

**LAS PYMES Y LA INDUSTRIA ARGENTINA.
POTENCIALIDADES DE CRECIMIENTO Y EMPLEO**

Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo

*Buenos Aires
Enero de 2000*

**LAS PYMES Y LA INDUSTRIA ARGENTINA.
POTENCIALIDADES DE CRECIMIENTO Y EMPLEO**

Síntesis Ejecutiva.....	I
--------------------------------	----------

Sección I

La industria argentina y la inserción estructural de las Pymes	1
I.1. Aspectos generales de la estructura productiva y empresarial de la industria argentina en el decenio de los noventa.....	1
I.2. La configuración estructural de la industria y su dinámica evolutiva	8
I.3. La presencia de Pymes y su aporte a la producción y a la ocupación industrial	14
I.4. Características estructurales de las Pymes industriales	18
I.5. El trabajo femenino en la producción industrial.....	25
I.6. La distribución regional de la actividad de las Pymes.....	31

Sección II

Desarrollo de las Pymes. Potencialidades y limitaciones	36
II.1. Dinámica evolutiva y perfil sectorial de la producción de las Pymes.....	36
II.2. Evolución de la productividad industrial	40
II.3. La inserción externa de las Pymes industriales. Evolución reciente y factores de competitividad....	45
II.4. La problemática del financiamiento: el acceso y el costo diferencial del crédito en la economía argentina	49
II.5. Conducta tecnológica y posicionamiento competitivo de las Pymes.....	55
II.6. Eslabonamientos productivos, complejos sectoriales e inserción de las Pymes	60

Sección III

Identificación de actividades industriales con importante presencia de Pymes.....	65
III.1. Ramas con importante presencia de Pymes, y con posibilidades de crecimiento y de generación de empleos	65
III.2. Principales rasgos estructurales de las ramas industriales identificadas por sus potencialidades de crecimiento y la marcada presencia Pymes	68
<i>III.2.1. Conservación de frutas, legumbres y hortalizas</i>	<i>68</i>
<i>III.2.2. Industria láctea</i>	<i>71</i>
<i>III.2.3. Panaderías</i>	<i>75</i>
<i>III.2.4. Calzado de cuero</i>	<i>78</i>
<i>III.2.5. Imprenta y ediciones</i>	<i>81</i>
<i>III.2.6. Industria de productos plásticos</i>	<i>85</i>
<i>III.2.7. Maquinaria, en general, y equipos.....</i>	<i>90</i>

Sección IV

La formación profesional del personal de las Pymes.....	95
IV.1. Características de la formación profesional.....	95
IV.2. El gasto empresarial en capacitación profesional.....	97

IV.3. Evolución del empleo y la calificación de la mano de obra en la producción industrial y las Pymes.....	102
IV.4. La importancia de la formación técnica en la demanda de mano de obra industrial	104
<i>IV.4.1. Una aproximación a través de la evolución del empleo en diferentes sectores industriales.....</i>	<i>104</i>
IV.4.2. Algunas de las características centrales de la demanda de recursos humanos por parte de las Pymes y las grandes firmas industriales	109
<i>IV.4.3. Las dificultades que enfrentan las firmas industriales para reclutar personal.....</i>	<i>111</i>

Sección V

Análisis del entorno institucional de las Pymes	117
V.1. Características e impactos de las organizaciones institucionales vinculadas al fomento de las Pymes	117
V.2. Restricciones impuestas por el marco institucional de las Pymes.....	124

Sección VI

Síntesis y reflexiones finales	135
---	------------

Bibliografía	152
---------------------------	------------

Síntesis ejecutiva

El análisis del estado de situación de las pequeñas y medianas empresas industriales (en adelante, Pymes) remite, necesariamente, al proceso de cambios estructurales y de transformaciones institucionales y macroeconómicas al que asiste la economía argentina desde fines de la década de los ochenta/principios de los noventa. En dicho marco, el sector manufacturero, y el de las Pymes, en particular, han sido de los más afectados por la orientación adoptada por las principales políticas públicas.

De todas maneras, bajo una perspectiva de largo plazo, *desde mediados de los años setenta se ha registrado un importante incremento en la participación de las Pymes en el total de los establecimientos, el empleo y la producción industrial del país*. Dicha situación es explicada por el hecho de que una cantidad significativa de grandes plantas ha encarado procesos de reconversión que conllevaron una caída en el número de personas ocupadas en tales establecimientos (lo cual determina su desplazamiento hacia el estrato Pyme). Tal proceso se ha conjugado con el cierre definitivo de un gran número de Pymes. Ello ha derivado en, por un lado, la disminución absoluta en la cantidad de establecimientos Pymes, y, por otro, dada la retracción del sector manufacturero en su conjunto, en un importante incremento en la participación relativa de las mismas en el empleo (más de ocho puntos porcentuales) y la producción fabril (más de seis puntos porcentuales) local entre mediados de la década de los setenta y la de los noventa.

Otra de las conclusiones del estudio es la existencia de una *estrecha asociación entre el tamaño de las unidades fabriles y la estructura de los mercados en los que actúan*. Así, en aquellos que presentan un escaso grado de concentración (mercados "competitivos") la mayoría de la producción es generada por los micro establecimientos y las Pymes (64,6%). A la vez, más de la mitad de la producción de estas últimas es generada en aquellos mercados manufactureros caracterizados por estructuras mediana o escasamente concentradas.

Por otro lado, en relación con la "performance" registrada por los distintos tipos de empresa, tanto *las Pymes como las muy pequeñas unidades fabriles redujeron la brecha de productividad con respecto al agregado industrial*. De todas maneras aún persiste una significativa brecha entre la productividad laboral de los grandes establecimientos con respecto a los de menor tamaño relativo. Conclusiones similares surgen de analizar los

¹ Tal es el caso de, por ejemplo, la "Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas"; las "Panaderías"; las "Confecciones textiles"; la actividad de "Impresiones", los "Envases plásticos", la "Fabricación de bombas y compresores", la "Fabricación de maquinaria de uso genera", la "Fabricación de equipos de elevación y manipulación", la "Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal".

diferenciales existentes en materia de remuneraciones a la mano de obra. Las plantas más grandes son las que pagan los salarios medios más elevados, al tiempo que los micro establecimientos y, en menor medida, las Pymes abonan los menores niveles salariales relativos.

La **configuración sectorial de las Pymes muestra una presencia difundida en muy diversas actividades industriales**, muchas de las cuales se han visto afectadas por la apertura (importadora) de los años noventa. Tales actividades se caracterizan, en términos generales, por presentar un reducido dinamismo en materia de creación de cadenas de valor agregado, ser intensivas en el uso de mano de obra y tener a la producción agropecuaria como su sustento principal. **La distribución regional de la producción de las Pymes se encuentra** –al igual que en el plano agregado– **sumamente concentrada en un núcleo reducido de áreas geográficas** (las de mayor desarrollo relativo del país). En efecto, casi el 80% del total se genera en las Provincias de Buenos Aires, la Capital Federal, Santa Fe y Córdoba.

En cuanto a las potencialidades y limitaciones que presenta el desarrollo de las Pymes en la Argentina cabe resaltar que **la principal restricción que enfrentan** -y que limita ostensiblemente sus capacidades de desarrollo- **deriva del financiamiento**. Durante el decenio de los años noventa se han profundizado algunas de las principales características estructurales del mercado financiero local (alto grado de segmentación, escasa gravitación en materia de préstamos a las Pymes, los créditos se otorgan en función del tamaño patrimonial del solicitante, los bancos con capacidad de préstamo a las Pymes sólo pueden hacerlo a tasas de interés sumamente elevadas, etc.), lo cual conllevó un incremento sustancial en las diferencias y asimetrías a favor de las grandes empresas y en detrimento de las Pymes, tanto en lo que respecta al destino de los préstamos como a los diferenciales de tasas de interés. **Las grandes firmas concentran casi la totalidad de los préstamos otorgados por la banca privada local, mientras que las tasas de interés que deben abonar las Pymes son significativamente más elevadas que las que abonan las grandes empresas**.

La inserción exportadora de las Pymes denota la presencia de importantes potencialidades para el desarrollo futuro de las mismas. Si bien las exportaciones argentinas se encuentran altamente concentradas en un núcleo acotado de grandes empresas, una cantidad importante (más de 11.000) de pequeñas y medianas firmas (aunque reducida en términos del total del espectro local de Pymes) comenzó a volcar una parte creciente de sus ventas hacia los mercados externos (en especial, hacia el mercado ampliado del Mercosur). Así, poco más del 45% de las exportaciones de las Pymes se destina al Mercosur; participación que se incrementó casi diez puntos porcentuales entre 1993 y 1996.

El perfil de tales exportaciones se caracteriza, en términos relativos al que presentan las grandes firmas, por una importante diversificación y un mayor "grado de industrialización" de los productos exportados. Asimismo, se comprueba que la principal ventaja competitiva de las Pymes está asociada a actividades en las que asume importancia la diferenciación de productos y/o en aquellas en las que se han alcanzado niveles de desarrollo de capacidades tecno-productivas compatibles con las exigencias técnicas y ambientales de los mercados externos. Tal es el caso de, entre otras, la confección de prendas de vestir, las imprentas y editoriales, la industria plástica y vitivinícola, los artículos de perfumería y de derivados del azúcar, la construcción de maquinaria y artefactos eléctricos, las maquinarias y equipos para la industria, etc..

Parte importante de estas actividades industriales reúnen los atributos suficientes y necesarios como para ser seleccionadas en términos de la necesaria focalización (sectorial y territorial) de las políticas de cooperación y asistencia técnica a las Pymes. En efecto, a partir de la confluencia de las opiniones de muy diversos actores (empresarios, sindicalistas, académicos, consultores y especialistas en Pymes, etc.) fue posible delimitar un grupo de actividades que reúnen, con intensidades diversas, determinados atributos comunes, como por ejemplo: realizar aportes importantes a la producción industrial agregada de las Pymes; presentar una aceptable dinámica evolutiva reciente (en lo que respecta al crecimiento de la producción y la generación de empleo); estar caracterizadas por el predominio de estructuras de mercado relativamente competitivas; y contar con posibilidades ciertas de que, en función de la distribución territorial de las Pymes que operan en tales ramas, desarrollar programas específicos de carácter tanto sectorial como regional en el interior del país. En base a ello, se identificaron siete actividades industriales: la elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas; la fabricación de productos lácteos; la elaboración industrial de productos de panadería; la producción de calzado de cuero; actividades de impresión y edición; la industria de productos plásticos; y la producción de maquinaria en general y equipos. A la vez, en cada una de esas actividades, ha sido posible identificar las principales aglomeraciones regionales de Pymes.

En todas las actividades seleccionadas, la presencia de las Pymes se reveló como decisiva, cuando no determinante (en general, explican más de la mitad del total de la producción y de otras variables). Asimismo, ***en la mayoría de los sectores seleccionados, existen importantes aglomeraciones territoriales de Pymes²*** que, como tales, denotan

² A simple título ilustrativo bastaría señalar los ejemplos que ofrecen el departamento de San Rafael, en Mendoza, en el ámbito de la "Conservación de Frutas, legumbres y hortalizas"; diversos departamentos de la provincia de Santa Fe, en cuanto a la industria láctea; ciertas jurisdicciones de la Ciudad de Buenos Aires y del Gran Buenos Aires, en lo atinente a las "Panaderías", a la "Producción de calzado de cuero", a las "Editoriales e imprentas", a los "Productos plásticos". Asimismo, en el ámbito de la producción de maquinaria y equipos, cabría resaltar que, en el caso de las bombas y compresores, las más importantes

amplias potencialidades para constituirse en polos de desarrollo sectorial y/o regional, o en distritos geográficos capaces de internalizar positivamente las acciones que puedan llegar a encararse en materia de, por ejemplo, capacitación de los recursos humanos.

Bajo esta última perspectiva, cabe resaltar que, en general, *el gasto empresario destinado a la capacitación de mano de obra es muy reducido y, a la vez, está acentuadamente concentrado en las grandes firmas industriales*. A pesar de la baja cantidad de recursos que las Pymes destinan a la formación de su personal, puede señalarse, por un lado, que los mismos se concentran fundamentalmente en aquellas firmas de mayor tamaño relativo y, por otro, que los motivos principales de la capacitación se originan en cambios en el sistema productivo (tanto a nivel de los procesos como de los productos).

La dinámica del empleo industrial según el nivel educativo de la mano de obra revela una tendencia generalizada al crecimiento del empleo de los trabajadores de mayor nivel educativo, y una simultánea reducción en la ocupación de los trabajadores con un nivel menor de formación. Dicho fenómeno está estrechamente asociado al hecho de que, en medio de una situación de elevada desocupación, los trabajadores con mayor formación aceptan ocupaciones para las cuales están sobrecalificados, desplazando a los menos calificados, que pasan a engrosar las filas de los desocupados o a desempeñarse en empleos de muy baja productividad con remuneraciones muy reducidas, alta precariedad e informalidad.

Por otro lado, como era dable esperar, las distintas calificaciones educativas traen aparejados diferenciales de ingresos. *En todos los sectores industriales, y en los distintos estratos empresarios, se manifiesta una acentuada diferencia entre el ingreso promedio que perciben los trabajadores con mayor nivel educativo respecto del que reciben aquellos que tienen una menor formación*. Adicionalmente, cabe señalarse que *las Pymes que incrementaron su nivel de empleo lo hicieron, en forma casi excluyente, bajo las modalidades de contratación "flexible"*, en particular, con la recurrencia a la utilización del período de prueba y la contratación a plazo fijo. Ello tiende a acotar los incentivos para la recalificación técnica de la fuerza de trabajo que, en general, se vinculan con una mayor estabilidad laboral para que los incrementos de productividad derivados de la capacitación sean internalizados por la misma empresa que incurrió en el gasto.

En ese marco, *la demanda de recursos humanos por parte de las Pymes tiende a concentrarse en la búsqueda de personal con calificación técnica* (destreza manual y/o

localizaciones geográficas de Pymes se encuentran ubicadas en Escalante (Chubut) y en Godoy Cruz (Mendoza), en la producción de maquinaria para minas y canteras, tal papel lo cumplen Zapala (en Neuquén, y -nuevamente- Escalante, en Chubut); en materia de equipos de uso doméstico, y a favor de los incentivos ofrecidos por los regímenes de promoción industrial, las principales aglomeraciones de Pymes se concentran en los departamentos Capital de Catamarca y San Luis.

intelectual específica), así como ***con capacidades para cumplir múltiples funciones*** (polivalencia), relacionarse e interactuar, y por su aptitud para identificar, diagnosticar y solucionar problemas.

Asimismo, tal como se desprende de la opinión de los empresarios, la mayor parte de las Pymes se enfrenta con el problema adicional de conseguir empleados con la experiencia previa requerida, dificultad que se agrava en el caso de los operarios. Por su parte, en el caso de las categorías superiores (gerentes, administrativos y supervisores) todo indica que el principal problema radica en identificar personal con capacidad de interactuar con otros en las tareas laborales. De todas maneras, en términos generales, ***el porcentaje de Pymes que tienen problemas para conseguir los perfiles buscados se reduce a medida que disminuye la jerarquía de los recursos humanos procurados.***

Otro de los ámbitos relacionados con la formación y/o capacitación de los recursos humanos remite a la contratación de consultorías por parte de las Pymes que, en general, aparece como una vía utilizada crecientemente, aunque el monto invertido en ese campo resulte aún modesto. Al respecto, ***las actividades de consultoría se concentran, fundamentalmente, en las áreas de marketing, calidad, computación, producción, automatización y diseño, administración, gerenciamiento y planificación.*** Ello estaría indicando el impacto que genera la modificación del contexto de negocios y el cambio tecnológico de los últimos años, al traer aparejados crecientes exigencias de la demanda en términos de normas técnicas, plazos de entrega, diseño y precio.

Finalmente, el análisis de los distintos mecanismos de fomento a las Pymes que fueron instrumentados por el gobierno argentino durante el decenio de los años noventa muestra que, ***a pesar de la existencia de una multiplicidad de organismos y de instrumentos de apoyo al desarrollo de las mismas, las acciones implementadas no han tenido un alto grado de receptividad*** por parte de los pequeños y medianos empresarios y, en consecuencia, no han generado los efectos originalmente propuestos.

Una parte muy importante de tales mecanismos está conformado por líneas de crédito a tasas de interés diferenciales con el objeto de financiar distintos tipos de actividad (exportación e importación de bienes, incorporación de maquinaria y equipo, aumento del capital de trabajo, obtención de normas técnicas de calidad, introducción de innovaciones de procesos y/o productos). Sin embargo, esos instrumentos no han sido utilizados en todo su potencial por las Pymes. Ello deviene, fundamentalmente, del elevado nivel que, más allá de encontrarse subsidiado, tiende a asumir el costo del crédito. Asimismo, ***la subutilización de la financiación disponible se ve potenciada por el tipo de garantía exigida para acceder a dichos créditos*** (en la generalidad de los casos, debe comprometerse el patrimonio personal de los propios empresarios).

Otra restricción que limita la utilización por parte de las Pymes de los diversos mecanismos de fomento existentes remite al hecho de ***que el entramado institucional no reconoce las profundas transformaciones operadas en el espectro local de las Pymes durante los años noventa***. Basta con señalar, por ejemplo, que existe una amplia gama de instrumentos para financiar exportaciones cuando tan sólo un 5% de las Pymes argentinas vende parte de su producción en el exterior. Asimismo, se fomenta la participación de las Pymes en misiones y ferias comerciales en el exterior cuando la casi totalidad de las firmas ha encarado "estrategias de supervivencia" ante el nuevo contexto macroeconómico y sectorial que debe afrontar. Sumado a ello, ***el entramado normativo e institucional presenta un muy elevado grado de superposición***. Dicha situación se refleja, por ejemplo, en la existencia de numerosos organismos o instituciones que cumplen funciones semejantes o, incluso, idénticas. El exceso de burocratización en la administración y regulación de los múltiples mecanismos de apoyo a las Pymes ha tendido a limitar sustancialmente su adecuada utilización por las mismas.

Otra falencia vinculada con el funcionamiento institucional de la promoción del segmento de las Pymes remite a la ***falta de información que la mayoría de los pequeños y medianos empresarios posee con respecto a los distintos instrumentos de fomento***.

En síntesis, si bien existen múltiples instrumentos de incentivo y/o apoyo -que involucran una importante cantidad de recursos monetarios y administrativos-, ***los mismos no han cumplido***, en términos cualitativos, en la generalidad de los casos, ***con los objetivos con que inicialmente fueron formulados***. Algunos de los principales factores que explican el débil impacto que ha tenido la política de fomento a las Pymes encarada en el país durante la década de los noventa son, entre otros:

- el notorio desfase entre el entramado normativo e institucional y la situación estructural de las Pymes;
- la superposición de funciones y atribuciones entre organismos e instituciones creadas con fines similares;
- la existencia de mecanismos de incentivos que, al margen de sus objetivos manifiestos, son de difícil acceso para buena parte de los supuestos beneficiarios.

Existen, asimismo, otras restricciones impuestas por el propio contexto institucional en que se desenvuelven las Pymes, vinculadas con el escaso desarrollo de instancias propicias para la interacción, la asociación y la concertación entre actores, tanto públicos como privados. Tal es el caso de, por ejemplo:

- la falta de articulación entre las firmas manufactureras, en general, y las Pymes, en particular, y los diversos organismos vinculados a ciencia y tecnología;

- el importante debilitamiento que se produjo en el vínculo entre las Pymes y las grandes firmas;
- la mencionada desventaja relativa de las Pymes con respecto a las grandes firmas en materia de acceso al crédito; y
- el reducido poder de negociación que poseen las cámaras empresarias que nuclean a las Pymes.

De las conclusiones del estudio se desprenden potenciales campos de acción en materia de fomento al desarrollo de las Pymes, muy particularmente en lo que respecta a la formación y/o capacitación de los recursos humanos. En primer lugar, que las políticas de fomento de la capacitación dentro del estrato de las Pymes involucran potencialmente tanto a los empresarios como a la fuerza de trabajo (e, incluso, a cámaras empresarias, a sindicatos y a asociaciones profesionales).

Durante la década del noventa ha aumentado el nivel de empleo de los trabajadores de mayor nivel educativo y ha disminuido el empleo de aquellos con un nivel menor de formación, proceso que se registra tanto en la industria en su conjunto como en el segmento de las Pymes. *Las políticas de capacitación de la fuerza laboral que, en un contexto de estas características, parecen asumir una relevancia mayor, estarían vinculadas con el mejoramiento del sistema educativo en su conjunto, y su articulación con los requerimientos del sistema productivo*, más aún si se tiene en cuenta la necesidad que actualmente se presenta de articular el sistema de formación profesional en torno a competencias amplias y no específicas (dado lo incesante del cambio tecnológico).

Como fuera señalado, más allá de lo reducido del monto global que el sector industrial destina a gastos de capacitación, una parte de las Pymes ha efectuado este tipo de inversión, fundamentalmente dentro del ámbito de la propia empresa y motivados por el cambio en los procesos productivos. La posibilidad de articular los organismos, instituciones, programas con estos requerimientos de capacitación por parte de las Pymes constituye, ciertamente, uno de los campos más propicios para las políticas de fomento de la capacitación de la fuerza laboral. Naturalmente, ello involucra, en buena medida, a los propios empresarios Pymes.

En efecto, *es en el campo de la capacitación de los empresarios donde se presenta un margen de acción más significativo dentro del segmento de las Pymes*. En tal sentido, pueden señalarse diversos elementos y/o ámbitos que debieran tenerse en cuenta desde el punto de vista de un programa de capacitación empresarial.

En primer lugar, la dificultad de acceso de las Pymes al financiamiento se reveló como una de las principales restricciones al desarrollo de las mismas. Asimismo, otra de las

dificultades que deben enfrentar las Pymes, que se suma a la falta de conocimiento que poseen acerca de los diversos mecanismos de subsidio financiero que existen, remite a su falta de experiencia con respecto a, por ejemplo, los distintos pasos a seguir para poder acceder a un crédito bancario. En forma adicional, existe un gran déficit empresario con respecto a la administración de los recursos obtenidos por vía crediticia.

En función de tales limitaciones, un ámbito posible de acción estaría vinculado no sólo con la redefinición de los incentivos vigentes y/o la conformación de nuevos programas de financiamiento de proyectos de inversión (que tomen en consideración las características del proyecto en cuestión y no el tamaño patrimonial de la empresa), sino también con la creación de distintos mecanismos vinculados a la capacitación de los empresarios para, por un lado, presentar adecuadamente proyectos de solicitud de créditos bancarios y, por otro, realizar una administración eficiente de los recursos obtenidos por esta vía. ***Se trata, en última instancia, de priorizar la capacitación del empresariado Pyme en materia de adopción e implementación de una gestión estratégica acorde a las nuevas condiciones de contexto en el que deben desempeñarse las Pymes.***

Otro de los factores que restringe el desarrollo de las Pymes es la escasa difusión de los diversos mecanismos de capacitación y/o fomento existentes. Un mayor grado de difusión de los mismos permitiría, por un lado, que las Pymes pudieran usufructuar más asiduamente los muy disímiles mecanismos existentes (lo cual impactaría muy positivamente sobre su "performance" microeconómica), y, por otro, que el sector público hiciera un uso más eficiente de la gran cantidad de instrumentos existentes, así como de la importante masa de recursos (monetarios, administrativos) involucrados.

En relación con lo anterior, ***el desarrollo del segmento de las Pymes demanda, crecientemente, una articulación sistemática con diversos organismos -públicos y privados- vinculados con la producción de conocimiento científico y tecnológico.*** Al respecto, cabe señalar que durante la década pasada tal articulación prácticamente no se manifestó. El fomento de una mayor interacción entre dichos organismos y las firmas del sector presenta particular importancia por cuanto brindaría a las mismas, entre otros, un importante bagaje de conocimiento -y la posibilidad de llegar a usufructuar- muy distintas innovaciones tanto en materia de productos como de procesos productivos.

Otra de las conclusiones es que en muchos mercados manufactureros las Pymes interactúan con grandes firmas. Al respecto, una posible línea de intervención remite a la elaboración de programas de capacitación empresaria tendientes a destacar la importancia - y a fomentar la conformación- de ***estrategias de cooperación*** entre ambos tipos de firmas (constitución de redes productivas) ***que apunten, por ejemplo, a desarrollar*** -y, en algunos casos, a dinamizar- ***las importantes relaciones de tipo proveedor-cliente que se establecen***

-o que podrían establecerse- *tanto entre las pequeñas y medianas empresas entre sí, como entre éstas y las más grandes*, lo cual conllevaría múltiples efectos de "derrame" no sólo sobre los mercados involucrados sino también sobre el resto de las actividades económicas.

En forma similar, *tal tipo de programas podría capacitar a los empresarios del segmento Pyme en relación con las potenciales virtudes que la conformación de redes de Pymes podría traer aparejadas*. Así, por ejemplo, podría capacitarse e inducir a los empresarios del sector a conformar "clusters" (o conjuntos articulados) de firmas que produzcan un mismo -o similar- producto con el fin de ser vendidos al exterior³, el fomento a la exportación de productos altamente diferenciados con un alto componente de valor agregado local, etc.. A los efectos de fomentar tal tipo de asociación empresarial podría, por ejemplo, condicionarse el otorgamiento de líneas de créditos y/o distintos mecanismos de subsidio y/o diversos programas de capacitación a que los principales destinatarios de los mismos sean conjuntos articulados o "clusters" de pequeñas y medianas empresas, y no firmas en forma individual.

³ Sin duda, la identificación de potenciales desarrollos tendientes a la conformación de "clusters" que, desde la perspectiva tradicional, conjugan lo "sectorial" -y sus respectivos eslabonamientos productivos- con lo "regional", así como las perspectivas macro-meso y microeconómicas, demandaría un análisis mucho más exhaustivo y abarcativo que el presente. De todas maneras, en el campo exploratorio, y asumiendo, por un lado, la necesidad de encarar estudios analíticos mucho más específicos y, por otro, la priorización de la descentralización geográfica de la actividad económica en general (así como de la industrial, y la de las Pymes, en particular), las áreas/sectores que parecerían ofrecer mayores potencialidades de crecimiento (de la producción y el empleo) serían -siempre circunscribiéndose a las ramas seleccionadas-, por ejemplo, las industrializadoras de frutas, legumbres y hortalizas en Mendoza y parte del Alto Valle; las de algunas áreas de la provincia de Santa Fe, a partir de la producción láctea y de maquinaria agrícola. Se trata, en tal sentido, de dos simples ejemplos que, seguramente, asumirían un papel mucho menos protagónico si otros son los criterios de selección de potenciales "clusters" prioritarios (impactos de corto/mediano o largo plazo sobre la producción, las exportaciones y/o el empleo; aprovechamiento pleno de externalidades pre-existentes; lineamientos futuros de las nuevas políticas públicas, etc.).

Ello supone *el desarrollo de programas específicos de asistencia técnica y cooperación en cuanto a la promoción de actividades de cooperación (redes de negocios) entre firmas locales y del exterior, estimulando la integración en redes empresarias transnacionales*. Asimismo, *la capacitación y la asistencia técnica a Pymes proveedoras especializadas y/o subcontratistas de grandes firmas* garantizaría el fortalecimiento de las relaciones interempresarias y de las cadenas de valor agregado. Idénticas consideraciones cabe realizar respecto a la necesaria capacitación del empresariado Pyme en materia de comercio exterior (incluyendo hasta los correspondientes procedimientos administrativos).

Sección I: La industria argentina y la inserción estructural de las Pymes

I.1. Aspectos generales de la estructura productiva y empresaria de la industria argentina en el decenio de los noventa

Desde mediados de la década de los años setenta la sociedad argentina se encuentra inmersa en un proceso signado por profundas transformaciones estructurales que, en su interacción, tienden a definir los rasgos centrales de las nuevas características económicas, sociales y políticas en las que se inscribe, entre otros, el accionar de las pequeñas y medianas empresas (en adelante, Pymes).

En términos económicos, la conjunción de la Reforma Financiera de 1977 con la arancelaria y el endeudamiento externo, asociada a la apertura en el mercado de capitales de 1979, interrumpieron el modelo de sustitución de importaciones sobre el que se estructuró, durante las décadas anteriores, el comportamiento de la economía argentina. Desde allí en adelante ya no fue la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico sino la valorización financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas a otro tipo de Estado, modificación que conllevó la contracción y reestructuración de la producción industrial, y cambios sustantivos en el propio perfil empresario del sector.

La interrupción de la sustitución de importaciones y la vigencia de la valorización financiera trajo aparejada, adicionalmente, una declinación en la importancia de las firmas industriales extranjeras que habían liderado el proceso de sustitución de importaciones, papel que pasan a cumplir unos pocos grupos económicos locales y un conjunto de conglomerados transnacionales, con una presencia difundida en el conjunto de las actividades económicas. De allí en más estos capitales son los que tienen la capacidad de definir el rumbo de la economía interna no sólo por ser propietarios de muchas de las grandes empresas industriales sino por controlar conglomerados de firmas que actúan, además, en los más diversos sectores económicos. Esto significa que los integrantes de la nueva cúpula consolidaron su posición actual en base a una estrategia empresarial que necesariamente toma en cuenta al conjunto de la economía argentina y no únicamente un sector de actividad, como es el caso de la estrategia de una firma industrial, individualmente considerada, más aún si se trata de una Pyme.

En ese marco, el estallido de la crisis hiperinflacionaria de 1989 derivó en el derrocamiento del gobierno constitucional del Dr. Alfonsín, adelantándose la asunción del Dr. Menem. El inicio de esta gestión gubernamental trajo aparejados cambios muy profundos en la

orientación estratégica de las políticas públicas (reforma del Estado y programa de privatizaciones, liberalización de algunos mercados, remoción de barreras arancelarias y para-arancelarias, etc.). No obstante, es recién a partir del Programa de Convertibilidad, aplicado desde principios de 1991, cuando esos lineamientos estratégicos asumen un carácter mucho más orgánico y funcional con las políticas de corto plazo, coadyuvando – bajo diversas formas– a la consecución del objetivo estabilizador del nivel general de precios.

La rápida estabilización de los precios, particularmente significativa después de dos episodios hiperinflacionarios, y varios lustros de elevados niveles inflacionarios y volatilidad recurrente de la estructura de precios, introdujo igualmente profundas disparidades en la evolución de los precios y rentabilidades relativas de los distintos bienes y servicios. En otras palabras, durante los últimos nueve años, en un marco de relativa estabilidad en los niveles agregados, se han producido cambios muy profundos y sostenidos en la estructura y en el comportamiento de los precios relativos de la economía. Naturalmente, los mismos tuvieron efectos muy diversos según sectores de actividad, regiones, tipos y tamaños de empresas, estructura de los mercados, posibilidades y modalidades de financiamiento de los distintos agentes económicos, etc..

La configuración de este fenómeno reconoce una multiplicidad de factores explicativos, entre los cuales asumen un papel decisivo los procesos de apertura, de desregulación (o re-regulación) de los mercados y de privatizaciones. Los mismos se articulan y complementan con cambios no menos profundos en los marcos regulatorios y en el contexto operativo de las firmas, en las estructuras de la propiedad de las mismas, en la morfología de los mercados y en las respectivas políticas de determinación de los precios, así como en el grado de exposición a la competencia externa.

Al respecto, existen sobradas pruebas de que una de las principales asimetrías en la evolución de los precios domésticos durante la Convertibilidad es la que se verifica entre, por un lado, los bienes y servicios no transables con el exterior y los protegidos natural o normativamente de la competencia externa y, por otro, los transables; y que esa asimetría está vinculada –entre otros factores– con el tamaño de las firmas y de los conglomerados empresarios, así como con su respectivo grado de vinculación con los procesos de privatización⁴.

⁴ Al respecto, pueden consultarse, entre otros, Azpiazu, D.: "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D., Nochteff, H.: **El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política**, Tesis-Norma/FLACSO, Buenos Aires, 1994; y Azpiazu, D. (comp.): **La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo**, Grupo Editorial Norma/FLACSO, Buenos Aires, 1999.

Al igual que en materia de precios, y debido a factores no muy disímiles, las rentabilidades relativas de los distintos sectores de actividad y/o tipos de empresas y/o estructuras de mercado, también se han visto afectadas por profundas mutaciones durante los últimos años. Así, como era dable esperar, han tendido a consolidarse notorias divergencias y disparidades entre, por ejemplo, extremando la comparación, aquellas áreas que operan bajo condiciones oligopólicas, en sectores no transables, con reserva de mercado y una cuasi-garantía de beneficios extraordinarios –hasta protegidos normativamente– (como es el caso de gran parte de los mercados de servicios públicos privatizados), y aquellos sectores relativamente competitivos expuestos a una agresiva competencia externa –que incluye el "dumping"–. En ese contexto general se inscribe otra asimetría no menos relevante, la asociada a los respectivos tamaños de firmas, donde las Pymes serán las más afectadas ante el nuevo marco operativo.

Esta reconfiguración de las estructuras de precios y rentabilidades relativas provocó cambios no menos relevantes en el perfil estructural de la economía argentina donde, sin duda, ciertos sectores de actividad y determinados agentes económicos se han visto beneficiados por el contexto económico-social que emana de las nuevas políticas públicas, mientras que otros se ven enfrentados a crecientes dificultades operativas. En otras palabras, la reestructuración de los liderazgos sectoriales y empresariales surge como una resultante natural de las radicales y asimétricas transformaciones operadas en la economía argentina desde fines de los años ochenta.

La magnitud y la orientación de las transformaciones reseñadas preanuncian la existencia de alteraciones significativas en el crecimiento económico global y, específicamente, una tendencia hacia la "desindustrialización", entendida como pérdida de participación de la industria en el PBI global.

Una primera aproximación al tema indica que el PBI a precios de 1986 tuvo, entre 1980 y 1996, una muy pobre evolución (aumentó el 25,1%, equivalente a una tasa anual acumulativa del 1,4%) (Cuadro N° 1).

En el marco de esta tendencia, el análisis de los principales componentes sectoriales del PBI permite comprobar que la producción de los distintos servicios es la que presenta el comportamiento más dinámico durante el período (se expande al 1,8% anual acumulativo), mientras que, por el contrario, la evolución de la producción de bienes es marcadamente inferior (evoluciona a un promedio del 0,7% anual).

Sin embargo, el costo que implica la instalación de un nuevo patrón de comportamiento económico y social se expresa en toda su intensidad cuando se analiza la trayectoria seguida por la producción industrial. En efecto, tal como se constata en el Cuadro N° 1, la "performance" industrial es aún más pobre que la trayectoria seguida por cualquiera de los agregados

mencionados, ya que entre 1980 y 1996 se incrementa solamente el 9,3%, es decir al 0,6% anual acumulativo.

En este contexto, es insoslayable destacar que desde el punto de vista del crecimiento económico hay dos etapas claramente diferenciadas. La primera de ellas comprende la década de los años ochenta que se caracteriza por ser un período acentuadamente crítico en términos económicos, y la otra, que comprende el período 1990-1996, donde se registra una apreciable expansión económica a partir de niveles de producción sumamente deprimidos.

Efectivamente, todos los indicadores macroeconómicos indican que durante el decenio de los años ochenta se registra una profunda crisis, inédita en décadas anteriores. Así, por ejemplo, puede señalarse que el PBI de 1989 sólo representa algo más del 90% del generado en 1980 y que la inversión bruta fija decrece más que el PBI, disminución tan aguda que determina que en 1989 la inversión bruta fija no alcance siquiera a cubrir los requerimientos de reposición y, por lo tanto, decrezca el stock de capital en términos absolutos.

Cuadro N° 1
Evolución del PBI total e industrial entre 1980 y 1996
(en porcentajes)

	1980-1996		1980-1990		1990-1996	
	Variación total (%)	Tasa anual (%)	Variación total (%)	Tasa anual (%)	Variación total (%)	Tasa anual (%)
<i>PBI</i>	+25,7	+1,4	-9,4	-1,0	+39,9	+5,8
<i>Servicios</i>	+33,5	+1,8	+0,8	+0,1	+43,2	+6,2
<i>Bienes</i>	+13,0	+0,7	-15,4	-1,7	+35,0	+5,1
Industria	+ 9,3	+0,6	-17,6	-1,9	+32,5	+4,8
Alimentos	+34,1	+2,0	+4,5	+0,4	+28,3	+4,2
Textiles	+8,0	+0,5	+5,4	+0,5	+2,5	+0,4
Madera	+1,7	+0,1	-20,7	-2,3	+28,3	+4,2
Papel	+58,7	+3,1	-9,7	-1,0	+75,7	+9,8
Químicos	+10,6	+0,7	-13,5	-1,4	+27,9	+4,2
Minerales no metálicos	-26,4	-2,0	-46,9	-6,1	+38,9	+5,6
Metálicas básicas	+82,9	+4,1	+31,2	+2,8	+56,9	+7,8
Maquinaria y equipo	-19,0	-1,4	-45,5	-5,9	+48,6	+6,8
Otras	+8,8	+0,6	-17,6	-1,9	+31,9	+4,7

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, y el INDEC.

Durante esa década, la producción industrial es uno de los sectores de actividad que exhibe una mayor contracción en la generación de valor agregado (-1,9% anual acumulativo), la cual sólo es superada por la que registra la construcción. Basta contrastar esta caída con el ritmo de crecimiento anual que registró el sector manufacturero en las

décadas precedentes (1950/60: 4,1%; 1960/70: 5,6%; 1970/80: 1,6%) para comprender la intensidad que asume el fenómeno.

Sin embargo, no sólo la producción que sustentaba en las décadas anteriores el proceso de sustitución de importaciones fue una de las que registró la peor "performance" durante los años ochenta, sino que dentro de ella las ramas de actividad que más sufren ese proceso son las que antaño lideraron la industrialización sustitutiva, como es el caso de la fabricación de automotores y otras producciones metalmeccánicas. Efectivamente, dentro de un panorama industrial crítico, la producción de maquinaria y equipo se redujo un 45,5% durante toda la década de los años ochenta equivalente a una tasa del 5,9% anual acumulativo; registro superado únicamente por la contracción registrada en la producción de minerales no metálicos, actividad fuertemente influida por la inédita crisis de la construcción.

Dentro de las ramas industriales con mejor comportamiento se destacan las industrias metálicas básicas. El hecho que su expansión (crece al 2,8 % anual acumulativo) se sustente exclusivamente en la producción siderúrgica (los metales no ferrosos caen significativamente) es ilustrativo de un fenómeno que, con intensidad variable, se reproduce en otras ramas manufactureras. Así ocurre, por ejemplo, con la industria química donde el dinamismo de la producción petroquímica más que compensó la retracción de las restantes actividades químicas –especialmente la de la fabricación de productos plásticos–.

Las ramas industriales que exhiben cierta expansión en el período se circunscriben a un reducido conjunto de actividades (siderurgia, petroquímica y pastas celulósicas) que presentan algunos denominadores comunes. En todos los casos fue decisiva la puesta en marcha de unas pocas y grandes plantas fabriles, con ingentes subsidios estatales, vía regímenes de promoción industrial⁵. Se trata, mayoritariamente, de industrias de procesos, productoras de bienes intermedios que, ante la contracción del mercado interno, encontraron en el mercado externo una salida anticíclica⁶.

⁵ Un análisis de las características y de los principales impactos estructurales derivados de los diversos regímenes de promoción industrial realizados entre mediados de los años setenta y ochenta en el país, puede consultarse en Azpiazu, D.: "La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales", CEPAL, Documento de Trabajo N° 19, Oficina en Buenos Aires, 1986; y Azpiazu, D., Basualdo, E.: **Cara y contracara de los grupos económicos. Crisis del Estado y promoción industrial**, Editorial Cántaro, Buenos Aires, 1989.

⁶ Ciertamente pueden encontrarse algunas excepciones a este patrón de comportamiento, siendo el caso más destacado la producción de aceites vegetales que fue la actividad más dinámica dentro de la producción de alimentos. Si bien esta actividad es típicamente de procesos, su notable inserción en el mercado externo no está asociada a políticas empresarias anticíclicas sino a las ventajas comparativas naturales del país. Asimismo, la instalación de las nuevas plantas productivas no estuvieron vinculadas a la promoción industrial sino que fueron resultado de inversiones privadas impulsadas por la elevada rentabilidad que ofrecía la actividad.

Así como la década de los años ochenta se caracteriza por ser una etapa económica crítica, el sexenio siguiente (1990-1996) se destaca como un período de un crecimiento considerable. Sin embargo, en un contexto en el cual el PBI se expande al 5,8% anual acumulativo, la producción de bienes sufre una nueva pérdida relativa ya que evoluciona a una tasa inferior a la de los servicios, lo que trae como consecuencia una nueva disminución en su participación en el valor agregado total. En términos de la producción industrial estas tendencias son más acentuadas, ya que es la actividad que exhibe uno de los crecimientos más atenuados en relación con las otras producciones de bienes, y también con respecto a los diferentes servicios (el producto industrial pasa de representar el 25,9% del PBI en 1990, al 24,5% en 1996).

La pérdida de incidencia relativa del producto industrial va acompañada por otra característica de singular importancia. Se trata de una acentuada y generalizada regresión en términos del grado de integración nacional, es decir en la importancia de la fabricación nacional de los insumos, tendiendo cada vez más a ser una actividad de armado de bienes en base a la provisión de insumos importados, con sus consiguientes impactos sobre los sectores proveedores locales y, por ende, sobre las Pymes. De esta manera, lo que en décadas anteriores eran características circunscriptas a sólo algunas producciones y regiones (como el parque industrial de Tierra del Fuego sustentado en la producción de bienes electrónicos de consumo) en los años noventa pasa a ser una modalidad difundida dentro del espectro industrial.

En términos del producto generado por las diferentes ramas industriales se observa un acentuado crecimiento en la producción de papel (9,8% promedio anual), metálicas básicas (7,8%), maquinaria y equipo (6,8%), especialmente la producción automotriz, y la industria alimenticia (4,8%).

En este contexto, la reciente publicación de las nuevas estimaciones del PBI a precios de 1993 brinda la oportunidad de realizar una aproximación más acabada acerca de la evolución relativa de la producción industrial durante los años recientes⁷. Al respecto, en el Cuadro N° 2 se verifica que, como era de esperar, las tendencias generales coinciden con la estimación anterior del PBI ya que se expresa claramente el predominio de los servicios sobre la producción de bienes y, especialmente, el deterioro de la producción industrial dentro de esta última.

Si bien hay tendencias coincidentes, las nuevas cuentas nacionales muestran diferencias más pronunciadas que en la estimación anterior, especialmente respecto al deterioro industrial dentro de la actividad económica local. En efecto, mientras que los

⁷ La imposibilidad metodológica de realizar el empalme de dicha serie del PBI con la precedente invalida toda consideración agregada que involucre un horizonte temporal más amplio.

grandes agregados exhiben tasas de crecimiento que oscilan entre el 3,9% y el 4,4% anual acumulativo, la producción industrial se expande a sólo el 2,8% promedio anual entre 1993 y 1998. En ese marco, en apenas un quinquenio, la industria manufacturera perdió 1,3 puntos porcentuales de participación en el PBI global (de 19,5% a 18,2%, respectivamente).

Finalmente, la evolución de la composición industrial entre 1993 y 1998 reafirma, en términos generales, la creciente importancia de la producción agroindustrial, de la producción automotriz y un conjunto de bienes intermedios, así como la profunda crisis de producciones tradicionalmente importantes como la textil y la de bienes de capital (actividades en las que las Pymes tienen una presencia muy difundida).

Cuadro N° 2
Evolución del PBI total e industrial entre 1993 y 1998
(en porcentajes)

	Tasa de crecimiento 1998/93	Estructura relativa	
		1993	1998
<i>PBI</i>	4,2	100,0	100,0
<i>Bienes</i>	3,9	34,7	34,2
<i>. Industria manufacturera</i>	2,8	19,5	18,2
<i>Servicios</i>	4,4	65,3	65,8
Industria	2,8	100,0	100,0
Muebles	7,0	3,7	4,6
Metales comunes	5,7	3,1	3,5
Otros equipos de transporte	5,4	0,5	0,6
Substancias químicas	4,4	9,7	10,5
Productos del papel	4,3	2,4	2,6
Alimentos y bebidas	4,2	20,7	22,2
Madera	3,9	3,0	3,2
Automotores	3,9	5,9	6,2
Caucho y plástico	3,3	3,5	4,6
Cuero	3,0	2,6	2,6
Refinación de petróleo	2,2	9,2	8,9
Maquinaria y equipo	1,9	5,0	4,8
Tabaco	0,3	4,2	3,7
Editorial e imprenta	0,1	5,0	4,4
Maquinaria y aparatos eléctricos	-0,7	2,1	1,7
Productos minerales no metálicos	-0,9	3,6	3,0
Prendas de vestir	-1,0	3,8	3,1
Textiles	-1,1	4,8	4,0
Aparatos de radio, televisión y comunicaciones	-1,3	1,5	1,3
Productos metalúrgicos	-1,7	4,9	3,9
Instrumentos de precisión	-3,1	0,6	0,5
Máquina de oficina	-8,9	0,2	0,1

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

I.2. La configuración estructural de la industria y su dinámica evolutiva

En el marco de las características que presenta la industria desde el punto de vista de su aporte relativo al PBI, en el presente apartado se pretende brindar una visión general de los principales rasgos estructurales que caracterizan al sector hacia mediados de los años noventa y, para algunos de los temas más relevantes y a partir del análisis comparativo intercensal, se procura extraer ciertas inferencias sobre las principales mutaciones estructurales registradas durante las últimas dos décadas.

Bajo esa perspectiva, considerando la tradicional clasificación industrial según sectores de actividad que, con la adopción local de la CIU Rev. 3, reconoce 22 subconjuntos de manufacturas, el Cuadro N° 3 permite reconocer las formas que adopta la distribución sectorial de las plantas fabriles, la ocupación manufacturera y la producción industrial en el año 1993.

Cuadro N° 3

Distribución de los locales, el personal ocupado y la producción según grupo industrial, 1993
(en valores absolutos, millones de pesos de 1993 y porcentajes)

	Locales	%	Personal ocupado	%	Valor de producción	%
Elab. de productos alimenticios y bebidas	21.455	23,8	269.784	26,8	23.896,4	26,4
Elaboración de productos de tabaco	25	0,0	5.877	0,6	2.341,6	2,6
Fabricación de productos textiles	2.855	3,2	58.490	5,8	3.643,1	4,0
Fabricación de prendas de vestir y pieles	5.225	5,8	42.943	4,3	2.020,2	2,2
Cuero y artículos de cuero	2.223	2,5	41.543	4,1	2.167,9	2,4
Madera y productos de madera	5.305	5,9	26.764	2,7	905,3	1,0
Papel y productos de papel	882	1,0	25.300	2,5	2.321,8	2,6
Ediciones e impresiones	6.307	7,0	45.003	4,5	3.530,9	3,9
Refinación de petróleo	98	0,1	8.024	0,8	8.111,7	9,0
Sustancias y productos químicos	2.351	2,6	65.168	6,5	9.527,9	10,5
Productos de caucho y plástico	3.230	3,6	43.901	4,4	3.003,8	3,3
Otros productos minerales no metálicos	4.096	4,5	47.114	4,7	2.688,1	3,0
Fabricación de metales comunes	996	1,1	35.911	3,6	3.922,6	4,3
Prod. de metal excl. maquinaria y equipo	13.567	15,1	71.314	7,1	3.504,3	3,9
Maquinaria y equipo	6.950	7,7	64.219	6,4	4.284,2	4,7
Maquinaria de oficina	120	0,1	1.079	0,1	216,0	0,2
Maquinaria y aparatos eléctricos	3.088	3,4	28.397	2,8	1.889,7	2,1
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	518	0,6	10.641	1,1	1.737,3	1,9
Instrumentos médicos, ópticos	1.196	1,3	8.416	0,8	472,7	0,5
Vehículos automotores	2.533	2,8	67.601	6,7	8.321,5	9,2
Otros equipos de transporte	708	0,8	8.013	0,8	592,8	0,7
Otras manufacturas y muebles	6.360	7,1	32.407	3,2	1.361,8	1,5
TOTAL	90.088	100,0	1.007.909	100,0	90.461,8	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Muy particularmente en el plano productivo, el elevado peso relativo de un número acotado de actividades constituye el primer elemento a destacar en cuanto al perfil sectorial de la producción industrial. En efecto, apenas cuatro subconjuntos concentran poco más del 55% de la producción manufacturera del país. Se trata de las industrias elaboradoras de Alimentos y bebidas (26,4% del total), de Sustancias y productos químicos (10,5%), el complejo automotor (9,2%), y las Refinerías de petróleo (9,0%).

En el primer caso, donde predominan sectores estrechamente asociados a la explotación de los recursos naturales, se destacan los frigoríficos, la industria aceitera y las lácteas (estas dos últimas inscriptas en un proceso de acelerada y sostenida expansión de la producción y las exportaciones). Por su parte, en el ámbito de las sustancias y productos químicos, las principales producciones provienen de los laboratorios medicinales, y de la elaboración de jabones y artículos de limpieza. En cuanto a la fabricación de vehículos automotores y de autopartes, tal participación se ha visto favorecida por el notable ritmo de crecimiento del complejo registrado desde principios de los años noventa asociado a, por un lado, la expansión de la demanda interna en un marco de estabilidad y de posibilidades de acceso al crédito para el consumo y, por otro, el régimen especial de promoción sectorial y los acuerdos de intercambio en el ámbito del MERCOSUR. Por último, la participación relativa de la producción de las refinerías de petróleo se ve fuertemente influenciada por la gravitación de los impuestos internos (representan, prácticamente, un tercio del valor de la producción del sector), y por el incremento generalizado de la demanda local de los distintos combustibles líquidos derivados del petróleo.

Un segundo fenómeno destacable es el que surge de considerar la participación no muy disímil de cinco subconjuntos de industrias muy heterogéneas que individualmente consideradas aportan alrededor del 4% de la producción sectorial. Se trata, en tal sentido, de la Fabricación de productos textiles –hilado, tejidos y acabado– (4,0%), Ediciones e impresiones (3,9%), Fabricación de metales comunes –esencialmente, siderurgia y aluminio– (4,3%), Productos metálicos excepto maquinaria y equipo (3,9%), y Maquinaria y equipo (4,7%). De conjunto, estas últimas actividades explican casi el 21% de la producción industrial. En otros términos, de agruparlas con las anteriores, más de las tres cuartas partes de la producción manufacturera del país proviene de apenas nueve sectores industriales.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, que un amplio grupo de industrias muestran, en el plano agregado, una escasa –cuando no irrelevante– gravitación en el espectro manufacturero local.

El perfil sectorial de la ocupación en la industria presenta diferencias importantes respecto del correspondiente al nivel productivo. Las mismas no hacen más que reflejar, en última instancia, las marcadas heterogeneidades –inter e, incluso, intrasectoriales– en

cuanto a los requerimientos de mano de obra por unidad de producción o, en otros términos, la respectiva intensidad relativa en el uso del factor trabajo.

El liderazgo de las industrias alimenticias resulta, en este caso, aún más pronunciado que en el ámbito productivo, a punto tal que el personal que ocupan (26,8% del total) es casi cuatro veces superior al demandado por la fabricación de productos metálicos (con excepción de la de maquinaria y equipo), segundo sector en orden a su capacidad generadora de empleo.

En el primer caso, al margen de las panaderías –fuertes demandantes de mano de obra–, se destacan los frigoríficos, las industrias lácteas, vitivinícolas y de bebidas gaseosas. En el segundo, el predominio de pequeños talleres artesanales o semi-artesanales (en promedio, apenas cinco ocupados por planta), intensivos en mano de obra, explica su relativamente importante aporte a la generación de puestos de trabajo en la industria.

El complejo automotriz, en especial la producción de autopartes, emerge como el tercer subconjunto de industrias, en términos de la mano de obra que ocupa (poco más de 67,5 miles de personas); dotación ligeramente superior a la demandada por actividades tan diversas como la elaboradora de sustancias y productos químicos, la de maquinaria y equipos, la industria textil, la de minerales no metálicos, y la de ediciones e impresiones.

Esta imagen, por demás estilizada, de las características relevantes del perfil industrial a mediados de los años noventa se ve enriquecida si se la confronta con la resultante en los anteriores relevamientos censales (1974 y 1985), de forma de poder extraer –a partir del análisis comparativo– ciertas inferencias sobre la evolución estructural del sector al cabo de las últimas dos décadas⁸.

Al respecto, la información que brinda el Cuadro N° 4 permite identificar algunas de las principales tendencias que caracterizan al desempeño de la industria argentina post-sustitutiva, donde la revalorización de las potencialidades que ofrece la constelación local de recursos naturales coadyuva a explicar buena parte de las mutaciones estructurales verificadas en el período.

⁸ Un análisis más detallado de las características industriales en la década actual puede ser consultado en Azpiazu, D.: **La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa**, EUDEBA/FLACSO, Buenos Aires, 1998.

Cuadro N° 4

Evolución intercensal de la distribución del valor de producción, el personal ocupado y las plantas fabriles, según sectores de actividad, 1973-1993
(en valores absolutos, millones de pesos de cada año y porcentajes)

	1973		1984		1993		Variación (%)	
	Millones \$	%	Millones \$	%	Mill. \$ arg.	%	1993/ 1973	1993/ 1984
Valor de producción								
Total	226.671	100,0	4.253.213	100,0	90.461,8	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	61.070	26,9	1.023.680	24,1	26.238,0	29,0	2,1	4,9
Textiles, confecciones y cuero	29.628	13,1	530.705	12,5	7.831,1	8,7	-4,4	-3,8
Papel, imprenta y publicaciones	8.868	3,9	201.691	4,7	5.852,8	6,5	2,6	1,7
Productos químicos	42.514	18,8	1.114.663	26,2	20.643,5	22,8	4,1	-3,4
Minerales no metálicos	7.031	3,1	131.432	3,1	2.688,1	3,0	-0,1	-0,1
Industrias metálicas básicas	18.923	8,3	258.568	6,1	3.922,7	4,3	-4,0	-1,7
Prod. metál., maquinaria y equipos	52.900	23,3	904.935	21,3	21.018,5	23,2	-0,1	2,0
Otras y madera y muebles	5.737	2,5	87.539	2,1	2.267,1	2,5	-0,0	0,4
Personal ocupado total								
Total	Cantidad		Cantidad		Cantidad			
Total	1.327.137	100,0	1.373.163	100,0	1.007.909	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	290.392	21,9	352.308	25,7	275.661	27,3	5,5	1,7
Textiles, confecciones y cuero	202.063	15,2	206.689	15,1	142.976	14,2	-1,0	-0,9
Papel, imprenta y publicaciones	66.346	5,0	74.311	5,4	70.303	7,0	2,0	1,6
Productos químicos	135.550	10,2	148.258	10,8	117.093	11,6	1,4	0,8
Minerales no metálicos	84.520	6,4	86.199	6,3	47.114	4,7	-1,7	-1,6
Industrias metálicas básicas	70.664	5,3	48.995	3,6	35.911	3,6	-1,8	-0,0
Prod. metál., maquinaria y equipos	394.768	29,7	367.941	26,8	259.680	25,8	-4,0	-1,0
Otras y madera y muebles	82.834	6,2	88.462	6,4	59.171	5,9	-0,4	-0,6
Establecimientos /locales								
Total	Cantidad		Cantidad		Cantidad			
Total	105.642	100,0	101.474	100,0	90.088	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	24.623	23,3	26.538	26,2	21.480	23,8	0,5	-2,3
Textiles, confecciones y cuero	14.795	14,0	11.609	11,4	10.303	11,4	-2,6	-0,0
Papel, imprenta y publicaciones	4.813	4,6	4.972	4,9	7.189	8,0	3,4	3,1
Productos químicos	5.359	5,1	6.193	6,1	5.679	6,3	1,2	0,2
Minerales no metálicos	10.265	9,7	9.461	9,3	4.096	4,5	-5,2	-4,8
Industrias metálicas básicas	1.339	1,3	514	0,5	996	1,1	-0,2	0,6
Prod. metál., maquinaria y equipos	26.028	24,6	26.065	25,7	28.680	31,8	7,2	6,1
Otras y madera y muebles	18.420	17,4	16.122	15,9	11.665	12,9	-4,5	-2,9

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

En tal sentido, a partir de la reagrupación de los subconjuntos industriales delimitados en el último relevamiento censal (CIU Rev. 3) de forma de acceder a una configuración sectorial homogénea –y comparable– con la de los censos precedentes (donde se utilizó la CIU Rev. 2), cabe resaltar:

- la creciente gravitación relativa de las industrias alimenticias que, durante el último decenio, han pasado a consolidarse como la actividad manufacturera de mayor significación económica. El comportamiento expansivo de las industrias aceiteras, lácteas, pesquera, de conservas, y los propios frigoríficos (en parte, asociado a una creciente inserción en los mercados mundiales), ha conllevado una muy superior presencia del sector en el plano agregado y, a la vez, tanto en lo relativo a la producción media por ocupado como en lo que respecta al tamaño medio de planta, los registros de la industria alimenticia han pasado a ubicarse por encima de los correspondientes a la industria en su conjunto;
- la significativa –y persistente– pérdida de participación relativa de las industrias textiles (perdieron casi 4,5 puntos porcentuales durante el período). Tal manifestación a nivel productivo se reproduce –aunque con menor intensidad relativa– en lo referido a la cantidad de plantas fabriles y del personal ocupado;
- un notable incremento en la significación económica relativa –cualquiera sea la variable que se considere– de las industrias celulósico-papeleras. La maduración de grandes plantas fabriles integradas, cuya ejecución se iniciara en la segunda mitad de los años setenta al amparo de ingentes subsidios estatales, y el consiguiente aprovechamiento de, por un lado, los recursos naturales y, por otro, las posibilidades que aún ofrecía la dinámica sustitutiva interna y las propias exportaciones, coadyuvan a explicar esa creciente gravitación de las industrias papeleras a nivel agregado;
- la menor incidencia relativa de las industrias metálicas básicas –siderurgia y aluminio– que, muy particularmente en el año del último relevamiento censal (1993), revelan un importante deterioro de sus precios relativos respecto a las restantes actividades industriales;
- una relativa estabilidad en la participación agregada de las industrias metalmeccánicas donde subyacen, en realidad, dos comportamientos contrastantes. Por un lado, el del complejo automotor que, como se señalara, muestra una notable expansión, muy particularmente durante el último período intercensal. Por otro, la mayor parte de las industrias productoras de bienes de capital, que al igual que en el caso de las textiles, revelan una presencia difundida de Pymes y, en general, se encuentran inmersas en un proceso de franco deterioro estructural;
- la inexistencia de cambios en el aporte productivo de las industrias elaboradoras de minerales no metálicos, que igualmente revelan notables ritmos de crecimiento en cuanto a sus niveles medios de productividad, así como en el tamaño medio de las plantas fabriles;

- una menor participación relativa de las industrias químicas y petroquímicas respecto a mediados de los años ochenta –igualmente, superior a la de los setenta–.

En las consideraciones precedentes se sintetizan los principales rasgos que caracterizan a la evolución estructural de la industria manufacturera en las últimas dos décadas que, como fuera señalado, se inscribe en un proceso de pérdida de gravitación en la economía en su conjunto.

Antes de concluir el análisis de la configuración sectorial de la industria, cabe incluir una breve reflexión respecto a las diferencias intersectoriales en el plano de la productividad de la mano de obra y en sus respectivas remuneraciones medias (y de la relación entre ambas variables, como indicador de la distribución interna del ingreso industrial), a mediados de los años noventa (Cuadro N° 5).

Cuadro N° 5

Productividad y salario medio por ocupado, según sectores de actividad, 1993.
(en miles de pesos de 1993 y coeficientes)

	Productividad	Salario medio	Productividad/Salario
Alimentos, bebidas y tabaco	28.932	13.158	2,20
Textiles, confecciones y cuero	18.999	9.653	1,97
Pasta celulósica, papel e impresiones	30.127	18.337	1,64
Refinación de petróleo, prod. químicos y plásticos	61.918	20.506	3,02
Productos minerales no metálicos	23.035	13.903	1,66
Metales y productos metálicos	21.694	13.826	1,57
Maquinaria y equipos	26.984	14.315	1,88
Equipos de transporte	31.411	20.065	1,57
Otras manufacturas	15.182	8.184	1,86
TOTAL	29.554	14.466	2,04

Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.*

Tanto en lo referido a la productividad de la mano de obra (valor agregado por ocupado), como en los salarios medios de la misma, el ordenamiento sectorial no denota cambios sustantivos, por lo menos a nivel de los respectivos liderazgos. La industria de productos químicos (fuertemente influenciada por las refinerías de petróleo y la petroquímica), la de equipos de transporte (donde resulta decisiva la presencia de la industria automotriz), y la celulósico-papelera y de impresiones (a favor de las grandes

plantas integradas de pastas celulósicas y papel), revelan los más altos registros en términos de productividad y de remuneraciones medias.

Sin duda, la propia naturaleza tecno-productiva prevalente en los distintos sectores de actividad asume un papel protagónico como factor explicativo de tales diferencias. Los superiores niveles de productividad y la consiguiente posibilidad de captar y/o retener el personal más calificado y/o de mayor aptitud laboral se verifican, naturalmente, en aquellas actividades en las que las economías de escala y los propios estándares tecnológicos definen tamaños mínimos de planta fabril –y niveles de productividad– muy disímiles de los registros medios que se verifican en buena parte de las restantes actividades manufactureras.

Si bien las industrias químicas también mantienen su liderazgo en cuanto a la relación entre las productividades y las remuneraciones de la mano de obra, son las industrias más tradicionales (la alimenticia y la textil) las que, al margen de aquella, revelan una mayor brecha relativa entre ambas variables o, en otros términos, las que denotan mayores márgenes de rentabilidad bruta.

I.3. La presencia de Pymes y su aporte a la producción y a la ocupación industrial

Como paso previo al análisis de la inserción de las Pymes en la producción industrial, cabe incorporar una breve descripción de los principales cambios registrados en la configuración del espectro manufacturero local. Se pretende, en tal sentido, brindar una visión general de la trayectoria de los distintos tipos de empresa en base a las principales variables censales (cantidad de unidades fabriles, ocupación industrial y valor de producción, según tamaño de planta).

Una primera expresión del proceso de "desindustrialización" que trajo aparejada la interrupción del proceso sustitutivo se pone de manifiesto en la pronunciada caída en la cantidad de plantas fabriles relevadas en los tres últimos censos económicos. En efecto, en 1994 fueron censadas poco más de 90.000 unidades, lo que supone la desaparición de más de 10.000 plantas durante la última década, y de más de 15.000 respecto al año 1973 (Cuadro N° 6).

Esa marcada disminución en el número de plantas industriales adquiere particular significación económica durante el último decenio, no sólo por la intensidad que asume (11,2%) sino, fundamentalmente, por las características que presenta. En efecto, entre 1973 y 1984 se verifica una reducción de poco más de 4.000 plantas (3,9%), donde la desaparición neta de casi 8.500 micro-empresarios (menos de diez ocupados por establecimiento)

asume un papel más que decisivo⁹. Muy distinta es la situación que se manifiesta entre 1984 y 1993 donde, en general, el mayor ritmo de desaparición de plantas fabriles se verifica en aquellos estratos que nuclean a las plantas industriales más grandes (más de cien ocupados). De resultados de ello, considerando el período en su conjunto, la reducción del número de plantas industriales durante las últimas dos décadas alcanza su mayor intensidad en los establecimientos que conforman la gran industria (desaparece más de la tercera parte de las plantas de más de 300 ocupados que existían a mediados de los años setenta).

Cuadro N° 6

Evolución intercensal de las plantas fabriles y la ocupación industrial, 1973-1993.
(en valores absolutos, porcentajes, índices total = 100 y millones de pesos de cada año)

	1973		1984		1993		Variación (%)	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	1993/1973	1993/1984
Establecimientos/locales								
Total	105.642	100,00	101.474	100,00	90.088	100,00	-14,72	-11,22
Más de 300 ocupados	562	0,53	512	0,50	371	0,41	-33,99	-27,54
Entre 101 y 300 ocupados	1.423	1,35	1.527	1,50	1.103	1,22	-22,49	-27,77
Entre 51 y 100 ocupados	1.856	1,76	2.194	2,16	1.708	1,90	-7,97	-22,15
Entre 11 y 50 ocupados	12.515	11,85	16.431	16,19	11.613	12,89	-7,21	-29,32
Menos de 10 ocupados	89.286	84,52	80.810	79,64	75.016	83,27	-15,98	-7,17
Personal ocupado								
Total	1.327.137	100,00	1.373.163	100,00	1.007.909	100,00	-24,05	-26,60
Más de 300 ocupados	434.203	32,72	360.419	26,25	231.579	22,98	-46,67	-35,75
Entre 101 y 300 ocupados	237.078	17,86	255.989	18,64	183.264	18,18	-22,70	-28,41
Entre 51 y 100 ocupados	129.032	9,72	152.042	11,07	120.070	11,91	-6,95	-21,03
Entre 11 y 50 ocupados	259.827	19,58	338.705	24,67	247.635	24,57	-4,69	-26,89
Menos de 10 ocupados	266.997	20,12	266.008	19,37	225.361	22,36	-15,59	-15,28
Tamaño medio de planta		índice		Índice		Índice		
Total	12,6	100,0	13,5	100,0	11,2	100,0	-10,9	-17,3
Más de 300 ocupados	772,6	6.150,0	703,9	5.202,0	624,2	5.579,2	-19,2	-11,3
Entre 101 y 300 ocupados	166,6	1.326,2	167,6	1.238,8	166,2	1.485,1	-0,3	-0,9
Entre 51 y 100 ocupados	69,5	553,4	69,3	512,1	70,3	628,3	1,1	1,4
Entre 11 y 50 ocupados	20,8	165,3	20,6	152,3	21,3	190,6	2,7	3,4
Menos de 10 ocupados	3,0	23,8	3,3	24,3	3,0	26,9	0,5	-8,7
Valor de producción *								
Total	226.671	100,00	4.253.215	100,00	90.461,8	100,00	-7,90	-7,53
Más de 300 ocupados	103.951	45,86	1.934.914	45,49	34.340,7	37,96	-7,90	-7,53
Entre 101 y 300 ocupados	45.970	20,28	960.493	22,58	19.043,9	21,05	0,77	-1,53
Entre 51 y 100 ocupados	23.200	10,24	438.381	10,31	11.628,0	12,85	2,62	2,55
Entre 11 y 50 ocupados	33.536	14,80	634.771	14,92	16.458,3	18,19	3,40	3,27
Menos de 10 ocupados	19.966	8,81	284.655	6,69	8.801,5	9,73	0,92	3,04

* El valor de producción se expresa en millones de pesos corrientes de cada año (\$ en 1973; \$ argentinos en 1984; \$ en 1993).

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

⁹ En tal sentido, ello podría ser atribuido a eventuales problemas de cobertura en el relevamiento de los establecimientos industriales más pequeños donde, naturalmente, los problemas de captación de información pueden conllevar una subestimación de la cantidad de unidades productivas que integran dicho estrato.

La desaparición de casi 200 grandes unidades fabriles, así como la de más de 300 establecimientos que ocupaban entre 101 y 300 ocupados, no implica que se trate, necesariamente, del cierre definitivo de las mismas. En realidad, muy particularmente en los últimos años, se asiste a un difundido proceso de redimensionamiento fabril ("racionalización" de procesos y de planteles laborales, desmantelamiento de algunas líneas de producción, externalización de ciertas actividades), que deriva en el desplazamiento de un número importante de plantas hacia estratos de menor ocupación relativa. De esta manera, las que pueden ser consideradas Pymes (entre 11 y 100 ocupados por unidad productiva) fueron las menos afectadas, desde este punto de vista, a lo largo del período considerado.

La evolución del empleo industrial también se caracteriza por una acentuada expulsión de mano de obra (más de 360 mil personas, en la última década); fenómeno que se expresa cualquiera sea el estrato de tamaño que se considere, siendo, nuevamente en este caso, las Pymes las menos afectadas por este proceso. En efecto, es en las plantas de mayor tamaño donde se observan las caídas en la ocupación de mayor significación, tanto en términos absolutos (casi 130 mil personas) como relativos (más de la tercera parte del total).

Si bien durante el decenio cubierto por los dos últimos relevamientos censales la expulsión de mano de obra en las grandes plantas adquiere particular intensidad, tal tendencia se remonta al período intercensal 1973-1984. Así, en este último caso, en un contexto de relativo estancamiento en la ocupación agregada (aumentó apenas el 3,5% al cabo de esos once años), los establecimientos de más de 300 ocupados expulsaron casi el 20% de su dotación de personal (más de 73.000 ocupados). De allí que, como resultado neto de esa dinámica ocupacional, los puestos de trabajo en las grandes plantas representen, en 1993, poco más de la mitad de los registros correspondientes a dos décadas atrás.

La pérdida de gravitación de las plantas de mayor tamaño relativo (tanto en términos de la cantidad de establecimientos fabriles como, en especial, de su capacidad generadora de empleos), asume un papel decisivo en la configuración de un fenómeno inédito en la evolución histórica de la industria argentina: por primera vez, el análisis intercensal permite comprobar una reducción en el tamaño medio de las plantas fabriles. En efecto, en 1993 se quiebra una tendencia que se remonta a los orígenes del proceso de industrialización en la Argentina, en tanto la ocupación media por establecimiento industrial decae, entre 1984 y 1993, de 13,5 a 11,2 ocupados por planta, respectivamente (17,0%).

Sin embargo, cabe señalar que las Pymes constituyen el segmento empresario que, también en este aspecto, se aparta de la tendencia del conjunto industrial, porque en ellas el tamaño medio de planta se incrementa en el último período intercensal (pasa de 26,3 ocupados por establecimiento en 1984 a 27,6 en 1993, lo cual supone un aumento de casi el 5%).

El menor peso relativo de los establecimientos de más de 300 ocupados tiene su correlato en un decreciente aporte de los mismos a la producción industrial. En este plano, contrastando con la relativa estabilidad del período intercensal 1973-1984, en el decenio transcurrido entre los dos últimos censos realizados en el país se manifiesta una pronunciada caída en la participación productiva de tales unidades fabriles que, incluso, aunque con menor intensidad, se hace extensiva a las plantas mediano-grandes (101 a 300 ocupados).

Tal como se desprende de la información presentada en el Cuadro N° 6, la contribución de las mayores plantas fabriles a la producción decreció, entre 1984 y 1993, en alrededor de siete puntos porcentuales; al tiempo que la de los establecimientos que ocupan menos de cien personas se incrementó en aproximadamente diez puntos, de los cuales las Pymes concentran casi ocho puntos. Ello no hace más que reflejar el señalado proceso de reordenamiento del perfil manufacturero que, en el marco de un nuevo –y distinto– contexto macroeconómico sectorial derivó en, por un lado, la reestructuración tecnoproductiva y el redimensionamiento de buena parte de las mayores plantas fabriles del país y, por otro, en el cierre de numerosos establecimientos grandes imposibilitados de hacer frente a ese nuevo marco operativo.

Si bien aún no se dispone de estudios que analicen las modificaciones registradas en las funciones de producción de la industria en los últimos años (modificaciones orientadas a reemplazar insumos producidos localmente por importados, o directamente a la sustitución de algunos de los productos finales que se elaboraban localmente) hay un conjunto de evidencias sectoriales que indican la profundidad alcanzada por ese proceso.

En este sentido, cabe señalar que las empresas productoras de cocinas, heladeras, lavarropas, etc. (la denominada "línea blanca") incorporan hasta un 35% de partes importadas mientras que en la producción de bienes electrónicos de consumo dicha participación alcanza al 50%. Sin embargo, el caso más paradigmático es el de la industria automotriz porque su expansión se logró en base a un régimen de protección especial que impulsa la importación de autopartes provenientes de Brasil. Las nuevas normas para el sector establecen que las terminales deben utilizar un mínimo del 60% de insumos locales en relación al valor del automóvil, cuando en la década anterior dicha exigencia se ubicaba en el orden del 90%¹⁰.

En síntesis, si se considera que las Pymes son aquellas firmas propietarias de plantas fabriles que emplean entre 11 y 100 personas, se verifica que las mismas han incrementado su importancia durante las últimas décadas, asumiendo una particular significación en la producción industrial a mediados de los años noventa. En efecto, tal como se observa en el

¹⁰ Al respecto, ver Schvarzer, J.: "Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico", en *Realidad Económica*, N° 151, Buenos Aires, 1997.

Cuadro N° 7, dichas empresas concentran el 14,9% de los locales, el 36,5% de la ocupación fabril y 31,3% del valor bruto de producción generado por el conjunto del sector manufacturero local.

Cuadro N° 7

Incidencia de los distintos tipos de empresas en la producción industrial, 1993.
(en valores absolutos, porcentajes y millones de pesos de 1993)

	Locales		Personal ocupado		Valor de producción	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Millones de \$	%
Microempresas*	75.016	83,3	225.361	22,4	8.801,5	9,7
Pymes**	18.625	14,9	367.705	36,5	28.086,3	31,3
Grandes firmas***	1.484	1,9	414.843	41,1	53.384,6	59,2
Total industrial	90.088	100,0	1.007.909	100,0	90.461,8	100,0

* Incluye los locales que ocupan hasta 10 personas.

** Incluye los locales que ocupan de 11 a 100 personas.

*** Incluye los locales con más de 100 ocupados.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico 1994.

I.4. Características estructurales de las Pymes industriales

En el apartado anterior se pudo constatar la importancia que asumen las Pymes en el espectro industrial, tanto en términos de la generación de empleo como de su aporte a la producción sectorial. En este apartado se aborda el análisis de algunas de las características específicas que las diferencian de las microempresas y, especialmente, de las grandes firmas industriales, en su relación con las distintas tipologías de mercado que pueden reconocerse en el sector.

Una primera aproximación al tema se logra conjugando dos enfoques complementarios; por un lado, la determinación del tamaño de local fabril que resulta predominante en cada una de las distintas estructuras de mercado que coexisten en la industria local y, por otro, la significación que asumen estos últimos en la producción generada por los diversos estratos de tamaño de planta que pueden reconocerse en el sector. Se trata, en otras palabras, del análisis de la relación existente entre formas de mercado y tamaño de planta fabril, lo cual permite identificar un aspecto de crucial importancia en el análisis de las formas de inserción estructural de las Pymes en el tejido manufacturero.

Ambas perspectivas de análisis pueden ser abordadas sobre la base de la información contenida en el Cuadro N° 8, donde se presenta la distribución de la producción industrial entre los distintos tamaños de planta y estratos de concentración.

Cuadro N° 8

Distribución de la producción industrial, según estratos de concentración¹ y tamaño de los locales, 1993 (en millones de pesos de 1993 y porcentajes)

TAMAÑO DE LOS LOCALES	R.A.C.*		R.M.C.**		R.E.C.***		TOTAL	
	Mill. \$	%	Mill. \$	%	mill.\$	%	Mill. \$	%
MENOS DE 10 OCUPADOS (%)	1.013,0 11,51	2,60	2.268,1 25,77	9,57	5.520,4 62,72	19,88	8.801,5 100,00	9,73
ENTRE 11 Y 50 OCUPADOS (%)	2.854,4 17,34	7,32	5.356,2 32,54	22,59	8.247,7 50,12	29,71	16.458,3 100,00	18,19
ENTRE 51 Y 100 OCUPADOS (%)	2.848,2 24,08	7,31	4.604,7 38,92	19,42	4.175,0 35,30	15,03	11.628,0 100,00	12,85
ENTRE 101 Y 300 OCUPADOS (%)	7.032,1 36,93	18,04	6.171,1 32,40	26,03	5.840,7 30,67	21,03	19.043,9 100,00	21,05
MAS DE 300 OCUPADOS (%)	25.143,3 73,21	64,49	5.298,0 15,43	22,35	3.899,4 11,36	14,04	34.340,7 100,00	37,97
SIN CLASIFICAR (%)	94,8 50,05	0,24	9,1 4,80	0,04	85,5 45,15	0,31	189,4 100,00	0,21
TOTAL (%)	38.985,8 43,10	100,00	23.707,2 26,21	100,00	27.768,7 30,69	100,00	90.461,8 100,00	100,00

¹ Definidos a partir de la participación en la producción de la rama de los ocho locales de mayor nivel de ocupación.

* R.A.C.: Ramas Altamente Concentradas, aquellas en las que las 8 mayores plantas concentran más del 50% de la producción.

** R.M.C.: Ramas Medianamente Concentradas, aquellas en las que las 8 mayores plantas explican entre el 25% y el 50% de la producción.

*** R.E.C.: Ramas Escasamente Concentradas, aquellas en las que las 8 mayores plantas explican menos del 25% de la producción.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Así, los locales fabriles de más de 300 ocupados explican casi las dos terceras partes (64,5%) de la producción de las R.A.C. (Ramas Altamente Concentradas)¹¹, proporción que se contrae al 22,3% en las R.M.C. (Ramas Medianamente Concentradas)¹², y a apenas el 14,0% de la generada en mercados "competitivos" o, más precisamente, de alta concurrencia. Tal dicotomía se reproduce, aunque con menor intensidad relativa, en el estrato de plantas

¹¹ Ramas Altamente Concentradas: aquellas en las que las ocho mayores plantas concentran más del 50% de la producción.

¹² Ramas Medianamente Concentradas: aquellas en las que las ocho mayores plantas explican entre el 25% y el 50% de la producción.

mediano-grandes (de 101 a 300 ocupados), cuyo aporte productivo guarda, también, relación directa con el respectivo grado de concentración de las ramas. Como resultado de ello, en los mercados oligopólicos (aquellos en los que las ocho plantas más grandes generan más del 50% de la producción), el 82,5% de la producción es aportado por locales fabriles que ocupan más de cien personas, mientras que en el caso de las R.M.C. tal participación se contrae a 48,4%, y en las R.E.C. (Ramas Escasamente Concentradas)¹³ a poco más de la tercera parte (35,1%).

En el polo opuesto, los locales que ocupan menos de diez personas aportan una proporción insignificante de la producción generada en los mercados concentrados (2,6%), participación que asciende a 9,6% en las formas intermedias de concentración, y a casi la quinta parte del total (19,9%) de la producción correspondiente a las R.E.C.. Por su parte, el aporte productivo de las Pymes (de 11 a 100 ocupados) es de 14,6% en las R.A.C., de 42,0% en las R.M.C., y de 44,7% en las R.E.C..

Las referencias anteriores resultan suficientemente ilustrativas del papel diferencial que asumen los distintos tipos de empresas en las diferentes formas de mercado, donde los sectores de alta concentración revelan una nítida preponderancia de las unidades fabriles de mayor tamaño relativo, mientras que en las formas intermedias de mercado predominan tanto las grandes plantas como las Pymes, y en los "competitivos" prevalecen también estas últimas junto a las micro-empresas. En tal sentido, como situaciones extremas, cabría señalar que las plantas que ocupan más de 300 personas y que actúan en mercados oligopólicos (apenas 184, el 0,2% del total relevado en el Censo Nacional Económico de 1994) generan el 27,8% del total de la producción industrial del país, mientras que los 45.713 locales con menos de diez ocupados (el 50,7% del total), que operan en mercados "competitivos", sólo aportan el 6,1% de la producción manufacturera nacional.

El otro plano analítico, complementario del anterior, remite a la consideración de la importancia de las distintas formas de mercado en cada uno de los estratos que agrupan tamaños relativamente homogéneos de unidades fabriles.

En este plano, el Cuadro N° 8 permite comprobar que del total de la producción generada por locales que ocupan más de 300 personas, casi las tres cuartas partes (73,2%) corresponde a aquellos que actúan en mercados oligopólicos, proporción que se contrae a 15,4% en el caso de las plantas que operan en las R.M.C., y a 11,4% en el de las insertas en mercados "competitivos".

En forma mucho menos acentuada tal fenómeno se reproduce en el caso de las unidades fabriles mediano-grandes (entre 101 y 300 ocupados) donde, también, la mayor parte de la producción se efectiviza en los mercados más concentrados. En contraposición, de la

¹³ Ramas Escasamente Concentradas: aquellas en las que las 8 mayores plantas explican menos del 25% de la producción.

producción generada por las plantas de menos de diez ocupados, casi las dos terceras partes (62,7%) corresponde a aquellas que operan en mercados "competitivos", al tiempo que dicha participación se reduce a 25,8% en el ámbito de las formas intermedias de mercado, y a sólo el 11,5% en el caso de aquellas muy pequeñas plantas que actúan en las R.A.C..

Por su parte, en el estrato que nuclea a las pequeñas-medianas unidades fabriles se verifica, aunque en forma menos acentuada, esa misma relación inversa entre participación en la producción del estrato y grado de concentración de las ramas. En efecto, las Pymes (definidas como los locales o establecimientos que ocupan entre 11 y 100 personas) están insertas predominantemente en las ramas de mediana o baja concentración, mientras que las micro empresas actúan en ambas pero especialmente en las R.E.C..

Del conjunto de las consideraciones precedentes se desprende que los locales fabriles más grandes exhiben un claro predominio productivo en los mercados concentrados y que, a la vez, la mayor parte de la producción de esas grandes plantas se efectiviza en ramas oligopólicas. Asimismo, como reafirmación de esa estrecha asociación entre tamaño de planta y grado de concentración de los mercados, en el extremo opuesto también se manifiesta una total correspondencia entre, por un lado, la gravitación decisiva de los pequeños locales fabriles en los mercados "competitivos" y, por otro, la preponderancia de estos últimos como ámbito operativo predominante de las unidades fabriles de menor tamaño relativo.

Hasta aquí se han podido identificar los principales rasgos estructurales de los distintos tipos de empresas industriales desde la perspectiva que brinda la consideración conjunta de los tamaños de las plantas productivas y de las formas de mercado que coexisten en el mismo. Se trata, ahora, de indagar acerca de si esas diferencias estructurales conllevan diferencias en torno a la respectiva "performance" a nivel microeconómico.

En tal sentido, el análisis a desarrollar se fundamenta en la hipótesis de que la morfología de los mercados y el tamaño de los locales emergen, conjuntamente, como factores determinantes para explicar las diferencias de comportamiento de los diferentes tipos de empresas manufactureras. En otras palabras, que la influencia que ejercen las posibilidades de desplegar prácticas oligopólicas y las propias economías de escala (tecnoproductivas, comerciales y financieras) resultan decisivas –en su articulación– en cuanto a los niveles de productividad de la mano de obra, y a la consiguiente absorción de superiores remuneraciones medias.

Al respecto, en el Cuadro N° 9 quedan reflejadas las productividades y los salarios medios de la mano de obra industrial a mediados de los años noventa, según el grado de concentración de las ramas y el respectivo tamaño de los locales fabriles.

Cuadro N° 9

Productividad y salario medio por ocupado según estratos de concentración¹ y tamaño de los locales, 1993
(en miles de pesos de 1993)

TAMAÑO DE LOS LOCALES	R.A.C. *		R.M.C. **		R.E.C. ***		TOTAL	
	Ptividad.	Sal. medio	Ptividad.	Sal. medio	Ptividad.	Sal. medio	Ptividad.	Sal. medio
MENOS DE 10 OCUPADOS	17.820,2	8.038,9	18.184,9	7.612,5	12.756,0	6.753,9	14.231,1	7.048,7
ENTRE 11 Y 50 OCUPADOS	28.426,6	11.107,6	24.487,9	10.205,6	22.837,4	9.429,7	24.078,8	9.892,1
ENTRE 51 Y 100 OCUPADOS	41.985,3	15.391,3	27.064,8	13.116,4	27.244,4	12.670,8	29.808,2	13.314,1
ENTRE 101 Y 300 OCUPADOS	36.739,3	18.863,0	27.067,1	14.878,7	28.750,4	15.792,4	30.575,3	16.403,8
MAS DE 300 OCUPADOS	67.484,6	23.832,3	23.025,4	16.992,3	25.343,6	18.986,2	49.328,7	21.373,9
TOTAL	50.594,7	19.940,2	24.173,0	13.012,7	21.007,1	11.733,0	29.553,7	14.466,1

¹ Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor nivel de ocupación.

* R.A.C.: Ramas Altamente Concentradas.

** R.M.C.: Ramas Medianamente Concentradas.

*** R.E.C.: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

De centrar la atención en el comportamiento de la productividad se observa que, en general, salvo unas pocas excepciones, cualquiera sea el estrato de concentración que se considere, el valor agregado por ocupado aumenta en relación directa con el tamaño de planta y que, a la vez, en todos esos tramos de tamaños representativos, la productividad aumenta en consonancia con el grado de concentración de la producción. En otras palabras, los rendimientos medios de la mano de obra resultan ser función del efecto conjunto del grado de oligopolización de los mercados y del tamaño de las unidades fabriles.

De esta manera, las Pymes se ubican, en términos generales, en una situación intermedia dentro del espectro industrial. Sin embargo, es interesante destacar que un sector de las mismas (las que ocupan entre 51 y 100 personas) supera o iguala el nivel de productividad del tramo inferior de las grandes firmas (las que tienen entre 101 y 300 ocupados) en las R.A.C. y las R.M.C., pero al mismo tiempo tienen la productividad más reducida de todo el espectro industrial en las R.E.C..

Por otra parte, la misma asociación se reproduce, en forma aún más nítida y generalizada, en lo atinente a los salarios medios de la mano de obra. En este caso, prácticamente no se verifica ninguna atipicidad, en tanto en cada una de las formas de mercado las remuneraciones medias tienden a disminuir en relación directa con el decrecimiento del tamaño de planta y, en el interior de estos últimos, tal efecto se ve asociado al nivel de concentración prevalente en cada rama de actividad.

En síntesis, puede concluirse que tanto los niveles de productividad como los de los salarios están estrecha y directamente vinculados al efecto conjunto de la estructura de mercado prevalente en cada rama industrial y los tamaños de las unidades fabriles; en otros términos, el grado de oligopolización de los mercados y las economías de escala ejercen una influencia conjunta decisiva en la determinación de la productividad y de los salarios.

Teniendo en cuenta las características estructurales que presentan las Pymes en la década de los noventa, es relevante mencionar que algunos autores¹⁴, en base a considerar que las Pymes comprenden los establecimientos/locales industriales que ocupan entre 6 y 200 personas, establecen que entre la década de los ochenta y los noventa estas empresas han tendido a concentrarse en las actividades en donde su participación es decisiva. En efecto, tal como se puede observar en el Cuadro N° 10, dichas evidencias indican que en las actividades en que las Pymes generan entre el 70% y el 85% de total del valor de producción, su participación se eleva del 7% al 25%, y en aquellas donde aportan más del 85% de la producción, aumenta del 6% al 12% del total. De esta manera, teniendo en cuenta las características mencionadas previamente, cabe inferir que entre los dos últimos censos habría aumentado la importancia de las ramas medianamente concentradas en el valor de producción de las Pymes.

Cuadro N° 10

Distribución del valor de producción de las Pymes según su grado de incidencia en las actividades económicas, 1984 y 1993
(en porcentajes)

Actividades	Distribución del VBP de las Pymes (%)	
	1984	1993
Pymes generan menos del 30% del VBP	27	17
Pymes generan entre el 30% y el 50% del VBP	24	23
Pymes generan entre el 50% y el 70% del VBP	36	23
Pymes generan entre el 70% y el 85% del VBP	7	25
Pymes generan más del 85% del VBP	6	12
Total	100	100

Fuente: *Elaboración propia en base a información de Gatto, F. y Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina", op.cit.*

En el contexto de los rasgos estructurales que presentan las Pymes industriales, es pertinente analizar brevemente las características que las mismas tienen desde la perspectiva

¹⁴ Gatto, F. y Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina", CEPAL, Documento de Trabajo N° 79, Oficina en Buenos Aires, 1997.

del tipo de recursos y de tecnología que predomina en ellas. Sin duda, se trata de un aspecto relevante debido a que las Pymes están insertas en múltiples y diversas actividades manufactureras, cuya variedad aumenta a medida que se adopta una definición más amplia de las mismas. Al respecto, considerando que las Pymes comprenden los establecimientos manufactureros que ocupan entre 6 y 200 personas, en el Cuadro N° 11 se sintetiza la evolución intercensal del valor de producción, los establecimientos/locales y la ocupación de las Pymes de acuerdo a su respectiva intensidad en el uso de mano de obra o de capital, diferenciando dentro de cada una de ellas el tipo predominantes de tecnología utilizada.

Cuadro N°11
Evolución de las Pymes de acuerdo al uso de recursos y tecnología, 1984-1993.
(en porcentajes)

	Valor de producción		Establecimientos/Locales		Ocupados		Principales actividades
	1984	1993	1984	1993	1984	1993	
1. Intensivas en trabajo	69,1	67,0	84,2	72,8	71,8	70,4	
Base Agropecuaria	29,0	30,1	29,6	29,0	26,9	27,3	<i>Frigorífico, embutidos, dulces, cereales, aceites, lácteos, arroz, galletitas, chocolate, pastas, etc..</i>
Actividades maduras	20,3	15,2	30,0	17,6	21,4	18,9	<i>Fibras textiles, hilado, tejido, medias, art. de punto, prendas, cuero, vidrio, cerámica, muebles.</i>
Bajo o medio contenido tecnológico	16,5	17,4	21,5	22,4	20,1	20,4	<i>Publicaciones, productos y envases metálicos, motores, maquinaria agrícola, máq. herramientas, barcos, vagones, muebles de madera.</i>
Nuevas con alto contenido tecnológico	3,3	4,3	3,1	3,8	3,4	3,8	<i>Máquinas de oficina, motores eléctricos, cables, acumuladores, lámparas, aparatos de radio, TV y telefonía.</i>
2. Intensivas en capital	30,9	33,0	25,8	27,2	28,3	29,6	
Recursos primarios (agro, minería y petróleo)	10,1	10,3	3,8	4,5	5,2	5,8	<i>Pescado, azúcar, tabaco y cigarrillos, celulosa-papel, refinación de petróleo, gases, colorantes, abonos y plaguicidas, cubiertas, no ferrosos.</i>
Actividades maduras	9,0	9,7	10,2	10,4	10,7	11,0	<i>Otros de caucho, plásticos, cemento, cal y yeso, hierro y acero, ferretería, relojes.</i>
Nuevas con tecnología baja o media	11,8	13,0	11,8	12,3	12,3	12,8	<i>Pinturas, medicamentos, productos veterinarios, prod. metálicos, tanques de metal, generadores a vapor, tractores, motores eléctricos, óptica, autos.</i>
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a información de Gatto, F., Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina", op.cit..

En base a este enfoque metodológico es posible constatar que las Pymes son, fundamentalmente, intensivas en mano de obra. Dentro de las actividades con esta características las más importantes son las que reconocen a la producción agropecuaria como su sustento principal, en tanto aportan alrededor del 30% del valor de producción total de las Pymes, que representa, a su vez, cerca del 50% del generado por aquellas que son intensivas en mano de obra. En la década pasada, le seguían en orden de importancia las actividades que son intensivas en mano de obra y que exhibían una tecnología madura. Esta situación se modifica en la última década del siglo por el notable retroceso que registran estas actividades en el período intercensal debido, fundamentalmente, a la profunda crisis que irrumpe en todo el espectro del complejo textil. De esta manera, en los años noventa su lugar es ocupado por las actividades intensivas en mano de obra basadas en tecnologías de baja o mediana complejidad.

Las actividades intensivas en capital son minoritarias en las Pymes, cualquiera sea la variable que se considere. Dentro de ellas, las más importantes son las que se basan en recursos primarios, y las nuevas con baja o media tecnología. Sin embargo, en términos estrictos, esta última categoría tiene relevancia debido a la amplitud de la definición de Pyme que se adopta, ya que todo parece indicar que, en general, se trata de actividades concentradas en base a la actividad de grandes establecimientos y firmas, con niveles de ocupación que se ubican por encima de los cien ocupados.

I.5. El trabajo femenino en la producción industrial

Tradicionalmente la producción manufacturera ha sido una actividad hegemonizada por el trabajo masculino en los aspectos decisivos del proceso de trabajo. Así, uno de ellos es la asimetría horizontal que se registra en favor del trabajo masculino y que define la superioridad del mismo en términos de la ocupación total de las diferentes ramas industriales. Otro consiste en la asimetría vertical en tanto los hombres ocupan los estamentos superiores en la pirámide industrial que se asocia con ingresos significativamente más elevados y con mejores posibilidades de ascenso, capacitación y reconversión profesional. Las mujeres, por su parte, permanecen segregadas de las tareas más calificadas, y son remuneradas como semi o no calificadas cuando las ejercen.

La discriminación de género se expresa en múltiples ocasiones a través de la definición de las calificaciones profesionales en la industria. En sus aspectos económicos, y

según lo muestra la literatura internacional ya en la década pasada¹⁵, el empleo de mujeres obedecería a la presencia de diferencias pre-existentes –o "naturales"– en la mano de obra femenina –denominados "rasgos de género" en la literatura– que tornan más redituables su empleo en lugar de hombres. Esto puede deberse a que el costo laboral femenino sea más bajo que el masculino, o a que las mujeres logran una mayor productividad (argumento de los "dedos ágiles"), o a ambos elementos a la vez. Por otra parte, a esta racionalidad económica se le agregan otras razones a favor del empleo femenino. Desde el punto de vista empresario, la mano de obra femenina es más dócil que su par masculino debido a su falta de experiencia sindical o su presunta paciencia "natural".

En este contexto, en el presente apartado se aborda un análisis de tipo horizontal del predominio masculino en la industria que es la única aproximación que permite la información relevada por los Censos Económicos. Si bien el mismo es indispensable, no permite indagar las razones ni los mecanismos y las consecuencias del predominio masculino en esta producción.

Una primera aproximación a esta problemática, a partir de la información proporcionada por el último Censo Económico, permite verificar que la mano de obra femenina representa el 18% de la mano de obra ocupada en la producción industrial en 1993 (Cuadro N° 12). De esta manera, las mujeres empleadas en el sector manufacturero local mantienen durante los primeros años de la década del noventa la participación que detentan en las décadas anteriores. Al respecto, cabe recordar que en los Censos de 1964, 1974 y 1985 la participación femenina se ubica en esos mismos valores relativos¹⁶.

Si bien la incidencia relativa de las mujeres en la ocupación fabril no se modifica, es insoslayable señalar que la misma se mantiene inalterada en un contexto signado, como fue mencionado previamente, por un proceso de "desindustrialización" muy marcado y un incremento del empleo femenino total. Obviamente, este último está vinculado a las actividades más dinámicas en la economía argentina como es el caso de los servicios y la comercialización.

Por otra parte, la distribución de la mano de obra femenina industrial de acuerdo a los grandes agrupamientos manufactureros (dos dígitos de la CIIU, Rev. 3) e incluso de las ramas industriales (tres dígitos de la CIIU, los cuales constan en el Cuadro N° 13) responde al patrón histórico que asume el mismo y está vinculada con las que se consideran las

¹⁵ Al respecto se puede mencionar, entre otros muchos, al trabajo pionero de Elson, D., Pearson, R.: "The subordination of Women and the Internationalization of Factory Production", en Young, L., Wolkowitz, C., McCullagh, R. (edits.): **Of Marriage and the Market. Women's subordination in an international perspective**, CSE Press, Londres, 1981. Sobre este tema, ver también Walby, S. (edit.): **Gender Segregation at Work**, Philadelphia, 1988.

¹⁶ En relación a la participación histórica de las mujeres en el empleo industrial ver Roldán, M.: "La evolución de la división genérico-sexual del trabajo en la industria manufacturera argentina: 1935-1985", FLACSO, Buenos Aires, 1993.

tradicionales "ventajas de género". En efecto, todas las producciones industriales en las cuales la importancia relativa de las mujeres supera el promedio sectorial son prácticamente las mismas que se identifican en los relevamientos censales de las últimas décadas. En conjunto estas actividades concentran en el último Censo Económico más del 75% de la ocupación femenina total y las tres más importantes (alimentos y bebidas, prendas de vestir y productos textiles) el 55% de la misma.

Cuadro N° 12
Incidencia de las mujeres en la ocupación industrial, 1993
(en valores absolutos y porcentajes)

Rama de Actividad	Ocupación total industrial			Asalariados industriales		
	Cantidad de Mujeres	% ocupación total de la rama	Porcentajes	Cantidad de Mujeres	% ocupación total de la rama	Porcentajes
TOTAL INDUSTRIAL	185.760	18	100	150.645	17	100
Prendas de vestir	28.654	62	15	24.392	67	16
Comunicaciones, radio y TV	3.029	29	2	2.880	31	2
Productos textiles	15.822	27	9	14.359	27	10
Sustancias químicas	14.988	23	8	14.260	23	9
Edición e imprenta	10.612	22	6	7.705	21	5
Cuero	9.254	22	5	8.478	22	6
Instrumentos de precisión	2.004	22	1	1.581	23	1
Alimentos y bebidas	56.988	20	31	42.423	18	28
Máquinas de oficina	272	20	0	237	21	0
Caucho y plástico	6.799	15	4	5.672	14	4
Maquinaria eléctrica	4.221	15	2	3.624	16	2
Tabaco	725	15	0	722	15	0
Papel	3.605	14	2	3.253	14	2
Muebles	5.209	13	3	3.594	13	2
Refinación de petróleo	655	9	0	634	9	0
Productos metálicos	6.366	8	3	4.385	8	3
Maquinaria y equipo	5.295	8	3	4.092	7	3
Equipo de transporte	698	8	0	549	7	0
Madera y productos de madera	1.990	7	1	1.008	5	1
Minerales no metálicos	3.015	6	2	2.087	5	1
Automotores	4.027	6	2	3.415	5	2
Metales	1.532	4	1	1.295	4	1

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico 1994.

Cuadro N° 13
Composición de la ocupación femenina en las ramas de mayor empleo femenino, 1993
(en valores absolutos y porcentajes)

Rama de Actividad	Cantidad de Mujeres	% ocupación total de la rama	Mujeres de la rama=100
Prendas de vestir	28.654	62	100
<i>Prendas y accesorios de vestir</i>	<i>27.942</i>	<i>64</i>	<i>98</i>
Comunicaciones, radio y TV	3.029	29	100
Receptores de radio y TV	1.839	41	61
Tubos, válvulas y componentes	377	23	12
Transmisores de radio, TV y comunicaciones	813	19	27
Productos textiles	15.822	27	100
<i>Suéteres</i>	<i>1.540</i>	<i>63</i>	<i>10</i>
<i>Medias</i>	<i>1.999</i>	<i>57</i>	<i>13</i>
<i>Tejidos y otros artículos de punto</i>	<i>2.680</i>	<i>51</i>	<i>17</i>
<i>Artículos textiles (excepto prendas)</i>	<i>2.045</i>	<i>39</i>	<i>13</i>
<i>Artículos textiles n.c.p.</i>	<i>1.227</i>	<i>30</i>	<i>8</i>
<i>Hilandería de fibras textiles</i>	<i>2.083</i>	<i>21</i>	<i>13</i>
<i>Tejidos textiles</i>	<i>2.456</i>	<i>16</i>	<i>16</i>
<i>Acabado de productos textiles</i>	<i>1.297</i>	<i>16</i>	<i>8</i>
Sustancias químicas	14.988	23	100
<i>Cosméticos y perfumes</i>	<i>2.902</i>	<i>46</i>	<i>19</i>
<i>Medicamentos</i>	<i>6.355</i>	<i>37</i>	<i>42</i>
<i>Productos químicos n.c.p.</i>	<i>1.578</i>	<i>20</i>	<i>11</i>
<i>Jabones y preparados de limpieza</i>	<i>1.052</i>	<i>15</i>	<i>7</i>
Edición e imprenta	10.612	22	100
<i>Periódicos y revistas</i>	<i>3.106</i>	<i>24</i>	<i>29</i>
<i>Actividades de impresión</i>	<i>5.367</i>	<i>19</i>	<i>51</i>
Cuero	9.254	22	100
<i>Maletas y bolsos</i>	<i>1.206</i>	<i>39</i>	<i>13</i>
<i>Calzado de cuero</i>	<i>4.117</i>	<i>29</i>	<i>44</i>
<i>Calzado de tela, plástico y otros</i>	<i>2.413</i>	<i>26</i>	<i>26</i>
Instrumentos de precisión	2.004	22	100
<i>Equipo médico y quirúrgico</i>	<i>957</i>	<i>22</i>	<i>48</i>
<i>Instrumentos de medición</i>	<i>510</i>	<i>20</i>	<i>25</i>
<i>Instrumentos de óptica y fotográficos</i>	<i>343</i>	<i>24</i>	<i>17</i>
Alimentos y bebidas	56.988	20	100
<i>Galletitas y bizcochos</i>	<i>6.380</i>	<i>46</i>	<i>11</i>
<i>Café y especias</i>	<i>1.019</i>	<i>42</i>	<i>2</i>
<i>Productos del pescado</i>	<i>2.280</i>	<i>34</i>	<i>4</i>
<i>Frutas, legumbres y hortalizas</i>	<i>4.301</i>	<i>33</i>	<i>8</i>
<i>Otros productos de panadería</i>	<i>14.720</i>	<i>30</i>	<i>26</i>
<i>Pastas frescas</i>	<i>2.252</i>	<i>29</i>	<i>4</i>
<i>Panadería</i>	<i>5.711</i>	<i>28</i>	<i>10</i>
<i>Pastas secas</i>	<i>712</i>	<i>26</i>	<i>1</i>
<i>Vino</i>	<i>2.670</i>	<i>20</i>	<i>5</i>

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Así, por ejemplo, la única actividad industrial en donde predomina la mujer durante las últimas tres décadas, en términos de la ocupación de mano de obra, es la fabricación de prendas de vestir. Este es uno de los casos en que la notable importancia del empleo femenino está estrechamente vinculado a las que se consideran las principales habilidades y virtudes de este género desde el punto de vista empresario: la meticulosidad, paciencia y prolijidad del trabajo de la mujer.

Los mismos motivos parecen incidir muy significativamente en la mayoría de las restantes actividades industriales en las cuales la ocupación femenina es relevante. Este es el caso de la fabricación de aparatos de radio, televisión y comunicaciones donde, por ejemplo, la inserción de componentes en las plaquetas exige un trabajo muy preciso. Lo mismo ocurre con la fabricación de instrumentos de precisión e, incluso, con algunas producciones de alimentos. A este último respecto, cabe mencionar, por ejemplo, que en la elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas, la selección de la materia prima a procesar y envasar en los grandes establecimientos es una tarea tradicional que, aún en la actualidad, es patrimonio exclusivo de la mano de obra femenina aunque, sin embargo, sigue considerándose una tarea no calificada.

Si bien hay una notable continuidad en la participación industrial de la mano de obra femenina y en las actividades en las que se inserta, también pueden detectarse algunas modificaciones. De acuerdo a los elementos disponibles, una de las más importantes se refiere al incremento de la participación de las mujeres en la industria editorial. Las transformaciones que se registraron en dicha industria durante las últimas décadas indican que la nueva situación de la mujer en la ocupación sectorial se encuentra estrechamente vinculada a las notables modificaciones que se registran en el proceso de trabajo a partir de la incorporación de las tecnologías electrónicas. En efecto, desde la década pasada el tránsito de la composición en caliente a la composición en frío afecta principalmente los trabajos vinculados con la impresión. Así es como prácticamente desaparecen una serie de oficios tradicionales en esta industria (linotipistas, correctores, armadores de página, etc.) que en muchos casos fueron reemplazados por tipeadores con pantalla. Posteriormente, estas transformaciones se profundizan mediante la introducción de la informática en la composición en frío, lo cual redefine las primeras etapas del proceso de trabajo que no habían sido afectadas por los cambios anteriores (redacción, avisos y edición)¹⁷. A pesar de que la creciente presencia del tipeado en pantalla es transferido en parte a otras etapas del

¹⁷ Un análisis más detallado del efecto causado por la incorporación de las nuevas tecnologías en esta actividad durante la década pasada puede consultarse en Azpiazu, D., Basualdo E., Nochteff H.: "El impacto de las nuevas tecnologías electrónicas sobre el proceso de trabajo y el empleo. Análisis de caso", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires, 1987.

proceso de producción (por ejemplo, a la redacción), estas tareas se expanden y dan lugar a un incremento de la presencia de mano de obra femenina.

Otro aspecto relevante de computar con relación al trabajo femenino en la producción industrial es su distribución geográfica. Al respecto, en el Cuadro N° 14 se puede identificar una serie de características dignas de tenerse en cuenta.

Una de ellas es que en los principales centros manufactureros tradicionales (el Gran Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe) la mano de obra femenina tiene una menor incidencia relativa. Dicho en otras palabras, esos centros industriales tienen una importancia mayor en la distribución de la ocupación industrial total que en la distribución de la mano de obra femenina. Así, por ejemplo, el Gran Buenos Aires concentra el 31% de la ocupación industrial total pero sólo el 28% de la mano de obra femenina.

Cuadro N° 14
Distribución de la ocupación femenina según la jurisdicción, 1993
(en valores absolutos y porcentajes)

	Cantidad de Mujeres	% ocupación total de cada jurisdicción	Total Mujeres=100
Total	197.070	18	100
<i>Tierra del Fuego</i>	<i>1.864</i>	<i>33</i>	<i>1</i>
<i>Capital</i>	<i>53.111</i>	<i>27</i>	<i>27</i>
<i>San Luis</i>	<i>5.846</i>	<i>25</i>	<i>3</i>
<i>La Pampa</i>	<i>1.147</i>	<i>22</i>	<i>1</i>
<i>San Juan</i>	<i>2.769</i>	<i>21</i>	<i>1</i>
<i>La Rioja</i>	<i>1.585</i>	<i>21</i>	<i>1</i>
<i>Santa Cruz</i>	<i>435</i>	<i>20</i>	<i>0</i>
<i>Catamarca</i>	<i>1.329</i>	<i>19</i>	<i>1</i>
<i>Río Negro</i>	<i>1.509</i>	<i>19</i>	<i>1</i>
<i>Mendoza</i>	<i>7.638</i>	<i>19</i>	<i>4</i>
<i>Chubut</i>	<i>2.205</i>	<i>19</i>	<i>1</i>
<i>Resto de Buenos Aires</i>	<i>22.434</i>	<i>18</i>	<i>11</i>
19 Partidos del G.B.A.	55.330	16	28
Entre Ríos	2.891	14	1
Santa Fe	14.765	14	7
Neuquén	923	14	0
Córdoba	12.122	14	6
Santiago del Estero	706	13	0
Corrientes	1.225	13	1
Salta	1.522	13	1
Tucumán	2.477	10	1
Misiones	1.191	8	1
Jujuy	830	8	0
Formosa	315	8	0
Chaco	901	8	0

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Otra característica destacable es que en contraposición al mayor predominio relativo de los hombres en los centros industriales tradicionales, hay una serie de jurisdicciones de menor importancia sectorial que exhiben un alto grado de participación relativa de la mano de obra femenina. En términos de su incidencia relativa en la ocupación industrial, la más relevante es la Capital Federal que exhibe un notable grado de participación de la mujer en el empleo industrial (27%) con relación a su importancia en el empleo sectorial total (18%).

Sin embargo, tan relevante como el caso de la Capital Federal es el de las restantes provincias que exhiben un alto grado relativo de empleo femenino. Mayoritariamente, se trata de jurisdicciones provinciales que registran un proceso de reciente industrialización a raíz de que se vieron beneficiadas con distintos regímenes de promoción industrial durante las últimas décadas¹⁸. Este es el caso de todas las que aparecen destacadas en el Cuadro N° 14, excepto Mendoza (es decir: Tierra del Fuego, San Luis, La Pampa, La Rioja, Santa Cruz, Catamarca, Río Negro y Chubut).

Muy probablemente, la importancia que asume el trabajo femenino en los centros manufactureros más recientes está estrechamente vinculado al hecho de que los regímenes de promoción industrial dieron lugar a la incorporación de nuevos trabajadores industriales en las provincias beneficiarias, lo cual, aunque produjo efectos sociales muy graves en los centros industriales tradicionales, debido al traslado de las plantas industriales y no de sus trabajadores, facilitó una mayor incorporación de la mujer a la fuerza de trabajo sectorial.

Finalmente, cabe destacar que la menor incidencia de la mujer en la ocupación sectorial se verifica en las provincias fabrilmente más atrasadas como es el caso de Formosa, Chaco o Jujuy.

I.6. La distribución regional de la actividad de las Pymes

Los últimos comentarios remiten a la consideración de un tema que aún no ha sido abordado en esta visión global sobre las problemáticas y especificidades de la inserción industrial de las Pymes: el del análisis de las formas que adopta la distribución geográfica de tales firmas.

Sin duda, como se desprende de una muy amplia literatura económica, la diferencial capacidad generadora de empleo así como la de fortalecer el desarrollo económico regional, en su sentido más amplio, emergen como atributos fundamentales de la actividad de las

¹⁸ Respecto a las características que asumen los distintos regímenes de promoción industrial, ver Azpiazu, D.: "La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales", op.cit.; y Azpiazu D., Basualdo, E.: **Cara y contracara de los grupos económicos. Crisis del Estado y promoción industrial**, op.cit.

Pymes. En ese sentido, las características que presenta la distribución territorial de dichas firmas constituyen rasgos estructurales esenciales de las mismas que, como tales, delimitan parte sustantiva del sendero evolutivo del segmento de las Pymes en su conjunto.

En ese marco, el primer fenómeno que caracteriza la actual localización geográfica de tal tipo de empresa remite a la consideración de un denominador común respecto al espectro manufacturero nacional: el muy elevado grado de concentración territorial de la actividad en un muy reducido núcleo de áreas geográficas. Así, la distribución espacial de las Pymes no difiere mayormente de la observable a nivel agregado: la Capital Federal y el conurbano bonaerense concentran más del 55% de las Pymes, proporción que se eleva a más del 80% de adicionárseles los locales fabriles de dicho estrato localizados en el resto de la Provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe (Cuadro N° 15).

Cuadro N° 15

Establecimientos Pymes*. Información sobre locales, ocupados y producción, según jurisdicción, 1993 (en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

Jurisdicción	Locales Pymes	(%)	Ocupados Pymes	(%)	VBP Pymes (en miles)	(%)	Locales Pymes/ Total provincia (%)	Ocupados Pymes/ Total provincia (%)	VBP Pymes/ Total provincia (%)
Capital	5.023	20,13	89.738	19,95	6.381.902	20,13	33,25	54,46	48,62
Conurbano de Bs. As.	8.623	34,55	156.207	34,73	9.748.088	30,74	34,84	48,89	33,06
Resto Buenos Aires	2.174	8,71	40.001	8,89	3.520.784	11,10	19,22	32,55	27,34
Catamarca	120	0,48	2.577	0,57	186.469	0,59	28,17	38,71	42,58
Córdoba	1.990	7,97	32.985	7,33	1.990.889	6,28	23,76	41,08	28,82
Corrientes	160	0,64	2.629	0,58	138.603	0,44	18,35	31,17	16,64
Chaco	261	1,05	4.142	0,92	226.887	0,72	17,60	45,50	57,54
Chubut	203	0,81	4.352	0,97	307.002	0,97	26,16	36,48	35,03
Entre Ríos	438	1,75	7.743	1,72	515.072	1,62	20,91	42,76	42,38
Formosa	57	0,23	1.063	0,24	57.740	0,18	8,10	32,80	69,91
Jujuy	110	0,44	1.516	0,34	48.994	0,15	14,97	17,16	10,37
La Pampa	84	0,34	1.603	0,36	101.459	0,32	11,28	33,11	44,62
La Rioja	103	0,41	2.650	0,59	283.685	0,89	28,53	37,17	42,49
Mendoza	1.043	4,18	18.496	4,11	1.094.846	3,45	25,31	46,15	33,04
Misiones	324	1,30	5.761	1,28	504.708	1,59	24,05	47,33	80,50
Neuquén	138	0,55	2.280	0,51	276.827	0,87	17,83	48,09	64,20
Río Negro	247	0,99	4.395	0,98	238.859	0,75	24,72	60,25	63,24
Salta	252	1,01	4.090	0,91	152.177	0,48	21,32	39,14	22,67
San Juan	309	1,24	6.552	1,46	622.084	1,96	28,19	51,22	60,71
San Luis	454	1,82	11.143	2,48	1.810.014	5,71	51,01	48,13	58,48
Santa Cruz	49	0,20	862	0,19	40.991	0,13	19,68	39,09	30,98
Santa Fe	2.319	9,29	40.659	9,04	2.830.947	8,93	22,57	40,88	35,29
Santiago del Estero	129	0,52	2.097	0,47	81.876	0,26	17,50	45,22	51,64
Tierra del Fuego	54	0,22	1.347	0,30	334.028	1,05	24,32	23,78	26,25
Tucumán	294	1,18	4.832	1,07	214.646	0,68	25,09	24,34	19,18
Total	24.958	100,00	449.720	100,00	31.709.577	100,00	27,48	44,60	36,10

* Se consideran Pymes a los establecimientos fabriles que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: Elaboración propia en base a información de INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

En contraposición, la incidencia de las Pymes resulta prácticamente irrelevante en un amplio número de jurisdicciones provinciales que, individualmente consideradas, no llegan a aportar el 0,5% de los locales Pymes del país (tal es el caso de, por ejemplo, Catamarca, Formosa, Jujuy, La Pampa, La Rioja, Santa Cruz y Tierra del Fuego). Consideraciones no muy disímiles surgen al evaluar la distribución espacial de la ocupación y/o de la producción generada por las Pymes. En ambos casos, de agruparse la Capital Federal con las Provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, queda nucleado casi el 80% de los respectivos totales nacionales. En síntesis, las áreas geográficas con una fuerte – en términos relativos– presencia de Pymes resultan coincidentes con los distritos de mayor nivel de desarrollo manufacturero del país.

Una visión complementaria sobre la configuración territorial de la actividad de las Pymes la brinda la consideración del peso relativo que asume tal segmento productivo en las distintas jurisdicciones provinciales. Al respecto, las últimas tres columnas del Cuadro N° 15 brindan la correspondiente información en su relación con la cantidad de locales fabriles Pymes, del personal ocupado por los mismos, y de los respectivos valores de producción.

Así, en lo concerniente al perfil de establecimientos Pymes, sólo en el Gran Buenos Aires (Capital Federal y conurbano bonaerense) y en cuatro provincias que contaron con regímenes especiales de promoción industrial (como son Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis), la cantidad relativa de locales Pymes resulta superior a la registrada a nivel nacional (27,5%). La consolidación de ciertas áreas geográficas con una presencia relativamente significativa de Pymes emerge, en tal sentido, como una resultante de la propia dinámica de crecimiento en los distritos de mayor desarrollo industrial del país y/o de políticas públicas que viabilizaron (con un muy alto costo social) la relocalización geográfica y el redimensionamiento en cuanto a escalas de producción, de parte de la industria manufacturera preexistente.

Por su parte, en lo concerniente al peso relativo de las Pymes en la generación de empleos a nivel provincial, varias son las jurisdicciones en las que tales firmas explican más del 46% de la ocupación total en la industria (además del conurbano bonaerense, las provincias de Rio Negro, San Juan, San Luis, Neuquén, Misiones y Mendoza), quedando así de manifiesto la trascendencia social que asumen tales empresas en determinados distritos geográficos. Ello se ve igualmente reflejado en el plano productivo donde, en algunas provincias, las Pymes emergen como el segmento de empresas de mayor significación económica por su aporte a la producción industrial provincial. Así, por ejemplo, en Misiones, más del 80% de la producción manufacturera proviene de Pymes,

porcentaje que se ubica en torno al 70% en Formosa, y en alrededor de dos tercios del total, en provincias como Neuquén y Río Negro.

Más allá de la distribución territorial de las Pymes y, fundamentalmente, de las formas que adopta la presencia de tales firmas en los distintos distritos geográficos del país, otra interesante perspectiva de análisis vinculada a la regionalización de la presencia de las Pymes remite a la consideración de las especializaciones territoriales-sectoriales de las mismas. Se trata, en tal sentido, de la identificación de aquellos espacios geográficos en los que se manifiesta un nivel de especialización sectorial importante por parte de las Pymes y, a la vez, el número de ocupados en estas últimas firmas en el sector respectivo alcanza cierta significación económica, tanto a nivel provincial como nacional. Al respecto, el Instituto para el Desarrollo Industrial de la Unión Industrial Argentina ha publicado recientemente un muy detallado estudio sobre las características territoriales de la industria manufacturera argentina, así como de la distribución regional de las Pymes en el país, y, en ese marco, sobre la especialización territorial-sectorial de las Pymes y la identificación de posibles regiones que pudieran contar con economías externas de aglomeración para tales firmas¹⁹.

A partir de tales desarrollos analíticos, en el Cuadro N° 16 se presentan las veinte principales aglomeraciones monosectoriales de Pymes, entendidas como aquellas áreas geográficas en las que se ha consolidado un perfil productivo de Pymes especializadas en determinados bienes industriales.

La principal aglomeración monosectorial del país es, en tal sentido, el departamento de San Rafael, en la provincia de Mendoza, donde se localiza poco más de dos centenares de plantas Pymes del sector de alimentos y bebidas, cuyas principales producciones se derivan del procesamiento de frutas y verduras y de la elaboración del vino. Esas firmas ocupan poco más de 3.100 personas, lo que representa más de las tres cuartas partes de los ocupados totales de las Pymes en dicho departamento mendocino.

El segundo lugar lo ocupa el partido de Gral. Pueyrredón, provincia de Buenos Aires, donde se concentran 481 plantas Pymes, del sector de alimentos y bebidas, pero cuyo principal subsector es el procesamiento de pescado. Otros casos interesantes de aglomeraciones monosectoriales de Pymes los ofrecen los departamentos de Iriondo en Santa Fe, San Martín en la Provincia de Buenos Aires, Rawson en Chubut, etc..

¹⁹ Ver, IDI/UIA, Observatorio Pymis: "Mapa Territorial Sectorial de las Pymis", Buenos Aires, 1999.

Cuadro N° 16
Veinte principales aglomeraciones monosectoriales de Pymes del país
(en valores absolutos y porcentajes)

Departamento	Provincia	Sector industrial	Locales	Ocupados del sector en el Departamento	Peso (%) del sector en el Departamento
San Rafael	Mendoza	Alimentos y bebidas. Procesamiento de frutas y verduras. Elaboración de vinos.	201	3.101	76,1
Gral. Pueyrredón	Buenos Aires	Alimentos y bebidas. Elaboración y conservas de pescado. Productos de panadería (alfajores). Fiambres y embutidos.	461	5.356	46,9
Rawson	Chubut	Productos textiles. Fabricación de tejidos. Hilandería de fibras. Fabricación de medias.	27	1.725	60,2
Paraná	Entre Ríos	Alimentos y bebidas. Procesam. de aves de corral. Procesam. de carne vacuna. Alimentos p/animales.	227	2.542	59,0
Floresta/Flores	Cap. Federal	Prendas de vestir. Indumentaria y accesorios.	445	2.538	36,6
Palermo/Almag.	Cap. Federal	Prendas de vestir. Indumentaria y accesorios. Indumentaria de cuero.	488	2.547	35,7
San Martín	Mendoza	Alimentos y bebidas. Elaboración de vinos. Procesamiento de frutas y verduras.	174	1.463	73,0
Guaymallén	Mendoza	Alimentos y bebidas. Procesamiento de frutas y verduras. Elaboración de vinos.	238	2.731	49,1
Maipú	Mendoza	Alimentos y bebidas. Elaboración de vinos. Procesamiento de frutas y verduras.	165	1.870	52,5
Sarmiento	San Juan	Minerales no metálicos. Elaboración de cal y yeso.	19	655	89,7
Iguazú	Misiones	Productos de madera. Aserraderos y cepilladura de madera.	16	563	87,9
Iriondo	Santa Fe	Muebles. Muebles y partes de madera. Muebles y partes de otros materiales.	221	1.168	51,8
Pergamino	Buenos Aires	Prendas de vestir. Indumentaria y accesorios.	50	1.158	52,7
Río Grande	T. del Fuego	Aparatos de radio, TV y comunicación. Receptores de radio, TV y grabadores.	14	967	54,1
Federación	Entre Ríos	Productos de madera. Aserraderos y cepilladura de madera. Recipientes de madera.	65	664	73,1
San Martín	Buenos Aires	Productos textiles. Fabricación de tejidos. Hilanderías de fibra. Otros productos textiles.	408	5.121	13,8
Deseado	Santa Cruz	Alimentos y bebidas. Elaboración y conservación de pescado.	45	725	83,8
Colón	Córdoba	Alimentos y bebidas. Procesam. de carne vacuna. Procesam. de frutas y verduras. Fiambres y embutidos.	130	1.209	58,2
Gral. Alvear	Mendoza	Alimentos y bebidas. Elaboración de vinos. Procesamiento de frutas y verduras.	91	683	80,9
Bartolomé Mitre	Buenos Aires	Prendas de vestir. Indumentaria y accesorios.	24	525	82,2

Fuente: Elaboración propia en base a información de IDI/UIA, Observatorio Pymis: "Mapa Territorial Sectorial de las Pymis", op.cit.

Sección II: Desarrollo de las Pymes. Potencialidades y limitaciones

II.1. Dinámica evolutiva y perfil sectorial de la producción de las Pymes

En la sección precedente se identificaron y analizaron los rasgos centrales que han caracterizado el desempeño de la industria manufacturera argentina en los últimos años y, en especial, el de aquellos que se vinculan con la inserción estructural de las Pymes en ese desenvolvimiento agregado del sector.

Al respecto, se pudo constatar que la profundización del proceso de "desindustrialización" y de reestructuración regresiva de la producción fabril local iniciado en el país a mediados de los años setenta impactó de manera heterogénea y asimétrica sobre los distintos actores y mercados manufactureros. En ese marco, tal como consta en el Cuadro N° 17, el análisis intercensal (entre mediados de los años noventa y de los ochenta) permite comprobar que, en términos absolutos, en un contexto donde se produjo un caída muy importante en la cantidad de establecimientos y en el personal ocupado por el conjunto del sector industrial local (del 11,2% y el 26,6%, respectivamente), se registró la desaparición de más de 5.000 establecimientos del estrato Pymes (lo cual supone una caída del 28,5% entre ambos relevamientos censales), mientras que el personal ocupado por tal tipo de planta disminuyó un 25,1% (equivalente a algo más de 123.000 ocupados). No obstante estas caídas absolutas, en términos relativos cabe reconocer importantes incrementos en la cantidad de personal ocupado por las Pymes y, fundamentalmente, en el aporte de estas firmas a la producción industrial del país: mientras que la participación relativa de las Pymes en la totalidad del empleo manufacturero relevado por los censos aumentó casi un punto porcentual, al analizar la evolución de la variable producción se constata un incremento de seis puntos porcentuales. Si se observa el patrón evolutivo del resto de los estratos de tamaño se constata que este importante incremento en el aporte relativo de las Pymes a la ocupación y, fundamentalmente, a la producción industrial local es explicado, en buena medida, por el comportamiento registrado por las grandes plantas fabriles (aquellas que ocupan más de 100 personas). En efecto, al analizar la evolución de este tipo de establecimiento se constata que mientras su aporte relativo en términos de unidades productivas se mantuvo prácticamente constante entre ambos relevamientos censales (en torno al 2%), se registró una disminución en su participación relativa en el empleo industrial (de casi cuatro puntos porcentuales) y, particularmente, en el conjunto de la producción del sector manufacturero (de diez puntos porcentuales).

Cuadro N° 17

Evolución intercensal de la cantidad de unidades productivas, el personal ocupado, la producción y el tamaño medio de las plantas, 1984-1993

(en valores absolutos, porcentajes y millones de pesos de cada año)

Estrato de tamaño	1984				1993			
	Unidades product.	Ocupados	Produc.	Tamaño medio planta	Unidades product.	Ocupados	Produc.	Tamaño medio planta
Microindustrias*	80.810	266.008	284,7	3,3	75.016	225.361	8.801,5	3,0
(%)	79,6	19,4	6,7		83,4	22,4	9,7	
Pymes**	18.625	490.747	1.073,2	26,3	13.321	367.705	28.086,3	27,6
(%)	18,4	35,7	25,2		14,9	36,6	31,1	
Grandes plantas***	2.039	616.408	2.895,4	302,3	1.474	414.843	53.384,6	281,4
(%)	2,0	44,9	68,1		1,7	41,2	58,1	
Total	101.474	1.373.163	4.253,2	13,5	90.088	1.007.909	90.461,8	11,2
(%)	100,0	100,0	100,0	-	100,0	100,0	100,0	-

* Microindustrias: incluye establecimientos de hasta 10 personas ocupadas.

** Pymes: incluye establecimientos de entre 11 y 100 personas ocupadas.

*** Grandes plantas: incluye establecimientos con más de 100 personas ocupadas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1985 y 1994.

De esta manera, del análisis de la información intercensal cabe inferir que mientras que se ha producido el cierre definitivo de un gran número de locales, mayoritariamente los de menor tamaño relativo (especialmente aquellos que integran el estrato Pymes), una cantidad importante de grandes establecimientos ha encarado muy diversos procesos de redimensionamiento (expulsión de personal, terciarización de ciertas actividades que hasta entonces se realizaban al interior de los locales fabriles, etc.) que ha conllevado una disminución importante en el número de personas que ocupaban²⁰. La conjunción de ambos fenómenos se expresa, a nivel censal, en la desaparición de un número importante de pequeñas y medianas plantas y en el corrimiento de numerosos grandes establecimientos hacia el estrato Pyme, lo cual permite explicar, a pesar de las disminuciones registradas en términos absolutos, el importante incremento registrado en la participación relativa de las Pymes en el empleo y la producción industrial entre mediados de los años ochenta y los noventa.

²⁰ Las evidencias disponibles indican que en el estrato Pyme ha tendido a prevalecer el cierre de establecimientos, mientras que en el de las grandes plantas lo que predominó fue el redimensionamiento de las unidades productivas asociado a distintos procesos (desintegración de ciertos procesos productivos, terciarización de numerosas actividades, "racionalización" de los planteles asalariados, etc.).

Una vez identificados los principales rasgos que caracterizan a la situación de las Pymes con relación a las principales variables censales, cabe avanzar en el análisis de la actividad específica que desarrollan las mismas o, en otras palabras, la especialización productiva relativa del segmento Pymes. Al respecto, en el Cuadro N° 18 se incluyen aquellas ramas industriales que más aportan a la producción realizada por la totalidad de los locales Pymes relevados en el Censo Económico de 1994, ordenadas según su respectivo aporte relativo al total de la producción de las Pymes.

Cuadro N° 18

Principales ramas manufactureras por presencia Pyme*. Participación en la producción, la ocupación y las plantas industriales en 1993
(en porcentajes y valores absolutos)

Rama	Dinámica Intercensal **	Participación Pymes en la producción de la rama	Participación acumulada en la producción Pymes	Personal ocupado	Unidades productivas Pymes
Equipos y maquinaria en general	E	55,7	5,5	25.234	1.333
Plásticos	P	69,6	10,5	22.637	1.170
Ingeniería metálica	D	64,2	15,0	23.196	1.544
Prendas de vestir	D	59,6	18,7	23.725	1.349
Imprenta y ediciones	E	36,5	22,3	17.349	1.027
Autopartes	D	41,1	25,5	18.576	1.031
Medicamentos	E	28,7	28,1	5.699	190
Panadería	P	52,4	30,6	28.230	2.699
Frigoríficos	P	21,9	33,0	7.537	246
Industria láctea	P	26,8	35,3	6.863	364
Industria vitivinícola	P	52,2	37,6	7.445	299
Tejidos	D	45,1	39,8	8.861	409
Agua, gaseosas y jugos	E	28,2	41,8	6.044	383
Conservas	E	58,6	43,6	6.111	222
Otras alimenticias	E	48,9	45,2	3.392	139
Motores eléctricos	P	58,0	46,9	4.113	439
Molienda de trigo	P	51,7	48,5	3.163	73
Productos metálicos	P	70,4	50,0	10.333	682
Fundición de hierro y acero	E	17,0	51,5	6.323	300
Papel y envases	P	51,9	52,9	6.055	254
Calzado de cuero	P	44,8	54,3	11.157	630
Curtido de cueros	P	43,1	55,6	4.985	205
Otros productos textiles	P	63,7	56,9	6.132	290
Fund. de metales no ferrosos	P	54,6	58,2	4.552	230
Pinturas	P	55,0	59,3	3.341	149

* Las ramas están ordenadas de acuerdo a su respectiva participación en el total de la producción de las Pymes considerando, como tales, a aquellas unidades fabriles que ocupan entre 6 y 100 personas.

** Dinámica intercensal: E: Ramas con expansión relativa de la producción; P: Ramas con crecimiento respecto al promedio Pymes; D: Ramas con declinación relativa.

Fuente: Elaboración propia en base a información de Gatto, F., Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina", op.cit.

En ese marco global, una primera e importante inferencia que emana de la información presentada es que el conjunto de las ramas industriales seleccionadas dieron cuenta de casi el 60% de los establecimientos, la ocupación y la producción realizada por los locales del estrato Pymes a mediados de los años noventa.

Asimismo, se constata que las unidades productivas Pymes tienen una presencia difundida en muy diversas actividades manufactureras. Se trata, en la generalidad de los casos, de actividades que resultaron muy perjudicadas por la apertura –fundamentalmente importadora– de los años noventa (tal los casos de la industria textil y del cuero, y la producción de maquinaria y equipos), que presentan un muy reducido dinamismo en lo que a generación de valor agregado respecta (manufactura de productos alimenticios y bebidas), o que su producción resultó muy afectada –en general, en forma negativa– por la dinámica de las grandes firmas (producción de autopartes y elaboración de productos metalúrgicos y derivados del hierro y el acero). Con respecto a la elaboración de autopartes, cabe señalar que en los años noventa se instrumentó un régimen especial para la industria automotriz que trajo aparejado un muy importante incremento en la importación de partes y piezas (así como de vehículos finales) por parte de las grandes terminales que repercutió en forma negativa sobre el entramado local de autopartistas (donde las Pymes tenían una participación importante). Con respecto a la producción sidero-metalúrgica, las evidencias disponibles indican que en la década del noventa a nivel de las grandes empresas se constata un proceso de aumento de la importación de, fundamentalmente, materias primas como mineral de hierro y carbón y, en menor medida, de productos semiterminados que, al igual que en el caso de la industria automotriz, ha impactado negativamente sobre las Pymes que actuaban en dichos mercados (las cuales operaban especialmente como proveedoras de las grandes firmas).

Otro rasgo a resaltar de la configuración sectorial de las Pymes es que las mismas participan en mercados donde interactúan con grandes plantas o, en otras palabras, su inserción no se circunscribe a espacios productivos donde participan exclusivamente establecimientos pequeños y medianos²¹. Sin embargo, cabe señalar que en ninguna de estas actividades las Pymes se encuentran entre las empresas líderes en términos de crecimiento sectorial. Por otra parte, cuando se analizan aquellos mercados industriales en los que las Pymes tienen una participación dominante en el total producido (superior al 70% de la producción total de tales actividades), se constata que se trata de actividades que presentan una muy reducida –si no marginal– importancia absoluta y relativa en el total

²¹ En el Cuadro N° 18 se puede apreciar que casi el 60% de la producción de la muestra seleccionada proviene de mercados manufactureros en los que las Pymes tienen una participación superior al 50% del total producido en los mismos, mientras que el 40% restante se trata de ramas de actividad donde las plantas de mayor tamaño son las que controlan la producción (tal los casos de, entre otras, imprenta y edición, elaboración de medicamentos de uso humano, industria láctea, fundición de hierro y acero, etc.).

industrial del país así como en el conjunto de la producción realizada por los establecimientos del estrato Pyme. En efecto, se trata de 18 actividades manufactureras cuya producción dio cuenta de apenas el 8% del total producido por los establecimientos Pymes en 1993: productos de coque; generadores de vapor; joyas y afines; gases; fibras textiles vegetales; preparación de té; muebles de otros materiales; corte y acabado de piedra; artículos deportivos; otros minerales no metálicos; recauchutado; dulces y jaleas; bebidas espirituosas; artículos de cemento; varios impresión; maquinaria herramientas; tanques metálicos; y productos metálicos²².

Finalmente, resulta interesante analizar la inserción sectorial de las plantas Pymes en función de la dinámica intercensal de las distintas ramas de actividad. Al respecto, de la información presentada se desprende que la producción de siete actividades se incrementó entre ambos relevamientos censales por encima de la tasa de crecimiento promedio registrada por el conjunto de los establecimientos Pymes del país (tales actividades dieron cuenta en 1993 del 31,5% de la producción de la muestra y del 18,7% de toda la producción realizada por las plantas Pymes relevadas por el censo de 1994)²³; catorce actividades se expandieron a una tasa similar a la registrada en promedio por la totalidad de las Pymes industriales (tales ramas dieron cuenta del 45,7% de la producción de la muestra y del 27,1% de la totalidad de la producción Pymes del país)²⁴; finalmente, cuatro ramas declinaron en términos relativos, esto es, registraron tasas de crecimiento intercensal inferiores a las verificadas para el conjunto de las Pymes (tales actividades dieron cuenta del 22,8% de la producción de la muestra y del 13,5% de la totalidad de la producción Pymes relevada por el censo)²⁵.

II.2. Evolución de la productividad industrial

En el marco del proceso de "desindustrialización" al que asiste la economía argentina desde la segunda mitad de los años setenta, adquiere particular relevancia el análisis de la dinámica evolutiva de la productividad industrial, entendida como un reflejo, en última instancia, de los avances/retrocesos de la competitividad del sector y, por ende, de la economía en su conjunto. Esta problemática es examinada bajo tres distintas –y

²² Al respecto, ver Gatto, F., Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina", op.cit..

²³ Se trata de la producción de equipos y maquinaria en general; imprenta y ediciones; medicamentos; aguas, gaseosas y jugos; conservas; otras industrias alimenticias; y fundición de hierro y acero.

²⁴ Se trata de la elaboración de productos plásticos; panadería; frigoríficos; industria láctea; industria vitivinícola; motores eléctricos; molienda de trigo; productos metálicos; papel y envases; calzado de cuero; curtido de cueros; otros productos textiles; fundición de metales no ferrosos; y pinturas.

²⁵ Se trata de actividades vinculadas con la ingeniería metálica; la elaboración de prendas de vestir; la fabricación de autopartes; y la producción de tejidos.

complementarias– perspectivas de análisis. La primera de ellas intenta contextualizar el fenómeno local en el ámbito regional, así como en relación con la economía estadounidense; al respecto, se confronta la evolución de la productividad, y de sus grandes componentes –generación de valor agregado y empleo– en términos regionales y con respecto a los EE.UU.. En un segundo plano, se examina la dinámica de la productividad del trabajo en la industria, a partir de su evolución relativa en las diferentes ramas que conforman el espectro manufacturero en el último período intercensal. Por último, atento a los objetivos del presente estudio, se analiza ese mismo fenómeno –también, bajo el horizonte temporal que deriva del estudio intercensal–, pero desde el escenario que emana de jerarquizar el distinto tamaño de las plantas industriales que lo componen.

En cuanto al primero de dichos planos analíticos, un estudio publicado recientemente por la CEPAL²⁶, aborda el estudio de la evolución de la productividad laboral en los países latinoamericanos y en los EE.UU. durante las últimas décadas, permitiendo ubicar la situación argentina a ese respecto. En este sentido, en el Cuadro N° 19 se aprecia que la Argentina integra la nómina de los países de la región que alcanzan un incremento de la productividad industrial entre 1970 y 1996 que supera la obtenida por los EE.UU. en ese mismo lapso.

Cuadro N° 19

Evolución del producto, la ocupación y la productividad industrial en países latinoamericanos seleccionados y en los EE.UU.. (en tasas de crecimiento)

A) 1970-1996

	Producto	Empleo	Productividad
Argentina	1,18	-2,62	3,80
México	3,79	0,91	2,88
Colombia	3,98	1,24	2,74
EE.UU.	2,39	0,35	2,04
Brasil	2,81	0,95	1,86

B) 1990-1996

	Producto	Empleo	Productividad
Brasil	2,26	-6,41	8,67
Argentina	4,87	-3,15	8,02
EE.UU.	5,04	0,30	4,74
Colombia	3,52	-0,22	3,74
México	2,27	-0,03	2,30

Fuente: Elaboración propia en base a información de Katz J.: "Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en el período 1970-1996", *op.cit.*

²⁶ Katz, J.: "Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en el período 1970-1996", CEPAL, Serie Reformas N° 14, Santiago de Chile, 1999.

Esto implica que, pese a que la diferencia en términos absolutos es todavía muy acentuada, la brecha de productividad respecto a los EE.UU. tendió a disminuir en el último cuarto de siglo. Sin embargo, la Argentina, país que emerge como el de mayor ritmo de crecimiento de la productividad y el de menor en términos de producto bruto, presenta la peculiaridad de ser el único país considerado en el que decrece el empleo industrial como tendencia de largo plazo, siendo su disminución sumamente significativa (2,6%). Se trata, en tal sentido, de un proceso de crecimiento de la productividad industrial en el que el papel determinante lo asume el nivel de empleo o, más precisamente, la dinámica que adopta el ritmo de expulsión de ocupados en el sector. En otras palabras, bajo una perspectiva de largo plazo, en el ejemplo argentino el crecimiento de la productividad industrial es el resultante de la conjunción de un muy bajo ritmo de incremento de la producción enmarcado en una reducción acelerada de los planteles laborales.

De circunscribir el análisis del comportamiento de tales variables al decenio de los años noventa (1990-1996), se constata que tanto Brasil como la Argentina logran incrementos de productividad que casi duplican los obtenidos por los EE.UU. durante el mismo período. Sin embargo, ese comportamiento está principalmente asociado a la expulsión de mano de obra industrial, mientras que en EE.UU. el factor predominante es el incremento en el producto manufacturero, acompañado por el crecimiento del empleo. En realidad, el análisis de todos los países latinoamericanos considerados permite comprobar que los incrementos de productividad se ven asociados a la disminución –con gradaciones diversas– del empleo industrial. En síntesis, las experiencias latinoamericanas recientes y, en particular, la argentina, revelan que los avances obtenidos en materia de productividad industrial han tenido como correlato una decreciente capacidad del sector, no solo ya para generar nuevos empleos sino, fundamentalmente, para retener a la fuerza de trabajo ocupada en el mismo.

En ese contexto, en el caso argentino el análisis de la evolución de la productividad en el último período intercensal ratifica que a nivel agregado se registra un incremento significativo –supera el 48% entre 1984 y 1993– en la generación de valor por ocupado (Cuadro N° 20). Sin embargo, cuando se focaliza el análisis en la trayectoria seguida por la productividad en las distintas producciones que la componen se comprueba que el incremento verificado en el agregado industrial es el resultado de un comportamiento muy heterogéneo de las diversas ramas que lo integran.

En términos generales, y salvo excepciones como la refinación de petróleo y los derivados del mismo, los mayores incrementos relativos de la productividad del trabajo se verifican en aquellas actividades que han pasado a ocupar un papel protagónico en el nuevo perfil industrial, como son las actividades productoras de bienes que se sustentan en

ventajas comparativas naturales –asociadas a la propia dotación de recursos–, y las que cuentan con regímenes de protección excepcional –como la producción automotriz–. De todas maneras, debe tenerse en consideración que los cambios en la estructura de precios relativos inter-industriales explican parte importante del comportamiento constatable en cuanto a la productividad laboral de las distintas ramas de actividad.

Cuadro N° 20

Evolución de la productividad de las producciones industriales, 1984 y 1993.
(en unidades de producto cada 100 ocupados)

	1984	1993	Variación 1993/84
Tabaco	79,37	192,31	142,31
Bebidas	21,60	51,02	136,22
Otras manufacturas	11,33	26,53	134,22
Cuero	22,99	50,76	120,81
Calzado	12,53	26,18	108,90
Muebles	8,72	17,39	99,48
Confección	17,39	32,15	84,89
Madera	8,47	15,04	77,44
Material de transporte	28,25	47,85	69,38
Minerales no metálicos	13,93	23,36	67,76
Equipo científico	15,70	26,32	67,63
Imprenta y editoriales	19,46	32,05	64,74
Alimentos	25,51	41,67	63,33
Plásticos	20,83	33,78	62,16
Maquinaria eléctrica	25,38	37,88	49,24
Total	28,01	41,49	48,13
Textiles	30,03	43,29	44,16
Químicos	50,00	68,03	36,05
Maquinaria no eléctrica	21,88	28,09	28,37
Metalurgia	17,79	21,69	21,91
Metálicas básicas	38,61	46,95	21,60
Papel	32,05	37,31	16,42
Caucho	25,51	28,17	10,42
Refinación de petróleo	625,00	526,32	-15,79
Derivados del petróleo	62,11	49,75	-19,90

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1985 y 1994.

Una visión complementaria de la anterior, que aporta nuevos elementos de juicio en torno al desempeño relativo de las Pymes, es la que surge de considerar las formas que

adopta la evolución intercensal de la productividad industrial en su relación con los distintos tamaños de planta fabril que cabe reconocer en el espectro sectorial (Cuadro N° 21).

Cuadro N° 21

Evolución intercensal de la productividad según tamaño de las plantas fabriles, 1984-93.
(en millones de pesos de cada año, índices total = 100 y porcentajes)

Productividad (v.a. / p.o.)	1984		1993		Variación en la participación 1993/1984
	Mill. \$ arg.	Indices	Mill. de \$.	Indices	
Total	125,55	100,00	2,96	100,00	-
Más de 300 ocupados	213,12	169,75	4,93	166,91	-2,83
Entre 101 y 300 ocupados	161,84	128,90	3,06	103,47	-25,43
Entre 51 y 100 ocupados	115,70	92,15	2,81	95,23	3,07
Entre 11 y 50 ocupados	74,45	59,29	2,41	81,47	22,18
Menos de 10 ocupados	42,70	34,01	1,42	48,15	14,15

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1985 y 1994.

A pesar de la muy disímil dinámica evolutiva de los diversos tamaños de establecimientos fabriles, y de la consiguiente reconversión del perfil estructural de la industria, el análisis intercensal denota cambios menores en términos de las diferencias de productividad relativa de la mano de obra. Como cabía esperar, las mismas guardan relación directa con los respectivos tamaños de planta. Así, a mediados de los años noventa, los registros de aquellos establecimientos de más de 300 ocupados se ubican un 65% por encima del promedio de la industria, mientras que la productividad laboral en las muy pequeñas plantas se ubica por debajo de la mitad de tales niveles medios. En ese marco de relativa estabilidad en las diferencias de productividad asociadas al tamaño de las unidades fabriles, son las plantas de menos de 100 ocupados las que han visto reducirse la brecha que las distanciaba de los establecimientos industriales de mayor ocupación relativa.

Diversos son los factores que coadyuvan a explicar tal fenómeno. Así, por ejemplo, cabría referirse a, entre otros, el achicamiento sustantivo del espectro productivo local, a la desaparición de un número importante de plantas grandes y mediano-grandes, a la acentuada expulsión de mano de obra –muy particularmente, por parte de los mayores establecimientos–, a la decreciente participación productiva de estos últimos, a la desaparición de un número significativo de plantas obsoletas ante las nuevas condiciones operativas macroeconómicas, a la reducción del tamaño medio de planta fabril. Se trata, en todos los casos, de algunos de los principales rasgos sobresalientes que revela el análisis intercensal de la evolución de la industria manufacturera en el período comprendido entre

mediados del decenio de los años ochenta y el de los noventa. El proceso de reordenamiento del perfil manufacturero, en el marco de un nuevo –y distinto– contexto macroeconómico, derivó en, por un lado, la reestructuración tecno-productiva y el redimensionamiento de buena parte de las mayores plantas fabriles del país y, por otro, en el cierre de numerosos establecimientos grandes imposibilitados de hacer frente a ese nuevo marco operativo. De allí que no resulte sorprendente que, en términos relativos, hayan sido las plantas medianas y pequeñas las que revelen –respecto a los grandes establecimientos industriales– los mayores avances en cuanto a las respectivas productividades de la mano de obra.

II.3. La inserción externa de las Pymes industriales. Evolución reciente y factores de competitividad

Desde fines de la década de los años ochenta las exportaciones argentinas revelan un marcado dinamismo sustentado, en buena medida, en la acelerada expansión de las ventas a los países del Mercosur. Así, entre el trienio 1988/90 y el de 1995/97, las colocaciones argentinas en el exterior pasaron –como promedio anual– de 10.350 a 23.060 millones de dólares, respectivamente; lo que implica un ritmo de crecimiento del 12,1% anual acumulativo. En idéntico período, las exportaciones al Mercosur se incrementaron a una tasa promedio del 28,0% anual²⁷.

Si bien el alto grado de concentración de las exportaciones en un número acotado de grandes empresas persiste como uno de los rasgos centrales de las mismas, el panel de firmas exportadoras también se ha incrementado sustancialmente, tanto en términos agregados como, en especial, el de aquellas que comercializan parte de su producción en el mercado subregional. Como se desprende del Cuadro N° 22, la cantidad total de firmas exportadoras pasó de casi 7.300 en 1991, a más de 11.300 en 1996; al tiempo que las que exportan a los países del Mercosur se incrementaron de 4.345 a casi 8.000 firmas (llegando a representar el 70% del total).

En ese marco, cabe destacar la irrupción de un gran número de empresas de menor porte que han pasado a superar su condición de mercado-internistas al volcar parte de sus ventas hacia los mercados externos. Así, por ejemplo, la cantidad de firmas que exportan anualmente menos de 10 millones de dólares (que, como tales, podrían ser consideradas como Pymex –pequeñas y medianas exportadoras–) se incrementó, en apenas un

²⁷ Al respecto, puede consultarse Centro de Estudios para la Producción: "Los pequeños exportadores y el Mercosur", en Síntesis de la Economía Real N° 18, Buenos Aires, 1998.

quinquenio, de 7.100 empresas a más de once mil. Si bien la elevada movilidad en la configuración anual del panel emerge como uno de los rasgos que caracterizan a este subconjunto de Pymex²⁸, es indudable que un número importante y creciente de agentes económicos ha podido acceder a condiciones de competitividad que les permite ampliar su visión estratégica de los negocios, integrándose a las corrientes internacionales de comercio.

Cuadro N° 22

Cantidad de firmas exportadoras y "tamaño exportador" de las mismas, 1991-96.
(en valores absolutos y porcentajes)

	1991	1993	1995	1996	Var.1991-96 (%)
Total empresas	7.289	6.871	11.182	11.361	55,9
Al MERCOSUR	4.945	5.425	7.630	7.922	82,3
Partic. Mercosur (%)	59,6	61,2	68,2	69,7	

	1991	1993	1995	1996	Var.1991-96 (%)
Más de 200 Mill. u\$s	3	9	17	22	633,3
Entre 50 y 200 Mill. u\$s	31	25	45	46	48,4
Entre 10 y 50 Mill. u\$s	119	120	223	248	108,4
Menos de 10 Mill. u\$s	7.136	8.717	10.897	11.045	54,8

Fuente: Elaboración propia en base a información de Centro de Estudios para la Producción: "Los pequeños exportadores y el Mercosur", op.cit..

Como queda reflejado en el Cuadro N° 23, dicho proceso adquiere particular intensidad en el ámbito subregional, hacia donde se orienta una proporción creciente de las exportaciones de las Pymex (de 34,5% en 1993, a 45,3% en 1996) que, a diferencia de los grandes exportadores locales, y al igual que en otras experiencias internacionales, revelan una mayor predisposición relativa a expandirse hacia los, más accesibles, mercados regionales. La proximidad geográfica, las afinidades histórico-culturales facilitan, en tal sentido, la irrupción en mercados que, por sus características, pasan a ser considerados casi como una extensión del interno²⁹. Así, la cantidad de Pymex que canalizan sus ventas hacia el Mercosur aumentó, entre 1993 y 1996, casi un 35% (de 2.025 a 2.728, respectivamente); porcentual que se contrae el 25% de considerar las que exportan al mercado internacional

²⁸ Ver, entre otros, Gatto, F.: "Las exportaciones industriales de pequeñas y medianas empresas", en Kosacoff, B. (edit.): **Hacia una estrategia exportadora**, Universidad de Quilmes, Buenos Aires, 1995; y Moori-Koenig, V., Yoguel, G.: "Dinámica reciente de las exportaciones industriales de las Pequeñas y Medianas Empresas", en Boletín Informativo Techint, N° 288, Buenos Aires, 1998.

²⁹ Ver, entre otros, Cepeda, H.: "La internacionalización de las Pymes argentinas. Instrumentos de formación y características de las firmas", Instituto para el Desarrollo Industrial (IDI), UIA, Buenos Aires, 1996.

en su conjunto. Ese mayor dinamismo de las ventas de las Pymes al Mercosur asume una intensidad aún mayor en términos de los valores involucrados. En efecto, en idéntico período, el valor de sus exportaciones en el plano subregional se incrementó en un 75,5%; tasa que se ubica holgadamente por encima de la correspondiente a sus colocaciones externas en el mundo (33,3%).

Cuadro N° 23

Presencia de las Pymex* en las exportaciones argentinas al mundo y al Mercosur, 1993-96
(en valores absolutos, millones de dólares y porcentajes)

	1993	1996	Variación 1993/96
Cantidad Pymex al mundo	2.903	3.628	25,0
Valor exportaciones Pymex al mundo	2.261,3	3.015,3	33,3
Exportaciones medias por empresa	0,779	0,831	6,7
Participación exportaciones Pymex al mundo	17,2	11,8	
Cantidad Pymex al Mercosur	2.025	2.728	34,7
Valor exportaciones Pymex al Mercosur	781,0	1.366,5	75,5
Exportaciones medias por empresa	0,386	0,749	94,0
Participación exportaciones Pymex al Mercosur	21,2	15,4	
Participación Mercosur en grandes exportadores	25,5	30,3	
Participación Mercosur en Pymex	34,5	45,3	
Participación MOI en exportaciones totales	28,0	27,2	
Participación MOI en exportaciones Pymex	45,2	43,1	
Participación MOI en exportaciones al Mercosur	42,9	44,3	
Participación MOI en exportaciones al Mercosur de Pymex	53,6	48,8	

* Se considera Pymex a aquellas firmas que exportan anualmente entre 100.000 dólares y 5 millones de dólares.

Fuente: *Elaboración propia en base a información de Centro de Estudios para la Producción: "Los pequeños exportadores y el Mercosur", op.cit..*

Otros importantes rasgos de las exportaciones de las Pymex, en general, y de las que se orientan al Mercosur, en particular, surge de considerar el creciente valor medio exportado por empresa de las mismas, así como el mayor peso relativo (respecto al que se verifica en el caso de los grandes exportadores) de las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), en el respectivo perfil de las ventas externas.

En este último plano, y aun cuando entre 1993 y 1996 se manifiesta una ligera disminución en la participación relativa de las MOI en las exportaciones de las Pymex, la misma –poco menos de la mitad, tanto en las que se efectivizan al mercado internacional, en su conjunto, como en las volcadas al Mercosur–, supera a la correspondiente al total de las exportaciones argentinas, donde los *commodities* agropecuarios y sus derivados

continúan asumiendo un papel protagónico. En tal sentido, las exportaciones de las Pymex aparecen, en términos relativos, como mucho más "industria-intensivas" que las realizadas por los grandes agentes exportadores.

Esa mayor especialización relativa de las Pymex en las MOI reconoce, igualmente, un componente esencial de dichas firmas que, como tal, también se ve reflejado en las exportaciones: su marcada heterogeneidad, tanto en lo que se refiere a sectores de actividad, tamaño (por facturación global, ocupación y/o montos exportados), grado de diferenciación y de densidad tecnológica de los bienes producidos y exportados, etc..

De todas maneras, a pesar de esa heterogeneidad de las Pymex, puede reconocerse un subconjunto de ramas industriales en las que la presencia de los pequeños y medianos exportadores resulta decisiva en términos del valor de las exportaciones. Se trata, en la generalidad de los casos, de sectores de actividad en los que no asumen un papel protagónico las economías de escala. Por el contrario, la diferenciación de productos y el desarrollo de capacidades tecnológicas compatibles con los requisitos técnicos y ambientales de los mercados externos parecen constituirse en ventajas competitivas adquiridas por algunas Pymes que, en ese marco, muy particularmente en actividades –relativamente– trabajo-intensivas, han pasado a sustentar una proporción mayoritaria de las exportaciones totales de las respectivas ramas industriales. Al respecto, como se desprende del Cuadro N° 24, en la casi totalidad de los casos, los países del Mercosur son los destinatarios preferenciales de estas exportaciones Pymex, entre las que se encuentran las generadas en el ámbito de la confección de prendas de vestir, las imprentas y editoriales, la industrias plástica y vitivinícola, los artículos de perfumería y de derivados del azúcar, la construcción de maquinaria y artefactos eléctricos, las maquinarias y equipos para la industria, etc..

Como fuera mencionado, el mayor grado de diversificación de las exportaciones de las Pymex emerge como una especificidad que las diferencia de las que realizan las grandes firmas e, incluso, de la resultante para el perfil del total de las ventas externas del país. Incluso, de estratificarse las exportaciones en el interior del subconjunto Pymex, se puede constatar que mientras en las más pequeñas predominan las exportaciones metalmecánicas, en el estrato de las medianas exportadoras, tal papel lo cumplen las asociadas a la industria alimenticia³⁰.

³⁰ Ver Gatto, F., Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina", op.cit..

Cuadro N° 24
Participación Pymex en exportaciones industriales*, 1996
(en porcentajes y dólares corrientes)

Rama	Participación Pymex	Exportaciones totales de la rama	Mercosur más del 40% del total
Confección de prendas de vestir	54,8	160.249.851	NO
Imprenta, editoriales e industria gráfica	50,0	136.875.795	SI
Productos de plásticos	62,1	90.390.132	SI
Industrias vinícolas	52,1	89.556.047	NO
Fabricación de jabones y perfumería	55,2	85.236.925	SI
Fabricación de productos de azúcar	51,3	72.433.463	SI
Construc. de máquinas y aparatos eléctricos	52,0	51.787.100	SI
Construcción de maquinaria y equipos	66,4	49.912.669	SI
Industrias manufactureras diversas	86,7	37.736.577	SI
Equipo profesional y científico	71,3	36.589.480	NO
Construc. de maq. para trabajar metales	75,1	28.698.400	SI
Fabricación de productos metálicos	55,7	23.561.846	NO
Artículos confeccionados textiles	63,1	18.808.922	SI
Construcción de maquinaria para la industria	90,9	17.317.009	SI
Fabricación de minerales no metálicos	90,1	14.481.731	NO
Fabricación de pinturas y barnices	88,1	13.287.629	SI

* Ramas con exportaciones superiores a los 10 millones de dólares, en las que las Pymex aportan el 50% o más del total.

Fuente: *Elaboración propia en base a información de Centro de Estudios para la Producción: "Los pequeños exportadores y el Mercosur", op.cit.*

Asimismo, cabe hacer notar que ese diversificado perfil exportador de las Pymes se conjuga con cierta irregularidad en los embarques, muy particularmente en el caso de las firmas más pequeñas, en las que el carácter anticíclico de las ventas al exterior y lo incipiente de la visión estratégica hacia los mercados externos condiciona la dinámica de las exportaciones.

II.4. La problemática del financiamiento: el acceso y el costo diferencial del crédito en la economía argentina

La reestructuración de la economía argentina de las últimas décadas trajo aparejada una profundización de las tradicionales disparidades en el financiamiento de las empresas e, incluso, la irrupción de otras nuevas asimetrías. Todas ellas aumentaron sustancialmente las

diferencias ya existentes en favor de las grandes firmas en detrimento de las pequeñas y medianas empresas; en particular, las industriales.

En términos del financiamiento local, durante el decenio de los años noventa se mantienen los factores que influyen tanto en la escasez de crédito como en la segmentación del volumen y el costo del financiamiento. Sin embargo, la situación se agrava diferencialmente porque la apertura comercial (importadora) neutraliza para amplios sectores productivos –en especial, Pymes–, y con diversa intensidad, la principal fuente de financiamiento anterior: el autofinanciamiento vinculado a la modificación de los precios relativos. En ese sentido, en los últimos años parecerían tender a agudizarse ciertos rasgos característicos del desempeño de las Pymes, como es el hecho de que la reinversión de utilidades, el crédito de proveedores, y los propios aportes de recursos genuinos por parte de los socios emergen como las fuentes de financiamiento preponderantes –cuando no, excluyentes– de las mismas. De esta manera, la participación en el crédito ofrecido por el sistema financiero local se vuelve más acotado, excluyente y más caro –porque también pierden posibilidades algunas de las grandes empresas oligopólicas–, concentrándose acentuadamente en el financiamiento del consumo y del núcleo de los sectores empresarios más concentrados: las grandes firmas, de capital local y transnacional.

En ese marco, el racionamiento y las altas tasas de interés –debido ahora a factores domésticos, como la bajísima capacidad de "screening" del sector financiero local, o la inexistencia de un mercado de capitales que se aproxime mínimamente a uno completo– emerge como una constante para las Pymes, e incluso para firmas mediano-grandes de capital nacional no integradas a grandes grupos económicos. En tal sentido, a pesar de haber transcurrido más de nueve años de relativa estabilidad de precios a nivel agregado, y superados algunos de los principales condicionantes macroeconómicos que, históricamente, limitaron su desarrollo, el mercado de capitales local continúa resultando irrelevante en materia de financiamiento de las empresas, en general, y de prácticamente nula gravitación en el caso de las Pymes.

La propia expansión del financiamiento externo es un factor que impulsa una disminución progresiva y significativa en la tasa de interés interna que deben pagar las grandes firmas, profundizando las asimetrías respecto a las Pymes. Esto se debe a que el sistema financiero local participa activamente en el endeudamiento externo para poder ofrecer, a los clientes que tienen la mayor solvencia económica (esto es, las grandes empresas), tasas de interés cada vez más cercanas a las internacionales. Ello se reproduce, incluso, en el ámbito de las líneas de financiamiento de fomento provenientes de algunos organismos multilaterales de crédito (como el BID o el Banco Mundial) donde, en general,

los fondos otorgados se represtan localmente a muy altas tasas de interés que, además, tienden a acrecentarse en relación inversa al tamaño de las firmas³¹.

A ello se le adiciona el efecto indirecto derivado de las propias transformaciones estructurales a las que asiste el sector financiero local que afectaron, muy especialmente, a aquellas entidades bancarias que revelan una mayor propensión relativa a atender las demandas crediticias de las Pymes. Se trata, en especial, de la banca cooperativa, los bancos privados chicos y los públicos provinciales que, como producto del acelerado proceso de fusiones, adquisiciones y privatizaciones en el sector, han perdido buena parte de su participación en el mercado financiero. Un párrafo especial merece la creciente subordinación de la banca pública y, en especial, el paulatino abandono del papel de esta última en el fomento de la actividad económica y, en particular, de las Pymes (menú muy acotado de instrumentos financieros, costosa y engorrosa tramitación, exigencias que exceden las posibilidades de las pequeñas y medianas empresas, etc.). En síntesis, las entidades bancarias que cuentan con una menor captación de fondos y que, por lo tanto, sólo puede prestar a elevadas tasas de interés son, precisamente, las que atienden preferentemente al segmento de las Pymes.

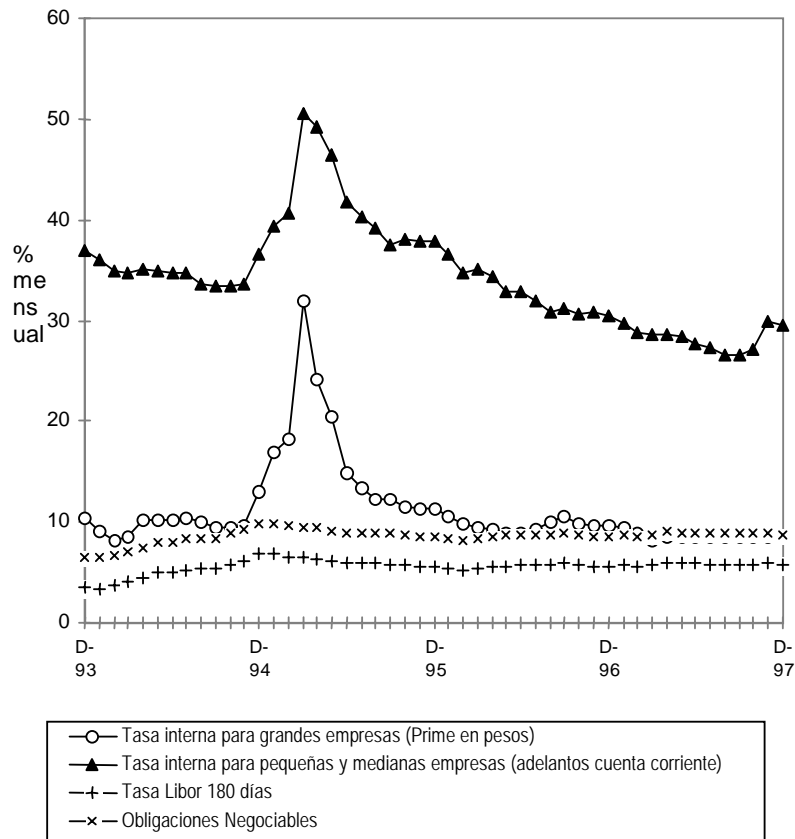
Durante la década de los noventa se puede advertir que las características, internas e internacionales, que adopta el mercado financiero producen una acentuada segmentación del crédito con fondos y tasas de interés diametralmente distintos. Las pequeñas y medianas empresas sólo pueden acceder a un financiamiento restringido mediante los adelantos en cuenta corriente o documentos descontados, que exhiben tasas de interés incomparablemente más elevadas que las que rigen en el mercado internacional, y plazos muy cortos de amortización. Ello se ve agravado dado el mínimo aporte de créditos promocionales provenientes del sector público; no tanto por la indisponibilidad de ese tipo de fondos sino, fundamentalmente, por las dificultades que han tenido las Pymes para acceder a los mismos. Por su parte, el capital concentrado obtiene financiamiento, tanto externo –mediante la emisión de obligaciones negociables que se colocan en el exterior o el endeudamiento con la banca transnacional– como interno con el sistema local a las tasas más reducidas del mercado (equivalentes a la tasa "Prime" en pesos).

Al respecto, en el Gráfico N° 1 se puede observar la evolución de las mencionadas tasas de interés entre diciembre de 1993 y diciembre de 1997. Un examen general de la evolución de las mismas indica que la tasa de interés que enfrentan las pequeñas y medianas empresas es notablemente más elevada que las que pagan las grandes firmas, tanto por su endeudamiento interno como externo, y que, a pesar de que dichas diferencias

³¹ Al respecto, puede consultarse CEPAL: "Estrategia de desarrollo empresarial", LC/BUE/R226, Oficina en Buenos Aires, 1997.

disminuyen significativamente a lo largo del tiempo, hacia finales del período más que duplican a cualquiera de ellas.

Gráfico N° 1
Evolución de las tasas de interés devengadas por los diferentes tipos de empresas (% mensual), 1993-1997.



Fuente: Elaboración propia en base a información del BCRA.

Por su parte, las tasas de interés que enfrentan las grandes firmas presentan una serie de particularidades que no sólo las diferencian de las que pagan las pequeñas y medianas, sino que expresan la existencia de situaciones distintas incluso dentro de la propia cúpula empresaria. En primer término se encuentra la tasa Libor –a la cual puede acceder sólo un sector reducido de las grandes firmas que son, generalmente, los grandes conglomerados o los bancos extranjeros– que se mantiene estable, y es la tasa de interés más reducida a lo largo del período. La tasa vinculada a la emisión de las obligaciones negociables es la otra que está relacionada con el mercado financiero internacional, pero la misma es más elevada

que la anterior. Esta es la tasa de interés que debe enfrentar el grueso de las firmas de la cúpula empresaria del país, tales como las que se integran a los grandes conglomerados económicos, de capital local e internacional. Finalmente, se encuentra la tasa de interés interna que enfrentan las grandes firmas, la cual es significativamente más reducida que la vigente para las pequeñas y medianas empresas y, además, fuertemente decreciente en el tiempo debido a la política de los bancos de competir con las obligaciones negociables en la captación de los clientes más solventes del mercado.

La situación diferencial que se expresa en el análisis de las tasas de interés se replica cuando se examinan los bancos privados que les prestan a las grandes firmas y a las Pymes. Al respecto, en el Cuadro N° 25 se considera que los préstamos inferiores a 200 mil pesos anuales son privativos de las Pymes mientras que los superiores a dicho monto están asociados a las grandes firmas. Sobre esta base se comprueba que las grandes firmas concentran el 91,5% de los préstamos otorgados por los bancos privados en 1998, mientras que las Pymes sólo reciben el 8,5% restante.

Cuadro N° 25

Distribución de los préstamos de los bancos privados entre las grandes firmas y las Pymes, diciembre 1998 (en millones de pesos y porcentajes)

	Préstamos totales		Grandes firmas*		Pymes**	
	Millones de pesos	%	Millones de pesos	% del total	Millones de pesos	% del total
Total bancos privados	45.609	100,0	41.718	91,5	3.891	8,5
Privados de capital nacional	13.591	29,8	11.672	85,9	1.919	14,1
Privados cooperativos	1.343	2,9	862	64,2	481	35,8
Locales de capital extranjero	20.150	44,2	19.045	94,5	1.105	5,5
Sucursales de bancos extranjeros	10.525	23,1	10.140	96,3	385	3,7
Diez primeros bancos privados	30.792	67,5	28.945	94,0	1.847	6,0

* Préstamos mayores a \$200.000 anuales.

** Préstamos menores a \$200.000 anuales.

Fuente: *Elaboración propia en base a información de García, A.: "Financiamiento hacia las Pymes", en Realidad Económica, N° 166, Buenos Aires, 1999.*

En este contexto, cabe acotar que la participación de las Pymes es el resultado de una distribución muy heterogénea en términos de las entidades bancarias. En efecto, mientras que los préstamos otorgados a estas empresas por parte de las entidades extranjeras e incluso los diez bancos más grandes son sumamente reducidos, los bancos privados nacionales y, especialmente, la banca cooperativa son los que les destinan una mayor proporción de su cartera —el 14,1% en el primer caso y el 35,8% en el segundo—. Es

decir que las entidades que otorgan financiamiento a las Pymes son las de menor incidencia en los préstamos totales –sobre todo la banca cooperativa que representa menos del 3% del total– y que son los más afectados por el notable proceso de concentración y reestructuración del sector financiero local registrado en las últimas décadas (además de ser las que por las características mencionadas precedentemente sólo pueden prestar a tasas más elevadas que el resto de la banca privada).

Por otro lado, incluso al margen de las asimetrías que quedan de manifiesto en términos de las diferenciales tasas de interés que deben afrontar los distintos tipos o tamaños de empresas, no pueden dejar de considerarse las asimetrías –no menos intensas– que se verifican en cuanto a los requerimientos bancarios en materia de garantía efectiva de las deudas contraídas frente al sistema bancario, y su consiguiente impacto sobre los costos totales reales del financiamiento. Al respecto, como se desprende de las encuestas y los estudios realizados por FIEL³², las Pymes son las firmas que exhiben la mayor proporción de deuda bancaria garantizada: entre un 33% y un 44% del total; porcentual que se ubica entre el 10% y el 13% en el caso de las empresas locales más grandes.

Idénticas consideraciones cabe realizar respecto a los, habitualmente, muy cortos plazos de amortización que las entidades bancarias le imponen a las Pymes. Este último condicionante adicional, y lo ya señalado sobre el relativamente escaso acceso al financiamiento bancario por parte de tales empresas, queda claramente reflejado en el hecho de que las deudas con las entidades de crédito explican apenas el 10% del pasivo de dichas firmas, tratándose mayoritariamente de deudas de corto plazo, con un costo promedio cercano al 20% anual³³.

Ello se ve agravado por las dificultades que deben enfrentar las Pymes para satisfacer los requerimientos impuestos por las entidades bancarias en materia de información económica, financiera y contable. La necesidad, muchas veces, de tener que recurrir a servicios externos de consultoría y de evaluación de proyectos como forma de dar respuesta a los requisitos bancarios redundante, naturalmente, en el costo real del financiamiento; fenómeno que, obviamente, no se ve reflejado en las asimetrías reseñadas precedentemente.

En definitiva, la creciente segmentación del financiamiento local, la imposibilidad de acceder al sistema financiero internacional y al mercado de capitales local, las marcadas diferencias en el costo del crédito, la imposición de muy cortos plazos de amortización, emergen como factores que parecerían tender a consolidarse como estructurales, ante la

³² FIEL: "Las Pymes en Argentina. Informe Ejecutivo", Buenos Aires, 1995.

³³ Al respecto, puede consultarse Rozenwurcel, G.: "El financiamiento como motor de las Pymes", en SOCMA: "Las Pymes. Clave del crecimiento con equidad", Sociedad Macri (SOCMA), Buenos Aires, 1999.

inoperancia o inexistencia de políticas financieras activas específicas para las Pymes y, en ese marco, por ejemplo, de líneas de crédito a tasas subsidiadas. En otras palabras, y a manera de síntesis, el creciente grado de concentración del crédito bancario en un número muy acotado de grandes empresas, regiones y sectores de actividad, el reducido plazo promedio de los préstamos, y las muy elevadas tasas de interés real conspiran, severamente, contra las posibilidades de apoyo financiero al desarrollo de las Pymes. Las llamadas "fallas" del mercado financiero, sumadas a las propias condiciones que impone el diferencial contexto operativo de los distintos tipos de empresa, limitan seriamente las posibilidades competitivas de las Pymes, tanto en el ámbito doméstico como –más aún– en el plano internacional.

Sobre esta última problemática cabría introducir una breve digresión respecto al tema específico del financiamiento bancario a las Pymes exportadoras de manufacturas. Al respecto, y a pesar de la existencia de líneas especiales de crédito de promoción a las exportaciones (en materia de prefinanciación, y de financiación de las ventas al exterior), las posibilidades de acceso a las mismas se ven seriamente condicionadas o limitadas por la propias características de la operatoria bancaria, y por los criterios que la sustentan (en particular, en lo referido a la evaluación del riesgo crediticio donde, en general, se tiende a subordinar el análisis del "proyecto" exportador frente a la calificación de la empresa).

Así, en un estudio realizado por la CEPAL³⁴, se constató que apenas el 24% de las exportaciones de Pymes cuenta con financiamiento bancario, mayoritariamente basado en las líneas de prefinanciación contra la presentación de documentos de pago. Esa escasa gravitación relativa de los créditos de promoción a las exportaciones tiende a concentrarse, a la vez, en aquellas firmas de mayor tamaño relativo, al margen de la significación (real o potencial) de sus proyectos exportadores.

II.5. Conducta tecnológica y posicionamiento competitivo de las Pymes

Durante las últimas décadas la economía argentina, en general, y su sector industrial, en particular, se han visto afectados por profundos cambios que se generaron a partir de un conjunto de modificaciones tanto en el contexto internacional (revolución tecnológica basada en la microelectrónica, los cambios en el comercio internacional, la modificación de los bloques geopolíticos, etc.), como en el ámbito local (nuevos marcos regulatorios, privatización de empresas públicas, apertura en los mercados de bienes y

³⁴ CEPAL: "Algunas características del financiamiento bancario a las exportaciones de Pymes industriales", Documento de Trabajo N° 75, Oficina en Buenos Aires, 1997.

servicios, endeudamiento externo, etc.). Los mismos han redefinido el perfil y la conducta de los diferentes agentes económicos que coexisten en la economía argentina.

Desde el punto de vista de los factores locales que influyen sobre la conducta y el nivel tecnológico de las empresas industriales, es insoslayable destacar que el predominio de la valorización financiera durante las últimas décadas tiene una influencia decisiva, en tanto tiende a diluir y/o subordinar a las preocupaciones y la atención que debería asumir la problemática productiva y tecnológica, como uno de los núcleos centrales en la estrategia de las firmas industriales.

Una primera aproximación a la problemática planteada (Cuadro N° 26), permite constatar que, en 1996, los recursos totales orientados a mejorar el acervo tecnológico (investigación y desarrollo, innovaciones propias, adquisición de tecnología incorporada y desincorporada) ascendieron a 1.766 millones de pesos, lo que representa apenas el 3,48% de la facturación anual de las empresas industriales que integran la encuesta realizada por el INDEC y la Secretaría de Ciencia y Técnica (1.639 firmas).

Cuadro N° 26

Distribución del gasto para mejorar la capacidad tecnológica según el tamaño de las firmas*, 1996.
(en millones de pesos y porcentajes)

	Tipo de empresa							
	Grandes		Medianas		Pequeñas		Total	
	Mill. de pesos	% de ventas	Mill. de Pesos	% de ventas	Mill. de pesos	% de ventas	Mill. de Pesos	% de ventas
1. Facturación	28.842,9	100,00	13.627,5	100,00	8.340,8	100,00	50.811,1	100,00
2. Gasto total en mejoras tecnológicas	957,8	3,32	486,5	3,57	322,0	3,86	1.766,4	3,48
2.1 Investigación y Desarrollo	44,1	0,15	72,7	0,53	61,9	0,74	178,7	0,35
2.2 Tecnología desincorporada	130,1	0,45	140,2	1,03	59,9	0,72	330,2	0,65
2.3 Tecnología incorporada	754,6	2,62	255,1	1,87	187,1	2,24	1.196,9	2,36
2.4 Capacitación	28,7	0,10	14,2	0,10	6,9	0,08	49,8	0,10
2.5 Acuerdos	0,3	0,00	4,3	0,03	6,2	0,07	10,8	0,02

* El tamaño de las empresas se define a partir de los respectivos montos de facturación anual: Grandes más de 100 millones de pesos de ventas; Medianas entre 25 y 100 millones de pesos; y Pequeñas menos de 25 millones de pesos.

Fuente: Elaboración propia en base a información de INDEC-SECYT: "Encuesta sobre conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas", Buenos Aires, 1997.

Dentro de este panorama, es altamente significativo que la adquisición de tecnología incorporada en los bienes de capital se revele como la principal –en términos del monto de recursos asignados– fuente de mejora tecnológica de las empresas industriales que

componen la muestra. En efecto, las empresas industriales consideradas invirtieron 1.197 millones de pesos en la adquisición de bienes de capital vinculados al lanzamiento de nuevos productos y/o la implementación de nuevos procesos productivos. Es de destacar que dicho monto representa el 2,36% de la facturación total, y el 68% de los gastos totales orientados a obtener mejoras tecnológicas.

Por el contrario, las inversiones de las empresas industriales de la muestra orientadas a desarrollar actividades propias de Investigación y Desarrollo (I y D) ascendió a sólo 178 millones de pesos, representando apenas el 0,35% de la facturación anual de las empresas relevadas, y el 10% del gasto total en mejoras tecnológicas.

Finalmente, en una situación intermedia se ubican las inversiones dedicadas a la adquisición de tecnología desincorporada (licencias, consultorías y *software*), las cuales ascienden a 330 millones de pesos, lo que representa el 0,65 de las ventas totales y el 19% de los gastos en mejoras tecnológicas.

En este contexto, al considerar el comportamiento de las empresas de distinto tamaño según su monto de ventas surgen diferencias significativas en cuanto a las respectivas propensiones a invertir en incorporación tecnológica. Desde esta perspectiva, el hecho más notable es que las pequeñas empresas son las que invierten una mayor proporción de su facturación anual (3,9%) superando, en ese orden, a las medianas (3,6%) y a las grandes firmas (3,3%). Asimismo, se percibe que las medianas empresas tienden a gastar relativamente más en la compra de tecnologías desincorporadas, mientras que en las grandes y las pequeñas la adquisición de tecnología incorporada en los bienes de capital adquiere una mayor preponderancia relativa.

Un resultado, en cierta medida sorprendente, es el que surge de considerar la asignación relativa de recursos al desarrollo de actividades propias de I y D. Al respecto, las pequeñas firmas invierten en dicho rubro el 0,74% de sus ventas anuales, proporción que prácticamente quintuplica a la correspondiente a las grandes empresas (0,15%), y más que duplica la de la industria en su conjunto (0,35%)³⁵.

Si bien las pequeñas empresas son las que más invierten en I y D en relación con su facturación, son también las que revelan un mayor grado de informalidad en este tipo de tareas. En efecto, tal como se verifica en el Cuadro N° 27, sólo el 13% de las pequeñas empresas tienen estructuras formales de I y D, cuando en el total de la muestra representan el 18% y, por ejemplo, en las medianas firmas alcanza al 33%.

³⁵ En contraposición, las pequeñas empresas son las que menos recursos relativos asignan a la capacitación de recursos humanos.

Cuadro N° 27

Distribución de las firmas que realizan I y D según tamaño de las empresas*, 1996.
(en valores absolutos y porcentajes)

	Tipo de empresa							
	Grandes		Medianas		Pequeñas		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Total	112	77,7	256	90,4	605	48,4	973	59,0
Formal	39	23,5	94	33,2	161	12,9	294	18,0
Informal	73	54,2	162	57,2	444	35,5	679	41,0

* El tamaño de las empresas se define a partir de los respectivos montos de facturación anual: Grandes más de 100 millones de pesos de ventas; Medianas entre 25 y 100 millones de pesos; y Pequeñas menos de 25 millones de pesos.

Fuente: *Elaboración propia en base a información de INDEC-SECYT: "Encuesta sobre conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas", op.cit.*

De todas maneras, merece ser resaltado el hecho de que prácticamente la mitad de las pequeñas empresas industriales relevadas realicen inversiones en investigación y desarrollo. Ello remite a la consideración de las principales estrategias desplegadas por las Pymes frente al nuevo contexto operativo que devino de las profundas transformaciones estructurales de los años noventa, que alteraron radicalmente el entorno de negocios en el que se inscribía su accionar.

En ese marco, estilizando sobremanera la caracterización agregada de las estrategias de las Pymes, en diversos estudios realizados en el ámbito de la Oficina en Buenos Aires de la CEPAL³⁶, se ha llegado a delimitar una tipología de situaciones en cuanto a la actitud de las Pymes frente a ese nuevo entorno (apertura de la economía, desregulación de diversos mercados, privatización de empresas públicas y nuevas estructuras tarifarias, etc.). Al respecto, se considera que la respuesta estratégica de las Pymes se inscribe, mayoritariamente, en una actitud "vegetativa" y "defensiva"; entendiéndose por "vegetativa" aquella gestión caracterizada por el cortoplacismo, en procura de la simple supervivencia. Se trata, en la generalidad de los casos, de constreñir la actividad de la firma a –casi– su expresión mínima en términos de mantener una ínfima presencia en el mercado. Por su parte, las estrategias de tipo "defensivo" se orientaron a acomodarse a ese nuevo contexto operativo, a partir de la racionalización y reestructuración (en general, achicamiento) de los procesos productivos, del propio "mix" de producción, de las escalas de ocupación, etc..

³⁶ Como, por ejemplo, CEPAL: "Estrategia de desarrollo empresarial", op.cit..

Por último, un número muy acotado –minoritario y por demás heterogéneo– de Pymes ha desplegado estrategias más "ofensivas" en procura de acceder a una mejor –y creciente– inserción en el nuevo entorno macroeconómico. Para ello, la canalización de parte de la producción hacia los mercados externos, una distinta actitud frente a la cooperación empresaria –incluso, fuera del ámbito nacional, integrándose al MERCOSUR–, el desarrollo de actividades innovativas –en el plano productivo, organizacional y comercial–, la búsqueda de un mayor grado de especialización productiva son, entre otros, los mecanismos principales que denotan una estrategia agresiva y "ofensiva" ante la modificación radical de las condiciones del entorno.

Si bien no podrían establecerse correspondencias directas entre el tipo de estrategia desplegada por las distintas Pymes y los resultados obtenidos por las mismas en términos de su respectivo posicionamiento competitivo, esas mismas investigaciones de la CEPAL reconocen –siempre en un plano por demás estilizado– tres grandes subconjuntos de Pymes, atento a las características que adoptan los respectivos senderos evolutivos a fines de siglo, y sus posibilidades y/o potencialidades futuras.

Al respecto, podría identificarse un primer agrupamiento, minoritario dentro de las Pymes (no más del 5% del total), que revela, entre otras características, un "elevado posicionamiento competitivo", a partir de la conjunción de "una adecuada capacidad gerencial para introducir cambios sustantivos en su esquema productivo y/o de comercialización", una dinámica inserción en los mercados externos y/o en el doméstico, una actitud innovadora en sentido amplio, y una distinta y muy adaptativa actitud frente a las nuevas tendencias de la demanda. Se trataría, en tal sentido, de experiencias exitosas en ese nuevo contexto, sobre la base de cambios significativos en las estrategias microeconómicas (naturalmente, condicionadas por el respectivo plano mesoeconómico, en especial en lo referido a las problemáticas específicas de los distintos sectores industriales).

Un segundo subconjunto de Pymes, mayoritario en tal segmento de empresas (cerca de dos tercios del total), denotan un "posicionamiento competitivo intermedio", en tanto "enfrentan un desafío refundacional y se caracterizan por tener conductas estratégicas defensivas". Este grupo, predominante en el ámbito de las Pymes, revela una gestión estratégica caracterizada por presentar serias dificultades en el plano de las formas de producción y de la propia organización empresaria que se han visto agudizados en los últimos años, frente a la reforma estructural; así como por priorizar la minimización del riesgo más que su reversión ante una actitud emprendedora y "ofensiva" y, fundamentalmente, la simple reducción de los costos de producción casi como única preocupación estratégica.

Por último, podría identificarse un tercer subconjunto de Pymes (aproximadamente un 30% del total) que denotaría un "reducido posicionamiento competitivo y escasas posibilidades de sobrevivir en el nuevo escenario". Tales firmas revelan un comportamiento caracterizado por carecer de información adecuada a este nuevo contexto, adolecer de problemas productivos y organizacionales que no quedaban de manifiesto en las condiciones de mercados protegidos bajo la dinámica sustitutiva, serias dificultades por encarar proyectos de inversión superadores, y marcadas debilidades en la propia gestión empresaria.

En síntesis, la conducta empresaria de las Pymes durante el decenio de los años noventa muestra, en términos generales, una creciente heterogeneidad donde, en realidad, los aspectos señalados precedentemente se ven en buena medida mediatizados por los condicionantes que impone la propia estructura y dinámica de los distintos mercados frente al nuevo contexto operativo que emana de muy distintos rasgos del entorno macroeconómico que se fue configurando a lo largo de la década.

II.6. Eslabonamientos productivos, complejos sectoriales e inserción de las Pymes

Muchas, y de muy variada índole, son las disimilitudes que presentan las Pymes locales respecto a sus similares de los países de mayor desarrollo relativo. Mientras estas últimas se encuentran inmersas, desde mediados de los años setenta y/o principios de los ochenta –según los países–, en un proceso de resurgimiento y consolidación estructural, las Pymes nacionales no han logrado superar las restricciones que emanan de una serie de factores –exógenos y endógenos a las mismas– que limitan y/o condicionan sus posibilidades de desarrollo.

En ese marco, podría reconocerse una muy amplia gama de diferencias que, en última instancia, están fuertemente asociadas a los respectivos estadios de desarrollo global e industrial, así como a las propias divergencias en materia de organización económico-social. Así, bastaría resaltar, entre otros aspectos, el menor tamaño relativo de las Pymes locales, cierto rezago tecnológico –tanto en el plano productivo como en el organizacional–, el predominio de empresas familiares con una gestión estratégica centralizada en la figura del dueño-administrador, las consiguientes debilidades del planeamiento estratégico donde prima el cortoplacismo de las decisiones, la escasa recurrencia a consultoras especializadas así como a servicios de información³⁷, la

³⁷ Sobre estos últimos temas, ver los artículos de Kantis, H.: "Capacidad estratégica y respuestas empresariales de las Pymes: elementos conceptuales y evidencias del caso argentino", y Yoguel, G., Boscherini, F.: "Hacia un modelo interpretativo de las actividades innovativas de las Pymes: evidencias del caso argentino", ambos publicados en Kantis, H.

desatención relativa de la necesaria capacitación de los recursos humanos, el –siempre en términos relativos– alto grado de integración vertical de los procesos productivos y la escasa predisposición frente a las distintas formas de asociatividad empresarial, el escaso grado de especialización y de aprovechamiento integral de nichos de mercado, las muy débiles –e inestables– relaciones como subcontratistas y proveedores especializadas de las grandes firmas, así como en lo atinente a su integración a complejos sectoriales y redes productivas³⁸.

Parte sustantiva de tales diferencias se han visto acrecentadas en el último cuarto de siglo, período en el que en los países industrializados se consolidó la reemergencia de las Pymes (asociada a los propios cambios tecnológicos que en diversas industrias han tendido a morigerar la gravitación de las economías de escala y/o conllevado transformaciones en las formas de organización productiva; a las modificaciones en el perfil de la demanda en su relación con la mayor flexibilidad de las Pymes; a marcos institucionales que han alentado la conformación y potenciando los atributos naturales de las Pymes y/o han inducido la conformación de consorcios o *clusters* de Pymes con el objetivo de promover una creciente internacionalización de la producción de los mismos). En contraposición, en el ámbito local, ello se conjugó, en una primera instancia, con el quiebre del proceso de industrialización sustitutiva durante la segunda mitad de los años setenta (con el consiguiente desmantelamiento de buena parte de la masa crítica acumulada hasta allí, en términos de articulaciones empresarias con una presencia activa de Pymes) y, en el decenio de los años noventa, con el acelerado y abarcativo programa de apertura de la economía, con sus efectos sobre los eslabonamientos productivos y el grado de integración local de las diversas producciones industriales.

Esa contemporaneidad entre procesos tan divergentes ha pasado a constituirse, históricamente, en un factor explicativo determinante del posterior –y contrastante, respecto al de los países industrializados– sendero evolutivo de las Pymes locales y, fundamentalmente, del contexto en el que se inscribe –y, a la vez, condiciona– la operatoria de las mismas.

En efecto, el quiebre del patrón de acumulación sustitutivo en Argentina conllevó la interrupción de procesos de maduración industrial y tecnológica que, con sus limitaciones e insuficiencias, venían desarrollándose desde décadas anteriores en sectores claves para el progreso técnico y la articulación productiva del sector manufacturero (como la industria metalmeccánica, en general, y la de bienes de capital, en particular), así como en términos de

(edit.): "Desarrollo y gestión de Pymes: aportes para un debate necesario", Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, 1998.

³⁸ Ver, entre otros, Gatto, F.: "Las pequeñas y medianas empresas argentinas frente al 2000", en SOCMA: "Las Pymes. Clave del crecimiento con equidad", op.cit..

la gravitación de las Pymes. En contraposición, las políticas públicas alentaron, por acción u omisión, la formación de un conjunto de enclaves, sin mayores articulaciones productivas locales, que pasaron a desplazar –sino, sustituir– al sistema industrial, tecnológico e institucional que se había ido construyendo durante las décadas previas³⁹. Así, el incipiente desarrollo de redes de proveedores especializados, la formación y entrenamiento de la mano de obra y de profesionales, el surgimiento y avance dinámico de Pymes especializadas y, en síntesis, la embrionaria conformación de un complejo industrial-tecnológico-institucional resultó erosionada ante a la emergencia de enclaves productivos (en muchos casos, no más que armadurías), con casi nulas relaciones y eslabonamientos de insumo-producto locales.

En síntesis, existiendo una serie de elementos estructurales e institucionales como para constituirse en punto de partida o insumo crítico para avanzar en la nueva fase de la economía mundial, en la segunda mitad de los años setenta se produjo en el país una profunda involución productiva y tecnológica, se destruyeron las articulaciones que se habían formado –o revelaban un cierto desarrollo– en el periodo anterior, deviniendo en un proceso de desincorporación de progreso técnico y de reducción del valor agregado local. Lo que podría haber llegado a constituirse en la base de un sistema complejo y articulado derivó en un conjunto de enclaves, con el consiguiente debilitamiento de cadenas de valor agregado que tenían en la activa presencia de las Pymes a uno de sus rasgos distintivos.

El acelerado y abarcativo –aunque asimétrico– proceso de apertura a las importaciones implementado desde fines de los años ochenta profundizó ese debilitamiento estructural de las Pymes, así como el de su entorno. La celeridad que se le imprimió a la apertura conspiró, así, contra las posibilidades de tales firmas de acceder –con las urgencias impuestas por ese nuevo contexto regulatorio– a niveles de competitividad acordes a ese mayor grado de exposición frente a la oferta externa.

De allí que, en paralelo a las crecientes importaciones de productos finales sustitutos de sus similares de producción local, de insumos industriales y de maquinaria y equipos para el sector, se verificó el paulatino –y natural– desmantelamiento de articulaciones productivas con fuerte presencia Pyme, la pérdida de posicionamiento de estas últimas como proveedoras de las grandes firmas, la desatención institucional por las problemáticas específicas de las Pymes en un nuevo entorno macroeconómico y, en síntesis, un creciente deterioro del entramado y el tejido interindustrial, con sus consiguientes efectos sobre –en especial– las pequeñas y medianas empresas del sector. Los años noventa emergen así, ante la irreversibilidad de ciertas transformaciones estructurales, como un punto de ruptura

³⁹ Al respecto, puede consultarse Nochteff, H.: "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes", en **Desarrollo Económico**, N° 123, Volumen 31, 1991.

fundamental en el sendero evolutivo de las Pymes locales y, en particular, del entorno macro y mesoeconómico en el que deben desenvolverse en el ámbito local. Al respecto, la proliferación de estudios que tienen a las Pymes como núcleo central de análisis parece constituirse en una clara sintomatología de la preocupación social que conlleva ese nuevo – y aún difuso, en muchos de sus elementos constitutivos básicos– papel de las Pymes.

En ese marco, y a partir del reconocimiento previo del carácter pro-cíclico que asume la creación y el fortalecimiento de las Pymes, no resulta sorprendente la opinión generalizada de los principales especialistas y analistas económicos de dicho segmento empresario, para quienes en los años noventa se asiste a una muy baja tasa de natalidad de nuevas firmas pequeñas y medianas en el ámbito de la industria (en especial, en términos relativos a lo acaecido en el sector comercial y de servicios) y, por tanto, ante la desaparición de un número importante de Pymes, a una menor densidad Pyme en el campo de las distintas producciones manufactureras. Incluso, una proporción no desdeñable de "nuevas" Pymes responde, en realidad, al redimensionamiento de firmas grandes hacia escalas menores de personal ocupado (y, de allí, su integración al estrato Pyme), como consecuencia de la terciarización de actividades, de la reestructuración de procesos productivos, del cierre de ciertas líneas de producción, de ciertas tendencias hacia la especialización, etc..

Ello remite a la consideración de un tema de particular importancia que, crecientemente, ha pasado a constituirse en uno de los rasgos distintivos del estrato de Pymes industriales argentinas: el muy elevado nivel de movilidad de las mismas. En efecto, si bien no existe información estadística lo suficientemente abarcativa (en cuanto a su representatividad, y a su cobertura temporal), una multiplicidad de evidencias indirectas avalan la presunción de que el grado de rotación de firmas en el segmento Pymes es muy elevado, en especial si se lo compara con el prevaleciente en los países industrializados. En otras palabras, el grado de sobrevivencia de las Pymes industriales parecería haber tendido a decrecer durante el decenio de los años noventa.

Tal fenómeno se ha visto agravado por la reducida tasa de natalidad de Pymes que, a su vez, no está dissociada de la inexistencia de políticas públicas que a través de incentivos fiscales, financieros y/o institucionales específicos fomenten la creación de nuevos emprendimientos Pymes. En efecto, a diferencia de las experiencias de los países industrializados (en especial en el ámbito de la Unión Europea, y de los EE.UU.)⁴⁰, en la Argentina no se han implementado acciones tendientes a favorecer y alentar la conformación de nuevas firmas y/o la asociación entre las ya existentes (ver Sección V del presente estudio), ni la emergencia de emprendimientos que puedan irse consolidando

⁴⁰ Ver, nuevamente, Gatto, F.: "Las pequeñas y medianas empresas argentinas frente al 2000", op.cit..

como Pymes especializadas y/u orientadas a aprovechar las posibilidades que brindan diversos nichos de mercado.

Esa desatención de las políticas públicas en materia de creación de nuevas firmas se reproduce, también, en lo atinente al desarrollo de programas de subcontratación y de proveedores especializados, así como en cuanto al fomento a la conformación y consolidación de redes de Pymes. En tal sentido, en el ámbito local no se le ha prestado la debida atención a las posibilidades de potenciar los atributos naturales de las Pymes, alentando procesos de fertilización cruzada entre las mismas, acuerdos de cooperación empresaria y redes de Pymes que, a partir del fortalecimiento de las relaciones verticales y horizontales en su interior, puedan acceder a ventajas y economías de especialización y/o de escala. Es en este campo, también, donde quedan claramente de manifiesto nuevas diferencias respecto al tratamiento que se les dispensa a las Pymes en los países industrializados. En efecto, a título ilustrativo, cabe resaltar el ejemplo que brinda la Unión Europea cuyas políticas de fomento industrial se han ido desplazando, crecientemente, desde la firma individual –sea Pyme o no– hacia grupos o redes de empresas con una fuerte presencia de Pymes⁴¹.

⁴¹ Al respecto, puede consultarse Motta, J.: "El resurgimiento de las Pymes. ¿Espejismo, fenómeno transitorio o nueva tendencia de organización industrial?", en Kantis, H. (edit.): "Desarrollo y gestión de Pymes: aportes para un debate necesario", op.cit..

Sección III: Identificación de actividades industriales con importante presencia de Pymes

III.1. Ramas con importante presencia de Pymes, y con posibilidades de crecimiento y de generación de empleos

Como podría inferirse del conjunto de las consideraciones precedentes la **heterogeneidad** es, muy probablemente, la expresión en que mejor queden sintetizadas las características sobresalientes de las Pymes manufactureras en la Argentina. Ello resulta particularmente válido en los más diversos planos analíticos, desde los rasgos que definen su inserción en el perfil de la producción industrial y en el de cada una de las ramas que la generan, hasta por su actitud frente al cambio tecnológico y/o el tipo de respuesta ante las nuevas condiciones de contexto y/o su vinculación con el comercio internacional y/o la fundamentación y orientación de la propia gestión estratégica. Sin duda, si bien podrían identificarse ciertos rasgos y problemas más o menos comunes, así como potencialidades y/o limitaciones que las asemejan en muchos aspectos, el segmento de las Pymes revela una multiplicidad de divergencias e, incluso, de asimetrías, de muy distinta naturaleza.

En ese marco, la focalización de los esfuerzos de cooperación y asistencia técnica en determinadas áreas/problemáticas y el objetivo de potenciar al máximo sus impactos sobre el desarrollo local de las Pymes, remiten a la necesidad de delimitar los campos más propicios para concentrar el despliegue de tales acciones. Al respecto, se ha considerado oportuna la selección de un conjunto de ramas y de actividades industriales que, por sus características, justificarían una cierta priorización en la asignación de tales esfuerzos.

En tal sentido, a partir de la consideración del conjunto del espectro industrial y de la correspondiente inserción de las Pymes, la delimitación de ese subconjunto de ramas/actividades industriales surge a partir de la confluencia y articulación de:

- la identificación de las ramas manufactureras que más aportan a la producción industrial de las Pymes y en las que, a la vez, la presencia de estas últimas adquiera una cierta significación económica por su participación en el respectivo mercado;
- la consideración de la dinámica evolutiva reciente de tales actividades, en términos del crecimiento de la producción y de la generación de empleos;
- la consideración de la morfología de los respectivos mercados, de forma que en las ramas seleccionadas predominen estructuras de mercado relativamente competitivas o, por lo menos, que no se trate de una conformación oligopólica en la que un número

muy acotado de empresas ejerza un control decisivo sobre el desenvolvimiento del sector;

- la posibilidad de que, atento a la distribución territorial de las Pymes que operan en tales actividades, puedan desarrollarse programas específicos de carácter sectorial/espacial en el interior del país (por lo menos, en algunas de las actividades industriales seleccionadas);
- la opinión de un grupo de informantes calificados (empresarios, investigadores especializados en Pymes, expertos sectoriales, consultoras especializadas en asesoramiento a las Pymes y en temas vinculados con la capacitación de recursos humanos, funcionarios públicos y de cámaras empresarias, sindicalistas, etc.), en torno a las perspectivas que los mismos le asignan a los distintos sectores industriales en materia de crecimiento e impactos sobre el empleo, y los requerimientos de calificación de la mano de obra;
- la opinión de los propios expertos de GTZ, que cuentan con un sólido conocimiento de las experiencias previas desarrolladas por la misma en distintos sectores industriales en el país y, por último, la de los responsables del presente estudio.

De resultados de la convergencia de esas distintas -y complementarias- perspectivas de análisis y/o visiones sobre las problemáticas y especificidades de las Pymes, en el marco del comportamiento reciente de las distintas actividades industriales y de las manufacturas en su conjunto, así como con respecto a la inserción de éste último en el probable sendero evolutivo de la economía argentina, han quedado delimitados siete subsectores manufactureros que, en términos generales, cubren un amplio abanico de bienes (de origen agropecuario e industrial; finales, intermedios y de capital)⁴². Se trata de las siguientes actividades industriales:

- Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas (CIU, Rev. 3, rama 15130);
- Elaboración de productos lácteos (CIU, Rev. 3, rama 15200);
- Elaboración industrial de productos de panadería (CIU, Rev. 3, ramas 15412 y 15419);
- Fabricación de calzado de cuero (CIU, Rev. 3, rama 15201);

⁴² Cabe resaltar, asimismo, las externalidades positivas que emanan del hecho de que tres de los sectores industriales que fueron identificados como de mayor interés para el desarrollo de actividades de cooperación y asistencia técnica en el campo de la formación y capacitación de recursos humanos (conservación de frutas, verduras y hortalizas, la industria láctea y las panaderías), coinciden con los que fueron seleccionados como prioritarios para el desarrollo de otro de los Proyectos que desarrolla la GTZ en el país (Ver IDEE/FB: "Antecedentes generales para la promoción de la gestión de energía y su uso racional en la industria", Proyecto PN 95.3582.4001.00, Buenos Aires, 1997).

- Imprenta y ediciones (en donde se integran las ramas 22110, 22120 y 22210 de la CIIU, Rev. 3);
- Industria de productos plásticos (CIIU, Rev. 3, ramas 25201 y 25209); y
- Maquinaria en general, y equipos (en donde se integran las ramas: 29120, 29130, 29140, 29150, 29190, 29240, 29250, 29260, 29290, y 29300 de la CIIU, Rev. 3).

Una primera visión global de las ramas seleccionadas pone de manifiesto (Cuadro N° 28) que, en todos los casos, la presencia de las Pymes adquiere cierta –aunque muy variable– importancia, muy particularmente en lo referido a su aporte relativo a la generación de empleos y a la respectiva producción sectorial. En efecto, cualquiera sea el criterio que se adopte para definir el carácter de Pyme de los locales fabriles (entre 6 y 100 ocupados, o entre 11 y 100 ocupados), su participación oscila, en materia de empleo, entre un mínimo de poco más de un cuarto del total de la rama (en la industria láctea), hasta más de las dos terceras partes del total, en el caso de las industrias plásticas. Por su parte, la gravitación de las Pymes en la producción varía, entre un mínimo de poco más del 20 % (como en el caso de la industria láctea), hasta casi el 70% del total, en el ámbito de las industrias plásticas; al tiempo que en la mayor parte de las actividades seleccionadas, tal participación se ubica por encima de la mitad de los respectivos valores de producción.

Cuadro N° 28

Participación de las Pymes en los locales, el personal ocupado y la producción de las ramas seleccionadas, 1993
(en porcentajes)

	Pymes *			Pymes **		
	Locales	Pers. Ocupado	Valor producción	Locales	Pers. Ocupado	Valor producción
Conservación de frutas, legumbres y hortalizas	31,2	37,9	53,3	45,5	41,5	55,6
Industria láctea	24,8	25,5	21,9	40,2	29,5	24,6
Panaderías	6,3	26,0	34,6	20,6	47,7	53,4
Calzado de cuero	27,3	44,7	44,4	47,1	54,5	53,5
Imprenta y ediciones	8,5	32,8	29,7	17,4	42,1	35,5
Industria plástica	25,7	58,8	59,4	42,9	69,6	69,6
Maquinaria y equipos	21,9	50,4	50,5	36,1	59,8	57,8

* Incluyendo aquellos locales fabriles que ocupan entre 11 y 100 personas.

** Incluyendo aquellos locales fabriles que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Asimismo, cabe hacer notar que el subconjunto de actividades seleccionadas nuclea a 3.412 locales Pymes (considerando como tales a aquellas plantas que ocupan entre 11 y

100 personas), cantidad que más que se duplica (7.083) de integrar, también, a los locales que ocupan entre 6 y 10 personas. Por su parte, en materia de generación de puestos de trabajo, tales unidades Pymes concentran, en el primer caso, 89.217 personas y, de considerar a las plantas de 6 a 10 ocupados, tal cantidad de empleos se eleva a 118.638 (el 11,8% del total de la ocupación en la industria manufacturera argentina a mediados del decenio de los años noventa). Por último, como podía suponerse, la representatividad agregada de tales establecimientos Pymes en términos de su aporte a la producción industrial nacional es relativamente más baja (7,7%) que la que les corresponde en el plano ocupacional. De todas maneras, tratándose de un número muy acotado de actividades industriales, la significación que -de conjunto- asume la presencia de las Pymes justifica sobradamente la selección de tales actividades industriales como focos donde concentrar los esfuerzos de asistencia y cooperación técnica.

III.2. Principales rasgos estructurales de las ramas industriales identificadas por sus potencialidades de crecimiento y la marcada presencia de Pymes

En el presente apartado se incluye una somera caracterización de cada una de las actividades industriales seleccionadas, y de la respectiva presencia e inserción estructural de las Pymes. Con ello se procura aportar aquellos elementos de juicio que resultan imprescindibles para, en su momento, definir las acciones específicas que mejor se adecue a las peculiaridades y a la especificidad de las distintas ramas industriales.

III.2.1. Conservación de frutas, legumbres y hortalizas

La industria de elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas emerge, en los últimos años, como una de las más dinámicas del espectro manufacturero local. A mediados de los años noventa (último relevamiento censal), dicha actividad aportaba el 1,3% de la producción industrial del país, y explicaba el 1,6% de la mano de obra ocupada en el sector.

La actividad está conformada por 552 locales fabriles, que ocupan 16,6 miles de personas, de lo cual se desprende un tamaño medio por planta de 30 personas. El valor de producción generado en 1993 ascendió a 1,2 miles de millones de pesos, al tiempo que el valor agregado se ubicaba próximo a los 400 mil pesos.

En cuanto al perfil sectorial por tamaño de planta se destaca, en primer lugar, la presencia de un gran número de muy pequeños establecimientos o microemprendimientos

(menos de 10 ocupados), que alcanzan a representar más del 60% del total de locales de la rama y que sólo aportan el 4% de la producción sectorial. Las plantas Pymes (que ocupan entre 11 y 100 personas), por su parte, concentran poco más del 30% de los establecimientos fabriles, al tiempo que generan el 53,3% del valor de la producción de la actividad, y el 62,1% del valor agregado (Cuadro N° 29).

Cuadro N° 29

Conservación de frutas, legumbres y hortalizas.

Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles, 1993

(en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Menos 10 oc.	11-50 ocup.	51-100 ocup.	101-300 ocup.	más 300 ocup.	S/C	Total
Locales	338	124	48	32	8	2	552
%	61,2	22,5	8,7	5,8	1,4	0,4	100,0
Personal ocupado total	1.343	3007	3.286	5.256	3.738		16.630
%	8,1	18,1	19,8	31,6	22,5		100,0
Personal ocupado por local	3,97	24,25	68,46	164,25	467,25		30,13
Personal ocupado asalariado	707	2.747	3.147	5.216	3.733		15.550
%	4,5	17,7	20,2	33,5	24,0		100,0
Grado de asalarización	52,6	91,4	95,8	99,2	99,9		93,5
Valor de producción	50.588,3	382.931,6	237.119,4	327.873,4	166.149,2	148,1	116.4809,9
%	4,3	32,9	20,4	28,1	14,3		100,0
Valor agregado	16.208,3	171.412,3	74.949,5	91.909,2	42.672,2	11,3	397.162,7
%	4,1	43,2	18,9	23,1	10,7		100,0
Valor agregado/Valor producción	32,04	44,76	31,61	28,03	25,68	7,63	34,10
Remuneración al trabajo	4.109,3	23.311,6	28.546,3	42.867,3	29.371,2		128.205,7
%	3,2	18,2	22,3	33,4	22,9		100,0
Salario/Valor agregado	25,4	13,6	38,1	46,6	68,8		32,3
Salario medio	5,81	8,49	9,07	8,22	7,87		8,24

S/C: Sin clasificar.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Más allá de esta caracterización general de las Pymes del sector, a partir de su representatividad en las distintas variables censales, cabe resaltar algunos de los rasgos sobresalientes de tales firmas. Tal es el caso de, por ejemplo, el elevado grado de asalarización de la mano de obra ocupada en tales plantas (superior al 93,5% del total), indicador de la escasa gravitación en la rama de las unidades fabriles en las que predomina el trabajo familiar y/o el de sus propios dueños.

Otra de las características de los locales Pymes del sector remite a la consideración de, por un lado, el coeficiente valor agregado respecto al valor de producción y, por otro, al salario medio por ocupado. En ambos casos, son las Pymes las que revelan los mayores valores medios, bastante por encima de los registros correspondientes a las plantas fabriles de mayor tamaño relativo.

La distribución territorial de la industria en su conjunto, así como la de las propias Pymes reflejan, en buena medida, las heterogeneidades que emanan de la convergencia de subsistemas agroalimentarios muy diversos, atento a los condicionantes que impone la localización geográfica de la producción primaria y, a la vez, de las diferencias existentes en cuanto al tipo de proceso involucrado (deshidratado, conservación, congelado, elaboración de jugos, etc.), y a los productos y los mercados de destino respectivos. Así, por ejemplo, la producción de jugos y enlatados de frutas se concentra en el Alto Valle del Río Negro, así como en la región de Cuyo que, por otro lado, resulta decisiva en la producción de conservas y puré de tomates; idénticas consideraciones cabe realizar respecto a los jugos cítricos en las provincias del Noreste; de pastas vegetales, snacks y papas prefritas en la Provincia de Buenos Aires, etc..

En términos agregados, y en el marco de esa dispersa -en lo territorial- producción sectorial, las provincias de Mendoza y la Capital Federal (actual, Ciudad Autónoma de Buenos Aires) emergen como las principales regiones del país, cada una con un aporte de alrededor del 10% del valor de la producción sectorial (Cuadro N° 30).

Cuadro N° 30

Conservación de frutas, legumbres y hortalizas

Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles y jurisdicción, 1993

(en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Mendoza	Cap. Federal	Gran Bs. As.	Santa Fe	Resto del país	Total
Locales						
Total	195	21	51	27	258	552
Pymes *	83	9	29	10	120	251
% Pymes sobre total	42,6	42,9	56,9	37,0	46,5	45,5
Personal ocupado						
Total	8.788	183	1.018	567	6.074	16.630
Pymes	2.488	141	713	255	3.304	6.901
% Pymes sobre total	28,3	77,0	70,0	45,0	51,4	41,5
Valor de producción						
Total	124.076,2	110.458,2	76.630,3	33.288,5	458.136,2	1.164.809,9
Pymes	47.725,0	109.240,0	633.40,0	12.919,0	257.326,4	647.586,6
% Pymes sobre total	38,5	98,9	82,7	38,8	56,2	55,6
Valor agregado						
Total	124.076,2	110.458,2	16.834,1	10.161,5	135.632,7	397.162,7
Pymes	47.725	109.240	16.015,0	2.896,0	80.341,8	256.217,5
% Pymes sobre total	38,5	98,9	95,1	28,5	59,2	64,5
Remuneración al trabajo						
Total	54.291,0	2.262,8	11.778,2	3.542,9	56.330,8	128.205,7
Pymes	15.374,0	2.080,0	6.541,0	1.425,0	29.019,4	54.540,2
% Pymes sobre total	28,3	91,9	56,4	40,2	51,5	42,5

* Quedan incluidos aquellos locales que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

En cuanto a la presencia de las Pymes en las principales provincias productoras (en este caso, se trata de aquellos locales que ocupan entre 6 y 100 personas), se destacan claramente la Capital Federal y el Gran Buenos Aires donde, como producto de la existencia de un gran número de microemprendimientos, la mayor parte de la producción sectorial (así como de la ocupación, los salarios y el valor agregado) es explicada por las Pymes. De todas maneras, más allá de esos dos casos extremos, también en los restantes distritos geográficos las pequeñas y medianas empresas ocupan un papel por demás destacado (su aporte a la producción se ubica, como mínimo, en torno al 40%).

Por último, siempre en el plano de la presencia de las Pymes en los distintos distritos geográficos del país, cabe realizar una somera referencia acerca de la existencia -o no- de cierto grado de especialización regional en la producción de la rama. Al respecto, en el Cuadro N° 31 se identifican los dos principales departamentos del país en los que se localizan las dos mayores concentraciones de Pymes especializadas en la conservación de frutas, legumbres y hortalizas y, en ese marco, el respectivo peso porcentual de los mismos con respecto a los totales nacionales en materia de locales fabriles y mano de obra ocupada. Del mismo se desprende que los Departamentos de San Rafael (en Mendoza) y de Araucol (en La Rioja) explican, de conjunto, el 17,8% de la ocupación sectorial (y casi el 10 % en términos de locales fabriles).

Cuadro N° 31

Conservación de frutas, legumbres y hortalizas. Principales localizaciones geográficas de las Pymes de la rama, 1993.

(en valores absolutos y porcentajes)

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% respecto a país	En el Depto.	En el país *	% respecto a país
San Rafael	Mendoza	46	608	7,57	1.461	10.688	13,67
Araucol	La Rioja	13	608	2,14	444	10.688	4,15
Total		59	608	9,71	1.905	10.688	17,82

* Los totales nacionales muestran ciertas discrepancias respecto a la información emanada de la última revisión del Censo Nacional Económico realizada por el INDEC.

Fuente: Elaboración propia en base a información de IDI/UIA, Observatorio Pymis.

III.2.2. Industria láctea

Según las cifras del Censo Nacional Económico, en 1993 los 738 locales dedicados a la elaboración de productos lácteos generaban 21.736 puestos de trabajo, y un valor de producción de 2.768 millones de pesos (Cuadro N° 32). Con poco más del 3% de las plantas del conjunto de las industrias de la alimentación y bebidas y el 8% de sus puestos

de trabajo, la industria láctea explica el 11,6% del valor de producción total de alimentos y bebidas, lo que pone de evidencia su mayor productividad relativa. En comparación con los valores promedio de las plantas de las industrias de la alimentación, las elaboradoras de lácteos son de un tamaño medio mayor, tanto en términos de ocupación por local (29,4 personas) como de valor de producción por local (alcanzan una productividad un 25% superior); registran remuneraciones medias (17,2 miles de pesos) un 50% más elevadas y mayores niveles medios de asalarización (95,4%), pero presentan menores grados de integración productiva (relación valor agregado/valor de producción).

Las industrias lácteas presentan una fuerte estratificación de su estructura productiva. Ello se ve claramente reflejado en el Cuadro N° 32, en el que las principales variables económicas están distribuidas en estratos de acuerdo al tamaño de los locales fabriles. El mismo muestra que los locales con menos de 10 ocupados representan el 68% del total, ocupan al 8,6% de la mano de obra que trabaja en el sector -con un peso importante de la mano de obra familiar, como lo refleja el bajo grado de asalarización-, y generan menos del 5% del valor de producción. En el otro extremo, las plantas con más de 300 ocupados representan sólo el 2% de los establecimientos, generan el 37% de los puestos de trabajo -en el que todos los empleos son asalariados- y el 44% de la producción.

Entre esas dos situaciones extremas queda involucrado un número importante de Pymes (183 locales fabriles) que absorben más del 25% de la ocupación sectorial, y aportan más del 20% del valor de la producción, y del valor agregado del sector.

Cuadro N° 32

Industria láctea. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles, 1993.
(en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Menos 10 oc.	11-50 ocup.	51-100 ocup.	101-300 ocup.	más 300 ocup.	S/C	Total
Locales	501	153	30	37	14	3	738
%	67,9	20,7	4,1	5,0	1,9	0,4	100,0
Personal ocupado total	1.875	3.415	2.130	6.370	7.946		21.736
%	8,6	15,7	9,8	29,3	36,6		100,0
Personal ocupado por local	3,74	22,32	71,00	172,16	567,57		29,45
Personal ocupado asalariado	1.157	3.186	2.103	6.343	7.946		20.735
%	5,6	15,4	10,1	30,6	38,3		100,0
Grado de asalarización	61,7	93,3	98,7	99,6	100,0		95,4
Valor de producción	126.209,1	363.372,5	244.875,9	827.570,4	1.205.674,7	119,8	2.767.822,5
%	4,6	13,1	8,8	29,9	43,6		100,0
Valor agregado	42.487,6	85.205,9	64.220,3	188.304,4	243.224,7	30,9	623.473,8
%	6,8	13,7	10,3	30,2	39,0		100,0
Valor agregado/Valor producción	33,7	23,4	26,2	22,8	20,2	25,8	22,5
Remuneración al trabajo	13.661,2	44.162,9	32.205,4	109.688,3	156.141,7	13,2	355.872,6
%	3,8	12,4	9,0	30,8	43,9		100,0
Salario/Valor agregado	32,2	51,8	50,1	58,3	64,2	42,7	57,1
Salario medio	11,8	13,9	15,3	17,3	19,7		17,2

S/C: Sin clasificar.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

En términos del "mix" de producción, la elaboración de quesos está presente en mayor o menor medida en casi todos los establecimientos industriales. Las plantas más pequeñas se dedican casi exclusivamente a la elaboración de quesos y específicamente a los de pasta blanda, debido a los elevados costos de estacionamiento de las otras variedades de quesos. En los establecimientos industriales medianos y mediano-grandes se registra una mayor diversificación de la producción, pero la elaboración de quesos sigue siendo un rubro importante: la producción de quesos de pasta semidura tiene una participación elevada que se ubica entre el 15% y el 35% del total. Los grandes establecimientos lácteos producen una gama de productos más amplia donde los quesos representan alrededor del 30% de la producción, siendo más importantes los de pasta semidura y dura.

Desde el punto de vista espacial, cabe hacer notar que la producción lechera se localiza principalmente en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y La Pampa. La provincia de Santa Fe se ubica como la de mayor capacidad instalada de procesamiento (9,3 millones de litros por día), seguida por la de Buenos Aires con 7,5 millones. De todas maneras, Buenos Aires (agrupando los 19 partidos que integran el Gran Buenos Aires, con el resto de la región bonaerense) es la primera provincia productora industrial de lácteos, concentrando en 1993 el 29% de las plantas, el 36% de la ocupación y el 44% del valor de producción, siendo asimismo la zona más productiva y la que presenta las plantas de mayor tamaño, medido tanto por valor de producción como por ocupación. La segunda provincia en importancia es Santa Fe, con el 24% de los locales, el 31% de los ocupados y el 26% de la producción del sector. La provincia de Córdoba es la tercer región productora: allí se ubican el 24% de los locales, con el 20% de la ocupación y el 20% de la producción, en plantas relativamente más chicas que la media del sector (Cuadro N° 33).

El 10% restante de la producción láctea se distribuye principalmente entre las provincias de Entre Ríos, La Pampa y Tucumán, con el 23% de las plantas y el 13% de la ocupación, encontrándose en estas regiones plantas más chicas, con productividades medias bien por debajo del promedio nacional, y los menores niveles relativos de asalarización de la mano de obra ocupada.

La gravitación (medida a partir de su participación relativa en las distintas variables censales) de las Pymes en las principales provincias productoras de lácteos presenta ligeras diferencias ubicándose, en general, en niveles que oscilan entre alrededor del 20% y el 40% del total. En ese marco, se destaca nítidamente la provincia de Córdoba donde los locales Pymes (46,9% del total) explican aproximadamente el 40% de la ocupación, la producción, los salarios y el valor agregado del sector.

Cuadro N° 33

Industria láctea. Distribución de las principales variables censales, según tamaño de los locales y jurisdicción, 1993.
(en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Pcia. Bs. Aires	Santa Fe	Córdoba	Gran Bs. Aires	Resto del país	Total
Locales						
Total	141	179	177	71	170	738
Pymes *	56	69	83	17	72	297
% Pymes en el total	39,7	38,5	46,9	23,9	42,4	40,2
Personal ocupado						
Total	5.394	6.836	4.403	2.346	2.757	21.736
Pymes	1.233	1.663	1.776	433	1.315	6.420
% Pymes en el total	22,9	24,3	40,3	18,5	47,7	29,5
Valor de producción						
Total	932.825,1	746.565,8	564.949,5	275.659,4	247.822,1	2.767.822,5
Pymes	146.283,8	188.214,4	218.867,2	29.366,8	98.063,6	680.795,8
% Pymes en el total	15,7	25,2	38,7	10,7	39,6	24,6
Valor agregado						
Total	178.823,1	187.662,1	137.412,2	52.910,9	66.665,4	623.473,8
Pymes	34.258,6	37.539,5	59.379,9	9.545,1	31.879,7	172.602,9
% Pymes en el total	19,2	20,0	43,2	18,0	47,8	27,7
Remuneración al trabajo						
Total	101.314,7	109.787,4	69.410,9	39.211,8	36.147,8	355.672,6
Pymes	19.207,4	21.631,2	24.443,1	5.314,4	14.254,1	84.850,1
% Pymes en el total	19,0	19,7	35,2	13,6	39,4	23,8

* Quedan incluidos aquellos locales que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Por último, cabe una muy breve referencia respecto a las principales concentraciones geográficas (a nivel departamental) de las Pymes en el campo de la producción láctea. Al respecto, el Cuadro N° 34 permite comprobar que en dos departamentos de la Provincia de Santa Fe (San Cristóbal y Las Colonias) se concentran 40 locales fabriles Pymes que, de conjunto, representan poco más del 5% de los existentes en el país y, a la vez, explican más del 10% del total de la mano de obra empleada en el sector a nivel nacional.

Cuadro N° 34

Industria láctea. Principales localizaciones geográficas de las Pymes de la rama.
(en valores absolutos y porcentajes)

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% respecto a país	En el Depto.	En el país *	% respecto a país
San Cristóbal	Santa Fe	13	772	1,68	446	11.048	4,04
Las Colonias	Santa Fe	27	772	3,50	731	11.048	6,62
Total		40	772	5,18	1.177	11.048	10,66

* Los totales nacionales muestran ciertas discrepancias respecto a la información emanada de la última revisión del Censo Nacional Económico realizada por el INDEC.

Fuente: Elaboración propia en base a información de IDI/UIA, Observatorio Pymis.

III.2.3. Panaderías

La elaboración industrial de productos de panadería incluye la fabricación de pan y bollos frescos, productos de panadería frescos, otros tipos de pan, facturas, alfajores, pre-pizzas, pasteles, tortas, pasteles de fruta, tartas y similares.

El último Censo Nacional Económico relevó la existencia de casi 12.500 locales en todo el país, generadores de más de 60 mil puestos de trabajo (Cuadro N° 35). El valor de la producción ascendió, siempre en 1993, a 1,6 miles de millones de pesos (lo que representa el 1,7% del correspondiente a la industria manufacturera en su conjunto), al tiempo que el valor agregado se ubicaba en torno a los 625 mil pesos (implica un coeficiente de remuneración a los factores de casi el 40% del valor de la producción).

Cuadro N° 35

Panaderías. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles, 1993. (en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Menos 10 ocupados	11-50 ocupados	51-100 ocupados	101-300 ocupados	más 300 ocupados	S/C	Total
Locales	11646	749	37	12	3	31	12478
%	93,3	6,0	0,3	0,1	0,0	0,2	100,0
Personal ocupado total	40.969	13.122	2.470	1.896	1.583		60.040
%	68,2	21,9	4,1	3,2	2,6		100,0
Personal ocupado por local	3,52	17,52	66,76	158,00	527,67		4,81
Personal ocupado asalariado	18.217	11.492	2.412	1.881	1583		35.584
%	51,2	32,3	6,8	5,3	4,4		100,0
Grado de asalarización	44,5	87,6	97,7	99,2	100,0		59,3
Valor de producción	852.705,4	419.894,1	123.462,6	102.273,7	71.063,4	986,6	1.570.385,5
%	54,3	26,7	7,9	6,5	4,5	0,1	100,0
Valor agregado	320.730,1	177.101,5	56.868,5	44.896,4	24.435,1	394,2	624.425,7
%	51,4	28,4	9,1	7,2	3,9	0,1	100,0
Valor agregado/Valor producción	37,61	42,18	46,06	43,90	34,38	39,96	39,76
Remuneración al trabajo	101.850,0	79.302,9	22.859,7	18.755,8	21.764,8	56,1	244.589,4
%	41,6	32,4	9,3	7,7	8,9		100,0
Salario/Valor agregado	31,8	44,8	40,2	41,8	89,1	14,2	39,2
Salario medio	5,59	6,90	9,48	9,97	13,75		6,87

S/C: Sin clasificar.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Una de las características esenciales del perfil estructural de la actividad la brinda la marcada atomización y heterogeneidad de la oferta sectorial. Así, de las casi 12.500 unidades fabriles relevadas en el Censo, apenas 15 ocupan más de 100 personas, y de conjunto concentran poco más del 10% del valor agregado y del valor de la producción sectorial. En el polo opuesto, la presencia de microemprendimientos (o muy pequeñas panaderías familiares) de hasta cinco ocupados resulta ampliamente mayoritaria, no sólo en términos de la cantidad de locales (93,3% del total) sino, también, por su aporte a la generación de empleo (68,2%), la producción (54,3%) y el valor agregado (51,4%). Como podía suponerse, atento a la decisiva presencia de muy pequeñas empresas familiares, el muy bajo grado de asalarización de la mano de obra ocupada (44,5%) emerge como un rasgo distintivo de tal estrato de firmas.

Por su parte, entre ambas situaciones polares puede reconocerse un muy importante número de Pymes (786 locales), que ocupan a más de 15.500 personas y que generan más de 540 mil pesos de valor de producción (casi el 35% del total de la actividad). En este estrato de firmas se conjugan típicas panaderías industriales y artesanales de productos frescos, con las orientadas a la elaboración de panes envasados y lacteados, así como de alfajores y otros postres.

En cuanto a la distribución regional de la oferta sectorial, en general, y de las Pymes, en particular, el Cuadro N° 36 permite comprobar que la misma tiende a corresponderse (como era dable suponer) con la correspondiente a la población y, por ende, revela un pronunciado grado de concentración en el área metropolitana, Córdoba y Santa Fe. En ese marco, en la Capital Federal y el conurbano bonaerense se genera casi la mitad de la producción de la rama; porcentual que supera al 50% de sólo considerarse la correspondiente producción de las Pymes. Este último fenómeno está fuertemente asociado a la gravitación que asumen las Pymes en la actual Ciudad Autónoma de Buenos Aires, donde tal estrato de firmas explica alrededor de las tres cuartas partes del total del personal ocupado en el sector, así como del valor de producción y del valor agregado generados en dicho distrito geográfico.

De todas maneras, más allá del ejemplo que ofrece la Capital Federal, en las restantes jurisdicciones del país, los locales Pymes representan alrededor de la quinta parte del total de las respectivas unidades fabriles (dada la elevada gravitación de los microemprendimientos en todas las provincias del país), pero explican, en general, alrededor de la mitad del personal ocupado, el valor de la producción, el valor agregado y el total de los salarios pagados por el sector en cada una de las principales provincias productoras.

Cuadro N° 36

Panaderías. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles y jurisdicción, 1993.
(en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Gran Bs. Aires	Cap. Federal	Pcia. Bs. As.	Córdoba	Resto del país	Total
Locales						
Total	2.465	1.112	2.328	1.423	5.150	12.478
Pymes *	534	465	378	248	949	2.574
% Pymes en total	21,7	41,8	16,2	17,4	18,4	20,6
Personal ocupado						
Total	13.769	8.721	9.499	5.957	22.094	60.040
Pymes	5.962	6.466	3.500	2.643	10.059	28.830
% Pymes en total	43,3	74,1	36,8	44,4	45,5	47,7
Valor de producción						
Total	449.148,7	284.946,5	240.653,9	133.798,0	461.838,8	1.570.385,5
Pymes	219.331,5	212.288,9	92.737,8	67.131,4	247.602,3	839.091,9
% Pymes en total	48,8	74,5	38,5	50,2	53,6	53,4
Valor agregado						
Total	174649,0	114881,2	101707,9	51122,0	182065,5	624425,7
Pymes	93231,6	89645,3	38624,7	26434,4	103225,7	351161,8
% Pymes en total	53,4	78,0	38,0	51,7	56,7	56,2
Remuneración al trabajo						
Total	76.497,5	53.842,2	32.910,1	15.034,7	66.304,8	244.589,4
Pymes	37.310,4	43.308,7	16.287,1	10.558,1	45.336,4	152.800,6
% Pymes en total	48,8	80,4	49,5	70,2	68,4	62,5

* Quedan incluidos los locales fabriles que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.*

Si bien la atomización de la oferta sectorial se manifiesta, también (aunque bajo otras formas específicas), en el plano territorial donde, como se señaló, la misma guarda estrecha relación con la distribución de la población, pueden identificarse ciertas aglomeraciones espaciales donde la presencia de Pymes resulta decisiva y, a la vez, adquiere cierta importancia en el propio plano sectorial. Al respecto, en el Cuadro N° 37 se identifican los dos departamentos (distrito escolar, en el caso de la Capital Federal) del país en los que se manifiesta la mayor concentración relativa de Pymes. Se trata, en ambos casos, de áreas densamente pobladas que, como tales, explican esa presencia Pyme que, por ejemplo, da cuenta de más del 8% de la ocupación en el sector.

Cuadro N° 37

Panaderías. Principales localizaciones geográficas de las Pymes de la rama, 1993
(en valores absolutos y porcentajes)

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% respecto a país	En el Depto.	En el país *	% respecto a país
Circun. I	Cap. Federal	49	953	5,14	1.171	18.736	6,25
Capital	Tucumán	18	953	1,89	403	18.736	2,15
Total		67	953	7,03	1.574	18.736	8,40

(*) Los totales nacionales muestran ciertas discrepancias respecto a la información emanada de la última revisión del Censo Nacional Económico realizada por el INDEC. Por otro lado, en este caso, el universo de análisis está circunscripto a aquellas panaderías que ocupan más de 10 personas.

Fuente: *Elaboración propia en base a información de IDI/UIA, Observatorio Pymis.*

III.2.4. Calzado de cuero

La industria productora de calzado de cuero se ha visto enfrentada, desde hace varios años, a una diversa gama de dificultades que han conspirado contra las posibilidades de desarrollo pleno de sus potencialidades. Al respecto bastaría con señalar a, entre otras, la creciente competencia –tanto en el mercado interno como en el externo- del calzado informal o deportivo, la pérdida de mercados de exportación a manos de Brasil, primero, y de los países asiáticos, después; la apertura de las importaciones frente a un mercado internacional sobreofertado en el que proliferan prácticas de dumping; la política de las propias curtiembres locales, mucho más interesadas en exportar cueros –en crudo o semiterminados- que en canalizarlos hacia su industrialización local.

De todas maneras, a pesar que algunos de esos condicionantes se remontan a varios años atrás, a mediados de los noventa (último relevamiento censal) existían en el país casi novecientos locales fabriles productores de calzado de cuero, que daban empleo a cerca de 14.000 personas, y que generaban más de 560 mil pesos de valor de producción (Cuadro N° 38).

Cuadro N° 38

Industria del calzado de cuero. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles, 1993. (en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Menos 10 ocupados	11-50 ocupados	51-100 ocupados	101-300 ocupados	más 300 ocupados	S/C	Total
Locales	638	224	22	8	4	2	898
%	71,0	24,9	2,4	0,9	0,4	0,2	100,0
Personal ocupado total	2.511	4.658	1.514	1.677	3.450		1.3810
%	18,2	33,7	11,0	12,1	25,0		100,0
Personal ocupado por local	3,94	20,79	68,82	209,63	862,50		15,38
Pers. Ocupado asalariado	1.504	4.186	1.465	1.672	3.450		12.277
%	12,3	34,1	11,9	13,6	28,1		100,0
Grado de asalarización	61,7	93,3	98,7	99,6	100,0		95,4
Valor de producción	88.735,1	187.529,1	64.175,6	74.704,5	151.496,3	17,5	566.658,0
%	15,7	33,1	11,3	13,2	26,7		100,0
Valor agregado	28.845,6	67.845,3	26.991,3	17.150,7	57.641,8	10,3	198.485,1
%	14,5	34,2	13,6	8,6	29,0		100,0
Valor agregado/Valor producción	32,51	36,18	42,06	22,96	38,05	58,86	35,03
Remuneración al trabajo	9.140,1	30.913,5	12.832,8	20.030,8	44.372,8	5,8	117.295,8
%	7,8	26,4	10,9	17,1	37,8		100,0
Salario/Valor agregado	31,7	45,6	47,5	116,8	77,0	56,3	59,1
Salario medio	6,08	7,38	8,76	11,98	12,86		9,55

S/C: Sin clasificar.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

El perfil estructural de la actividad se caracteriza por, entre otros, una marcada heterogeneidad en el tipo de planta fabril. Así, en un extremo de la escala, existen apenas 12 establecimientos que ocupan más de 100 personas, los que generan casi el 40% de la ocupación y del valor de la producción del sector. En el extremo opuesto puede reconocerse la presencia de un gran número de talleres artesanales (más de 600 que ocupan menos de diez personas) que no alcanzan a explicar el 20% de la ocupación, el valor de producción y el valor agregado de la actividad; y que -en muchos de los casos- trabajan para terceros (en calidad de proveedores de empresas medianas y grandes del propio sector).

Por último, adquiere suma importancia la presencia de un importante número de Pymes (casi 250 locales, que ocupan en conjunto más de 6.000 personas) que aportan casi la mitad del valor de producción y del valor agregado por el sector. Se trata, en este caso, de empresas de larga tradición en el sector que, en algunos casos, revelan incipientes procesos de especialización en productos diferenciados de alta calidad y precio (como zapatos clásicos de cuero o botas de montar) que, en parte, se canalizan hacia la exportación.

La mayoría de las plantas fabriles se encuentra localizada en las provincias de Buenos Aires, Córdoba y en la Capital Federal. En realidad, el núcleo que conforman esta última y el conurbano bonaerense emerge como la principal área productora de calzado de cuero del país, tanto en términos agregados como, en especial, en la correspondiente a las Pymes del sector. En efecto, el área metropolitana de Buenos Aires da cuenta de más de la mitad de la ocupación en el sector, así como del valor agregado y del de producción; proporción que supera las tres cuartas partes del total, cualquiera sea la variable que se considere, si se circunscribe el ámbito de análisis al total de los locales Pymes (Cuadro N° 39).

De las consideraciones precedentes se infiere que la presencia de las Pymes resulta decisiva -y muy superior a la media del sector- en la Capital Federal y los 19 partidos del Gran Buenos Aires. Así, en lo atinente a la cantidad de locales fabriles, en ambas áreas, casi la mitad del total corresponde a Pymes; porcentuales que se elevan a alrededor del 70% en lo referente al personal ocupado; y a más de las tres cuartas partes -en promedio- en lo relativo al valor de la producción y al valor agregado.

Por su parte, en la provincia de Córdoba, otro de los principales centros productores de calzado de cuero del país, la presencia de las Pymes también adquiere cierta significación económica, tanto por su participación en la cantidad de locales fabriles (casi las dos terceras partes del total), como por su aporte a la generación de empleo, valor agregado y valor de producción (en todos estos casos, superior al 50% de los respectivos totales).

Cuadro N° 39

Industria del calzado de cuero. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles y jurisdicción, 1993 (en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Gran Bs. Aires	Cap. Federal	Pcia. Bs. Aires	Córdoba.	Resto país	Total
Locales						
Total	434	269	17	92	86	898
Pymes *	198	124	5	60	36	423
% Pymes en el total	45,6	46,1	29,4	65,2	41,9	47,1
Personal ocupado						
Total	4.332	2.683	2.002	2.442	2.351	13.810
Pymes	3.126	2.338	114	1.238	706	7.522
% Pymes en el total	72,2	87,1	5,7	50,7	30,0	54,5
Valor de producción						
Total	203.428,7	103.331,3	94.963,2	82.632,9	82.302,0	566.658,0
Pymes	139.687,8	91.917,8	3.761,5	42.710,1	24.972,9	303.050,1
% Pymes en el total	68,7	89,0	4,0	51,7	30,3	53,5
Valor agregado						
Total	79.312,0	41.624,0	27.545,0	21.803,0	28.198,0	198.485,1
Pymes	49.345,0	38.096,0	1.526,0	13.449,0	9.554,0	111.970,0
% Pymes en el total	62,2	91,5	5,5	61,7	33,9	56,4
Remuneración al trabajo						
Total	35.152,9	19.637,3	23.847,0	21.524,4	17.134,2	117.295,8
Pymes	19.302,8	18.812,8	531,3	7.521,7	3.867,7	50.036,4
% Pymes en el total	54,9	95,8	2,2	34,9	22,6	42,7

* Quedan incluidos aquellos locales que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Al igual que en los apartados precedentes, esa relación entre distribución geográfica de las plantas fabriles y presencia de las Pymes remite a la consideración y/o posible identificación de aglomeraciones industriales de Pymes especializadas en la actividad que, como se señaló, también adquieran cierta significación en el plano agregado. En ese marco, y a partir de la información elaborada por el Observatorio Permanente de las Pymis Argentinas (Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA), es posible constatar que en La Matanza (Buenos Aires) y en la Ciudad de Córdoba se encuentran localizadas las dos principales aglomeraciones de Pymes de la industria del calzado de cuero, que alcanzan a dar cuenta de casi el 30% de la ocupación de mano de obra en el sector, y de más del 25% de los locales fabriles del país (Cuadro N° 40).

Cuadro N° 40

Fabricación de calzado de cuero. Principales localizaciones geográficas de las Pymes de la rama, 1993
(en valores absolutos y porcentajes)

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% respecto a país	En el Depto.	En el país *	% respecto a país
La Matanza	Buenos Aires	181	998	18,14	1.578	9.789	16,12
Capital	Córdoba	87	998	8,72	1.310	9.789	13,38
Total		268	998	26,85	2.888	9.789	29,50

(*) Los totales nacionales muestran ciertas discrepancias respecto a la información emanada de la última revisión del Censo Nacional Económico realizada por el INDEC.

Fuente: Elaboración propia en base a información de IDI/UIA, Observatorio Pymis.

III.2.5. Imprenta y ediciones

En esta actividad industrial quedan agrupadas tres ramas industriales como son la edición de libros, folletos y otras publicaciones; la edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas; y las actividades de impresión en general. Se trata, en síntesis, de lo que podría reconocerse como industria gráfica. Si bien se trata de sectores que presentan una serie de heterogeneidades en cuanto a sus respectivos perfiles productivos, se ha optado por agruparlos atento a las relativas similitudes de los procesos productivos (y de los consiguientes requerimientos de calificación de la mano de obra), y de las principales características de las Pymes que operan en los mismos.

Así, en términos agregados, la industria gráfica está conformada por poco más de 5.600 locales fabriles, de los que poco menos de 500 cabría calificar como Pymes, y más de 5.000 corresponden a microestablecimientos (en general, pequeñas imprentas de ramos generales, con una muy baja dotación de personal asalariado -menos del 40% del total-). Por su parte, en el extremo opuesto, existen poco menos de 50 grandes plantas fabriles (mayoritariamente, editoras de periódicos y revistas y, en menor medida, algunas grandes imprentas) que concentran más de la tercera parte de la dotación de trabajadores, y más de la mitad del valor de la producción y del valor agregado de la industria gráfica en su conjunto (Cuadro N° 41).

Por su parte, el estrato de locales Pymes (aquellos que ocupan entre 11 y 100 personas) está conformado por casi 480 establecimientos fabriles, generadores de más de 13.000 puestos de trabajo (la tercera parte del total), y de alrededor del 30% del valor de producción y del valor agregado de la industria gráfica en su conjunto.

Cuadro N° 41

Imprentas y ediciones*. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles, 1993
(en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Menos 10 ocupados	11-50 ocupados	51-100 ocupados	101-300 ocupados	más 300 ocupados	S/C	Total
Locales	5.053	423	55	37	11	33	5612
%	90,0	7,5	1,0	0,7	0,2	0,6	100,0
Personal ocupado total	13.313	9.057	4.024	6.287	7.214		39.895
%	33,4	22,7	10,1	15,8	18,1		100,0
Personal ocupado por local	2,63	21,41	73,16	169,92	655,82		7,11
Pers. Ocupado asalariado	5.228	8.180	3.706	6.158	7.211		30.483
%	17,2	26,8	12,2	20,2	23,7		100,0
Grado de asalarización	39,3	90,3	92,1	97,9	100,0		76,4
Valor de producción	525.285,9	643.647,4	283.115,1	606.216,4	1.058.281	2.575	3.119.121,6
%	16,8	20,6	9,1	19,4	33,9		100,0
Valor agregado	221.062,0	283.997,7	119.442,6	258.535,1	474.267,0	1.046,9	1.358.351,3
%	16,3	20,9	8,8	19,0	34,9		100,0
Valor agregado/Valor producción	42,08	44,12	42,19	42,65	44,81	40,66	43,55
Remuneración al trabajo	43.613,8	107.933,0	59.943,8	149.988,3	300.257,5	71,6	661.808,0
%	6,6	16,3	9,1	22,7	45,4		100,0
Salario/Valor agregado	19,7	38,0	50,2	58,0	63,3		48,7
Salario medio	8,34	13,19	16,17	24,36	41,64		21,71

S/C: Sin clasificar.

(*) Incluye las siguientes ramas industriales: 22110, 22120, y 22210

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Estas pequeñas y medianas plantas, en su mayor parte imprentas de muy diversas características (impresión de formularios y papelería de oficina, talonarios, etc.), han acompañado el dinamismo general que revela la industria gráfica durante el decenio de los años noventa. Si bien el grado de concentración de la oferta sectorial es relativamente elevado, y creciente en los últimos años, las Pymes han podido mantener su posicionamiento competitivo en muy diversos submercados, en los que las economías de escala no resultan tan decisivas y/o la agilidad de respuesta frente a los requerimientos de la demanda asume un papel protagónico.

En cuanto a la distribución territorial de la oferta sectorial, el área metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal y Gran Buenos Aires) concentra poco más de la mitad de los locales fabriles de la industria gráfica, más del 60% de la ocupación sectorial, y más del 70% del valor agregado y del valor de producción generado por el sector. Se trata, en tal sentido, de un sector industrial que revela un muy elevado grado de concentración geográfica (si a las anteriores se le adicionan las plantas localizadas en el resto de la

Provincia de Buenos Aires y en Córdoba queda nucleado más del 70% de las plantas, y más del 80% de la producción) que, incluso, se reproduce (y, según sean las variables que se consideren, resulta aún más significativo) en el ámbito de las Pymes (Cuadro N° 42).

En efecto, poco más del 60% de los puestos de trabajo generados por las Pymes de la actividad corresponden a aquellas localizadas en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires; porcentual que se eleva a casi el 70% en el caso del valor de producción y del valor agregado por el conjunto de las Pymes (de esos distintos niveles de concentración geográfica se infiere, asimismo, que la productividad de la mano de obra en los pequeños y medianos locales fabriles asentados en el área metropolitana resulta ser superior a la correspondiente al resto de las Pymes del país).

Cuadro N° 42

Imprentas y ediciones*.

Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles y jurisdicción, 1993.

(en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Cap. Federal	Gran Bs. Aires	Pcia. Bs. .Aires	Córdoba	Resto país	Total
Locales						
Total	1.684	1.136	737	432	1.623	5.612
Pymes **	441	156	98	45	235	975
% Pymes en el total	26,2	13,7	13,3	10,4	14,5	17,4
Personal ocupado						
Total	19.481	5.164	4.109	1.795	9.346	39.895
Pymes	8.031	2.105	1.695	675	4.303	16.809
% Pymes en el total	41,2	40,8	41,3	37,6	46,0	42,1
Valor de producción						
Total	2.011.534,6	294.884,0	205.413,6	111.675,6	495.613,6	3.119.121,6
Pymes	646.160,0	125.503,5	80.847,0	35.665,9	220.054,4	1.108.230,9
% Pymes en el total	32,1	42,6	39,4	31,9	44,4	35,5
Valor agregado						
Total	849.995,0	137.331,4	101.323,5	52.699,5	217.002,0	1.358.351,3
Pymes	280.575,4	52.023,4	41.808,3	17.625,0	88.661,8	480.693,9
% Pymes en el total	33,0	37,9	41,3	33,4	40,9	35,4
Remuneración al trabajo						
Total	433.143,1	56.116,9	48.546,8	21.818,2	102.183,0	661.808,0
Pymes	104.845,9	19.530,9	18.151,4	7.318,2	41.387,7	191.234,1
% Pymes en el total	24,2	34,8	37,4	33,5	40,5	28,9

* Incluye las siguientes ramas industriales: 22110, 22120, y 22210.

**Quedan incluidos aquellos locales que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Por otro lado, como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro N° 42, la participación de las Pymes en cada uno de los principales distritos geográficos del país no difiere mayormente, tanto en lo atinente a la cantidad de locales (alrededor del 15%,

con la excepción de la Capital Federal, donde supera el 25%), como en lo que respecta al personal ocupado, al valor de producción y al valor agregado (en torno, en todos los casos, al 35%-40%). En otras palabras, las pequeñas y medianas industrias gráficas ocupan un papel por demás destacado en el espectro productivo sectorial.

La clara preeminencia de la Capital Federal como principal localización geográfica de la industria gráfica, en general, y de las Pymes del sector, en particular, se ve también reflejada en el plano de las principales aglomeraciones territoriales de Pymes especializadas en la actividad (Cuadro N° 43). En efecto, cualquiera sea el subsector gráfico que se considere, las más importantes agrupaciones espaciales de Pymes se localizan en el ámbito de la actual Ciudad Autónoma de Buenos Aires que, incluso, como caso extremo, en el ámbito de la impresión de libros y folletos, sólo dos distritos escolares (el III y el I) concentran más del 50% del total de la mano de obra ocupada a nivel nacional por esta actividad.

Cuadro N° 43
Imprenta y ediciones. Principales localizaciones geográficas de las Pymes de la rama, 1993.
(en valores absolutos y porcentajes).

A. Libros y folletos

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% respecto a país	En el Depto.	En el país *	% respecto a país
Circ. III	Cap. Federal	46	327	14,07	588	2.626	22,39
Circ. I	Cap. Federal	100	327	30,58	785	2.626	29,89
Total		146	327	44,65	1.373	2.626	52,28

B. Periódicos y revistas

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% respecto a país	En el Depto.	En el país *	% respecto a país
Circ. I	Cap. Federal	118	557	21,18	1.055	6.484	16,27
Formosa	Formosa	3	557	0,54	126	6.484	1,94
Total		121	557	21,72	1.181	6.484	18,21

C. Impresiones

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% respecto a país	En el Depto.	En el país *	% respecto a país
Circ. IV	Cap. Federal	62	5.760	1,08	952	25.365	3,75
Circ. VI	Cap. Federal	107	5.760	1,86	994	25.365	3,92
Total		169	5.760	2,94	1.946	25.365	7,67

* Los totales nacionales muestran ciertas discrepancias respecto a la información emanada de la última revisión del Censo Nacional Económico realizada por el INDEC.

Fuente: Elaboración propia en base a información de IDI/UIA, Observatorio Pymis.

De todas maneras, aún al margen del ejemplo extremo que ofrece la impresión de libros y folletos, los restantes subsectores de la industria gráfica (periódicos y revistas, e impresiones en general) encuentran que sus mayores aglomeraciones territoriales de Pymes

se concentran en el marco de la Capital Federal, en distritos escolares que emergen -holgadamente- como los principales focos productivos del país en su conjunto. Así, por ejemplo, en el distrito escolar I está localizado más del 30% de los locales fabriles que se ocupan de la impresión de libros y folletos, y más del 20% de los correspondientes a la impresión de diarios y revistas periódicas; porcentuales que se elevan a casi el 30% y a más del 15%, respectivamente, en lo atinente al total de los puestos de trabajo generados por cada uno de tales subsectores de la industria gráfica.

III.2.6. Industria de productos plásticos

Cerca de 2.700 establecimientos fabriles, en su mayor parte pequeños y medianos, conforman el espectro productivo de la industria transformadora plástica local. A mediados de los años noventa tales plantas ocupaban en conjunto más de 32 mil personas y generaban más de 2,3 miles de pesos de valor de producción (más del 2,5% de la producción industrial del país); con amplias potencialidades de desarrollo futuro a favor de, por un lado, las propias mejoras competitivas del sector -incorporación de máquinas y equipos de moderna generación- y, por otro, el rezago relativo del consumo doméstico de plásticos por habitante y la creciente demanda de los mismos por parte de un muy amplio y heterogéneo grupo de sectores (alimentos, bebidas, construcción, industria automotriz, servicios públicos -entre otros: distribución de gas natural y telecomunicaciones-, embalajes, industria farmacéutica y de cosméticos, etc.). En tal sentido, como ha quedado demostrado en estos últimos años, la industria plástica emerge como una de las de mayor dinamismo relativo -como queda reflejado en el acelerado ritmo de crecimiento promedio del consumo aparente de materias primas plásticas (alrededor del 25% anual)-.

En consonancia con los criterios clasificatorios adoptados en el último Censo Nacional Económico 1994 (emanados de la CIU, Rev. 3), podrían reconocerse dos grandes subsectores dentro de la industria plástica. Por un lado, aquel orientado a la producción de envases plásticos y, por otro, el responsable de la elaboración de productos plásticos en general, con exclusión de los envases. En ambos casos, se destaca la presencia decisiva de las Pymes, cualquiera sea la variable de comportamiento que se considere.

En efecto, en el ámbito de la producción de envases de plástico, cabría distinguir tres grandes subconjuntos de locales fabriles. Por un lado, el mayoritario en términos cuantitativos (más de dos tercios del total), integrado por microemprendimientos (menos de diez ocupados), que aportan entre el 10% y el 15% del valor agregado y del valor de la producción sectorial. En el extremo opuesto, el de las grandes plantas (más de 101

ocupados), cabe identificar apenas 15 locales que, de conjunto, explican alrededor del 25% de la producción de envases plásticos. Por último, el núcleo de mayor significación por su participación en la generación de puestos de trabajo, así como en el valor agregado, el valor de la producción y los salarios pagados por el sector es el constituido por las Pymes (Cuadro N° 44). Tales locales representan el 30% del total de las fábricas de envases plásticos del país pero, sin embargo, aportan alrededor del 60% de las restantes variables censales de mayor significación económica (ocupación, valor de producción, valor agregado y salarios).

Cuadro N° 44

Industria del plástico. Envases. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles, 1993 (en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Menos 10 ocupados	11-50 ocupados	51-100 ocupados	101-300 ocupados	más 300 ocupados	S/C	Total
Locales	587	227	40	13	2	4	873
%	67,2	26,0	4,6	1,5	0,2	0,5	100,0
Personal ocupado total	2.183	4.898	2.746	1.987	629		12.443
%	17,5	39,4	22,1	16,0	5,1		100,0
Personal ocupado por local	3,72	21,58	68,65	152,85	314,50		14,25
Personal ocupado asalariado	1.195	4.338	2.688	1.975	628		10.824
%	11,0	40,1	24,8	18,2	5,8		100,0
Grado de asalarización	54,7	88,6	97,9	99,4	99,8		87,0
Valor de producción	120.630,4	325.565,5	190.062,5	161.012	63.992,1	254,7	861.517,1
%	14,0	37,8	22,1	18,7	7,4		100,0
Valor agregado	33.311,7	121.960,1	74.200,3	56.739,6	26.769,7	75,5	313.057,0
%	10,6	39,0	23,7	18,1	8,6		100,0
Valor agregado/Valor producción	27,61	37,46	39,04	35,24	41,83	29,64	36,34
Remuneración al trabajo	9.157,8	44.232,3	36.774,3	33.768,1	17.152,4	11,1	141.096,0
%	6,5	31,3	26,1	23,9	12,2		100,0
Salario/Valor agregado	27,5	36,3	49,6	59,5	64,1	14,7	45,1
Salario medio	7,66	10,20	13,68	17,10	27,31		13,04

S/C: Sin clasificar.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Si bien en términos generales la dimensión relativa de la industria transformadora de plásticos duplica -cualquiera sea la variable censal que se considere- a la correspondiente al subsector productor de envases plásticos, los respectivos perfiles de la oferta productiva sectorial no difieren sustancialmente, por lo menos desde la perspectiva que surge de priorizar los distintos tamaños de planta que coexisten en el sector. Resulta muy nítida la preeminencia cuantitativa de los microemprendimientos (tres cuartas partes del total) que, no obstante ello, generan una proporción minoritaria de los puestos de trabajo, así como de los valores agregados y de producción. Asimismo, se constata la

existencia de un número muy pequeño de grandes plantas fabriles (apenas 24) que sólo llegan a aportar el 20% de los totales sectoriales para esas mismas variables; y una considerable cantidad de Pymes (en este caso, más de 400) que detentan una participación mayoritaria (en todos los casos, en torno al 60%) en la cantidad de personal ocupado, en los correspondientes salarios, en el valor agregado y en el valor de la producción de plásticos, en general (Cuadro N° 45).

La consolidación de la presencia de las Pymes se ha visto favorecida en los últimos años por la convergencia de muy diversos factores como, a título ilustrativo, el surgimiento permanente de nuevos nichos de mercado, tanto en el plano doméstico como en los países del Mercosur, en los que los requerimientos de escala son compatibles con la operación de tal tipo de firmas; el señalado proceso de modernización y renovación de equipos que involucró, naturalmente, a las Pymes del sector; la creciente especialización y segmentación de la actividad de estas últimas; etc..

Cuadro N° 45

Industria del plástico. Productos plásticos. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles, 1993 (en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Menos 10 ocupados	11-50 ocupados	51-100 ocupados	101-300 ocupados	más 300 ocupados	S/C	Total
Locales	1.355	364	58	22	2	5	1.806
%	75,0	20,2	3,2	1,2	0,1	0,3	100,0
Personal ocupado total	5.110	7.571	4.089	2.938	675		20.383
%	25,1	37,1	20,1	14,4	3,3		100,0
Personal ocupado por local	3,77	20,80	70,50	133,55	337,50		11,29
Pers. Ocupado asalariado	2.940	6.833	4.022	2.904	673		17.372
%	16,9	39,3	23,2	16,7	3,9		100,0
Grado de asalarización	57,5	90,3	98,4	98,8	99,7		85,2
Valor de producción	297.576,9	564.131,7	309.377,3	238.626,9	68.135,0	980,1	1.478.827,8
%	20,1	38,1	20,9	16,1	4,6	0,1	100,0
Valor agregado	107.261,8	218.876,7	113.967,4	96.359,1	27.065,6	411,1	563.941,7
%	19,0	38,8	20,2	17,1	4,8	0,1	100,0
Valor agregado/Valor producción	36,05	38,80	36,84	40,38	39,72	41,94	38,13
Remuneración al trabajo	25.179,1	74.705,6	60.929,8	50.027,3	11.575,1	7,4	222.424,3
%	11,3	33,6	27,4	22,5	5,2		100,0
Salario/Valor agregado	23,5	34,1	53,5	51,9	42,8	1,8	39,4
Salario medio	8,56	10,93	15,15	17,23	17,20		12,80

S/C: Sin clasificar.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Otro de los rasgos estructurales de la industria plástica, en general, y de su segmento Pyme, en particular, lo brinda el muy pronunciado grado de concentración geográfica de la oferta productiva sectorial. En efecto, en ambos casos, más de las tres cuartas partes de los

locales fabriles se asientan en la Provincia de Buenos Aires y en la Ciudad de Buenos Aires, con una clara preeminencia de aquellos radicados en el conurbano bonaerense (más de la mitad del total).

Esa polarización geográfica de las industrias plásticas en los principales centros urbanos del país se manifiesta igualmente, y en proporciones no muy disímiles, en cuanto a la generación de puestos de trabajo, los salarios pagados, y los valores agregados y de producción sectorial, tanto a nivel del conjunto de las empresas como del correspondiente estrato de Pymes (Cuadro N° 46).

Cuadro N° 46

Industria del plástico. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles y jurisdicción, 1993 (en valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Gran Bs. Aires	Cap. Federal	Córdoba.	Pcia. Bs. Aires	Resto del país	Total
Locales						
Total	1.341	556	139	181	462	2.679
Pymes *	576	225	53	63	231	1.148
% Pymes en el total	43,0	40,5	38,1	34,8	50,0	42,9
Personal ocupado						
Total	16.271	6.836	1.568	2.106	6.045	32.826
Pymes	11.290	4.609	822	1.216	4.901	22.838
% Pymes en el total	69,4	67,4	52,4	57,7	81,1	69,6
Valor de producción						
Total	117.0367,0	450.614,9	116.287,9	107.260,6	495.814,5	2.340.344,9
Pymes	790.704,4	315.072,9	39.170,0	58.671,7	425.756,1	1.629.377,0
% Pymes en el total	67,6	69,9	33,7	54,7	85,9	69,6
Valor agregado						
Total	441.559,8	170.531,1	42.082,4	40.314,2	182.511,2	876.998,8
Pymes	297.319,6	120.327,4	12.825,7	19.059,7	160.680,3	610.212,7
% Pymes en el total	67,3	70,6	30,5	47,3	88,0	69,6
Remuneración al trabajo						
Total	196.689,7	72.212,0	15.885,2	20.141,1	59.319,3	363.520,3
Pymes	125.376,6	49.613,2	5.851,5	9.703,5	49.362,8	239.907,6
% Pymes en el total	64,1	68,7	36,8	47,5	83,2	66,0

* Quedan incluidos aquellos locales que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.*

Las consideraciones precedentes sugieren que, en términos generales, no difiere mayormente el papel protagónico que asumen las Pymes en todas las jurisdicciones del país. Si bien dicha aseveración es válida, cabe hacer notar que es precisamente en las áreas de mayor desarrollo relativo de la industria plástica (el conurbano bonaerense y la Ciudad de Buenos Aires) donde la presencia de las Pymes alcanza una mayor significación económica. En efecto, en ambos distritos los locales Pymes representan poco más del 40% del total, pero su aporte relativo en términos de ocupación, valor agregado y valor de producción se ubica sistemáticamente por encima de las dos terceras partes de los respectivos totales. En otras palabras, la presencia decisiva que asumen las Pymes en el

espectro productivo de la industria plástica local está fuertemente influenciada por su gravitación determinante en, precisamente, los principales polos productivos del país (el área metropolitana de Buenos Aires).

Esta última consideración remite a un tema que adquiere particular relevancia al momento de formular o definir lineamientos estratégicos de política sectoriales y territoriales de apoyo a las Pymes del sector. Se trata, en otras palabras, de la identificación de aquellas áreas específicas (a nivel departamental) del país que cuentan con una mayor masa crítica de plantas fabriles Pymes plásticas. Al respecto, en el Cuadro N° 47 se señalan las dos principales aglomeraciones de Pymes, en lo atinente a la producción de envases plásticos y a la de plásticos en general.

En el primer caso, la relativa atomización de la oferta productiva sectorial se ve claramente reflejada en el hecho de que los dos principales centros o aglomeraciones de Pymes (uno en el Gran Buenos Aires y el otro en la Provincia de Buenos Aires, pero muy próximo al conurbano bonaerense) concentren apenas el 1,6% de los establecimientos y casi el 7% de la ocupación. En contraposición, en el caso de la industria de productos plásticos en general, las dos principales aglomeraciones de Pymes del país (ambas localizadas en el Gran Buenos Aires) concentran el 17,8% de los locales fabriles, y casi el 20% de la mano de obra ocupada en el sector en su conjunto.

Cuadro N° 47
Industria del plástico. Principales localizaciones geográficas de las Pymes de la rama, 1993
(en valores absolutos y porcentajes)

A. Envases de plásticos

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país (*)	% respecto a país	En el Depto.	En el país (*)	% respecto a país
Tigre	Gran Bs. Aires	10	958	1,04	639	12.853	4,97
Escobar	Buenos Aires	5	958	0,52	250	12.853	1,95
Total		15	958	1,56	889	12.853	6,92

B. Productos plásticos

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país (*)	% respecto a país	En el Depto.	En el país (*)	% respecto a país
Vte. López	Gran Bs. Aires	131	1.974	6,64	1.768	21.378	8,27
Gral. San Martín	Gran Bs. Aires	220	1.974	11,14	2.452	21.378	11,47
Total		351	1.974	17,78	4.220	21.378	19,74

* Los totales nacionales muestran ciertas discrepancias respecto a la información emanada de la última revisión del Censo Nacional Económico realizada por el INDEC.

Fuente: Elaboración propia en base a información de IDI/UIA, Observatorio Pymis.

III.2.7. Maquinaria, en general, y equipos

La última de las actividades industriales seleccionadas nuclea, en realidad, a un número importante de ramas manufactureras (una decena, en términos de la CIIU, Rev. 3), todas ellas vinculadas a la producción de maquinaria y equipos, casi exclusivamente en pequeñas escalas o lotes muy reducidos de producción o productos "hechos a medida", a cargo mayoritariamente de Pymes que, por su propia naturaleza, cuentan con muy superiores posibilidades de desarrollar técnicas flexibles de organización de la producción y de adaptación a los requerimientos específicos de la demanda.

La amplia gama de denominadores comunes que presenta -en su interior- esa decena de ramas industriales, muy particularmente de aquellos que hacen al papel estructural -real y potencial- de las Pymes, así como la importancia decisiva que asume la formación y capacitación de los recursos humanos, justifica -analíticamente- su agrupamiento en una misma actividad industrial, mucho más abarcativa que otras en cuanto a las características de los bienes que involucra (bombas, compresores, engranajes, equipos de manipulación, maquinaria para distintos sectores industriales, etc.), pero igualmente homogénea en muchos de sus rasgos estructurales.

A partir de esa integración de las principales industrias productoras de maquinaria y equipos queda conformado un universo de aproximadamente 4.000 locales fabriles (Cuadro N° 48), que a mediados de los años noventa ocupaban más de 45 mil personas (con un tamaño medio de planta de 11,7 personas), generan un valor de producción equivalente a 3,3 miles de pesos (representa el 2,7% de la producción industrial del país), y un valor agregado de 1,3 miles de pesos (el 4,3% del PBI manufacturero).

La estratificación de la oferta sectorial según tamaño de los locales fabriles denota la presencia de tres subconjuntos claramente diferenciados. En primer lugar, el de los microestablecimientos (más de las tres cuartas partes del total), donde la presencia de pequeños talleres artesanales y de empresas de carácter familiar (el grado de asalarización de la mano de obra se ubica en torno a la mitad del total) resulta fundamental, aun cuando sólo llegan a aportar menos del 15% del valor de la producción del sector en su conjunto.

En el polo opuesto, existen apenas 71 plantas que ocupan más de 100 personas, que generan poco menos del 30% de los puestos de trabajo y aportan alrededor de la tercera parte del valor agregado y del de producción. Entre ambas situaciones polares se destaca la presencia de un número muy importante de Pymes (más de 850 locales fabriles) que, representando poco más del 20% del total de las plantas productoras de maquinaria y equipos, alcanzan a aportar más del 50% del valor de la producción y del valor agregado sectorial, así como también del total de la mano de obra ocupada en esta actividad industrial.

Cuadro Nº 48

Maquinaria en general y equipos (*). Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles, 1993. (valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes).

	Menos 10 ocupados	11-50 ocupados	51-100 ocupados	101-300 ocupados	más 300 ocupados	S/C	Total
Locales	2.977	754	104	62	9	11	3.917
%	76,0	19,2	2,7	1,6	0,2	0,3	100,0
Personal ocupado total	9.578	15.799	7.231	9.464	3.588		45.660
%	21,0	34,6	15,8	20,7	7,9		100,0
Personal ocupado por local	3,22	20,95	69,53	152,65	398,67		11,66
Pers. ocupado asalariado	4.951	14.203	7.057	9.339	3.576		39.126
%	12,7	36,3	18,0	23,9	9,1		100,0
Grado de asalarización	51,7	89,9	97,6	98,7	99,7		85,7
Valor de producción	48.9583,6	1.037.198,8	630.602,6	827.775,6	314.775,9	1.347,0	3.301.283,6
%	14,8	31,4	19,1	25,1	9,5		100,0
Valor agregado	191.710,0	424.302,9	237.888,0	329.673,9	104.721,1	480,2	1.288.776,1
%	14,9	32,9	18,5	25,6	8,1		100,0
Valor agregado/Valor producción	39,16	40,91	37,72	39,83	33,27	35,65	39,04
Remuneración al trabajo	38.205,7	151.002,1	98.042,3	157.060,2	70.275,7	31,3	512.617,4
%	7,5	29,5	19,1	30,6	13,7		100,0
Salario/Valor agregado	19,9	35,6	41,2	47,6	67,1		39,8
Salario medio	7,72	10,63	13,89	16,82	19,65		13,10

S/C: Sin clasificar.

(*) Incluye las siguientes ramas industriales: 29120, 29130, 29140, 29150, 29190, 29240, 29250, 29260, 29290, y 29300.

Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.*

Como se señaló precedentemente, la propia naturaleza de la producción de maquinaria y equipos (donde las economías de escala no asumen, en general, un papel protagónico, como sí lo hace la flexibilidad en la organización de la producción y la posibilidad de generar productos "hechos a medida", favorece -y explica- esa presencia decisiva de las Pymes como, seguramente, el segmento de empresas con mayores potencialidades de crecimiento y generación de múltiples efectos propulsores.

La distribución territorial de la oferta productiva sectorial, y de la propia presencia de las Pymes, muestra, al igual que en buena parte de las actividades industriales, un pronunciado grado de concentración en las áreas de mayor desarrollo relativo (Cuadro Nº 49).

Así, por ejemplo, en el área metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal y el conurbano bonaerense) se encuentra localizada el 61,8% de las plantas fabriles; porcentaje que se eleva a casi el 80% de incorporar las radicadas en Santa Fe y Córdoba. De circunscribir el análisis a la distribución territorial de las Pymes, estos últimos niveles de concentración territorial no difieren mayormente (61,1% y 81,3%, respectivamente).

Cuadro N° 49

Maquinaria en general y equipos*. Distribución de las principales variables censales según tamaño de los locales fabriles y jurisdicción, 1993
(valores absolutos, miles de pesos de 1993 y porcentajes)

	Gran Bs.Aires	Cap.Federal	Santa Fe	Córdoba	Resto país	Total
Locales						
Total	1.473	762	548	321	813	3.917
Pymes (**)	584	261	211	94	265	1.415
% Pymes en total	39,6	34,3	38,5	29,3	32,6	36,1
Personal ocupado						
Total	17.885	7.488	6.232	3.516	10.539	45.660
Pymes	11.210	5.034	3.759	1.619	5.698	27.320
% Pymes en total	62,7	67,2	60,3	46,0	54,1	59,8
Valor de producción						
Total	1.250.066,2	481.745,2	385.979,4	194.122,5	989.370,2	3.301.283,6
Pymes	752.608,5	336.414,0	233.358,3	88.155,7	490.426,6	1.900.962,9
% Pymes en total	60,2	69,8	60,5	45,4	49,6	57,6
Valor agregado						
Total	510.260,5	207.433,8	128.664,1	82.818,7	359.599,0	1.288.776,1
Pymes	296.706,5	145.282,0	79.433,9	35.858,4	196.580,3	753.861,1
% Pymes en total	58,1	70,0	61,7	43,3	54,7	58,5
Remuneración al trabajo						
Total	222.697,5	83.131,2	48.758,1	30.815,1	127.215,5	512.617,4
Pymes	122.154,0	55.045,0	26.202,7	12.940,3	55.334,5	271.676,2
% Pymes en total	54,9	66,2	53,7	42,0	43,5	53,0

* Quedan incluidos aquellos locales que ocupan entre 6 y 100 personas.

** Incluye las siguientes ramas industriales: 29120, 29130, 29140, 29150, 29190, 29240, 29250, 29260, 29290, y 29300.

Fuente: *Elaboración propia en base a INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.*

Un importante elemento común a, por lo menos, los tres principales distritos geográficos por su aporte a la producción de maquinaria y equipo (Gran Buenos Aires, Capital Federal y Santa Fe) surge de considerar las formas y la intensidad que adopta la respectiva presencia de las Pymes. En efecto, con ligeras variaciones, en las tres áreas, los locales Pymes representan entre la tercera parte y el 40% del total, al tiempo que aportan, en general, entre el 60% y el 70% del valor de la producción y del valor agregado de los respectivos distritos geográficos. En otras palabras, al igual que a nivel global y a favor de la propia gravitación de tales regiones en los respectivos totales, la presencia de las Pymes asume un papel protagónico, cuando no decisivo, en términos de la dinámica evolutiva del sector en su conjunto.

Si bien en términos agregados la industria de maquinaria y equipos denota una pronunciada centralización geográfica en las áreas de mayor desarrollo relativo (el área metropolitana, Santa Fe y Córdoba), la visión que surge de considerar la situación para cada

una de las ramas que integran tal industria y, fundamentalmente, la que emana de identificar las principales aglomeraciones de Pymes a nivel de cada una de esas producciones, presenta diversos matices de interés (Cuadro N° 50). En efecto, por ejemplo, en la producción de bombas y compresores, las más importantes localizaciones geográficas de Pymes se encuentran ubicadas en Escalante (Chubut) y en Godoy Cruz (Mendoza) -de conjunto, concentran casi el 13% de la ocupación de la rama-; en cuanto a la producción de maquinaria para minas y canteras, tal papel lo cumplen Zapala (en Neuquén, y -nuevamente- Escalante, en Chubut; en materia de equipos de uso doméstico, y a favor de los incentivos ofrecidos por los regímenes de promoción industrial, las principales aglomeraciones de Pymes se concentran en los departamentos Capital de Catamarca y San Luis.

En las restantes ramas industriales que conforman el sector productor de maquinas y equipos, esas principales aglomeraciones de Pymes se localizan en algunas de las áreas geográficas de mayor desarrollo relativo (la metropolitana de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba), con algunos ejemplos de relevancia que cabe resaltar como, por ejemplo, en la producción de maquinaria para la industria textil, donde más de la tercera parte de la ocupación sectorial se concentra en sólo dos departamentos; uno en el Gran Buenos Aires (Avellandeda), y el otro, el de mayor trascendencia económica, en la provincia de Córdoba (San Justo).

Cuadro N° 50

Maquinaria en general y equipos. Principales localizaciones geográficas de las Pymes de la rama, 1993

(en valores absolutos y porcentajes)

A. Fabricación de bombas y compresores

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
Escalante	Chubut	13	513	2,53	501	6.600	7,59
Godoy Cruz	Mendoza	10	513	1,95	352	6.600	5,33
Total		23	513	4,48	853	6.600	12,92

B. Engranajes y piezas de transmisión

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
Circun. XIII	Cap. Federal	4	114	3,51	157	1.427	11,00
Rosario	Santa Fe	11	114	9,65	220	1.427	15,42
Total		15	114	13,16	377	1.427	26,42

C. Hornos y quemadores

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
Circun. V	Cap. Federal	4	72	5,56	68	697	9,76
Rosario	Santa Fe	10	72	13,89	89	697	12,77
Total		14	72	19,44	157	697	22,53

D. Equipos de elevación y manipulación

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
Circun. IV	Cap. Federal	14	607	2,31	232	4.118	5,63
Circun. XIX	Cap. Federal	12	607	1,98	235	4.118	5,71
Total		26	607	4,29	467	4.118	11,34

E. Maquinaria de uso general

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
Rosario	Santa Fe	115	1.416	8,12	1.025	10.351	9,90
Vicente López	Gran Bs. Aires	49	1.416	3,46	574	10.351	5,55
Total		164	1.416	11,58	1.599	10.351	15,45

F. Maquinaria para minas y canteras

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
Zapala	Neuquen	3	275	1,09	36	2.160	1,67
Escalante	Chubut	12	275	4,36	92	2.160	4,26
Total		15	275	5,45	128	2.160	5,93

G. Maquinaria para alimentos, bebidas y tabaco

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
Castellanos	Santa Fe	12	347	3,45	361	4.036	8,94
Godoy	Mendoza	13	347	3,75	250	4.036	6,19
Total		25	347	7,20	611	4.036	15,14

H. Maquinaria para industria textil

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
San Justo	Córdoba	9	145	6,21	326	1.119	29,13
Avellaneda	Gran Bs.Aires	8	145	5,52	70	1.119	6,26
Total		17	145	11,72	396	1.119	35,39

I. Maquinaria para uso especial

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
San Lorenzo	Santa Fe	5	355	1,41	120	2.719	4,41
La Matanza	Gran Bs.Aires	36	355	10,14	375	2.719	13,79
Total		41	355	11,55	495	2.719	18,21

J. Aparatos de uso doméstico

Departamento	Provincia	Locales fabriles			Ocupados		
		En el Depto.	En el país *	% resp. a país	En el Depto.	En el país *	% resp. a país
La Capital	San Luis	12	410	2,93	693	7.968	8,70
Capital	Catamarca	3	410	0,73	280	7.968	3,51
Total		15	410	3,66	973	7.968	12,21

(*) Los totales nacionales muestran ciertas discrepancias respecto a la información emanada de la última revisión del Censo Nacional Económico realizada por el INDEC.

Fuente: Elaboración propia en base a información de IDIUIA, Observatorio Pymis.

Sección IV: La formación profesional del personal de las Pymes

IV.1. Características de la formación profesional

Los primeros antecedentes respecto a la formación profesional se remontan a la década de los años cincuenta, cuando se implementa la creación de escuelas y la universidad obrera. En ese entonces la concepción que primaba era que la formación de la mano de obra industrial era un recurso indispensable, pero escaso, para la expansión industrial que constituía el eje central del desarrollo económico.

A fines de esa década, en 1959, otro hito dentro de esta línea de formación fue la creación del Consejo Nacional de Educación Técnica. Este organismo agrupaba a todas las instituciones encargadas de la enseñanza técnico profesional en el país.

Posteriormente, durante el desarrollo de la segunda fase de la sustitución de importaciones, en la década de los años sesenta, se impulsa la formación técnica pero modificando los enfoques originales. En efecto, durante esa etapa la misma se orienta, principalmente, a la formación de ingenieros industriales, bajo una concepción que planteaba claramente una división entre práctica y teoría, así como entre aula y taller, distanciándose ostensiblemente del mundo del trabajo.

Durante estos años se crearon una serie de instituciones científicas y tecnológicas. Tal el caso del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) y el Consejo Nacional de Investigación Científica y Técnica (CONICET).

En consonancia con las propias modificaciones en el patrón evolutivo de la economía argentina, la concepción actual (por parte de los organismos competentes) de la formación profesional, tiende hacia un modelo más amplio que el anterior donde los encargados de la formación son técnico-profesionales que cuentan con actualización tecnológica y formación profesional. Pese a ello, todavía se enfrentan serios inconvenientes para plasmar los nuevos enfoques debido, entre otras cosas, a que en su mayoría los formadores, provienen de -y han sido capacitados en- las etapas anteriores de la formación profesional. Pasar a un sistema que se adecue a los notables desafíos del mundo laboral actual implica instaurar una serie de cambios que superan los meramente curriculares, incorporando la capacitación de los propios formadores y su articulación con el sistema educativo.

Al respecto, interesa señalar que la nueva Ley Federal de Educación reorganiza el sistema educativo extendiendo la educación obligatoria a 10 años y al mismo tiempo crea una nueva estructura que comprende la Educación General Básica, con nueve años de duración, y la educación Polimodal, de tres años de extensión. Esta última incluye, a su vez, dos tipos de formación: general y específica. Adicionalmente, las escuelas pueden ofrecer las denominadas Trayectorias Técnico-Profesionales (TTP).

Las Trayectorias Técnico-Profesionales están organizadas por módulos que permiten obtener una certificación de las competencias que se adquieren en cada uno de ellos y que pueden ser acrecentados a lo largo de toda la vida. Aquellos que completan todos los módulos planteados en las TTP obtienen el título de técnicos con reconocimiento nacional.

Es de hacer notar que gran parte de estos cambios no fueron totalmente llevados a la práctica, entre otras cosas porque la propia Ley, que data de 1993, habilita a las provincias - que desde 1992 son las ejecutoras del gasto educativo- a poner en marcha los cambios gradualmente, con una fecha límite en el año 2000.

En términos de la educación superior, la Ley 24.521 establece un nuevo marco legal que, entre otros aspectos, le transfiere a las provincias la responsabilidad de la educación superior no universitaria y crea la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria (CONEAU).

El Instituto Nacional de Educación Técnica (INET), dependiente del Ministerio de Educación de la Nación, constituyó recientemente el Sistema de Centro de Educación Tecnológica con el fin de conformar una red que agrupe a los distintos organismos como el CENET, las Unidades de Cultura Tecnológica y los Centros Regionales de Educación Tecnológica. Algunos de ellos, como el CENET, poseen unidades de trabajo para el aprendizaje técnico (centros integrados de manufactura, diseño industrial, autotrónica, electrónica, gestión de calidad, etc.).

Dentro de la órbita de los programas sociales también hay algunos que se dedican total o parcialmente a la formación profesional. Tal el caso del "Proyecto Joven" y el de "Formación Profesional de Adolescentes". Junto a estos programas se encuentra una serie de iniciativas que tienen algún componente de formación profesional ("Proyecto Trabajar", "Barrios Bonaerenses", "Jóvenes Vulnerables", etc.). Los mismos adolecen de diversos problemas: población beneficiaria escasa, superposiciones, falta de coordinación, etc..

Asimismo, existe en la materia un sistema de crédito fiscal regulado por la Ley 22.317, que le permite a las empresas reorientar una parte de sus obligaciones fiscales (hasta el 8 por mil sobre la nómina salarial, excluidos los aportes patronales) hacia el

financiamiento de programas destinados al fortalecimiento de la educación técnica y tecnológica.

Finalmente, también existen pasantías que están reguladas por el Decreto 340/92, mediante las cuales los alumnos pueden concurrir a las empresas a realizar prácticas. Este régimen se puede extender hasta un máximo de cuatro años y puede beneficiar a los jóvenes mayores de 16 años, inclusive graduados universitarios con menos de un año de egresados. Si bien las prácticas son gratuitas, las empresas pueden reconocer una retribución en concepto de viáticos o incentivo escolar.

Las evaluaciones realizadas recientemente sobre el sistema de formación profesional destacan la necesidad de articularlo en torno a competencias amplias y no específicas, debido a la velocidad del cambio tecnológico, y de vincular todos los actores que intervienen en el proceso formativo (empresas, Estado y sociedad civil)⁴³.

IV.2. El gasto empresarial en capacitación profesional

Dados los notables cambios estructurales que se registran durante la década de los noventa, el análisis de las estrategias empresariales respecto a la capacitación de sus recursos humanos y su vinculación con el sistema educativo cobran una importancia significativa. En especial, cuando se tiene en cuenta que la automatización flexible y los procesos asistidos por computadora requieren acentuados cambios en el tipo de habilidades de los trabajadores, particularmente en lo referido a su polivalencia o polifuncionalidad.

En este sentido, también es indudable que la magnitud y la orientación de los recursos que las empresas industriales orientan a la capacitación de la mano de obra es un aspecto relevante para identificar las peculiaridades que exhibe el comportamiento de las Pymes.

A los fines de examinar esta problemática se consideran los resultados de un estudio analítico realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y la Secretaría de Ciencia y Técnica, en base a una encuesta dirigida a 1.639 empresas industriales⁴⁴. La conclusión central que surge del análisis de la mencionada encuesta es que el gasto de capacitación de las empresas industriales no sólo es relativamente reducido (apenas 0,1%)

⁴³ Ver a este respecto, entre otros, a: Gallart, M. A.: "Necesidades educativas, mercado de trabajo y oportunidades de aprendizaje de los jóvenes" trabajo presentado en el Seminario sobre Perspectivas de la Formación Profesional, SINET/FLACSO/IIPE/Banco Mundial, 1999.

⁴⁴ INDEC-SECYT: "Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales", Buenos Aires, 1997.

sino que también exhibe notables heterogeneidades cualquiera sea la variable que se considere.

Desde el punto de vista de los grandes sectores de la actividad industrial (Cuadro N° 51) se puede constatar una amplia dispersión en la distribución del gasto de capacitación que realizan las empresas industriales que integran la muestra mencionada.

En términos de la distribución del gasto para la formación de los recursos humanos el sector automotor es el más importante, seguido por Químicos y plásticos, Alimentos y bebidas, y Metalúrgica, maquinaria y equipos. En el otro extremo con participaciones muy reducidas en el gasto de formación se encuentran: Madera y muebles, Editoriales y Celulosa y papel.

Cuadro N° 51
Gasto en capacitación según actividades industriales, 1996.
(porcentajes)

	Gasto total = 100		Gasto/Ventas	
Automotriz	26,4	(1)	1,34	(1)
Químicos y plásticos	25,1	(2)	0,70	(3)
Alimentos, bebidas y tabaco	17,4	(3)	0,26	(9)
Metalúrgica, maquinaria y equipo	10,2	(4)	0,51	(5)
Petróleo	5,4	(5)	0,47	(6)
Siderurgia, fundiciones y aluminio	3,8	(6)	0,26	(9)
Materiales de construcción	3,6	(7)	0,58	(4)
Caucho	2,5	(8)	0,79	(2)
Textiles, confecciones y cuero	2,2	(9)	0,18	(11)
Celulosa y papel	1,6	(10)	0,34	(8)
Editoriales	1,1	(11)	0,21	(10)
Madera y muebles	0,1	(12)	0,05	(12)
Otros	0,6	(13)	0,36	(7)

Fuente: INDEC-SECYT: "Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas", op.cit.

Las heterogeneidades se multiplican cuando se considera el gasto respecto a la facturación sectorial, porque nuevamente hay una dispersión muy amplia pero que no coincide con la que se verifica desde el punto de vista de la distribución del gasto en formación. Así, por ejemplo, la elaboración de productos de caucho que ocupaba la octava posición en la distribución, se ubica en el segundo lugar en términos de la incidencia relativa que tiene el gasto en las ventas sectoriales. El caso inverso se constata en la elaboración de alimentos y bebidas, que ocupa el tercer lugar en términos de la distribución del gasto y el noveno si se considera el gasto sobre la facturación sectorial.

Otra perspectiva trascendente para examinar la distribución del gasto en capacitación es el origen del capital de las empresas industriales. En este sentido, es pertinente señalar que de las 1.639 empresas que componen la muestra, todas las firmas de origen extranjero realizaron gastos en formación (316 empresas), mientras que sólo el 23,2% de las firmas locales (307 sobre un total de 1.323 empresas) hicieron lo propio. A esta primera discrepancia se le suman otras que se pueden identificar cuando se analiza el comportamiento diferencial que exhiben todas las firmas que realizaron gastos en capacitación (Cuadro N° 52).

Cuadro N° 52

Gasto en capacitación por origen del capital de las empresas, 1996
(cantidad, millones de dólares y porcentajes)

	Cantidad	Total gasto	Gasto por firma	Gasto/Ventas
Empresas extranjeras	316 (50,7)	36,9 (74,1)	0,117	0,14
Empresas locales	307 (49,3)	12,9 (25,9)	0,042	0,05
Total	623 (100,0)	49,8 (100,0)	0,080	0,10

Fuente: INDEC-SECY: "Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas", *op.cit.*

El aspecto más relevante desde esta perspectiva es que las empresas de origen extranjero concentran una porción determinante en el gasto de capacitación (74,1%) a pesar de que representan el 50,7% del total de las firmas que realizan este tipo de erogaciones. Esta situación se repite cuando se mide el gasto relativo, tanto por firma como respecto a la facturación. En efecto, tal como se verifica en el cuadro de referencia, en ambos sentidos las empresas transnacionales gastan un porcentaje que triplica el que realizan las firmas locales.

Finalmente, otra forma de analizar el gasto en formación que realizan las empresas industriales es la de vincularlo con, por un lado, las modalidades de capacitación y, por otro, como el de mayor trascendencia desde la perspectiva global del presente estudio, el tamaño de las firmas, siempre en términos de su personal ocupado. En este caso, la cobertura supera los alcances de la encuesta e involucra al conjunto del sector industrial, ya que el INDEC estimó en base a la misma el gasto en formación de todo el sector (Cuadro N° 53).

Desde esta óptica, se verifica que el gasto bajo análisis esta acentuadamente concentrado en las grandes firmas industriales, siendo prácticamente inexistente en las microempresas⁴⁵. En efecto, tal como se observa en el Cuadro N° 53, las empresas con más

⁴⁵ Las microempresas (hasta 10 ocupados) gastaron sólo diez mil pesos en formación de recursos humanos, en el año 1996.

de 400 ocupados concentran casi el 50% de este gasto, porcentaje que se eleva al 93% cuando se consideran las firmas con más de 50 ocupados.

Cuadro N° 53

Distribución del gasto en capacitación según modalidad y tamaño de la empresa en el conjunto del sector industrial, 1996.

(en millones de dólares y porcentajes)

	Dictados por Instructor	Diseñados por la empresa	Externos con temáticas fijas	Dictados por Jefatura	Universidades	Fuera del país en instituciones	Fuera del país en empresas	Externos con convenios	Otras	Total
Total	256,627 (53,5)	67,907 (14,2)	46,362 (9,7)	60,245 (12,6)	11,472 (2,4)	9,470 (2,0)	13,660 (2,8)	1,037 (0,2)	12,693 (2,6)	479,472 (100,0)
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Hasta 10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11 a 25	0,0	0,0	0,5	48,0	23,6	0,2	0,1	0,0	0,2	6,7
26 a 50	0,1	0,0	0,6	0,6	0,1	1,0	0,1	0,2	2,1	0,2
51 a 150	63,7	1,7	10,7	9,9	1,8	3,2	1,6	0,4	4,7	36,9
151 a 400	4,1	10,2	10,7	9,8	12,6	3,3	6,1	80,7	9,5	6,9
Más de 400	32,2	88,1	77,5	31,7	62,0	92,3	92,2	18,7	83,5	49,4

Fuente: INDEC en base a INDEC-SECYT: "Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas", op.cit.

Por otra parte, cuando se analizan las modalidades de la formación profesional se advierte que hay una diversificación amplia pero con una significativa concentración en unas pocas de ellas. La principal es la formación dictada con instructor (53,5% del gasto total), seguida por la formación diseñada por la empresa (14,2%) y la dictada por jefatura (12,6%).

A pesar de la alta concentración que exhibe el gasto en capacitación no puede dejar de señalarse que del mismo participan un sector de las Pymes. En términos generales se trata de las de mayor ocupación relativa (las que tienen entre 50 y 150 ocupados), aunque también algunas de las más pequeñas asumen importancia en algunas de las modalidades (las empresas que ocupan entre 11 y 25 personas concentran el 48,0% del gasto en la formación dictada por jefatura y el 23,6% de la ejecutada por las universidades).

Dada esta presencia de las Pymes en la formación, es pertinente analizar las modalidades específicas que asume la formación profesional en las mismas, así como las razones que las impulsan a enfrentar ese tipo de erogaciones o inversión, según el punto de vista que se considere.

Para determinar estas características se recurre a la encuesta que realiza la Unión Industrial Argentina sobre este tipo de empresas. Los resultados de la misma para 1998

(Cuadro N° 54) permiten verificar que el 53,2% de la capacitación realizada por Pymes se realiza dentro de la empresa y el 46,8% fuera de ella. De esta última el 89% se realiza en el país, y el restante 11% en el extranjero. Nuevamente en este caso, la mayor proporción de cursos dictados fuera de la empresa, ya sea en el país o en el exterior, se concentran en los estratos de mayor ocupación.

En cuanto a los motivos de la capacitación, en el mismo Cuadro N° 54 se establece que en el 53% de los casos la misma se origina en cambios dentro del sistema productivo (36,2% en la implementación de nuevos procesos y 16,7% en el lanzamiento de nuevos productos).

Cuadro N° 54

Modalidades y razones de la capacitación en pequeñas y medianas empresas industriales, 1998
(en porcentajes)

	Cantidad de ocupados			
	De 10 a 24	De 25 a 54	De 55 a 200	Total
Modalidades de la capacitación				
Dictado en la empresa	56,2	52,5	48,1	53,2
Dictado fuera de la empresa	43,8	47,5	51,9	46,8
.En el país	39,8	42,8	43,5	41,6
.En el exterior	4,0	4,7	8,4	5,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Razones que motivan la capacitación				
Práctica habitual	24,8	27,2	31,4	26,8
Aplicación de nuevos procesos	37,2	36,9	32,8	36,2
Producción de nuevos productos	18,6	15,7	13,3	16,7
Exigencias de los clientes	10,5	8,4	10,7	9,9
Exigencias de los proveedores	1,8	0,4	1,4	1,3
Otras razones	7,1	11,4	10,4	9,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a información de IDI/UIA, Observatorio Pymis: "Informe a las empresas sobre el resultado de la segunda encuesta estructural", Buenos Aires, 1999.

En síntesis, la realización de gastos de capacitación por parte de las empresas industriales está fuertemente asociado a la reestructuración económica acaecida en la última década. La incorporación de nuevas tecnologías y productos, así como de cambios en la organización de la firma parecen haber generado la necesidad de adaptar la capacitación de la mano de obra a la nueva realidad. Sin embargo, el monto relativamente escaso de este gasto indica que los esfuerzos comprometidos no fueron acordes con las nuevas circunstancias, y la distribución del mismo señala que estuvieron significativamente concentrados en un número reducido de grandes firmas, principalmente extranjeras.

Si bien existe una marcada concentración y heterogeneidad en el gasto para la capacitación de la mano de obra industrial, existen significativos segmentos de Pymes que participan de este proceso y que capacitan a su personal ya sea como parte de una estrategia "defensiva", o por adaptación a los requisitos planteados por sus clientes o proveedores.

IV.3. Evolución del empleo y la calificación de la mano de obra en la producción industrial y las Pymes

El análisis de la evolución de la calificación de los recursos humanos ocupados en la producción industrial y, en ese contexto, en los distintos tipos de empresas, según tamaño, es un aspecto relevante para tener en cuenta en el diseño de políticas activas orientadas a desarrollar las potencialidades de las Pymes y de sus posibles efectos sobre el mercado de trabajo.

A partir de la información disponible, y atento a los objetivos perseguidos, cabe adoptar una clasificación de los trabajadores industriales de acuerdo a su respectivo nivel educativo formal. Ello daría lugar a la siguiente tipología de análisis:

1. **Trabajadores de nivel bajo:** aquellos sin instrucción, con nivel primario (completo o incompleto) o secundario incompleto;
2. **Trabajadores de nivel medio:** aquellos con nivel secundario no técnico completo;
3. **Trabajadores de nivel técnico:** aquellos con secundario técnico completo o educación universitaria incompleta; y
4. **Trabajadores de nivel alto:** aquellos con estudios terciarios o universitarios completos.

Al respecto, como ejemplo más ilustrativo de la configuración resultante a nivel nacional, se toma en consideración la situación del Gran Buenos Aires -el centro industrial de mayor relevancia del país-.

En este contexto, la evolución del empleo industrial según el nivel educativo exhibe, durante los años noventa, una primer tendencia clara y contundente: el crecimiento -en términos absolutos y relativos- del nivel de empleo de los trabajadores de mayor nivel educativo, y una simultánea reducción -también absoluta y relativa- del empleo de los trabajadores con un nivel menor de formación. En efecto, tal como se verifica en el Cuadro N° 55, en el marco de una reducción del empleo industrial en el Gran Buenos Aires entre

1991 y 1998 (-2,5% anual), los trabajadores con menor nivel educativo registran una reducción del empleo que duplica en términos relativos a la media industrial durante el mismo período (-5,1% anual), mientras que el empleo de los trabajadores con un nivel medio permanece estancado (0,2% anual), y el de los de nivel técnico y universitario crece a una tasa significativa (5,2% y 4,3% anual, respectivamente).

En términos absolutos, las variaciones mencionadas involucran la expulsión neta de 133 mil trabajadores de bajo nivel educativo y el incremento de 31,2 y casi 8 mil trabajadores con formación técnica y universitaria, respectivamente.

Cuadro N° 55

Evolución del empleo industrial según nivel educativo en el Gran Buenos Aires, 1991-1998
(en miles de ocupados y porcentajes)

	Bajo		Medio		Técnico		Alto		Total	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%	Miles	%	Miles	%
1991	701,3	71,6	97,3	9,9	137,6	14,0	43,4	4,4	979,6	100,0
1993	736,7	69,4	131,3	12,4	146,2	13,8	47,8	4,5	1062,0	100,0
1996	520,6	66,5	88,7	11,3	129,8	16,6	43,5	5,6	782,6	100,0
1997	529,6	61,3	113,0	13,1	165,8	19,2	55,2	6,4	863,6	100,0
1998	568,3	64,2	97,9	11,1	168,8	19,0	51,3	5,8	886,3	100,0
T.A.A. 98/91 (%)	-5,1		0,2		5,2		4,3		-2,5	
Variación (miles)	-133		0,6		31,2		7,9		-93,3	

Fuente: Elaboración propia en base a Centro de Estudios para la Producción: "El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa", Buenos Aires, 1999, e INDEC: Encuesta Permanente de Hogares, varios años.

Ante este cuadro de situación, cabe destacar que el desplazamiento de la mano de obra de baja formación no significa necesariamente que las transformaciones tecnológicas de la producción industrial hayan modificado sustancialmente los requerimientos en términos de la formación de la mano de obra, y que, por lo tanto, en la actualidad resulte determinante una calificación cualitativamente superior a la que era demandada a principios de la década analizada. Por el contrario, todo parece indicar que el fenómeno observado estaría explicado por el hecho de que, en el marco de un nivel de desempleo elevado e inédito como el actual, los trabajadores con mayor formación aceptan ocupaciones para las cuales están sobrecalificados, desplazando a los menos calificados, los cuales pasan a engrosar las filas de los desocupados, o a desempeñarse en empleos de muy baja productividad con remuneraciones muy reducidas, y que adolecen de una alta precariedad e informalidad.

Al respecto, cabe tener en cuenta que un exceso de oferta en el mercado de trabajo induce a las empresas a establecer requerimientos educativos básicos, muchas veces ajenos

a las exigencias reales del puesto de trabajo, que automáticamente excluyen a una parte importante de la fuerza de trabajo⁴⁶.

Obviamente, las distintas calificaciones educativas traen aparejados diferenciales de ingresos entre ellas. Con el objetivo de analizarlas se considera un índice que toma como base el ingreso promedio horario de cada sector de actividad industrial, el cual es estimado en base a la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC⁴⁷.

Al respecto, tal como se desprende del Cuadro N° 56, en todos los sectores industriales considerados existe una acentuada diferencia entre el ingreso promedio que perciben los trabajadores con mayor nivel educativo respecto del que reciben aquellos que tienen menor formación. Así, por ejemplo, para el promedio industrial, mientras que un trabajador con bajo nivel educativo percibe, en 1998, un ingreso horario equivalente al 75% del salario medio industrial en el Gran Buenos Aires, aquellos con título universitario reciben un ingreso 2,5 veces más alto que dicho promedio.

Cuadro N° 56

Diferencia de ingresos en diversas actividades industriales según nivel educativo en el Gran Buenos Aires, 1991 y 1998 (en Ingreso promedio del sector = 100)

		Nivel educativo				
		Bajo	Medio	Técnico	Alto	Total
Alimentos, bebidas y tabaco	1991	83,2	175,8	157,1	261,4	100,0
	1998	99,2	85,2	112,1	124,3	100,0
Textiles, confecciones y calzado	1991	77,7	100,3	227,2	276,9	100,0
	1998	84,4	126,4	155,5	194,6	100,0
Químicos y petroquímicos	1991	70,9	114,2	154,9	188,9	100,0
	1998	60,7	100,4	133,3	187,4	100,0
Productos metálicos, maquinaria y Equipo	1991	79,5	90,2	109,5	265,9	100,0
	1998	74,2	161,0	114,1	364,8	100,0
Insumos difundidos y otras industrias	1991	87,4	87,4	143,7	208,2	100,0
	1998	70,9	98,6	133,4	201,8	100,0
Promedio industrial	1991	78,9	102,4	157,3	253,1	100,0
	1998	74,5	115,9	133,9	241,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Centro de Estudios para la Producción: "El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa", op.cit., e INDEC: Encuesta Permanente de Hogares, varios años.

⁴⁶ Al respecto, ver: Altimir, O. y Beccaria, L.: "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", mimeo, Buenos Aires, 1998.

⁴⁷ Es importante tener en cuenta que la información referida a ingresos de la mencionada encuesta del INDEC presenta algunos problemas, especialmente el referido a la presunta subdeclaración de ingresos por parte de los encuestados. Como la mayoría de las opiniones técnicas coinciden en que dicha subdeclaración es creciente con el nivel de ingresos, es probable que la brecha entre los distintos grupos de trabajadores se vea subestimada. No obstante esta restricción, el análisis mantiene su validez si se supone que el nivel de subdeclaración de un mismo conjunto de trabajadores es constante a lo largo del tiempo.

Si bien en todos los sectores se repite la diferencia mencionada, la misma es especialmente marcada en la producción metalúrgica, y de maquinaria y equipo, siendo inferior -aunque igualmente importante- la que se observa en el sector químico-petroquímico.

Con relación a la evolución de la brecha de ingresos, no se registran modificaciones significativas entre 1991 y 1998 en el Gran Buenos Aires. Tanto al inicio como al final del período considerado, los trabajadores con alta capacitación perciben un ingreso horario 2,2 veces superior al que reciben aquellos con un bajo nivel educacional. De acuerdo a estas evidencias y a los análisis realizados sobre el conjunto de los asalariados argentinos, en la producción industrial tiende a reproducirse lo acontecido en el conjunto de la economía en términos de las diferenciales de ingresos entre conjuntos con diferente formación educativa⁴⁸. Complementariamente, importa destacar que la evolución del ingreso promedio industrial es el resultado tanto de la evolución relativa del ingreso de cada grupo de trabajadores como, también, de las modificaciones operadas en la estructura ocupacional de cada uno de los sectores que la componen, y de la redistribución de los trabajadores entre distintos sectores de la actividad industrial.

Respecto a la evolución de la brecha de ingresos en los distintos sectores industriales, en el Cuadro N° 56 se observa en las situaciones extremas -entre los ingresos de los trabajadores con baja educación y los que tienen un alto nivel educativo- que las diferencias se reducen acentuadamente en Alimentos, bebidas y tabaco, y se acentúan en los productos metálicos, maquinaria y equipo, así como en la producción química-petroquímica.

Adicionalmente, si se presta atención a los resultados en términos de la evolución de la participación de los trabajadores con una alta calificación, se pueden inferir algunas hipótesis plausibles acerca de las distintas características sectoriales. Posiblemente, en los sectores en que se reduce la brecha de ingresos y se incrementa la participación de los trabajadores con mayor nivel educativo -tal el caso de Textiles, confección y calzado- una parte significativa de estos últimos desempeñen tareas con una remuneración relativamente baja, lo cual explicaría la reducción de las diferencias de ingresos. Por el contrario, en los casos en que la brecha salarial se incrementa pero, al mismo tiempo, crece la participación relativa de los trabajadores con mayor educación -este es el caso de la producción química-petroquímica y de insumos difundidos-, el aumento relativo en la dotación de estos trabajadores está, probablemente, vinculado a la naturaleza real de las tareas que desempeñan en sus respectivas empresas.

⁴⁸ Ver a este respecto: Altimir, O. y Beccaria, L.: "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", op.cit. Con relación a esta problemática, estos autores destacan que "las brechas de ingresos mensuales de la ocupación principal de los asalariados de diferentes niveles educativos continuaron aumentando (durante la década de los noventa) pero, como en la década anterior, levemente".

Por cierto, las dos situaciones descriptas tienen derivaciones diametralmente opuestas. En la primera de ellas -disminución de la brecha y aumento relativo de los trabajadores altamente calificados- se registra un reemplazo de los trabajadores con menor calificación por parte de otros con mayor formación para realizar tareas de similar complejidad, productividad y remuneración. Por el contrario, la segunda alternativa -aumento de la brecha con un incremento de la participación de los trabajadores altamente calificados- estaría vinculada a una modificación de la función de producción que requiere una mayor complejidad en las tareas productivas o una modificación en la composición e importancia de las tareas más complejas, elevándose, de esta manera, los requerimientos reales en términos educacionales y las remuneraciones vinculadas a los mismos.

Las diferencias dentro de la actividad industrial se expresan no solamente desde el punto de vista sectorial, sino también al considerar el tamaño de las firmas. Desde esta perspectiva, el nivel educativo de la fuerza laboral parece estar fuertemente asociado al tamaño de las empresas. En efecto, considerando el año 1998, en el Cuadro N° 57 se constata que el 68% de los ocupados en las empresas más pequeñas (hasta 25 trabajadores) tienen un bajo nivel educativo, en tanto en las que ocupan más de 500 personas esta proporción alcanza a solamente el 43% de su personal ocupado⁴⁹. Las diferencias más notables parecen establecerse entre las empresas con menos y más de 100 ocupados, y entre estas últimas y las que poseen más de 500 trabajadores. Por el contrario, entre las firmas de hasta 25 ocupados y las que tienen entre 26 y 100 ocupados, las diferencias son escasamente significativas.

Cuadro N° 57

Estructura del empleo industrial según nivel educativo y tamaño de los establecimientos en el Gran Buenos Aires, 1991 y 1998 (en porcentajes)

	Bajo		Medio		Técnico		Alto		Total	
	1991	1998	1991	1998	1991	1998	1991	1998	1991	1998
Hasta 25	73,8	67,9	7,8	11,4	14,5	17,5	3,9	3,2	100,0	100,0
De 26 a 100	65	64,4	12,6	13,3	14,9	16,5	7,4	5,9	100,0	100,0
Más de 100	65,2	52,2	14,1	7,2	15,3	28,0	5,5	12,6	100,0	100,0
Total	71,6	64,2	9,9	11,1	14,0	19,0	4,4	5,8	100,0	100,0

Fuente: *Elaboración propia en base a Centro de Estudios para la Producción: "El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa", op.cit., e INDEC: Encuesta Permanente de Hogares, varios años.*

⁴⁹ Cabe señalar que, de acuerdo a la Encuesta de Hogares, las empresas industriales de hasta 25 ocupados generan en 1998 casi el 57% de la ocupación industrial del Gran Buenos Aires, en tanto las que ocupaban más de 100 personas concentraban el 18% de la misma. Esta distribución tiene severas discrepancias con la resultante del Censo Nacional Económico de 1994 que responde a otra metodología.

En términos temporales, las diferencias en el nivel educativo de la fuerza de trabajo entre las empresas de diferente tamaño parecen haberse acentuado durante los años noventa, a pesar del generalizado incremento en el nivel de formación de los ocupados industriales en todos los estratos de tamaño. Esta tendencia estaría indicando que, independientemente de la elevación del nivel educativo de la fuerza de trabajo en el país, la acentuación del proceso de "profesionalización" parece adquirir intensidad en las grandes firmas, dando como resultado un aumento en la brecha de los años de escolarización promedio de los ocupados respecto a los años iniciales de la década.

Al respecto, como se verifica en el Cuadro N° 57, en las empresas de hasta 25 ocupados el incremento del nivel educativo es muy marcado, a pesar de que se registra en un contexto de una reducción de la ocupación total generada por estas firmas. En este estrato, se registró una sustitución parcial de los trabajadores con bajo nivel educativo por otros de nivel medio y técnico. En cambio, la proporción de universitarios se redujo entre 1991 y 1998. Es en las empresas con más de 100 ocupados donde se verifica con intensidad el proceso de "profesionalización". En las mismas, la proporción de trabajadores con educación técnica pasa del 15,3% al 28% entre 1991 y 1998, en tanto que los de alto nivel educativo crecen del 5,5% al 12,6% en ese período.

Adicionalmente, cabe tener en cuenta, que aquellas Pymes que incrementaron en nivel de empleo lo hicieron, casi en forma excluyente, bajo las modalidades de contratación "flexible" (distintas a las formas de contratación por tiempo indeterminado), en particular, con la recurrencia a la utilización del período de prueba y a la contratación a plazo fijo.

IV.4. La importancia de la formación técnica en la demanda de mano de obra industrial

IV.4.1. Una aproximación a través de la evolución del empleo en diferentes sectores industriales

El análisis precedente acerca de la evolución del empleo de acuerdo al tipo de formación que exhibe la mano de obra industrial, deja establecido que durante la década pasada las empresas industriales, cualquiera sea su tamaño, han demandando crecientemente recursos humanos con mayor formación técnica.

Sin embargo, en ese contexto, el examen de la evolución del empleo sectorial permite aprehender algunas peculiaridades que son significativas para comprender más

acabadamente el papel que cumple la formación técnica en la demanda de mano de obra industrial. Al respecto, en el Cuadro N° 58 se detalla, para los años 1991 y 1998, la participación porcentual de los trabajadores de nivel técnico y universitario en el empleo industrial de un conjunto de sectores manufactureros seleccionados.

Estas evidencias reafirman que la formación es un criterio prioritario en la demanda laboral en la década de los noventa, especialmente cuando se tiene en cuenta que el nivel de ocupación descende en el sector industrial en su conjunto, y en cada uno de los sectores considerados, excepto el químico y petroquímico.

Cuadro N° 58

Participación de los trabajadores de nivel técnico o universitario en el empleo industrial, según grandes actividades, 1991 y 1998 (en porcentajes de la ocupación total sectorial)

	1991	1998
Alimentos, bebidas y tabaco	12,2	17,2
Textiles y confecciones	12,4	12,3
Químicos y petroquímicos	27,9	36,2
Productos metálicos, maquinaria y equipo	26,5	26,0
Insumos difundidos y otras industrias	16,3	33,6
<i>Total industrial</i>	<i>18,5</i>	<i>24,8</i>

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC y Encuesta Permanente de Hogares.

Sin embargo, también es evidente que la importancia de la formación, y su evolución en el tiempo, es diferente en los distintos sectores bajo análisis. Sin duda, la producción textil es la de peor "performance", en tanto la incidencia de los técnicos y universitarios permanece prácticamente estancada. Sin duda, esta situación remite a la profunda crisis sectorial que genera la apertura importadora aplicada durante esos años. En el otro extremo se encuentra la producción de insumos difundidos y otras actividades industriales, las cuales más que duplican su dotación relativa de personal técnico y universitario. No casualmente, en este caso se trata de producciones que, mayoritariamente, están protegidas de la competencia externa ya sea por tratarse de bienes no transables en el mercado internacional o porque las empresas productoras lograron mantener protegidos sus mercados.

A pesar de que todas las actividades industriales consideradas tendieron a mantener o aumentar su dotación de personal altamente calificado, los ingresos relativos de los de mayor formación no siempre se incrementaron, a pesar de que en el promedio industrial se mantienen estables. En efecto, tal como se verifica en el Cuadro N° 59, importantes sectores industriales que se expandieron durante la década de los noventa -como es el caso de la

producción de alimentos, bebidas y tabaco- redujeron los ingresos relativos de los ocupados con formación universitaria de una manera muy pronunciada -casi un 60% entre los años considerados-, mientras que otros lo aumentaron muy modestamente a pesar de que registran un incremento muy significativo en la cantidad relativa de profesionales, como es el caso de los productores de insumos difundidos y otras industrias.

Todo parece indicar que esta discordancia entre el incremento relativo de la mano de obra calificada y su remuneración relativa está estrechamente vinculada, tal como se mencionó precedentemente en este mismo capítulo, con la incorporación de profesionales en tareas que no requieren esta calificación sin que se les reconozca un salario más elevado.

Cuadro N° 59

Brecha de ingresos entre los trabajadores con alta y baja formación en el Gran Buenos Aires, 1991 y 1998 (en porcentajes)

	Brecha de ingresos entre alta/baja formación	
	1991	1998
Alimentos, bebidas y tabaco	3,1	1,3
Textiles y confecciones	3,6	2,3
Químicos y petroquímicos	2,7	3,1
Productos metálicos, maquinaria y equipo	3,3	4,9
Insumos difundidos y otras industrias	2,4	2,8
<i>Total industrial</i>	<i>3,2</i>	<i>3,2</i>

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC y Encuesta Permanente de Hogares.

IV.4.2. Algunas de las características centrales de la demanda de recursos humanos por parte de las Pymes y las grandes firmas industriales

La experiencia internacional indica que existe una alta correlación entre la reestructuración económica con cambio tecnológico y las modificaciones en los requerimientos que buscan las empresas cuando demandan mano de obra. En tanto esa es la situación que se evidencia en la Argentina durante las últimas décadas, en este apartado se examinarán las características que asume la demanda de recursos humanos en la producción industrial.

Ciertamente, las evidencias acerca de las exigencias que plantean las empresas cuando demandan mano de obra son escasas. Sin embargo, la disponibilidad de dos encuestas diferentes que indagan sobre esta problemática permite realizar una aproximación a las características y peculiaridades que exhiben las Pymes y las grandes firmas en los

años recientes. La primera de ellas fue realizada en el marco del Programa "Mejoramiento de la condiciones del entorno de la Pymes en la Argentina" del Fundes Argentina⁵⁰, y comprende 600 empresas pequeñas y medianas seleccionadas acorde a la distribución que presenta la estructura industrial argentina, en tanto la mayor parte de las firmas está localizada en el Area Metropolitana (Capital Federal y Gran Buenos Aires), aunque también forman parte de la muestra firmas localizadas en Bahía Blanca, Campana, Córdoba, Santa Fe y Mar del Plata. La otra encuesta fue realizada por el Centro de Estudios para la Producción de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería, y está basada en el relevamiento de información de una docena de grandes firmas industriales que producen alimentos, bebidas, productos químicos y petroquímicos, productos siderúrgicos y automotores⁵¹. Obviamente, se trata de información heterogénea que se origina en fuentes, cuestionarios y objetivos diferentes pero que permite identificar algunas de las coincidencias y diferencias de la demanda de mano de obra requerida por la Pymes y las grandes firmas oligopólicas de la industria argentina durante la última década.

Al respecto, cabe señalar que uno de los rasgos prioritarios que presenta la demanda de operarios por parte de las grandes firmas consiste en la búsqueda de personal joven, egresado de escuelas técnicas y con experiencia previa en la actividad. En el caso de las áreas administrativas, estas empresas demandan profesionales, en algunos casos con experiencia, mientras que para las áreas comerciales privilegian la experiencia sobre el nivel educativo. Sin embargo, más allá de las diferencias por función, en general no hay empleado que no tenga título secundario, y el 95% de los operarios son egresados de escuelas técnicas.

Estas primeras características son significativas porque surgen de la encuesta realizada a las grandes empresas que comienzan a operar durante la década, y por lo tanto no tienen un stock de mano de obra reclutado anteriormente con los criterios imperantes en esos momentos. Asimismo, cabe señalar que estas nuevas empresas, al momento de instalar la planta, tienen un plantel de personal cuya edad oscila entre los 25 y 26 años. La preferencia por los trabajadores jóvenes parece basarse en su mayor adaptación a las nuevas tecnologías, mayor destreza para operar computadoras y mejores posibilidades para su capacitación. Esta última característica es muy apreciada porque los trabajadores con experiencia deben incurrir en un significativo esfuerzo de aprendizaje.

⁵⁰ Un análisis de los resultados obtenidos puede consultarse en: Yoguel, G. y Moori-Koenig, V. (coord); **Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las Pymes argentinas**, Universidad Nacional de General Sarmiento/FUNDES/CIEPP/ Miño y Dávila Editores, 1999.

⁵¹ Un análisis de los resultados puede ser consultado en: Centro de Estudios para la Producción: "El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa", op.cit.

Respecto al modelo de gestión y organización de los recursos humanos, las respuestas de las grandes empresas nuevas indican que se orientan hacia la búsqueda de la flexibilidad y, particularmente, la polifuncionalidad de los operarios. La premisa fundamental es que todos deben poder reemplazarse mutuamente y estar al tanto de las tareas que se realizan en todas las líneas de producción. Incluso, la flexibilidad alcanza a los trabajadores de mantenimiento -área que se caracteriza por exigir mayores niveles de calificación-, los cuales, periódicamente, pasan a operar las líneas de producción como parte de la práctica de rotación.

En el marco de las características que presenta la demanda de recursos humanos por parte de las grandes firmas industriales, es relevante señalar que los resultados de la encuesta a las Pymes realizada por Fundes Argentina indican que estas firmas no sólo buscan calificación técnica (destreza manual y/o intelectual específica), sino también capacidades para cumplir múltiples funciones (polivalencia), relacionarse e interactuar, así como la aptitud de identificar, diagnosticar y solucionar problemas. La importancia de estos últimos aspectos es tan significativa que el 60% de las empresas encuestadas priorizan esas capacidades, mientras que el 40% restante efectúa una búsqueda tradicional sustentada en la calificación del trabajador.

La capacidad de interactuar con otros en el trabajo es una condición muy relevante en los cargos (51% de las firmas) pero decrece en importancia como requisito para los operarios y supervisores, siendo aún menos importante para el personal administrativo. Entre las restantes calificaciones demandadas por las Pymes se encuentran el nivel de escolaridad y la edad pero las mismas sólo fueron remarcadas por el 30% y el 20% de las firmas, respectivamente, en el caso del personal administrativo u operarios. En relación con el idioma, sólo el 10% de las empresas lo menciona dentro de las tres características más relevantes para la selección de gerentes o similares. Finalmente, el género fue mencionado por menos del 4% de las empresas como un factor importante para la selección de supervisores y técnicos.

IV.4.3. Las dificultades que enfrentan las firmas industriales para reclutar personal

Otro aspecto importante de tener en cuenta, sobre el cual las encuestas mencionadas precedentemente aportan importantes elementos de juicio, consiste en la enumeración de las dificultades que encuentran las empresas para localizar los recursos humanos procurados.

Al respecto, cabe mencionar que la encuesta realizada por el CEP a las grandes empresas se preocupa por indagar el vínculo que se establece entre el sistema educativo, el nivel de calificaciones de la fuerza de trabajo, y los requerimientos que demandan las firmas. En relación con esta problemática, las empresas entrevistadas proponen, con distintos matices, un sistema educativo que brinde a los estudiantes una suma de conocimientos y herramientas generales, debiendo posteriormente las firmas ofrecer una capacitación específica en función de las necesidades que su estructura productiva y organizacional demande. Desde esta perspectiva, las empresas evalúan positivamente los resultados obtenidos por el sistema educativo. Sólo una de las empresas entrevistadas se inclinó por desarrollar un sistema "dual", en tanto su experiencia le indicaba que la capacidad de los técnicos formados por ella superaba claramente a los egresados del sistema educativo tradicional. En otros casos, un conjunto de empresas, si bien evalúa positivamente al sistema educativo, destaca que el nivel de la escuela secundaria ha descendido con respecto a las décadas anteriores en lo atinente a la formación general de los estudiantes, debiendo suplir falencias en cuanto a la expresión oral y escrita.

En términos sectoriales, la única rama de actividad en que se manifestaron dificultades significativas para cubrir puestos de trabajo fue la siderúrgica. Las tres grandes firmas entrevistadas pusieron de manifiesto la escasez existente en la oferta de ciertos oficios y profesiones estrechamente vinculadas a la actividad. Así, mientras la primera de ellas puso de manifiesto la carencia de ingenieros siderúrgicos y la poca cantidad disponible de ingenieros mecánicos, químicos y electricistas, la segunda enfatizó la carencia de ingenieros civiles y metalúrgicos; y la última destacó las dificultades para incorporar electricistas y mecánicos. Por otra parte, las empresas químicas entrevistadas señalaron la existencia de dificultades para incorporar técnicos electromecánicos e instrumentistas en las plantas industriales ubicadas en zonas agropecuarias o alejadas de los grandes centros urbanos.

Por otra parte, los resultados obtenidos por la encuesta de Fundes a las pequeñas y medianas empresas indican que las mayores dificultades de estas firmas radican en encontrar personal con capacidad para identificar, diagnosticar y solucionar problemas, y luego mano de obra que resulte autónoma en el trabajo. Asimismo, más del 60% de las firmas encuestadas manifestó tener problemas para conseguir empleados con la experiencia previa requerida, dificultad que se agrava en el caso de los operarios (el 74% de las empresas indicó que enfrentaba dicho problema). Desde el punto de vista de las categorías superiores (gerentes, administrativos y supervisores) todo parece indicar que el principal problema radica en identificar personal con capacidad de interactuar con otros en las tareas laborales. Así, el 91% de las firmas que priorizaba esta característica tuvo dificultades en la búsqueda de gerentes y administrativos, porcentaje que desciende, pero sigue siendo

sumamente significativo -el 84%- cuando se trató de seleccionar supervisores. Algo menor pero mayoritario -el 70%- es este mismo problema cuando se intentó la selección de operarios.

En términos generales, los resultados de esta encuesta indican que el porcentaje de pequeñas y medianas firmas que tuvieron problemas para conseguir los perfiles buscados se reduce a medida que disminuye la jerarquía de los recursos humanos. Concretamente, el 99% de las empresas que buscaron gerentes o similares tuvieron al menos dificultades parciales para conseguirlos, mientras que al 95,4% de las que demandaron personal de supervisión y técnico, les ocurrió lo mismo. Por el contrario, las que encararon la búsqueda de operarios y encontraron dificultades disminuyen de una manera significativa, aun cuando dicho problema sigue siendo mayoritario (54% de las empresas).

IV.4.4 La incorporación de conocimientos externos en las empresas industriales: los acuerdos institucionales y las consultorías

La reestructuración económica y la velocidad e intensidad del cambio tecnológico determinan que las empresas industriales, en general, y las Pymes, en particular, encaren procesos de aprendizaje que requieren, además de las actividades internas, incorporar desde fuera de la propia empresa nuevos conocimientos, experiencias y saberes codificados y formales. Estos conocimientos se transmiten, por lo general, mediante actividades de vinculación externa y de la interacción productiva con otros agentes e instituciones, así como a partir de la demanda de consultorías.

Una de las formas de evaluar la intensidad de los esfuerzos que realizan las empresas industriales para acceder a los conocimientos externos es analizar y cuantificar los acuerdos que establecen con las entidades sin fines de lucro (fundaciones, asociaciones, etc.), las cuales forman parte de las instituciones que promueven y difunden la adopción de nuevos conocimientos y tecnologías. Al respecto cabe señalar que la encuesta realizada por el INDEC y la SECYT, la cual fue mencionada en los apartados precedentes, indica que la cantidad de firmas involucradas en estos acuerdos es realmente exigua -alcanza al 3,2% de las empresas encuestadas- e involucra un monto igualmente reducido -15 millones de pesos, cuando la facturación de las empresas encuestadas supera los 50 mil millones de pesos-. En general, las empresas que encaran estas actividades son grandes firmas y el grueso de los acuerdos involucra cursos de formación de personal.

Otra de las vías mediante las cuales las empresas acceden a conocimientos o tecnologías que incrementan su acervo tecnológico está constituido por los acuerdos con las

entidades públicas dedicadas a estas funciones. Por lo general, dichos acuerdos involucran el pago de la empresa a la institución estatal por un servicio tecnológico (u otro tipo de prestación) y los gastos internos en que incurre la propia empresa conformados por gastos en personal. Al respecto, los resultados de la encuesta citada precedentemente indican que entre 1992 y 1996 por ambos conceptos (los pagos al ente estatal y los gastos internos derivados del acuerdo) alcanzaron a 43 millones de pesos. Por cierto, también se trata en este caso de cifras relativamente exiguas concentradas, principalmente, en las refinerías de petróleo, actividades petroquímicas, imprentas y otras industrias. En este sentido, es llamativa la escasa significación que las producciones alimenticias y metalmeccánicas alcanzan en estos acuerdos. En términos del tamaño de las firmas que establecen estos acuerdos, es de destacar que, a diferencia de lo que ocurre con los convenios con entidades sin fines de lucro, están significativamente concentrados en las empresas que ocupan entre 25 y 50 trabajadores (el 30% de los convenios), mientras que un porcentaje levemente menor le corresponde a las empresas que ocupan entre 150 y 400 trabajadores. En cambio, las firmas más grandes (aquellas con más de 400 ocupados) son escasamente significativas en este aspecto.

Otra de las maneras en que las empresas acceden a los conocimientos externos es la contratación de consultorías. Respecto a las mismas, la encuesta a las Pymes realizada por Fundes aporta elementos significativos. En efecto, de sus resultados se desprende que las firmas de la muestra realizaron, entre 1997 y 1998, 346 consultorias, lo cual arroja un promedio de 1,8 consultorías por firma. Se trata de actividades de una duración media de 8 meses y un costo mensual equivalente a 3.000 pesos. Las mismas fueron realizadas por sólo el 38,2% de las empresas encuestadas, lo cual pone de manifiesto una restricción significativa para el desarrollo de las Pymes, en tanto la mayoría de las mismas no accede al mercado de servicios de consultoría.

En este contexto, es interesante mencionar que la encuesta realizada por el INDEC y la SECYT indica que los gastos de consultoría fueron modestos pero aumentaron sustancialmente durante el período comprendido entre 1992 y 1996 (de 32,8 a 67 millones de pesos). Especialmente los relacionados con los estratos de menor tamaño (hasta 50 ocupados), los cuales, sin embargo, van perdiendo dinamismo hacia finales del período. Es decir, que la incorporación de soluciones técnicas y tecnológicas y/o organizacionales a través de la contratación de consultorias aparece como una vía utilizada crecientemente por las pequeñas y medianas empresas industriales, aunque su monto absoluto sea aún modesto. Parecería entonces que ello es una respuesta a las condiciones de escala de este conjunto de firmas que ante la disyuntiva de contar con equipos propios -estables y con una masa crítica mínima no compatible con sus tamaños- para encarar estos problemas o de contratarlos externamente a especialistas, opta por la segunda opción.

Las actividades de consultoría realizadas por las Pymes, según la encuesta de Fundes, pueden caracterizarse con mayor precisión considerando el área en que se localizan. Al respecto, en el Cuadro N° 60 se verifica que las áreas de mayor importancia para las empresas de la muestra son: *marketing*, calidad, computación, producción, automatización y diseño, administración, gerenciamiento y planificación, las cuales en conjunto concentran el 80% de los casos. La significativa presencia de estas áreas, y la menor incidencia relativa del resto, podría estar indicando el impacto que genera la modificación del contexto de negocios y el cambio tecnológico de los últimos años, al traer aparejadas una creciente exigencia de la demanda en términos de normas técnicas, plazos de entrega, diseño y precio. En relación con los costos de los servicios también se evidencian diferencias entre las áreas. Las consultorías más costosas son las relativas a las finanzas y contabilidad, calidad, seguridad e higiene y administración.

Cuadro N° 60

Area, duración y costos de los servicios de consultoría realizado por las Pymes, 1997-1998
(en cantidad y miles de pesos)

Area	% de casos	Duración media (semanas)	Costo medio (miles de \$)
Marketing	20	23	14
Calidad	18	54	35
Computación	15	36	18
Producción, automatización y diseño	14	23	20
Administración, gerenciamiento y planificación	13	30	30
Comercio exterior	6	23	11
Otros	4	20	12
Seguridad e higiene	4	43	34
Finanzas y contabilidad	3	8	65
Recursos humanos	3	26	19
Total	100	31	24

Fuente: Yogue, G. y Moori-Koenig, V. (Coord.), *Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo Competitivo de las Pymes argentinas*, op. cit.

Complementariamente, cabe señalar que la encuesta del INDEC y la SECYT indica que las consultorías de las firmas industriales se concentraron, prácticamente, en las mismas áreas, lo cual reafirma la existencia, al menos para un conjunto de estas empresas, de una secuencia de modificaciones tecno-productivas y organizacionales que comenzaría con la introducción de nuevas tecnologías de organización que tienen rápida respuesta en términos de resultados.

Finalmente, es interesante destacar que los resultados de la encuesta de Fundes indica que los principales proveedores de consultoría fueron las empresas consultoras (47% de los casos), aunque el consultor individual también asume una importancia significativa

(34% de los casos). Por el contrario, las instituciones públicas sólo efectuaron el 16% de estas prestaciones, proporción que se reduce aún más si se excluyen las efectuadas por las municipalidades. La fuerte desvinculación de las firmas con las instituciones públicas que se expresan en la encuesta realizada por Fundes, concuerdan con los resultados obtenidos por la efectuada por el INDEC y la SECYT aspecto que fue analizado previamente. Finalmente, en términos de la relación entre proveedor y área temática, se constata que las consultoras se concentran en prestaciones relativas a *marketing* y calidad, mientras que los consultores privados asumen mayor trascendencia en las consultorías referentes a recursos humanos, seguridad e higiene, y finanzas y contabilidad.

Sección V: Análisis del entorno institucional de las Pymes

V.1. Características e impactos de las organizaciones institucionales vinculadas al fomento de las Pymes

Como fuera señalado en las secciones precedentes, en la década del noventa se ha acentuado el proceso de "desindustrialización" y de reestructuración regresiva del sector manufacturero local iniciado a mediados de los años setenta, proceso que ha afectado con particular intensidad al estrato de las Pymes. En efecto, estudios recientes estiman que menos del 5% de las Pymes industriales del país se encuentran en condiciones (tecnológicas, productivas, financieras y comerciales) de afrontar con éxito el nuevo contexto macroeconómico, mientras que el resto se divide en un grupo –mayoritario– que ha adoptado conductas de carácter "defensivo" con el objetivo de no desaparecer, y otro que presenta un pobre posicionamiento competitivo y, en consecuencia, cuenta con muy reducidas posibilidades de sobrevivir en el nuevo escenario⁵².

El nuevo contexto macroeconómico, operativo e institucional en el que ha pasado a inscribirse la actividad de las Pymes industriales durante el decenio de los noventa determinó que tales firmas debieran encarar –en ciertas ocasiones, profundos– procesos de reconversión: en algunos casos (una minoría), las Pymes procuraron ganar en competitividad para, de esta manera, afrontar el nuevo escenario estructural; en otros (la mayoría), tendieron a desplegar distintos tipos de "estrategias de supervivencia" con el objeto de subsistir al nuevo contexto emergente del proceso de reestructuración. Ahora bien, tal como se desprende del análisis de las experiencias internacionales que pueden juzgarse como exitosas en la materia, resulta sumamente dificultoso que dicho proceso de reconversión empresarial ocurra sin mediar algún tipo de política de fomento y/o promoción estatal hacia el sector, más aún en un contexto como el argentino, donde la crisis industrial afecta muy especialmente al estrato de las Pymes.

Los diversos mecanismos de fomento a las Pymes que fueron instrumentados por el gobierno argentino durante la década de los años noventa, así como sus principales efectos sobre el espectro local de Pymes, constituyen, precisamente, el objeto de esta sección.

Al respecto, cabe señalar, en primer lugar, que en 1992 se restableció, bajo el ámbito de la Secretaría de Industria, la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa,

⁵² Al respecto, ver CEPAL: "Estrategia de desarrollo empresarial", op.cit.; y Plan Nacional Plurianual de Ciencia y Tecnología 1998-2000: "Programa de capacitación tecnológica de PyMEs industriales", Documento de Trabajo N° 1, 1997.

que intentó instrumentar distintas líneas de crédito a tasas de interés subsidiadas hacia el sector de las Pymes. En este contexto, se estableció una línea de crédito con fondos provenientes del Tesoro Nacional, que sería canalizada –licitación mediante– a través de las entidades bancarias que operaban en el sistema financiero local⁵³. En un comienzo, este mecanismo suscitó un gran interés por la diferencia que presentaban las tasas de interés que debían afrontar las Pymes involucradas respecto de las tasas vigentes en el mercado. No obstante, a medida que, como consecuencia de la estabilización de los precios y la remonetización de la economía, descendían las tasas activas en el mercado financiero local y, fundamentalmente, a raíz de las complejidades que trajo aparejada su instrumentación, el interés empresario en dicho mecanismo de financiamiento tendió a decaer. Finalmente, no se mantuvo la decisión oficial de dotar a esta línea con recursos suficientes⁵⁴. En definitiva, la excesiva burocratización de los mecanismos disponibles y, finalmente, la falta de recursos con que se dotó a la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, terminaron atentando contra sus objetivos originales.

Paralelamente al establecimiento –poco exitoso en la práctica– de dicho mecanismo de financiamiento, se procuró –infructuosamente– restablecer las líneas crediticias vinculadas con los Acuerdos de Cooperación suscriptos en la década del ochenta con los gobiernos de Italia y España. Se trataba de reflotar el primer instrumento de fomento específico en el campo del desarrollo de las Pymes, por el que se habían dispuesto pocos requerimientos de garantía, un plazo de quince años para la devolución de los préstamos con cinco años de gracia, y tasas de interés subsidiadas. Más allá del interés que originalmente despertó esta línea de crédito, la excesiva burocratización del trámite de asignación y adjudicación de los préstamos –que demoraron su implementación– tendieron a desalentar a los gobiernos de los países que ofrecían dichos fondos, que finalmente optaron por no renovar los desembolsos comprometidos⁵⁵. Si bien ello remite a lo ocurrido en la segunda mitad del decenio de los ochenta, su mención resulta relevante en la medida en que en la década subsiguiente tendería a manifestarse una dinámica institucional similar: la existencia de recursos disponibles para el fomento de las Pymes que no llegan a cumplir su propósito original debido a las numerosas dificultades que se presentan en su instrumentación práctica.

En rigor, los principales lineamientos en relación con el fomento a las Pymes durante los años noventa son aquellos derivados de la Ley 24.467, sancionada en 1995, en

⁵³ Dicho proceso se reglamentó a través del Decreto 2.586/92.

⁵⁴ Al respecto, puede consultarse Polanski, M.: "La preocupación pública por las Pymes en la Argentina", en SOCMA: "Las Pymes. Clave del crecimiento con equidad", op.cit..

⁵⁵ Al respecto, ver nuevamente Polanski, M.: "La preocupación pública por las Pymes en la Argentina", op. cit..

cuyo marco se crea, en 1997, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, bajo la órbita de Presidencia de la Nación. Tal como se declara en su Artículo 1º, el principal objetivo de dicha Ley es el de "promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes".

La emergencia de un nuevo marco normativo e institucional para el sector fue acompañado por la puesta en marcha de muy disímiles mecanismos de apoyo, cuyas principales características se describen en el Cuadro N°61 al final de esta sección. Al margen de sus particularidades, cabe destacar, estilizadamente, los siguientes instrumentos:

- otorgamiento de créditos a tasas de interés diferenciales con el objetivo de fomentar diversos procesos de inversión (con fondos aportados, en la gran mayoría de los casos, por diversos organismos multilaterales de crédito y, en menor medida, por bancos como el Nación o el de la Provincia de Buenos Aires);
- fomento a la asistencia de las Pymes a ferias y misiones comerciales en el exterior;
- financiamiento y apoyo a la realización de estudios sobre calidad e impacto ambiental con el objetivo de que las firmas obtengan certificaciones técnicas internacionales de calidad (entre otras, las ISO 9000 y 14000);
- otorgamiento de líneas de crédito a tasas subsidiadas para financiar exportaciones e importaciones;
- financiamiento para la adquisición de bienes de capital, y el incremento o recomposición del capital de trabajo;
- diversos programas de capacitación para los empresarios y la mano de obra;
- financiamiento y fomento a la introducción de cambios innovativos, en productos y procesos;
- asistencia en materia de innovación tecnológica a partir de diversos organismos como el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), el Programa de Modernización Tecnológica del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR), o la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA);
- políticas de incentivo a la conformación de consorcios o *clusters* de Pymes;
- líneas de crédito para microemprendimientos⁵⁶.

⁵⁶ Como se desprende del cuadro de referencia, tales instrumentos de fomento varían según las provincias o regiones productivas que se intenta promover, así como en función de los distintos sectores de actividad que se procura apoyar.

Como se aprecia en la enumeración precedente, buena parte de los instrumentos diseñados pretenden contrarrestar las dificultades que enfrentan las Pymes en materia de financiamiento. En este sentido, se destacan, por un lado, la creación de Sociedades de Garantía Recíproca, que procuran facilitar el acceso de las Pymes al sistema financiero y, por otro, las líneas de financiamiento con tasas preferenciales, previstas tanto para el desarrollo de nuevas inversiones como para financiar la inversión en capital de trabajo.

El establecimiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (que suponen la asociación entre varias empresas), impulsado por la Ley 24.467, prácticamente no prosperó como mecanismo de financiamiento para las Pymes, lo cual se refleja en el hecho de que se hayan constituido tan sólo dos de dichas sociedades (una formada por un conjunto de clientes del Banco de la Nación Argentina, otra por un grupo de proveedores de la empresa Acindar).

Con respecto a las líneas crediticias con tasas preferenciales se destacan la línea de crédito del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), cuyo objeto es financiar microemprendimientos, la derivada del Plan Trienal iniciado en 1992, cuyos fondos provienen, como fuera señalado, de la Tesorería General de la Nación (Decreto 2.586/92), y una línea de financiación que nuclea diversos tipos de préstamos que distribuye el BICE (Banco de Inversión y Comercio Exterior)⁵⁷.

La línea proveniente del BID para microemprendimientos (que establece un monto máximo por proyecto o por empresa de u\$s 20.000) se canaliza a través de la banca pública provincial y de los bancos privados; en el marco de dicho instrumento ya se han desembolsado cerca de u\$s 1.500 millones. Excluyendo dicha línea crediticia, el monto total de recursos comprometidos para el estrato de las Pymes asciende a aproximadamente u\$s 600 millones.

No obstante ello, la utilización efectiva de estas líneas de financiamiento ha sido significativamente menor que la prevista. Ello se encuentra asociado a la incertidumbre que enfrentan las Pymes al momento de contraer el crédito. En tal sentido, y al margen del contexto macroeconómico y de la fase del ciclo económico, algunas de las condiciones que se establecen en los propios mecanismos de promoción vía financiamiento preferencial tienden a socavar –por el grado de impredecibilidad que conllevan– las posibilidades de éxito de los instrumentos diseñados. En efecto, las complejas cláusulas de conversión cambiaria, los mecanismos de garantía exigidos y la vigencia en muchos de los casos de

⁵⁷ El BICE también provee una línea de financiación destinada a comprar bienes de capital importados y servicios del mismo país de origen. Los fondos provienen de acuerdos bilaterales de cooperación tecnológica, económica y financiera, y se ejecutan a través del Banco de la Nación Argentina.

tasas de interés flotantes, tienden a limitar –al margen de la oferta disponible– la demanda de este tipo de préstamos.

En el campo de la capacitación los resultados también han sido inferiores a los previstos, más allá de la existencia de algunos programas importantes, como el Programa de Cambio Rural (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, INTA), el de los Polos Productivos (Secretaría de Industria y diversos gobiernos provinciales), el Centro de Información Pyme (Programa Pyme), y el Programa de Desarrollo de Proveedores (Secretaría de Industria e Instituto Nacional de Tecnología Industrial).

Por su parte, las acciones de apoyo tecnológico a Pymes, que tampoco han rendido los frutos esperados, se instrumentan a través de tres organismos: el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), en el que se pueden realizar ensayos de laboratorio referidos materiales, procesos y productos; el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), que brinda asesoramiento a pequeños y medianos productores (entre otros a través del mencionado Programa "Cambio Rural"); y el FONTAR (Fondo Tecnológico Argentino) que financia proyectos de modernización tecnológica con fondos provenientes del Banco de la Nación Argentina y del Banco Interamericano de Desarrollo.

La promoción de exportaciones ha sido uno de los rubros donde más énfasis se ha puesto desde el punto de vista de la asistencia a Pymes. En este sentido, se destacan las rondas de negocios (realizadas en el país o en el exterior) y, fundamentalmente, las líneas específicas para la financiación de exportaciones para Pymes (las de los bancos de la Nación Argentina y de la Provincia de Buenos Aires), los préstamos para financiar la participación en ferias (Banco de la Ciudad de Buenos Aires) y la instalación de *stands* en el exterior (Banco de la Provincia de Buenos Aires).

No obstante la multiplicidad de organismos y de mecanismos de apoyo y/o fomento al desarrollo de las Pymes señalados, y a juzgar por la magra "performance" económica agregada de tales firmas durante la década del noventa, cabe plantear muy serios interrogantes en cuanto a los efectos de tales medidas sobre el desempeño de las firmas que integran el espectro local de Pymes. En este sentido, la mayoría de los especialistas en el tema coincide en señalar que tales medidas no han tenido un alto grado de receptividad por parte de los pequeños y medianos empresarios. En dicho contexto, resulta sumamente importante indagar acerca de los posibles factores que podrían dar cuenta de dicha situación, por cuanto de su elucidación surgen muy interesantes elementos de análisis a tener en cuenta hacia el futuro en relación con el fomento al –y el desarrollo del– sector de las Pymes.

En primer lugar, cabe destacar la existencia de un entramado normativo e institucional que se caracteriza por presentar un muy elevado grado de superposición que

termina atentando contra una asignación eficiente de los muy importantes recursos disponibles⁵⁸, situación que se refleja, por ejemplo, en la existencia de numerosos organismos o instituciones que cumplen funciones semejantes o, incluso, idénticas. Ello ha tendido a establecer un exceso de burocratización en la administración y regulación de los múltiples mecanismos de fomento existentes, limitando sustancialmente la utilización adecuada de los mismos. Otras importantes falencias en relación con el funcionamiento institucional remiten a la falta de información que la mayoría de los empresarios Pymes posee con respecto a los distintos instrumentos de apoyo existentes⁵⁹.

Como se desprende de la información presentada en el Cuadro N°61, una parte muy importante de los diversos mecanismos de fomento al sector de las Pymes está conformado por el otorgamiento de diversas líneas de crédito a tasas de interés diferenciales con el objeto de financiar muy distintas actividades, entre las que se destacan, la exportación e importación de bienes, la incorporación de maquinaria y equipo al proceso productivo, el aumento en la dotación de capital de trabajo, la obtención de normas técnicas de calidad, y la introducción de innovaciones de procesos y/o productos. Sin embargo, tal como fuera mencionado, estos instrumentos no han sido utilizados en todo su potencial por los empresarios de este estrato de firmas. En particular, con respecto a la subutilización de las líneas de crédito preferenciales, dicha situación es explicada por la conjunción de dos factores altamente relacionados entre sí: las condiciones en que son otorgadas dichas préstamos y la forma en que funciona el sistema financiero local.

Con respecto a las condiciones en que se otorgan las líneas de crédito existentes cabe resaltar, por ejemplo, el elevado nivel que asumen las tasas de interés exigidas por los bancos comerciales que otorgan estos préstamos. Es decir que el costo del crédito sigue siendo elevado para las Pymes a pesar de tratarse de tasas subsidiadas. Por otra parte, el endeudamiento suele realizarse a tasas de interés flotantes que, por su naturaleza, presentan un alto grado de incertidumbre desde el punto de vista empresario. Así, el elevado nivel que, más allá de encontrarse subsidiado, tiende a asumir el costo del crédito cuando se realiza a tasas de interés fija y/o el grado de incertidumbre que acompaña a dichas formas de crédito cuando se conceden a tasas flotantes, han determinado que las Pymes no hallan usufructuado en todo su potencial este tipo de financiamiento, tal como se había previsto originalmente. A su vez, esta subutilización de la financiación disponible se ve potenciada por el tipo de mecanismos de garantía que se exige para acceder a dichos créditos, dado

⁵⁸ En este sentido, cabe señalar que gran parte de estos programas de fomento a las Pymes son financiados con fondos provenientes del BID, el Banco Mundial, y otras instituciones multilaterales de crédito.

⁵⁹ Tales constataciones emanan de un conjunto de entrevistas realizadas a empresarios Pymes que sirvieron de base de análisis de diversos estudios sobre el tema. Al respecto, ver CEPAL: "Estrategia de desarrollo empresarial", op.cit.; y Plan Nacional Plurianual de Ciencia y Tecnología 1998-2000: "Programa de capacitación tecnológica de Pymes industriales", op.cit..

que, en la generalidad de los casos, se compromete el patrimonio personal de los propios empresarios.

Otro de los aspectos que explican las dificultades que enfrentan las Pymes en materia de acceso al crédito remiten al propio funcionamiento del sistema financiero local. En efecto, estas firmas prácticamente no pueden obtener en el mercado local condiciones de acceso al crédito que les brinden la posibilidad de contar con financiamiento a tasas relativamente favorables. Ello deviene principalmente del hecho de que a nivel local los préstamos se siguen otorgando en base al patrimonio del que solicita el financiamiento, lo cual trae aparejado una importante segmentación del crédito con tasas de interés sumamente diferenciales según el tamaño de las firmas que toman el préstamo⁶⁰.

Sin embargo, en función de las evidencias analizadas en las secciones precedentes, cabe señalar que la principal restricción que limita la adecuada utilización por parte de las Pymes de los diversos mecanismos de fomento existentes deviene del hecho de que el entramado institucional vigente parece no reconocer las profundas transformaciones operadas sobre el espectro local de las Pymes (especialmente las industriales) durante el decenio de los años noventa. La baja receptividad por parte de los pequeños y medianos empresarios de los muy diversos mecanismos de fomento existentes parece estar muy asociada al desfasaje existente entre el entorno normativo e institucional vigente (y los objetivos e instrumentos que el mismo se plantea) y la situación estructural del sector (reestructuración regresiva, desarticulación y desintegración productiva).

Al respecto, basta con señalar, por ejemplo, que existe una amplia gama de instrumentos para financiar exportaciones cuando, a juzgar por las evidencias disponibles, tan sólo un 5% de las Pymes argentinas que opera en sectores transables con el exterior vende parte de su producción en el mercado internacional. En relación con lo anterior, se fomenta la participación de las Pymes en misiones y ferias comerciales en el exterior cuando gran parte de las firmas ha encarado "estrategias de supervivencia" ante el nuevo contexto macroeconómico y sectorial que debe afrontar, llegando incluso a discontinuar totalmente procesos productivos para volcarse directamente a la comercialización de bienes finales importados.

En definitiva, del análisis de las principales características e impactos del marco normativo e institucional vigente en la Argentina en relación con el fomento al sector de las Pymes se desprende la existencia de múltiples instrumentos de incentivo y/o apoyo –que involucran una importante cantidad de recursos monetarios y administrativos– pero que en

⁶⁰ A su vez, dicha situación se agrava por el hecho de que las instituciones que le otorgan créditos a las Pymes (principalmente bancos estatales de provincia y entidades cooperativas) sólo pueden otorgar préstamos a tasas muy altas en términos relativos a las vigentes para el resto de la banca comercial.

términos cualitativos no han cumplido, en la generalidad de los casos, con los objetivos con que inicialmente fueron pensados e instrumentados. Tal situación deviene de la conjunción de múltiples factores: notorio desfasaje entre el entramado normativo e institucional vigente y la situación estructural del espectro local de Pymes, superposición de funciones y atribuciones entre organismos e instituciones creadas con fines similares, mecanismos de incentivo que, al margen de sus objetivos manifiestos, son de difícil instrumentación y/o acceso para buena parte de los supuestos beneficiarios (incluso, a veces, por falta de conocimiento acerca de su existencia), ausencia de una política global con respecto al sector, entre los más relevantes. En síntesis, lo que se desprende del análisis precedente no es tanto la inexistencia de instrumentos y recursos para el apoyo a las Pymes sino un uso ineficiente de los fondos existentes para promover el desarrollo y el crecimiento del sector.

V.2. Reestricciones impuestas por el marco institucional de las Pymes

Desde una perspectiva complementaria a las anteriores, en un trabajo reciente se señala cuáles son los principales factores que, en su interacción, influyen sobre el proceso innovativo y la "performance" económica de las Pymes⁶¹. Ello es particularmente importante de destacar por cuanto dicho enfoque brinda la posibilidad de identificar cuáles deberían ser las variables a considerar en caso de realizar alguna acción focalizada hacia las Pymes, o los aspectos a tener en cuenta en caso de encarar algún tipo de modificación en el esquema normativo e institucional actualmente vigente. Al respecto, el estudio mencionado identifica las siguientes variables:

- la forma en que se da la intervención de los gobiernos locales y el nacional;
- la instrumentación de distintas políticas de promoción;
- la articulación entre las firmas y las universidades y otros organismos de Ciencia y Tecnología;
- la existencia de un mercado de consultorías (tanto privadas como estatales);
- la vinculación existente entre las Pymes y las grandes empresas (relaciones intraindustriales del tipo insumo-producto);

⁶¹ Al respecto, ver Plan Nacional Plurianual de Ciencia y Tecnología 1998-2000: "Programa de capacitación tecnológica de Pymes industriales", op. cit.. Si bien en dicho trabajo se identifican los principales factores que inciden sobre el comportamiento innovativo de las Pymes, cabe señalar que tales variables –o, más precisamente, la interacción de las mismas– están presentes en todos aquellos estudios que intentan definir cuáles son los principales factores normativos e institucionales que deberían darse para fomentar el desarrollo y el crecimiento del sector de las Pymes.

- la existencia de organizaciones no gubernamentales que promuevan el desarrollo del sector;
- el vínculo de las firmas con el sistema financiero tanto local como internacional.

Ahora bien, las evidencias disponibles indican con notable contundencia que tal interacción no se ha registrado en el caso argentino. En este sentido, cabe señalar que:

- con la excepción de ciertos casos puntuales, durante toda la década del noventa han sido muy escasas las intervenciones del sector público sobre la industria en general, y, muy especialmente, sobre las Pymes (nuevo tratamiento a los bienes de capital, promoción de ciertas actividades industriales, régimen automotor, etc.)⁶²;
- con respecto a las políticas de promoción, cabe señalar que lo que se constata en el caso argentino es la marcada ausencia de una política activa hacia el sector industrial, y hacia las Pymes en particular (las pocas políticas que se instrumentaron, como la promoción industrial, la privatización de empresas públicas o el régimen de excepción de la industria automotriz, tuvieron como sus principales destinatarios a las grandes firmas oligopólicas);
- otro hecho que se destaca en el caso argentino es la importante falta de articulación entre las firmas manufactureras (especialmente las Pymes) y los diversos organismos vinculados al desarrollo de ciencia y tecnología (Universidades, Conicet, Secyt, INTA, INTI, etc.);
- en relación con el mercado de consultorías, en el caso argentino se constata que las Pymes locales utilizan muy poco dicho sistema (el cual, al margen de ser muy costoso para tal tipo de firmas, está muy orientado hacia las grandes empresas);
- con respecto al vínculo existente entre las Pymes y las grandes firmas, puede señalarse que uno de los principales impactos del proceso de reformas estructurales instrumentado en los años noventa (fundamentalmente el de apertura de la economía) fue que la actividad industrial de las grandes firmas se fue asemejando cada vez más a una actividad de armado y/o ensamblado de partes importadas, y a que numerosas

⁶² Se trata de regímenes de promoción que han beneficiado casi exclusivamente a las grandes firmas manufactureras. Adicionalmente, muchos de ellos (tal el caso del régimen automotor o la política instrumentada con respecto a la industria de bienes de capital) han tenido efectos negativos sobre las Pymes de esos sectores, por cuanto promovieron un notable aumento en las importaciones (de autopartes y maquinaria y equipo) que determinó la desaparición de una gran cantidad de pequeños y medianos productores que operaban en dichas ramas o en otras actividades eslabonadas. Al respecto, ver Sirlin, P.: "Evaluación de la política de bienes de capital en la Argentina", en Revista de la Cepal, N° 61, Santiago de Chile, 1997; y Vispo, A.: "Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino", en Azpiazu, D. (comp.): **La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo**, Grupo Editorial Norma/FLACSO, Buenos Aires, 1999.

firmas manufactureras han optado por acrecentar sus actividades comerciales (venta de productos importados) aprovechando sus redes de comercialización y distribución, todo lo cual trajo aparejada una significativa desarticulación del entramado local de proveedores y subcontratistas (donde las Pymes tenían un peso significativo);

- en relación con la existencia de organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, puede señalarse que las mismas presentan en el país un desarrollo incipiente –aunque creciente–, no obstante, una parte importante de sus recursos están vinculados al fomento de microemprendimientos;
- por último, con relación al vínculo de las Pymes con el sistema financiero local e internacional, debe señalarse la situación de desventaja relativa de estas firmas con respecto a las grandes (lo cual se refleja en los notables diferenciales de tasas de interés existentes).

La incidencia de las cámaras empresarias es otro de los factores destacados como de central importancia para el proceso innovativo y la "performance" de las Pymes. Con respecto al papel jugado por este tipo de entidades, en particular por aquellas que nuclean a las Pymes (CGE, CGI, APYME, ciertos sectores de la UIA, cámaras de representación sectorial y/o regional, etc.), puede señalarse que, en consonancia con la situación estructural por la que atraviesa el sector, la mayoría de las mismas presenta un muy reducido poder relativo de negociación.

No obstante ello, cabe apuntar que en los últimos años se pusieron en funcionamiento diversas iniciativas vinculadas al apoyo a Pymes propiciadas por las propias entidades gremiales empresarias. Al respecto, se destacan, por ejemplo⁶³:

- la creación de una Bolsa de Subcontratación en el departamento Pymi de la Unión Industrial Argentina (en cooperación con ONUDI), que promueve el establecimiento de vínculos entre las Pymes subcontratistas con las empresas potencialmente demandantes (funciona en Buenos Aires, Córdoba y Rosario y contiene información de 1290 empresas de los sectores metalmecánico y de plásticos); dicha Bolsa también se ocupa de recibir misiones comerciales extranjeras y de promover la participación en ferias internacionales;
- acciones tendientes a la modernización de las Pymes desarrolladas por el Instituto Tecnológico de las Confederación General de la Industria (que nuclea fundamentalmente a Pymes), por el que se procura asistir a las empresas –vía

⁶³ Para un tratamiento más exhaustivo, véase CEPAL: "Estrategia de desarrollo empresarial", op.cit..

capacitación– en el mejoramiento de su gestión, en general, y de la calidad, en particular;

- en el marco de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADIMRA), el programa ONUDI-ADIMRA, que ha promovido a partir de 1992 la capacitación empresarial en temas de gestión estratégica, administración de la producción, CAD/CAM y calidad.

Estos ejemplos ponen de manifiesto que las diversas cámaras empresariales pueden desempeñar –cuanto menos potencialmente– un papel importante en el apoyo al segmento de Pymes. De todos modos, la efectividad de su intervención ha sido, hasta el momento, muy incipiente. En efecto, el escaso vínculo existente entre las Pymes y las instituciones y/u organismos públicos vinculados a su desarrollo también parece reflejarse en relación con el accionar de estas entidades privadas.

En un trabajo reciente se analiza, sobre la base de un relevamiento de campo, la visión de diversas entidades gremiales empresarias y de centros de apoyo al desarrollo empresarial acerca de las restricciones exógenas que afectan el desarrollo de las Pymes⁶⁴. Las conclusiones a las que llega dicho trabajo resultan sumamente ilustrativas de la problemática institucional en que se inscribe el desarrollo de este conjunto de firmas, en particular, en lo que atañe al accionar de las cámaras empresarias.

Según lo relevado en el citado estudio, las condiciones desfavorables para el acceso al financiamiento es considerado el principal aspecto limitante del desarrollo de las Pymes por la mayoría de las instituciones encuestadas, destacándose en este sentido la exigencia excesiva de garantías, lo elevado de las tasas de interés y las deficiencias para la evaluación específica de las Pymes por parte de la banca comercial. Asimismo, es interesante hacer notar que buena parte del panel considera insuficiente la existencia de líneas específicas de financiamiento para Pymes, cuando en realidad es muy importante la disponibilidad de líneas de crédito para atender los requerimientos de financiamiento de este estrato de firmas. Ello ratifica lo señalado precedentemente acerca de la falta de conocimiento de los programas y líneas de financiamiento existentes por parte de este segmento de empresas.

Otras restricciones exógenas importantes reveladas por el panel encuestado se refieren a:

⁶⁴ Al respecto, consultar Moori-Koenig, V., Novak, D.: "Las restricciones exógenas: la visión de las instituciones", en Yoguel, G., Moori-Koenig, V. (coords.): **Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas**, Universidad Nacional de General Sarmiento/FUNDES/CIEPP/Miño y Dávila Editores, 1999.

- el funcionamiento de los mercados (en particular, las debilidades de las Pymes para la fijación de plazos de pagos y cobranzas, la desprotección respecto de las importaciones y el excesivo poder de las cadenas de comercialización);
- la estructura impositiva (fundamentalmente las trabas para las devoluciones y reintegros de impuestos y la complejidad de la estructura impositiva);
- el acceso a nuevas tecnologías y asistencia técnica (como la ausencia de intermediarios idóneos para vincular las necesidades de las Pymes con las instituciones de desarrollo científico y tecnológico, la escasa difusión de las actividades llevadas a cabo por las instituciones oficiales, la falta de incentivos impositivos que estimulen la innovación tecnológica y la falta de desarrollo de tecnologías específicas para Pymes);
- la falta de apoyo estatal y/o institucional a este segmento empresario (fundamentalmente, la insuficiencia de las políticas de apoyo al sector).

Existen dos aspectos adicionales –y sumamente interesantes– a resaltar en este estudio. En primer lugar, la existencia de diferentes grados de coincidencia según la naturaleza y fines de las instituciones y/u organismos considerados. En efecto, si bien a nivel agregado existe acuerdo en señalar cuáles son las principales restricciones exógenas al desarrollo de las Pymes, el grupo de las entidades gremiales empresarias⁶⁵ pone énfasis en las restricciones impositivas y en la falta de apoyo estatal, mientras que para los centros de apoyo al desarrollo empresarial⁶⁶ se destacan las restricciones vinculadas al funcionamiento de los mercados y al acceso a tecnologías y asistencia técnica. En este sentido, el segundo grupo de entidades parecería demostrar una actitud más activa en la búsqueda de estrategias de reconversión para este segmento de firmas.

En segundo lugar, y atento al diagnóstico enunciado por las propias instituciones consideradas, se destaca el desfase existente entre las restricciones identificadas como prioritarias para el desarrollo de las Pymes y las medidas tomadas por dichas entidades con vistas a su superación. En tal sentido, "el estudio pone de manifiesto que más del 30% de las acciones emprendidas por las entidades no han podido ser asociadas o relacionadas con las principales restricciones que ellas mismas han identificado como las más importantes que enfrentan las Pymes"⁶⁷.

⁶⁵ Como la Unión Industrial Argentina, la Confederación General Económica, el Consejo Argentino de la Industria, la Asociación de Industriales de la Provincia de Buenos Aires, la Unión de Comercio e Industria de Mar del Plata, el Consejo Federal de Industria de la Provincia de Córdoba, la Federación Argentina de la Industria Textil, y la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina, entre los principales encuestados.

⁶⁶ Tales como el Centro BID-UIA de Rafaela, el Centro de Estudios Bonaerense, y diversos centros de investigación y desarrollo del Instituto Nacional de Tecnología Industrial, entre otros.

⁶⁷ Moori-Koenig, V., Novak, D.: "Las restricciones exógenas: la visión de las instituciones", op.cit..

En definitiva, en relación con el contexto institucional en el que operan las Pymes se aprecia un escaso desarrollo de instancias propicias que promuevan la interacción, la asociación y la concertación entre actores, tanto públicos como privados. Ello ha redundado en que sólo para un número muy acotado de firmas la disponibilidad oficial de servicios de apoyo a Pymes haya constituido una fuente de beneficios reales. En consecuencia, "las firmas que logran acceder a tales beneficios los consideran como un subsidio de alta incertidumbre, es decir, que en caso de concretarse será computado como un resultado extraordinario pero que de modo alguno interviene significativamente en el proceso decisorio de la firma"⁶⁸.

⁶⁸ CEPAL: "Estrategia de desarrollo empresarial", op. cit..

Cuadro N° 61

Principales mecanismos de fomento a las pequeñas y medianas empresas

Proyecto	Objetivo	Instrumento	Organismo o institución promotora
Sociedades de Garantía Recíproca	Otorgar garantías para facilitar el acceso al financiamiento a partir de un abaratamiento en las tasas de interés	Garantías a las Pymes frente a la entidad que otorga el crédito	Banco de la Nación Argentina
Crédito a las Pymes para la compra de bienes de capital	Fomentar el equipamiento de las Pymes	Compra de bienes de capital nacionales por un monto del 80% del valor del bien (con un tope de 400.000 dólares)	Secretaría de Industria y diversos bancos públicos y privados
Créditos a las Pymes para inversión y/o reconversión productiva	Financiar proyectos de reconversión productiva de las Pymes a los efectos de mejorar la competitividad de las mismas	Financiamiento del 75% en dólares del costo de las inversiones (con un tope de 1,5 millones de dólares)	Secretaría de Industria y Banco de la Nación Argentina
Obligaciones Negociables para las Pymes	Facilitar el acceso de las Pymes al mercado de capitales (a través de la emisión de Obligaciones Negociables)	Obligaciones Negociables por un monto de hasta 5 millones de dólares	Comisión Nacional de Valores
Programa Global de crédito para Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del BID	Ampliar el acceso y la cobertura del crédito y la asistencia técnica para las MYPES del país, con el objetivo de incrementar la productividad de las mismas y, de esa forma, aumentar sus ingresos y niveles de empleo	Financiamiento del BID y aportes de los diversos bancos participantes para la adquisición de activos fijos, servicios de asesoría y capital de trabajo	Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, con fondos provenientes del BID con contraparte local
Programa de Modernización Tecnológica del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)	Financiamiento para la modernización tecnológica de las Pymes	Financiamiento para proyectos de hasta 2 millones de dólares con tasas de interés subsidiadas	Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, BID y Banco de la Nación Argentina
Régimen de financiación para la participación en ferias internacionales	Facilitar y fomentar la participación de las Pymes en ferias y exposiciones internacionales	Financiamiento de diversos gastos (<i>stand</i> , material, transporte y alojamiento) de hasta un 70% con un tope máximo de 50.000 dólares (a una tasa de interés con base en la Libor)	Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) y diversos bancos oficiales y comerciales

Proyecto	Objetivo	Instrumento	Organismo o institución promotora
3 Régimen de financiación para la certificación de calidad	Financiamiento de consultorías y asesoramiento técnico a Pymes para establecer sistemas de calidad conforme a las normas vigentes tanto nacional como internacionalmente (ISO 9000, etc.)	Diagnósticos, auditorías y manuales de calidad por un valor mínimo de 10.000 dólares (se financia hasta un 90% del monto total)	Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) y diversos bancos oficiales y comerciales y otras entidades financieras (todos autorizados por el Banco Central de la República Argentina)
Fondo de asistencia para la constitución de consorcios de Pymes	Incentivar la conformación de consorcios de Pymes (para mejorar el acceso al crédito, aumentar la competitividad del sector, incrementar el grado de especialización productiva y las economías de escala, etc.)	Fondo para complementar los gastos operativos de los consorcios, hasta un 40% los dos primeros años (hasta 60.000 dólares anuales) y hasta 20% el tercero (hasta 30.000 dólares anuales)	Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa
Programa para el Mejoramiento de la Competitividad de la Pyme (PROMECOM)	Promover inversiones con el objetivo de mejorar la competitividad de las Pymes	Créditos para el financiamiento de la organización productiva (hasta un 75% del monto total, con un tope de 100.000 dólares) Financiamiento de la inversión hasta un 60% del monto total (con un tope de 100.000 dólares)	Consejo Federal de Inversiones y Banco de la Nación Argentina
Préstamo para inversiones en calidad para Pymes del Banco de la Ciudad de Buenos Aires	Fomentar el desarrollo competitivo de las Pymes	Inversiones en mejoramiento de la calidad (hasta 50.000 dólares a tasas promocionadas)	Banco de la Ciudad de Buenos Aires
Líneas de crédito para Pymes para la obtención de certificación de calidad (normas ISO 9000)	Apoyar y fomentar el desarrollo competitivo de los productores de la provincia de Buenos Aires	Financiamiento de servicios de consultoría y asistencia técnica, adquisición de bienes e instrumental y la obtención de calidad (financiamiento de hasta un 90% del monto total a tasas diferenciales)	Banco de la Provincia de Buenos Aires
Líneas de crédito destinadas al descuento de facturas conformadas	Incremento y/o recomposición del capital de trabajo	Se financia hasta el 100% del valor total de la factura (son créditos de hasta 180 días a tasas promocionadas)	Banco de la Provincia de Buenos Aires
Líneas de crédito para la financiación de exportaciones	Programa de prefinanciación de exportaciones desde la iniciación del proceso productivo hasta la fecha de embarque	Prefinanciación en moneda extranjera de libre convertibilidad	Banco de la Provincia de Buenos Aires

Proyecto	Objetivo	Instrumento	Organismo o institución promotora
Fondos de Garantías Buenos Aires (FOGABA)	Financiar diversos proyectos (inversiones a largo plazo en bienes de uso y de capital, préstamos para el aumento en la dotación de mano de obra, cartas de crédito para exportaciones, fomento de cooperativas y agrupaciones empresarias formadas por Pymes, etc.)	Apoyo financiero en pesos por un monto de hasta 532.000 dólares (se financia hasta el 75% del crédito a tasas diferenciales)	Banco de la Provincia de Buenos Aires
Programa de Reestructuración Empresarial (PRE)	Fomentar la reestructuración productiva de las Pymes, incentivando el desarrollo de la calidad de productos y procesos	Cofinanciación mediante aportes no reembolsables de proyectos empresariales de reconversión que incluyan inversión en servicios de asistencia técnica y de capacitación o proyectos de asociación (se financia hasta el 50% de los proyectos y el 85% de las acciones de reorientación empresarial)	Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa
Programa de Desarrollo Empresarial para las Exportaciones (PYMEXPORTA)	Apoyar a las Pymes para adquirir diversos tipos de capacidades que les permitan orientarse al mercado externo y desarrollar ventas al exterior a partir de nuevos productos y mercados	Cofinanciación de proyectos de exportación mediante aportes no reembolsables (con topes de 75.000 dólares por proyecto, y 125.000 dólares por empresa para todo el período de ejecución del programa)	Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa
Sistema Unico Integrado de Información a Pymes	Facilitar el acceso de las Pymes a información para la toma de decisiones referidas a la mejora de su situación competitiva, a la vez que para apoyar procesos de reconversión	Se promueve la conexión entre la oferta de productos y servicios de información y demanda de las Pymes	Programa Pyme
Centros de Competitividad Industrial	Promover la asociación empresarial vía consorcios o redes de cooperación interempresarial e interinstitucional, y generar entornos competitivos para el desarrollo de las Pymes locales en relación con la tecnología y la calidad	Se fomenta la conexión entre la demanda empresarial y la oferta de programas e instrumentos públicos y privados de apoyo a Pymes (tanto a nivel nacional como provincial)	Secretaría de Industria

Proyecto	Objetivo	Instrumento	Organismo o institución promotora
Diagnóstico de Gestión	Acceder a una visión integral de las operaciones y actividades de la empresa y su nivel de eficiencia, identificando las principales virtudes y debilidades del funcionamiento de la misma	Análisis de la eficiencia y la capacidad operativa de la firma	Secretaría de Industria
Programa de Polos Productivos	Fomentar y asistir la reconversión tecnológica y la mejora del aparato productivo enfatizando el tema del desarrollo regional	Diversos mecanismos de apoyo a las industrias existentes, estudio de los mercados, apoyo para la formación de recursos humanos en términos de gestión empresarial y para el uso de nuevas técnicas productivas	Secretaría de Industria y diversos gobiernos provinciales (Río Negro, La Rioja, Formosa, Chubut, Mendoza, Chaco, Córdoba, Santa Fe, Neuquén y Misiones)
Programa de Desarrollo de Proveedores	Facilitar a las Pymes proveedoras de grandes firmas los medios necesarios para mejorar sus productos y procesos	Asistencia técnica en materia de calidad y reconversión tecnológica	Secretaría de Industria y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)
Programa de Fomento del Contrato de Aprendizaje (Aprender)	Incentivar la generación de empleo a través de una relación de aprendizaje	Contratos de aprendizaje de entre 3 y 24 meses para personas menores de 26 años	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Dirección Nacional de Empleo) con fondos del BID
Proyecto Joven	Fomentar las posibilidades de empleo de las personas mayores de 16 años, con bajos recursos económicos, un reducido nivel educativo y escasa experiencia laboral (el objetivo con respecto a las Pymes es el de colaborar con las mismas en la formación de mano de obra que se utilizará para encarar proyectos de reconversión productiva)	Cursos de capacitación laboral y pasantía en empresas de muy diversos sectores de actividad	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Programa de Reconversión Productiva) con fondos del BID
Fundación EXPORTAR	Brindar asistencia e información sobre comercio exterior y fomentar las exportaciones	Información y asesoramiento sobre oportunidades comerciales, licitaciones internacionales, estudios de mercado, listado de ferias en el extranjero, misiones comerciales, etc.	Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, y representantes de diversas firmas y entidades del sector privado

Proyecto	Objetivo	Instrumento	Organismo o institución promotora
Proyecto de Promoción de Exportación (PROMEX)	Promover las exportaciones de productos agroalimentarios	Servicios diversos de información (perfil de los mercados, ferias en el exterior, etc.), asistencia (misiones comerciales, rondas de negocios, etc.) y capacitación (cursos y seminarios diversos sobre comercio exterior)	Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca
Proyecto Microempresas	Facilitar y fomentar la inserción laboral de quienes fueron expulsados del mercado laboral	Cursos de capacitación y asistencia técnica	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Programa de Reconversión Productiva) con fondos del BID
Líneas de crédito a Pymes para capital de trabajo	Facilitar la recomposición del capital de trabajo de las Pymes	Créditos de hasta 100.000 dólares con tasas diferenciales	Secretaría de Industria y diversos bancos públicos y privados
Líneas de crédito para la incorporación de tecnología	Incentivar la incorporación de innovaciones en productos y procesos (así como las vinculadas a calidad, organización y financiamiento de las Pymes)	Créditos de hasta 50.000 dólares	Secretaría de Industria y diversos bancos públicos (Provincia de Buenos Aires, Nación Argentina)
Programa de incentivos fiscales a empresas para capacitación de personal	Fomentar la inversión directa en recursos humanos para, de esta manera, modernizar la gestión, aumentar la productividad, etc.	Otorgamiento de créditos fiscales para aquellas firmas que presenten proyectos de capacitación asociadas a distintos organismos o instituciones educativas	Instituto Nacional de Educación Tecnológica
Programa de financiación de sociedades mixtas en el Mercosur	Fomentar la asociación de las Pymes argentinas con firmas de otros países del Mercosur	Aporte de capital del socio argentino en la constitución de la asociación (préstamo de hasta un 80% del aporte del socio argentino a tasas diferenciales)	
Líneas de crédito a Pymes para protección del medio ambiente	Financiar estudios de impacto ambiental (certificación de normas ISO 14000)	Se financia hasta un 80% de la inversión (neta de IVA) a tasas diferenciales	Banco de la Provincia de Buenos Aires

Nota: se han incluido los principales mecanismos de fomento existentes. Al respecto, cabe señalar que no se han incorporado una gran cantidad de líneas de crédito para la financiación de exportaciones, importaciones o diversos proyectos de inversión; diversos mecanismos de financiamiento para la asistencia a eventos en el extranjero; préstamos para financiar estudios de impacto ambiental y de certificación de normas de calidad; distintas líneas de crédito para financiar la adquisición de maquinaria o un aumento en los planteles de mano de obra; diversos programas locales para el desarrollo del sector de las Pymes encarados por varios gobiernos provinciales y/o municipales; etc..

Fuente: *Elaboración propia en base a información de Plan Nacional Plurianual de Ciencia y Tecnología 1998-2000: "Programa de capacitación tecnológica de PymeEs industriales", op.cit., y de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa.*

Sección VI: Síntesis y reflexiones finales

La economía argentina asiste a un proceso de transformaciones estructurales asociado a los cambios institucionales y macroeconómicos de fines de la década de los ochenta y principios de los noventa. En dicho contexto, la industria ha sido uno de los sectores de actividad más afectados por la orientación que adoptaron las principales políticas públicas. En este sentido, del conjunto de las evidencias analizadas en el presente estudio se desprende que, en el marco de la profundización del proceso de "desindustrialización" y de reestructuración regresiva del sector manufacturero local, durante los años noventa el de las Pymes ha sido uno de los segmentos empresarios más afectados del espectro fabril argentino.

Una primera perspectiva analítica priorizada en el marco del presente estudio es aquella que surge de estudiar los principales rasgos estructurales de las Pymes que forman parte del sector manufacturero local, así como la dinámica evolutiva de tal tipo de firma en el período comprendido entre mediados de los años setenta y noventa. Al respecto, se constató, por ejemplo, un importante incremento en la participación de las Pymes en el total de los establecimientos, el empleo y la producción industrial del país. Tal situación deviene del hecho de que una cantidad importante de grandes plantas ha encarado procesos de reestructuración que han conllevado una disminución significativa en el número de personas ocupadas por dichos establecimientos y, por tanto, un corrimiento de las mismas hacia el estrato Pyme. Este proceso, que se conjuga con el cierre definitivo de un gran número de locales pertenecientes a pequeñas y medianas firmas, ha derivado en, por un lado, la disminución absoluta en la cantidad de establecimientos Pymes, y, por otro, en un importante incremento en la participación relativa de las mismas en el empleo y la producción fabril local entre mediados de la década de los setenta y la de los noventa. Al respecto, puede señalarse que, mientras en 1973 las Pymes daban cuenta de aproximadamente el 25% de la producción industrial del país y del 29% del empleo del sector, en 1993 explicaban cerca del 31% y el 37%, respectivamente.

El análisis intercensal también ha permitido comprobar la estrecha asociación existente entre el tamaño de las unidades fabriles y la estructura de los mercados en los que actúan. En efecto, en los mercados manufactureros oligopólicos los establecimientos fabriles más grandes son los que revelan una mayor incidencia relativa, mientras que en los que presentan un escaso grado de concentración (mercados "competitivos") el mayor peso relativo lo tienen los micro establecimientos y las Pymes. En forma complementaria, cabe señalar que gran parte de la producción realizada por las grandes unidades fabriles proviene de ramas oligopólicas, mientras que los mercados de baja concentración constituyen el

ámbito operativo de donde proviene la mayoría de la producción realizada por los micro establecimientos. En el caso de las Pymes, una parte mayoritaria de su producción (aproximadamente el 50%) es generada en aquellos mercados manufactureros medianamente concentrados.

Otra de las conclusiones a las cuales fue posible arribar es que la inserción estructural de los diferentes tipos de empresas en los distintos mercados industriales repercute decisivamente sobre la "performance" de las mismas a nivel microeconómico. En este sentido, cualquiera sea el estrato de concentración que se tome en cuenta, la productividad de la mano de obra ocupada en los distintos establecimientos fabriles aumenta en función del tamaño relativo de los mismos. Asimismo, el análisis de la dinámica intercensal indica que entre mediados de los años ochenta y noventa tanto las Pymes como las micro y muy pequeñas unidades fabriles redujeron la brecha de productividad con respecto al total industrial. Ello trajo aparejado una disminución en las importantes diferencias de productividad que se verificaban entre los distintos establecimientos fabriles. No obstante, cabe señalar que aún persiste una diferencia significativa entre la productividad laboral de los grandes establecimientos con respecto a los de menor tamaño relativo. La disminución registrada en la brecha de productividad existente entre los establecimientos Pymes con respecto a los de mayor tamaño relativo y al total industrial es explicada, básicamente, por la conjunción de dos procesos: por un lado, por el cierre de numerosas pequeñas y medianas plantas que, dados sus reducidos niveles de productividad y competitividad, no pudieron afrontar el nuevo contexto macroeconómico y sectorial (fundamentalmente, la apertura importadora implementada en la década pasada) y, por otro, por el señalado corrimiento de grandes plantas (con mayores niveles de productividad laboral) hacia el estrato Pyme.

Al igual que en el análisis de la productividad, se ha podido comprobar que las remuneraciones a la mano de obra tienden a disminuir en relación directa con el decrecimiento del tamaño de los establecimientos industriales. En efecto, las plantas más grandes son aquellas que pagan los salarios medios más elevados, mientras que los micro y muy pequeños establecimientos son los que abonan los menores niveles salariales. Las Pymes, por su parte, quedan posicionadas en un lugar intermedio en lo que a remuneraciones a la mano de obra ocupada respecta.

Una perspectiva analítica complementaria es la que surge de indagar acerca de la configuración sectorial de la producción realizada por las Pymes. Al respecto, los pequeños y medianos establecimientos poseen una presencia difundida en muy diversas actividades industriales. Las mismas se caracterizan, en general, por presentar un reducido dinamismo en lo que se relaciona con la creación de cadenas de valor agregado, ser intensivas en el uso

de mano de obra, tener a la producción agropecuaria como su sustento principal, haber sido muy perjudicadas por la apertura (importadora) de los años noventa, o por el hecho de que su producción se vio afectada -en general de manera negativa- por la dinámica de las grandes firmas.

Otro enfoque analítico vinculado a la inserción estructural de las Pymes en el sector manufacturero local es el que examina la configuración regional de la producción realizada por tal tipo de firmas. A este respecto, surge que, al igual que para el conjunto de la industria, tanto los locales como la ocupación y la producción total de las Pymes manufactureras se encuentran sumamente concentrados en términos geográficos. En efecto, a mediados de los años noventa, tan sólo cinco jurisdicciones dieron cuenta del 80% de las plantas y el personal ocupado por esta tipología empresarial, así como de algo más del 75% de la producción agregada. Ello pone de manifiesto que aquellas áreas geográficas en las que las Pymes tienen una presencia importante son coincidentes con las jurisdicciones de mayor nivel de desarrollo industrial del país.

Las principales características que presenta el trabajo femenino en el sector manufacturero local constituyó otro de los ejes de análisis abordados. Al respecto, se comprobó que las mujeres representan casi un 20% del personal ocupado por la industria a mediados de los años noventa. Con relación a la distribución sectorial de la mano de obra femenina, se verificó que unas pocas actividades concentran una parte mayoritaria del empleo femenino manufacturero total (elaboración de alimentos y bebidas, fabricación de prendas de vestir y productos textiles, y, en menor medida, producción de aparatos de radio, televisión y comunicaciones e instrumentos de precisión). Asimismo, en relación con la distribución geográfica del empleo de las mujeres se constató que la Capital Federal y las provincias que resultaron beneficiadas por diversos regímenes de promoción industrial (tal los casos de, por ejemplo, Tierra del Fuego, San Luis, La Pampa, La Rioja, Santa Cruz, Catamarca, Río Negro y Chubut) constituyen las jurisdicciones que presentan un mayor grado relativo de empleo femenino.

Otra dimensión de análisis priorizada en el marco del presente estudio es aquella que remite al estudio de las potencialidades y limitaciones que presenta el desarrollo de las Pymes en la Argentina. Al respecto, la principal restricción que enfrentan actualmente las Pymes, y que, por tanto, limitan significativamente sus capacidades de desarrollo a futuro, remite a la problemática del financiamiento. En efecto, durante el decenio de los años noventa se han profundizado algunas de las principales características estructurales del mercado financiero local (alto grado de segmentación, escasa gravitación en materia de préstamo a las Pymes, los créditos se siguen otorgando en función del tamaño patrimonial del solicitante, los bancos con capacidad de préstamo a las Pymes sólo pueden hacerlo a

tasas de interés sumamente elevadas en términos relativos al resto de las instituciones bancarias, etc.). Tal situación trajo aparejado que durante la última década se hallan incrementado en forma sustancial las diferencias y asimetrías ya existentes a favor de las grandes empresas y en detrimento de las Pymes (tanto en lo que respecta al destino de los préstamos otorgados como a los diferenciales de tasas de interés existentes).

En este sentido, cabe destacar que en la actualidad las grandes empresas concentran más del 90% de los préstamos otorgados por los bancos privados que operan en el mercado local, mientras que las tasas de interés que pagan las Pymes son sustancialmente más elevadas (más del doble) que las que abonan las grandes firmas. De esta manera, la creciente segmentación del mercado financiero local, la imposibilidad de acceso al mercado de capitales internacional por parte de las pequeñas y medianas firmas, las "rigideces" existentes en el sistema financiero local son, entre otras, algunas de las principales restricciones que limitan seriamente el desarrollo de las Pymes.

El análisis de los principales aspectos que caracterizan a la inserción externa de las Pymes fue otra de las dimensiones analíticas abordadas. Dicho enfoque reveló la existencia de numerosas potencialidades para el desarrollo futuro de este tipo de firmas. Al respecto, si bien las exportaciones argentinas se encuentran altamente concentradas en un núcleo sumamente acotado de grandes empresas, una cantidad importante de pequeñas y medianas firmas (aunque muy reducida si se considera su peso relativo en el total del espectro local de Pymes) comenzó a volcar una parte creciente de sus ventas hacia los mercados externos (en especial, hacia los países que conforman el mercado ampliado del Mercosur).

Asimismo, en relación con el perfil de las ventas externas de las Pymes puede señalarse que el mismo se caracteriza, en términos relativos al que presentan las grandes firmas, por una importante diversificación de lo comercializado y un mayor "grado de industrialización" de los productos exportados. Por otro lado, cuando se analizan las características de las principales ramas industriales en las que la presencia de las Pymes resulta decisiva en materia de exportaciones, se constata que se trata de actividades donde la diferenciación de productos y el desarrollo de capacidades tecno-productivas compatibles con las exigencias técnicas y ambientales de los mercados externos constituyen la principal ventaja competitiva de las firmas (tal el caso de ciertas producciones textiles, la construcción de maquinaria y equipos eléctricos, las industrias del plástico y la vitivinícola, la elaboración de maquinaria y equipo para la industria, etc.).

Parte importante de estas últimas actividades industriales emergen como las seleccionadas en términos de la necesaria focalización (sectorial y, también, en una segunda instancia, territorial) de las políticas de cooperación y asistencia técnica a las Pymes.

Así, a partir de la confluencia de las opiniones de muy diversos actores (empresarios, sindicalistas, académicos, consultores y especialistas en Pymes, etc.) se ha delimitado un subconjunto de actividades que reúnen, con intensidades diversas, determinados atributos comunes, como por ejemplo:

- realizar aportes importantes a la producción industrial agregada de las Pymes en el país y, a la vez, que la presencia de estas últimas adquiriera una cierta relevancia económica en la producción global de tales actividades;
- mostrar una, por lo menos, aceptable dinámica evolutiva reciente, en términos del crecimiento de la producción y de la generación de empleos;
- estar caracterizadas por el predominio de estructuras de mercado relativamente competitivas o, por lo menos, que no se trate de una conformación oligopólica en la que un número muy acotado de empresas ejerza un control decisivo sobre el desenvolvimiento del sector;
- contar con posibilidades ciertas de que, atento a la distribución territorial de las Pymes que operan en tales actividades, desarrollar programas específicos de carácter sectorial/espacial en el interior del país (por lo menos, en algunas de las actividades industriales seleccionadas);

Sobre dichas bases conceptuales, fueron delimitadas siete actividades industriales que, en algunos casos, nuclean a más de una rama (en términos de la CIIU, Rev. 3) manufacturera. Se trata de la:

- Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas;
- Elaboración de productos lácteos;
- Elaboración industrial de productos de panadería;
- Fabricación de calzado de cuero;
- Imprenta y ediciones;
- Industria de productos plásticos; y
- Maquinaria, en general, y equipos.

Como forma de aportar elementos de juicio valiosos al momento de formular las políticas específicas de apoyo a las Pymes de tales actividades, se consideró oportuno incorporar un breve diagnóstico estructural de cada una de tales actividades manufactureras, enfatizando en temas tales como, entre otros, la caracterización de la

respectiva inserción de las Pymes, la localización espacial de las mismas, la identificación de las principales aglomeraciones territoriales de Pymes.

Como era dable esperar, atento a la propia naturaleza de los criterios de selección, la presencia de las Pymes resulta decisiva -cuando no, determinante- en todas esas actividades donde, en general, aportan proporciones casi siempre superiores al 50% del total de la producción (así como de otras variables censales). También fue posible identificar, en buena parte de las actividades seleccionadas, la existencia de importantes aglomeraciones territoriales de Pymes que, como tales, denotan amplias potencialidades para constituirse en polos de desarrollo sectorial/regional, o en distritos geográficos capaces de internalizar positivamente las acciones que puedan llegar a encararse en materia de capacitación de los recursos humanos.

Por su parte, en la Sección IV se analizan las características de la formación profesional, el gasto empresario destinado a dicha capacitación, la evolución del empleo y de la calificación de la mano de obra en la producción industrial en general, y de las Pymes en particular, y la formación profesional del personal ocupado por estas últimas.

Con respecto a la formación profesional, un aspecto destacado ha sido la sanción en 1993 de una nueva Ley Federal de Educación, que reorganiza el sistema educativo extendiendo la educación obligatoria a 10 años creando, al mismo tiempo, una nueva estructura que comprende la Educación General Básica (nueve años de duración) y la educación Polimodal (tres años), que incluye, a su vez, dos tipos de formación, la general y la específica. Adicionalmente, las escuelas pueden ofrecer las denominadas Trayectorias Técnico-Profesionales (TTP), que están organizadas por módulos que permiten obtener una certificación de las competencias que se adquieren en cada uno de ellos y que pueden ser acrecentados a lo largo de toda la vida del trabajador (aquellos que completan todos los módulos planteados en las TTP obtienen el título de técnicos con reconocimiento nacional).

Cabe señalar, no obstante, que gran parte de estos cambios no fueron llevados a la práctica en su totalidad, entre otros motivos porque la propia Ley habilita a las provincias - que desde 1992 son las ejecutoras del gasto educativo- a poner en marcha los cambios gradualmente, con una fecha límite en el año 2000. También con respecto a la educación superior las provincias han tendido hacia una creciente inserción en el campo de la formación profesional, dado que mediante la Ley 24.521 se les transfirió la responsabilidad de la educación superior no universitaria.

Por otra parte, cabe señalar que el Instituto Nacional de Educación Técnica (INET), dependiente del Ministerio de Educación de la Nación, constituyó recientemente el Sistema de Centro de Educación Tecnológica con el fin de conformar una red que agrupe los distintos organismos como el CENET, las Unidades de Cultura Tecnológica y los Centros

Regionales de Educación Tecnológica. Algunos de estos organismos (como, por ejemplo, el CENET) poseen unidades de trabajo para el aprendizaje técnico (centros integrados de manufactura, diseño industrial, autotrónica, electrónica, gestión de calidad). Dentro de la órbita de los programas sociales también hay algunos que se dedican total o parcialmente a la formación profesional, como el "Proyecto Joven" y el de "Formación Profesional de Adolescentes", que articulan iniciativas que involucran algunos componentes de formación profesional ("Proyecto Trabajar", "Barrios Bonaerenses", "Jóvenes Vulnerables"). Sin embargo, cabe señalar que los mismos adolecen de diversos problemas en su aplicación, como se manifiesta en lo reducido de la población que resulta beneficiaria, y en las superposiciones y falta de coordinación que se presentan a nivel administrativo.

Existe además un sistema de crédito fiscal regulado por la Ley 22.317 que le permite a las empresas reorientar una parte de sus obligaciones fiscales hacia el financiamiento de programas destinados al fortalecimiento de la educación técnica y tecnológica. Finalmente, existen pasantías que están reguladas por el Decreto 340/92, mediante las cuales los alumnos pueden concurrir a las empresas a realizar prácticas. Este régimen se puede extender hasta un máximo de cuatro años y puede beneficiar a los jóvenes mayores de 16 años, inclusive graduados universitarios con menos de un año de egresados.

Las evaluaciones realizadas recientemente sobre el sistema de formación profesional destacan la necesidad de articularlo en torno a competencias amplias y no específicas, debido a la velocidad del cambio tecnológico, y de vincular todos los actores que intervienen en el proceso formativo (empresas, Estado y sociedad civil). En tal sentido, puede afirmarse que la concepción actual de los organismos competentes en la materia tiende hacia un modelo más amplio que el vigente en décadas pasadas, donde los encargados de la formación son técnico-profesionales que cuentan con actualización tecnológica y formación profesional. No obstante ello, se ha remarcado que aún se enfrentan serios inconvenientes para plasmar los nuevos enfoques debido a que, entre otras cosas, la mayoría de los formadores provienen de -y han sido capacitados en- las etapas anteriores de la formación profesional. En consecuencia, el tránsito a un sistema que se adecue a los notables desafíos del mundo laboral actual implica instaurar una serie de cambios que superan los meramente curriculares, incorporando la capacitación de los propios formadores y su articulación con el sistema educativo.

Con respecto al gasto empresario destinado a la capacitación de mano de obra, se destaca, en primer lugar, lo reducido del monto que las empresas industriales destinan a tal fin. Además, dicho monto está acentuadamente concentrado en las grandes firmas industriales.

A pesar de la alta concentración que exhibe el gasto en capacitación, merece ser destacado que parte del mismo corresponde a un sector de las Pymes. En términos generales, se trata de las empresas de mayor ocupación relativa (las que tienen entre 50 y 150 ocupados), aunque también una parte de las más pequeñas asumen importancia en algunas de las modalidades (las empresas que ocupan entre 11 y 25 personas concentran el 48% del gasto en la formación dictada por jefatura y el 23,6% de la ejecutada por las universidades).

Según los resultados de una encuesta realizada por la Unión Industrial Argentina sobre las Pymes, el 53,2% de la capacitación se realiza dentro de la empresa y el 46,8% fuera de ella (de esta última el 89% se realiza en el país). Nuevamente en este caso, la mayor proporción de cursos dictados fuera de la empresa, ya sea en el país o en el exterior, se concentran en los estratos de mayor ocupación. En cuanto a los motivos de la capacitación, en el 53% de los casos la misma se origina en cambios dentro del sistema productivo (implementación de nuevos procesos y lanzamiento de nuevos productos).

En síntesis, la realización de gastos de capacitación por parte de las empresas industriales está fuertemente asociado al hecho de que la incorporación de nuevas tecnologías y productos, y cambios en la organización de la firma parecen haber generado la necesidad de adaptar la capacitación de la mano de obra a la nueva realidad. Sin embargo, el monto relativamente escaso de este gasto indica que los esfuerzos comprometidos no fueron acordes con las nuevas circunstancias, y la distribución del mismo señala que estuvieron significativamente concentrados en un número reducido de grandes firmas, principalmente extranjeras. Si bien existe una marcada concentración y heterogeneidad en el gasto para la capacitación de la mano de obra industrial, existen significativos segmentos de Pymes que participan de este proceso y que capacitan a su personal ya sea como parte de una estrategia "defensiva", o por adaptación a los requisitos planteados por sus clientes o proveedores.

Con respecto a la evolución del empleo industrial según el nivel educativo, durante los años noventa se ha registrado una tendencia clara al crecimiento -en términos absolutos y relativos- del nivel de empleo de los trabajadores de mayor nivel educativo, y una simultánea reducción -también absoluta y relativa- del empleo de los trabajadores con un nivel menor de formación.

Ello no significa que las transformaciones tecnológicas de la producción industrial hayan modificado sustancialmente los requerimientos en términos de la formación de la mano de obra, y que, en consecuencia, tienda a resultar determinante una calificación cualitativamente superior a la que era demandada a principios de la década analizada. Por el contrario, las evidencias disponibles indican que el fenómeno observado estaría explicado,

en buena medida, por el hecho de que, en medio de una situación de elevada desocupación, los trabajadores con mayor formación aceptan ocupaciones para las cuales están sobrecalificados, desplazando a los menos calificados, que pasan a engrosar las filas de los desocupados o a desempeñarse en empleos de muy baja productividad con remuneraciones muy reducidas, alta precariedad e informalidad.

Como es dable esperar, las distintas calificaciones educativas traen aparejados diferenciales de ingresos. En efecto, en todos los sectores industriales analizados existe una acentuada diferencia entre el ingreso promedio que perciben los trabajadores con mayor nivel educativo respecto del que reciben aquellos que tienen menor formación. En términos agregados, la brecha entre los ingresos de los trabajadores con baja educación y los que tienen un alto nivel educativo no ha presentado modificaciones significativas entre 1991 y 1998. No obstante, sí se verifican ciertas oscilaciones de importancia desde una perspectiva sectorial dado que, por ejemplo, tales diferencias se han reducido acentuadamente en Alimentos, bebidas y tabaco, y se han visto acentuadas en los productos metálicos, maquinaria y equipo, así como en la producción química-petroquímica.

En tal sentido, se han podido identificar dos situaciones claramente diferenciadas: una primera situación de disminución de la brecha y aumento relativo de los trabajadores altamente calificados, en que se registra un reemplazo de los trabajadores con menor calificación por parte de otros con mayor formación para realizar tareas de similar complejidad, productividad y remuneración. La segunda situación se presenta ante el aumento de la brecha con un incremento de la participación de los trabajadores altamente calificados que estaría vinculada a una modificación de la función de producción, que requiere una mayor complejidad en las tareas productivas o una modificación en la composición e importancia de las más complejas, elevándose, de esta manera, los requerimientos reales en términos educacionales y las remuneraciones vinculadas a los mismos.

Las diferencias dentro de la actividad industrial se expresan no solamente desde el punto de vista sectorial, sino también al considerar el tamaño de las firmas. Así, el nivel educativo de la fuerza laboral parece estar fuertemente asociado al tamaño de las empresas: el 68% de los ocupados en las empresas más pequeñas (hasta 25 trabajadores) tienen un bajo nivel educativo, en tanto en las que ocupan más de 500 personas esta proporción alcanza a solamente el 43% de su personal ocupado. Las diferencias más notables parecen establecerse entre las empresas con menos y más de 100 ocupados, y entre estas últimas y las que poseen más de 500 trabajadores (por el contrario, entre las firmas de hasta 25 ocupados y las que tienen entre 26 y 100 ocupados, las diferencias son escasamente significativas).

En términos temporales, las diferencias en el nivel educativo de la fuerza de trabajo entre las empresas de diferente tamaño parecen haberse acentuado durante los años noventa, a pesar del generalizado incremento en el nivel de formación de los ocupados industriales en todos los estratos de tamaño. Esta tendencia estaría indicando que, independientemente de la elevación del nivel educativo de la fuerza de trabajo en el país, la acentuación del proceso de "profesionalización" parece adquirir creciente intensidad, dando como resultado un aumento en la brecha de los años de escolarización promedio de los ocupados respecto a los años iniciales de la década.

Adicionalmente, cabe tener en cuenta que aquellas Pymes que incrementaron en nivel de empleo lo hicieron, en forma casi excluyente, bajo las modalidades de contratación "flexible" (distintas a las formas de contratación por tiempo indeterminado), en particular, con la recurrencia a la utilización del período de prueba y la contratación a plazo fijo. Ello explica en parte lo reducido del gasto en capacitación registrado globalmente por este estrato de firmas, dado que la elevada rotación de la fuerza laboral que conlleva esta modalidad contractual atenta contra los incentivos que subyacen a una estrategia de recalificación técnica de la fuerza de trabajo, que requiere una mayor estabilidad laboral para que los incrementos de productividad derivados de la capacitación sean internalizados por la misma empresa que incurrió en el gasto.

En ese marco, uno de los rasgos centrales que presenta la demanda de recursos humanos por parte de las Pymes es que la misma no sólo se concentra en la búsqueda de personal con calificación técnica (destreza manual y/o intelectual específica), sino también con capacidades para cumplir múltiples funciones (polivalencia), relacionarse e interactuar, así como por su aptitud para identificar, diagnosticar y solucionar problemas.

Esos mismos factores emergen, a la vez, como los decisivos en cuanto a las dificultades que deben sortear las Pymes en la búsqueda de personal. Asimismo, la mayor parte de las Pymes se enfrentan -a su juicio- con el problema adicional de conseguir empleados con la experiencia previa requerida, dificultad que se agrava en el caso de los operarios. Por su parte, en el caso de las categorías superiores (gerentes, administrativos y supervisores) todo parece indicar que el principal problema radica en identificar personal con capacidad de interactuar con otros en las tareas laborales. De todas maneras, en términos generales, el porcentaje de Pymes que tienen problemas para conseguir los perfiles buscados se reduce a medida que disminuye la jerarquía de los recursos humanos.

Asimismo, cabe destacar que la incorporación de soluciones técnicas y tecnológicas y/u organizacionales a través de la contratación de consultorías aparece como una vía utilizada crecientemente por las pequeñas y medianas empresas industriales, aunque el monto invertido al respecto sea aún modesto. Parecería entonces que ello es una respuesta a

las condiciones de escala de este conjunto de firmas que ante la disyuntiva de contar con equipos propios -estables y con una masa crítica mínima no compatible con sus tamaños- para encarar estos problemas o de contratarlos externamente a especialistas, prefiere optar por la segunda opción.

Al respecto, tales actividades de consultoría se concentran, fundamentalmente, en las áreas de *marketing*, calidad, computación, producción, automatización y diseño, administración, gerenciamiento y planificación. Ello estaría indicando el impacto que genera la modificación del contexto de negocios y el cambio tecnológico de los últimos años, al traer aparejados crecientes exigencias de la demanda en términos de normas técnicas, plazos de entrega, diseño y precio.

Por último, en la Sección V se analizan los diversos mecanismos de fomento a las Pymes que fueron instrumentados por el gobierno argentino durante el decenio de los años noventa, así como sus principales efectos sobre este segmento de firmas. Desde este punto de vista, se ha podido apreciar cómo, más allá de la existencia de una multiplicidad de organismos y de mecanismos de apoyo y/o fomento al desarrollo de las Pymes, las medidas e instrumentos implementados no han tenido un alto grado de receptividad por parte de los pequeños y medianos empresarios.

Una parte muy importante de los diversos mecanismos de fomento al sector de las Pymes está conformado por el otorgamiento de líneas de crédito a tasas de interés diferenciales con el objeto de financiar distintos tipos de actividad, entre los que se destacan la exportación e importación de bienes, la incorporación de maquinaria y equipo al proceso productivo, el aumento en la dotación de capital de trabajo, la obtención de normas técnicas de calidad y la introducción de innovaciones de procesos y/o productos. Sin embargo, estos instrumentos no han sido utilizados en todo su potencial por los empresarios de este estrato de firmas.

Ello se debe al elevado nivel que, más allá de encontrarse subsidiado, tiende a asumir el costo del crédito cuando se realiza a tasas de interés fija, y/o el grado de incertidumbre que acompaña a dichas formas de crédito cuando se conceden a tasas flotantes. Asimismo, la subutilización de la financiación disponible se ve potenciada por el tipo de mecanismos de garantía que se exige para acceder a dichos créditos, dado que, en la generalidad de los casos, debe comprometerse el patrimonio personal de los propios empresarios.

Otra restricción que limita la adecuada utilización por parte de las Pymes de los diversos mecanismos de fomento existentes deviene del hecho de que el entramado institucional vigente parece no reconocer las profundas transformaciones operadas sobre el espectro local de las Pymes (especialmente las industriales) durante los años noventa. Al

respecto, basta con señalar que existe una amplia gama de instrumentos para financiar exportaciones cuando, a juzgar por las evidencias disponibles, tan sólo un 5% de las Pymes argentinas que opera en sectores transables vende parte de su producción en el exterior. Asimismo, se fomenta la participación de las Pymes en misiones y ferias comerciales en el exterior cuando la casi totalidad de las firmas ha encarado "estrategias de supervivencia" ante el nuevo contexto macroeconómico y sectorial que debe afrontar, llegando incluso a discontinuar procesos productivos para volcarse directamente a la comercialización local de bienes finales importados.

Sumado a estas restricciones, la existencia de un entramado normativo e institucional que presenta un muy elevado grado de superposición también atenta significativamente contra una asignación eficiente de los recursos disponibles. Dicha situación se refleja, por ejemplo, en la existencia de numerosos organismos o instituciones que cumplen funciones semejantes o, incluso, idénticas. En la práctica, el exceso de burocratización en la administración y regulación de los múltiples mecanismos de fomento existentes ha tendido a limitar sustancialmente su adecuada utilización.

Otra falencia que no puede dejar de mencionarse, también vinculada con el funcionamiento institucional de la promoción del segmento de las Pymes, remite a la falta de información que la mayoría de los pequeños y medianos empresarios posee con respecto a los distintos instrumentos de apoyo existentes. De hecho, el desconocimiento por parte de los empresarios Pymes de buena parte de los mecanismos de promoción existentes es otro de los factores que explica su subutilización.

En definitiva, al analizar las principales características e impactos del marco normativo e institucional vigente en la Argentina en relación con el fomento de las Pymes se percibe la existencia de múltiples instrumentos de incentivo y/o apoyo -que involucran una importante cantidad de recursos monetarios y administrativos- pero que en términos cualitativos no han cumplido, en la generalidad de los casos, con los objetivos con que inicialmente fueron pensados e instrumentados. En este sentido, el notorio desfasaje entre el entramado normativo e institucional vigente y la situación estructural del espectro local de Pymes, la superposición de funciones y atribuciones entre organismos e instituciones creadas con fines similares, la existencia de mecanismos de incentivo que, al margen de sus objetivos manifiestos, son de difícil instrumentación y/o acceso para buena parte de los supuestos beneficiarios (incluso, a veces, por falta de conocimiento acerca de su existencia), y la ausencia de una política global con respecto al sector, explican el débil impacto que ha tenido la política de fomento a las Pymes en la década de los noventa. En otras palabras, no es tanto la inexistencia de instrumentos y recursos para el apoyo al segmento de la pequeña y mediana empresa, lo que ha impedido una mejor "performance"

de este estrato de firmas, sino un uso ineficiente de los fondos existentes para promover el desarrollo y crecimiento del sector.

Existen otras restricciones impuestas por el propio contexto institucional en que se desenvuelven las Pymes, vinculadas con el escaso desarrollo de instancias propicias para la interacción, la asociación y la concertación entre actores, tanto públicos como privados: la falta de articulación entre las firmas manufactureras (especialmente las Pymes) y los diversos organismos vinculados al desarrollo de conocimiento científico y tecnológico (Universidades, CONICET, SECYT, INTA, INTI, etc.); la reducida recurrencia de las Pymes al mercado de consultorías (que resulta muy costoso para este tipo de firmas y está orientado fundamentalmente hacia las grandes empresas); el debilitamiento estructural que se produjo en el vínculo entre las Pymes y las grandes firmas (cuya actividad industrial se fue asemejando cada vez más a una actividad de armado y/o ensamblado de partes importadas, y/o a la comercialización de productos importados, todo lo cual trajo aparejado una significativa desarticulación del entramado local de proveedores y subcontratistas, donde las Pymes tenían un peso significativo); la consabida desventaja relativa de las Pymes con respecto a las grandes firmas en materia de acceso al crédito (que se refleja en los notables diferenciales de tasas de interés existentes); y el reducido poder de negociación que, en consonancia con la situación estructural por la que atraviesa el sector, poseen las cámaras empresarias que nuclean a las Pymes (CGE, CGI, APYME, ciertos sectores de la UIA, cámaras de representación sectorial, etc.). Estas circunstancias, junto con las dificultades expresadas en relación con el funcionamiento de los organismos y/o instrumentos públicos de apoyo al sector, explican, sumado al contexto macroeconómico, la ineficiencia en el uso de los -no despreciables- recursos disponibles para el fomento del sector.

En las consideraciones precedentes se sintetizan, en buena medida, los rasgos centrales que definen y caracterizan la presencia de las Pymes en la industria manufacturera local. Más allá de su valor intrínseco, de las mismas se infieren algunos posibles campos de acción en materia de fomento al desarrollo de las Pymes, muy particularmente en lo referido a la capacitación de los recursos humanos.

En tal sentido, las políticas de fomento de la capacitación dentro del estrato de las Pymes involucran potencialmente tanto a los empresarios como a la fuerza de trabajo (e, incluso, a cámaras empresarias, a sindicatos y a asociaciones profesionales).

Como se ha apreciado en la Sección IV, en la década del noventa ha tendido a aumentar el nivel de empleo de los trabajadores de mayor nivel educativo y ha disminuido el empleo de aquellos con un nivel menor de formación. Ello se manifiesta tanto en la industria en su conjunto como en el segmento de las Pymes, donde se ha verificado una

sustitución parcial de los trabajadores con bajo nivel educativo por otros de nivel medio y técnico.

Las evidencias disponibles indican que este fenómeno es explicado, fundamentalmente, por el hecho de que, en el marco de una situación de elevada desocupación, los trabajadores con mayor formación aceptan ocupaciones para las cuales están sobrecalificados, desplazando a los menos calificados, que se convierten en desocupados o pasan a desempeñar empleos de muy baja productividad con remuneraciones muy reducidas, alta precariedad e informalidad. En consecuencia, puede afirmarse que, tanto desde un punto de vista agregado como en relación con la situación de las Pymes, no existen obstáculos significativos -en el marco de la situación actual de elevada desocupación y desplazamiento de la mano de obra menos calificada- en materia de capacitación de la fuerza laboral empleada por este estrato de firmas. Por el contrario, parece verificarse una situación de sobrecalificación. Naturalmente, sería esperable que tal situación se modificara en caso de disminuir las actuales tasas de desocupación y subocupación, objetivo que involucra más a la política macroeconómica y no tanto a las de nivel meso y microeconómico.

Las políticas de capacitación de la fuerza laboral que, en un contexto de estas características, parecen asumir una relevancia mayor, estarían vinculadas con el mejoramiento del sistema educativo en su conjunto, y su articulación con los requerimientos del sistema productivo, más aún si se tiene en cuenta la mencionada necesidad de articular el sistema de formación profesional en torno a competencias amplias y no específicas (dado lo incesante del cambio tecnológico). Más allá de esta perspectiva -sistémica- de acción en materia de formación profesional de la fuerza de trabajo, existen ámbitos e instituciones que, como las señaladas Trayectorias Técnico-Profesionales que se estarían comenzando a brindar en el marco de la reforma del sistema educativo argentino, o el Sistema de Centro de Educación Tecnológica constituido en el Instituto Nacional de Educación Técnica (INET), se encuentran estrechamente relacionadas con el nivel de la capacitación de la fuerza laboral y que deberían ser profundizados y/o mejorados, dada su escasa receptividad actual. Se trata, fundamentalmente, de algunos programas sociales que se dedican total o parcialmente a la formación profesional, como el "Proyecto Joven" y el de "Formación Profesional de Adolescentes", que articulan iniciativas que involucran algunos componentes de formación profesional ("Proyecto Trabajar", "Barrios Bonaerenses", "Jóvenes Vulnerables"), de reentrenamiento hacia las calificaciones más demandadas, de formación técnica especializada en aquellas áreas de mayores potencialidades de desarrollo, etc..

En las secciones precedentes se ha destacado que, más allá de lo reducido del monto global el sector industrial destina a gastos de capacitación, especialmente entre las empresas de menor tamaño, una parte de las Pymes ha efectuado este tipo de gasto, fundamentalmente dentro del ámbito de la propia empresa y motivados por el cambio en los procesos productivos. La posibilidad de articular los organismos/instituciones/programas señalados con estos requerimientos de capacitación por parte de las Pymes constituye, ciertamente, uno de los campos más propicios para las políticas de fomento de capacitación de la fuerza laboral. Naturalmente, ello involucra, en buena medida, a los propios empresarios Pymes.

En efecto, es en el campo de la capacitación de los empresarios donde se presenta un margen de acción más significativo en el campo de la capacitación profesional dentro del segmento de la pequeña y mediana empresa. Más allá del desfavorable contexto macroeconómico que ha debido enfrentar gran parte de las Pymes durante el decenio de los noventa, a lo largo del presente estudio se han identificado ciertos patrones de comportamiento que pueden ser revertidos -a favor de un desarrollo menos "defensivo" y más "ofensivo", y sinérgico, por parte de este estrato de firmas- desde las políticas públicas, y de la propia asistencia y cooperación técnica. En tal sentido, pueden señalarse diversos elementos y/o ámbitos que debieran tenerse en cuenta desde el punto de vista de un programa de capacitación empresaria para Pymes.

En primer lugar, la dificultad de acceso de las Pymes al financiamiento se reveló como una de las principales restricciones al desarrollo de este tipo de firmas. Ello deviene de la conjunción de múltiples factores (la segmentación del crédito en el mercado local de capitales, el otorgamiento de líneas de crédito que compromete el patrimonio del solicitante y no toma en consideración la naturaleza del proyecto a financiar, la elevada concentración del sistema bancario local, etc.) que terminan generando condiciones muy discriminatorias para las Pymes en materia de acceso a créditos bancarios. Asimismo, y tal como se desprende de diversas entrevistas realizadas con empresarios del sector, otra de las dificultades que deben enfrentar los mismos, que se suma a la falta de conocimiento que poseen acerca de los muy diversos mecanismos de subsidio financiero que existen, remite a la falta de experiencia que evidencian con respecto a, por ejemplo, los distintos pasos a seguir para poder acceder a un crédito bancario. En forma adicional, existe un gran déficit empresario con respecto a la administración de los recursos obtenidos por vía crediticia.

En función de tales limitaciones, un ámbito posible de acción estaría vinculado no sólo con la redefinición de los mecanismos de subsidio actualmente vigentes y/o la conformación de nuevos programas de financiamiento de proyectos de inversión de Pymes sustentados en el otorgamiento de créditos a tasas de interés subsidiadas que tomen en

consideración las características del proyecto en cuestión y no el tamaño patrimonial de la empresa, sino también con la creación de distintos mecanismos vinculados a la capacitación de los empresarios para, por un lado, presentar adecuadamente proyectos de solicitud de créditos bancarios y, por otro, realizar una administración eficiente de los recursos obtenidos por esta vía. Se trata, en última instancia, de priorizar la capacitación al empresariado Pyme en materia de adopción e implementación de una gestión estratégica acorde a las nuevas condiciones de contexto en el que deben desempeñarse las Pymes desde los noventa.

Otro de los factores que restringe significativamente el desarrollo de las Pymes es la escasa difusión de los muy diversos mecanismos de capacitación y/o fomento hacia el sector existentes, que son desconocidos para buena parte de los empresarios Pymes. Al respecto, un mayor grado de difusión de los mismos permitiría, por un lado, que las pequeñas y medianas firmas pudieran usufructuar más asiduamente los muy disímiles mecanismos existentes (lo cual impactaría muy positivamente sobre su "performance" microeconómica), y, por otro, que el sector público hiciera un uso más eficiente de la gran cantidad de instrumentos existentes (lo cual es particularmente importante, por cuanto buena parte de los mismos son financiados con créditos otorgados por distintas instituciones multilaterales de crédito).

En relación con lo anterior, otra de las conclusiones que emana del presente estudio es la importancia que adquiere, en el desarrollo del segmento de las Pymes, una articulación sistemática entre tal tipo de firmas y diversos organismos -tanto públicos como privados- vinculados con la producción de conocimiento científico y tecnológico. Al respecto, las evidencias disponibles indican que tal articulación prácticamente no ha ocurrido en el caso argentino. En tal sentido, el fomento de una mayor interacción entre tales organismos y las firmas del sector presenta particular importancia por cuanto brindaría a las mismas, entre otras cosas, un importante bagaje de conocimiento -y la posibilidad de llegar a usufructuar- muy distintas innovaciones tanto en materia de productos como de procesos productivos.

Otra de las conclusiones emanadas del análisis realizado es que en muchos mercados manufactureros las Pymes interactúan con grandes firmas. Sin embargo, los empresarios Pymes no perciben como algo importante el hecho de integrarse a redes productivas con grandes empresas y con otras Pymes. En tal sentido, una posible línea de intervención remite a la elaboración de programas de capacitación empresaria tendientes a destacar la importancia -y a fomentar la conformación de- estrategias de cooperación entre ambos tipos de firmas (constitución de redes productivas) que apunten, por ejemplo, a desarrollar -y, en algunos casos, a dinamizar- las importantes relaciones de tipo proveedor-cliente que se establecen -o que podrían establecerse- tanto entre las pequeñas y medianas

empresas entre sí, como entre éstas y las más grandes, lo cual conllevaría múltiples efectos de "derrame" no sólo sobre los mercados involucrados sino también sobre el resto de las actividades económicas.

En forma similar, tal tipo de programas podría capacitar a los empresarios del segmento Pyme en relación con las potenciales virtudes que la conformación de redes de Pymes podría traer aparejadas. Así, por ejemplo, podría capacitarse e inducir a los empresarios del sector a conformar *clusters* de firmas que produzcan un mismo -o similar- producto con el fin de ser vendidos al exterior (al estilo de los distritos industriales italianos), el fomento a la exportación de productos altamente diferenciados con un alto componente de valor agregado local, etc.⁶⁹. Ello supone el desarrollo de programas específicos de asistencia técnica y cooperación en cuanto a la promoción de actividades de cooperación (redes de negocios) entre firmas locales y del exterior, estimulando la integración en redes empresarias transnacionales (del estilo de, por ejemplo, el Programa ECIP de la Unión Europea). Asimismo, la capacitación y la asistencia técnica a Pymes proveedoras especializadas y/o subcontratistas de grandes firmas garantizaría el fortalecimiento de las relaciones interempresarias y de las cadenas de valor agregado. Idénticas consideraciones cabe realizar respecto a la necesaria capacitación del empresariado Pyme en materia de comercio exterior (incluyendo hasta los correspondientes procedimientos administrativos) y de acceso a los sistemas de información de fácil, ágil y acceso poco costoso.

⁶⁹ A los efectos de fomentar tal tipo de asociación empresaria (que la literatura internacional coincide en destacar como muy favorable para el desarrollo de las potencialidades de las Pymes), podría condicionarse el otorgamiento de líneas de créditos y/o distintos mecanismos de subsidio y/o diversos programas de capacitación a que los principales destinatarios de los mismos sean conglomerados o *clusters* de pequeñas y medianas empresas, y no firmas en forma individual.

Bibliografía

1. Altimir, O., Beccaria, L.: "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", mimeo, Buenos Aires, 1998.
2. Azpiazu, D. (comp.): **La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo**, Grupo Editorial Norma/FLACSO, Buenos Aires, 1999.
3. Azpiazu, D.: **La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa**, EUDEBA/FLACSO, Buenos Aires, 1998.
4. Azpiazu, D.: "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D., Nochteff, H.: **El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política**, Tesis-Norma/FLACSO, Buenos Aires, 1994.
5. Azpiazu, D.: "La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales", CEPAL, Documento de Trabajo N° 19, Oficina en Buenos Aires, 1986.
6. Azpiazu, D., Basualdo, E.: **Cara y contracara de los grupos económicos. Crisis del Estado y promoción industrial**, Editorial Cántaro, Buenos Aires, 1989.
7. Azpiazu, D., Basualdo, E., Nochteff, H.: "El impacto de las nuevas tecnologías electrónicas sobre el proceso de trabajo y el empleo. Análisis de caso", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires, 1987.
8. Centro de Estudios para la Producción: "El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa", Documento de Trabajo N° 12, 1999.
9. Centro de Estudios para la Producción: "Los pequeños exportadores y el Mercosur", en Síntesis de la Economía Real N° 18, Buenos Aires, 1998.
10. CEPAL: "Estrategia de desarrollo empresarial", LC/BUE/R226, Oficina en Buenos Aires, 1997.
11. CEPAL: "Algunas características del financiamiento bancario a las exportaciones de Pymes industriales", Documento de Trabajo N° 75, Oficina en Buenos Aires, 1997.
12. Cepeda, H.: "La internacionalización de las Pymes argentinas. Instrumentos de formación y características de las firmas", Instituto para el Desarrollo Industrial (IDI), UIA, Buenos Aires, 1996.
13. Elson, D., Pearson, R.: "The subordination of Women and the Internationalization of Factory Production", en Young, L., Wolkowitz, C., McCullagh, R. (eds.): **Of Marriage and the Market. Women's subordination in an international perspective**, CSE Press, Londres, 1981.
14. FIEL: "Las Pymes en Argentina. Informe Ejecutivo", Buenos Aires, 1995.
15. Gallart, M.A.: "Necesidades educativas, mercado de trabajo y oportunidades de aprendizaje de los jóvenes", trabajo presentado en el Seminario sobre Perspectivas de la Formación Profesional, SINET/FLACSO/IIPE/Banco Mundial, 1999.
16. García, A.: "Financiamiento hacia las PYMES", en **Realidad Económica**, N° 166, Buenos Aires, 1999.

17. Gatto, F.: "Las pequeñas y medianas empresas argentinas frente al 2000", en SOCMA: "Las PYMES. Clave del crecimiento con equidad", Sociedad Macri (SOCMA), Buenos Aires, 1999.
18. Gatto, F.: "Las exportaciones industriales de pequeñas y medianas empresas", en Kosacoff, B. (edit.): **Hacia una estrategia exportadora**, Universidad de Quilmes, Buenos Aires, 1995.
19. Gatto, F., Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina", CEPAL, Documento de Trabajo N° 79, Oficina en Buenos Aires, 1997.
20. IDEE/FB: "Antecedentes generales para la promoción de la gestión de energía y su uso racional en la industria", PN 95.3582.4001.00, Buenos Aires, 1997.
21. IDI/UIA, Observatorio Pymis: "Informe a las empresas sobre el resultado de la segunda encuesta estructural", Buenos Aires, 1999.
22. IDI/UIA, Observatorio Pymis: "Mapa Territorial Sectorial de las Pymis", Buenos Aires, 1999.
23. INDEC-SECYT: "Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas", Buenos Aires, 1997.
24. Kantis, H. (edit.): "Desarrollo y gestión de Pymes: aportes para un debate necesario", Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, 1998.
25. Kantis, H.: "Capacidad estratégica y respuestas empresariales de las PyMEs: elementos conceptuales y evidencias del caso argentino", en Kantis, H. (edit.): "Desarrollo y gestión de Pymes: aportes para un debate necesario", Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, 1998.
26. Katz, J.: "Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en el período 1970-1996", CEPAL, Serie Reformas N° 14, Santiago de Chile, 1999.
27. Moori-Koenig, V., Novak, D.: "Las restricciones exógenas: la visión de las instituciones", en Yoguel, G., Moori-Koenig, V. (coords.): **Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas**, Universidad Nacional de General Sarmiento/FUNDES/CIEPP/Miño y Dávila Editores, 1999.
28. Moori-Koenig, V., Yoguel, G.: "Dinámica reciente de las exportaciones industriales de las Pequeñas y Medianas Empresas", en Boletín Informativo Techint, N° 288, Buenos Aires, 1998.
29. Motta, J.: "El resurgimiento de las PyMEs. ¿Espejismo, fenómeno transitorio o nueva tendencia de organización industrial?", en Kantis, H. (edit.): "Desarrollo y gestión de Pymes: aportes para un debate necesario", Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, 1998.
30. Nochteff, H.: "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes", en **Desarrollo Económico**, N° 123, Volumen 31, 1991.
31. Plan Nacional Plurianual de Ciencia y Tecnología 1998-2000: "Programa de capacitación tecnológica de PyMEs industriales", Documento de Trabajo N° 1, 1997.
32. Polanski, M.: "La preocupación pública por las PYMES en la Argentina", en SOCMA: "Las PYMES. Clave del crecimiento con equidad", Sociedad Macri (SOCMA), Buenos Aires, 1999.
33. Roldán, M.: "La evolución de la división genérico-sexual del trabajo en la industria manufacturera argentina: 1935-1985", FLACSO, Buenos Aires, 1993.

34. Rozenwurcel, G.: "El financiamiento como motor de las Pymes", en SOCMA: "Las PYMES. Clave del crecimiento con equidad", Sociedad Macri (SOCMA), Buenos Aires, 1999.
35. SOCMA: "Las PYMES. Clave del crecimiento con equidad", Sociedad Macri (SOCMA), Buenos Aires, 1999.
36. Schvarzer, J.: "Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico", en **Realidad Económica**, N° 151, Buenos Aires, 1997.
37. Sirlin, P.: "Evaluación de la política de bienes de capital en la Argentina", en **Revista de la Cepal**, N° 61, Santiago de Chile, 1997.
38. Vispo, A.: "Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino", en Azpiazu, D. (comp.): **La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo**, Grupo Editorial Norma/FLACSO, Buenos Aires, 1999.
39. Walby, S. (edit.): **Gender Segregation at Work**, Philadelphia, 1988.
40. Yoguel, G.: "El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las Pymes", en **Desarrollo Económico**, N° Especial, Volumen 38, 1998.
41. Yoguel, G., Boscherini, F.: "Hacia un modelo interpretativo de las actividades innovativas de las Pymes: evidencias del caso argentino", en Kantis, H. (edit.): "Desarrollo y gestión de Pymes: aportes para un debate necesario", Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, 1998.
42. Yoguel, G., Moori-Koenig, V. (coords.): **Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas**, Universidad Nacional de General Sarmiento/FUNDES/CIEPP/Miño y Dávila Editores, 1999.