

CONVENIO DE COOPERACION TECNICA CFI/CEPAL

Secretario de CFI: Ing. Juan José CIACERA
Director CEPAL/Oficina Buenos Aires: Sr. Julio BARAÑANO



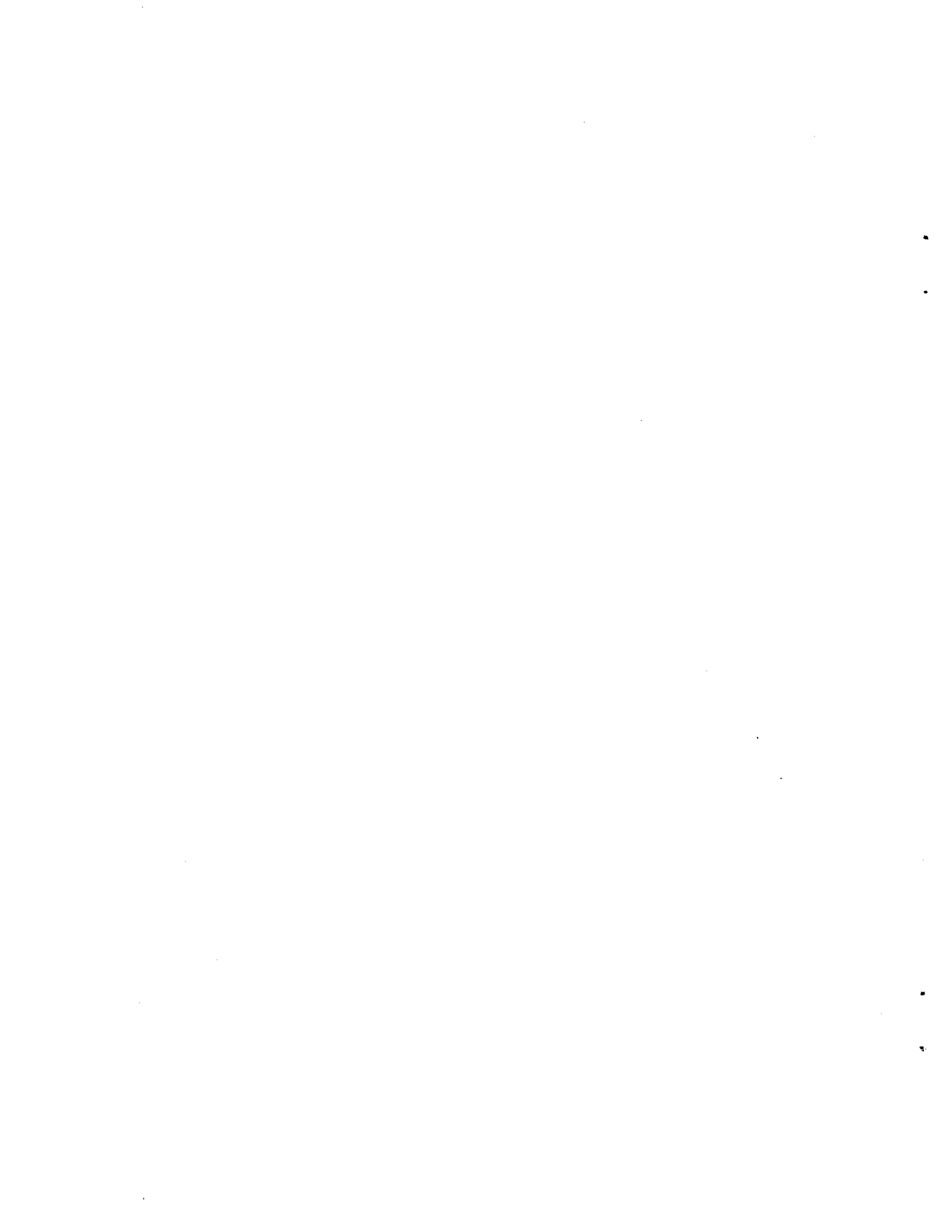
**EVOLUCION INTERCENSAL DE LAS PYMES.
Regresión productiva y modalidades
de supervivencia.**

Roitter, Mario (CFI)

Documento de Trabajo PRIDRE. N° 28
Publicación CEPAL, LC/BUE/R.172
Buenos Aires, Mayo 1992

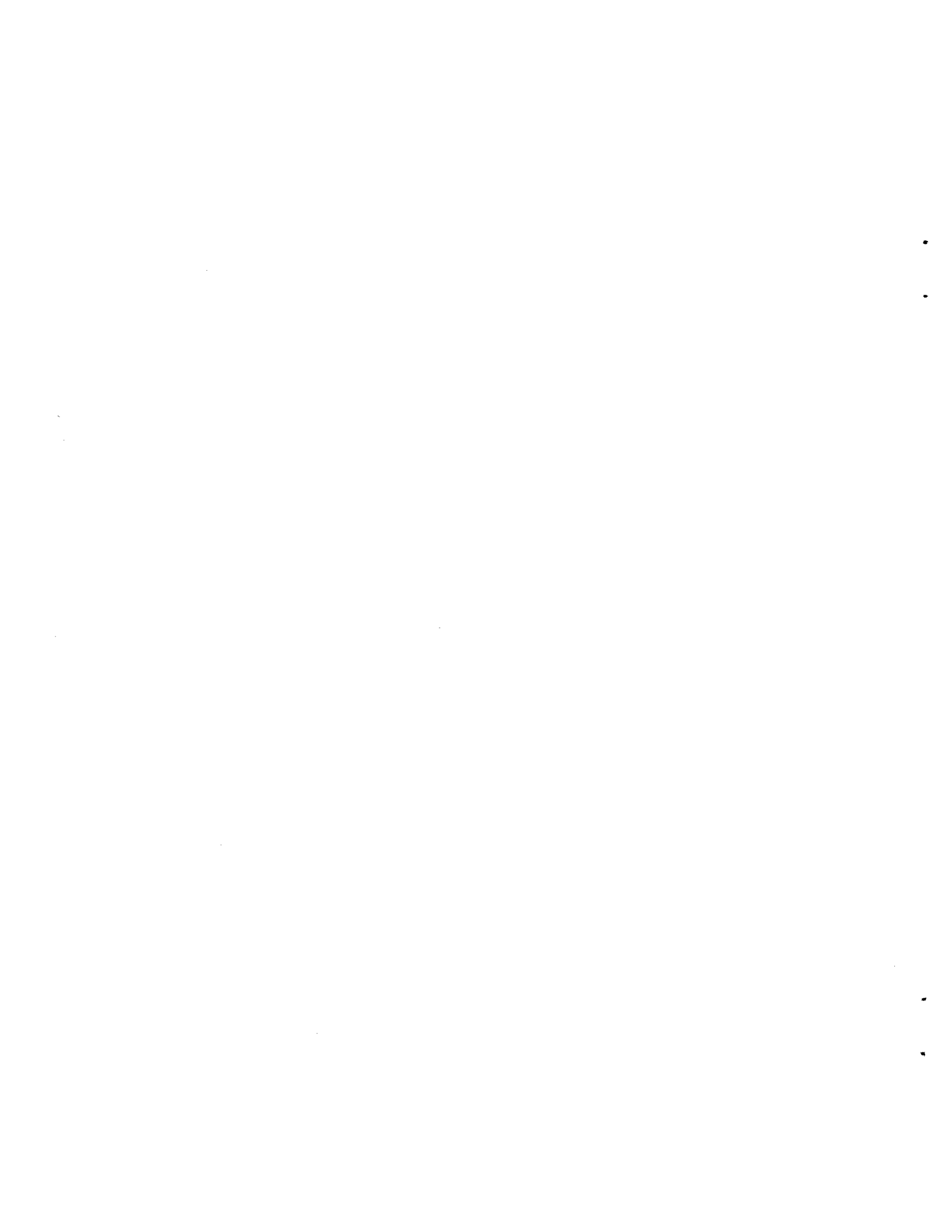


900003968 - BIBLIOTECA CEPAL



Indice

Introducción	1
I. El desenvolvimiento de las PYMES entre dos décadas	5
I.1. Un balance global	6
I.2. Las tendencias evolutivas de la industria vistas a través de la rotación de establecimientos del estrato Medianas	15
I.3. Un enfoque sectorial de la reestructuración fabril	18
I.4. Hacia un nuevo perfil de escalas ocupacionales	20
I.5. Productividad y salarios. Una trayectoria divergente para PYMES y Grandes	24
I.6. Algunas hipótesis acerca del comportamiento de las PYMES frente a las pérdidas en productividad	27
I.7. La influencia de los fenómenos de informalidad y subregistro económico	33
II. Evolución Regional de las PYMES	36
II.1. Aspectos territoriales de la dinámica del empleo	36
II.2. Diferencias en la participación provincial de las PYMES	45
II.3. Heterogeneidades en el desarrollo industrial provincial y dinámica de las PYMES	47
III. Reflexiones Finales	54
Referencias Bibliográficas	58



Introducción

El estudio que aquí se presenta constituye parte de un conjunto de trabajos sobre el desarrollo de las pequeñas y medianas firmas industriales (PYMES), que se han venido encarando dentro del Programa CFI-CEPAL: Perspectivas de Reindustrialización y sus Determinantes Regionales (PRIDRE). Su objetivo principal consiste en conocer cuáles son las características y tendencias específicas con que se ha manifestado el proceso de reestructuración industrial dentro del conjunto de pequeñas y medianas plantas, y cómo ha evolucionado su importancia dentro del sector manufacturero nacional, en forma global y en sus dimensiones regionales. Asimismo, se ha indagado acerca de algunas de las estrategias que adoptaron las PYMES entre las décadas del setenta y del ochenta, y de su trayectoria a nivel agregado en los planos de la producción, el empleo, los salarios, la productividad y el crecimiento.

El desenvolvimiento que ha experimentado el conjunto de la industria nacional desde mediados de los setenta, ha sido catalogado por un lado como poco dinámico en términos de crecimiento del producto fabril y, por otro lado, como de profundos procesos de reestructuración. Ambos han afectado, por su extensión y profundidad, al conjunto de regiones, sectores y firmas industriales del país. En ello han influido, desde un punto de vista global, los cambios en las condiciones generales de la economía, los permanentes desequilibrios macroeconómicos y otros elementos provenientes del marco jurídico regulatorio ¹/.

Así, mientras crecieron los sectores de "commodities" y retrocedieron las actividades más eslabonadas, se produce una descentralización geográfica de las actividades y aumenta significativamente el número de empleos PYME en la estructura industrial, que no estuvo acompañado por un incremento de su participación en el valor de la producción industrial.

La crisis que ha afectado a la estructura fabril argentina, reviste características propias que hacen tanto a las diferencias previas alcanzadas en el desarrollo y estructuración del aparato productivo, como a las medidas de política económica adoptadas y al

¹ Ver entre otros: Kosacoff y Azpiazu 1989; Katz y Kosacoff 1988; Gatto, Gutman y Yoguel 1988.

rol que han jugado el Estado y los restantes actores sociales a partir de mediados de la década del setenta. Estos factores condicionan, en la instancia actual, la salida de la crisis revistiéndola de una particular fisonomía, la cual en ningún caso puede asemejarse a la encontrada por las naciones industrializadas que han reconvertido en forma exitosa su aparato manufacturero ²/.

Otras manifestaciones relevantes de la nueva estructura manufacturera, son la segmentación creciente de los mercados de trabajo, la profundización de la tendencia hacia la unificación de los mercados nacionales con la consiguiente reducción del espacio económico para los productores regionales, la crisis de algunas economías provinciales de base agrícola, la creciente propensión a redireccionar las actividades hacia los mercados internacionales y, asociado a esto último, el ascendente peso de los bienes intermedios homogéneos, como factores claves del nuevo perfil industrial.

Las firmas manufactureras tendieron a reaccionar de manera diversa ante los cambios de los referidos factores de contexto, en función de sus capacidades gerenciales, su tamaño y la exposición a la competencia internacional a que estuvieron sometidas. Entre las principales transformaciones verificadas a partir de los setentas, se destacan los importantes fenómenos de relocalización, la desaparición de establecimientos grandes y medianos de vasta trayectoria, el redimensionamiento de las plantas de mayor tamaño a través de políticas de racionalización del personal y de importantes avances en la productividad por persona ocupada, así como los procesos de involución productiva y tecnológica en el segmento de PYMES. Al respecto, debe destacarse que no se trata de un fenómeno uniforme sino que existe una profunda heterogeneidad de situaciones intra e intersectoriales.

Las PYMES -predominantemente herederas del modelo de desarrollo en crisis- adoptaron distintas estrategias de supervivencia centradas en la ampliación del "mix" de producción,

² En Nochteff 1991, se señala que Argentina ha seguido durante los últimos quince años el camino inverso de las economías exitosas, configurándose así una reestructuración regresiva en términos de competitividad presente y especialización futura, fenómeno que adquiere mayor profundidad en elementos, factores e industrias que sustentan la competitividad de largo plazo.

lo que en el marco de una insuficiente inversión y una caída del nivel de actividad implicó una reducción adicional de las escalas por línea de productos, una propensión a la entrada en sectores poco dinámicos, así como una traba para su vinculación con los mercados internacionales. Asimismo, las PYMES ampliaron el aislamiento y la heterogeneidad pre-existente, profundizándose la brecha que las separa del desempeño de las grandes empresas. El aumento de la desarticulación productiva trajo aparejado una mayor diferenciación en términos de tecnología y de estrategias empresariales, y una creciente regresión productiva.

Corresponde señalar que el período comprendido entre mediados de los setentas y de los ochentas es considerado de transición tanto en el plano internacional como nacional, ya que no existe, a nivel mundial, una consolidación definitiva de un modelo alternativo al de post-guerra, aunque sí han alumbrado un conjunto de elementos que hacen a una nueva forma de organización de la producción y de división internacional del trabajo. En tal sentido, existe un renovado interés por el rol que vienen jugando las PYMES de los países desarrollados, de lo cual da cuenta la atención que se le otorga a esta materia en la literatura económica internacional ^{3/}. Por su parte, en Argentina, aún se encuentra poco definida tanto una salida para su larga crisis, como así también el tipo de inserción que puede lograr el país dentro del nuevo orden económico mundial en ciernes y el papel que pueden jugar la PYMES locales en esta nueva instancia.

El orden expositivo responde a la siguiente estructura: en el capítulo primero se presenta un balance global sobre la evolución de las PYMES entre las dos últimas décadas haciendo énfasis en los cambios acontecidos en el tamaño de los establecimientos, en el empleo, en la producción y en la productividad. Asimismo, se realiza un seguimiento de las tendencias predominantes y las características que adoptó el cambio de estrato de tamaño de los establecimientos captados en ambos censos. En el segundo capítulo se expone un conjunto de enfoques acerca de la dimensión regional del desenvolvimiento de las PYMES.

³ Ver: Brusco 1987; Fuá 1983; Pérez 1986; Rothwell et al 1982; Sabel 1988; Storey 1986; Yoguel y Gatto 1990; Shutt y Whittington 1987.

Finalmente, el autor agradece a Gabriel Yoguel y Francisco Gatto por sus importantes aportes y comentarios, así como a Ana Méndez por su valiosa cooperación.

I. El desenvolvimiento de las PYMES entre dos décadas

El enfoque metodológico seguido a los fines de delimitar y cuantificar el universo de la pequeña y mediana empresa industrial, ha estado orientado a contar tanto con una adecuada organización de la información, como, lo que es más importante, a incorporar un potencial explicativo superior al del tradicional corte por niveles de ocupación.

Si bien existen diversos criterios cuantitativos y cualitativos para la delimitación de este universo (v.g. empleo, capital desembolsado, ventas, valor de producción, grado de centralización funcional, participación de mercado, capacidad financiera), las diversas combinaciones de estas variables con que se expresa en la realidad cada firma, dificultan enormemente considerar un solo indicador numérico que individualmente permita una conceptualización de validez universal (Bolton Report, 1971).

A esta dificultad deben sumarse las restricciones de tipo estadístico e informativo que obligan muchas veces a considerar alternativas no óptimas. En virtud de ello, en este trabajo se ha optado por utilizar al valor bruto de producción como la variable más adecuada para la estratificación de las firmas industriales por tamaño económico. Se trata de una definición operativa a la que se le han adicionado algunas restricciones adicionales para posibilitar un corte más estricto entre los diversos estratos de tamaño (Yoguel G. y Gatto F., 1989)⁴/.

⁴ Los estratos económicos en que se clasifican los establecimientos responden a los siguientes criterios:
Grandes: Valor de Producción superior a 3,5 millones de dólares.
Medianas: Valor de Producción entre U\$S 700 mil y 3,5 millones, con un Grado de Asalarización (Asalariados/Ocupación) superior al 75%.
Intermedias: Valor de Producción entre U\$S 140 mil y 700 mil.
Pequeñas: Valor de Producción entre U\$S 50 mil y 140 mil.
Microestablecimientos: Hasta cinco ocupados o con más de cinco ocupados y Valor de Producción inferior a 50 mil dólares.

I.1. Un balance global

El desenvolvimiento que han experimentado las PYMES a partir de la década de los setenta, de la cual el período que media entre los dos últimos censos económicos es una buena muestra, permite observar que el conjunto de estratos PYMES arroja un saldo neto positivo, tanto en la creación de puestos de trabajo, así como en la cuantía de establecimientos fabriles (Cuadros N°1 y N°2). De esta forma, las PYMES han compensando, al menos en parte, tanto la fuerte reestructuración realizada por las grandes plantas, expresada en la pérdida de unidades fabriles y de empleo, como así también el saldo neto negativo que arrojan los microestablecimientos⁵/.

En efecto, respecto a la década del setenta, se ha producido a nivel global, una reducción de 17000 plantas y un incremento en la ocupación en solamente 15967 puestos de trabajo. En cambio el número de establecimientos PYMES creció en 4000 unidades y la ocupación de este segmento se incrementó en 124162 personas, dando cuenta hacia mediados de los ochenta de algo más del 40% de los puestos de trabajo, porcentaje similar al que alcanzan las grandes unidades fabriles.

El incremento del peso de las PYMES en la estructura ocupacional se explica primordialmente por el aumento del peso de aquellas actividades fabriles en las que las PYMES tenían una participación significativa y en menor medida por las variaciones de la importancia de las PYMES en cada una de las actividades. En efecto, mientras la mayor participación en la estructura industrial de los sectores con fuerte presencia de PYMES (aserraderos, confecciones, plásticos, productos metálicos no especificados, calzado de cuero, carpintería metálica) explica el 50% del aumento del empleo PYME, los cambios en el peso de las PYMES en cada una de las actividades dan cuenta del 25% del incremento ocupacional y una combinación de ambos efectos el resto (Beccaria L. y Yoguel G., 1988).

⁵ No existe evidencia disponible que permita determinar con exactitud si se está ante una fuerte mortalidad de microestablecimientos o si, en realidad, se trata de una subcaptación que debe ser considerada como una manifestación más de la informalidad que caracteriza a este estrato de firmas.

Las disparidades en el comportamiento sectorial se evidencian al observar que mientras en 88 actividades, que dan cuenta del 40% del empleo total, el número de asalariados se incrementa en 170800 personas, en 63 ramas que concentran el 41% de los puestos de trabajo, el número de asalariados se reduce en 126000 personas. Para este conjunto de ramas resulta decisivo el comportamiento de los grandes establecimientos, ya que éstos explican la mitad de la caída del empleo, en tanto que la otra mitad se corresponde con lo sucedido en las actividades donde disminuye la ocupación tanto de las Grandes como de las PYMES.

CUADRO Nº 1: Cambios en la cantidad de establecimientos 1973-1984

Año	Estrato			Económico			TOTAL
	GRANDE	Mediano	Intermedio	Pequeño	PYMES	MICRO	
1973	2447	4933	10024	8295	23252	100689	126388
Part. %	1.94	3.90	7.93	6.56	18.40	79.69	100.0
1984	2246	4848	12698	9753	27299	79831	109376
Part. %	2.05	4.43	11.61	8.92	24.96	72.99	100.0
Difer.	-201	-85	+2674	+1458	+4047	-20858	-17012
Var. %	-8.21	-1.72	+26.67	+17.58	+17.40	-20.77	-13.46

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

Cabe destacar que el desenvolvimiento de las PYMES tiene fuertes heterogeneidades según el estrato económico que se tome en consideración. Así, el estrato Medianas presenta un saldo negativo en relación al número de establecimientos y un modesto dinamismo respecto del empleo. En cambio, en ambos aspectos se destaca el

estrato Intermedio por haber ejercido una mayor influencia: suma 2674 establecimientos y genera 72432 puestos de trabajo.^{6/}

CUADRO Nº 2: Cambios en la ocupación 1973-1984 (en miles de personas)

Año	E s t r a t o			E c o n ó m i c o			TOTAL
	GRANDE	Mediano	Intermed.	Pequeño	PYMES	MICRO	
1973	661,9	225,9	162,9	73,1	461,9	242,0	1365,9
Part.%	48.46	16.54	11.93	5.35	33.82	17.72	100.0
1984	575,7	253,5	235,3	97,2	586,1	219,9	1381,8
Part.%	41.67	18.34	17.03	7.04	42.41	15.92	100.0
Difer.							
Cantid.	-86,2	+27,5	+72,4	+24,2	+124,2	-22,0	+15,9
Var.%							
1973-84	-13.02	+12.18	+44.46	+33.11	+26.87	-10.15	+1.16

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

La convergencia de los cambios en la ocupación y en la cantidad de establecimientos, ha impactado sobre los tamaños medios

⁶ El balance que se ha expuesto sobre los cambios en la ocupación y en el número de plantas fabriles, requiere algunas precisiones debido a que no da cuenta de las mutaciones (apertura, cierre, crecimiento y decrecimiento de las unidades fabriles) que median entre el stock inicial (número de establecimientos y ocupación en 1973) y el stock final (número de establecimientos y ocupación en 1984), a nivel de cada estrato económico, aspectos que serán desarrollados en el acápite I.2.

ocupacionales^{7/} con marcadas disparidades entre cada uno de los estratos económicos. En efecto, mientras este indicador aumenta para toda la industria, las grandes redujeron sus dotaciones medias de personal y el resto, las incrementaron en proporciones relativamente similares (Cuadro N° 3).

CUADRO N° 3: Tamaño medio ocupacional 1973-1984 (Número promedio de personas ocupadas por establecimiento)

Año	Estrato			Económico			
	GRANDE	Mediano	Intermedio	Pequeño	PYMES	MICRO	TOTAL
1973	270,49	45,79	16,25	8,81	19,86	2,40	10,81
1984	256,32	52,29	18,53	9,97	21,47	2,75	12,63
Var. %	-5.24	+14.19	+14.03	+13.17	+8.11	+14.58	+16.8

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

Asimismo, durante este período hubo un aumento en el Grado de Asalarización (Asalariados\Ocupados) en los estratos de tamaño económico más reducidos (Cuadro N° 4). Se trata de un crecimiento de escasa magnitud pero de creciente importancia conforme se desciende de estrato, lo cual puede considerarse como expresión de un mayor grado de diferenciación interna de funciones y roles entre los asalariados y los propietarios de las firmas.

⁷ La expresión decimal del tamaño medio de planta, no sólo indica que se trata de un promedio sino que además es necesario a los fines de indicar la exacta dimensión de las variaciones, en particular para los estratos más reducidos.

CUADRO N°4. Cambios en el grado de asalarización 1973-1984
(Porcentaje de asalariados sobre total de ocupados)

	E s t r a t o			E c o n ó m i c o			TOTAL
	GRANDE	Mediano	Intermed.	Pequeño	PYMES	MICRO	
1973	100	96	85	72	89	27	83
1984	100	96	87	77	89	35	85
Var.%	- \ -	- \ -	2.35	6.94	- \ -	29.63	2.41

Fuente:C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

CUADRO N° 5. Valor bruto de producción 1973-1984 (Participación porcentual por estrato económico)

Año	E s t r a t o			E c o n ó m i c o			TOTAL
	GRANDE	Mediano	Intermed.	Pequeño	PYMES	MICRO	
1973	74.02	12.88	6.38	1.42	20.68	5.30	100.0
1984	75.34	12.31	7.03	1.47	20.81	3.85	100.0
Difer.							
Part.	+1.32	-0.58	+0.65	+0.05	+0.11	-1.44	- / -
Var.%	+1.78	-4.50	+10.19	+3.52	+0.53	-27.17	- / -

Fuente:C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

En el marco de un alto nivel de concentración^{8/} del Valor Bruto de Producción (VBP) en las grandes plantas (75%), no se han producido modificaciones de gran relevancia en la distribución por estratos de esta variable. En efecto, sólo se ha verificado un leve aumento en la participación global de la producción en las firmas grandes, acompañado de un virtual estancamiento de las PYMES en su conjunto y un retroceso de los Microestablecimientos.^{9/} El desempeño que a nivel agregado muestran las PYMES, es la resultante, por una parte, del ascenso de las Intermedias y las Pequeñas, y por la otra, de un descenso de las Medianas (Cuadro Nº 5).

El moderado ascenso de la concentración global del VBP en favor de los grandes establecimientos (1.78%), adquiere una especial significación si se tiene en cuenta que se ha visto acompañado por una disminución en la cantidad de plantas grandes (8,21%) y, en particular, por una sensible reducción en el número de ocupados totales de este estrato (13,02 %).

⁸ Lo expuesto no significa que no haya variado el grado de concentración global de la industria argentina, en primera instancia porque la medición que aquí se presenta tiene un importante nivel de agregación, ya que se refiere al VBP que conjuntamente aportan las grandes plantas. En tal sentido, un corte más selectivo, por ejemplo las cien mayores, podría arrojar resultados diferentes a los aquí expuestos. Además, si bien este es un indicador importante a los fines de captar las tendencias generales, la concentración de mayor relevancia es la que se produce a nivel de cada mercado, tomando en este caso como unidad de referencia a la empresa en vez del establecimiento.

⁹ Debe anotarse, sin embargo, que la participación de las PYMES y de las Microindustrias en el valor de producción podría estar relativamente subvaluada tanto por la subdeclaración del empleo como por el "quantum" producido. Por ejemplo, mientras la ocupación industrial medida a partir de Censos económicos es de aproximadamente un millón trescientos mil personas, en cambio, la estimada, luego de las correcciones metodológicas necesarias, a partir de Censos de población, es cercana a los dos millones de personas.

CUADRO N° 6. Tasas de variación intercensal del valor bruto de la producción y del VBP por persona ocupada. Según estratos económicos. (Variación porcentual respecto a 1973)

Indicador	Estrato Económico						
	GRANDE	Mediano	Interm.	Pequeño	PYMES	MICRO	TOTAL
V. B. P.	+16.08	+8.53	+25.00	+21.43	+14.49	-16.98	+14.00
VBP\OCUP	+33.68	-3.20	-13.57	-9.47	-9.48	-8.69	+12.87

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

Los cambios acontecidos en la cantidad de establecimientos, el número de ocupados y el VBP¹⁰/, produjeron modificaciones de relevancia en los indicadores que se derivan de estas tres variables, los que presentan signos diferentes según sea el estrato de tamaño económico que se considere. Así, en las Grandes, se ha verificado un descenso del tamaño medio de planta y un aumento tanto de la productividad (medida en términos de valor de producción por persona ocupada - Cuadro N° 6), como así también del valor de producción medio por establecimiento (VBP\Establecimientos - Cuadro N° 7).

De esta manera, el estrato de grandes plantas muestra una profunda reestructuración productiva encaminada a mejorar sus niveles de productividad, merced a una fuerte racionalización del empleo. Este desenvolvimiento puede considerarse indicativo de un perfil de crecimiento de tipo intensivo en el uso del factor capital, en el que jugaron un papel importante los procesos de relocalización territorial, bajo regímenes de promoción industrial.

¹⁰ Los cambios en el VBP para cada estrato fueron estimados sobre la base de un crecimiento intercensal del 14% (Ver Gatto et.al. 1988), ponderado por los coeficientes de participación de los estratos en 1973 y 1985.

Por su parte, el desenvolvimiento de los estratos PYMES puede apreciarse mediante el análisis del crecimiento del valor de producción, y de la variación del valor de producción por ocupado¹¹/, considerando a este último como un estimador aproximado de los cambios en la productividad (Cuadro N° 6).

El incremento del VBP del conjunto PYME exhibe por una parte, un ratio apenas superior al de la media industrial, y por otra parte, muestra un saldo muy favorable para los estratos Intermedio y Pequeño, por encima inclusive, del obtenido por las Grandes plantas. El estrato de plantas intermedias, principal generador de puestos de trabajo y de creación de establecimientos, si bien es el que muestra el mejor desempeño en materia de crecimiento del VBP, es también el que paralelamente presenta un sesgo marcadamente negativo en la productividad por persona ocupada, inferior al resto de los estratos PYMES y aún al de los microestablecimientos.

Una de las razones que dan cuenta de las pérdidas en la productividad media, está asociada con que las actividades que aumentan el empleo -en las que, como se indicó, dominan las PYMES, son básicamente de carácter vegetativo, asociadas al consumo de no durables y a la producción de bienes intermedios "no modernos", en las que la productividad es reducida y ha sufrido un deterioro durante el período de referencia. En síntesis, los aumentos (reducciones) del empleo están asociados a bajos (altos) niveles de productividad (Beccaria L. y Yoguel G., 1988).

¹¹ El cálculo de los cambios reales en ambos indicadores se efectuó en base a la metodología de cálculo utilizada por Gatto F. et.al., op.cit., Documento de Trabajo N° 14 (Buenos Aires, 1988).

CUADRO N° 7. Tamaño medio productivo(*) por estrato económico 1973-1984 (VBP\Cantidad de establecimientos)

Año	E s t r a t o			E c o n ó m i c o			TOTAL
	GRANDE	Mediano	Interm.	Pequeño	PYMES	MICRO	
1973	16720,4	1443,2	0,3517	0,0946	0,4916	0,0291	0,4373
1984	21146,0	1593,8	0,3471	0,0977	0,4794	0,0304	0,5761
Var. %	26,47	10,43	(1,31)	3,28	(2,48)	4,56	31,90

(*) En miles de dólares de 1984

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

En tal sentido, puede considerarse que se trata de un patrón de desenvolvimiento de tipo extensivo, trasuntando a nivel agregado un sesgo involutivo de importantes implicancias con vistas a encarar los desafíos de la reestructuración productiva que requiere el sector industrial, si pretende adecuarse a los cambios que se registran a nivel mundial.

Otro elemento a ser tenido en cuenta y que tiende en algún sentido relativizar las caídas de la productividad de las PYMES, se vincula con el incremento de la integración vertical que se ha observado en la industria argentina, particularmente en las actividades metalmeccánicas. En tal sentido, debe pensarse que, en la medida que la mayor integración intra-planta se manifiesta como un aumento del Valor Agregado (VA) y una mayor utilización de mano de obra para un mismo nivel de VBP, se produce correlativamente un deterioro de la relación VBP/Ocupación, sin que ello signifique necesariamente una pérdida equivalente de productividad. Si a ésta se la hubiese podido estimar a través de la relación VA/Ocupación¹²/, se habría eliminado el efecto distorsivo a que se ha hecho referencia.

¹² Problemas de consistencia de los datos referidos al Valor Agregado han impedido su adecuada utilización.

I.2. Las tendencias evolutivas de la industria vistas a través de la rotación de establecimientos del estrato Medianas

El balance que se ha expuesto en los párrafos precedentes, en relación a los cambios en el número de plantas fabriles, corresponde a los saldos netos entre las dos fechas censales y por lo tanto no da cuenta de las mutaciones (apertura, cierre, crecimiento y decrecimiento de las unidades fabriles) que median entre el stock inicial (número de establecimientos y ocupación en 1973) y el stock final (número de establecimientos y ocupación en 1984), a nivel de cada estrato económico ¹³/.

En vista de la relevancia de esta temática y teniendo presente las dificultades que supone realizar su seguimiento para el conjunto de los estratos económicos, se ha convenido en presentar algunos resultados sobre la trayectoria de las firmas que componen una muestra altamente representativa, que cubre el 89% de los establecimientos medianos existentes en los setenta ¹⁴/.

¹³ Durante el referido período se han cerrado y han nacido establecimientos, asimismo han ocurrido cambios en las dimensiones de los que ya existían en 1973, lo cual se expresa en que, por ejemplo, una planta Grande que redujo a partir de 1973 su monto de facturación en forma sensible, lo más probable es que en el Censo de 1984 haya sido registrada como perteneciente al estrato Mediana, lo cual significa una "salida" para el estrato Grande y una "entrada" para el referido estrato.

¹⁴ Corresponde advertir que no es posible considerar como firmas cerradas a aquéllas que no figuran en el Censo del '84 y fueron captadas por el Censo del '73, ya que cabe la posibilidad de que hayan cambiado su domicilio u otros datos que impiden su reconocimiento. Lo mismo puede decirse de las existentes en el censo '84 respecto al de 1973, ya que el hecho de que sólo aparezcan en el primero, no significa necesariamente que se trate de firmas nuevas. En virtud de ello, a los casos de firmas medianas del '73 que no figuran en el Censo '84 se las ha de denominar como firmas con "discontinuidad negativa" debido a que existe sólo una presunción acerca de que hayan dejado de operar y a las que figuran en el '84 pero no en el '73 se las designará como firmas con "discontinuidad positiva" ya que en este caso sólo se las puede considerar como firmas presuntamente nuevas. A su vez, la firmas captadas en ambos Censos se las ha de denominar como el "segmento estable" de las medianas.

La evidencia que surge de esta muestra permite determinar que la tasa de "discontinuidad negativa" (cierres presuntos respecto al stock del '73) de firmas medianas ha sido superada por la tasa de "discontinuidad positiva" (aperturas presuntas respecto del stock del '84)¹⁵/, así como una mayor tendencia (probabilidad) hacia la reducción que hacia la ampliación de las escalas de producción¹⁶/; por último, 1351 plantas (el 31% de los establecimientos medianos existentes en 1973) se mantuvieron estables dentro de este estrato.

Asimismo, se observa un predominio de los procesos de reestructuración "hacia abajo" sobre los de signo opuesto, tendencia que se verifica en los segmentos más relevantes del universo fabril. En efecto, se incorporaron 345 firmas provenientes del segmento Grandes de 1973, número que sobrepasa a las receptadas por este estrato originarias de las Medianas de 1973, casos que como se vio son 243. Asimismo, 701 firmas medianas cayeron al estrato Intermedio y de éste ascendieron sólo 320 firmas hacia el de Medianas. (Ver Cuadro N° 9).

Estos cambios tienen una alta significación ya que, tal como se corroborará más adelante, no se trata de movimientos alrededor de los límites que separan a cada uno de los estratos considerados, sino que reflejan fenómenos involutivos o evolutivos de envergadura, que permiten descartar la influencia que puede ejercer el tipo de cambio a lo largo del período o el grado de adecuación de los cortes entre los distintos tamaños económicos.

¹⁵ El 47% de las medianas (2062 plantas) que conforman la muestra, no figuran en el padrón de 1984 y por lo tanto, pueden considerarse que presuntamente fueron cerradas. Por su parte el 55% de las unidades fabriles (2537 plantas) captadas por el Censo '84 pueden considerarse como presuntas plantas nuevas.

¹⁶ 735 plantas medianas bajan de estrato, predominantemente al estrato Intermedio, en tanto que sólo 243 ascienden al estrato Grande.

CUADRO Nº 9 Esquema de Rotación de establecimientos medianos durante el período intercensal

a) Destino de las Firmas Medianas Registradas en el Censo '73

	Cantidad	%
Muestra Medianas Censo 1973:	4391	100%
Firmas Discontinuidad Negativa (*):	2062	47%
Firmas Registradas en ambos Censos:	<u>2329</u>	53%
Medianas Estables:	1351	31%
Destino "Grandes":	243	5%
Destino "Intermedias":	701	16%
Destino "Pequeñas":	<u>34</u>	<u>1%</u>
	<u>2329</u>	<u>53%</u>

b) Origen de las Firmas Medianas Registradas en el Censo '84

	Cantidad	%
Muestra Censo 1984:	<u>4566</u>	100%
Firmas Discontinuidad		
Positiva (**):	2537	56%
Medianas Estables:	1351	29%
Origen "Grandes":	345	8%
Origen "Intermedias":	320	7%
Origen "Pequeñas":	<u>13</u>	<u>-</u>
	<u>2029</u>	<u>44%</u>

(*) Firmas con Cierre Presunto

(**) Firmas Nuevas Presuntas

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

I.3. Un enfoque sectorial de la reestructuración fabril

A fin de considerar, desde una óptica sectorial, algunas de las características que adoptó el proceso de reestructuración fabril, se analizarán los resultados que arroja el seguimiento de la muestra de establecimientos supérstites entre ambos censos. Se trata de observar, la senda de desenvolvimiento que han experimentado las firmas que se ubicaban, en la década del setenta, dentro del estrato Grandes y que pasan en los ochentas al estrato Medianas; en igual forma, se han de tener en cuenta las unidades fabriles que en los setentas estaban en este último estrato y que, en la década del ochenta, ascienden al estrato Grandes o descienden al de las Intermedias.

Entre las actividades en las que se han observado con mayor intensidad fenómenos de declinación de firmas hacia tamaños inferiores, se destacan aquéllas que disminuyeron sus niveles de facturación por la reducción de sus mercados. El primer lugar lo ocupan actividades mercado-internistas como las metalmecánicas, las que representan el 28% de las firmas que reducen su escala de facturación de Grandes a Medianas y el 38% de las que descienden de las Medianas a Intermedias (Cuadro 10).

En una condición similar se encuentran las ramas que producen bienes-salario, tales como alimentos (en particular frigoríficos), bebidas (en especial elaboración de vinos), textiles y confecciones. Las alimenticias dan cuenta del 24% de las 345 plantas fabriles que involucionaron del estrato Grandes al de Medianas, y del 15% de las 701 firmas que involucionaron desde el estrato Medianas al de Intermedias. Porcentajes muy similares le corresponden a textil y confecciones en ambos estratos de tamaño de planta.

CUADRO N° 10. Distribución sectorial de las firmas que involucionaron a un estrato inferior entre 1973 y 1984

Sector	Cant. Establec. Censo de 1973		Cant. Establecim. Sujetos a Involución				Tasa de Involución	
	Grand. (1)	Median. (2)	Gdes>Med. (3)	Med>Interm. (4)	Gdes. (5)= (3)\(1)	Median. (6)= (4)\(2)	%	%
			Cant.	%	Cant.	%	%	%
Aliment/ Bebidas	753	1112	84	24	109	15	11,1	9,8
Textil/ Confec.	435	857	78	23	112	16	17,9	13,1
Metalmec.	550	1497	96	28	263	38	17,4	17,6
Otras	709	1467	86	25	217	31	11,6	14,8
TOTAL	2447	4933	345	100	701	100	14,0	14,2

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

Estas magnitudes sugieren, en primera instancia, que los fenómenos de involución tienen en algunos casos un definido patrón sectorial, tal como es el caso de las metalmecánicas medianas que bajan al estrato Intermedias. Sin embargo, un acercamiento más detallado permite incorporar al análisis ciertos matices de relevancia. Para ello se recurrirá a definir como Tasa de Involución, a la relación entre las firmas que involucionaron respecto al stock existente en el año base ¹⁷/; del análisis de este indicador surge que:

a) Las firmas alimenticias de ambos estratos son relativamente las menos afectadas, dentro de las actividades principales que se han

¹⁷ Ver columnas 5 y 6 del Cuadro 10.

considerado; inclusive su Tasa de Involución se encuentra muy por debajo de la que se define para el total de la muestra.

b) Entre las Grandes, las más sensibles a este fenómeno son las que producen bienes del rubro textil-confecciones y las metalmecánicas.

c) Entre las Medianas, son las metalmecánicas las que proporcionalmente involucionaron con mayor intensidad.

Además de estos elementos, la evidencia disponible permite considerar que, al menos para los dos estratos económicos considerados, no existe asociación positiva entre el tamaño de la firma y su probabilidad para involucionar de estrato, ya que los fenómenos involutivos han afectado en igual proporción a las Grandes y a las Medianas (alrededor de un 14% de las firmas existentes en 1973).

Igual situación se reitera en el caso específico de las firmas metalmecánicas grandes y medianas (un 17% del stock de plantas del Censo '73). En cambio, las probabilidades de involución son mayores para las firmas grandes en los rubros alimenticios y textil-confecciones, denotando que, en estos sectores, las firmas PYMES tienen mayor capacidad de adaptación.

I.4. Hacia un nuevo perfil de escalas ocupacionales

Los incrementos verificados en los tamaños medios de planta por cada uno de los subestratos PYME, pueden vincularse con que, tal como se vio, un número importante de establecimientos experimentaron una reestructuración "hacia abajo", producto de la reducción de sus volúmenes de facturación, pasando en un caso del estrato Grandes al estrato Medianas, y en el otro, de este estrato al de Intermedias.

Su tránsito involutivo ha estado acompañado por una racionalización de los planteles de ocupación, que no alcanzó magnitudes tales que significaran su nivelación con un tamaño de planta equivalente o aún cercano a la media del estrato receptor. Así, el grupo de establecimientos Grandes que pasaron a Medianos descienden desde un tamaño medio de 140,03 personas ocupadas a uno de 96,10 y los Medianos que involucionaron hacia Intermedios, pasan

de una ocupación media de 45,52 a una de 35,59; como puede observarse, el empleo medio para 1984 en ambos casos duplica a la media de los estratos receptores, cuyos valores ascendían en 1973 a 45,79 y 16,25 ocupados para el estrato Medianas e Intermedias respectivamente.

Este efecto no fue compensado por los egresos de firmas que ascienden desde el estrato Mediano al Grande, así como por las que descienden a Intermedias o Pequeñas, ya que si se compara la influencia que ejercen sobre los cambios intercensales del Tamaño Medio de planta, se observa que el efecto ponderado de los ocupados que ingresan al estrato supera al de los que egresan (Cuadro N°11). El saldo neto positivo, es explicado fundamentalmente por el crecimiento en la ocupación media por planta que experimentaron las Medianas Estables y las Grandes que involucionaron a este estrato.

No sólo es constatable que las firmas que conforman el estrato de Medianas en el Censo 1985, son firmas relativamente más grandes, en términos de ocupación media, que las que lo constituían en 1973, sino que además, puede decirse que existe cierto grado de asociación entre el tamaño medio ocupacional de las firmas y el curso evolutivo que es dable esperar de ellas.

CUADRO Nº 11: Efectos sobre los tamaños medios de planta de las firmas que involucran o evolucionan desde o hacia el estrato medianas 1973-1984

Componentes del Estrato Mediano	Tamaño Medio Ocupación ' 84	Diferencias Ponderadas (*)
Segmento Estable	60,01	+ 19211
Grandes > Medianas	96,10	+ 17357
Intermedias > Medianas	47,24	+ 464
Pequeñas > Medianas	54,31	+ 111
Nuevos Presuntos (**)	43,83	- 5525
Medianas > Grandes	63,08	- 4201
Medianas > Intermedias	45,52	+ 189
Medianas > Pequeñas	43,62	+ 74
Tamaño Medio Medianas '73	45,79	- \ -

(*) Diferencia de Tamaños Medios entre los distintos componentes del estrato Medianas y el Tamaño Medio global del estrato en 1973, ponderado por la cantidad de establecimientos de cada componente.

(**) Esta denominación responde a los casos de firmas que están registradas solamente en en el Censo '84 (Discontinuidad Positiva).

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

En efecto, los segmentos de firmas que involucran de estrato económico tienen un tamaño medio ocupacional inferior a la media de su estrato de origen y en los que evolucionan la situación es inversa. Tanto entre las medianas estables como entre las que pasan al estrato superior predominan aquéllas que en el año base tenían un promedio de ocupados notablemente superior al del estrato de origen; inversamente, pero con idéntica significación, el tamaño medio ocupacional de las Grandes que involucran hacia Medianas es notablemente inferior a la media del estrato de origen.

Este signo es menos evidente en el caso de los otros dos grupos de firmas medianas que involucionan (hacia el estrato Intermedias o Pequeñas), ya que sus tamaños medios ocupacionales, si bien son inferiores, se encuentran más próximos al de su estrato de referencia (Cuadro N°12).

En consecuencia, es interesante indagar si los cambios de estrato económico obedecen a profundas modificaciones en los montos de facturación y si, además, son frecuentes los saltos hacia estratos económicos no lindantes.

CUADRO N° 12. Comparación entre los tamaños medios de planta de las firmas que involucionan o evolucionan y la del estrato de origen

Grupo de Firmas Según Cambio Intercensal	Tamaño Medio del Grupo de Firmas en 1973	Tamaño Medio del Estrato de Origen en el Censo '73
<u>Medianas Estables</u>	60,01	45,79
<u>Involucionan</u>		
Grandes > Medianas	96,10	270,49
Medianas > Intermedias	45,52	45,79
Medianas > Pequeñas	43,62	45,79
<u>Evolucionan</u>		
Medianas > Grandes	63,08	45,79
Intermedias > Medianas	47,24	16,25
Pequeñas > Medianas	54,31	8,81

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

En relación a la magnitud del cambio que experimentan los establecimientos que evolucionan o involucionan hacia un estrato

económico vecino, se observa que por lo general esta transición ha supuesto modificaciones sustantivas de sus niveles de facturación. Así, el 47% de las 345 firmas Grandes que caen al estrato Medianas reducen a la mitad el volumen de su facturación. Inversamente, sólo un 12% experimenta variaciones poco relevantes en este aspecto, las que pueden considerarse como firmas virtualmente estables ¹⁸/.

Asimismo, es muy baja la probabilidad de ascender o descender más de un estrato económico, vale decir que son muy pocos los establecimientos que pasan a un estrato "remoto". Sólo el 1,13% de una muestra de 3000 establecimientos experimentó tal desenvolvimiento. No obstante, han tendido a predominar fuertes traslaciones en materia de niveles de facturación, lo cual es indicativo de importantes procesos involutivos.

I.5. Productividad y salarios. Una trayectoria divergente para PYMES y Grandes

Ahondando la línea de análisis esbozada en I.1., se ha de tomar en consideración la evolución comparada de las brechas de productividad y de salarios medios¹⁹/, entendiéndose que tales brechas son indicadores que ponen en evidencia si la trayectoria de las Grandes plantas en relación a las de los restantes estratos tiende, en estas dos variables, a converger o diverger.

¹⁸ Los casos de firmas cuyos montos de facturación las ubican en un entorno cercano al límite inferior de las Grandes (U\$S 3,5 millones) para ambos años, y que aparecen en el Censo '73 clasificadas en el estrato Grandes y en el del '84 en las Medianas, sólo alcanzan a un número limitado de casos (41 de los 345 establecimientos). Estas 41 firmas son las que en 1973 se ubicaban hasta un 25% por encima de dicho límite y en 1984 aparecen con un VBP que no se aleja más allá de un 25% del lindero que separa ambos estratos.

¹⁹ Se define como brecha de productividad al cociente entre la productividad del estrato Grande y la productividad de los restantes estratos y como brecha de salarios medios al cociente entre el salario medio del estrato grande y el salario medio de los restantes estratos.

CUADRO N° 13. Brecha de productividad relativa (Productividad del estrato Grande respecto a la productividad de los restantes estratos)

Año	E s t r a t o			E c o n ó m i c o			
	GRANDE	Mediano	Intern.	Pequeño	PYMES	MICRO	TOTAL
1973	1,0	1,951	2,836	5,780	2,493	5,104	1,526
1984	1,0	2,694	4,378	8,535	3,682	7,472	1,807
Var. %	-/-	38,08	54,69	47,66	47,69	46,39	18,41

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

La ampliación de ambas brechas indica una creciente heterogeneidad y polarización de la estructura industrial, poniendo de manifiesto marcadas diferencias en cuanto a la capacidad de respuesta que exhiben los distintos estratos económicos, ante cambios en las condiciones generales de la economía.

Tanto las magnitudes como el creciente alejamiento de las brechas de productividad entre Grandes y PYMES, no sólo señala una situación de retraso tecnológico y de capacidades diferenciales en materia de inversión, sino que además, constituyen una muestra palpable de lo lejos que están estas firmas, como conjunto, de lo que acontece con sus "similares" de los países desarrollados. En efecto, respecto a la magnitud de la referida brecha, consideradas cinco de estas naciones²⁰/, se observa que la separación entre los respectivos índices de productividad es notablemente inferior a las que se verifican en Argentina; solamente en relación al estrato Medianas existe una mayor aproximación con lo que sucede en Japón,

²⁰ En Sengenberger W. 1990, se comparan los índices de productividad, por estratos de tamaño de firma, de Alemania Federal, Francia, Italia, Reino Unido y Japón, tomando como referencia a la empresa con más de mil ocupados respecto a las que tienen entre veinte y noventa y nueve empleados en los cuatro primeros casos, y entre cincuenta y noventa y nueve para Japón.

donde la brecha es cercana a dos, es decir similar a la que tenían en Argentina las plantas de este estrato en el año 1973.

Con respecto a la ampliación de las brechas de productividad en favor del estrato Grandes se vincula, por una parte, con la ya señalada racionalización de personal, y por la otra, tanto con el creciente peso que tienen en la estructura manufacturera las llamadas industrias de procesos (petroquímica, siderurgia, aluminio) altamente intensivas en capital, como además, con la mayor inversión que se registra entre las Grandes, las que han podido reducir el impacto negativo que sobre la inversión reproductiva ha ejercido la inestabilidad macroeconómica en razón, entre otras, de las posiciones de mercado que suelen ocupar y, de su mayor capacidad para acceder a un set de opciones para financiar su inversión (desgravación impositiva a través de las leyes de promoción (Azpiazu D., 1988) y/o posibilidad de acceder a fuentes crediticias externas.

Además, la manifiesta asincronía entre las brechas en una y otra variable expresa el divorcio entre la evolución de una y otra variable así como la existencia de una menor heterogeneidad, entre estratos, en los salarios medios que en las productividades medias. En tal sentido, si se acuerda en que el menor distanciamiento entre los salarios medios de las grandes firmas y los de los restantes estratos es atribuible a las características que adopta la negociación de los convenios salariales por ramas, puede convenirse en que tal modalidad tiende a beneficiar, en términos relativos, a las grandes firmas.

CUADRO N° 14. Brecha de salario medio (Salario medio del estrato Grande respecto al salario medio de los restantes estratos)

Año	E s t r a t o			E c o n ó m i c o			
	GRANDE	Mediano	Interm.	Pequeño	PYMES	MICRO	TOTAL
1973	1,0	1,318	1,579	1,839	1,453	1,886	1,162
1984	1,0	1,531	1,969	2,397	1,777	2,428	1,305
Var. %	-/-	16,16	24,70	30,34	22,30	28,74	12,31

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

I.6. Algunas hipótesis acerca del comportamiento de las PYMES frente a las pérdidas en productividad

Como ya fuera señalado, existe una sensible diferencia entre los ritmos de crecimiento global del valor de producción de las PYMES (14,49%) vis a vis el crecimiento del empleo (26,87%), lo cual se traduce en una evolución negativa de los índices de productividad, particularmente en los estratos Intermedio y Pequeño (ver Cuadro N°6). Al respecto, cabe considerar que en vista de que la medición entre puntas de la productividad impide captar los efectos de compensación que se producen por efecto de la rotación de establecimientos en la industria, es posible pensar que una causa plausible que puede dar cuenta del retroceso de los niveles de productividad, se vincula con que las firmas que "entran" presentan en este aspecto índices inferiores a los que tenían las firmas que "salieron" de la industria. Constituyéndose, en tal sentido, en uno de los síntomas que ponen en evidencia el proceso de involución productiva que se ha registrado en el tejido industrial del país.

Asimismo, la ya señalada evolución asimétrica entre el empleo y el VBP en favor de la primera de estas variables, presenta un conjunto de interrogantes acerca de la capacidad de las PYMES para

sobrevivir bajo tales condiciones. En tal sentido, por una parte, es dable suponer que, más allá de que se ha producido un saldo neto positivo en la variable Establecimientos (ver cuadro N° 1), se ha verificado un importante número de bajas de firmas. Esta hipótesis encuentra justificación en virtud de que 2062 establecimientos -el 47% de las firmas que integraban el stock de Medianas en 1973- no figuran en el padrón de 1984 y por lo tanto, puede considerarse que presuntamente cesaron de operar.

La alta mortalidad acontecida en este estrato es particularmente llamativa ya que, por tratarse del segmento de firmas de mayor dimensión dentro del conjunto de las PYMES, estaría indicando la existencia de índices de mortalidad superiores para los segmentos de menor dimensión²¹/. De esta forma, queda evidenciado el carácter precario que reviste la alta tasa de creación tanto de establecimientos como de empleo generado por las firmas PYMES entre las dos décadas consideradas.

Considerando ahora, desde otro ángulo y en un nivel más general, el tema de los modestos desempeños en materia de productividad, puede pensarse que un importante conjunto de firmas fabriles han recurrido a diversas estrategias encaminadas a su compensación, mediante algunas de las siguientes vías:

- a) Reducción de los salarios medios y/o de los márgenes de beneficios.
- b) Incremento de la evasión tributaria y previsional.
- c) Intensiva utilización de las exenciones impositivas a que han dado lugar los distintos regímenes de promoción industrial.

²¹ Así, mientras el segmento estable (es decir las firmas "enlazadas" en ambos censos) de Medianas representa alrededor del 30% de los establecimientos que integran la muestra, el segmento estable de las Grandes constituyen el 68% de las firmas que conforman este estrato en 1984. Estas diferencias contribuyen a suponer que, a nivel agregado, la estabilidad de las firmas es decreciente conforme se reducen los tamaños y por lo tanto, por ser el reverso de la estabilidad, corresponde aceptar que tanto la tasa de natalidad como la de mortalidad son más altas conforme se reduce el estrato de tamaño (Ver cuadro N°9).

d) Compensación del bajo desempeño dentro de las actividades productivas a través de la colocación de excedentes en el circuito financiero²²/.

Descartada la alternativa (c) debido a que las PYMES no accedieron en forma masiva a los regímenes de promoción industrial, y no existiendo adecuada información en lo referido a (b) y (d), serán ponderados los factores vinculados con salarios y beneficios a fin de dar cuenta de su relación con la supervivencia de las PYMES en condiciones de estancamiento o retroceso en la productividad.

Sin embargo, en forma previa y dada la importancia que reviste el tema de la evasión tributaria y fiscal, vale la pena señalar que si bien estas prácticas pueden ser proporcionalmente más usuales en las PYMES que en las firmas de mayor dimensión, constituyen en Argentina parte de los usos y costumbres del mundo de los negocios. Asimismo, es dable suponer que estas modalidades pueden ser llevadas adelante, en forma más estructurada, por firmas con un alto grado de formalidad obteniendo efectos sinérgicos de mayor envergadura que los que pueden lograr las firmas menos formales.

En un mismo orden, cabe apelar a la existencia de un importante grado de funcionalidad entre los diversos mecanismos en que se expresa la informalidad y la supervivencia de un segmento importante de firmas PYMES. Estas, imposibilitadas por ejemplo de acceder a las elusiones y exenciones que posibilitan las normas de promoción industrial, utilizan los pliegos de la economía informal a modo de estrategia defensiva y/o de vía compensatoria frente a los efectos de un marco macroeconómico poco propicio.

En relación a los otros factores mencionados como instancias susceptibles de morigerar los efectos de las caídas en la productividad, sólo ha sido posible acceder a evidencias parciales de origen censal acerca de la variación que experimentaron los salarios medios y los cambios en la participación de los salarios

²² Este factor puede haber operado en forma opuesta en aquellas PYMES cuya estrategia desde mediados de los setenta se basó en continuar expandiéndose en base a endeudamiento. En no pocos casos estas firmas sufrieron una fuerte erosión de sus capacidades por la vía financiera en virtud de las tasas de interés positivas que rigieron a partir de 1978.

en el VBP, entendiendo que este indicador constituye una vía indirecta para estimar la evolución seguida, en trazos gruesos, por los beneficios empresariales.

El salario medio tendió a aumentar, en dólares constantes, en las Grandes y a disminuir para el conjunto PYME, en particular en las Intermedias y Pequeñas (Cuadro N° 15), estratos que, como se vio, han tenido un fuerte dinamismo como generadores de empleo²³/. Sin embargo, estas evidencias no son del todo satisfactorias si se pretende explicar, a partir de ellas, que el incremento de los puestos de trabajo, en condiciones de involución en los índices de productividad, es un fenómeno derivado fundamentalmente de la reducción del costo laboral.

En efecto, los datos disponibles indican que la reducción de los salarios medios tiene una magnitud levemente superior al de las pérdidas en la productividad en las Medianas, diferencia que se acentúa en el caso de las Pequeñas y que se invierte, sin una sustancial relevancia, para el estrato Intermedio. En consecuencia, pareciera que el incremento de la ocupación en condiciones de fuertes pérdidas en la productividad sólo se justificaría, desde esta óptica, en el estrato de firmas pequeñas.

²³ Ver Cuadro N° 2.

CUADRO N° 15. Evolución del salario medio y del valor bruto de producción por persona asalariada y por persona ocupada. 1973-1984 (Variación porcentual respecto a 1973)

Indicador	Estrato Económico						
	GRANDE	Mediano	Interm.	Pequeño	PYMES	MICRO	TOTAL
SALARIO							
MEDIO	+10.44	-4.95	-11.44	-15.25	-9.73	-14.21	-16.38
VBP\OCUP.	+33.68	-3.20	-13.57	- 9.47	-9.48	- 8.69	+12.87

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

Puestas las cosas en estos términos, todo pareciera indicar que se está en presencia de una imprecisa lógica empresarial, sostenible únicamente por un lapso breve de tiempo sin que medien otros factores compensatorios. En efecto, su mantenimiento en el largo plazo sería consistente si se aceptan algunas de las restantes hipótesis sugeridas precedentemente (evasión tributaria y previsional, compensación a través de la mayor rentabilidad obtenida en el circuito financiero), y en particular, una reducción de sus márgenes de beneficios.

La alternativa de tolerar una reducción de los beneficios es de difícil constatación y de escaso poder explicativo en los términos agregados en que se efectúa este análisis, no obstante puede recurrirse al concepto de Excedente Primario (Valor Agregado menos Salarios) como una variable "proxi" de los beneficios empresariales. Para ello es necesario considerar que no han acontecido durante el período intercensal variaciones sustanciales en la relación insumo-producto, es decir que hay estabilidad en el coeficiente de Valor Agregado.

Bajo estas premisas, es dable concebir que los cambios en la participación de los salarios en el Valor Bruto de Producción impactan directamente sobre el Margen Bruto dentro del cual existe una parte disponible para el empresario en forma de beneficios, luego de cancelar sus obligaciones fiscales y previsionales, y de separar una parte como fondo de amortización, reservas,

previsiones, o para ser reinvertido. En consecuencia, puede aceptarse que un aumento (reducción) en la participación salarios en el VBP supone una reducción (aumento) del Excedente Primario.

Al respecto, las cifras disponibles indican que en la mayor parte de los casos se observa un aumento del Excedente vía reducción de la participación de los salarios en el VBP. La única excepción la constituye el estrato Intermedio, que es precisamente el que ha mostrado ser el más dinámico en el plano del empleo (Cuadro N° 16). En relación a lo acontecido en este estrato, puede concluirse que uno de los efectos de la fuerte expansión del empleo ha sido la reducción del margen empresarial sin que ello signifique necesariamente una reducción de los beneficios, ya que éste eventualmente puede ser preservado a instancias de reducir alguno de los otros componentes precedentemente aludidos, comprometiendo sus capacidades futuras de acumulación.

CUADRO N° 16. Participación de los salarios en el V.B.P.

Año	Estrato			Económico			
	GRANDE	Mediano	Interm.	Pequeño	PYMES	MICRO	TOTAL
1973	12.48	18.57	22.56	39.04	21.45	33.76	16.39
1984	10.32	18.16	22.95	37.24	21.39	31.76	14.29
Var. %	-17.3	-2.2	+1.7	-4.6	-0.3	-5.9	-12.8

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

No obstante lo afirmado en los párrafos precedentes, corresponde advertir que las evidencias disponibles permiten sostener que las caídas en los índices de productividad media de los estratos PYMES tienen una dimensión cuantitativa menor que la que arrojan los valores censales. Abonan esta impresión los efectos

que la integración vertical²⁴/ produce sobre la modalidad de cálculo utilizada en este estudio y, fundamentalmente, los fenómenos de subdeclaración diferenciada de origen censal.

Por otra parte, existen constancias suficientes acerca de la involución productiva verificada de buena parte de las firmas que constituyen el universo PYME. Esta circunstancia debe considerarse en primera instancia, como la expresión de las diferentes condiciones que han tenido las Grandes vis a vis las PYMES, a los fines de superar el ambiente macroeconómico adverso para la inversión reproductiva existente en Argentina.

Asimismo, la regresión de las PYMES tiene importantes causas de índole microeconómica que hacen tanto a las tendencias con que predominantemente han organizado sus procesos de producción, así como a las propias modalidades de la gestión empresarial. En tal sentido, en no pocos casos hay una fuerte disociación entre el desempeño logrado por las PYMES como firmas industriales de los obtenidos por sus titulares en tanto agentes económicos; marco en el cual cobran principalmente relevancia el conjunto de mecanismos compensatorios del bajo desenvolvimiento en el plano productivo.

I.7. La influencia de los fenómenos de informalidad y subregistro económico

En virtud de las insuficiencias argumentales para dar cuenta de la convergencia del fuerte incremento en la ocupación en condiciones de pérdida de los niveles de productividad, queda abierta otra vertiente explicativa que apunta a determinar la influencia que ejerce la subdeclaración diferenciada de datos censales ²⁵/.

²⁴ La integración vertical genera un aumento en las actividades internas que no necesariamente se refleja en el VBP, pero que se expresa en un mayor uso de mano de obra y consecuentemente en una caída de la relación VBP/OCUPACION.

²⁵ Como ya se vio, existen evidencias que permiten desechar que las firmas que descienden desde el estrato Grande al de Medianas, lo hagan debido a que por tratarse de firmas cercanas a la frontera inferior de este estrato hayan sufrido leves caídas en sus valores de producción, sin que ello haya estado acompañado por una significativa racionalización del personal. En virtud de ello, se

Esta modalidad constituye una de las variantes a través de la cuales se expresan los fenómenos de la denominada "economía informal". En tal sentido, un primer elemento a contemplar, consiste en vincular el fenómeno de la subdeclaración con los mecanismos de evasión fiscal de los cuales puede ser considerado una consecuencia directa. Ello supone aceptar que existe una fuerte tendencia a subvaluar el Valor Bruto de Producción con el objetivo aparente de compatibilizar la información censal con la suministrada a los organismos de recaudación impositiva.

Este aspecto se torna más evidente debido a que se trata de una tendencia que es creciente conforme se contemplan los estratos de tamaño económico de menor dimensión. Además, la situación se complejiza cuando se incorpora al análisis de los datos la hipótesis de que existe una subdeclaración divergente con respecto a otras variables, tales como Ocupación y Salarios. Para estas variables, la subdeclaración puede caracterizarse como homogénea entre sí debido a su grado de asociación, pero de menor envergadura que en el caso del VBP, manteniéndose la tendencia hacia la subdeclaración creciente conforme se reduce el tamaño económico del estrato.

Los efectos de la subdeclaración divergente entre los datos referidos a empleo y salarios vis a vis los concernientes al VBP, produce un impacto diferenciado entre los diversos estratos de tamaño económico, tales heterogeneidades se ponen de manifiesto particularmente en las variaciones de la productividad, por ser ésta una relación que vincula al valor de producción con la cantidad de personas ocupadas.

La subdeclaración diferenciada y de creciente magnitud conforme se reduce el tamaño de los establecimientos, afecta

estaría ante firmas cuya forma concreta de involución productiva se expresa en una notable caída de sus valores de facturación y no así de los de ocupación, los que inclusive, lejos de reducirse, aumentan en forma notable. Esta asimetría remite necesariamente a ubicar estos casos dentro de los casos de subdeclaración censal jerarquizada en favor de un mayor sesgo elusivo de los valores de producción que de los de la ocupación. En tal sentido la subdeclaración dificulta avanzar hacia una satisfactoria explicación de los cambios ocurridos.

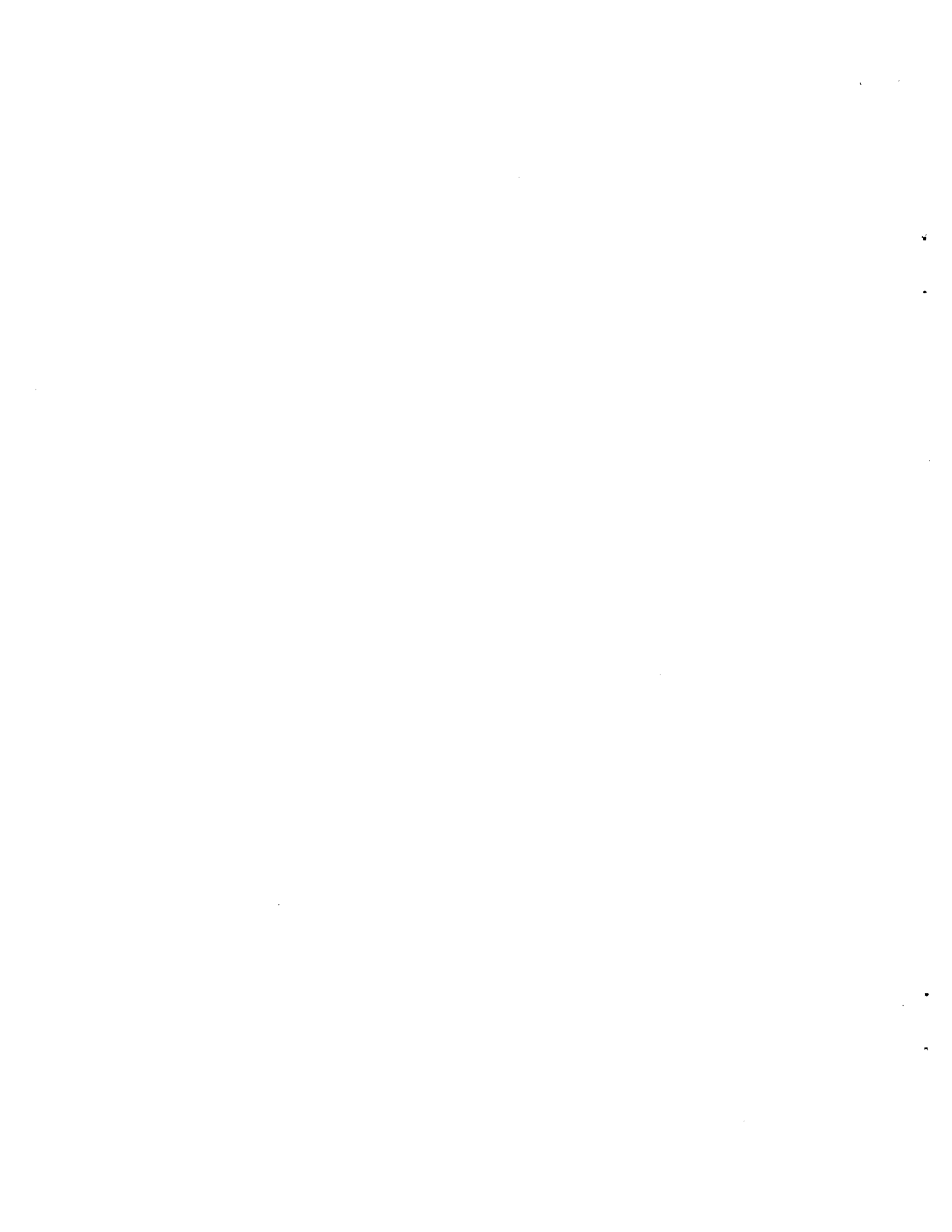
consecuentemente menos a las tasas de variación de la productividad de las Grandes, en virtud de su mayor formalidad, y a la de las Pequeñas, estas últimas en razón de tener una alta informalidad en ambos planos, generando de tal manera, en términos agregados, un efecto compensador. En los restantes estratos económicos existe un mayor "realismo" en los datos de empleo que en los del VBP declarado, con lo que se genera un sesgo negativo en los índices de productividad por ocupado.

La dimensión concreta que alcanzan estas modalidades es de difícil cuantificación, pero no es descartable que de existir una menor divergencia entre la declaración de VBP y la de la Ocupación se produciría al menos una reducción en las caídas de las productividad de los estratos PYMES.

Asimismo, cabe suponer que las modalidades de subdeclaración son relativamente neutrales en relación a las tasas de variación de los Salarios Medios, ya que es de presumirse que los datos de Ocupación y Salarios guardan una mayor simetría censal que la que es dable esperar entre el VBP y la Ocupación.

Las dificultades para reducir los efectos de la subdeclaración divergente, impiden delimitar con mayor precisión las pérdidas de productividad y de esta manera eliminar uno de los factores que limitan las posibilidades de dar una adecuada respuesta a las particularidades evolutivas recientes de las PYMES.

Corresponde advertir que lo expuesto debe ser considerado como un fenómeno tendencial de índole agregada; en consecuencia, carece de relevancia como indicador de que, a nivel de firmas individuales, pueda aseverarse que la subdeclaración es más significativa cuanto menor es la dimensión del establecimiento.



II. Evolución Regional de las PYMES

Desde un punto de vista espacial, los cambios ocurridos en el período indican el principio de una ruptura de las tendencias históricas en la conformación de la división regional del trabajo industrial²⁶/.

Tres procesos impactaron en la evolución de los aparatos productivos provinciales: i) la crisis de algunas producciones regionales, ii) la creación, a través de la regulación estatal, de ventajas de localización diferenciales por áreas geográficas acotadas en el tiempo que han significado la incorporación, en zonas sin industrialización previa, de numerosas actividades fabriles, y iii) los cambios en las tendencias de la urbanización que se manifiestan en una menor importancia de las migraciones hacia los centros urbanos tradicionales.

Estos procesos tuvieron un impacto claramente diferenciado en cada una de las provincias, los que serán abordados desde diferentes ópticas en función de un conjunto de tipologías que reconocen factores tales como la dinámica ocupacional, el grado de especialización en PYMES y los principales rasgos que ha adquirido su desarrollo industrial.

II.1. Aspectos territoriales de la dinámica del empleo

Una primera aproximación a las particularidades regionales puede lograrse a través de clasificar cada una de las provincias en función del desempeño que han tenido en materia de creación\reducción relativa de puestos de trabajo ²⁷/ . Aplicando

²⁶ Algunos de los aspectos presentados en esta sección fueron desarrollados en un trabajo previo (ver Roitter, M. y Yoguel, G.; 1992).

²⁷ Esta tipología constituye una adaptación de la desarrollada en Gatto F., et al., Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales, documento de trabajo Nro 14, Programa CFI-CEPAL, (Buenos Aires, 1988); allí los autores desarrollaron una metodología que permite diferenciar los distritos en función de la dinámica ocupacional, considerando todos los estratos. En cambio, en esta ocasión se tomaron en cuenta los estratos PYMES y Grande, excluyendo a los Microestablecimientos. Así, para cada distrito

esta metodología, es dable observar que mientras algunas áreas se convirtieron en Expulsoras Absolutas de empleo (Capital Federal), otras se transformaron en Expulsoras Relativas ya que si bien aumentaron el quantum de puestos de trabajo, su participación en el incremento del empleo fue inferior a su peso previo en la estructura ocupacional ²⁸/. Otro subconjunto de provincias beneficiadas por distintos sistemas de regulación estatal tuvieron la máxima tasa de aumento del empleo, en adelante Absorbedoras Absolutas²⁹/, mientras que en las restantes Absorbedoras Relativas, la participación de cada provincia en el incremento del empleo se ubicó entre 2 y 8 veces su peso en la estructura del empleo industrial provincial.

En primer lugar, cuando se considera la variación absoluta del empleo de los grupos que se conformaron, se observa que con excepción de Capital, en el resto de las provincias la suma de los estratos PYME aumenta su nivel de empleo considerablemente, en particular cuando se pasa de las provincias Expulsoras Relativas hacia aquellas Absorbedoras Absolutas de empleo. Así, la ocupación del conjunto de estratos PYMES crece un 35% en los Expulsores Relativos (94427 puestos), un 61% en los Absorbedores Relativos (22818 puestos) y 125% en los Absorbedores Absolutos (16404 puestos).

En el primero de estos grupos, el dinamismo ocupacional de las PYMES compensa la caída del empleo en las Grandes, las que redujeron sus planteles en 61515 puestos de trabajo; en el segundo grupo, si bien se produce un aumento del empleo en ambos estratos,

(excluyendo los que tenían caídas de empleo) se estimó el cociente entre su participación en el quantum de puestos generados en el período 1973 - 1984 y su peso en la estructura de la ocupación inicial generado por plantas PYMES y Grandes. Las provincias con cociente inferior a 1 se denominan Expulsoras Relativas de empleo industrial, aquéllas con cociente superior a 8, Absorbedoras Absolutas, y las restantes, Absorbedoras Relativas.

²⁸ Este grupo está integrado por la Provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe entre las de mayor desarrollo relativo, Tucumán entre las de desarrollo intermedio y Santiago del Estero y Santa Cruz entre las de menor desarrollo industrial.

²⁹ La Pampa, Misiones, Chubut, Neuquén, Catamarca, La Rioja, San Luis y Tierra del Fuego.

las PYMES dan cuenta del 73% del crecimiento de la ocupación, y en el tercer grupo ambos estratos comparten por partes iguales la explicación de la variación del empleo.

CUADRO N°17. Dinámica del empleo industrial por estrato económico según provincia. 1973 - 1984

	Variación absoluta			Variación (*)		
	GRANDE	PYME	TOTAL	GRANDE	PYME	TOTAL
EXPULS.ABS.						
CAPITAL	-47472	-9247	-70204	0.62	0.93	0.77
EXPULS.REL.	-61515	94427	17511	0.87	1.35	1.02
CORDOBA	-9511	11192	-2270	0.81	1.36	0.98
BUENOS AIRES	-51226	69368	9306	0.85	1.38	1.02
SANTA CRUZ	-59	106	33	0.87	1.19	1.02
SANTA FE	-2772	10225	3722	0.96	1.25	1.03
ENTRE RIOS	-841	2563	2770	0.91	1.40	1.12
TUCUMAN	2934	421	3373	1.13	1.07	1.10
SGO.DEL ESTERO	-40	552	577	0.97	1.22	1.09
ABSORB.REL.	5364	22818	33025	1.12	1.61	1.31
FUJUY	1777	792	2886	1.18	1.49	1.23
MENDOZA	-1986	9782	9193	0.88	1.63	1.22
CORRIENTES	529	1514	2177	1.14	1.74	1.24
RIO NEGRO	508	1643	2499	1.34	1.35	1.30
FORMOSA	27	844	1256	1.03	1.79	1.34
CHACO	546	4580	5836	1.11	2.06	1.42
SAN JUAN	542	2553	4397	1.31	1.66	1.58
SALTA	3421	1110	4781	1.99	1.27	1.46
ABSORB.ABS.	17226	16404	35635	2.64	2.25	1.96
LA PAMPA	978	706	1467	2.22	1.61	1.35
CHUBUT	2662	3562	6334	1.57	2.54	1.79
MISIONES	2173	5675	9508	1.80	1.97	1.68
NEUQUEN	1249	1055	2701	4.27	1.85	2.12
SAN LUIS	3322	1522	4735	3.70	2.57	2.23
CATAMARCA	1000	799	1672	5.31	2.42	1.90
LA RIOJA	1572	2182	3950	5.37	3.82	2.99
T.DEL FUEGO	4270	903	5268	51.24	3.68	11.35
TOTAL NACION	-86397	124402	15967	0.97	1.46	1.13

(*) Factores de variación intercensal. Las tasas inferiores a 1 indican una evolución negativa.

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

La situación es claramente distinta cuando se analizan los cambios en la participación de las PYMES de cada grupo de provincias en el empleo y el VBP (Cuadro N° 18) y se los vincula, en una segunda instancia, con el desempeño global del distrito, inferido a partir de los cambios que ha experimentado cada provincia en el VBP total de la industria. En general tiende a

verificarse que, cualquiera sea el grupo de provincias que sea tomado en cuenta, tienden a predominar situaciones en las que las variaciones en la participación de las PYMES en el empleo del distrito son superiores a las acontecidas con el VBP.

Santiago del Estero, Santa Cruz, San Juan, Formosa y San Luis constituyen los únicos casos en que esta tendencia no se constata. Debido a que se trata de distritos con un escaso peso en el conjunto fabril nacional, constituyen sólo una excepción a la regla. Se trata, en consecuencia de la reproducción a nivel de cada una de las regiones de las condiciones ya comentadas en el plano global, las que constituyen un indicador del deterioro de la productividad en este segmento de firmas.

A su vez, este fenómeno debe ser contextualizado dentro de la evolución global del distrito ya que en algunos casos las pérdidas de participación de las PYMES locales en el VBP adquieren superior o inferior dimensión en función de las pérdidas o ganancias que respectivamente han experimentado los distritos en el VBP total. En tal sentido, los distritos que aparecen con una situación de mayor deterioro son Capital Federal, Santiago del Estero, Mendoza y Chaco, en forma opuesta aparecen en mejor situación las PYMES de Buenos Aires y del conjunto de provincias Absorbedoras Absolutas.

Con respecto a la evolución de los salarios y la productividad del trabajo relativos ³⁰/, se observan interesantes diferencias entre los grupos agregados y los componentes de cada uno; en tal sentido, se verifica que las diferencias entre las productividades relativas tendieron a ser mayores que las variaciones en los salarios relativos. (Cuadro N° 19).

En el grupo de Expulsores Absolutos integrado sólo por Capital Federal, se observa que, a diferencia de los restantes distritos de industrialización tradicional, en las firmas grandes los niveles de productividad relativa se mantuvieron estancados.

³⁰ Para poder realizar comparaciones intertemporales, los salarios medios y la productividad de cada estrato y grupo de provincias se presentan en ambos años en relación a los totales nacionales de ambas variables.

En el grupo de Expulsores Relativos la productividad crece 6% y los salarios 2% por sobre la media nacional, en el marco de profundas heterogeneidades a nivel de estrato y de provincias que lo integran. Así, mientras en el estrato Grande la productividad aumenta 24% y los salarios crecen 16%, en el agregado de PYMES la productividad se reduce 17% y los salarios medios caen 20%.

CUADRO N° 18. Participación del estrato PYME en la OCUPACION y el VALOR BRUTO DE PRODUCCION INDUSTRIAL de cada distrito y participación de cada distrito en el VALOR BRUTO DE PRODUCCION INDUSTRIAL de la Nación. Según tipología provincial. Años 1973 y 1984. (Porcentajes)

Distritos Por Tipología	Cambios particip. PYMES en c/distrito		Particip. distrito en el VBP Total		
	Ocupación	VBP	1973	1984	Var. %
a) EXPULSOR ABSOLUTO			20,01	14,05	(-)29.8
Capital Federal	+ 21.4	(-)17.3	20,01	14,05	(-)29.8
b) EXPULSOR RELATIVO			67,74	72,01	+ 6.3
Santa Fe	+ 21.5	+ 8.1	9,66	9,08	(-) 6.0
Buenos Aires	+ 35.1	+ 4.2	47,64	52,49	+ 10.2
Córdoba	+ 38.8	+ 4.8	6,36	6,23	(-) 2.0
Tucumán	(-) 5.1	(-)34.0	2,51	2,93	+ 16.7
Entre Ríos	+ 24.3	+ 13.4	1,19	1,21	+ 1.7
Sgo. del Estero	+ 11.7	+ 13.6	0,27	0,21	(-)22.2
Santa Cruz	+ 16.2	+169.3	0,11	0,06	(-)45.4
c) ABSORBEDORES RELATIVOS			10,23	8,68	(-)15.1
Mendoza	+ 10.3	(-) 4.6	5,03	3,84	(-)23.6
Río Negro	+ 4.3	(-)11.6	0,51	0,46	(-) 9.8
San Juan	+ 5.5	+ 43.6	0,83	0,49	(-)40.9
Chaco	+ 44.5	+ 44.1	0,87	0,67	(-)23.0
Corrientes	+ 26.6	+ 0.8	0,60	0,72	+ 20.0
Salta	(-)13.0	(-)24.6	0,95	1,04	+ 9.5
Jujuy	+ 20.3	+ 17.3	1,27	1,33	+ 4.7
Formosa	+ 40.6	+ 81.3	0,17	0,13	(-)23.5
d) ABSORBEDORES ABSOLUTOS			2,01	5,47	+172.1
Chubut	+ 37.8	(-)23.9	0,69	1,50	+117.4
Misiones	+ 17.8	(-)25.3	0,53	0,91	+ 71.7
Neuquén	(-)12.7	(-)32.1	0,22	0,48	+118.2
La Rioja	+ 27.4	(-)34.8	0,10	0,52	+400.2
Catamarca	+ 27.6	(-)10.2	0,07	0,21	+200.0
San Luis	+ 15.1	+ 39.8	0,21	0,55	+161.9
Tierra del Fuego	(-)67.6	(-)87.0	0,03	1,03	+3433.3
La Pampa	+ 19.4	- 27.7	0,16	0,27	+ 68.7
Promedio Nación	+ 25.4	+ 0.6	100,00	100,00	

Referencias: (-) = Diminuye participación; + = Aumenta particip.
Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

CUADRO N° 19. Evolución de salarios y productividad relativas según estrato económico (*) 1973 - 1984

	SALARIOS			PRODUCTIVIDAD		
	GRANDE	PYME	TOTAL	GRANDE	PYME	TOTAL
EXPULS.ABSOLUTOS						
CAPITAL	1.10	0.94	0.98	1.01	0.86	0.89
EXPULS.RELATIVOS	1.16	0.94	1.02	1.24	0.83	1.06
CORDOBA						
BUENOS AIRES	1.22	0.94	1.05	1.32	0.84	1.10
SANTA CRUZ	2.47	0.43	1.24	0.47	1.21	0.52
SANTA FE	1.04	0.92	0.98	1.00	0.82	0.92
ENTRE RIOS	0.91	0.92	0.89	1.07	0.83	0.92
TUCUMAN	1.04	0.90	1.02	1.09	0.73	1.07
SGO.DEL ESTERO	1.06	0.78	0.87	0.77	0.72	0.71
ABSORB.RELATIVOS	0.95	0.84	0.86	0.73	0.55	0.65
JUJUY						
MENDOZA	0.92	0.84	0.81	0.95	0.45	0.63
CORRIENTES	1.02	0.73	0.90	1.11	0.70	0.97
RIO NEGRO	1.03	0.86	0.92	0.88	0.60	0.70
FORMOSA	0.98	0.95	0.93	0.56	0.80	0.59
CHACO	0.91	0.80	0.84	0.58	0.55	0.55
SAN JUAN	0.81	0.79	0.77	0.36	0.51	0.38
SALTA	0.95	0.97	1.01	0.59	0.66	0.76
ABSORB.ABSOLUTOS	1.21	1.00	1.08	1.20	0.87	1.32
LA PAMPA						
CHUBUT	1.17	0.95	1.05	1.49	0.69	1.24
MISIONES	1.09	0.87	0.94	1.33	0.66	1.05
NEUQUEN	0.88	1.18	1.15	0.59	0.79	1.03
SAN LUIS	0.71	1.03	0.85	0.73	1.43	1.18
CATAMARCA	1.54	0.92	1.28	0.97	1.16	1.65
LA RIOJA	1.43	1.06	1.20	1.60	0.86	1.68
TIERRA D.FUEGO	2.00	1.29	2.08	2.78	1.13	2.84
TOTAL NACION	1.11	0.91	1.00	1.17	0.80	1.00

(*) Cocientes respecto a valor promedio de los salarios y la productividad del Total Nación. Las tasas inferiores a 1 indican variación negativa.
Fuente: C.N.E. 1983 y 1984 INDEC.

En los distritos Absorbedores Relativos, los ya comentados incrementos de empleo se hicieron a costa de variaciones negativas de la productividad del trabajo, mientras ésta cae 35% entre mediados de los setenta y de los ochenta, el salario medio se reduce 13%. En este caso, las variaciones negativas se registraron tanto en Grandes firmas como en PYMES, aunque con mayor intensidad en estas últimas. Mientras en las primeras la productividad se reduce 27% y los salarios aumentan 3%, en las plantas PYMES ambas variables se reducen 45% y 29% respectivamente. Esta situación expresa una modalidad de crecimiento de tipo extensivo, que pone en duda la perdurabilidad temporal de los puestos de trabajo creados.

El grupo de Absorbedores Absolutos, es el único en el que las variaciones positivas del empleo se acompañan de movimientos en el mismo sentido de la productividad y los salarios relativos. Así, mientras la productividad relativa crece 32%, los salarios aumentan 21%. Esta tendencia se produce en el marco de fuertes heterogeneidades entre firmas Grandes y PYMES: en el primer caso la productividad crece 20% y los salarios 21%, en el segundo caso la productividad cae 13% y los salarios relativos se mantienen estancados.

Una adecuada lectura de estas cifras requiere tomar en consideración que, a diferencia de los otros grupos, estas provincias sufrieron radicales transformaciones de sus estructuras industriales. Estas se explican, en parte, por la instalación de plantas nuevas en el marco de una estrategia de fragmentación del proceso productivo y relocalización llevadas a cabo por firmas grandes ubicadas tradicionalmente en las áreas de mayor desarrollo industrial³¹/ que aprovecharon el conjunto de incentivos tributarios para modernizar su esquema productivo.

Por lo tanto, cuando se compara su productividad y sus salarios medios con el promedio nacional, estos factores influyen decisivamente en los niveles alcanzados y justifican efectuar una diferenciación entre la lectura de los indicadores desde una perspectiva provincial agregada y desde la óptica empresarial.

³¹ Ver Cimillo E., Gutman G. y Yoguel G., 1988; Gutman G., Yoguel G., Gatto F., Quintar, A. y Beschinsky G., 1988; Roiter M., 1987; Yoguel G., Gutman G. y Gatto F., 1987.

Así, las cifras expuestas en el Cuadro Nº 17 pueden haber significado un aumento de los niveles remunerativos locales pero una disminución de costos para las firmas que trasladan parte de su actividad productiva desde regiones con mayor grado de industrialización hacia áreas que fueron beneficiadas por promoción industrial, las que tradicionalmente han tenido niveles salariales relativamente bajos como consecuencia de su escaso desarrollo fabril.

II.2. Diferencias en la participación provincial de las PYMES

El peso relativo de las pequeñas y medianas unidades productivas en la actividad económica de las provincias permite clasificarlas en tres grupos según el grado de participación de las PYMES en el VBP distrital. Así, aquellos distritos en que las PYMES representan más del 30% son consideradas de Alta Participación, entre 15,01% y 29,99%, de Mediana Participación, y menor o igual al 15%, de Baja Participación.

En general se observa que tiende a predominar una relación inversa entre los cambios en la participación en el VBP industrial de cada provincia y los cambios en la participación de las PYMES dentro de cada territorio. De tal forma que, por lo general, las ganancias (pérdidas) que experimentan las provincias en la distribución del VBP nacional se corresponden con pérdidas (ganancias) de participación del conjunto PYME en el VBP de la referida provincia ^{32/} (Cuadro Nº 20).

³² Una situación similar ha sido verificada a nivel de ramas fabriles, vale decir que las PYMES avanzan en aquellas ramas poco dinámicas o en las que retroceden en importancia como generadoras del VBP fabril, por el contrario, en las actividades más dinámicas las PYMES pierden participación (Ver Gatto F. y Yoguel G., op. cit., CFI-CEPAL, Documento de Trabajo Nº19). En este estudio se muestra que en las ramas en las que Buenos Aires aumenta su participación en la estructura industrial, las PYMES pierden peso, por el contrario, en las ramas en las que Buenos Aires pierde peso, las PYMES aumentan su participación. Este comportamiento sectorial no es contradictorio con la asociación positiva, que a nivel agregado se ha señalado para esta provincia entre aumentos en la participación en VBP nacional e incremento del peso de las PYMES al interior de su entramado fabril. Situación que puede explicarse por la existencia de un gran número de ramas provinciales muy dinámicas

Se registra un doble movimiento, por una parte, se refuerza el peso de las PYMES en aquellas provincias donde su presencia era muy significativa, por otra parte, este fenómeno va por lo general acompañado por una caída del peso que tienen esas provincias en el VBP industrial del país (Capital Federal, Santiago del Estero, San Juan y Formosa).

En el otro extremo, se reproducen las mencionadas tendencias pero con signos invertidos: tiende a disminuir la importancia de las PYMES en aquellas provincias donde su presencia ya era exigua, las que además han avanzado dentro de la producción industrial del país (Tierra del Fuego, Chubut, Salta, Tucumán y Jujuy). Asimismo, en los distritos donde las PYMES tienen una participación intermedia, se verifican con diversa intensidad ambos sesgos.

y de gran importancia en las que, si bien las PYMES tienen una escasa participación en la rama provincial, muestran un significativo peso en el conjunto nacional de PYMES.

CUADRO Nº 20. Participación del estrato PYME en el VALOR BRUTO DE PRODUCCION INDUSTRIAL de cada distrito y participación del distrito en el VALOR BRUTO DE PRODUCCION INDUSTRIAL nacional. Años 1973 y 1984. (Porcentajes)

Distrito	Participac. PYMES en VBP del Distrito			Participac. Distrito en VBP Total		
	1973	1984		1973	1984	
ALTA PARTICIPACION						
Río Negro	50,31	44,48	(-)	0,51	0,46	(-)
San Juan	30,25	43,45	+	0,83	0,49	(-)
Chaco	25,33	36,49	+	0,87	0,67	(-)
Capital Federal	30,82	36,15	+	20,01	14,05	(-)
Formosa	18,83	34,13	+	0,17	0,13	(-)
Misiones	45,61	34,05	(-)	0,53	0,91	+
Sgo. del Estero	29,52	33,53	+	0,27	0,21	(-)
La Rioja	47,95	31,27	(-)	0,10	0,52	+
MEDIANA PARTICIPACION						
Santa Cruz	10,96	29,51	+	0,11	0,06	(-)
Catamarca	31,88	28,63	(-)	0,07	0,21	+
Entre Ríos	22,97	26,05	+	1,19	1,21	+
San Luis	16,86	23,57	+	0,21	0,55	+
Córdoba	22,17	23,24	+	6,36	6,23	(-)
La Pampa	30,65	22,15	(-)	0,16	0,27	+
Mendoza	21,60	20,60	(-)	5,03	3,84	(-)
Santa Fe	17,84	19,29	+	9,66	9,08	(-)
Buenos Aires	16,75	17,46	+	47,64	52,49	+
Neuquén	23,42	15,91	(-)	0,22	0,48	+
BAJA PARTICIPACION						
Corrientes	14,24	14,35	+	0,60	0,72	+
Chubut	18,30	13,93	(-)	0,69	1,50	+
Salta	15,83	11,93	(-)	0,95	1,04	+
Tierra del Fuego	62,51	8,10	(-)	0,03	1,03	+
Tucumán	11,72	7,73	(-)	2,51	2,93	+
Jujuy	4,45	5,22	+	1,27	1,33	+
PROMEDIO NACION	20,68	20,81		100,00	100,00	

Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC

Notas: (-) = Diminuye participación; + = Aumenta particip.

En efecto, es dable observar que en diecisiete de los veinticuatro distritos se verifica una relación inversa entre la variación en la participación de las PYMES y la variación del peso de la provincia en la producción fabril total. Entre las siete restantes se observan dos situaciones contrapuestas. Así, las provincias de Río Negro y Mendoza descienden en ambos planos, lo cual puede considerarse una consecuencia de la crisis por la que atravesaron las producciones principales de estas provincias que tendieron a afectar al conjunto del espectro industrial. En cambio Entre Ríos, San Luis ³³/, Buenos Aires Corrientes y Jujuy presentan un comportamiento positivo en ambos aspectos, por lo que puede presumirse que se trata de provincias en las que las PYMES comparten situaciones de dinamismo con el conjunto fabril, pero con un diferenciado ritmo de crecimiento en su favor.

A modo de síntesis, es interesante analizar algunos elementos que surgen de la compatibilización de las dos tipologías utilizadas para estudiar la dimensión regional del desarrollo de las PYMES. En las provincias con Alta Participación de PYMES predominan, con la excepción de Capital Federal y Santiago del Estero, los casos de absorción de empleo. En idéntica situación, pero por razones muy diferentes, se encuentran las de Baja Participación; en este caso, las firmas grandes generan una parte significativa de los puestos creados. Por último, en las provincias de Mediana Participación tienden a predominar las situaciones de expulsión relativa de puestos (60% de los casos), con la excepción de cuatro provincias beneficiadas con promoción industrial que son Absorbedoras Absolutas de empleo con importante participación de PYMES.

II.3. Heterogeneidades en el desarrollo industrial provincial y dinámica de las PYMES

Una visión alternativa y complementaria a las anteriores puede obtenerse a partir de observar el dinamismo de las PYMES en

³³ En este caso, es dable pensar que un segmento de este tipo de PYMES forme parte de empresas Grandes que relocalizaron espacialmente su producción.

base a una tipología ^{34/} centrada en las particularidades que ha tenido el desarrollo industrial de las provincias:

- a) Industrialización Tradicional: Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe y Córdoba.
- b) Agroindustrial Extrapampeana: Mendoza, Tucumán, Entre Ríos, Río Negro y San Juan.
- c) Promoción Sectorial: Chubut, Misiones, Chaco y Neuquén.
- d) Promoción Regional: La Rioja, Catamarca, Tierra del Fuego y San Luis.
- e) Escasa Diversificación: Jujuy, Salta y Corrientes.
- f) Industrialización Incipiente: Santa Cruz, Santiago del Estero, Formosa y La Pampa.

A nivel agregado, la pérdida de importancia de los distritos de Alto Desarrollo Industrial se explica por la gran caída de Capital Federal, que fue parcialmente compensada por el crecimiento de Buenos Aires, y el virtual estancamiento de Córdoba y Santa Fe (Cuadro N° 21).

Las PYMES fortalecieron su participación en el valor bruto de producción de todos estos distritos, aunque en Capital Federal esta situación se da en el marco de una importante involución productiva, tendencia de la que no se han sustraído las PYMES, perdiendo también su peso en el valor de producción de este estrato a nivel nacional, a pesar de que a nivel local aumentan su significación. En tal sentido, cabe recordar que durante este período se produjo el cierre de un importante número de grandes plantas en las ramas electrónica, electrodomésticos, textil y de bienes de capital, entre otras, fuertemente localizadas en el radio metropolitano.

³⁴ Se trata de una clasificación que, en algunos casos, requiere de aclaraciones complementarias. Así, la provincia de San Juan debería clasificarse en el grupo (d), pero debido a que hasta 1984 no se habían producido las radicaciones industriales atraídas por la extensión de la denominada "Acta de Reparación Histórica", tales cambios no fueron captados por el Censo; algo similar, aunque con menor intensidad, sucede en las provincias de La Pampa y Santiago del Estero y, parcialmente, en la provincia de San Luis. Un elemento adicional a tener en cuenta es que en las provincias con Promoción Regional, la comparación entre los datos de ambas décadas es poco relevante dado que el perfil industrial emergente guarda poca o ninguna relación con el vigente en forma previa.

En el grupo de provincias de Base Agroindustrial también se produjo una caída de su participación en el VBP fabril total, concentrado fundamentalmente en Mendoza. Esta provincia, conjuntamente con San Juan y Río Negro, presenta un desenvolvimiento similar ya que disminuye su participación en el total nacional acompañado por una pérdida de importancia de las PYMES. Esta situación está asociada a la crisis de la vitivinicultura y de otras ramas vinculadas con el procesamiento de productos frutihortícolas, actividades en las que existe una fuerte presencia de PYMES.

CUADRO Nº 21. Participación del estrato PYME en el VALOR BRUTO DE PRODUCCION INDUSTRIAL de cada distrito y participación de cada distrito en el VALOR BRUTO DE PRODUCCION INDUSTRIAL de la nación. Según tipología provincial. Años 1973 y 1984. (Porcentajes)

Distritos Por Tipología	Participac. Pymes en VBP del Distrito			Participac. en VBP Total		
	1973	1984		1973	1984	
a) INDUST. TRADICIONAL				83,67	81,85	(-)
Capital Federal	30,82	36,15	+	20,01	14,05	(-)
Santa Fe	17,84	19,29	+	9,66	9,08	(-)
Buenos Aires	16,75	17,46	+	47,64	52,49	+
Córdoba	22,17	23,24	+	6,36	6,23	(-)
b) BASE AGROINDUSTRIAL				10,07	8,93	(-)
Mendoza	21,60	20,60	(-)	5,03	3,84	(-)
Tucumán	11,72	7,73	(-)	2,51	2,93	+
Río Negro	50,31	44,48	(-)	0,51	0,46	(-)
San Juan	30,25	43,45	+	0,83	0,49	(-)
Entre Ríos	22,97	26,05	+	1,19	1,21	+
c) PROMOCION SECTORIAL				2,31	3,56	+
Chaco	25,33	36,49	+	0,87	0,67	(-)
Chubut	18,30	13,93	(-)	0,69	1,50	+
Misiones	45,61	34,05	(-)	0,53	0,91	+
Neuquén	23,42	15,91	(-)	0,22	0,48	+
d) PROMOCION REGIONAL				0,41	2,31	+
La Rioja	47,95	31,27	(-)	0,10	0,52	+
Catamarca	31,88	28,63	(-)	0,07	0,21	+
San Luis	16,86	23,57	+	0,21	0,55	+
Tierra del Fuego	62,51	8,10	(-)	0,03	1,03	+
e) ESCASA DIVERSIFICACION				2,82	3,09	+
Corrientes	14,24	14,35	+	0,60	0,72	+
Salta	15,83	11,93	(-)	0,95	1,04	+
Jujuy	4,45	5,22	+	1,27	1,33	+
f) INDUST. INCIPIENTE				0,71	0,67	(-)

Formosa	18,83	34,13	+	0,17	0,13	(-)
Sgo. del Estero	29,52	33,53	+	0,27	0,21	(-)
Santa Cruz	10,96	29,51	+	0,11	0,06	(-)
La Pampa	30,65	22,15	(-)	0,16	0,27	+
TOTAL NACION	20,68	20,81	+	100,00	100,00	

Referencias: (-) = Diminuye participación; + = Aumenta particip.
Fuente: C.N.E. 1973 y 1984. INDEC.

En Tucumán se verificó un proceso de crisis y concentración en la industria azucarera, acompañado con el surgimiento de algunas actividades que, como la fabricación de camiones, tienen escalas de producción correspondientes a grandes plantas. Esto explica la caída de las PYMES en el marco de un dinamismo relativamente mayor de la provincia (Kursinger 1985).

En Entre Ríos (Broco 1990), el crecimiento del estrato PYMES puede asociarse al dinamismo de la industria láctea, especializada en la elaboración de leche en polvo, y, secundariamente, en actividades como la aceitera y la industrialización del arroz; estos tres sectores tienen en común una importante presencia en los mercados internacionales, desarrollada precisamente durante el período de referencia. A diferencia de las provincias anteriores, las PYMES entrerrianas aumentan su participación en el estrato nacional respectivo.

El conjunto de distritos fuertemente influenciados por la promoción sectorial experimentó, salvo en el Chaco, una tendencia al crecimiento de su importancia en el espectro fabril nacional. Asimismo, en todos los casos las PYMES aumentan su peso en el estrato a nivel nacional. En Chubut, Misiones y Neuquén aparecen con signo predominante las radicaciones centradas en grandes establecimientos, por lo que su mayor dinamismo global se ve acompañado por una reducción en el peso de las PYMES en el valor bruto de producción provincial.

En la provincia del Chaco, la situación aparece muy diferenciada, ya que en el marco de una contracción global se ha dado un proceso de fortalecimiento de las PYMES, lo cual estaría indicando que el tipo de desarrollo de esta provincia tiene características particulares, combinando radicaciones de grandes firmas, como es el caso de textileras que utilizan el algodón como insumo principal, con otras en las que predominan menores escalas de producción.

La promoción sectorial ha profundizado el importante grado de especialización en estas provincias, en el Chaco y Chubut (con características estructuralmente distintas) alrededor de las actividades textiles y de confecciones y en Misiones centrada en la elaboración de pulpa de papel.

Las cuatro provincias clasificadas dentro del grupo de Promoción Regional experimentaron un importante crecimiento que se tradujo en el aumento de su participación en la producción industrial del país y en el estrato PYMES. Sin embargo, a nivel de cada una de las jurisdicciones la participación de las PYMES disminuye, salvo en San Luis.

Es importante resaltar que estas provincias se encontraban en la década del setenta entre las de menor desarrollo industrial, cuyas características más salientes eran la transformación de recursos locales en reducida escala. El perfil emergente, producto de las radicaciones efectuadas a instancias de los mecanismos de promoción industrial, guarda muy pocas semejanzas con el previamente existente, tanto a nivel de las actividades como por el tipo de planta radicada; en consecuencia, carece de relevancia abundar acerca de los cambios en la participación de las PYMES.

En el caso de Tierra del Fuego es importante señalar que su nueva estructura industrial se caracteriza por una gran especialización alrededor de las actividades electrónicas de consumo basada en grandes plantas de ensamblaje de partes y componentes de origen importado, en consecuencia se trata de un tipo de desarrollo industrial que por sus características no ha tenido, en lo fundamental, una participación de las PYMES equiparable al de las otras áreas promocionadas.

En los casos de La Rioja, Catamarca y San Luis hay una importante participación de PYMES dentro de la nueva conformación de su entramado fabril, pero se trata de PYMES con características particulares que las diferencian de las existentes en otras regiones del país. Esto es así debido a que, en general, su surgimiento está originado por radicaciones que obedecen al traslado de actividades que previamente se desenvolvían en las zonas de industrialización tradicional, en particular de Capital Federal y Gran Buenos Aires. Además, son por lo general, establecimientos que producen los mismos bienes que los que elabora la casa matriz, constituyéndose en tal sentido, en formas

organizativas de producción bajo la modalidad de multiplantas^{35/}.

Las provincias consideradas de Escasa Diversificación han tenido un patrón de desarrollo industrial que, manteniendo algún dinamismo, se concentra en unas pocas actividades en las que las PYMES carecen de relevancia. En efecto, se trata de provincias donde el peso de las PYMES escasamente supera el 10%, la mitad de la media nacional, llegando en el caso de Jujuy al 5%. En Corrientes y Jujuy el aumento de la participación de estas provincias en el VBP fabril nacional, acompañado por el fortalecimiento de las PYMES, se produce en el marco de niveles notablemente inferiores al resto de los agrupamientos considerados.

Las provincias de Menor Desarrollo Relativo han tendido, salvo en el caso de La Pampa, a sufrir un acentuamiento de su marginalidad en la industria argentina. El mejor desempeño de La Pampa se encuentra vinculado a que, en el marco de regímenes promocionales, ha sido receptora de algunos proyectos encarados por grandes establecimientos, contexto en el cual las PYMES han perdido importancia.

Es de remarcar que si bien son provincias en las que las PYMES tienen cierta relevancia, ésta debe ser relativizada tomando en cuenta que se trata de estructuras industriales muy precarias en las que predominan establecimientos de pequeñas dimensiones con tecnologías rudimentarias.

³⁵ En Gutman G., et. al., op. cit., Documento de Trabajo CFI-CEPAL N°16, pp. 4 y 5, se afirma que en el caso de La Rioja "...el sistema de incentivos fue especialmente atractivo para agentes económicos ya existentes y no fue útil para potenciar la aparición de nuevos agentes. Desde esta perspectiva, el proceso de industrialización gestado en La Rioja debería conceptualizarse como un proceso de descentralización geográfica de actividades con marcada dependencia extralocal"... En efecto, "sobre un total de cuarenta y seis establecimientos encuestados en treinta y ocho casos se verificó que el establecimiento en la Provincia no era el único que poseía la empresa en la misma actividad industrial; es decir que la mayor parte de las empresas estaban organizadas a través de un esquema de multiplantas". En el caso de Catamarca, ver Yoguel G., Gutman G. y Mourelle J., 1986.

Finalmente, si se combina la clasificación de las provincias por tipo de desarrollo industrial y elasticidad de absorción de empleo industrial, existe, en general, mayor grado de correspondencia en la forma como se agrupan los distritos. Las de Industrialización Tradicional son Expulsoras Relativas de empleo, con la excepción de Capital Federal donde el número absoluto de puestos disminuye. En las de Base Agroindustrial y las de Industrialización Incipiente no existe una correspondencia definida entre las clasificaciones, lo cual se explica en parte por la heterogeneidad de la estructura industrial en el primer caso y la debilidad de ésta en el segundo. Las provincias de Promoción Regional y Promoción Sectorial son en casi todos los casos Absorbedores Absolutos de empleo y explican su dinámica ocupacional por el desempeño de las PYMES. Si bien las tres jurisdicciones que conforman el grupo de Escasa Diversificación son también Absorbedoras, las firmas grandes son las que en este caso explican la dinámica ocupacional.

Los tres enfoques adoptados para realizar el seguimiento de los cambios de localización de las PYMES ponen de manifiesto que, más allá de un conjunto de situaciones en las que estas firmas han desempeñado un rol destacado en la nueva conformación espacial de la industria argentina, son los grandes establecimientos los que explican los cambios más relevantes en esta materia.

III. Reflexiones Finales

La crisis y reestructuración por la que ha atravesado el aparato productivo industrial en los últimos quince años, es la resultante de la pérdida de dinamismo del mercado interno, en tanto motor del proceso de sustitución de importaciones, fenómeno que reconoce, en su gestación y desarrollo, factores de tipo endógeno y exógeno relacionados entre sí. Así es posible mencionar entre otros, la debilidad del proceso de acumulación; la ausencia de una política industrial coherente con el momento de transición tecnológica a nivel internacional; la implementación de medidas de promoción industrial con objetivos centrados en la resolución aislada de problemas de empleo a nivel regional, cuyos instrumentos han tendido a favorecer la integración vertical intra-planta y/o intra-grupo, penalizando las articulaciones con firmas locales o extralocales radicadas en el área; la redistribución regresiva del ingreso vinculada a las modalidades con que se encaró la crisis de la deuda externa.

Entre la diversidad de situaciones resultantes, cabe destacar que algunos sectores productores de "commodities" industriales liderados por firmas grandes (laminados ferrosos, aluminio, petroquímica, etc), lograron una reconversión relativamente exitosa en términos de su inserción en los mercados internacionales, situación que es extensible a firmas que en diversos sectores han conseguido individualmente resultados similares, pero en una escala más reducida. Sin embargo, debe advertirse que en el caso del primer grupo de firmas, su éxito está fuertemente vinculado al quantum de subsidios directos (promoción sectorial, seguros de cambio, capitalización de deuda) e indirectos (significativo diferencial de precios entre la oferta dirigida al mercado interno y externo, agravado por ventas al sector público) de los que han disfrutado ^{36/}.

³⁶ Así es posible afirmar que a nivel global y con mayor énfasis en PYMES, es necesario hablar no de sectores competitivos, salvo donde hay sustanciales ventajas comparadas de origen agropecuario o de otros recursos naturales, sino de firmas competitivas con características muy particulares de funcionamiento: gestión descentralizada, proceso de inversión importante, reorganización fabril, etc. (ver Moori Koenig y Yoguel, 1991).

Los problemas de competitividad internacional de la industria argentina se vieron agravados por la ausencia de políticas acordes con los cambios acontecidos paralelamente en el escenario internacional, los que han estado encaminados a la gestación de nuevas modalidades en los planos de la producción, la organización del trabajo y la gestión de la mano de obra.

Como consecuencia de lo dilatado que ha sido el proceso de crisis y de las dificultades que tuvieron los actores sociales hegemónicos para consolidar un nuevo patrón productivo y distributivo, se sucedieron continuas turbulencias macroeconómicas, caracterizadas por un alto nivel de inflación, cambios de precios relativos y oscilaciones de la demanda.

Uno de los signos emergentes de estas transformaciones es que los costos de coordinación entre agentes económicos tendieron a ser más altos que los costos de integración vertical, lo cual se manifestó tanto en la disminución de la importancia de las relaciones de subcontratación como, en general, en la pérdida de importancia del desarrollo de proveedores.

En el plano regional, han ocurrido importantes transformaciones, cuya principal manifestación es la significativa relocalización de actividades fuera de los centros de industrialización tradicional y la crisis y reestructuración tanto de estas áreas, así como también de otras que habían alcanzado un importante grado de industrialización de sus recursos naturales.

Dentro de los nuevos espacios de acumulación cabe diferenciar aquéllos que están fuertemente influídos por los mecanismos de regulación estatal basados en estímulos tributarios, de otros casos en los que se verifican interesantes fenómenos de articulación y complementación dentro de pequeñas áreas geográficas (i.e. Rafaela, en la Provincia de Santa Fe). Entre los primeros se ubican las provincias que, si bien son las que han tenido una mayor dinámica del empleo industrial, pueden caracterizarse por la debilidad de los encadenamientos entre firmas, lo cual es explicado porque el tipo de instrumentos utilizados -iva compra-venta- desestimula la formación de una trama interindustrial. En el caso de las regiones que recibieron inversiones motorizadas por la promoción sectorial, el tipo de

proyectos, como es la producción de "commodities", se ha llevado a cabo en plantas grandes con elevada integración vertical.

En estas condiciones las firmas PYMES ampliaron el aislamiento y la heterogeneidad pre-existente, profundizándose la brecha que las separa del desempeño de las Grandes empresas industriales. El aumento de la desarticulación productiva trajo aparejado una mayor diferenciación en términos de tecnología y un conjunto de distorsiones del sendero madurativo de las firmas hacia estrategias de sobrevivencia e involución productiva.

Más allá de las lógicas excepciones y matices con que se expresan en la realidad las grandes tendencias recién esbozadas, existen un conjunto de indicadores que dan cuenta de algunos rasgos particulares, para este tipo de firmas, de importante significación:

a) aumento del empleo y caída de productividad; b) fuerte rotación del número de firmas; c) involución hacia formas productivas basadas en un aumento de la integración vertical, baja inversión, apertura del mix y agravamiento de la insuficiencia en materia de escalas; d) ausencia de redes y de entorno y marco institucional que las apoye, lo cual constituye una falencia general del conjunto de la industria.

Estas características de la PYME argentina, que incorporó algo más de 100000 puestos de trabajo en los últimos 15 años pero con retrocesos productivos y organizativos de distinto tipo y con una pérdida de conexión respecto a las firmas Grandes, la diferencian del tipo de firma que predomina en los casos internacionales exitosos, claramente integradas en redes con firmas de mayor tamaño.

Si bien no es posible asimilar las condiciones de contexto ni los agentes económicos concretos a lo que acontece con las PYMES en las regiones más industrializadas del planeta, es prudente considerar que la creciente tendencia a la internacionalización de las economías puede incidir en su resurgimiento en el país pero bajo condiciones, modalidades y efectos económico-sociales muy diferentes.

No obstante, este efecto puede ser de muy escasa significación en un conjunto nada despreciable de sectores, si, como producto de la apertura, las firmas grandes encaran estrategias que tienden a sustituir a los proveedores locales, generalmente PYMES, por otros de origen externo.

Estas consideraciones introducen una serie de cuestiones a la agenda del debate sobre la internacionalización de la industria argentina en los próximos años y el rol de las PYMES en ese proceso.

Primeramente se debería discutir si la industria argentina tiene que restringirse en lo fundamental a aprovechar las ventajas naturales y/o salariales, y/o tender a crear ventajas competitivas en sectores y grupos de firmas que ofrezcan factores de competitividad crecientemente complejos, de orden superior, y que faciliten una inserción permanente y jerarquizada en los mercados mundiales; dilema éste que actualiza la problemática acerca del rol del Estado.

En segundo lugar, hasta ahora la internacionalización de las actividades industriales está asentada en plantas grandes poco encadenadas hacia adelante y hacia atrás y, por tanto, con escasos impactos directos e indirectos sobre el empleo y la producción global. En ese contexto, la creación de un espacio para las PYMES requiere no solamente discutir el actual esquema de internacionalización, sino además la necesidad de una profunda reestructuración productiva de las PYMES para poder afrontar este desafío.

En tercera instancia, debe contemplarse que la creación de un nuevo espacio para las PYMES en el marco de una mayor complementación productiva con las firmas Grandes, requiere el inicio de una tendencia a la fragmentación de los procesos de producción de éstas últimas, las que, por el contrario, han tendido a aumentar el grado de integración vertical intraplanta, constituyéndose este hecho en un factor estructural limitante.

En cuarto orden, el nuevo escenario de integración del cono sur, el proceso de estabilización macroeconómica de la economía argentina en los últimos meses y el tránsito de un esquema de economía semicerrada a otro en el que prevalece una gran

apertura, pueden contribuir a disminuir los costos de coordinación entre agentes económicos y, por tanto, favorecer los procesos de desintegración vertical y de complementación productiva tanto a nivel nacional como regional.

Sin embargo, los procesos de reestructuración no son automáticos y por lo tanto requieren acciones coordinadas e integrales tanto del sector privado como estatal, es decir, se hace necesario, por una parte, gestar un Espacio Público (ni estatal, ni privado) que dé soporte específico a las firmas para mejorar el flujo de información y la capacitación que requiere el nuevo marco ampliado de competencia. Por otra parte, se hace necesario recurrir a enfoques más abarcativos, de naturaleza sinérgica, para mejorar la competitividad de la industria argentina, complementando criterios de selectividad en la política industrial con adecuadas medidas de soporte en el área social y educativa.

Finalmente, una cuestión a discutir es si se pueden plantear y son factibles, esquemas de internacionalización que permitan combinar crecimiento con mayores niveles de equidad en el marco de una especialización intraindustrial más compleja. En este contexto, la equidad no se debería reducir exclusivamente a un componente salarial sino fundamentalmente a los requerimientos (cuanti y cualitativos) de empleo directo e indirecto que se producen a partir de la inserción externa y al grado de difusión al conjunto del entramado productivo y social de los beneficios de la mayor competitividad externa de la industria.



Referencias Bibliográficas

Azpiazu D., La promoción de la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial 1974-1987, CEPAL, Documento de Trabajo N° 27, (Buenos Aires, 1988).

Azpiazu D., Basualdo E. y Khavisse M., El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta, Legasa, (Buenos Aires, 1986).

Basualdo E., Azpiazu D. y Nochteff H., El impacto de las nuevas tecnologías sobre el proceso de trabajo y el empleo. Estudios de casos, Proyecto OIT/PNUD 87-003, Documento N° 16, mimeo, (Buenos Aires, 1988).

Beccaria, L. y Yoguel, G., "Apuntes sobre la evolución del empleo industrial en el período 1973-1984", en Desarrollo Económico Vol. 27 N°108, (Buenos Aires, 1988).

Broco A., Evolución de la industria manufacturera de la provincia de Entre Ríos 1973-1984, Programa CFI-CEPAL, mimeo, (Buenos Aires, 1990).

Brusco S., Small Firms and Industrial District: The Experience of Italy, en New firms and Regional Development in Europe, (Ed) Keeble D y Wever E, 1987

Cimillo, Gutman y Yoguel, Impacto de la promoción industrial en las provincias del Norte Grande Argentino, Programa CFI-CEPAL, Documento de trabajo N°15, 1988.

Cortellese C., El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: El caso de Italia, Cuadernos de la CEPAL N° 57, (Santiago de Chile, 1988).

Delgobbo A. y Kantis H., El desarrollo de las PYMES metalmeccánicas en Casilda y Las Parejas, Programa CFI-CEPAL, documento de trabajo N° 27, 1991

Fuá G, Rural Industrialization in Later Developed Countries: The case of northeast and central Italy, Banca Nazionale del Lavoro, (1983).

Gatto F., "Algunos aspectos del resurgimiento de las PYMES en las estructuras industriales de países desarrollados. Elementos para la realidad argentina", en Cauces para construir en democracia, Año 2 N°4, junio 1990.

Gatto, F., Gutman, G. y Yoguel, G., Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales, Documento de Trabajo N°14, Programa CFI-CEPAL, (Buenos Aires, 1988).

Gatto F. y Yoguel G., La producción industrial de las medianas y pequeñas plantas manufactureras de la Provincia de Buenos Aires, Documento de Trabajo CFI- CEPAL N°19, 1988.

Gutman, Yoguel, Gatto, Quintar y Beschinsky, Promoción industrial en La Rioja: Estrategias empresariales y Desarrollo Regional, Programa CFI-CEPAL, Documento de trabajo N°16, 1988.

Hoffman K., Technological advance and organizational innovation in the engineering industry, Sussex, 1988.

Kantis H. y Delgobbo A., La competitividad de las PYMES metalmeccánicas de Rosario ante la conformación del Mercosur: primeros resultados, Programa CFI-CEPAL, Documento de avance N°9, 1991.

Kantis H. y Yoguel G., Eslabonamientos productivos y restricciones para el desarrollo de las PYMES. El caso de la metalmeccánica en el Gran Buenos Aires, Programa CFI-CEPAL, Documento de trabajo N° 22, 1991.

Katz J., Estrategias y ventajas comparativas dinámicas, Cuaderno N°1, Fundación Eugenio Blanco, (Buenos Aires, 1983).

Katz, J. y Kosacoff, B., El sector manufacturero argentino: maduración, retroceso y perspectivas, CEPAL, (Buenos Aires, 1988).

Kosacoff B., El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983, CEPAL (Buenos Aires, 1984)

Kosacoff, B. y Azpiazu, D., La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales, CEPAL- Centro Editor de América Latina, (Buenos Aires, 1989).

Kursinger E., et al., Industrialización y desarrollo regional en Argentina. Estudio de caso: Tucumán, Instituto Alemán de Desarrollo, (Berlín, 1985).

Moori Koenig V y Yoguel G, Algunos aspectos microeconómicos de la competitividad de las PYMES metalmeccánicas en el proceso de internacionalización, Programa CFI-CEPAL, Documento de Trabajo N° 26, 1991

Nochteff, H., "Reestructuración industrial en al Argentina: Regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", en Desarrollo Económico, v. 31, N° 123, (Buenos Aires, 1991), p. 357,

Perez C., "Las Nuevas tecnologías: una visión de conjunto" en Ominami C., La tercera revolución industrial, Bial-Gel, (Bs Aires, 1986).

Quintar A, La incidencia de las características de los empresarios en el desarrollo de las PYMES. El caso de la metalmeccánica en el Gran Buenos Aires, Programa CFI-CEPAL, Documento de Trabajo N° 23, 1991.

Roitter M., La industrialización reciente de Tierra del Fuego, Programa CFI-CEPAL, Documento de Trabajo N°13, 1987.

Roitter M. y Yoguel G. "Involución y desarticulación productiva en años recientes: el caso de las pequeñas y medianas empresas argentinas" en Ciclos Año II, Vol. II, N° 2 (Buenos Aires, 1992).

Rothwell R. y Zegveld W., Innovation and the Small and Medium Sized Firms, (Londres ,1982).

Sabel C., "Flexible Specialization and the re-emergence of Regional Economies", en Hirst P. y Zeitlin J., Reversing

Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and her Competitors, (1988).

Sengenberger W., et al., The re-emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring in Industrialized Countries, International Institute for Labour Studies, (Ginebra, 1990).

Shutt, J. y Whittington, C. Fragmentation Strategies and the Rise of the Small Units: Cases from the North-west, Regional Studies Vol.21, 1986.

Storey D., "The Economics of Smaller Businesses: Some Implications for Regional Economic Development", en Amin A. y Goddard J., Technological Change, Industrial Restructuring and Regional Development, (1986).

Worcel G y Ascúa R, Dinamismo empresarial y cooperación institucional. El caso de las PYMES de Rafaela, Programa CFI-CEPAL, Documento de Trabajo N°24, 1991.

Yoguel G. y Gatto F., Primeras reflexiones acerca de la creciente importancia de las plantas pequeñas y medianas en las estructuras industriales. Crisis productiva, cambio tecnológico y tamaños de planta, Programa CFI-CEPAL, documento de trabajo N° 17, 1989.

Yoguel, Gutman y Gatto, Crecimiento Regional y políticas públicas: El impacto de la promoción industrial en la Provincia de La Rioja, Programa CFI-CEPAL, Documento de trabajo N° 12, 1987.

Yoguel, G. Movilidad de plantas industriales: Su efecto sobre las estimaciones de ocupación y producción, CEPAL, mimeo, 1989.

Yoguel G y Kantis H, Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: El rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas, Programa CFI-CEPAL, Documento de Trabajo N° 21, 1990.

Yoguel G., Gutman G. y Mourelle J., Catamarca, Dinámica industrial 1973-1984, Programa CFI-Cepal, mimeo, (Buenos Aires, 1986).

**PERSPECTIVAS DE REINDUSTRIALIZACION
Y SUS DETERMINACIONES REGIONALES
(PRIDRE)**

Documentos del Programa CFI-CEPAL

- 1 "Perspectivas de industrialización y sus determinaciones espaciales y provinciales". Resumen del Programa, mimeo, 1986.
- 2 "Notas metodológicas para el estudio de la diferenciación del capital industrial", Gutman,G., mimeo, 1986.
- 3 "Propuesta metodológica para la construcción de una tipología de ramas provinciales", Yoguel,G., mimeo, 1986.
- 4 "Categorías económicas y datos censales", Gutman,G., Yoguel,G., mimeo, 1986.
- 5 "Propuesta de indicadores para el análisis de la estructura industrial provincial", Gutman,G., mimeo, 1986.
- 6 "Propuesta para los estudios de promoción industrial", Gatto,F., mimeo, 1986.
- 7 "Estimaciones preliminares sobre formas de competencia en la industria". Primera versión, Gutman,G., Sterenlich,E., mimeo, 1986.
- 8 "Diseño de tabulados", mimeo, 1986.
- 9 "Efectos económicos de la promoción industrial en La Rioja. Primeros resultados", Yoguel,G., Gatto,F., Gutman,G. y Mourella,J. Primera versión, 1986.
- 10 "Catamarca. Dinámica industrial 1973 - 1984. Primeros resultados". Primera versión, Yoguel,G., Gutman,G. y Mourelle,J., 1986.
- 11 "Estructura industrial del Norte-Grande", Yoguel,G., Gutman,G. y Gatto,F., 1987.
- 12 "Crecimiento Regional y Políticas Públicas. El impacto de la promoción industrial en la provincia de La Rioja". Yoguel,G., Gatto,F. y Gutman,G., 1987.
- 13 "La industrialización reciente de Tierra del Fuego", Roitter,M., 1987.
- 14 "Reestructuración Industrial y sus efectos regionales, 1973 - 1984", Gatto,F., Gutman,G. y Yoguel,G., 1988.
- 15 "Impacto de la promoción industrial en las provincias del norte grande". Cimillo,E., Gutman,G. y Yoguel,G., 1988.

- 16 "Promoción industrial en La Rioja. Estrategias empresariales y desarrollo regional."
- 17 "Primeras reflexiones acerca de la creciente importancia de las plantas pequeñas y medianas en las estructuras industriales. Crisis productiva, cambio tecnológico y tamaños de plantas", Yoguel, G. y Gatto, F., 1989.
- 18 "La problemática de las pequeñas y medianas empresas industriales: algunos aspectos metodológicos aplicados al caso argentino", Yoguel, G. y Gatto, F., 1989.
- 19 "La producción industrial de las medianas y pequeñas plantas manufactureras en la provincia de Buenos Aires", Gatto, F. y Yoguel, G., 1988.
- 20 "Relocalización y cambios de la Organización de la Producción. El Area Aduanera especial de Tierra del Fuego", Cimillo, E. y Roitter, M., 1989.
- 21 "Reestructuración Industrial y Eslabonamientos Productivos: El Rol de las Pequeñas y Medianas Firmas Subcontratistas", Yoguel, G. y Kantis, H., 1990.
- 22 "Eslabonamientos productivos y restricciones para el desarrollo de las PYMES. El caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires", Yoguel, G. y Kantis, H., 1991.
- 23 "La incidencia de las características de los empresarios en el desarrollo de las PYMES. El caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires." Quintar, A., 1991.
- 24 "Dinamismo empresarial y cooperación institucional. El caso de las PYMES de Rafaela, Pcia. de Santa Fe", Worcel, G., J.R. Azcúa 1991.
- 25 "Emergencia de nuevas PYMES competitivas en una industria tradicional. El caso del distrito textil de Mar del Plata." Rearte, A.G.de, 1991.
- 26 "Algunos aspectos microeconómicos de la competitividad de las PYMES metalmecánicas en el proceso de internacionalización", Moori Koenig, V. y Yoguel, G., 1991.
- 27 "Competitividad e internacionalización de las PYMES Metalmecánicas: Dos estudios en la zona sur de la Provincia de Santa Fe", Delgobbo, A. y Kantis, H., 1991.

DOCUMENTOS INTERNOS DE AVANCE

- 1 "Reflexiones sobre la evolución reciente de la industria manufacturera de la Provincia de Buenos Aires". Gabriel Yoguel y Francisco Gatto, abril de 1988.
- 2 "Estructura regional de las exportaciones argentinas". Jorge Tranier, julio de 1988.
- 3 "Relocalización industrial y cambios en la organización de la producción. El Area Aduanera Especial de Tierra del Fuego". Mario Roitter y Elsa Cimillo, noviembre de 1988.
- 4 "Dinámica industrial de la provincia de Entre Ríos (1973-1984)". Adelina Broco, marzo de 1989.
- 5 "Análisis de la estructura industrial departamental de la provincia de Entre Ríos (1973-1984)". Alberto Delgobbo, marzo de 1989.
- 6 "El desarrollo de la pequeña y mediana industria: identificación espacial y principales tendencias en el período intercensal". Mario Roitter, junio de 1990.
- 7 "Estrategias empresariales en algunas actividades industriales de la provincia de Entre Ríos". Elsa Cimillo, Adelina Broco y Néstor Domínguez, junio de 1990.
- 8 "Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas". Gabriel Yoguel y Hugo Kantis, junio de 1990.
- 9 "La competitividad de las PYMES Metalmeccánicas de Rosario ante la conformación de MERCOSUR: Primeros Resultados". Hugo Kantis y Alberto Delgobbo, diciembre de 1991.

