información que existe actualmente en los países y en el conjunto de la región latinoamericana sobre las pequeñas y medianas empresas (pyme) es insuficiente para conocer adecuadamente el impacto que las reformas económicas producen sobre este segmento del aparato productivo, que representa una parte muy importante de la estructura económica regional. En los países mismos la información es fragmentada y discontinua en el tiempo. Los problemas de comparabilidad entre los distintos países de la región son insalvables con el actual estado de la información. En consecuencia, los diagnósticos sobre el estado actual del sector en los distintos países no son concluyentes y las decisiones de política pública no encuentran un fundamento informativo adecuado para sus propuestas.

El observatorio latinoamericano de las pyme es una propuesta metodológica para subsanar los problemas informativos y generar conocimiento que permita evaluar el impacto de políticas públicas, diseñar programas de apoyo, fomentar las exportaciones y lograr un mejor desempeño de las Pyme en los países de la región. Es, al mismo tiempo, una propuesta para fomentar la formación de instituciones capaces de articular a nivel nacional y a nivel regional todos los intereses en juego que pueden, de alguna manera, condicionar el buen resultado del proyecto.

El presente informe resume el informe final de una consultoría encargada por la División de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Banco Interamericano de Desarrollo a la Universidad de Bologna (sede Buenos Aires) que tuvo los siguientes objetivos específicos:

- Diseñar una metodología para la realización de un estudio de panel de empresas pyme que permita analizar su desempeño en las economías, y que produzca información comparable entre países, y útil para el diseño de políticas.
- Ensayar la metodología propuesta en dos países (México y Argentina).
- Perfeccionar la metodología y difundirla a

fin de impulsar su aplicación en otros países de la región.

La puesta en marcha del observatorio latinoamericano de las pyme va a requerir de todo un proceso que se ha iniciado con la obtención simultánea de datos en sólo dos países, de forma que sea posible el análisis de la evolución durante un período de tiempo. Este estudio sólo se refiere, entonces, a la primera toma de información y a la difusión del modelo propuesto, concentrando inicialmente los esfuerzos en las pyme, y en los sectores de mayor peso relativo en cuanto a producción, inversiones y exportaciones. Un reto futuro constituye la inclusión del sector de las microempresas dentro del espectro empresarial captado por el observatorio.

Un aspecto importante de este modelo es la articulación institucional que debería adquirir el observatorio latinoamericano de las pyme, pues la aplicabilidad de la mejor metodología disponible está condicionada por la identidad específica de los actores participantes en el proyecto. En esta línea de razonamiento, se propone que el observatorio pyme esté constituido por una red de observatorios nacionales, cada uno de los cuales estaría conformado, a su vez, por un grupo de instituciones locales privadas y públicas. La coordinación regional de los observatorios nacionales, por otra parte, tendría que estar garantizada mediante la fuerte participación directa en el proyecto de una institución multilateral regional como el BID u otras organizaciones multilaterales interesadas.

En la primera parte del trabajo, se describe la metodología propuesta y aplicada en el ejercicio realizado en Argentina y México. En la sección 2 se presentan los resultados obtenidos y en la 3 se incluyen a manera de ejemplos dos temas desarrollados con la información obtenida: la productividad del trabajo en las pyme y la financiación de la inversión de las pyme. En la sección 4 se incluyen algunas lecciones metodológicas de la experiencia realizada y, por último, en la 5 se presentan algunos elementos, conclusiones de esta experiencia, que consideramos deben ser tomados en cuenta en la construcción del observatorio latinoamericano de la pyme.





# 1. La metodología aplicada

Se presenta en esta sección una síntesis de los aspectos metodológicos propuestos para la recolección de información para el observatorio latinoamericano de las pyme y aplicados, como ensayo piloto, en México y Argentina. Se incluye, también, un análisis crítico de la metodología propuesta, basado en la experiencia de esta prueba piloto y se señalan recomendaciones para las aplicaciones futuras.

El método propuesto para la recolección de datos de las pequeñas y medianas empresas responde, básicamente, al diseño de una encuesta por muestreo. Las unidades de muestreo y de observación son empresas económicas y el procedimiento de muestreo a aplicar es probabilístico. Para el estudio de seguimiento se propone, a la vez, que la muestra constituya un panel de empresas con actualizaciones periódicas.

## El universo de las pyme

La primera cuestión es qué se entiende por pequeña y mediana empresa en un estudio de esta naturaleza, que se propone no sólo brindar información útil para el análisis interno de un país en particular, y en un momento dado, sino también establecer la comparación entre países de la situación y evolución de las empresas categorizadas como tales.

Respecto de esta cuestión, cabe destacar que la dimensión de una empresa no es simple de definir y depende de la combinación de un conjunto de variables. Esta combinación puede variar según el propósito que se persiga pero, en general, hay tres componentes de indiscutible relevancia: valor agregado, personal ocupado y actividad específica. Sin embargo, y en buena medida por las dificultades operativas inherentes a una clasificación por tamaño, no existe una definición única de pyme por país. En general, para cada país, la definición es única por sector de actividad pero no reconoce diferencias por actividad específica dentro de cada sector. Por otra parte hay países que clasifican a las pequeñas y medianas empresas exclusivamente por la cantidad de personas ocupadas (tal es el caso de México) y otros

que lo hacen exclusivamente por los montos de ventas anuales (caso de Argentina).

En este estudio se ha optado por establecer una definición aproximativa y operacional, tomando en cuenta sólo la cantidad de personas ocupadas. Esto presenta la ventaja de basar la categorización en un dato que las empresas suministran de un modo más confiable y con menor resistencia que los de ingresos monetarios<sup>1</sup>.

Por otra parte, la ocupación es una variable más estable en el tiempo que los montos de ventas<sup>2</sup>. Esto es de vital importancia, ya que este proyecto propone un estudio dinámico de las empresas y no una descripción estática para un año en particular. Precisamente, una de las dificultades que se presentan, para el estudio de seguimiento, es la de evaluar la incidencia de los cambios debidos a las empresas que entran y salen de la categoría definida como pyme en las comparaciones a lo largo del tiempo. El estudio de panel debería mantener, para el seguimiento, a las empresas que cambian su condición de pyme, y así dar cuenta de la magnitud de estos cambios como información complementaria.

Si bien es cierto que, cualquiera sea la definición de pyme que se adopte, constituye siempre una convención, en el planteo de encontrar una que sea operativamente adecuada, se ha tenido en cuenta la importancia de que tal definición permita, por una parte, comparar los resultados entre países y, por otra, obtener una

---

<sup>1</sup> Si bien el estudio dejó de lado al conjunto de las microempresas, su inclusión es un próximo paso; este sector de empresas presenta también grandes deficiencias de información susceptibles de ser mitigadas por un estudio de estas características.

<sup>2</sup> De acuerdo a los datos registrados en la encuesta, para el sector industrial de Argentina y de México, las variaciones de los montos de ventas entre el año 2000 y 2001 tienen una dispersión que es el triple de la que le corresponde a las variaciones de cantidad de ocupados en los mismos años; para comercio mayorista, esta dispersión es de alrededor de 4 veces, y para los servicios estudiados, algo más de 3 veces en el caso de Argentina y casi 4 veces en México.

visión aproximada del segmento de empresas que, en cada país en particular, se definen como pyme. La variable ocupación se adecua mejor a estas condiciones que la variable ventas.

Se ha tenido en cuenta, también, que la encuesta debe permitir que, para el análisis interno de un país, se puedan utilizar condiciones más restrictivas, descartando, si así se requiere, los casos de empresas que no son consideradas como pyme para ciertos programas. Por ejemplo, una restricción adicional en la definición oficial de pyme, en el orden administrativo nacional de Argentina, es que la empresa no pertenezca a otra o a grupos económicos que no reúnan, a su vez, los requisitos de pyme. En razón de la imposibilidad de establecer a priori esta condición en el padrón de empresas disponible, y de que no es una restricción universal y que perturba la comparación internacional, se optó por considerar la pertenencia a grupos económicos, así como la conformación del capital social de la empresa, como una variable más de análisis incluida en la encuesta, de modo tal que los resultados puedan ser también analizados excluyendo a empresas con la característica enunciada.

Para este estudio piloto, se definió el universo de pequeñas y medianas empresas integrado por tres subuniversos, según tipo de actividad económica, y acorde a los tamaños que figuran en el cuadro 1, para el año de referencia del marco de muestreo.

Por lo tanto, la información que se presenta en

este trabajo corresponde, tanto en el caso de México como de Argentina, a un universo de empresas que abarca tres sectores básicos de actividad económica, al igual que determinados tamaños, medidos en cantidad de personas ocupadas. En el cuadro se especifican los sectores de actividad incluidos, definidos según la clasificación CIIU, Revisión 3. Los tamaños que allí figuran correspondían a las empresas encuestadas, a la fecha o período en que se tomaron los datos del marco de muestreo utilizado en cada país.

La cobertura geográfica del universo estudiado, en el caso de México, alcanza todo su territorio para los tres sectores de actividad. En Argentina, en cambio, abarca todo el país sólo para la industria manufacturera; para comercio y servicios, se limita a las 8 jurisdicciones con mayor concentración de estas actividades (más del 80% de los puestos de trabajo y alrededor del 90% del valor agregado en ambos sectores, según datos del último censo económico).

#### La obtención de las muestras

Las muestras fueron diseñadas y obtenidas, en cada país, por los institutos encargados de elaborar las estadísticas oficiales: el INDEC en Argentina y el INEGI en México.

En el caso de Argentina se utilizaron, como marco de muestreo, los registros de la Administración Federal de Ingresos Públicos y de la Administración Nacional de la Seguridad Social. Con estos registros administrativos el

**Cuadro 1**

#### Universo de empresas estudiadas

Sector de actividad	Divisiones de la CIIU, Rev. #.3		Cantidad de personas ocupadas por empresa
	Códigos	Descripción	
Industria Manufacturera	15 a 36	Toda la industria manufacturera, con excepción de la div. 37 (reciclamiento de desechos)*	10 a 200
Comercio	51	Comercio mayorista	5 a 100
Servicios	70 a 74	Actividades de venta y alquiler de inmuebles, alquiler de maquinaria y equipos, informática, investigación y desarrollo, y otros servicios a las empresas	5 a 100

(\*) En el caso de Argentina, parte de las empresas correspondientes a la División 37 pueden haber quedado incluidas en la 36, en la clase 3699 (otras industrias manufactureras no clasificadas en otra parte).  
(marco de muestreo basado en datos de 1999)

INDEC elaboró, para el año 2000 con datos de 1999, un directorio de unidades económicas (DINUE) que contiene datos de identificación, de ubicación y de personal ocupado de las empresas.

En México se tomó, como base de elaboración del marco de muestreo, el directorio de los resultados definitivos de los censos económicos de 1999.

### La recolección de los datos

Los datos de las empresas seleccionadas se obtuvieron a través de entrevistas personales a informantes calificados de cada una de ellas y se registraron en un cuestionario estructurado. Se diseñaron tres tipos de cuestionarios, uno para cada sector de actividad estudiado: industria manufacturera, comercio y servicios. Estos cuestionarios fueron los mismos en ambos países participantes y están compuestos por once secciones, a saber:

1. datos institucionales
2. características de los responsables de la empresa
3. recursos humanos
4. productos, tecnología e inversiones
5. clientes, proveedores y competidores
6. tecnologías de la información y comunicación
7. inserción internacional
8. estrategias y mercados
9. acceso al crédito e índices económicos y financieros
10. desempeño, problemas y expectativas
11. políticas públicas

La recolección de los datos se realizó entre los meses de julio y octubre de 2002 y una parte relevante de ellos se refieren a los años 2000 y 2001.

En México, todas las tareas inherentes a la encuesta fueron realizadas por el INEGI. Para efectuar la recolección de datos, distribuida en todo el territorio nacional, se utilizó la infraestructura regional existente en la Dirección General de Estadística del INEGI.

En Argentina, el trabajo fue desarrollado por la representación en Buenos Aires de la Universidad de Bologna. En las tareas de campo participaron cuatro grupos de encuestadores; uno de estos grupos, bajo una coordinación centralizada, realizó las encuestas en las provincias con personal local de cada una de ellas. En las localidades muy apartadas y con baja densidad de empresas a entrevistar, las encuestas fueron realizadas por correo y fax.

### La clasificación final por sectores y tamaño de las empresas encuestadas

En el cuadro 2 se resumen los datos de los tamaños de muestra iniciales, por sector de actividad y por país, la cantidad de encuestas obtenidas y las que finalmente fueron incluidas en el análisis de resultados (encuestas efectivas) por corresponder a los sectores de actividad estudiados y, de un modo aproximado para los años analizados, a la categoría de pyme.

Las encuestas efectivas son las que finalmente fueron tomadas en cuenta para el análisis de resultados y para la comparación entre países

**Cuadro 2**

**Tamaños de muestra por sector de actividad, encuestas realizadas y encuestas efectivas**

Sectores	Argentina*			México		
	Muestra	Encuestas obtenidas	Encuestas efectivas	Muestra	Encuestas obtenidas	Encuestas efectivas
Total	1459	956	842	1341	1034	976
Industria Manufacturera	1024	674	617	853	657	621
Comercio Mayorista	207	137	120	230	185	178
Servicios a las Empresas	228	145	105	258	192	177

\* En el caso de Argentina, las encuestas al comercio comprendían también al comercio minorista, pero en razón de la baja respuesta obtenida y a efectos de comparar los resultados de Argentina y México, sólo se incluye al comercio mayorista.

que se presentan en este trabajo. Todas las empresas incluidas en la muestra respondían a los límites de tamaño de las pyme, en el número de personas ocupadas, para el año tomado como base en el marco muestral utilizado. Del mismo modo, también correspondían en dichos marcos a las actividades definidas para este estudio. Pero ya sea por errores de registro en los marcos, por diferencias en el concepto de personal ocupado o de sector de actividad, o por variaciones a lo largo del tiempo en el tamaño y en las actividades de las empresas, no todas las que fueron encuestadas correspondían a los límites fijados.

En la etapa de procesamiento de datos, y una vez clasificadas las empresas por sector de actividad, del total de encuestas realizadas fueron eliminadas las que no pertenecían a los sectores considerados en el universo en estudio, salvo las de la división de actividad 37 en el caso de Argentina (ver nota al pie del cuadro 1).

A la vez, las empresas fueron reclasificadas como pyme a base de los datos de personal ocupado registrado en la encuesta para el año 2000. Con el criterio utilizado para esta reclasificación se intentó considerar, por una parte, las variaciones que de año en año pueden presentarse en las cantidades de personal por empresa (de allí que se hayan extendido los límites en un 20%) y, por otra parte, incluir en el análisis a las nuevas pyme que pueden haber iniciado sus actividades con una cantidad reducida de personal. Este criterio fue:

- en el caso de la industria manufacturera, empresas que en el año 2000 tenían entre 8 y 240 personas ocupadas; de las restantes que en el año 2000 tenían menos de 241

ocupados, se incluyeron también las nuevas que, habiendo iniciado sus actividades entre el año 1999 y 2000, tenían 8 ó más personas ocupadas en 2001;

- en el caso del comercio mayorista y los servicios, empresas que tenían en el año 2000 entre 4 y 120 personas ocupadas; de las restantes que tenían también menos de 121 ocupados en dicho año, se incluyeron con criterio análogo al del sector manufacturero, las nuevas con 4 ó más personas ocupadas en el año 2001.

Cuando se analizan los datos de esta prueba piloto, es importante tener presente las limitaciones para el desglose de la información por sector de actividad, ya que la cantidad total de casos incluidos en comercio y en servicios es limitada, en especial en el caso de Argentina. Entre otras, esta es una de las razones por las cuales, cuando se presentan los datos por tramos de personal ocupado, las categorías son distintas para cada sector. Los tramos se han definido de modo que en cada uno haya, al menos, 30 encuestas efectivas.

Otro aspecto a tener en cuenta, en especial cuando se comparan los datos de ambos países, es la composición de la muestra por tipo de actividad dentro de cada sector económico analizado. En el cuadro 3 se presentan los datos según actividad principal de las empresas encuestadas, ponderados por sus respectivos factores de expansión, para cada sector. En el caso de Argentina, la distribución porcentual resultante en cada sector puede estar afectada por deficiencias del marco muestral utilizado<sup>3</sup> y, en menor grado, por problemas de no respuesta no contemplados en un ajuste final de los datos.

---

<sup>3</sup> El marco muestral de Argentina para comercio y servicios, excluye de hecho a las empresas informales; no así el del sector manufacturero que complementa los registros administrativos con datos del censo económico. México toma los datos del censo económico para los tres sectores.

### Cuadro 3

#### Actividad principal de las empresas

##### Industria manufacturera

###### Distribución porcentual según la clasificación CIU, Rev. #3

Actividades	Argentina	México
15/16: Alimentos, bebidas y tabaco	14,9	16,4
17/19: Textiles, confección y cuero	12,5	24,2
20/22: Madera, papel, edición e impresión	13,5	11,6
23/25: Combustibles, químicas, caucho y plásticos	13,2	12,9
27/29: Metales, prod. de metal, maquinaria y equipos	24,6	17,1
30/33: Aparatos y equip. eléctrico, electrónico, instrum.	5,6	2,4
34/35: Vehículos y equipos de transporte	6,5	2,3
Resto de actividades ( 26, 36 y 37)	9,2	13,1
Total	100,0	100,0

##### Servicios

###### Distribución porcentual según la clasificación CIU, Rev. #3

Actividades	Argentina	México
70: Servicios inmobiliarios	21,0	10,6
71: Alquiler de maquinaria y equipos	3,8	12,7
72: Servicios informáticos	62,9	8,1
73: Investigación y desarrollo	-	0,8
74: Otros servicios a las empresas	12,4	67,8
Total	100,0	100,0

##### Comercio mayorista

###### Distribución porcentual según la clasificación CIU, Rev. #3

Actividades	Argentina	México
511: Comisionistas y consignatarios	0,8	3,4
512: Prod. agropec., alimentos, bebidas, tabaco	14,2	28,5
513: Enseres domésticos	27,5	13,5
514: Combust., mat. construcción, prod. interm., otros	34,2	31,0
515: Maquinaria, equipo, materiales conexos	23,3	7,4
519: Otros productos	-	16,2
Total	100,0	100,0



## 2. Resultados obtenidos

Los resultados que aquí se presentan fueron obtenidos, en ambos países de ensayo, mediante una encuesta a pequeñas y medianas empresas realizada en 2002 y una parte de los datos recogidos están referidos a dicho año. Es necesario advertir que la técnica de panel propuesta para el observatorio latinoamericano presenta sus principales resultados en el análisis longitudinal durante un determinado período de tiempo y no en el análisis transversal. Los resultados que se presentan corresponden sólo a la toma inicial de información que brindaría el panel. A modo de suplir la información sobre evolución, en esta primera encuesta se incluyeron datos de los años 2000 y 2001 para las variables más importantes.

Los cuestionarios de la encuesta contemplan una gran cantidad de variables, de las cuales se presentan y se analizan, de manera sintética, sólo algunos de los resultados que pueden ser considerados relevantes para ambos países participantes de este ensayo piloto del observatorio latinoamericano de las pyme.

El análisis del conjunto de los datos relevados por las encuestas en México y Argentina, permite identificar las principales diferencias entre las pyme de los dos países. En los tres sectores considerados las principales diferencias entre las pequeñas y medianas empresas mexicanas y argentinas se observaron en las siguientes tres áreas:

Inserción internacional, donde se observa que la participación de las pequeñas y medianas empresas exportadoras sobre el total de empresas es mayor en Argentina.

- Acceso al crédito bancario, donde se observa que el nivel de demanda de crédito y de endeudamiento bancario es mayor en Argentina.
- Políticas públicas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, donde se observa que la oferta de servicios gubernamentales de apoyo a las empresas es mayor en México.

Diferencias menos notorias, y sobre todo no uniformes para todos los sectores, se encontra-

ron en el ámbito de los recursos humanos que participan en las actividades de las empresas, en el ámbito tecnológico y organizativo y finalmente en el de concentración regional de las actividades

### **La inserción exportadora**

Del gráfico 1 se desprende que la proporción de pequeñas y medianas empresas exportadoras en el total de las empresas pyme es mayor en Argentina que en México. La diferencia más notable se observa en el sector servicios<sup>4</sup>. En el sector manufacturero las proporciones no son tan disímiles, pero es importante señalar que las mismas aún se encuentran lejos de las proporciones observadas, por ejemplo, en Italia, donde el 64% de las pequeñas y medianas empresas son exportadoras.

El análisis de la participación de las pyme exportadoras por tamaño de empresa no cambia las perspectivas. La participación de las pyme exportadoras aumenta a medida que aumenta la dimensión de la empresa en ambos países, pero sistemáticamente es mayor en Argentina para todos los tamaños de empresa. En los tamaños superiores de pyme en Argentina la participación de las exportadoras llega hasta el 50% del total.

Estas cifras llaman la atención, ya que es bien conocido el excelente desempeño exportador mexicano de la última década y, vice versa, el escaso dinamismo exportador argentino durante el mismo periodo. En México, las exportaciones totales corresponden al 29% del producto interno bruto, mientras que en Argentina apenas alcanzan al 9%

---

<sup>4</sup> Si bien esta comparación puede estar influenciada por las diferencias en la composición interna del sector de los servicios empresariales (divisiones 70 a 74 de la CIIU, Rev. 3) en las muestras de Argentina y de México, la proporción de empresas argentinas que exportan es notoriamente más alta, aún bajo el supuesto de que la composición interna del sector sea igual a la de México.

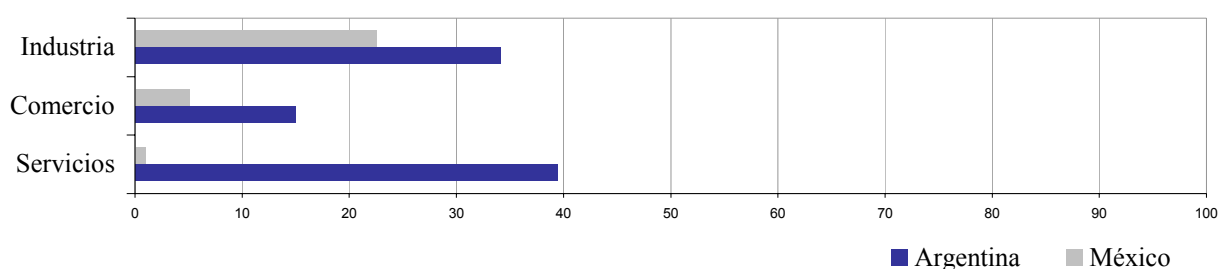
Los datos de la encuesta permiten calcular la participación de las exportaciones en el total de las ventas de las pequeñas y medianas empresas exportadoras y no exportadoras, es decir la apertura exportadora del conjunto del sector. Tomando los datos del sector manufacturero del 2001 presentados en el cuadro 4, concluimos que la importancia del mercado interno es similar para las pyme mexicanas y

argentinas: en México el mercado interno representa el 95% (5% exportaciones) del total de las ventas de las pyme y en Argentina el 93% (7% exportaciones).

**Gráfico 1**

**Exportaciones**

Porcentajes de empresas exportadoras por sector (años 2000 y 2001)



**Cuadro 4**

**Industria Manufacturera. Empresas que exportaron\***

Personal	Argentina	México
<b>TOTAL</b>	<b>7,0</b>	<b>5,4</b>
Hasta 15	2,9	0,4
De 16 a 30	6,6	2,5
De 31 a 50	7,4	4,6
De 51 a 100	5,1	5,3
Más de 100	10,9	7,1

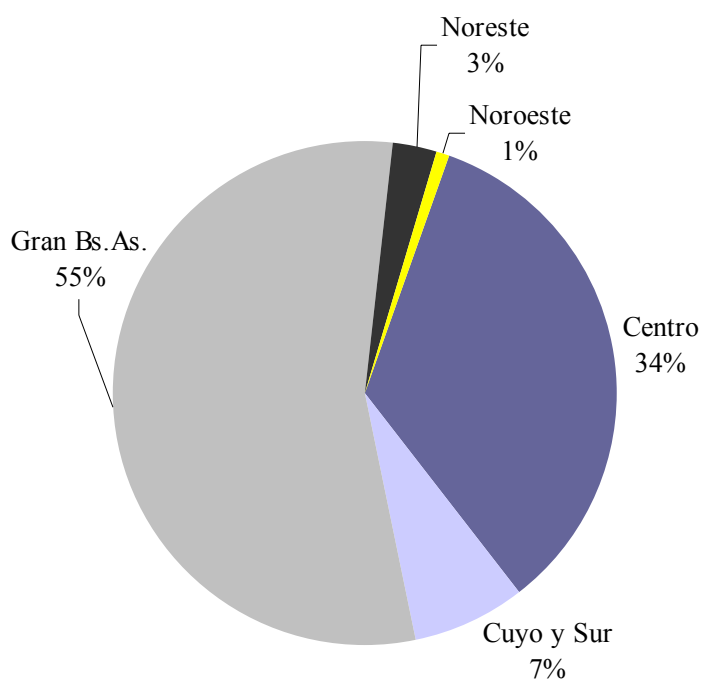
\* Porcentajes de montos de exportación del total de ventas de todas las empresas. Total y por tramo de personal ocupado. Año 2001.



En conjunto, estos datos significan que el fenómeno exportador mexicano es un fenómeno muy circunscrito a las grandes empresas y que las pequeñas y medianas empresas participan aún poco en la exportación. En Argentina, en cambio, grandes, medianas y pequeñas empresas por igual muestran un débil dinamismo exportador. En este sentido, la similitud entre una pyme y una empresa grande es mucho mayor en Argentina que en México. Más adelante se retoma este punto, comparando las diferencias de productividad del trabajo entre grandes empresas y pyme en los dos países.

La distribución territorial de las pequeñas y medianas empresas exportadoras del sector manufacturero muestra grandes disparidades regionales. En el gráfico 2 se aprecia que en Argentina, la región del Gran Buenos Aires concentra más de la mitad de las empresas exportadoras, mientras que en la región noroeste del país (históricamente alejada de las principales vías de comunicación) sólo se ubica el 1% de las empresas exportadoras. En México también se observan las tradicionales disparidades entre norte-centro y sur del país (CIPI, 2003)<sup>5</sup>.

**Gráfico 2**  
**Industria manufacturera: Distribución territorial de las PyMEs exportadoras argentinas**



<sup>5</sup> Para una panorámica de las estadísticas del comercio exterior mexicano por región y su relación con la estructura económica, puede verse *Anexo Estadístico del Sexto Informe del Gobierno* (Poder Ejecutivo Federal, 2000).

Un último dato significativo para señalar sobre este tema, es que en ambos casos se observa una importante concentración en pocos países de destino de las exportaciones de las pyme, aunque en el caso Argentino la diversificación de los destinos es levemente mayor. En ambos casos, las exportaciones se concentran en países de sus respectivas regiones (gráfico #3).

### Acceso al crédito bancario

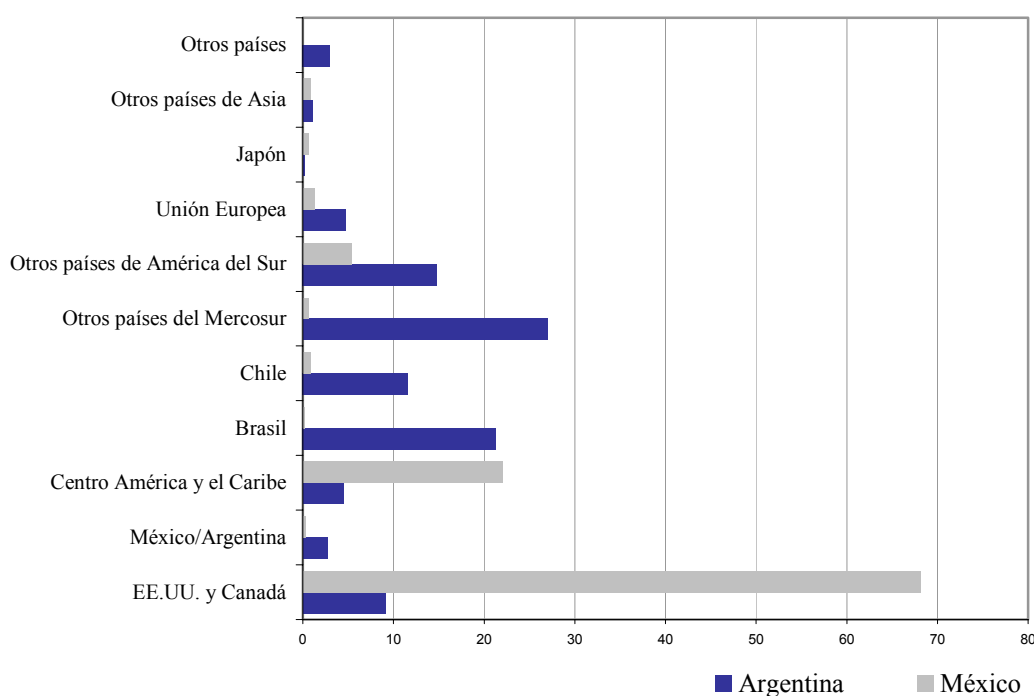
En los tres sectores analizados la demanda de crédito bancario por parte de las pequeñas y medianas empresas mexicanas es muy inferior a la de las empresas argentinas. La proporción de pequeñas y medianas empresas que solicitó crédito bancario durante 2000 y 2001, no supera en ningún sector el 17% del total de las empresas, que es el nivel registrado en el sector manufacturero. En Argentina, en cambio, la proporción de pyme que solicitaron crédito al sector bancario es del 46%. Las diferencias entre los dos países son aún más notables si analizamos la demanda de crédito bancario por tamaño de empresa. Por ejemplo, en el sector manufacturero que es más demandante en los

dos países, la proporción de empresas mexicanas con menos de 15 trabajadores que demanda crédito bancario es apenas el 3%, mientras que en Argentina, para la misma dimensión, se registra un 38%.

Los porcentajes de rechazo de solicitudes por parte de los bancos son altos en todos los sectores y similares en los dos países, salvo en el sector servicios donde la proporción de rechazo en México es del 43% y en Argentina del 17%. En el sector manufacturero, la proporción de rechazo en ambos países es del 21% y en el sector comercio mayorista del 6-8%. Los resultados finales de este proceso pueden verse en el gráfico 4, donde se evidencian las proporciones de las pequeñas y medianas empresas que solicitaron y obtuvieron crédito bancario por sector y por país. La proporción de empresas que solicitaron y obtuvieron crédito en los dos países puede considerarse muy baja si se la compara con países como Italia, donde el 100% de las pyme demanda crédito bancario y sólo el 1% de las empresas ve rechazada su solicitud (Osservatorio sulle PMI, 1999).

Gráfico 3

### Industria manufacturera: promedio de los porcentajes de ventas por exportaciones de cada empresa, según destinos. Año 2001



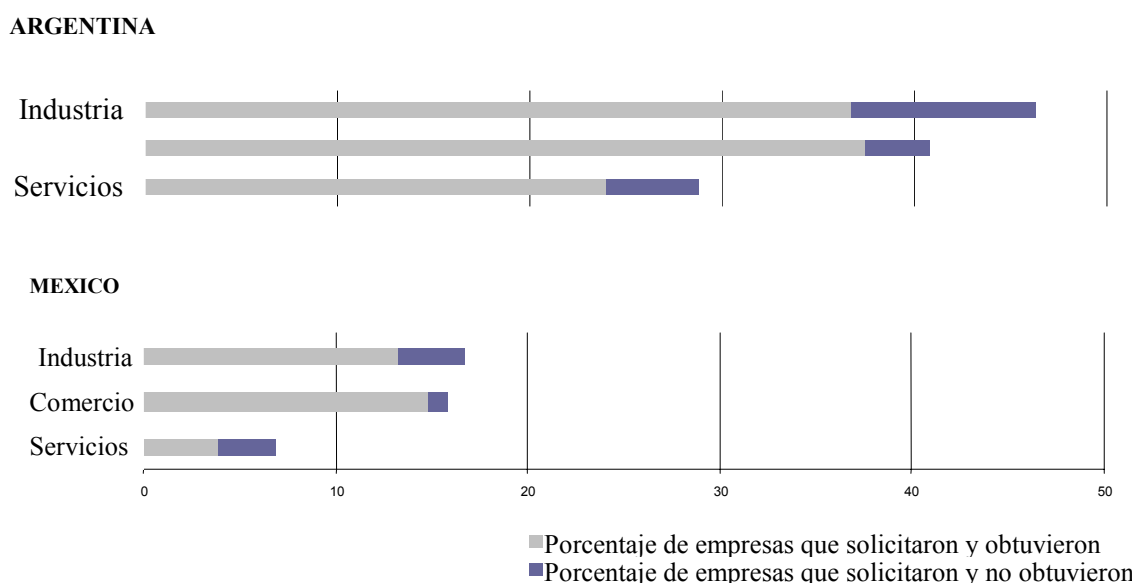
Es importante señalar que mientras se observa una asociación positiva entre solicitud de crédito y tamaño de la pyme, no se observa igual correlación entre tamaño y proporción de rechazo de las solicitudes de crédito. Los bancos rechazan en iguales proporciones solicitudes de pyme de todos los tamaños, lo que induce a pensar en una lógica de racionamiento crediti-

cio mas que de riesgo específico del proyecto presentado (Stiglitz y Weiss, 1981).

Los datos anteriormente comentados se reflejan en el balance de las empresas. El nivel de endeudamiento bancario de las pyme de todos los sectores es insignificante en México y muy modesto en Argentina (véase el cuadro 5).

**Gráfico 4**

**Demanda y acceso al crédito bancario**  
**Porcentaje de empresas que solicitaron crédito bancario,**  
**según lo hayan o no obtenido.**



**Cuadro 5**

**Índices financieros del último balance\*: medianas de endeudamiento y costos financieros y por sector.**

Índices económico-financieros	Industria		Comercio		Servicios	
	Argentina	México	Argentina	México	Argentina	México
Deudas Bancarias / Pasivo	0,080	0,000	0,030	0,000	0,000	0,000
Gastos financieros / Ventas	0,019	0,010	0,010	0,010	0,002	0,000

\* En Argentina, los porcentajes de casos sin datos en estas variables son de hasta un 34% en industria, 38% en comercio y 36% en servicios, mientras que en México estas cifras son 17%, 25% y 24% respectivamente.

Concentrando nuestra atención por un momento en el sector manufacturero observamos que el 50% de las empresas argentinas muestra un endeudamiento bancario de hasta el 8% (véase el cuadro 6). Pero el nivel de endeudamiento se asocia positivamente con el tamaño: mientras que por lo menos el 50% de las pyme con menos de 15 ocupados no tiene deudas bancarias, el 50% de las más grandes tiene un nivel de deuda bancaria de hasta el 29% del pasivo. En México, al menos el 50% de las pequeñas y medianas empresas manufactureras no tiene deudas bancarias, al igual que en el resto de los sectores. Los gastos financieros que se observan en México, corresponderían a otras deudas onerosas no bancarias.

Un último tema importante se refiere al nivel de tasa de interés promedio anual pagado por

las pequeñas y medianas empresas en los distintos sectores de actividad y los diferenciales de tasas según los tamaños de empresa. En el gráfico 5 se aprecia que mientras que en Argentina las tasas de interés más altas fueron pagadas por las pyme del sector manufacturero, en México las tasas de interés más altas fueron pagadas por el sector servicios. Las diferencias de tasas nominales pagadas por las pequeñas y medianas empresas de los dos países no son muy amplias, aunque por ejemplo si se focaliza la atención en el sector manufacturero y se considera la tasa de inflación en 2001 se concluye que las tasas de interés real pagadas por las pyme manufactureras argentinas es de casi el doble que las afrontadas por las mexicanas.

**Cuadro 6**

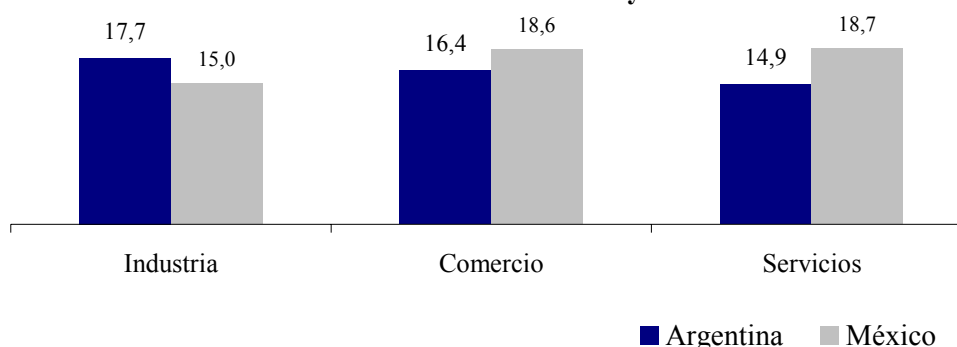
**Industria manufacturera. Índices financieros del último balance\*: medianas de las distribuciones de los índices por personal empleado**

Personal	Deudas Bancarias / Pasivo		Gastos financieros / Ventas	
	Argentina	México	Argentina	México
<b>TOTAL</b>	<b>0,080</b>	<b>0,000</b>	<b>0,019</b>	<b>0,010</b>
Hasta 15	0,000	0,000	0,008	0,000
De 16 a 30	0,060	0,000	0,010	0,010
De 31 a 50	0,110	0,000	0,030	0,010
De 51 a 100	0,150	0,000	0,023	0,010
Más de 100	0,290	0,000	0,040	0,010

\* En Argentina, los porcentajes de casos sin datos en estas variables fueron de hasta un 34% en el total de empresas. La falta de datos fue relativamente mayor entre las empresas del primer tramo de personal (hasta 38%) y menor en el tramo de las empresas de mayor tamaño (hasta 24%). En México, los porcentajes de casos sin datos en estas variables fueron de hasta un 17% en el total de empresas. La falta de datos fue relativamente mayor entre las empresas del primer tramo de personal (hasta 30%) y menor en los dos últimos tramos (hasta 9% y 11% respectivamente).

**Gráfico 5**

**Tasas nominales anuales promedio en % pagadas por el crédito de mayor importancia obtenido en 2000 y 2001**



### Políticas públicas: Demanda de servicios gubernamentales de apoyo a las pyme

Los datos obtenidos en la encuesta, presentados en el gráfico 6, permiten cuantificar el nivel de apoyo gubernamental que reciben las pequeñas y medianas empresas de ambos países. Se observa que en los tres sectores analizados la proporción de pyme que accede a los servicios gubernamentales de apoyo es mayor en México que en Argentina.

La proporción de empresas pyme del sector manufacturero que acceden a los servicios de apoyo en México es tan alta como la que se registra en Italia, uno de los países europeos

que más apoyo brindan a este sector (Observatorio sulle PMI, 1999). Las diferencias con las pequeñas y medianas empresas argentinas son notables: entre ellas sólo el 11% accedió a este tipo de programas.

En el gráfico 7 se remarca que si bien la frecuencia con la que las empresas acceden a dichos servicios gubernamentales de apoyo aumenta, en ambos países, con la dimensión de las pyme, en Argentina la frecuencia de utilización de dichos programas entre las pyme de mayor tamaño es cuatro veces la que corresponde a las más pequeñas, mientras que en México esta relación es sólo el doble.

Gráfico 7

### Porcentaje de empresas manufactureras que han utilizado servicios de apoyo gubernamental, por tramo de personal ocupado

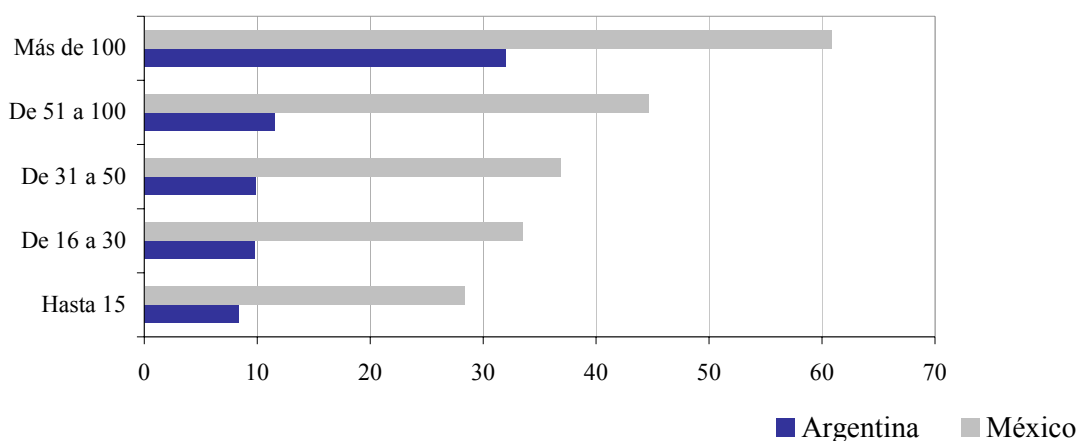
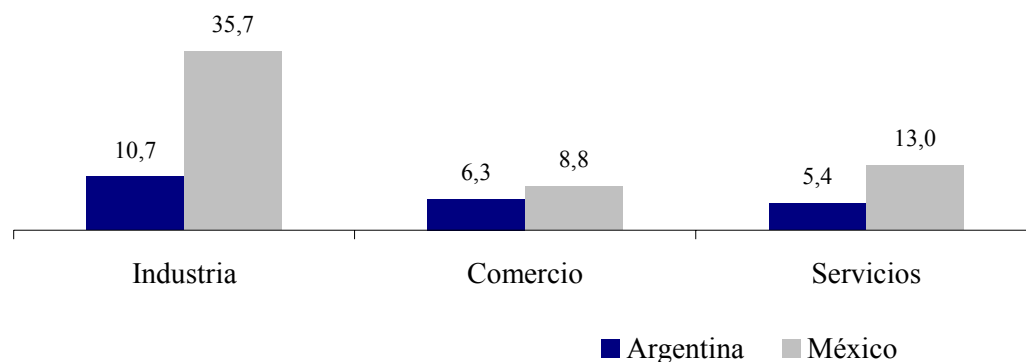


Gráfico 6

### Porcentaje de empresas que han utilizado servicios de apoyo gubernamental



Como se aprecia del gráfico 8, la frecuencia de utilización de programas de apoyo es mayor entre las empresas con más alta productividad del trabajo en ambos países; esto se observa tomando como aproximación a dicha productividad la relación entre montos de ventas y el número de personas ocupadas y, a su vez, definiendo los grupos de productividad alta, media y baja, como se describe más adelante. Este hallazgo no es sorprendente y es similar a lo observado en Europa (Osservatorio sulle PMI, 1999): acceder a los programas públicos de apoyo requiere de competencias específicas que no están disponibles en todas las empresas.

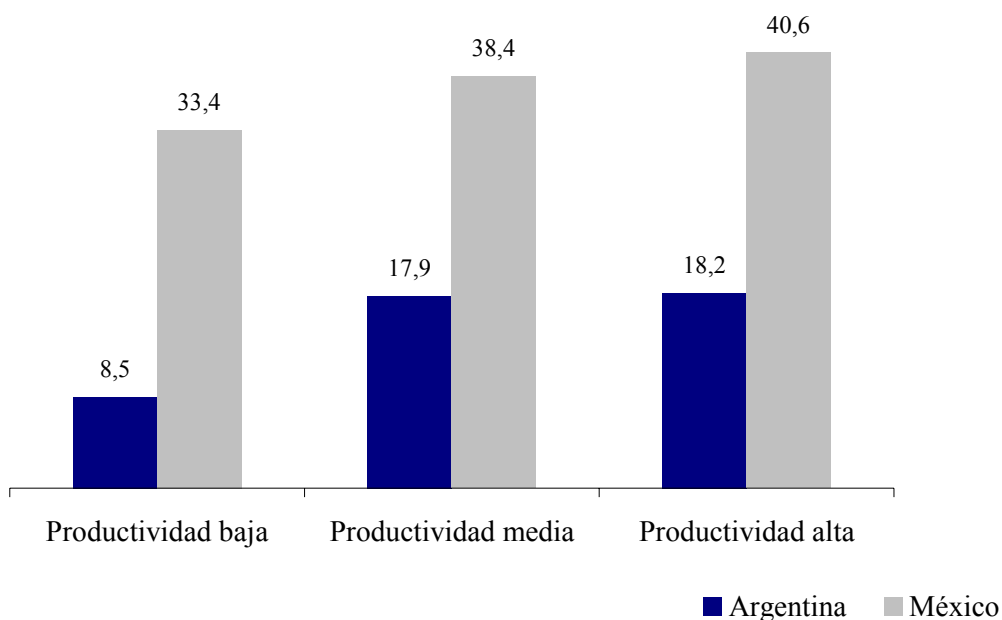
Un análisis más detallado de la oferta y la demanda de servicios gubernamentales de apoyo a las pequeñas y medianas empresas puede realizarse mediante otras informaciones relevadas por la encuesta. Un ejemplo de esto

es el análisis realizado por la CIPI (Comisión Intersecretarial de Política Industrial de México, 2003). En el cuestionario mexicano se le solicitó a las empresas información sobre el conocimiento y utilización de los 15 programas de apoyo del gobierno federal más importantes. Ellos fueron seleccionados de los 132 inventariados oficialmente por la CIPI entre 12 dependencias y entidades públicas.

En el cuadro 7 figuran los datos elaborados por la CIPI. Para cada programa calcularon un indicador de utilidad como la proporción de empresas que, conociendo el programa, lo utilizan. La idea general subyacente en esta elaboración es que un programa que es conocido por las empresas pero que no es utilizado, es un programa que no responde a las necesidades del sector o que tiene problemas de implementación operativa.

**Gráfico 8**

**Porcentaje de empresas manufactureras que han utilizado servicios de apoyo gubernamental, según nivel de productividad del trabajo**



**Cuadro 7**

**Principales programas de apoyo gubernamental a las pyme mexicanas: porcentaje de empresas que conociendo el programa lo han utilizado**

<b>Programa</b>	<b>Industria</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto (SE)	32,98	4,17	1,26
Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, Red CETRO – CRECE (SE)	33,41	2,42	12,42
Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, FAMPyme (SE)	9,39	0,00	2,89
Fondo de Fomento para la Integración de Cadenas Productivas, FIDECAP (SE)	20,33	4,04	10,05
Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, COMPITE (SE)	42,71	0,59	6,74
Programa para establecer sistemas de aseguramiento de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas, ISO-9000 (SE)	21,51	5,43	16,16
Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista, PROMODE (SE)	2,38	0,15	11,60
Programa de Promoción Sectorial, PROSEC (SE)	16,48	0,11	0,90
Programa de Apoyo a la Capacitación, antes denominado Calidad Integral y Modernización, CIMO (STPS)	39,78	16,87	26,77
Programa de Modernización Tecnológica, PMT (CONACYT)	7,60	0,00	14,64
Programas de Cadenas Productivas (NAFIN)	18,90	13,45	0,69
Financiamiento NAFIN	9,84	6,71	0,44
Financiamiento BANCOMEXT	7,86	5,25	0,32
Servicios de Asistencia Técnica y Promoción para la Exportación (BANCOMEXT)	18,70	6,35	2,21
Programa Nacional de Auditoría Ambiental, PNAA (SEMARNAT)	34,28	3,05	34,87
Promedio	21,08	4,57	9,46

\*Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial de México y Secretaría de Economía, febrero 2003.

Además de las similitudes señaladas entre los dos países con respecto a la asociación positiva entre tamaño de empresa y acceso a los programas públicos de apoyo, otras similitudes fueron encontradas en cuanto al tipo de programas requeridos por los empresarios de los dos países.

Con el fin de recabar la opinión de los empresarios sobre sus preferencias acerca de qué tipo de programas gubernamentales de apoyo a las pequeñas y medianas empresas desearían, se les sometió a su consideración una lista de cinco tipos: 1) consultorías para la realización de estudios de mercados internacionales, 2) consultorías de expertos en organización productiva y dirección de empresas, 3) reestructuración de las instalaciones y certificación de calidad (normas ISO, control de calidad total, etc.), 4) integración del capital de trabajo, 5) adquisición de bienes de capital y herramientas.

Para ambos países, los resultados muestran que es coincidente la importancia que los empresarios atribuyen a los programas orientados, en primer lugar, a la adquisición de acti-

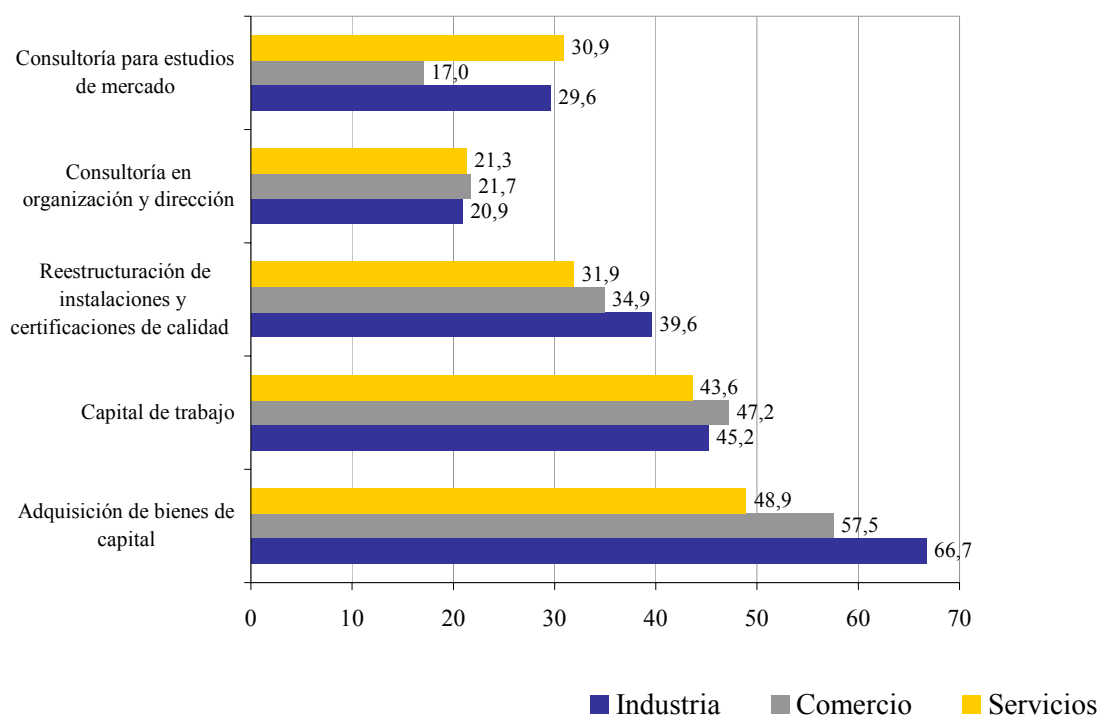
vos fijos (especialmente para el sector manufacturero) y, sucesivamente, a los programas destinados a favorecer la integración del capital de trabajo, y a la reestructuración de instalaciones y certificación de calidad. En menor medida solicitan la provisión de consultores expertos en organización, dirección y realización de estudios de mercado.

La importancia atribuida por los empresarios argentinos y mexicanos a los programas destinados a favorecer el equipamiento de las empresas no es una peculiaridad latinoamericana. En Italia el programa más utilizado del amplio menú que propone el Estado italiano es el de la Ley Sabattini que subsidia continuamente desde hace 30 años la incorporación de maquinaria y equipo innovativo en las empresas (Scanagatta, 1999). Esta coincidencia no es sorprendente ya que, en general, las pyme innovan en todo el mundo, sobre todo a través de la incorporación de equipamiento más moderno (Santarelli, 1999).

Las preferencias de los empresarios mexicanos y argentinos se muestran en los gráficos 9 y 10.

**Gráfico 9**

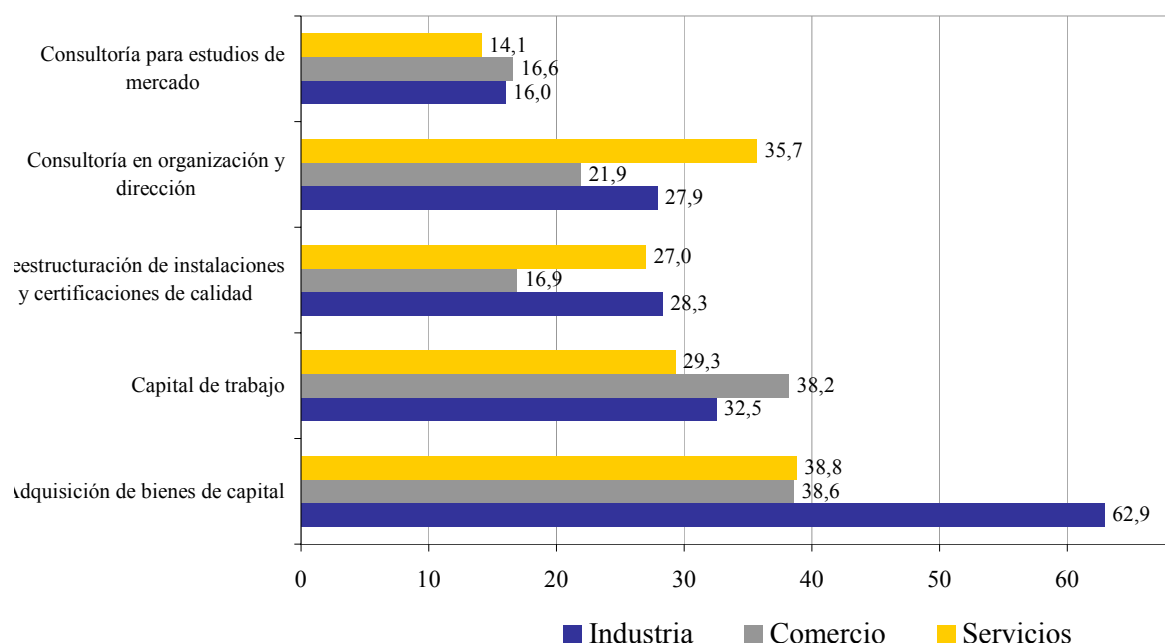
**Áreas hacia donde deberían orientarse los programas públicos en Argentina**  
(basado en el juicio de los empresarios)





**Gráfico 10**

**Áreas hacia donde deberían orientarse los programas públicos en México**  
(basado en el juicio de los empresarios)



Además de la opinión de los empresarios, otra información relevante que puede orientar el diseño futuro de los programas gubernamentales de apoyo a las pequeñas y medianas empresas tanto en México como en Argentina, proviene del análisis de las variables asociadas positivamente con la productividad del trabajo (esta información se presenta más adelante en el cuadro 12). En este sentido, si el objetivo general de los programas de apoyo gubernamental fuera el de favorecer el aumento de la productividad de las empresas, según los datos de la encuesta ellos deberían apuntar a estimular:

- la mayor difusión de normas de certificación ISO,
- la incorporación de maquinaria y equipo destinada a incrementar la automatización del proceso productivo,
- la mayor tercerización de actividades productivas y administrativas,
- la adopción del sistema de remuneración variable,
- la incorporación al plantel de ocupados de profesionales universitarios.

**Características básicas de las empresas, los recursos humanos, el nivel tecnológico-organizativo y la concentración regional**

En este apartado se analizan las características de dimensión de las pequeñas y medianas empresas, de antigüedad, nivel de formación del personal y otros aspectos generales que se comparan entre sectores y entre países.

***Características básicas de las empresas***

Para comparar las características básicas se utilizaron cinco variables: el promedio anual de ventas en dólares y de personas ocupadas en 2001, la proporción de pequeñas y medianas empresas de mayor tamaño en el total de las pyme, la proporción de pyme que invirtió en 2001 cifras superiores a los 50.000 dólares y, por último, la antigüedad de las firmas (véase el cuadro 8).

En términos de ventas, cuando se comparan ambos países, se observa un mayor promedio anual de las pyme argentinas en los tres sectores, mientras que en términos de ocupación se

observa una mayor dimensión de las mexicanas en el sector manufacturero pero una dimensión inferior en el sector comercial y de servicios.

De acuerdo a estos datos, la productividad del trabajo (medida como facturado por ocupado) en las pyme manufactureras y de servicios argentinas es de aproximadamente el doble de la observada entre las pequeñas y medianas empresas mexicanas de los mismos sectores. En el sector comercio esta diferencia no es tan grande, aunque alcanza, aproximadamente, un 60% más en Argentina. Pero si se tiene en cuenta el atraso cambiario de Argentina para los años de referencia, las diferencias entre ambos países se atenúan<sup>6</sup>. Aún más, en México, en los tres sectores, se observa en 2001 una

mayor proporción de empresas que invirtieron sumas superiores a los 50.000 dólares en equipamiento. El mayor ritmo inversor mexicano se observa también en la mayor proporción de empresas que aumentó sus inversiones en 2001 con respecto a 2000, por lo cual las actuales diferencias de facturado por ocupado podrían reducirse o pasar a ser mayores en México en un futuro próximo.

En cuanto a la antigüedad de las empresas, se observa que tanto en el sector manufacturero, como en el de comercio, la proporción de pequeñas y medianas empresas más jóvenes es mayor en México que en Argentina. En el sector servicios, en cambio, la situación es inversa.

### Cuadro 8

#### Algunos indicadores básicos que caracterizan a las pyme por sector y por país

Item	Industria		Comercio		Servicios	
	Argentina	México	Argentina	México	Argentina	México
Promedio de ventas por empresa (en miles de dólares)	1.834,7	1.272,3	3.892,1	1.848,2	1.525,8	522,8
Promedio de ocupados por empresa	32,0	43,0	24,0	18,0	28,0	19,0
Porcentaje de empresas de mayor tamaño*	5,1	11,2	21,7	13,0	35,2	19,0
Porcentaje de empresas que realizaron inversiones en 2001 por montos mayores al año anterior	21,1	28,7	40,9	63,7	35,0	40,1
Porcentaje de empresas que han invertido por montos mayores a 50.000 dólares en equipamiento e instalaciones	42,6	68,0	49,3	73,2	27,5	60,8
Porcentaje de empresas con menos de 10 años de antigüedad	24,3	28,5	26,9	38,2	46,2	39,5

\*Se entiende por mayor tamaño más de 100 ocupados en la industria manufacturera, más de 30 en el comercio mayorista

<sup>6</sup> Es importante destacar que la devaluación de la moneda argentina en 2002, no compensada totalmente por la inflación de precios mayoristas, mostrará en el futuro menores niveles de facturación en dólares de las empresas argentinas. Si, por ejemplo, se indexan la ventas de las pyme manufactureras por precios mayoristas y se calcula un tipo de cambio de 3 pesos por dólar, las ventas en dólares de las empresas mexicanas y argentinas serían prácticamente iguales, y en consecuencia las diferencias de productividad serían menores.

### **Recursos humanos**

El primer rasgo que se destaca es la característica distintiva que tienen en ambos países las pequeñas y medianas empresas del sector servicios, con respecto a las del sector manufacturero y del sector comercial (véase el cuadro 9). Estas empresas están conducidas por empresarios que más frecuentemente tienen una formación universitaria o superior. Además, el personal con formación universitaria representa una proporción mayor de los ocupados que la observada en las pequeñas y medianas empresas industriales y comerciales. Por último, entre las pyme del sector servicios se observa una mayor frecuencia de aquellas que realizan planes de capacitación de su personal.

Las pequeñas y medianas empresas manufactureras mexicanas presentan mejores indicadores que las argentinas: mayor proporción del personal universitario y de socios con formación universitaria o postuniversitaria, mayor proporción de empresas que implementaron planes de capacitación y mayor participación de empresarios jóvenes en la conducción de las empresas. Entre las pequeñas y medianas empresas comerciales la situación es diferente. Mientras que entre las argentinas se observa mayor proporción de socios con formación universitaria o postuniversitaria y mayor frecuencia de empresas que implementaron pla-

nes de capacitación, entre las mexicanas se observa mayor participación de personal con formación universitaria y mayor participación de empresarios jóvenes en la conducción.

Un rasgo distintivo de las pequeñas y medianas empresas mexicanas de todos los sectores es la mayor participación de empresarios del sexo femenino. La participación observada de las mujeres en la conducción de las pyme mexicanas en el sector manufacturero y comercial es más alta que el promedio de los países europeos (Observatory of European SMEs, 2001); dicho promedio es del 22

### **Sistema productivo, comercial y organizacional**

Para ilustrar estas características fueron seleccionadas ocho variables, cuya descripción puede verse en el cuadro 10.

Podemos destacar dos características de las pequeñas y medianas empresas mexicanas que se manifiestan por igual en los tres sectores analizados: presentan como forma de organización jurídica una menor proporción de sociedades en relación con las argentinas. Tanto en industria, como en comercio y servicios, la proporción de las pyme que adoptan la forma de empresa unipersonal es mayor que en Argentina.

**Cuadro 9**

#### **Características de los recursos humanos, por sector y por país (en porcentaje de empresas)**

Item	Industria		Comercio		Servicios	
	Argentina	México	Argentina	México	Argentina	México
Ocupados con educación universitaria	4,9	8,4	10,3	16,3	39,0	28,4
Empresas que capacitaron a su personal	58,1	68,6	64,7	47,7	80,0	70,1
Socios con educación universitaria o superior	25,0	53,3	54,4	48,5	60,6	72,7
Socios menores de 40 años	21,2	32,5	25,9	40,7	34,7	32,5
Socias mujeres	18,6	27,7	25,6	32,3	15,4	19,0

Por otra parte, entre las empresas mexicanas, sin distinción de sectores, se observa una mayor participación de aquellas que persiguen una estrategia de mayor especialización (es decir de aquellas que buscan afianzar y/o expandir su presencia en el mercado de los productos tradicionales de la empresa).

Se destacan cinco características de las pequeñas y medianas empresas argentinas que las distinguen de las mexicanas en los tres sectores analizados: la mayor proporción de empresas que poseen certificaciones de calidad ISO, la mayor proporción de empresas que poseen conexión a Internet, la mayor cantidad de computadoras por ocupado, la mayor proporción de aquellas que tercerizaron actividades durante los dos últimos años y, finalmente, la mayor proporción de aquellas que realizaron inversiones comerciales.

Es de destacar que las proporciones de acceso a Internet por parte de las pyme de los dos países no muestran diferencias relevantes con los niveles de acceso observados en Europa (Observatory of European SMEs, 2001).

#### ***Concentración regional de la actividad de las empresas***

Para describir la concentración regional de la actividad de las Pyme se seleccionaron siete variables que se describen en el cuadro 11.

En ambos países se destaca siempre la menor distancia entre las pyme y su principal cliente que entre las mismas y su principal proveedor, con la sola excepción del sector servicios en México donde las distancias son equivalentes<sup>7</sup>. Estos datos tienden a confirmar que la lógica de localización territorial de las pequeñas y medianas empresas está más influenciada por

**Cuadro 10**

#### **Otras características de las empresas por sector y por país**

Item	Industria		Comercio		Servicios	
	Argentina	México	Argentina	México	Argentina	México
Porcentaje de empresas que cuentan con certificaciones ISO	19,6	10,8	7,6	3,2	8,8	7,3
Porcentaje de empresas que cuentan con manual de procedimientos	38,7	52,1	20,5	34,5	49,5	31,7
Porcentaje de empresas que han invertido en el área comercial	27,1	15,4	57,6	41,8	45,2	9,2
Cantidad media de ocupados por computadora	4,9	7,0	2,1	3,8	1,2	3,0
Porcentaje de empresas que poseen conexión a Internet	87,4	72,1	98,3	70,1	98,1	83,6
Porcentaje de empresas que han aumentado el grado de especialización	50,8	60,0	45,5	64,7	51,5	80,8
Porcentaje de empresas que tercerizaron algunas actividades en los años 2000 y 2001	24,1	13,8	20,0	11,0	35,0	13,6
Porcentaje de empresas unipersonales	10,7	16,4	2,5	23,7	2,9	35,7

<sup>7</sup> También se pueden considerar equivalentes para el sector servicios en Argentina si se tienen en cuenta las medianas de la distribución de las distancias; es de destacar que las medianas están menos influenciadas que los promedios por distancias extremas que, en algunos de estos casos, pueden estar referidas a clientes o proveedores del exterior.

la presencia de clientes que por la oferta de proveedores (Fujita, Krugman, Venables, 1999).

Para analizar el radio geográfico de acción de las pequeñas y medianas empresas de los dos países podemos observar las distancias promedio y las medianas de las distancias al cliente principal. En Argentina, el 50% de las pyme tiene localizado su principal cliente a menos de 30 km en el sector manufacturero, a menos de 15 km en el sector comercio y a menos de 10 km en el sector servicios. En México, para el 50% de las empresas el principal cliente se localiza a menos de 20 km en la industria manufacturera y en el sector comercial, y a menos de 10 km en el sector servicios.

El análisis del peso del principal cliente en el total de las ventas y del principal proveedor en el total de las compras, muestra que en los tres sectores ambas proporciones son mayores en México, lo que indicaría un patrón de comportamiento con un menor grado de diversificación de ventas y compras de las empresas mexicanas. Finalmente, en los tres sectores es claramente mayor la proporción de las ventas que las pequeñas y medianas empresas mexicanas colocan directamente entre el público consumidor. Más allá de las diferencias observadas, el conjunto de estos datos en los dos países muestra una importante concentración local de las ventas de las pyme, cuyos principales clientes, para el 50% de ellas, se localizan a menos de 30 km.

**Cuadro 11**

**Concentración regional por sector y por país**

Item	Industria		Comercio		Servicios	
	Argentina	México	Argentina	México	Argentina	México
Promedio de la distancia al cliente principal (en Km)	429,4	285,9	163	181,3	62,8	118,5
Promedio de la distancia al proveedor principal (en Km)	597,3	312,6	2.429,2	652	452,9	115,9
Mediana de la distancia al cliente principal (en Km)	30,0	20,0	15,0	20,0	10,0	10,0
Mediana de la distancia al proveedor principal (en Km)	40,0	30,0	325,0	150,0	10,0	10,0
Promedio del porcentaje de ventas al cliente principal	26,6	34,7	17,9	27,5	26,4	31,4
Promedio del porcentaje de compras al proveedor principal	40,8	45,0	42,1	49,6	36,4	51,7
Promedio del porcentaje de ventas a consumidor final	7,2	13,8	17,5	37,7	14,7	16,4



### 3. Temas de estudio

El objetivo de esta sección es ilustrar con dos ejemplos las posibilidades de estudios específicos que pueden ser elaborados a partir de la información que brinde el observatorio latinoamericano de las pyme. El primer ejemplo se refiere a la productividad de las pequeñas y medianas empresas y la detección de las variables que inciden o se asocian a un mayor nivel de ésta. El segundo ejemplo trata sobre la utilidad de la inclusión de variables económicas y financieras para describir la situación de las pequeñas y medianas empresas con relación al acceso al crédito y a las fuentes de financiación.

#### La productividad del trabajo en las pequeñas y medianas empresas

Asociar el concepto de productividad y el de competitividad no está exento de problemas conceptuales (Krugman, 1996), pero es frecuente entre estudiosos y responsables de políticas. La idea general es que un aumento de la productividad total de los factores es, simplemente, la otra cara de un ahorro real de costos (Haberger, 1998). Este concepto, que comenzó a aplicarse al conjunto de la economía, se extiende ahora también a las firmas individuales ya que se difunde la convicción que la fuente

del crecimiento de la productividad de un país opera a través de mecanismos que se generan en las empresas.

La medición de la productividad total de los factores es compleja y, por lo tanto, se utiliza más frecuentemente una medida más simple e intuitiva que es la productividad del trabajo, es decir, la cantidad de factor trabajo necesario para producir una unidad de producto. Una manera de medir la productividad del trabajo es a través del valor agregado por hora de trabajo. Sin embargo para estudios comparativos como el que nos ocupa, puede utilizarse sin grandes sacrificios de calidad una medida que aproxima la productividad del trabajo a través de las ventas por ocupado.

Utilizando este indicador se analizaron, para la industria manufacturera, las variables con las cuales se relaciona positivamente la productividad. Para ello se clasificaron las empresas en tres grupos de acuerdo a su nivel de productividad, dividiendo la distribución total en tres partes iguales (alta, media y baja), y se observó la diferencia de las frecuencias relativas con las cuales las variables se presentan en cada grupo (véase el cuadro 12).

**Cuadro 12**

**Industria manufacturera. Porcentaje de las empresas para cada nivel de productividad y por país**

Item	Argentina				México			
	Sin datos	Nivel de productividad			Sin datos	Nivel de productividad		
		Baja	Media	Alta		Baja	Media	Alta
Cuentan con certificaciones ISO	13,5	12,4	20,9	27,4	5,4	6,2	12,3	18,7
Han realizado inversiones en la automatización del proceso productivo	15,6	12,3	26,4	24,5	21,4	11,8	26,8	25,2
Tercerizaron algunas actividades	22,0	17,2	26,4	32,5	1,1	7,6	24,3	14,1
Utilizan sistemas de remuneración variable	15,0	21,7	27,2	34,7	10,9	26,6	45,1	39,2
Exportaron en 2000/2001	26,9	21,0	35,9	46,8	6,9	21,3	20,2	30,4
Exportaron y/o poseen competidor extranjero	28,0	23,9	36,5	49,1	7,3	28,4	27,2	39,8
Cuentan con ocupados con educación universitaria	11,4	7,3	14,8	14,8	10,2	15,1	21,4	29,1
Solicitaron créditos bancarios	31,9	41,5	47,7	55,4	6,6	12,6	18,8	23,2

En ambos países se encontró una fuerte asociación entre productividad y las siguientes variables: posesión de certificación ISO, inversión en maquinarias y equipos para la automatización del proceso productivo, y tercerización de actividades que antes eran realizadas internamente por la empresa. Las proporciones de empresas con cada una de estas características en el grupo de alta productividad duplican a las del grupo de baja productividad.

Las tres variables mencionadas se relacionan directamente con el proceso técnico y organizativo de producción. Una relación positiva pero menos definitiva se encontró, también en ambos países, con la mayor participación de universitarios entre los ocupados y con la utilización en las empresas de sistemas de remuneración variable.

En Argentina se encontró una asociación muy clara entre productividad y condición exportadora de la empresa. Una relación igualmente clara se encontró entre productividad y condición de empresa exportadora con principal competidor extranjero en el mercado local. La asociación es también positiva pero no tan fuerte en México. En cambio, en México se encontró una relación positiva muy clara entre

nivel de productividad y condición de empresa solicitante de crédito bancario, mientras que en Argentina la relación es positiva pero más débil

### **El ajuste económico-financiero y la financiación de la inversión de las pyme**

No todos los fenómenos de interés para el proyecto observatorio latinoamericano de las pyme, pueden ser captados a través de variables económicas reales. La inclusión en el análisis de variables económico-financieras permite explicar aspectos fundamentales y aún inexplorados del proceso de ajuste macroeconómico en la región y también aspectos importantes de las características microeconómicas de empresas de distintos tamaños y sectores.

Este tipo de variables se obtienen solamente de los balances de las firmas, y para su comparación internacional se requiere un tratamiento unificado de distintos sistemas de información contable, tales como los iniciados más o menos recientemente por la Comisión Europea en el proyecto: Bank for the Accounts of companies harmonized (BACH). Por esta razón, el análisis que se presenta a continuación puede ser mejorado en un futuro mediante la dispo-

**Cuadro 13**

### **Índices financieros del último balance. Medianas de las distribuciones de los índices.**

Índices económicos-financieros	Industria		Comercio		Servicios	
	Argentina	México	Argentina	México	Argentina	México
Activo corriente / Activo no corriente	1,470	1,720	3,710	3,000	5,035	1,010
Ventas (sin IVA) / activos	1,160	1,750	1,390	1,960	2,298	1,240
Patrimonio Neto / Pasivo	0,950	0,830	0,790	1,080	1,215	0,870
Deudas Bancarias / Pasivo	0,080	0,000	0,030	0,000	0,000	0,000
(Créditos a Clientes Corrientes y No Corrientes / Ventas) x 360 días	55	36	36	30	43	30
(Deudas con Proveedores Corrientes y No Corrientes / Compras) x 360 días	62	44	52	35	30	0
Gastos financieros / Ventas	0,019	0,010	0,010	0,010	0,002	0,000
<b>Resultado del ejercicio / Ventas</b>	<b>0,022</b>	<b>0,050</b>	<b>0,030</b>	<b>0,030</b>	<b>0,064</b>	<b>0,050</b>



nibilidad de metodologías contables más rigurosas y homogéneas. El análisis que sigue podría realizarse desde perspectivas diferentes a la propuesta en esta sección, que se presenta sólo como ejemplo de la potencialidad explicativa de las variables económico-financieras.

Las primeras informaciones acerca de la estructura económico-financiera de las pequeñas y medianas empresas pueden lograrse a partir de la comparación de estas variables entre las pyme de México y Argentina presentadas en el cuadro 13.

La lectura de los cuadros que aquí se propone, apunta a indagar sobre el problema del acceso al financiamiento de la inversión. En las secciones correspondientes al acceso al financiamiento se observó que sólo el 13% de las pequeñas y medianas empresas manufactureras mexicanas solicitó y obtuvo crédito bancario durante los últimos dos años. Mientras que en Argentina el porcentaje de las pymes manufactureras que solicitó y obtuvo crédito durante el mismo período fue del 36%<sup>8</sup>.

El reflejo de esta situación se observa claramente en los balances de las pyme de ambos países. En los tres sectores considerados, el endeudamiento bancario de las pyme mexicanas (deudas bancarias/pasivo) es prácticamente inexistente: en el 50% de los casos (la mediana) es igual a cero. Mientras que en Argentina es igual al 8% para las pyme manufactureras, del 3% para las pyme del sector comercio mayorista y cero para las del sector servicios a las empresas.

Las pyme de ambos países de los sectores industria y comercio mayorista utilizan el crédito comercial de los proveedores para financiar el giro de sus actividades, aliviando en alguna medida la escasez del financiamiento bancario: en Argentina el 50% de las pequeñas y medianas empresas industriales (la mediana) pagan a sus proveedores a 62 días o menos, mientras que cobran de sus clientes a 55 días o menos. En México, sus colegas pagan a 44 días y cobran a 36. En el sector del comercio mayoristas en Argentina pagan a sus proveedores a 52 y cobran de sus clientes a 36 días.

---

<sup>8</sup> Notar que había sido del 48% en 1997, según las estadísticas del Observatorio Permanente de las PyMI Argentinas de la UIA.

Sus colegas mexicanas pagan a 35 y cobran a 30. Contrariamente a las pyme del sector industrial y de comercio, las del sector servicios, en ambos países, tienen crédito comercial negativo: en Argentina pagan a 30 días y cobran a 43, mientras que en México pagan al contado y cobran a los 30 días. La especial dificultad de acceso al crédito bancario y comercial de las pequeñas y medianas empresas del sector servicios debería ser considerada a la hora de diseñar las políticas públicas dirigidas a las pyme.

Desde otra perspectiva, la comparación de los balances (siempre a través de la mediana del valor de las variables) muestra que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas mexicanas es mayor al de las argentinas en la industria, igual en el sector comercio e inferior en el sector servicios. Otras variables que podrían analizarse sobre la base de los datos obtenidos es el grado de liquidez (activo corriente / activo no corriente) de las pyme de los distintos sectores, la productividad de los activos (ventas / activos), el nivel de capitalización de las empresas (patrimonio neto / pasivo) y la incidencia de los gastos financieros en las ventas<sup>9</sup>.

Merecidos niveles de mayor profundidad en el análisis deberían provenir de un perfeccionamiento de la metodología de homogeneización de la información contable en los dos países. A modo de ejemplo de las perspectivas de análisis que podría desarrollar el observatorio latinoamericano de las pyme a partir de la obtención de datos continuos sobre las variables económico-financieras, ilustramos a continuación algunos ejemplos referidos en este caso sólo a la Argentina donde se obtuvieron algunos datos aún no disponibles para el caso mexicano. En lo que sigue de esta sección se utilizarán datos provenientes de este estudio y de otras fuentes.

Se puede comenzar observando la importancia de las comparaciones internacionales con países de mayor desarrollo relativo. La información del cuadro 14 permite confirmar una percepción bastante generalizada acerca de la mayor dotación de fondos propios que necesi-

---

<sup>9</sup> Los costos financieros de las pyme mexicanas no provienen de endeudamiento bancario sino de otras deudas onerosas.

tan las pequeñas y medianas empresas argentinas, y de los países latinoamericanos en general, para financiar su desarrollo. Esto se debe a la menor posibilidad de financiarse a través de endeudamiento bancario que, además, en Argentina es de más corto plazo que en el resto de los países objeto de la comparación.

Las dificultades de acceso al crédito bancario del sector privado en Argentina no son uniformes. Una comparación entre los balances de las grandes empresas y de las pyme muestra

grandes diferencias en las fuentes de financiación. En efecto, como puede verse en el cuadro 15, las grandes empresas muestran un nivel más alto de endeudamiento al de las pyme en los tres sectores analizados. En el sector industrial las medianas del endeudamiento de las grandes empresas es algo más de cuatro veces la de las pyme, en el sector comercio, 10 veces y en el sector de los servicios, mientras que la de las grandes es del 56% del pasivo, en las pyme es nula.

**Cuadro 14**

**Industria manufacturera. Estado patrimonial del pasivo, en porcentajes del activo total, de las PyMI argentinas con las de otros países**

Item	España 1993	Italia 1993	Japón 1993	EEUU 1993	Argentina 1996
Activo total	100	100	100	100	100
Patrimonio neto	45,4	32,4	24,2	49,6	55,1
Deudas totales	54,6	67,6	75,8	50,4	44,9
Deudas financieras	20,8	25,0	41,4	26,7	13,3

Fuente: *Evolución y Situación Actual de las PyMIs Argentinas 1995-2000*, Observatorio Permanente de las PyMIs Argentinas, Unión Industrial Argentina.

**Cuadro 15**

**Argentina: medianas de índices financieros del último balance de grandes empresas (año 2000) y de pyme (año 2001).**

Índices económico-financieros	Industria		Comercio mayorista		Servicios empresariales	
	Grandes	Pymes	Grandes	Pymes	Grandes*	Pymes
Activo corriente / Activo no corriente	1,05	1,47	1,69	3,71	3,71	5,03
Ventas (sin IVA) / activos	0,98	1,16	1,16	1,39	1,68	2,30
Patrimonio Neto / Pasivo	0,87	0,95	1,07	0,79	0,50	1,21
Deudas Bancarias / Pasivo	0,33	0,08	0,31	0,03	0,56	0,00
(Créditos a Clientes Corrientes y No Corrientes / Ventas) x 360 días	80	55	74	36	75	43
(Deudas con Proveedores Corrientes y No Corrientes / Compras) x 360 días	108	62	62	52	143	30
Gastos financieros / Ventas	0,03	0,02	0,02	0,01	0,03	0,00
Resultado del ejercicio / Ventas	0,02	0,02	0,05	0,03	0,21	0,06

Fuente complementaria para las grandes empresas: Encuesta Nacional de Grandes Empresas, año 2000, INDEC.

La Encuesta Nacional de Grandes Empresas del INDEC comprende las 500 más grandes empresas del país pertenecientes a todos los sectores con excepción del agropecuario y financiero.

\* Datos provisorios

Otros aspectos muy importantes que caracterizan las diferencias microeconómicas entre pyme y grandes empresas puede ilustrarse a partir del análisis comparativo de las variables económico-financieras. En el cuadro 15 puede observarse, por ejemplo, la típica menor inmovilización de los activos en las pyme. En los tres sectores analizados las pequeñas y medianas empresas muestran una mayor liquidez (activo corriente / activo no corriente) que las grandes empresas. También se observa que las pyme en los tres sectores analizados rotan más velozmente sus activos que las empresas más grandes. Es una manera de mostrar la mayor intensidad de capital de las empresas grandes. La mayor rotación de los activos de las pequeñas y medianas empresas es una fuente de rentabilidad diferente de estas empresas. Mayor rotación de los activos y mayor liquidez son también indicadores de la mayor flexibilidad productiva de estas empresas. Un último aspecto a destacar es que las grandes empresas de los tres sectores muestran un lapso comercial (días de pagos y de cobros) más prolongado que el de las pyme.

Finalmente, las más altas rentabilidades obtenidas por las empresas de servicios (tanto pyme como grandes) podrían explicarse en parte por la más alta rotación de los activos. Sin embargo una explicación más exhaustiva de las diferencias de rentabilidad entre los distintos sectores y los distintos tamaños de empre-

sas requeriría un análisis más completo, donde es necesario investigar la rentabilidad del activo, del patrimonio neto y los factores de apalancamiento.

Los datos presentados corresponden a un solo año, sin embargo la verdadera riqueza del análisis económico-financiero se puede desplegar sólo en la comparación temporal de los indicadores. Para ello habrá que esperar sucesivas realizaciones de las encuestas. Pero para mostrar un ejemplo de las líneas de análisis que podrán ser exploradas en el futuro mediante el relevamiento sistemático de las variables económico financieras, observemos los resultados de una comparación entre los balances de las grandes empresas realizado en el pasado (Observatorio Permanente de las PyMI, 2000).

El cuadro 16 muestra que mientras las pequeñas y medianas empresas redujeron en un 2,5% su dimensión (activo) en 1997, las grandes pudieron aumentar su tamaño (activo +10%). El ajuste dimensional en las pyme provino de un drástico saneamiento financiero que disminuyó el nivel de deudas totales en un 17% y de una fuerte recapitalización de las empresas mediante el aporte de los socios. En cambio, durante el mismo año las grandes empresas aumentaron el nivel de sus deudas y levemente su nivel de patrimonio neto.

**Cuadro 16**

**Ajuste económico financiero comparativo entre grandes empresas y PyMI, en porcentajes del activo total.**

Item	Año 1996		Año 1997		Variación Porcentual	
	Pyme	Grandes	Pyme	Grandes	Pyme 97/96	Grandes 97/96
Activo corriente	59	44	56	43	-7,5	7,5
Activo no corriente	41	56	44	57	4,6	11,9
Activo total	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-2,5</b>	<b>10,0</b>
Pasivo corriente	42	37	32	35	-25,7	4,0
Pasivo no corriente	11	12	13	15	15,2	37,5
Pasivo total	<b>54</b>	<b>49</b>	<b>45</b>	<b>51</b>	<b>-17,2</b>	<b>12,2</b>
Patrimonio neto	<b>46</b>	<b>51</b>	<b>55</b>	<b>49</b>	<b>16,5</b>	<b>5,7</b>
Pasivo total + Patrim. Neto	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>-2,5</b>	<b>10,0</b>

Fuente: Encuesta Nacional de Grandes Empresas del INDEC, 1996 y 1997.

Tercera Encuesta Estructural, 2000, Observatorio Permanente de las PyMIs, Unión Industrial Argentina.

La diferencia entre las diferentes trayectorias de las pyme y de las grandes empresas durante 1997, se origina fundamentalmente en las diferencias de acceso al crédito bancario que tuvieron las grandes empresas y las pyme luego de la crisis financiera mexicana de 1995 (el popularmente llamado “efecto tequila”). La necesidad de consolidar el sistema bancario argentino condujo a una restricción crediticia sin precedentes en la década. Las grandes empresas desplazaron del sistema crediticio a las más pequeñas y el financiamiento de estas últimas provino fundamentalmente del aporte de los accionistas.

El resultado de las diferentes trayectorias de ajuste económico-financiero entre grandes y pequeñas empresas en la segunda mitad de los

años noventa, fue que el nivel de endeudamiento total de las grandes empresas argentinas aumentó continuamente durante los últimos años<sup>10</sup>, mientras que el de las pyme disminuyó durante el mismo período. Frente a la imposibilidad de cambiar el perfil del endeudamiento (entre pasivo ajeno y pasivo propio), muchas pequeñas y medianas empresas cesaron su actividad.

El análisis sistemático de los balances de las empresas a través de las técnicas de panel, como se propone en este trabajo, permitiría obtener resultados cada vez más concluyentes<sup>11</sup> y mejorar las estadísticas existentes sobre el tema en cada país participante del proyecto del observatorio latinoamericano de las pyme<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Según los resultados de la última Encuesta Nacional a Grandes Empresas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina, entre 1995 y el 2000 las deudas totales como proporción del activo pasaron del 44% al 52%.

<sup>11</sup> Permitiendo abandonar indicadores erróneos de acceso al crédito de las pyme tales como “intereses pagados”, que no se está en condiciones de discriminar si corresponden a un descubierto en cuenta corriente o a un crédito otorgado con fines específicos. O también cálculos imprecisos de acceso al crédito que parten del supuesto de considerar equivalentes las variables “pequeños y medianos préstamos del sector bancario” y “préstamos bancarios a pequeñas y medianas empresas”.

<sup>12</sup> En Argentina el Banco Central clasifica los créditos otorgados por el sistema financiero a las empresas de acuerdo al tamaño del crédito, pero no registra estadísticas sobre la dimensión de la empresa tomadora del crédito. El Banco Central de la República Argentina, considera microcréditos aquellos inferiores a \$ 50.000, pequeños créditos aquellos entre \$ 50.001 y \$500.000 y créditos medios aquellos ubicados entre \$ 500.001 y \$ 2.500.000. BCRA (2000), “Las MIPyme y el Mercado del Crédito en Argentina”. Documento de Trabajo.

## 4. Lecciones metodológicas

El diseño metodológico institucional resumido en los puntos anteriores fue probado mediante una experiencia piloto realizada en sólo dos países de la región, Argentina y México. Los resultados son alentadores, debido a que se pudo constatar la factibilidad y potencia de una articulación institucional de una multiplicidad de actores que *a priori* parece complicada. En efecto, tanto en México como en Argentina se pudieron coordinar los esfuerzos de varias instituciones con el solo objetivo de producir información útil a todas y cada una de ellas. Los respectivos institutos de estadísticas, los funcionarios nacionales responsables de las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, las instituciones empresarias interesadas en conocer mejor la propia realidad de sus representados, coordinados por este proyecto del BID, han logrado producir los resultados estadísticos que se presentaron en este estudio.

Los ajustes metodológicos y el diseño institucional pueden ser todavía mejorados en una multiplicidad de temas. Es necesario contar desde el principio con un manual de procedimiento que contemple pautas operativas de diseño de la encuesta y del muestreo, del trabajo de recolección de datos, del control de calidad de los mismos y del procesamiento posterior, de modo de lograr resultados finales de calidad y comparables entre países. Es conveniente mantener la encuesta de panel, pero donde los períodos de referencia se reduzcan, en lo posible, a un único año completo (el inmediato anterior) y a la actualidad (momento de la encuesta). Es necesario precisar mejor los sectores de actividad involucrados y utilizar cuestionarios lo más análogos posibles para los tres sectores de actividad en los diferentes países, admitiendo sin embargo que cada país pueda incluir una sección especial referida a temas de interés sólo nacional. Es necesario, también, mantener actualizados los marcos muestrales.

En cuando al diseño metodológico, se constató la necesidad de que:

- la representatividad de las muestras, las actualizaciones de los marcos de muestreo y la rigurosidad del levantamiento de los datos, tienen que ser garantizadas por los institutos nacionales de estadística;
- el diseño de los cuestionarios, y el análisis de la información tienen que estar avalados por la participación de centros nacionales de investigación de excelencia;
- la pertinencia y relevancia de los temas investigados deberán surgir de la interacción de los funcionarios públicos responsables de las políticas, los representantes o líderes empresarios y los investigadores.

Desde lo conceptual, nuevas áreas pueden ser incorporadas en los cuestionarios, mediante el consenso de los distintos observatorios nacionales participantes. En el futuro, será necesario trabajar más sobre los temas del nivel de informalidad en los distintos países y sectores y de la tecnología. En el campo de las variables económico financieras donde se considera que se han realizado avances, será necesario detallar más las distintas definiciones de rentabilidad para poder realizar comparaciones nacionales y sectoriales más precisas.

El principal desafío institucional es el diseño de un contrato formal entre las distintas instituciones participantes que establezca los incentivos y garantías necesarias para las inversiones específicas que cada actor institucional debe realizar. La experiencia recogida y madurada durante este primer ejercicio piloto brinda muchos elementos para la reflexión y para diseñar un curso de acción cuyos rasgos centrales se describen en la siguiente sección.



## 5. Hacia un observatorio latinoamericano de la pyme

Todo este aprendizaje metodológico tiene un valor adicional por cuanto permite la formación de un método de seguimiento y observación del desempeño de la pequeña y mediana empresa en diferentes países de la región y, por lo tanto, de una visión global de la pyme en América Latina. A continuación se presentan algunas recomendaciones para los futuros pasos hacia la consolidación del proyecto del observatorio latinoamericano de la pyme.

Los observatorios nacionales pyme en cada país tendrían a su cargo la coordinación de los distintos actores nacionales participantes. A su vez, los observatorios nacionales deberían ser coordinados por un “agente externo” supranacional. Cada observatorio nacional debería basarse en la estipulación de un acuerdo contractual entre el sector público (institutos nacionales de estadísticas, secretarías de estado, organizaciones públicas), el sector privado (cámaras empresariales, grandes empresas privadas y bancos) y las universidades y centros de investigación.

El acuerdo, que inicialmente puede ser simplemente la firma de un Convenio transitorio (trienal) y renovable (como el firmado por las instituciones argentinas participantes en el Observatorio Permanente de las PyMI que funciona en la Unión Industrial Argentina), podría luego perfeccionarse mediante la constitución de un nuevo ente sin fines de lucro, con personería jurídica propia, que puede tomar la forma de una fundación u organización no gubernamental.

Cada observatorio nacional constituiría un consejo de dirección en el cual participarían los representantes institucionales de las diferentes entidades involucradas. Este consejo se reuniría una vez al año para fijar la estrategia general del observatorio nacional. En este consejo podría participar, en calidad de miembro, un representante local del BID o de las instituciones multilaterales involucradas. Además, cada observatorio nacional debería designar un director ejecutivo e instituir un comité de seguimiento técnico en el cual parti-

ciparían los representantes técnicos de las instituciones locales del proyecto. Este comité de seguimiento técnico, se debería reunir periódicamente para participar en la elaboración de los cuestionarios, seguir la evolución del plan de trabajo y decidir los eventuales ajustes al mismo.

La coordinación internacional de los respectivos observatorios nacionales debería estar a cargo de un “agente externo supranacional”, cuya identidad no está aún clara, pero en la conformación de la cual se propone una fuerte participación del BID. En un proyecto donde se involucren un gran número de países, el mecanismo de la coordinación internacional tendría que ser perfeccionado y reforzado. En este sentido, se desaconseja el mecanismo de la coordinación internacional rotativa entre los respectivos observatorios nacionales, al menos durante los primeros años hasta que quede definitivamente consolidado el proyecto del observatorio latinoamericano de las pyme.

Se propone que los observatorios nacionales sean financiados por el sector privado y por el sector público. A su vez, cada país podría buscar financiamiento en el marco de sus proyectos financiados por organismos multilaterales, incluido el BID, que tengan como objeto la mejora de la competitividad o el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Los costos de la coordinación internacional, podrían ser financiados por organismos multilaterales.

El funcionamiento general del proyecto y el proceso de producción informativa, puede separarse en las siguientes fases: a) diseño muestral inicial y actualización periódica del panel (altas y bajas); b) diseño de los cuestionarios, realización de las encuestas y edición de los resultados; d) procesamiento de la información y análisis; y e) difusión de los resultados.

Además de las agencias públicas y privadas que integran cada observatorio nacional, existe una amplia gama de usuarios que deberían ser tenidos en cuenta. Al respecto, la propuesta se

basa en la experiencia directa del Observatorio PyMI de Argentina, en donde el producto informativo está orientado a las necesidades de los usuarios.

Los productos informativos del observatorio deberían ser diseñados considerando como principales “clientes” a los gobiernos nacionales, los gobiernos locales, los bancos, clientes y proveedores de bienes y servicios, centros de estudios y análisis económicos, y organismos multilaterales.

*Gobiernos nacionales.* Se debería producir información de base esencial para una eficaz implementación de políticas públicas, tales como las políticas de incentivo a la ocupación e inversión. Se estima que información tal como el capital necesario para generar un puesto de trabajo por sector (bienes de uso/ocupados), la evolución de los niveles de endeudamiento financiero (deuda financiera/total pasivo), el costo del capital (intereses pagados/deudas financieras), y otra información extraíble de la base de datos del observatorio son variables en cuyas evoluciones los gobiernos nacionales tienen gran interés. Máxime si estos datos son comparativos con otros países de la misma región.

*Gobiernos locales.* El principal interés de los gobiernos locales reside en el conocimiento detallado de la realidad productiva de su propio territorio y las noticias referidas al desempeño relativo de las empresas de su jurisdicción. La información proporcionada por el observatorio, dependiendo del tamaño de la muestra que se tome en el ámbito nacional, podría contribuir a orientar la acción y a racionalizar los instrumentos. Además estos datos permitirían comparar nacional e internacionalmente la situación de las empresas localizadas en aglomerados urbanos de similares características (como por ejemplo, Rosario y Gran Buenos Aires en Argentina, o Gran Buenos Aires con San Pablo en Brasil y el Distrito Federal mexicano).

*Bancos.* Toda la información microeconómica sectorial de las empresas es esencial para los intermediarios financieros. Los datos podrían ser útiles para diseñar nuevas estrategias comerciales y productos financieros. Igualmente, los analistas de riesgo crediticio podrían contar así con indicadores económico financieros generales (por sector, tamaño, territorio, etc.) con los cuales confrontar los datos recogidos mediante las informaciones proporcionadas por la empresa analizada.

**Gráfico 11**

**Propuesta de observatorio latinoamericano de la pyme**





*Clientes y proveedores de bienes y servicios.* Todos los actores comerciales con interés en el mercado de las pequeñas y medianas empresas pueden encontrar una valiosa información de mercado en la base de datos del observatorio de la pyme.

*Centros de estudio y análisis económico.* La información disponible en las bases de datos del observatorio permite el cruce de múltiples variables que pueden ser analizadas en investigaciones sobre temas específicos.

*Organismos multilaterales.* Los datos provenientes del observatorio proporcionarían una base esencial para la identificación y prioriza-

ción de necesidades, así como para la preparación de operaciones.

Finalmente, con respecto a los sostenedores privados del proyecto observatorio latinoamericano de las pymes, es importante señalar el interés detectado en Argentina y en México por multinacionales de origen latinoamericano que podrían contribuir a su sostenimiento financiero. Se considera factible lograr apoyo de multinacionales y grandes empresas nacionales para el observatorio latinoamericano, tanto como “clientes” o patrocinadores filantrópicos.



## Bibliografía

- Comisión Europea. 2002. *Highlights from the 2001 Survey. Observatory of European SMEs, 2002*. N.1. Luxemburgo: Comisión Europea.
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial de México (CIPI), Secretaría de Economía. 2003. *Observatorio Pyme México, Primer reporte de resultados 200.*, México D.F.
- Contreras, O. F. 2000. *Empresas Globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Donato, V. 1996. Incertidumbre ambiental y procesos productivos de alta densidad contractual: la dinámica estructural de la industria argentina durante el período de la megainflación. *Desarrollo Económico*, N° 140, Vol. 35. Buenos Aires: IDES.
- Dussel Peters, E. (compilador). 2001. *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*. Ciudad de México: Editorial Jus, CEPAL y CANANCINTRA.
- 2001b. *Evolución y Situación Actual de las Pequeñas y Medianas Industrias Argentinas 1995-2000*. Buenos Aires: IDI-UIA.
- FIEL. 1996. *Las Pequeñas y Medianas Empresas en Argentina*. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.
- Fujita, M., P. Krugman y A. Venables. 1999. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Gatto, F. y Yoguel, G. 1994. Las pymes argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica. En Kosacoff, B. (compilador), *El desafío de la competitividad*. Buenos Aires: Alianza Editorial.
- Harberger, A. 1998. A Vision of the Growth Process. *American Economic Review* 88: 1-32.
- Humphrey, J. 1995. Número Especial de *World Development*, vol. 23, N° 1.
- Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial. 1995. *Informe Anual. La pequeña y mediana empresa industria en España*. Madrid: IMPI.
- Krugman, P. 1996. *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press
- 2002. *La Nueva Geografía Industrial Argentina. La Distribución Territorial y la Especialización Sectorial de las Pequeñas y Medianas Industrias en el Año 2000*. Buenos Aires: IDI-UIA-Universidad de Bologna.
- Loveman, G., Sengenberger, W. y Piore, M. J (compiladores). 1990. *The Re-Emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrialized Countries*, International Institute for Labour Studies. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Osservatorio Permanente de las Pequeñas y Medianas Industrias. 2000. *Informe a las Empresas sobre el Resultado de la Tercera Encuesta Estructural*. Buenos Aires: IDI-UIA

- Observatorio Permanente de la Pequeñas y Medianas Industrias. 2001a. *La Evolución Territorial-Sectorial de las PyMIs Argentinas 1994-2000*. Buenos Aires: IDI-UIA
- Observatory of European SMEs. 2001. Brussels, European Communities.
- Osservatorio sulle PMI, Mediocredito Centrale. 1999. *Settimo rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale*. Roma: Ministerio de la Industria.
- Peres, W. y Stumpo, G. 2002. *Pequeñas y Medianas Industrias en America Latina y el Caribe*. Siglo XXI y CEPAL.
- Piore, M. J. y Sabel, C. F. 1984. *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*. Nueva York: Basic Books, Inc.
- Poder Ejecutivo Federal. 2000. *Anexo Estadístico del Sexto Informe del Gobierno*. México D.F.: Poder Ejecutivo Federal.
- Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (compiladores). 1991. Distretti Industriali e Cooperazione fra Imprese in Italia, *Studi e Informazioni, Rivista Trimestrale sul Governo dell'Economia*, Quaderni 34. Florencia: Banca Toscana.
- Santarelli, E. 1999. Il finanziamento delle attività innovative nelle PMI dei settori tradizionali in Italia: risultati di un'indagine empirica. En Bagella, M., Donato, V., Freier, M., Raush, A. y Semenzato, R (editores), *La relación banca-empresa en Italia y Argentina: instrumentos financieros para el desarrollo de las pymes*. Buenos Aires: Embajada de Italia.
- Scanagatta, G. 1999. *Studi di teoria e politica dei tassi di interesse e dei tassi di cambio*. Padua: Cedam
- Schmitz, H. y Nadvi, K. (editores). 1999. Número Especial de *World Development*, vol 27, N° 9.
- Secretaría de Economía. 2001. *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006*. México D.F.: Secretaría de Economía.
- Signorini, F. (compilador) 2000. *Lo sviluppo Locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*. Roma: Meridiana Libri.
- Stiglitz, J. y A.Weis.1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 81, 3: 393-410.
- Unión Industrial Argentina. 1997. La Situación actual de las PyMI argentinas. *Cuarta Conferencia Industrial Argentina*. Buenos Aires: Boletín Informativo Techint, N° 292.