



■ Instituto para el Desarrollo Industrial de
la UNION INDUSTRIAL ARGENTINA

OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PyMIs ARGENTINAS

**Evolución y Situación Actual
de las Pequeñas y Medianas
Industrias Argentinas
1995-2000**

OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS

EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS ARGENTINAS 1995-2000

Director del Proyecto:

Dr. Vicente N. Donato, Universidad de Bologna

Equipo de Trabajo:

Lic. Alejandro Coronel, Lic. Luis Faigón, Lic. María Freier, Sr. Pablo Pagano, Sr. Gonzalo Pellejero, Sra. Milagros Woodruff

**Socios del Observatorio
Permanente de las PyMis:**

Banco de la Nación Argentina
Banco de la Provincia de Buenos Aires
Banco de Inversión y Comercio Exterior - BICE
Fundación de la Unión Industrial Argentina
Ministerio de la Producción del Gobierno de la Provincia de Córdoba
Organización Techint

■ PRESENTACIÓN

Por mi origen Italiano soy un aficionado a la pequeña y mediana industria, que en Italia representa la esencia de su tejido productivo. Ella representa también la mayor fuerza solidaria y humana que contribuye para la estabilidad del sistema económico, relativamente impermeable a las vicisitudes políticas y a las variables macro-económicas centrales.

El observador atento del sistema italiano de las pequeñas y medianas empresas queda sorprendido por la vitalidad del mismo, que con su dinamismo sostiene la base de la exitosa performance económica del país. El grado de desarrollo y articulación de este sistema es tal que hoy funciona natural y automáticamente, y sin mucha necesidad de políticas activas por parte del Gobierno.

Esto es especialmente evidente a nivel regional. Para mencionar sólo un ejemplo: las PyMIs de la región Veneta, una de las más dinámicas de Italia, no sólo funcionan sin necesidad alguna del gobierno regional, sino que además han acumulado tanta fuerza económica y política, que hoy están en condiciones de corregir inmediatamente eventuales ineficiencias y errores de los funcionarios del gobierno local. No son las empresas quienes necesitan del gobierno, sino el gobierno que no puede funcionar sin ellas.

Esta es la principal diferencia con Argentina. Aquí las PyMIs no tienen el empuje natural y automático que encontramos actualmente en Italia y por ello es necesario que exista un catalizador que potencie su accionar y sostenga todo el sistema a través de una firme reafirmación de la prioridad del desarrollo productivo del país, acompañada por los oportunos incentivos externos. El Estado no puede escapar a ser el principal catalizador de esta estructura productiva junto con los gobiernos nacional y provinciales, pero también junto con las agrupaciones empresarias, como la UIA, cuya tarea incluye el estudio del entorno y la vigilancia sobre los factores potencialmente destructivos de este sistema.

Desgraciadamente el Estado no tiene una fuerte actitud productivista y un rumbo coherente en esta dirección, por la falta de una suficiente tradición industrial en Argentina. Pero afortunadamente no se parte desde cero, ya que creo que hoy existe un creciente consenso en Argentina sobre la necesidad de implementar este espíritu productivo así como las políticas públicas adecuadas para reactivar el aparato industrial como principal recurso para generar riqueza y ocupación.

Tampoco se parte desde cero, ya que existe un núcleo de empresas industriales locales que han demostrado una gran capacidad de supervivencia como se muestra en este trabajo del Observatorio PyMIs. La alta tasa de mortalidad de las empresas exige que el gobierno implemente las políticas adecuadas que permitan lograr un desarrollo natural y automático de las PyMIs y de toda la industria.

Funcionar como catalizador significa contar con un diagnóstico preciso y con datos confiables sobre los cuales basar el trazado de los planes. Para contribuir a esta tarea de producción de información y análisis hemos fundado el Observatorio Permanente de las PyMIs. "Conocer para deliberar" sigue siendo el lema que guía nuestro trabajo. Espero que nuestro esfuerzo pueda tener la continuidad necesaria para ayudar al sector público y al sector privado a fundamentar mejor sus decisiones y a trazar las estrategias que impulsen el desarrollo del país hacia modelos cada vez más naturales y automáticos de desarrollo.

■ INTRODUCCIÓN

Durante la última década, a la luz de las fuertes presiones impuestas por la extrema liberalización y apertura externa de la economía, asistimos en Argentina a un gran debate sobre las posibilidades reales de supervivencia de las PyMIs en este nuevo contexto.

Hubo quienes argumentaron que estas eran empresas sin esperanzas en el nuevo contexto, y otros que, aparentemente en las antípodas, las presentaron como un sector al cual por varias razones el Estado tenía que salvar a toda costa. En muchos casos el debate no contó con una base estadística firme que apoyara el razonamiento de los participantes. Y si bien es totalmente cierto que los números no hablan por sí solos, ellos constituyen la base insustituible sobre la cual se deben construir las interpretaciones, que obvia y lícitamente también pueden ser doctrinales.

Creemos que este trabajo constituye un importante avance en este sentido. La descripción de la realidad de las PyMIs que se hace en este estudio se basa en los datos estadísticos recogidos por el Observatorio PyMIs durante los últimos años (1995-2001). A nuestro entender, la principal virtud del trabajo es que se basa en informaciones (cuantitativas y cualitativas) recogidas mediante la utilización continua de una metodología uniforme, aplicada durante toda la segunda mitad de la década a un panel de PyMIs estadísticamente representativas. Esta forma de trabajo permitió al Observatorio PyMIs realizar un diagnóstico preciso sobre la evolución de estas empresas. Se está cumpliendo de esta manera con el objetivo principal del proyecto del Observatorio Permanente de las PyMIs, que fue el de producir información rigurosa, estadísticamente representativa y de forma continua sobre un universo de empresas que generan la mitad de la riqueza industrial del país.

Los datos y el análisis que se presentan en estas páginas permiten observar el comportamiento de las PyMIs tanto durante un período de expansión económica, como fueron los años 1996, 1997 y mitad de 1998, como durante un período de recesión que abarca desde el segundo semestre de 1998 hasta el presente. La posibilidad de analizar el comportamiento y los resultados de las estrategias de un mismo grupo de empresas bajo dos escenarios tan diferentes nos permitirá distinguir aquellos aspectos estructurales de la evolución de las PyMIs de los aspectos coyunturales o contingentes de más corto plazo.

Las cuatro primeras secciones del trabajo se concentran en ilustrar los principales aspectos estructurales del universo de las PyMIs argentinas en relación a las grandes industrias. Los apartados siguientes concentran la atención en temas específicos de la actividad empresarial, tales como las características de los competidores, clientes y proveedores (sección V), la inversión en capital fijo y capital humano (sección VI), las estrategias productivas y comerciales (sección VII), capital de riesgo, acceso al crédito y financiación de la inversión (sección VIII), las exportaciones e importaciones (sección IX) y por último, las características de las políticas públicas específicas que demandan los empresarios (sección X).

Finalmente, se presentan las conclusiones y perspectivas, donde en base a los resultados de todo el estudio se presentan las tres líneas maestras que debería tener una política pública dirigida hacia el sector industrial y en particular hacia las PyMIs. Estas son: a) consolidar y expandir el "núcleo duro" de las PyMIs argentinas, constituido por aquellas empresas que continúan creciendo aun en situaciones de larga recesión económica como la actual, b) estimular las articulaciones verticales y horizontales entre empresas (grandes, medianas, pequeñas y micro) a nivel territorial y en especial a nivel de las "aglomeraciones monosectoriales de PyMIs" individualizadas en todo el país, c) desbloquear el acceso al crédito de las empresas, estimulando al sector financiero para financiar la actividad de las mismas.

Esperamos que este trabajo sea de utilidad para continuar un debate sobre bases estadísticas más sólidas, a las cuales el Observatorio Permanente de las PyMIs aspira a continuar alimentando.

I. UNA MIRADA INICIAL A LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL DE ARGENTINA

Iniciamos este trabajo con una descripción del espacio económico que las PyMIs ocupan en la estructura industrial del país. Esto ayudará comprender mejor la situación actual de las mismas y sus perspectivas de desarrollo autónomo en relación a las políticas públicas en curso.

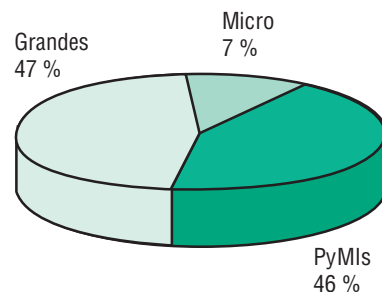
En el cuadro de síntesis que se destaca a continuación, se puede ver que actualmente las PyMIs argentinas, considerándolas como aquellas firmas que ocupan entre 10 y 200 personas, son aproximadamente 14.500 (9.693 constituidas como sociedades) y generan el 46% del valor agregado industrial anual. 500 firmas grandes (más de 200 ocupados) generan otro 47% del valor agregado. Finalmente, aproximadamente 79.000 micro-empresas, generan el restante 7% del valor agregado.

*Estructura dimensional de la industria argentina (año 2000)**

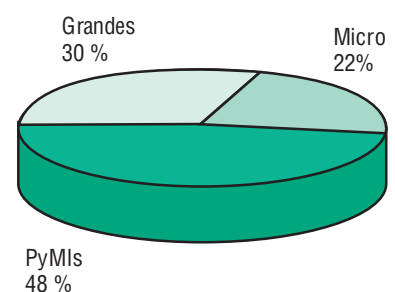
Tamaño de las empresas	En %		
	Cantidad de empresas	Nivel de ocupación	Distribución del valor agregado
Microempresas: 0 a 10 ocupados	84.1	21.9	7.0
PyMIs: 11 a 200 ocupados	15.4	47.8	46.0
Grandes: más de 200 ocupados	0.5	30.2	47.0
Total	100.0	100.0	100.0

* Valores estimados en base a datos del Observatorio PyMIs

Distribución del valor agregado industrial



Distribución de la ocupación por tamaño de la empresa



Estos datos señalan que el 93% del valor agregado industrial argentino está generado por un "núcleo industrial central", que en términos absolutos tiene reducidas dimensiones. En efecto, este "núcleo industrial central" está conformado sólo por 15.000 firmas.

lítica pública orientados a consolidar o generar una nueva sinergia y complementariedad con las grandes empresas en un caso o con las microempresas en otros. Por ejemplo, una eficaz política pública orientada a aumentar la productividad y la generación de valor agregado tendría necesariamente que apuntar a favorecer prioritariamente la complementariedad y los encadenamientos entre PyMIs y grandes empresas (en conjunto, el 93% del valor agregado). En cambio, una eficaz política pública orientada a aumentar la ocupación y el desarrollo territorial integrado tendría que apuntar a favorecer prioritariamente la complementariedad y los encadenamientos entre PyMIs y microempresas (en conjunto 72% del empleo). Desarrollaremos estos puntos a lo largo del trabajo.

II. UN INDICADOR DE SÍNTESIS SOBRE LA HISTORIA INDUSTRIAL RECIENTE: CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA DE LAS PRODUCTIVIDADES ENTRE LOS DISTINTOS TAMAÑOS DE EMPRESAS

Un buen indicador para verificar el desarrollo del aparato industrial de un determinado país es el grado de convergencia o divergencia de las productividades relativas de los distintos tamaños de empresas.

Una cierta diferencia en el nivel de productividad entre PyMEs y grandes empresas es natural y puede observarse tanto en países desarrollados como en países de menor desarrollo relativo. Por muchas razones, en todo el mundo la productividad de las PyMIs es siempre menor a la productividad de las grandes.

Sin embargo, es la magnitud del diferencial, y sobre todo la evolución de la brecha (reducción o ampliación), el principal indicador de la bondad del funcionamiento del sector industrial. Si la brecha es muy grande y/o con tendencia divergente significa que existe un sistema industrial dual, donde la oferta de ciertos factores productivos, como las capacidades empresariales o la oferta de capital (o financiamiento) son rígidas. Por el contrario, un diferencial de productividad pequeño y/o una tendencia a la convergencia, es un indicador de relativa fortaleza de las empresas existentes. Pero en este último caso, el valor del indicador por si solo no es suficiente para abrir un juicio sobre la salud del funcionamiento del sistema industrial. Para hacer esto es necesario conocer mejor la naturaleza del proceso a través del cual se está logrando la reducción de la brecha de productividades entre las empresas.

Si el proceso de convergencia de las productividades se produce contemporáneamente a un proceso de creación neta de empresas, es decir que los nacimientos de nuevas firmas superan los cierres de las ya existentes, entonces podemos concluir definitivamente que la nivelación de productividades es un indicador de la buena salud del sistema industrial. Significa que los recursos pueden fluir con relativa facilidad desde sectores de baja productividad hacia sectores con alta productividad y de esta manera generar una tendencia hacia la nivelación de las productividades relativas o, lo que es lo mismo, que el proceso de competencia es fuerte (en un sentido dinámico, es decir entendida como libertad de entrada y salida de los sectores y no tanto como existencia de un gran número de competidores). Por el contrario, si el sistema de nivelación de productividades se logra principalmente a través de la destrucción neta de empresas (es decir que los cierres superan los nacimientos), en este caso el proceso de convergencia muestra la relativa fortaleza de las empresas "so-

Un dato altamente significativo es la velocidad a la cual se ha verificado esta convergencia de productividades relativas. Y, sin embargo, este aspecto (la alta velocidad) en apariencia positivo esconde un aspecto negativo, que es justamente la alta mortalidad de empresas a través de la cual se logró este proceso de convergencia. Esta fue la naturaleza característica del proceso argentino de convergencia de productividades entre grandes y PyMIs. Según surge de los datos del Observatorio PyMIs, desde 1994 hasta el año 2000 el cierre de establecimientos micro, pequeños y medianos (es decir, empresas que ocupan menos de 200 ocupados) fue del 32%. El proceso de natalidad industrial¹ en este mismo segmento fue débil y no alcanzó a compensar el proceso de cierre de establecimientos, por lo que la tasa neta de creación de empresas durante el período resultó negativa en un 8%.

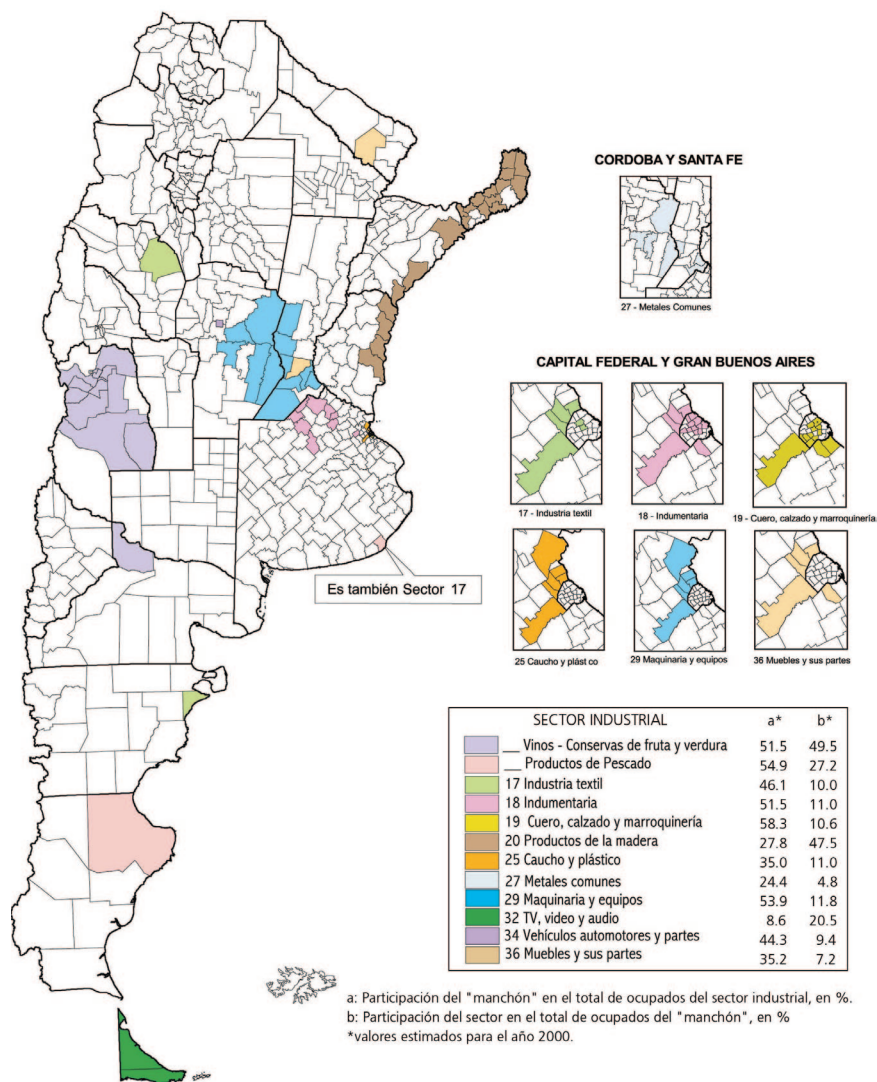
La enorme presión que ejerció sobre las empresas el contexto macroeconómico de apertura externa con tipo de cambio fijo, en ausencia de una política pública orientada a sostener a las empresas en sus esfuerzos de reestructuración, dio por resultado la desaparición de firmas que en un contexto "más amigable" de política económica hubieran sobrevivido sin mayores problemas, realizando naturalmente los ajustes del caso. Las empresas que sobrevivieron en este difícil contexto, fueron obviamente las más fuertes y las mejor dotadas para resistir los cambios. Muchas de ellas ostentaban –ya antes de la entrada en vigencia del nuevo escenario– niveles de productividad más altos que el promedio de las empresas, y otras lograron sobrevivir mediante importantes saltos en la misma. Así, el producto automático de este violento proceso de "selección natural" (darwiniano, podríamos decir) fue la conformación de un universo de PyMIs caracterizado ahora por una menor dispersión interna de las productividades que en el pasado. Y al mismo tiempo, un sector industrial que en su conjunto se caracteriza por la disminución de la brecha de productividades entre grandes, PyMIs y microempresas. En síntesis, un mundo industrial más homogéneo, con actores más parecidos y con menor diversidad de situaciones competitivas.

En la actualidad, agotados los recursos individuales de las empresas que han realizado autónomamente un gran esfuerzo de reestructuración en un contexto de políticas públicas "no amigable", uno de los problemas importantes es evitar la reaparición de un escenario de nueva apertura del diferencial de productividad (como el de mediados de los '80) pero ahora en un mundo con cada vez menos empresas, menos empresarios y menos ocupación. Esta amenaza es real, porque como puede verse en el gráfico de la página anterior pareciera ser que la tendencia a la reducción del diferencial de productividad entre PyMIs y grandes empresas se logró en el momento justo antes del comienzo de la depresión económica, es decir en el período 1996-1998.

Antes de cerrar esta sección, tal vez convenga explicitar mejor qué entendemos por un contexto "más amigable" de política económica. Valga un ejemplo: desde los años '60 hasta 1979, Italia practicó un sistema de ajuste continuo del tipo de cambio que compensaba sistemáticamente a las empresas por la pérdida de competitividad externa debida al aumento de la inflación interna. En 1979, cuando Italia entró en el Sistema Monetario Europeo y fijó su tipo de cambio –obligando a las empresas a

¹ Se considera alta a una empresa cuya fecha de nacimiento oficial sea posterior a la fecha de realización del Censo Nacional Económico de 1994, mientras que consideramos como baja a toda empresa que, habiendo sido censada, no figura como que se encuentra en actividad en la base DINUE 2000.

«Manchones» territoriales-sectoriales de las PyMIs argentinas (1994-2000)



y horizontalmente articuladas entre sí y a veces con otras de mayor tamaño, todas especializadas en un mismo sector industrial (o cadena productiva) y que gozan de economías externas a las empresas que provienen de la cooperación informal y del fuerte arraigo en la comunidad local. Hasta hace muy poco tiempo, esta forma de organización industrial era sólo estudiada en algunos ámbitos académicos en Italia; sin embargo, en la actualidad mucha de la nueva literatura económica sobre crecimiento, geografía económica y comercio internacional la señala como una forma de organización territorial-industrial capaz de enfrentar con éxito las mayores presiones competitivas de la globalización.

El mecanismo concreto a través del cual los distritos industriales o *clusters* generan ventajas competitivas con respecto a las empresas que actúan aisladamente es básicamente

servatorio PyMIs– tiene una directa relación con el desempeño de las ventas, las estadísticas expuestas confirman la difundida presunción de los estudiosos de la organización industrial y el comercio internacional, quienes afirman que los *clusters* resisten mejor las presiones competitivas de la globalización.

Los resultados estadísticos obtenidos en Argentina sobre la performance ocupacional de los "manchones territoriales-sectoriales", muestran que los comportamientos observados confirman las predicciones de la teoría y se alinean completamente con los hallazgos realizados en otros países. En efecto, como puede verse en el cuadro adjunto, en general la dinámica ocupacional fue más positiva dentro del "manchón territorial-sectorial" que fuera del mismo. Las dos únicas excepciones fueron textil y plásticos. Y debido a que el mejor desempeño ocupacional –como lo han demostrado las varias investigaciones del Observatorio PyMIs– tiene una directa relación con el desempeño de las ventas, las estadísticas expuestas confirman la difundida presunción de los estudiosos de la organización industrial y el comercio internacional, quienes afirman que los *clusters* o "distritos industriales" resisten mejor las presiones competitivas de la globalización.

Durante la segunda mitad de los '90, la ocupación del conjunto del sector industrial disminuyó en aproximadamente un 20%, mientras que en el conjunto de las PyMIs y microempresas localizadas en los "manchones territoriales-sectoriales" ésta prácticamente no varió.² Esta tendencia de la evolución de la ocupación detectada a través de los estudios territoriales es igual a la tendencia observada a través de las encuestas realizadas por el Observatorio a un panel de 1000 PyMIs estadísticamente representativas de las variables ventas y ocupación. En efecto, como puede verse en el cuadro, el nivel de ocupación en las PyMIs se mantuvo en los niveles del año 1995, mientras que el resto del sector industrial, según datos del INDEC para el mismo período, descendió aproximadamente un 20%.

Evolución acumulada de la ocupación por tamaño de empresas (en %)

Tamaño de las empresas	Base 1995 = 100					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
10 a 24 ocupados	100.0	103.9	108.9	109.4	100.8	97.1
25 a 54 ocupados	100.0	108.8	116.2	113.0	109.3	113.5
55 a 200 ocupados	100.0	103.5	108.8	104.5	96.6	92.8
Total	100.0	105.3	111.1	108.7	101.8	100.5

Las estadísticas entonces demuestran que la creciente desocupación en Argentina fue generada principalmente por las grandes empresas y en menor medida por las PyMIs "aisladas" que actúan en territorios no especializados en su propio sector industrial de pertenencia. Reforzar los vínculos entre las PyMIs y las microempresas a

² El trabajo de investigación que se realiza constantemente en el Observatorio PyMIs permitió, a través de encuestas, realizar nuevas mediciones sobre la performance ocupacional de las "aglomeraciones monosectoriales de PyMIs". Según los últimos datos, la evolución de la ocupación en estas áreas podría haber variado entre -1% y +4%. También los últimos datos muestran cambios en el sector textil, donde la performance ocupacional podría haber sido mejor fuera del manchón que dentro del mismo. Los nuevos datos no contradicen las tendencias identificadas en los trabajos anteriores: la performance ocupacional de los manchones territoriales-sectoriales de PyMIs fue muy superior al conjunto de la industria.

V. COMPETIDORES, CLIENTES Y PROVEEDORES

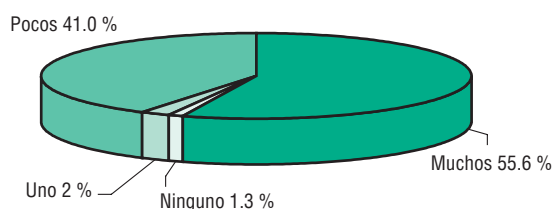
Los estudiosos de la organización industrial han demostrado que el ambiente generado por la interacción entre competidores, clientes y proveedores es determinante para el aumento de la competitividad nacional. Según un modelo ya clásico como el del M. Porter (1990), la estructura de la interacción entre estos tres actores juntamente con la dotación de factores (recursos humanos, recursos físicos, capital, infraestructura y conocimientos) explican el éxito y los fracasos de los países en la escena internacional.

En general este enfoque fue aplicado preferentemente para el análisis de la performance del sistema industrial de las grandes empresas. En esta sección, se trata de ilustrar las características que asumen dichas variables (competidores, clientes y proveedores) para el universo de las PyMIs argentinas.

A. Competidores

Aproximadamente la mitad de las PyMIs argentinas se desempeña en mercados muy competitivos, es decir, habitados por muchos competidores directos y en general con relativamente bajas barreras a la entrada. El rasgo para destacar es que la otra mitad, en cambio, se desempeña en mercados "de nichos" donde la competencia es entre pocas empresas y a veces con sólo un competidor directo. En los mercados "de nicho" la competencia de precios no es la única herramienta y allí la especificidad del bien producido y la relación con los clientes son los elementos centrales de las estrategias empresarias exitosas. Si bien en estos mercados "de nicho" las barreras a la entrada pueden no ser muy altas desde el punto de vista de la necesidad de capital para ingresar al mercado, la especificidad de los conocimientos técnicos y/o comerciales pueden brindar a las empresas actuantes una cierta protección en el proceso de competencia.

Tamaño de empresas	Cantidad de competidores directos (en %)				Total
	Ninguno	Uno	Pocos	Muchos	
10 a 24 ocupados	1.7	2.2	42.2	53.9	100.0
25 a 54 ocupados	0.4	1.7	38.4	59.5	100.0
55 a 200 ocupados	1.3	3.8	41.4	53.6	100.0
Total	1.3	2.1	41.0	55.6	100.0



B. Clientes

Los principales clientes de las PyMIs argentinas son otras empresas industriales entre las cuales colocan directamente, es decir a través de su propia red comercial, el 41% de las ventas. Le siguen en importancia las ventas directas al público o a negocios minoristas, donde las PyMIs colocan el 21% de sus ventas. Los clientes mayoristas representan un 17%, en tanto que las ventas a los supermercados sólo representan alrededor de un 7%. La participación de los clientes mayoristas y de los supermercados crece a medida que aumenta la dimensión de las empresas. Las ventas a la administración pública y los trabajos por cuenta de terceros (mercado de la subcontratación) representan muy poco de las ventas de las PyMIs (sólo el 2% del total).

Distribución de las ventas según tipología de clientes (en %)

	10 a 24 ocupados		25 a 54 ocupados		55 a 200 ocupados		Total	
	1996	1998	1996	1998	1996	1998	1996	1998
Venta directa al público	12.0	9.2	8.4	7.1	5.5	7.2	8.3	7.7
Venta directa a negocios minoristas	18.0	12.9	11.5	12.5	12.2	13.5	13.7	13.0
Venta directa a mayoristas	19.0	14.2	24.9	16.5	22.8	19.7	22.3	17.0
Venta a supermercados	3.5	4.5	6.1	6.7	7.2	8.0	5.8	6.5
Venta a otras empresas industriales	38.1	46.5	34.4	38.3	38.1	40.2	37.0	41.5
Venta a la administración pública	1.4	2.2	2.0	2.4	0.7	1.0	1.3	1.8
Trabajos por cuenta de terceros	4.2	1.7	3.2	2.8	2.1	1.5	3.1	2.0
Importadores	S/D	1.7	S/D	0.7	S/D	1.0	S/D	1.1
Empresas comerciales de exportación	0.8	1.5	0.8	2.1	2.0	1.5	1.3	1.7
Otros	3.1	5.7	8.7	11.0	9.3	6.6	7.3	7.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

La estructura de distribución de las ventas según tipo de cliente muestra algunas lógicas diferencias de acuerdo al sector industrial de pertenencia de la empresa: mientras que en los "sectores tradicionales" tienen mayor incidencia relativa las ventas directas al público, a los negocios minoristas y a los supermercados, en los sectores de "alta tecnología" tienen mayor peso los clientes industriales, los mayoristas y la administración pública.

Un rasgo diferencial respecto a países industrialmente más avanzados es la mayor importancia que tiene en Argentina la proporción de ventas al público y a negocios minoristas. Este rasgo, muestra un insuficiente desarrollo de las cadenas comerciales locales de distribución o, lo que es lo mismo, una excesiva integración vertical de

Otra diferencia significativa respecto de países de mayor desarrollo relativo es la irrelevante participación de los trabajos por cuenta de terceros en el facturado de las PyMIs argentinas. Esto mismo se destaca también con respecto a países de desarrollo intermedio como México. La explicación de la escasa utilización de esta modalidad contractual en Argentina no se debe a la diferencia de estructura sectorial con otros países, ya que se observa una escasa difusión de esta modalidad contractual en todos los sectores industriales argentinos. La explicación reside, en cambio, en la larga historia de inestabilidad contractual de Argentina y en la reducida dimensión del mercado local.

Finalmente, el último rasgo que diferencia a las PyMIs argentinas de sus pares de países más desarrollados es la fuerte regionalización de las ventas. En Argentina, un cuarto de las ventas de las PyMIs se realizan en la misma localidad de radicación de la empresa (es decir, en un radio inferior a los 50 km.) y aproximadamente la mitad del total de la facturación se realiza en la misma provincia. Obviamente, este rasgo muestra el pronunciado déficit en las cadenas de comercialización de las propias empresas y el subdesarrollo de la logística comercial en general del país. Un aspecto que atenúa el juicio negativo sobre el grado de desarrollo de la logística comercial argentina y la excesiva regionalización de las ventas es la alta incidencia de los costos de transporte sobre el precio de los bienes comercializados.

Distribución geográficas de las ventas (en %)

	Tamaño de empresas			Total
	10 a 24 ocupados	25 a 54 ocupados	55 a 200 ocupados	
Misma localidad	27.6	27.8	22.9	25.9
Resto de la provincia	29.1	26.5	26.9	27.4
Provincias limítrofes	19.5	12.7	14.1	15.2
Resto del país	18.8	21.3	24.1	21.7
Exportaciones	5.0	11.7	11.6	9.8
Mercosur	3.1	5.0	6.4	5.0
Resto de América Latina	0.8	1.2	1.3	1.2
Resto del mundo	1.1	5.5	3.9	3.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

C. Proveedores

Con respecto a los proveedores, el 82% de las compras de las PyMIs son productos fabricados en el país. Este dato muestra el fuerte poder multiplicador para la actividad interna que tiene el incremento del nivel de actividad en estas empresas, pero además hay que destacar que este poder multiplicador aumenta a medida que disminuye el tamaño de las firmas.

La distribución regional de este poder multiplicador de las compras es también un dato muy interesante para destacar: mientras que en las regiones más desarrolladas del país (Capital Federal, Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba) la proporción de las compras de productos extranjeros es de alrededor del 20%, en el resto de las provincias argentinas la misma proporción de compras no alcanza en ningún caso al 9%.

VI. INVERSIONES EN CAPITAL HUMANO Y EN CAPITAL FIJO

Entre los factores productivos que contribuyen a determinar la competitividad de un país, los recursos humanos, los conocimientos científicos, técnicos y de mercado, como así también la dotación de bienes de capital pueden considerarse entre los más importantes. En esta sección se describe la dotación actual de las PyMIs de estos factores.

A. Capital humano

Parece razonable comenzar esta descripción por los recursos empresariales, debido a la importancia crucial que tienen en el desarrollo de las PyMIs. De los estudios realizados localmente surge que las empresas cuentan con cuadros empresariales de recambio que poseen una importante experiencia directa en la gestión de la empresa. En consecuencia no existen importantes peligros de quiebre en la acumulación de capital humano por problemas de recambio generacional. En el campo del "aprender haciendo" las empresas no descuidaron la continuidad de la acumulación de conocimientos.

En efecto, el 84% de los empresarios afirma que los próximos directores de la firma serán familiares directos que actualmente participan activamente en la gestión de las actividades y otro 4% afirma que ya tienen formados a sus sucesores entre los actuales gerentes de confianza. Sólo un 12% de los empresarios considera que no ha logrado formar dirigentes de recambio para sucederlos y que por lo tanto venderán la empresa en el momento más oportuno. Dado que el 35% de los empresarios tiene más de 60 años y que esto denota una edad promedio de los empresarios relativamente avanzada, el hecho de que casi el 90% de ellos afirme que han podido resolver el problema del recambio generacional es un dato positivo que no habría que dejar de considerar. Como en casi todo el mundo, las PyMIs argentinas son empresas familiares, sin embargo aquí –a diferencia de los países desarrollados– el modelo de gestión familiar parece gozar todavía de buenas perspectivas de sostenimiento. Sólo el 4% de las empresas atraviesa un ciclo de "estancamiento-achicamiento" por problemas en el recambio generacional de la empresa.

Es importante relacionar la actual capacidad de recambio generacional con la anterior acumulación generacional de capacidad empresarial, ya que la misma fue también muy importante en el pasado. En el 61% de las PyMIs, el padre del empresario actual fue también empresario (industrial o comerciante).

<i>Recambio generacional</i>	10 a 24 ocupados	25 a 54 ocupados	55 a 200 ocupados	Total
Los próximos directores serán familiares directos que actualmente participan en la gestión de las actividades	84.9	80.3	85.7	83.8
Los sucesores serán los actuales asistentes y/o gerentes de confianza	1.9	7.8	4.9	3.8
Llegado el momento venderán su actividad a otros empresarios	13.2	11.9	9.4	12.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

lo compara con otros países de desarrollo industrial intermedio. Por otra parte, en las PyMIs de mayor tamaño, la combinación del "aprender haciendo" y de la formación universitaria es mucho más positiva que en las PyMIs más pequeñas: en las más grandes el 71% de los empresarios tiene origen empresario y, además, el 32% de ellos tiene formación universitaria completa.

Perfil de calificación del personal (en %)

Tamaño de empresas	Profesionales	Técnicos	Resto	Total
10 a 24 ocupados	6.7	21.1	72.1	100.0
25 a 54 ocupados	5.5	14.8	79.7	100.0
55 a 200 ocupados	5.8	15.0	79.2	100.0
Total	6.0	16.7	77.4	100.0

En síntesis, y siempre con referencia a los recursos humanos empresariales, de acuerdo con los estudios realizados se observa que entre las PyMIs más pequeñas se encuentran mayores proporciones de industriales con al menos dos generaciones en el país, mas jóvenes, con menor predominio de orígenes familiares empresarios y también con menor nivel de formación universitaria. En cambio, entre las PyMIs de mayor tamaño (con más de 50 ocupados) se encuentran mayor proporción de industriales extranjeros o de primera generación en el país, de mayor edad, con mayor predominio de orígenes familiares empresariales y con mayor formación universitaria.

Con respecto al nivel de calificación de la mano de obra de las PyMIs, sólo un 17% de los ocupados muestra un grado de calificación considerado como técnico. Los niveles registrados son realmente bajos si se los compara con los países industriales. En empresas de características dimensionales a las tratadas en este trabajo, en países como Italia estas proporciones superan al 40% y en Alemania el 60%. Esta carencia en la formación de base del personal, parecería estar siendo apuntalada, a través de la intensificación de cursos de formación y capacitación financiados por las mismas empresas. En efecto, durante la segunda mitad de los años '90, cuando se agudizaron las exigencias de competitividad para las empresas, se incrementó notablemente la actividad de formación y capacitación de personal. Dicha actividad de formación se vuelve más importante a medida que aumenta el tamaño de las empresas, indicando de este modo las mayores exigencias que en este sentido sufren las PyMIs de mayor tamaño. Actualmente, en promedio, el 55% de las PyMIs realiza actividades de capacitación para su personal. La realización de los cursos de capacitación –que son realizados en proporciones aproximadamente iguales dentro de la empresa y fuera de la misma– surgieron principalmente como necesidad de actualización frente a la implementación de nuevos procesos y a la producción de nuevos productos. La importancia creciente que fueron tomando los cursos de capacitación y formación dentro del sector de las PyMIs, es un buen indicador de los esfuerzos realizados por las empresas para mantenerse competitivas mediante reestructuración e innovación de sus actividades.

B. Capital fijo

Luego de la estabilización macroeconómica lograda en 1991 con el establecimiento de la convertibilidad y el consiguiente abandono de la política de devaluaciones con-

El proceso de inversión en las PyMIs se mantuvo alto hasta 1997: las inversiones en maquinarias y equipos como proporción de las ventas en 1996 y en 1997 fueron respectivamente de 6 y 7%, y durante estos dos últimos años, la mayor proporción relativa de las inversiones fueron realizadas por las PyMIs más pequeñas. De esta manera se compensó el atraso relativo respecto de las inversiones de las PyMIs de mayor tamaño, que habían llevado la delantera durante la primera mitad de la década. Como resultado de este proceso, en 1998 el promedio de edad del parque de maquinarias y equipos del conjunto de las PyMIs se había reducido a 11 años, y el promedio de las maquinarias más modernas era de sólo tres años. Durante la segunda mitad de los años '90, las exigencias para aumentar la competitividad bajando costos se hicieron más intensas. En efecto, a diferencia de la primera mitad de la década, las inversiones realizadas por las PyMIs a partir de la crisis financiera de 1995 persiguieron como principal objetivo la reducción de los costos.

Inversiones en maquinaria y equipo como proporción de las ventas (en %)

Tamaño de empresas	1996	1997
10 a 24 ocupados	6	7
25 a 54 ocupados	6	8
55 a 200 ocupados	6	6
Total	6	7

Antigüedad promedio de las maquinarias directamente afectadas al proceso productivo

Regiones geográficas	En años		
	Más antiguas	Más modernas	Promedio
Provincia de Buenos Aires	20.3	3.3	11.7
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	20.4	3.0	11.0
San Juan, San Luis y Mendoza	20.2	2.7	10.8
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	16.0	1.4	9.5
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y Santiago del Estero	19.6	2.0	9.7
La Pampa, Río Negro, Chubut, Neuquén, Santa Cruz y Tierra del Fuego	19.9	1.6	9.3
Total	20.2	3.1	11.3

Certificación internacional de productos y procesos (en %)

Tamaño de empresas	Tiene certificación				Certificación en trámite				No tiene certificación
	ISO 9001	ISO 9002	ISO 14000	Total	ISO 9001	ISO 9002	ISO 14000	Total	
10 a 24 ocupados	0.6	1.7	0.0	2.3	7.6	6.7	1.2	15.5	82.2
25 a 54 ocupados	0.9	4.3	0.0	5.2	12.3	12.4	0.5	25.2	69.6
55 a 200 ocupados	3.3	7.5	0.0	10.8	13.3	14.7	0.4	28.4	60.8
Total	1.0	3.2	0.0	4.2	9.7	9.4	0.9	20.0	75.8

capital social que estuvieron ligadas a la recapitalización de las empresas, y otro 37% sufrió sólo ligeras modificaciones en la estructura propietaria. En conjunto durante el período considerado, el 67% sufrió cambios en la estructura de propiedad.

Cambios en la estructura de propiedad según tamaño de empresa (en %)

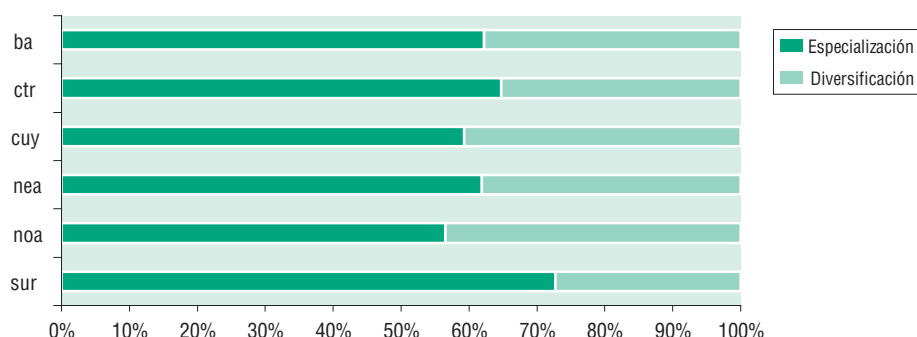
Tamaño de empresas	Sin cambios	Cambios ligeros	Cambios	Total
10 a 24 ocupados	36.9	40.1	23.0	100.0
25 a 54 ocupados	32.7	38.0	29.3	100.0
55 a 200 ocupados	30.7	35.1	34.1	100.0
Total	33.1	37.5	29.4	100.0

Por otra parte, durante el mismo período –que, recordamos, fue de alto nivel de actividad económica– y en lo que se refiere a las estrategias estrictamente productivas y/o comerciales, el 63% de las PyMIs persiguió estrategias de especialización más que de diversificación. En efecto, la mayoría de las empresas trataron de concentrar sus negocios en el *core business* tradicional, buscando afianzar y/o expandir los espacios de mercados en los cuales las empresas estuvieron tradicionalmente presentes. Estas estrategias de especialización fueron perseguidas en mucho mayor medida por las PyMIs de mayor tamaño, mientras que entre las PyMIs más pequeñas pudo observarse una mayor convivencia de estrategias mixtas, seguramente con el objetivo de obtener a través de la diversificación mayor escala en sus operaciones. Desde el punto de vista regional, las PyMIs que persiguieron con mayor energía la estrategia de la especialización están localizadas en la región sur del país.

Estrategia de especialización vs. estrategia de diversificación (en %)

Tamaño de empresas	Especialización	Diversificación	Total
10 a 24 ocupados	59.7	40.3	100.0
25 a 54 ocupados	62.5	37.5	100.0
55 a 200 ocupados	66.7	33.3	100.0
Total	63.3	36.7	100.0

Grado de especialización de las PyMIs (por regiones)



guida por la necesidad de reducir personal, de mejorar la calidad de los productos y de racionalizar la inversión. El objetivo de reducción de costos fue más importante para las PyMIs de mayor tamaño, mientras que entre las de menor tamaño prevaleció el objetivo de reducción de personal y de mejora en la calidad.

¿Comenzó a descentralizar alguna fase del proceso productivo contratando a terceros? (en %)

Tamaño de empresas	No		Sí	
	91 - 96	98 - 99	91 - 96	98 - 99
10 a 24 ocupados	64.7	72.9	35.3	21.1
25 a 54 ocupados	61.4	65.4	38.6	34.6
55 a 200 ocupados	57.4	68.0	42.6	32.0
Total	62.7	70.2	37.3	29.8

Desde 1991 hasta la actualidad, ¿la empresa invirtió parte de su capital en la creación de una nueva empresa? (en %)

Tamaño de empresas	Sí	No	Total
10 a 24 ocupados	12.1	87.9	100.0
25 a 54 ocupados	13.8	86.2	100.0
55 a 200 ocupados	16.8	83.2	100.0
Total	13.2	86.8	100.0

Características de las nuevas empresas creadas (en %)

	Tamaño de empresas			Total
	10 a 24 ocupados	25 a 54 ocupados	55 a 200 ocupados	
Empresa Industrial relacionada con el propio sector productivo	65.0	65.1	39.3	60.5
Empresa de servicios o comercial relacionada con el propio sector	19.5	23.9	48.7	26.0
Empresa industrial no relacionada con propio sector productivo	3.0	11.0	9.9	6.5
Empresa de servicios o comercial no relacionada con el propio sector	12.5	0.0	2.1	7.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

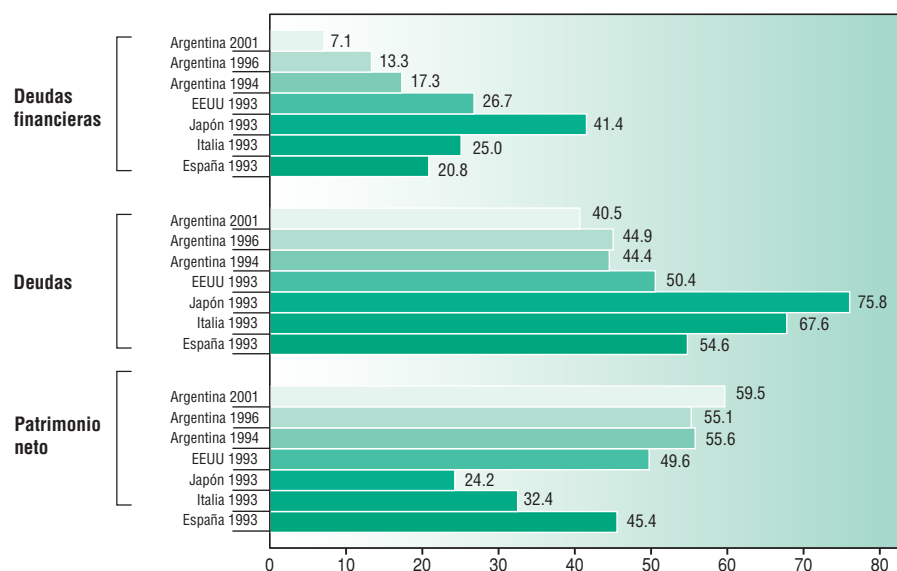
Otra faceta de la implementación de las estrategias de mayor especialización puede observarse comprobando que el 90% de los nuevos emprendimientos de las PyMIs argentinas durante la década del '90 fueron empresas industriales, de servicios o comerciales relacionadas con el propio proceso productivo de las empresas fundadoras. Si bien la fundación por parte de las PyMIs de nuevas empresas no fue importante (lo hi-

una parte del crédito otorgado bajo la forma de descubierto en cuenta corriente. Como se observa en el cuadro de la página siguiente, hasta antes del inicio de la recesión los bancos rechazaron sólo el 20% del total de las solicitudes presentadas por las empresas. El restante 80% obtuvo el crédito solicitado. De las empresas que obtuvieron el crédito, el 67% lo obtuvo directamente a las tasas de interés del mercado vigente para las PyMIs y otro 20% a tasas muy superiores, aumentadas por la mencionada obligación de tomar una parte del crédito en descubierto de cuenta corriente. El restante 13% de las empresas obtuvo crédito, pero por montos inferiores a los solicitados a pesar de haber manifestado su voluntad de pagar tasas más altas en el caso de obtener el total del crédito solicitado. De acuerdo con estos datos, y ateniéndonos a una definición estricta de racionamiento crediticio, el 13% de las empresas fue crediticiamente racionada.

Si sumamos las empresas que no acuden a los bancos, más aquellas que vieron rechazadas sus solicitudes de crédito y aquellas que fueron crediticiamente racionadas, concluimos que sólo el 44% de las PyMIs argentinas pudo utilizar el crédito bancario como instrumento para el desarrollo de sus actividades. Esta es verdaderamente una cantidad exigua de empresas, si se considera que estas estadísticas fueron recogidas inmediatamente antes del inicio de la recesión y suficientemente lejos del momento de la crisis financiera mexicana. Es decir, el mejor momento de la economía argentina de los últimos seis años.

Estructura comparativa del pasivo de las PyMIs argentinas con otros países (en %)

	España	Italia	Japón	EEUU	Argentina		
	1993	1993	1993	1993	1994	1996	2001
Activo total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Patrimonio neto	45.4	32.4	24.2	49.6	55.6	55.1	59.5
Deudas	54.6	67.6	75.8	50.4	44.4	44.9	40.5
Deudas financieras	20.8	25.0	41.4	26.7	17.3	13.3	7.1



Fuente para el caso de Italia: Observatorio PyMIs del Mediocredito Centrale

En síntesis, en Argentina, más allá de la alta tasa de interés que el sistema financiero aplica a sus PyMIs, el verdadero problema de las empresas locales es el acceso mismo al sistema financiero: entre las empresas que no acuden al sistema bancario, las que ven rechazadas sus solicitudes de crédito y las que son racionadas crediticiamente, el 56% de las PyMIs no accede a los beneficios del crédito. Como señalamos, este porcentaje es inferior al 5% en Italia.

Ahora bien, hasta 1997 los bancos tuvieron una estrategia de fuerte diferenciación de la tasa de interés aplicada a las PyMIs que ingresaron al sistema financiero respecto de las grandes empresas. Esta estrategia, según nuestras observaciones, provocó un fuerte efecto de clásico proceso de "selección adversa", tan presente en la literatura contemporánea sobre economía de la información: las altas tasas de interés fueron paulatinamente atrayendo a los bancos a las empresas con mayores problemas o con proyectos más riesgosos. Se fue conformando así un escenario doblemente negativo para la estructura económica: muchas empresas fuera del sistema financiero y carteras bancarias en promedio más riesgosas.

A partir de 1998, la actitud de los bancos se hizo mucho más cauta, recurriendo con más frecuencia el instrumento del racionamiento crediticio: un instrumento más conservador que opera sobre la cantidad prestada y no tanto sobre el aumento de la tasa de interés. Durante la recesión, los préstamos se concentraron básicamente en el sector público y las grandes empresas del sector privado, prácticamente excluyendo a las PyMIs del acceso al crédito. En el 2001, el endeudamiento del conjunto de las PyMIs con el sistema financiero ha llegado a su mínimo histórico, por lo menos desde que el Observatorio ha comenzado a registrar esta estadística.

También hay factores tecnológicos que contribuyen a explicar la escasez de oferta del crédito a las PyMIs, tales como las diseconomías de escala informativas en el análisis del riesgo de proyectos pequeños: es menos costoso analizar un proyecto de diez millones de dólares que diez proyectos de un millón. Sobre este problema de tecnología de la información para el análisis del riesgo crediticio de los proyectos pequeños hay mucho espacio para avanzar en Argentina a través de la cooperación entre el sistema bancario y el Estado.

En síntesis, tanto los factores de demanda como los de oferta explican el bajo y cada vez menor nivel de endeudamiento de las PyMIs argentinas con el sistema bancario. Así, mientras que en 1994 las deudas financieras de las PyMIs representaban aproximadamente el 17% del activo, hoy dicho porcentaje se redujo drásticamente hasta niveles del 7.1%. Una comparación con otros países del mundo muestra que el acceso al crédito para las PyMIs en Argentina es insólitamente difícil. Y éste no es un problema exclusivamente argentino: en promedio la relación deuda/capital es, en América Latina, la mitad que en los países asiáticos y un tercio de la observada en los países industrializados (ver conferencia de John Williamson, del Institute for International Economic de EEUU, "A Contemporary Policy Agenda for Latin America", en la Universidad de Bologna, Buenos Aires, octubre de 2001).

B. Financiación de la inversión

La dificultad para acceder al crédito bancario de las PyMIs no hizo más que agravar fuertemente la tendencia histórica de estas empresas de financiarse a través de la

Ajuste económico financiero comparativo entre empresas grandes y PyMIs (1996-1997)

	Año 1996		Año 1997		Variación %	
	PyMIs Estructura %	Grandes Estructura %	PyMIs Estructura %	Grandes Estructura %	PyMIs 97/96	Grandes 97/96
Activo corriente	59	44	56	43	-7.48%	7.47%
Activo no corriente	41	56	44	57	4.60%	11.93%
Activo total	100	100	100	100	-2.53%	9.97%
Pasivo corriente	42	37	32	35	-25.74%	4.03%
Pasivo no corriente	11	12	13	15	15.19%	37.46%
Pasivo total	54	49	45	51	-17.24%	12.21%
Patrimonio neto	46	51	55	49	16.54%	5.66%
Pasivo total + Patrim. Neto	100	100	100	100	-2.53%	9.97%

Indices	Año 1996		Año 1997		Variación %	
	PyMIs Estructura %	Grandes Estructura %	PyMIs Estructura %	Grandes Estructura %	PyMIs 97/96	Grandes 97/96
Financieros						
Liquidez corriente	140.48	118.92	175.00	122.96	24.58	3.31
Endeudamiento						
Endeudamiento total	115.22	96.08	81.82	102.04	-28.99	6.21
Endeudamiento corto plazo	91.30	72.55	58.18	71.43	-36.28	-1.54
Endeudamiento largo plazo	23.91	23.53	23.64	30.61	-1.16	30.10
Gestión y estructura						
Grado de liquidez de la inversión	59.00	44.00	56.00	43.00	-5.08	-2.27
Inmovilización del capital propio	89.13	109.80	80.00	116.33	-10.24	5.94
Grado de cobertura de la inmovilización	139.02	112.50	154.55	112.28	11.16	-0.19
Financiación						
Con capital de terceros	53.00	49.00	45.00	50.00	-15.09	2.04
Con capital de terceros corto plazo	42.00	37.00	32.00	35.00	-23.81	-5.41
Con capital de terceros largo plazo	11.00	12.00	13.00	15.00	18.18	25.00
Con capital propio	46.00	51.00	55.00	49.00	19.57	-3.92
Capital de giro						
Financiado con capital propio	8.47	-11.36	19.64	-18.60	131.79	63.72
Financiado con capital de terceros	89.83	111.36	80.36	116.28	-10.55	4.41
Aplicaciones de capital propio						
Aplicaciones a capital de giro	10.87	-9.80	20.00	-16.33	84.00	66.53
Estructura						
Activo no corriente / Ocupados (en \$)	35830.00	124536.00	34755.00	138115.00	-3.00	10.90

IX. INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

La imagen que obtenemos del proceso de internacionalización comercial de las PyMIs argentinas durante los últimos años de la década del '90 es la de una sustancial estabilidad de la apertura exportadora (con pocas empresas participantes en el negocio exportador) y de una creciente apertura importadora. Las empresas PyMIs mantuvieron durante todo el período una balanza comercial deficitaria con Europa y Asia y una balanza comercial positiva con América Latina y EEUU. Sin embargo, en los últimos tres años disminuyó el saldo positivo con América Latina, especialmente con Brasil, desmejorando la posición activa que las PyMIs argentinas tuvieron históricamente con este mercado.

La dinámica de las firmas en el sector exportador muestra que, mientras que las empresas que se mantuvieron estables durante los últimos cinco años exportando aproximadamente el 20% de su facturación, las exportaciones de las firmas que salen y entran del negocio no superan en ningún caso el 4% de las ventas. También se observa que el número de empresas que ingresan al negocio exportador es levemente superior al número de empresas que salen del mismo.

Lo que ocurre con las PyMIs exportadoras de la Argentina no es de fácil interpretación. Por un lado se observa una cierta estabilidad en el negocio exportador de un número importante de empresas que, a pesar de que en los últimos años sus exportaciones permanecieron estancadas, no han salido de la escena. Esto constituye de alguna manera un síntoma de vitalidad microeconómica. Sin embargo, las empresas recién ingresadas al negocio exportador, si bien están creciendo, son aún muy pocas respecto del total de empresas.

En efecto, es muy importante señalar que el aumento del número de empresas exportadoras y su proporción respecto del total de PyMIs están aún muy lejos de alcanzar los niveles de países con PyMIs de gran tradición exportadora, por ejemplo Italia. Allí, dichas proporciones son aproximadamente tres veces mayor que las registradas en Argentina. Como se observa en los cuadros, el problema de las PyMIs argentinas no es tanto el bajo nivel de la apertura exportadora, sino el escaso número de empresas que participan de ella.

Comparación Argentina-Italia: número de empresas exportadoras según tamaño de empresas

Tamaño de empresas	% sobre el total de empresas del estrato	
	Italia 1996	Argentina 1996
10 a 24 ocupados	27	9
25 a 54 ocupados	60	19
55 a 200 ocupados	80	36

Fuentes para el caso de Italia, Observatorio PyMIs del Mediocredito Centrale.

Comparación Argentina-Italia: participación de las exportaciones en la facturación de las empresas

Tamaño de empresas	%	
	Italia 1996	Argentina 1996
20 a 24 ocupados	22	15
5 a 54 ocupados	27	21
55 a 200 ocupados	26	19

Fuentes para el caso de Italia, Observatorio PyMIs del Mediocredito Centrale.

Respecto de los patrones estables de comportamiento durante la segunda mitad de la década del '90, los más destacables pueden resumirse en tres puntos:

- Las PyMIs cuyanas no disminuyeron nunca sus exportaciones a Chile por niveles inferiores al 27% de sus exportaciones totales, y en 1997 y 1998 la importancia del mercado chileno representaba casi el 40% de las PyMIs cuyanas. Estos datos parecen confirmar que desde Chile los compradores pueden ser *traders* internacionales y no sólo consumidores locales.
- Las PyMEs de Buenos Aires muestran un cierto crecimiento en el mercado de EEUU (que parece haberse estabilizado en el 2000), pero sin nunca penetrar significativamente el mercado Europeo donde colocan sólo el 4% de sus exportaciones.
- Inversamente, las PyMIs de la región Centro se mantienen estables en Europa con exportaciones de aproximadamente el 30% de sus ventas externas, sin penetrar significativamente el mercado de EEUU donde colocan como máximo el 13-14% de sus exportaciones.

Región		Destino de las exportaciones								Total
		Brasil	Chile	Resto Mercosur	Resto América Lat.	EEUU	Unión Europea	Asia	Otros destinos	
Buenos Aires	1997	42.6	9.0	12.0	14.1	15.2	3.3	3.1	0.7	100.0
	1998	37.5	8.7	12.5	9.7	19.2	4.4	6.9	1.1	100.0
	1999	33.5	11.3	12.1	8.5	23.1	4.4	5.9	1.3	100.0
	2000	32.7	8.5	14.0	11.0	22.7	4.1	6.1	0.9	100.0
Centro	1997	28.5	2.5	9.5	11.4	13.1	27.2	5.0	2.9	100.0
	1998	38.2	5.1	10.4	12.0	6.6	23.5	1.6	2.6	100.0
	1999	22.1	5.8	13.4	17.6	7.5	29.7	2.0	1.8	100.0
	2000	22.9	6.1	9.4	15.9	13.6	30.1	1.0	0.9	100.0
Cuyo	1997	33.9	39.5	9.6	6.6	3.5	3.9	2.8	0.2	100.0
	1998	12.0	36.9	3.8	7.2	15.7	22.7	1.7	0.0	100.0
	1999	9.1	27.3	12.6	8.9	22.4	18.1	1.6	0.0	100.0
	2000	10.0	31.9	9.9	9.0	32.8	3.8	2.4	0.2	100.0
Resto del país	1997	34.2	1.6	3.9	4.3	47.0	9.0	0.0	0.0	100.0
	1998	55.8	4.6	5.7	4.5	26.0	1.2	0.0	2.2	100.0
	1999	28.4	3.7	10.2	7.7	48.3	0.2	0.0	1.5	100.0
	2000	49.0	2.5	20.6	8.5	18.9	0.5	0.0	0.0	100.0
Total	1997	37.6	6.2	10.1	11.7	17.4	12.3	3.3	1.5	100.0
	1998	37.0	9.4	10.4	10.0	14.4	13.2	3.8	1.9	100.0
	1999	24.6	9.1	12.8	10.2	21.6	14.2	5.8	1.7	100.0
	2000	26.8	9.5	10.9	12.9	21.1	13.4	4.3	1.1	100.0

Respecto de los cambios observados, observamos que 1997, todas las regiones exportaban la mayor parte de su producción a América Latina (especialmente a Brasil), excepto las regiones del NOA, NEA y Sur (agrupadas en el cuadro como "resto del país") que orientaban más del 50% de sus ventas externas a EEUU y a la UE. En el 2000, luego de 4 años, este panorama había cambiado sustancialmente mostrando la gran flexibilidad en cuanto a destinos geográficos que poseen las exportaciones de las PyMIs: las regiones NOA, NEA y Sur ahora venden la mayor parte de sus productos en Brasil y el resto de América Latina, mientras que han disminuido fuertemente sus ventas a Europa y EEUU. Por el contrario, las PyMEs de la región Centro desde 1998 comenzaron a disminuir sus ventas a Brasil y al resto de América Latina, mientras que aumentaron sus ventas a Europa. Las empresas de la región Cuyo disminuyeron drásticamente sus ventas a Brasil y aumentaron fuertemente las exportaciones a EEUU, pero casi nada a Europa.

X. LA DEMANDA EMPRESARIA DE POLÍTICA PÚBLICA PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMIS

Dejando de lado los problemas macroeconómicos actuales –como la urgente necesidad de salir de la larga recesión– y otras cuestiones, como la política monetaria, fiscal y cambiaria, en esta sección nos concentramos en el análisis de los instrumentos microeconómicos demandados por las empresas durante los últimos años de crecimiento (1996, 1997 y parte de 1998).

En aquellos años, los tres principales instrumentos de una política pública dirigida a incentivar el desarrollo de las PyMIs demandados por las empresas fueron: a) provisión de servicios de asistencia técnica a las empresas gratuitos o subsidiados (37%), b) incentivos fiscales (36%), c) préstamos a tasas subsidiadas (19%).

Muy lejos de los tres primeros, entre los instrumentos menos demandados por los empresarios se ubicaban: a) la creación y/o el reforzamiento de un sistema de garantías (4%), b) las subvenciones estatales al capital (2%), c) la participación en el capital social de bancos de negocios y/o fondos financieros.

Entre los instrumentos más requeridos, observamos que la demanda de servicios de asistencia técnica subsidiados o gratuitos es bastante heterogénea. De todos modos, la tipología de los servicios demandados muestran claramente la necesidad de resolver algunos problemas microeconómicos que se le plantean a las empresas en un contexto de crecimiento y de necesidad de aumentar la productividad, tal como era el contexto argentino hasta 1998. Analizando los resultados se observa una cierta mayor difusión de las preferencias para demandar servicios de asistencia técnica para formación de personal, comercialización en el mercado internacional y otros servicios técnico-productivos y financieros. En cambio, es menor la demanda de asistencia técnica orientada a mejorar la comercialización en el mercado interno y los servicios administrativos y de gerenciamiento. En síntesis, los datos parecerían mostrar que las empresas se sienten más preparadas para abordar sin ayuda externa los problemas administrativos, de gerenciamiento y de comercialización interna, mientras que estarían solicitando alguna asistencia externa para resolver los problemas de formación y capacitación del personal, de comercialización internacional y algunos problemas de índole muy técnicos (productivos y financieros). Las necesidades de los empresarios pueden interpretarse lógicamente a partir de la insuficiente escala interna de las empresas para abordar algunas temáticas específicas con recursos propios. Es evidente que las deseconomías de escala son menores en la función de comercialización para el mercado interno que para el mercado externo, o en la función administrativa y gerencial que en la función de formación y capacitación del personal.

Respecto de los incentivos fiscales, el más demandado es el de las exenciones impositivas a las utilidades reinvertidas. La importancia de esta demanda puede comprenderse si se recuerda que aproximadamente la mitad de las inversiones de las PyMIs se financian con recursos propios derivados de la reinversión de utilidades. Frente a los problemas de acceso al crédito y las altas tasas de interés, abaratar el costo de la autofinanciación es una alternativa válida para mejorar el financiamiento de las PyMIs.

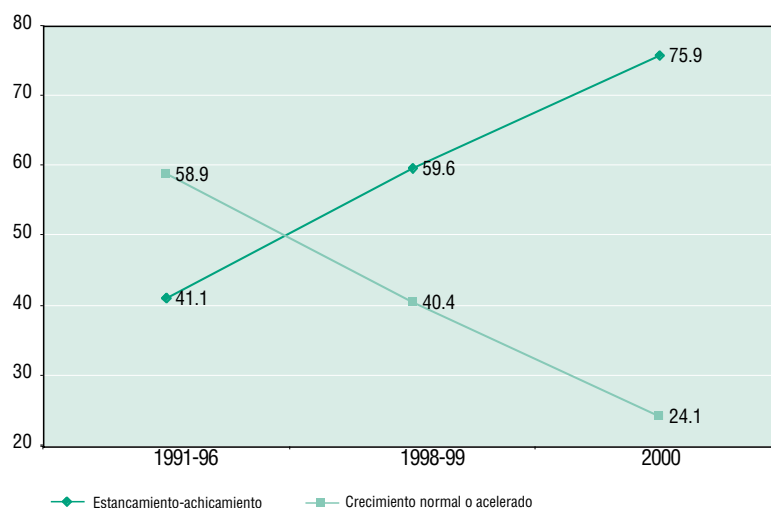
Por su parte, la demanda de préstamos a tasas de interés subsidiadas apunta a resolver el mismo problema que la obtención de créditos fiscales. De manera que se

A pesar de esto, hay que destacar la formidable vitalidad de las empresas que han sobrevivido, que a pesar de la política económica "poco amigable" y el grave escenario recesivo, han mantenido el nivel de ocupación de 1995, mientras que durante el mismo período la gran industria disminuyó la ocupación en un 20%.

A modo de conclusión, y apuntando a un debate sobre las perspectivas de las PyMIs en Argentina, hay dos aspectos que es importante destacar: el primero se refiere a la vitalidad de las empresas locales, y el segundo a las formas de organización de las industrias.

Crecimiento vs. achicamiento 1991-2000 (en %)

Tamaño de empresas	Estancamiento-achicamiento			Crecimiento normal o acelerado		
	1991-96	1998-99	1999-2000	1991-96	1998-99	1999-2000
10 a 24 ocupados	43.2	60.1	79.4	56.8	39.9	20.6
25 a 54 ocupados	39.8	58.0	71.5	60.2	42.0	28.5
55 a 200 ocupados	34.5	59.4	71.0	65.5	40.6	29.0
Total	41.1	59.6	75.9	58.9	40.4	24.1



a. Vitalidad empresarial local

Con respecto a la vitalidad de los empresarios y al alto nivel de actividad emprendedora local (Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Ejecutivo Argentina 2000, Centro de Entrepreneurship, IAE), es importante destacar que aún hoy bajo las difícilísimas circunstancias de recesión económica generalizada, un 25% de las PyMIs argentinas están pasando por una situación de crecimiento normal o acelerado.

tura de sus índices económico-financieros. Si bien los índices son más positivos que en el resto de las PyMIs, las diferencias no son tan notables como en el caso de la dimensión y la apertura exportadora. En efecto, la rotación del capital invertido es más alta que en el resto de las empresas pero no tan alta como para diferenciarlas estructuralmente del resto del sector. Este dato muestra que también las PyMIs del "núcleo duro" presentan un serio problema de escala productiva. La rotación del activo debería ser por lo menos del doble del registrado actualmente. Seguramente la actual recesión esté incidiendo en el valor de este índice, pero hay muchos elementos que indican que el problema de escala en las PyMIs argentinas es estructural y no coyuntural. Tampoco las PyMIs del "núcleo duro" se diferencian del resto de las empresas por su grado de endeudamiento y patrimonialización. Si bien estos índices se acercan un poco más al del resto de las PyMIs que al de las grandes empresas, la diferencia no es tan grande como para distinguirse netamente del resto de ellas. Los índices muestran, efectivamente, que las PyMIs del "núcleo duro" tienen mayor acceso al crédito que el resto de las empresas, pero las diferencias no son tan grandes como para explicar el mayor crecimiento a partir del mejor financiamiento. Podemos concluir que estas empresas crecieron a pesar de no haber tenido un acceso fluido al crédito.

Comparación de índices entre empresas del "núcleo duro" y el resto de las PyMIs

Índice	Núcleo duro	Resto PyMIs	Total PyMIs
Rotación del capital invertido (1)	1.30	1.16	1.20
Cociente de endeudamiento (2)	0.93	0.77	0.81
Cociente de endeudamiento bancario (3)	0.23	0.15	0.17

Finalmente, otra característica que distingue a este grupo es que a diferencia del conjunto de las PyMIs, las empresas del "núcleo duro" exportan una proporción mayor de sus ventas a EEUU que a Brasil. Las empresas del "núcleo duro" exportan el 30% al conjunto del Mercosur, el 30% a EEUU y el 17% a Europa.

Destinos de las exportaciones 2000

Estrato	Núcleo duro	Resto PyMIs	Total PyMIs
Brasil	23	35	27
Resto del Mercosur	7	12	10
Chile	9	18	12
América Latina	10	17	13
Estados Unidos	27	9	19
Unión Europea	17	5	15
Otros destinos	7	4	4
Total	100	100	100

Obviamente, la dimensión de este "núcleo duro" es totalmente insuficiente para darle plena ocupación y capacidad de sostén al proceso de crecimiento industrial del país, pero queremos destacar su existencia para mostrar que a pesar de todo hoy existen 3.500 empresas locales a partir de las cuales se puede repensar una estrategia de políticas productivas orientadas al crecimiento.



■ Instituto para el Desarrollo Industrial de
la UNION INDUSTRIAL ARGENTINA