



Distribución Limitada
LC/BUE/L.162
Septiembre 1997

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires

CONSECUENCIAS INICIALES DE LOS COMPORTAMIENTOS

PYMES EN EL NUEVO ESCENARIO DE NEGOCIOS

EN ARGENTINA

Francisco Gatto
Carlo Ferraro

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 79

La sección 4 fue desarrollada principalmente por Federico Fritzsche y Mauro Cessetti, ayudantes de investigación.

Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la Organización.

INTRODUCCION

Desde comienzos de la década de los noventa, las empresas industriales argentinas han desarrollado sus actividades en un escenario macroeconómico con una nueva orientación estratégica, objetivos y lineamientos de la política económica. Conjuntamente se implementó, en esos años, una redefinición del marco regulatorio-legal, comercial y económico y se modificaron algunos condicionantes claves del proceso de inversión para los negocios industriales en Argentina (Kosacoff, 1994; Chudnovsky et al., 1996; Secretaría de Industria, 1994; Porta, 1995; Azpiazu y Nochteff, 1995; Magariños et al., 1995). El tiempo transcurrido desde la conformación básica del nuevo escenario y la posibilidad de disponer de información industrial proveniente del último censo económico y de varios estudios de casos, hace posible examinar, al menos en forma inicial, algunos de los resultados agregados generados por las conductas empresariales Pymes aplicadas como respuesta al emergente escenario de los negocios.

Este documento tiene como propósitos: a) analizar la evolución manufacturera del conjunto de las empresas Pymes industriales en los últimos años; b) describir la actual configuración productiva y c) vincular la performance del sector Pymes con el surgimiento de nuevos condicionantes competitivos originados por el nuevo ambiente de negocios y política macroeconómica. La gran dinámica empresarial de este período, evidenciada a través de experiencias empresariales de reconversiones productivas exitosas, estrategias de supervivencia frágil, cierres operativos de plantas, quebrantos, fusiones, adquisiciones y creación de nuevas empresas, podría indicar la presencia de un punto de ruptura en la trayectoria productiva histórica del conjunto de empresas Pymes. Este quiebre en la evolución resultaría no sólo de la magnitud cuantitativa de los cambios ocurridos, sino también por la redefinición de las áreas manufactureras con oportunidades comerciales y productivas para firmas Pymes y por la re-evaluación de los factores que contribuyen a la construcción de nuevas ventajas competitivas en este tipo de empresas. Para muchas firmas, el nuevo escenario productivo implicó virtualmente una "re-fundación" y rediseño del negocio; en contraposición, para otras empresas significó el cierre productivo y su desplazamiento fuera del mercado.

En forma complementaria, este documento inicia un examen sobre algunos aspectos de la dinámica empresarial Pyme, algunas de sus características operativas microeconómicas y de gestión a fin de aproximarse a entender y explicar ciertos comportamientos -diferenciados y a veces divergentes- de estas empresas. Algunos aspectos que interesa captar son, por ejemplo, el tipo de elementos predominantes en las estrategias empresariales exitosas, los requerimientos y capacidades internas a la firma que facilitan la adopción de estrategias activas, la profesionalización de algunas de las áreas directivas de la firma, la capacidad de respuesta y flexibilidad ante situaciones no previstas, la experiencia previa en mercados competitivos con fuerte tendencia a la segmentación, el desarrollo previo de capacidad de gestión exportadora, el acceso a información tecnológica próxima a la frontera internacional, la relación inter-empresarial, la vinculación productiva con empresas de mayor envergadura, la conducta de marketing y de evaluación de la posición competitiva, etc. Por otro lado, también interesa comenzar a identificar más apropiadamente los factores claves que son decisivos en el período crítico de reconversión productiva y modernización de la gestión empresarial Pyme (compatibilización entre el proceso de reconversión, la necesidad de recursos, los proyectos de inversión y la "sobrevivencia" económico-financiera de corto plazo; la adecuación a prácticas y ritmos de gestión diferentes, la adaptación de procedimientos y

rutinas y el aprendizaje intra-planta). En algunos de estos últimos temas, este estudio sólo anticipa algunas ideas, hipótesis de trabajo o líneas de investigación.

En forma sintética, este trabajo parte de los siguientes elementos:

a) Un nuevo escenario económico e industrial se fue perfilando de forma nítida después de la puesta en marcha del plan de convertibilidad a comienzos de la década de los años noventa^{1/}. La envergadura de las transformaciones macroeconómicas encaradas, junto con las modificaciones que se venían sucediendo a nivel internacional en los negocios industriales (efecto cambios organizativos y tecnologías, mayor presión competitiva y globalización), han definido un conjunto inédito de parámetros de funcionamiento económico para el sector industrial Pyme, que se expresan sintéticamente en:

- modificaciones significativas en los precios relativos básicos vinculados con la actividad industrial; tanto en los mercados de factores (por ejemplo, relación salarios/inversión, tasa de interés real, etc.) como en la relación de los precios entre bienes nacionales e importados o entre transables y no transables (efecto tipo de cambio real y política arancelaria);

- rápida y fuerte presión competitiva como consecuencia de la apertura externa^{2/}, que introduce nuevas tecnologías y productos, y que es acompañada de algunos cambios en el perfil de la demanda de los consumidores (por ejemplo valorización de nuevos productos y marcas extranjeras, desplazamiento paulatino de gustos hacia pautas internacionales, etc.) y en la organización y política de proveedores de las empresas grandes y terminales, en el caso de bienes intermedios, partes y piezas;

- redimensionamiento cualitativo y cuantitativo del tamaño del mercado "doméstico interno"^{3/} a partir del proceso de integración Mercosur junto con la introducción de nuevas modalidades de comercialización y distribución. Estas últimas se manifiestan en fuertes inversiones en infraestructura comercial, en el desarrollo de nuevas cadenas de distribución, en la introducción de nuevos esquemas logísticos de aprovisionamiento y en una importante radicación de firmas extranjeras, que ampliaron la difusión de sistemas y prácticas organizativas industriales y comerciales relativamente nuevas para el contexto argentino;

^{1/} El ambiente de negocios industriales no sólo fue afectado de forma directa por la introducción de un nuevo esquema de política macroeconómica, sino que además fue re-estructurado a partir de la incorporación de nuevas regulaciones y normativas que tendieron a dinamizar el funcionamiento de los mercados (Gerchunoff, 1992; Bustos, 1995; Magariños y otros, 1995; Avila, 1997; Cepeda y Yoguel, 1993; MEOySP, 1993, 1992a, 1992b; Sturzenegger, 1991; Cavallo, 1992; Domeniconi y otros, 1992; Rojo y otros, 1992).

^{2/} Debido a las diferentes características técnicas y comerciales de los bienes, el mayor impacto se produjo en el sector de los bienes manufactureros transables finales e intermedios, que se manifestó en un fuerte y rápido incremento de los volúmenes de bienes importados y que ejerció un fuerte desafío en las ventajas competitivas sobre las que se estructuraba el accionar empresarial Pyme, especialmente por el efecto de encarecimiento del costo laboral en la producción local.

^{3/} Los avances en el proceso de integración Mercosur han provocado una ampliación del mercado "doméstico interno", que pasa de estar compuesto por el mercado nacional más los mercados de los países miembros. Esto implica, para Argentina, una ampliación promedio de 3 ó 5 veces el tamaño de mercado previo.

- aumento de las inversiones externas e incremento del peso de las compañías manufactureras extranjeras radicadas en Argentina con el objetivo de posicionarse productivamente en algunos rubros industriales que emergen como nuevas oportunidades productivas y comerciales^{4/}.

b) La dispar percepción empresarial^{5/} sobre la dirección, velocidad y magnitud de las transformaciones que cada firma Pyme enfrentaba en su particular segmento de mercado, alentaron y condicionaron una serie de decisiones cruciales diferenciadas entre las empresas (por ejemplo, revisión del perfil productivo y orientación de mercado, racionalización de empleo, reconversión de líneas, incorporación de productos y especialización, adquisición de tecnología e inversiones, desarrollo de proyectos mínimos de calidad, incremento de importaciones de insumos, desarrollo de relaciones comerciales con Brasil, venta o cierre de la planta manufacturera, etc.). La respuesta empresarial Pyme no fue espontánea ni unidireccional. Las diferentes estrategias elegidas se manifiestan en la gran heterogeneidad de situaciones competitivas en las cuales se encuentran las empresas, en las distintas necesidades y requerimientos técnicos que éstas demandan y en la fuerte dispersión de las expectativas económicas futuras por parte de los empresarios Pymes.

c) Las diferentes conductas empresariales expresan la resultante de un conjunto amplio de aspectos; algunos de exclusiva naturaleza endógena a la firma Pyme (por ejemplo las capacidades técnicas y de gestión para comprender y responder a los desafíos de un cambio de escenario) y otros de entidad más amplia (por ejemplo, marcos normativos y regulatorios específicos, funcionamiento de los mercados de factores, infraestructura y acceso a servicios productivos y tecnológicos, organización subsectorial y relaciones interempresariales, entorno territorial, etc). Si bien existen algunos elementos comunes predominantes en muchas de las conductas estratégicas (por ejemplo, los esfuerzos tendientes al mejoramiento de la productividad en la planta y en la gestión administrativa), la dinámica empresarial de los últimos años daría sustento a la idea de que, tanto en la concepción como en la puesta en práctica de las acciones microeconómicas, la "**singularidad**" de las firmas Pymes tiene un peso gravitante y definitorio^{6/}.

En síntesis, el propósito de este documento es presentar algunos resultados obtenidos a partir del análisis de la evolución del sector Pymes, explicar el comportamiento empresarial altamente heterogéneo y aportar algunos elementos que sustenten el diseño de nuevos esquemas de apoyo técnico e instrumentos de políticas industriales privadas y públicas.

^{4/} La entrada de nuevos y mayores productores contribuye de dos maneras opuestas al desarrollo de las actividades Pymes. Por un lado, se amplía fuertemente el mercado de proveedores y subcontratistas; por otro lado, algunas de estas nuevas radicaciones avanzan sobre espacios y nichos de demanda que en el mercado pequeño y cuasi-cerrado argentino quedaban reservados a Pymes nacionales.

^{5/} Un aspecto de particular interés en el análisis de comportamientos empresariales diferenciados se vincula con las distintas o incompletas percepciones que los directivos empresariales y los dueños de firmas Pymes tienen de la situación que confrontan. El examen o diagnóstico de la situación de la firma y del contexto de mercado es dependiente de la propia capacidad de análisis de la conducción empresarial y de los servicios externos (información, consultoría, movimiento de los competidores y colegas, etc.) con los que puede valerse y acceder.

^{6/} Esta característica de fuerte especificidad propia de las empresas Pymes, no sólo se vincula con rasgos personales de sus dueños-empresarios y/o con factores operativos idiosincráticos sino que, además, se fue potenciando a través de un juego empresarial introvertido, cerrado y poco cooperativo, que mantuvo a las firmas en un fuerte "aislamiento" técnico durante las décadas pasadas, desaprovechando las posibilidades de sinergias, articulación productiva y el beneficio de economías externas.

1. EVOLUCION INTERCENSAL DE LA ESTRUCTURA MANUFACTURERA PYME

A mediados de los años noventa, el conjunto de Pymes^{7/} industriales incluía aproximadamente 25.000 firmas, que generaban un empleo cercano a 450.000 puestos de trabajo y aportaban más de la tercera parte de la producción industrial^{8/}.

De la comparación con la estructura Pymes de mediados de los años ochenta, resulta una reducción del número de firmas Pymes^{9/} en cerca de 8.000 y una disminución de cerca de 140.000 puestos de trabajo^{10/} (Cuadro 1 del Anexo III). El universo Pyme industrial constituye actualmente la cuarta parte de las firmas manufactureras (medida por locales), aproximadamente el 45% del empleo industrial total y aporta algo menos del 10% de las exportaciones manufactureras argentinas.

El sector industrial Pymes, si bien disminuyó el volumen absoluto de empleo, incrementó mínimamente su participación en el empleo manufacturero total y registró un aumento relativo de varios puntos en la producción industrial. Paralelamente se da una pérdida de posición relativa del grupo de empresas grandes. En algunos casos esto es debido a ciertos desplazamientos de plantas y empresas industriales hacia el estrato de tamaño Pyme, en otros casos, al cierre de plantas industriales obsoletas y reorganización

^{7/} La definición de Pymes industriales en Argentina (1997, Res. 401/89 y 52/94) establece como límite superior 300 ocupados, ventas por 18 millones de dólares y activos por 10 millones de dólares. En este trabajo se utilizó la variable *empleo* como único criterio de corte entre diferentes tipos de empresas. Este no es el criterio utilizado en otros estudios pero debió apelarse al tamaño ocupacional como única variable de discriminación debido a la dificultad de acceder a información de ventas y producción. Dadas las diferencias técnicas y productivas entre distintos sectores manufactureros, sería conveniente utilizar una metodología que contenga más de una variable (véase Yoguel y Gatto, 1989 a y b). Por tal razón es muy probable que en el total de locales Pymes se incluyan plantas industriales y procesadoras de empresas grandes pero que tienen fragmentado su proceso productivo incluyendo establecimientos de menos de 100 ocupados. Los casos más claros de esta situación corresponden a las actividades de aceites oleaginosos, procesamiento y derivados de petróleo, lácteos, alimentos para animales y algunas ramas químicas.

^{8/} La mayor parte de la información cuantitativa utilizada en esta sección proviene de los resultados básicos del Censo Nacional Económico 1994, Industria Manufacturera, resultados definitivos y provisionales, INDEC, Secretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Buenos Aires, 1996, que han sido posteriormente re-elaborados en la Oficina de CEPAL en Buenos Aires. Durante 1997 se introdujeron variaciones a algunos datos que no afectan los resultados sustantivos conceptuales pero implican que las cifras indicadas en este estudio son susceptibles de correcciones si el INDEC modifica algunos de los datos sobre los cuales se basó el cálculo realizado.

^{9/} Si se incluyen las muy pequeñas firmas y los microemprendimientos industriales -criterio que a veces se utiliza en las estadísticas europeas que inician la clasificación Pyme desde un ocupado- el 98% de los agentes económicos del sector industrial corresponderían al segmento *pequeña y mediana empresa*, generando este grupo empresarial cerca del 60% del empleo y el 40% de la producción manufacturera.

^{10/} La reducción del empleo abarcó todos los subestratos Pymes, siendo proporcionalmente mayor la caída en el tramo de empresas de 6 a 10 ocupados; sin embargo, el subestrato de 11 a 25 ocupados registra la disminución absoluta más significativa de puestos de trabajo. La evolución del empleo y del número de empresas Pymes en servicios ha sido altamente positiva, habiendo registrado un enorme desarrollo en los últimos 15 años. Si bien en parte esto obedece a cambios en la composición de la demanda, también se vincula con el menor costo de entrada (conocimientos previos e inversión), una menor presión competitiva y una mayor intensidad en ocupación directa de mano de obra por unidad de inversión.

productiva de empresas y compañías grandes^{11/}. Asimismo, en términos generales, y a pesar de los problemas de relevamiento de la información censal, los datos disponibles en el momento de redacción de este trabajo indicarían un mejoramiento de la productividad del estrato Pymes que, si bien aún se ubica por debajo de la media industrial, ha acortado la brecha que separaba su productividad respecto de las compañías de mayor tamaño relativo^{12/}.

Algunas comparaciones con la estructura Pyme de otros países permiten dimensionar al sector Pymes manufacturero argentino en términos internacionales^{13/}. En términos de número de firmas Pymes industriales, el conjunto argentino, versión reducida^{14/} (13.600 locales) alcanza aproximadamente al 30% de su equivalente francés (38.000 empresas) o británico (34.500); es menor al 20% de las Pymes italianas (79.600) e inferior al 8% de las Pymes japonesas manufactureras (168.000) (Eurostat, 1994; JSBRI, 1995; SBA, 1994). Si bien las comparaciones son menos estrictas por razones metodológicas y de recopilación de información, el conjunto Pyme industrial de Singapur (con más de 10 ocupados) incluye más de 2.700 firmas y en el caso Coreano superaría las 60.000^{15/}.

El peso relativo del empleo Pyme industrial argentino en el aparato manufacturero total es apenas superior al semejante italiano (40%), coreano (39%) o español (37%) pero muy superior a los casos europeos alemán (22%), francés (26%) o británico (19%) y también al caso estadounidense (18%).

En el contexto latinoamericano, las Pymes argentinas (versión reducida) son algo más del doble de las empresas Pymes de Colombia (5.300 firmas pequeñas y medianas bajas) (Pallares Villegas, 1996); casi 9 veces las correspondientes a Ecuador (1.270 firmas) (Lanusse, 1993) y más de 13 veces de las firmas Pymes de El Salvador (918 empresas) (EDES-BID, 1996). En el ámbito del Mercosur, las Pymes argentinas (versión reducida) superan más de cuatro veces en número a las Pymes de Uruguay (BID, 1995) y son aproximadamente un cuarto del conjunto empresarial semejante en Brasil.

Las empresas Pymes argentinas son más pequeñas que sus semejantes europeas, japoneses o estadounidenses en la producción anual por ocupado y por establecimiento (unidad productiva o planta industrial). Mientras que los respectivos valores anuales son, para el caso de Pymes argentinas, aproximadamente 71.500 dólares

^{11/} Como se señaló en la introducción, es posible también que incidan ciertos problemas de captación de la información censal, especialmente en la valuación de la producción de firmas grandes.

^{12/} Los datos censales de valor agregado por ocupado indican un mejoramiento sustancial del estrato Pyme respecto del resto del sector industrial. Sin embargo, debido a los problemas de información y de cierta subestimación en el valor agregado de las plantas grandes, la hipótesis de incremento debe tomarse con precaución. Información parcial e informal de estudios de casos y de opinión de expertos indica un progreso generalizado de la productividad industrial, explicado en parte por la salida de producción de plantas obsoletas y la paulatina maduración de las inversiones realizadas a comienzos de los años noventa.

^{13/} La mayor parte de las comparaciones se refieren a los años 1990 o 1991. Muy probablemente algunos de estos valores hayan crecido y por lo tanto debe haberse ampliado aun más la brecha con los valores nacionales que refieren, como el Censo, al año 1993.

^{14/} Para facilitar la comparación con la información internacional disponible, se consideró como Pymes al conjunto de firmas industriales de más de 10 ocupados y hasta 100. Este cambio metodológico reduciría el grupo de Pymes argentinas a 13.600 (versión reducida).

^{15/} En los casos de Tailandia y Malasia no se ha podido desagregar la información siguiendo el criterio metodológico que define a las Pymes industriales como aquellas empresas entre 10 y 100 ocupados. En el caso de Tailandia existen algo menos de 100.000 firmas industriales con menos de 200 ocupados, lo cual debe compararse con aproximadamente 90.000 firmas argentinas.

y 2.100.000 dólares, los valores medios europeos se ubican en torno de los 120.000 dólares y 3.000.000/3.500.000 dólares. Los niveles japoneses comparables arrojan cifras de casi 150.000 y 4.000.000 dólares. Muy probablemente, una buena parte de esta diferencia está asociada con la brecha tecnológica y con aspectos de la organización de la producción fabril. Sin embargo, la relación producción per cápita del conjunto Pymes respecto del total industrial nacional es equivalente en el caso argentino respecto de los valores europeos, ya que estos se ubican en torno del 0.70/0.80.^{16/}

a) Estructura manufacturera Pyme

La producción industrial de pequeñas y medianas empresas se disemina a lo largo de casi todo el espectro manufacturero, existiendo un conjunto amplio de actividades donde las Pymes aportan un valor significativo de la producción total nacional; es decir, tienen una participación en los mercados que no es marginal. En el cuadro 2 del Anexo III, se presenta información que pone de manifiesto la distribución sectorial de la actividad manufacturera Pyme^{17/}.

El análisis del citado cuadro subraya algunos rasgos centrales de la actividad Pyme en Argentina, ya señalados por varios autores anteriormente. En primer lugar, las principales ramas manufactureras, seleccionadas por el aporte a la producción industrial Pyme^{18/}, **no** son actividades que exclusivamente son llevadas a cabo por empresas Pymes; en muchos casos ni siquiera constituyen sectores industriales liderados por el conjunto de la producción de las Pymes. Estas firmas operan en sectores y mercados en los cuales participan, también, con fuerte o mediano peso, según los casos, empresas manufactureras de mayor dimensión^{19/}. Por otra parte, como se detalla más adelante, varias de las ramas principales de las actividades Pymes han evolucionado hacia sectores

^{16/} Los estudios parciales no corroborarían totalmente este valor promedio, poniendo de manifiesto que las diferencias de productividades relativas deberían ser mayores. Es probable que el distanciamiento de los niveles entre Pymes y empresas Grandes se esté ampliando actualmente (1995-1997) ya que existen evidentes diferencias en los niveles de restructuración y de inversión, incorporación de tecnologías y en la adopción de cambios organizativos, incluyendo la racionalización de personal.

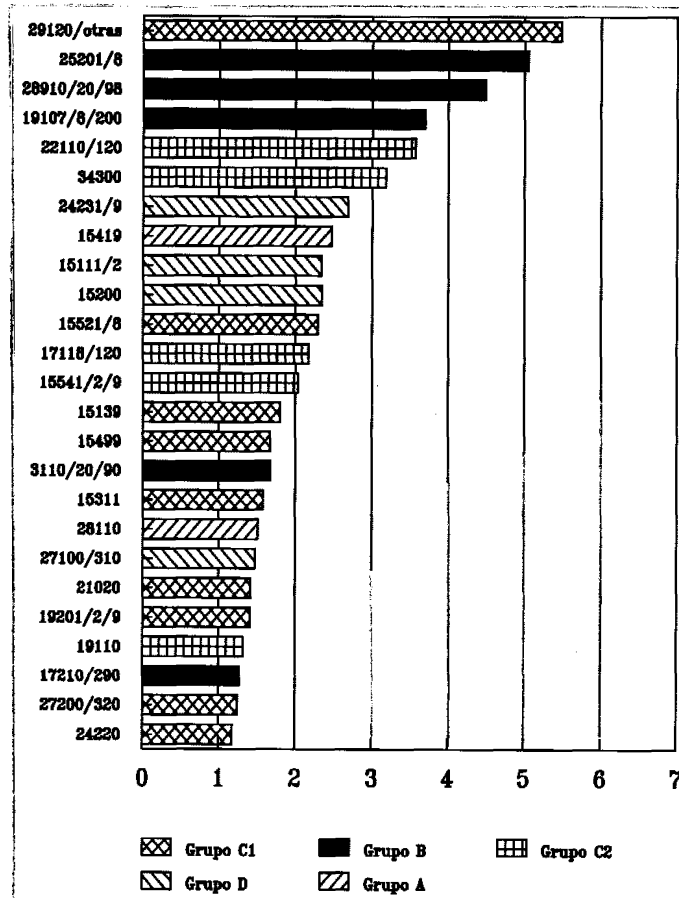
^{17/} Debido a que los criterios metodológicos y la clasificación de las actividades industriales utilizadas en los Censos Económicos de los años 1984 y 1994 **no** han sido los mismos, se construyeron agrupamientos de actividades industriales a fin de facilitar la comparación. Esta estructura de actividades se la denomina versión clasificatoria adaptada y en el Anexo I se describe la composición de cada uno de los agrupamientos. Por tal razón, no se presenta, en la mayoría de los casos, la información con la desagregación censal sino en una versión adaptada. De todas maneras, en el Anexo II se presenta la información clasificada de acuerdo con la CIU Rev. 3 utilizada en el CNE de 1994.

^{18/} Cada rama industrial o agrupamiento ha sido calificado según el aporte que las firmas Pymes realizaron en 1993 a la producción industrial total de dicha rama. El criterio utilizado fue el siguiente: se establecieron rangos de participación de las empresas **Grandes** y se determinaron grupos de acuerdo a la participación residual de las Pymes. Se conformaron cinco grupos de acuerdo con los siguientes valores: Grupo **D** (las empresas Grandes generan más del 70% de la producción); Grupo **C2** (las empresas Grandes aportan entre el 50% y el 70% de la producción); Grupo **C1** (las empresas Grandes participan con valores que se ubican entre el 30% y el 50% de la producción); Grupo **B** (las empresas Grandes generan entre el 15% y el 30%) y finalmente Grupo **A** (las empresas Grandes aportan menos del 15%). Debido a la información disponible no se pudo discriminar la producción Micro, aunque dado que su aporte al total nacional es inferior al 5% su peso -en la definición de la característica Pyme de la rama industrial- sólo puede ser decisivo en el grupo A. Una discriminación semejante fue utilizada anteriormente por Yoguel, Cepeda (1993).

^{19/} En casi ninguno de los sectores de fuerte peso Pyme, alguna de dichas empresas forma parte del grupo de las diez firmas líderes de la rama. Solamente en actividades manufactureras muy pequeñas en términos del valor de la producción nacional, las empresas Pymes tienen un posicionamiento nítido de liderazgo.

más abiertos a la competencia externa (con exposición mediana o alta de exportaciones), lo cual implica que dichos mercados se definen, morfológicamente, incluyendo, también, la presencia del sector comercial importador, que en algunos casos -solamente- coincide con las empresas productoras manufactureras locales.

Gráfico 1
PRINCIPALES ACTIVIDADES PYMES, PARTICIPACION DE LAS PYMES EN LA PRODUCCIÓN DE CADA RAMA EN PORCENTAJES



Fuente: Cuadro 2 del Anexo III.

^a La información sobre la conformación de los grupos (A, B,... etc.) se encuentra en la nota al pie 18.

Cuadro 1. Principales actividades manufactureras Pymes según participación en la producción, ocupación y unidades productivas en 1993 ^{7/}

Error! Bookmark not defined.Ram as	Descripción	Personal ocupado Pymes	Unidades productivas Pymes
29120 y otras	Equipos, maq. en general	25234	1333
25201/8	Plástico	22637	1170
28910/20/98	Ingeniería metálica	23196	1544
18107/8/200	Prendas de vestir	23725	1349
22110/120	Imprenta y edición	17349	1027
34300	Autopartes	18576	1031
24231/9	Medic. uso humano	5699	190
15419	Panadería	28230	2699
15111/2	Carne	7537	246
15200	Lácteos	6863	364
15521/8	Vino	7445	299
17118/120	Tejidos	8861	409
15541/2/9	Agua, gaseosas, jugos	6044	383
15139	Conservas	6111	222
15499	Otros alimenticios	3392	139
3110/20/90	Motores eléctricos	4113	439
15311	Molienda de trigo	3163	73
28110	Productos metálicos	10333	682
27100/310	Fund. hierro y acero	6323	300
21020	Papel y envases	6055	254
19201/2/9	Calzado de cuero	11157	630
19110	Curtido de cueros	4985	205
17210/290	Otros prod. textiles	6132	290
27200/320	Fund, no ferrosos	4552	230
24220	Pinturas	3341	149

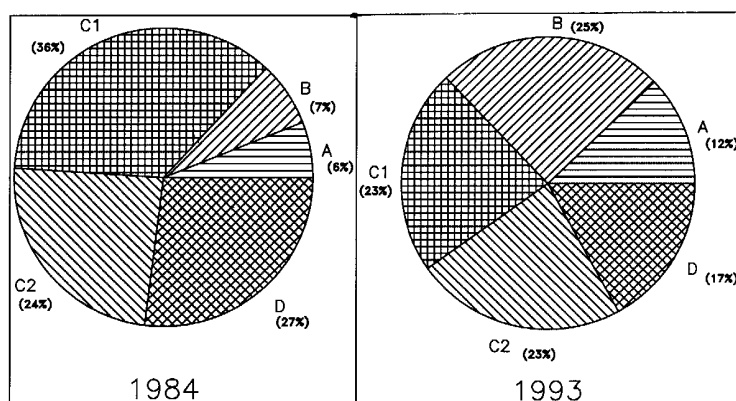
^{7/} Las actividades están ordenadas por la participación en el VBP Pymes de cada uno de los sectores.

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

En segundo lugar, se observa que las actividades en las cuales las Pymes tienen una participación definitoria en la producción (más del 70% de la producción interna) son de escasa o marginal importancia (cuadro 3 del Anexo III), a nivel manufacturero nacional.

Desagregando la información de la producción por ramas manufactureras de acuerdo con el peso relativo de los distintos tamaños de las unidades productivas, se observa que aproximadamente un 40% de la producción manufacturera Pyme está compuesta por ramas industriales en donde el aporte de la producción de los establecimientos Pymes es inferior al 50% del total del sector. En oposición, sólo algo más del 35% de la producción Pyme está conformado por ramas manufactureras donde la producción de establecimientos y plantas Grandes es inferior al 30% del total sectorial.

Gráfico 2
ESTIMACION DE AGRUPAMIENTO DEL VALOR DE PRODUCCIÓN PYME
SEGUN LA PARTICIPACION DE DIFERENTES TAMAÑOS DE EMPRESAS



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Censo Nacional Económico 1994.

Nota: Grupo D (las empresas Grandes generan más del 70% de la producción); Grupo C2 (las empresas Grandes aportan entre el 50% y el 70% de la producción); Grupo C1 (las empresas Grandes participan con valores que se ubican entre el 30% y el 50% de la producción); Grupo B (las empresas Grandes generan entre el 15% y el 30%) y finalmente grupo A (las empresas Grandes aportan menos del 15%).

En el tramo superior de la producción Pyme (grupo de las primeras 15 ramas que concentran el 45% del valor de la producción Pyme), más del 40% está conformado por actividades donde las Pymes tienen una participación inferior al 50% de la producción total nacional; alcanzando aproximadamente un 30% de dicho subtotal las ramas donde las Pymes y Micro tienen una presencia superior al 70% del total nacional. Dado que la información está elaborada sobre la base de unidades productivas y no de empresas, seguramente existe una sobreestimación del peso Pyme en la estructura productiva manufacturera nacional, ya que se ha verificado la existencia de plantas industriales o unidades productivas que por su tamaño individual corresponderían al estrato Pyme pero que pertenecen a empresas de gran dimensión. Esta situación es especialmente observable en ramas agro-industriales como lácteos y aceites vegetales, algunas plantas químicas, cosmética y fármacos.

La comparación entre la información de 1984 y 1993 indica que se incrementó el espacio productivo correspondiente a ramas industriales donde el peso de la producción Pyme supera el 50%. Una explicación posible, y consistente con el tipo de cambios microeconómicos observados en las empresas grandes y medianas, es que se **ha producido un generalizado proceso de *downsizing*^{20/} en las plantas industriales que ubica como Pymes a establecimientos manufactureros pertenecientes a empresas de gran dimensión**, o identifica como nuevas Pymes a empresas que en los años ochenta eran de un tamaño ocupacional superior. Si bien la comparación de datos de facturación y/o valor de producción es problemática, tanto por el efecto de los cambios en los precios nominales como en el tipo de bien producido, se estima que la mayoría de estas plantas no ha reducido su valor de producción, operándose un cambio técnico organizativo y un considerable incremento de la productividad. Los cambios inducidos en el marco macroeconómico indujeron este tipo de comportamiento. Los datos del censo indican también la desaparición y cierre de muchas plantas grandes. El efecto global obedece a ambos factores: desaparición de plantas ineficientes e inviables y mejoramiento generalizado del grupo de empresas y establecimientos que se mantienen operativos.

La estructura industrial Pyme se concentra en actividades manufactureras intensivas en trabajo y dentro de éstas predominan las industrias basadas en recursos naturales y agrícolas o actividades manufactureras maduras. A partir de la información recopilada en el cuadro 4 del Anexo III, que intenta clasificar las actividades según contenido tecnológico e intensidad de recursos^{21/}, los tres principales agrupamientos -que explican más del

^{20/} Sin ninguna duda, en la última década se ha producido una reducción de tamaños medios ocupacionales. Este fenómeno no responde exclusivamente a factores locales (ie: reorganización del proceso de trabajo facilitado por una normativa laboral más flexible y menos costosa) sino a una tendencia generalizada en el perfil de la organización industrial moderna, en la que se asociarían cambios tecnológicos ahorradores de mano de obra y un fuerte proceso de terciarización y subcontratación de parte de la producción. Por el contrario, si el análisis se efectuara a nivel de empresa y de volumen de negocios, los tamaños medios han crecido considerablemente.

^{21/} Se ha utilizado la metodología empleada por Bezchinsky, Eggert y Bisang (1992) que adscribe a ramas completas cierta intensidad de uso de factores y tecnología. Sin embargo, dada la heterogeneidad productiva al interior de cada rama manufacturera y el momento tecnológico en el que se desarrolló la metodología, existen muchas posibilidades de que se realicen

60% de la producción Pyme de 1993- son industrias intensivas en trabajo, de las cuales la mitad corresponden a la elaboración de productos alimenticios. En el plano opuesto, las actividades manufactureras de alto contenido tecnológico tienen un bajo peso en la composición productiva, ya que explican menos del 5% del valor de la producción Pymes. Las actividades intensivas en capital basadas en el procesamiento de productos primarios, incluyendo los mineros que son incipientes, aportan el 10% de la producción Pyme.

La comparación con la década de los años ochenta indicaría una reducción del peso de actividades maduras, intensivas en trabajo -probablemente debido a la presión competitiva de importaciones- y un leve aumento de las actividades con mayor intensidad de capital^{22/}. Dicho en otras palabras, se observa una reducción relativa de las actividades intensivas en empleo, muchas de las cuales se corresponden también con bienes de demanda masiva (por ejemplo, confecciones), exceptuando aquellas que están basadas en recursos agrícolas y que, en gran medida, corresponden al rubro de agroalimentos. Dos elementos generales parecen converger en la pérdida de posicionamiento relativo: a) calidad y tipo de productos fabricados localmente frente a la competencia externa, lo cual pone de manifiesto el retraso tecnológico de buena parte de las empresas en dicho agrupamiento y b) estructura de costos y peso de los salarios en estas firmas frente a sus competidores externos. Por otro lado, algunas empresas Pymes ubicadas en otras áreas productivas parecerían haber avanzado en una mayor segmentación y especialización que, paradójicamente, les ha permitido ampliar su mercado.

Una parte significativa de la actividad Pyme está orientada hacia la fabricación de productos intermedios, partes, piezas, procesos o subensamblajes que se integran en otros bienes manufactureros. La clasificación censal no permite cuantificar con precisión el peso que tiene la actividad de subcontratistas o fabricantes de partes, pero existen indicios indirectos en el sentido de que esta actividad ha crecido considerablemente en los últimos años, aunque uno de los efectos del proceso de apertura externa redundó en un fuerte crecimiento de insumos intermedios importados.

Finalmente, las principales ramas industriales que lideran la estructura productiva Pyme en su gran mayoría forman parte de la cúspide manufacturera nacional^{23/}. Como puede observarse en la información reunida en el cuadro 5 del Anexo III, las quince principales actividades Pymes industriales^{24/} coinciden con ramas

asignaciones incorrectas. Un problema crucial es que, dado que la clasificación de la producción manufacturera está hecha en función del producto o bien industrial (ie: tornillos, pan, computadoras, autos) no es posible detectar el proceso que efectivamente se desarrolla en la planta y empresa industrial. Esto implica asociar productos con tecnologías y procesos industriales, lo cual en este particular momento de avance técnico y reorganización productiva es problemático. Por lo tanto, algunas conclusiones deben condicionarse por esas circunstancias.

^{22/} A pesar de este incremento relativo de participación es muy probable que las Pymes en estas actividades hayan perdido peso en el mercado, ya que son rubros de fuerte importación (Yoguel, 1997).

^{23/} Sólo cuatro actividades importantes a nivel nacional **no** se incluyen entre las principales ramas Pymes: 34100 (Vehículos automotores), 23200 (Refinación de petróleo), 16009 (Cigarrillos y otros productos de tabaco), 15140 (Aceites y grasas vegetales).

^{24/} Equipos y maquinaria en general (29120 y otras); Productos de plástico (25201/8);

manufactureras que se ubican entre las más importantes a nivel nacional (primeras en el 60% del valor de producción) y varias de ellas, además, están entre las actividades líderes de exportación de manufacturas.

Estos elementos presentados permiten concluir que **las empresas Pymes están integradas a la actividad manufacturera global**, articuladas a la estructura industrial, no forzosamente concentradas en ciertas actividades particulares y orientadas exclusivamente hacia segmentos de mercado de bajos recursos o marginales. La inserción de las pequeñas y medianas empresas industriales en el tejido manufacturero es significativa, siendo vital su nivel de productividad y eficiencia para la competitividad de sectores industriales complejos.^{25/} Sin embargo, las Pymes son empresas distintas a las firmas o compañías de mayor tamaño y las diferencias no radican exclusivamente en los tamaños relativos, sino en aspectos del funcionamiento y de la gestión económica como unidades productivas y agentes económicos (Storey, 1987; Kantis, 1996; Walsh y White, 1981). Pero, a la vez, las firmas Pymes están integradas en la estructura productiva manufacturera, reguladas por el entorno global de los negocios (más allá de algunas normativas particulares de las que pudieran disponer y que en gran parte han sido eliminadas recientemente en el proceso desregulatorio del sector industrial), en relaciones directas (proveedor) e indirectas (difusión tecnológica) con empresas más grandes y en competencia en el juego de mercado con empresas semejantes o mayores, industriales o comerciales, nacionales y extranjeras. En este sentido, una cabal interpretación de lo sucedido con este sector productivo Pyme requiere de su análisis en el contexto industrial global.

b) Especialización productiva Pyme, mercados y competencia

Si la información del censo económico que está publicada a cinco dígitos de la CIIU Rev. 3, estuviera disponible a un mayor grado de desagregación se podría observar que existen diferencias apreciables en el tipo de bien industrial que producen empresas que -con una apertura a cinco dígitos- quedan clasificadas bajo una misma actividad. Más aún, algunas actividades manufactureras están agrupadas con un bajo grado de desagregación y esta situación oculta especializaciones productivas, diferente tipo de bienes y segmentaciones de mercado. En algunos casos, los problemas de información y clasificación dificultan aclarar y analizar en profundidad la supuesta coexistencia de empresas de distintas formas organizativas, dimensiones económicas y escalas productivas en, supuestamente, el mismo mercado.

La explicación de la **coexistencia** de firmas pequeñas y grandes en un mismo sector o rama de actividad requiere, en el caso argentino, de argumentos

Ingeniería metálica (28910/20/98); Prendas de Vestir (18107/8/200); Imprenta y Edición (22110/120); Autopartes (34300); Medicamentos para uso humano (24231/9); Panadería (15419); Carne de ganado y aves (15111/2); Productos lácteos (15200); Vino (15521/8); Tejidos textiles (17118/120); Agua, gaseosas y jugos (15541/2/9); Conservas de frutas y legumbres (15139); Productos alimenticios varios (15499).

^{25/} Sin llegar a los extremos de la industria japonesa o de algunos subsectores manufactureros italianos, alemanes o estadounidenses, un grupo importante de proveedores Pymes contribuye significativamente a la competitividad e inserción externa de otras empresas y sectores.

adicionales a los que la literatura económica ofrece habitualmente (Pratten, 1991), teniendo en cuenta los impactos sucesivos en la conducta empresarial de los diferentes escenarios de negocios que se sucedieron desde mediados de los años setenta y las consecuencias que los mismos tuvieron en la estructuración de los sectores manufactureros, en la composición empresarial de los mismos y en la trayectoria evolutiva de la empresas.

En la etapa sustitutiva de importaciones, la expansión del mercado nacional, unida a una limitada diferenciación de productos y a una baja competencia interfirmas permitió una estructura de precios y costos que absorbiera y compensara las ineficiencias de las empresas que operaban en tamaños subóptimos -la gran mayoría-, tanto para las plantas supuestamente grandes manufactureras como para las Pymes. La dimensión del mercado, los canales de acceso y la cobertura y expansión en la difusión tecnológica determinaron una estructura de tamaño de plantas industriales y morfología de mercados que implicaba una adaptación organizativa y técnica hacia escalas mucho menores en comparación con los estándares corrientes en los países industrializados europeos o en Estados Unidos (Katz, 1983 y 1986 y Katz y Kosacoff, 1988). Este proceso introdujo sesgos "genéticos" muy particulares en la organización fabril, que quedaron plasmados en la gestión y comportamiento de la firma Pyme y de sus empresarios^{26/}.

Por otro lado, para las empresas, mantener cierto grado de flexibilidad operativa constituyó un requisito importante para contrarrestar las recurrentes crisis de demanda (tamaño de mercado reducido con recesiones de corto plazo y una situación de estancamiento en el mediano plazo) y una dinámica macroeconómica y financiera con períodos de alta incertidumbre. Ambos se constituían en variables exógenas de fuerte trascendencia, que implicaban altos costos de transacción y situaciones de extremado riesgo (Donato, 1996), limitando desarrollos subsectoriales de características más homogéneas y en línea con experiencias internacionales.

Las firmas Pymes trataron de construir una organización productiva donde los costos medios de producción no variaran significativamente dentro de ciertos límites de volúmenes de bienes; es decir, trataron de operar -teóricamente- con un modelo organizativo donde la curva de costos medios fuese relativamente plana dentro de una franja de producción. Esta estrategia deliberada en algunos casos o consecuencia pasiva de la operatoria comercial y financiera de las empresas impregnó los aspectos tecnológicos y organizativos industriales y el perfil de inversión de las firmas Pymes, observándose en muchos casos una trayectoria productiva con muchas contramarchas (*stop and go*) que fue alejando a las empresas del sendero evolutivo hacia tamaños óptimos o, al menos, hacia el perfil que mostraban empresas semejantes en países de mayor industrialización. Un claro ejemplo de esta situación en la gestión de las empresas fue mantener un alto nivel de autoabastecimiento de piezas, partes y subproductos, con la consecuencia obvia de un bajo nivel de especialización y la aparición de problemas de eficiencia, tiempos muertos significativos, dificultades de

^{26/} Para estudios de casos que describen rasgos básicos de las Pymes argentinas, véase Vispo, 1996; Yoguel y Boscherini, 1996; Gatto y Yoguel, 1994; Kantis y Yoguel, 1990; Yoguel, 1996; Delgobbo y Kantis, 1991; Quintar, 1991; Quintar y Castaño, 1992; Rearte, 1991; Ferraro, Bercovich, Yoguel, 1994; Gatto y Yoguel, 1993.

calidad, problemas de programación productiva, altos stocks en procesos, baja productividad y altos costos de coordinación.

En cierto sentido, la estructura industrial Pyme creció envuelta en una cierta paradoja: sobre expandida en el número de empresas pequeñas con limitaciones para el crecimiento y con dificultades de expansión externa, relativamente débiles en fuentes de ventajas competitivas^{27/} pero con conductas y estrategias empresariales funcionales, tanto para la dimensión del mercado doméstico como para contrarrestar los vaivenes e incertidumbres coyunturales macroeconómicas. Estos condicionantes hicieron económicamente viable y rentable la operatoria del sector Pymes dentro de dichos límites y sujeta a (o beneficiada por) regulaciones compensatorias. Solamente en las actividades manufactureras de proceso continuo, donde era muy rentable explotar al máximo los beneficios de escala y donde se verifican claros retornos crecientes a escala, la estructura de la producción tendió a concentrarse en grandes establecimientos y empresas, tomando una forma de tipo cuasi oligopólica.

La dimensión de la firma Pyme -además de algunas determinaciones socio-culturales de sus propietarios- resultaba de un balance flexible de oportunidades comerciales y capacidades operativas, tales como capacidad de control administrativo y productivo por parte del empresario-dueño, escala de inversión y dimensión productiva, escala de distribución y ventas; *mix* de producción, economías o deseconomías de especialización, economías asociadas con la maximización de los procesos de aprendizaje comerciales y técnicos, peso de inversiones específicas, etc. La mayoría de las empresas Pymes industriales tienen un *mix* de producción amplio, compuesto por una gama relativamente extensa de artículos o productos, en torno a un "bien" o rubro genérico.

Este conjunto de bienes manufactureros guardaba cierta complementariedad comercial y técnica en un mercado cerrado. Sin embargo, ese perfil no se tradujo necesariamente en significativas "economías de *scope*", ni fue concebido como una estrategia de las empresas para compensar pérdidas de economías de escala en la fabricación de bienes. Por el contrario, en muchos casos este comportamiento se explica como a una forma de compensar -vía mayor cantidad de productos ofertados- un mercado doméstico pequeño y estancado, permitiendo un uso más intensivo de equipos y personal a la vez que una mayor flexibilidad en el financiamiento corriente y de corto plazo de la firma.

^{27/} En el marco de su organización productiva peculiar, al margen del sendero técnico internacional, una buena parte de las empresas Pymes fueron desarrollando factores competitivos y activos intangibles propios, que contribuyeron al posicionamiento y crecimiento de las empresas. Muchos de estos activos estratégicos eran, por su conformación y naturaleza, no imitables por otros competidores y se enriquecían dinámicamente a partir de los desafíos que las empresas debían superar en el mercado interno local, no muy exigente. Otra parte de las ventajas se asentaban en factores externos a la firma, provistos por el mercado (por ejemplo, financiamiento a tasa real negativa, salarios baratos) o por instituciones de apoyo. Este conjunto de factores -que respondió a las condiciones que enfrentaban las firmas- pareciera que no tienen la misma fuerza competitiva en contextos de mercados en escenarios de negocios diferentes, y muchas firmas se ven afectadas por la pérdida de valorización de dichos activos frente a otras ventajas estratégicas alcanzadas por competidores externos que operaron en otro tipo de escenario con significativa anticipación. (Dierickx y Cool, 1989; Milgron y Roberts, 1990).

Los nuevos condicionantes que surgen del escenario actual de negocios industriales obligan a una revisión de dicha composición productiva, ya que la implementación de los mecanismos de compensación de las pérdidas de ventajas competitivas, ineficiencias u oportunidades de rentas no explotadas debido a dimensiones subóptimas de producción o comercialización están más expuestos a los condicionantes que determina una mayor competencia y la presencia de competidores externos más fuertes y experimentados. Dicho en otras palabras, los cambios operados en los mercados (por ejemplo, el límite superior a los precios internos que establece una paridad de cambio fija con apertura comercial externa) reducen la posibilidad de que las ineficiencias generadas en el funcionamiento productivo puedan ser compensadas vía precios en las etapas comerciales de servicios post-venta o a través de facilidades financieras o impositivas.

Sin embargo, la coexistencia de firmas Grandes y Pymes -y, por ende, la competencia entre ellas- es, en algunas ramas, más aparente que real, debido a que las firmas pertenecientes a un subsector no producen, necesariamente, un único bien manufacturero homogéneo, sino una gama de productos diferenciados en términos de composición, de calidad, consumidor destinatario, servicios acoplados, actualización a moda y diseño, complejidad técnica, etc. Aunque con marcadas diferencias por sectores, las empresas Pymes argentinas fabrican productos "cuasi-únicos", relativamente exclusivos, pero no porque no existan otros productores de bienes similares, sustitutos y competitivos, sino por el carácter singular de la organización productiva, que se expresa en una fuerte presencia de modalidades técnico-productivas no estandarizadas, en las cuales el propio proceso de producción y gestión empresarial opera como un elemento diferenciador. Estos rasgos son el resultado de la trayectoria evolutiva de estas empresas durante los últimos treinta años, en el marco de un mercado semicerrado, con una demanda cautiva, pasiva y poco exigente (por la falta de información y alternativas) y sin regulaciones o normas técnicas y de calidad que pudieran ser implementadas activamente (*enforced*) en el mercado, que compulsivamente obligan a las firmas a desplazarse hacia pautas internacionalmente más estandarizadas. De esta manera, el hecho que diferentes tipos de firmas compartan una rama de actividad manufacturera censal no implica necesariamente que participen del mismo mercado.

En muchos de los sectores industriales en los que las Pymes tienen una presencia importante es posible distinguir -cualitativamente, ya que no existe información económica cuantitativa disponible- la existencia de submercados diferenciados; inclusive es posible distinguir pequeños nichos de producción donde se comercializan bienes "semejantes" aunque de distintas especificaciones técnicas, precios y perfil de consumidores y demandantes. Ejemplos muy evidentes de esta situación son los casos de los sectores "Prendas de Vestir" (1810-20), "Plásticos" (2501-08) o el caso del rubro "Imprenta y Ediciones" (22110/120)^{28/}. Este último, por ejemplo, está compuesto por actividades diferentes como publicación de libros, folletos, periódicos, revistas y otras publicaciones. Es obvio que una empresa puede estar produciendo bienes en uno de estos subrubros y no recibir el impacto o la influencia de los acontecimientos que sucedan en otro submercado del mismo rubro (por ejemplo,

^{28/} Las actividades industriales incluidas en estas agrupaciones están descriptas en el Anexo I.

libros) clasificado dentro de la misma rama industrial censal. Asimismo, una misma empresa puede operar en varios submercados distintos debido al tipo de bienes manufactureros que ofrece (por ejemplo, electrodomésticos con marca propia y productos idénticos con marca de terceros).

Dado que una buena parte de la producción de las empresas Pymes está concentrada en bienes no *commodities*, poco homogéneos, técnicamente diferenciables y de muy diversas calidades y precios, el funcionamiento de los mercados donde operan las Pymes es peculiar, poco transparente y existen imperfecciones de muy diversa índole. En este sentido debería tenerse mucha precaución metodológica e interpretativa cuando se equiparan ramas industriales con mercados. Más aún, una muy neta diferenciación se establece entre Pymes que fabrican bienes finales y Pymes que, efectuando distintos subprocesos productivos o fabricando insumos o piezas, forman parte de cadenas productivas. A su vez, buena cantidad de Pymes industriales productoras de bienes finales cuentan con estructura comercial minorista propia (por ejemplo, Pymes en confecciones y artículos de tejido de punto) lo cual implica operar directamente en el mercado de los consumidores finales; mientras que otras firmas Pymes comercializan sus productos a través de agentes independientes, empresas intermediarias mayoristas o distribuidores comerciales.

Un elemento particular del funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas se origina en la dinámica y en las formas que asume la competencia en los submercados donde éstas operan. Estas modalidades de competencia tienden a ser imperfectas, muy poco transparentes para los demandantes, debido a la fuerte diferenciación de productos, y dan lugar a apreciaciones más personales y subjetivas de los consumidores y empresarios. Los mercados donde operan firmas más grandes son de dimensión nacional o internacional, los bienes industriales están más estandarizados y más ampliamente difundidos, los participantes son mucho más conocidos, la información circula más fluidamente y el *market share* revela claramente el nivel de penetración alcanzado por los productos fabricados. Los cambios operados, tanto en la oferta productiva como en los consumidores, han tendido a deteriorar las ventajas competitivas que se producían por la existencia de muchos mercados "paralelos", sin arbitraje y basados en diferenciaciones poco relacionadas con características reales de los productos. Por eso, el carácter de mercados paralelos.

Otras características se observan en los mercados correspondientes a las empresas Pymes fabricantes o proveedores de piezas, partes intermedias para fabricantes o terminales industriales. Las empresas grandes subcontratantes (nacionales o extranjeras) fueron promoviendo, difundiendo y requiriendo de sus proveedores Pymes participar en procesos de innovación tecnológica con mayor estandarización y homogeneidad en la calidad de sus productos y los mercados tenían mayor transparencia.

Como sucede en otros casos estudiados por la literatura (Pratten, 1991), la empresa industrial Pyme argentina reconoce tener pocos competidores industriales locales del mismo bien, obviamente variando el significado de "pocos" de acuerdo con el sector o rama manufacturera. Dos factores centrales ayudan a explicar este rasgo de limitada confrontación de competidores que el actual escenario de negocios modificó, en algunos mercados, de forma radical.

Por un lado, las dimensiones del mercado local nacional y su estancamiento productivo en las décadas pasadas otorgaron a las empresas existentes ciertas barreras defensivas a la entrada de potenciales competidores; algunas de ellas bien pueden ser atribuibles a estrategias de las mismas empresas (por ejemplo, ejecución de proyectos de inversión con capacidad redundante o profundización de conocimientos específicos) pero la mayoría fueron determinadas por marcos regulatorios o por el excesivo riesgo que implicaba para nuevos entrantes, debido a la falta de claras oportunidades de ganancia explotables. En el caso de las firmas Pymes, la segmentación de mercados paralelos de pequeña dimensión operó como una barrera natural a la entrada de muchos nuevos competidores debido a que se requería una información y un conocimiento muy específico para entrar con éxito en áreas de mercado muy poco transparentes. Las experiencias exitosas de nuevos entrantes Pymes se basaron, en muchos casos, en la introducción de un tipo de producto o de gestión empresarial que rompió con el *status quo* del mercado. Más aun, gran parte de estas innovaciones fueron producto de una copia y adaptación a casos observados en mercados de países europeos o Estados Unidos.

Por otro lado, la gran mayoría de las empresas Pymes operaba con un horizonte geográfico de mercado restringido que, generalmente, tenía dimensión subnacional, es decir, que no cubría el mercado nacional. En estos casos, donde existen submercados territorialmente delimitados, la presencia de Pymes en cada uno de ellos no implica necesariamente competencia -a nivel nacional- entre dichas empresas, ya que dichos submercados tienen un bajo nivel de contacto y no están sujetos a operaciones de arbitraje. La difusión, acceso y búsqueda de información por parte de las firmas no es sencilla y, por sus limitados volúmenes, no dan lugar a transacciones compensatorias que aprovechen las pequeñas rentas presentes en otras localizaciones y mercados.

Un rasgo importante que caracteriza a los diferentes tipos de empresas Pymes se refiere justamente a su horizonte territorial de negocios y a la estrategia comercial y logística de distribución. La participación en las estadísticas de la estructura manufacturera nacional **no siempre significa** que se trate de empresas de dimensión nacional de mercado^{29/}.

^{29/} Como se verá más adelante (Capítulo 4), las Pymes argentinas están insertas, por lo menos, en dos realidades geográficas diferenciadas. Por un lado, las empresas Pymes radicadas en el Gran Buenos Aires (que comprende la Capital Federal y el Conurbano) con el 55% de los locales Pymes y, por otro lado, las empresas Pymes radicadas en otros lugares que, a su vez, presentan una marcada heterogeneidad. Las Pymes que operan en el Gran Buenos Aires son casi "nacionales" por definición, ya que están radicadas en un área que concentra casi el 40% de la población y una buena parte del consumo total del país. Sin embargo, son escasas las empresas que tienen experiencia para operar con el resto del mercado nacional y cuentan, por lo tanto, con bajo nivel de conocimientos en modalidades y alternativas de expansión fuera de su radio comercial tradicional. En el resto del país predominan empresas de alcance local o regional, es decir que tienen un alcance muy inferior al nacional. El ámbito territorial de negocios se amplía más -de forma directa o indirecta- en la medida que la firma Pyme se integra en cadenas de valor complejas (sector automotriz, algunos rubros de química, o subrubros de equipos, maquinarias, bienes de capital para la industria y alimentos -vino, conservas, dulces-).

Los argumentos presentados en las páginas anteriores no significan negar la posibilidad de que concurren a un mismo mercado empresas de diferentes dimensiones. Por el contrario, existen muchos ejemplos documentados en la bibliografía internacional y nacional donde se verifica una amplia gama de tamaños de empresas fabricando un mismo bien y compitiendo fuertemente entre ellas. Esto es posible porque el valor del bien no está altamente afectado por la escala de producción o por la escala de comercialización y distribución o porque las ventajas de escala son superadas por formas organizativas que, sustentadas en diferentes recursos, factores y competencias empresariales, permiten gestar otras ventajas competitivas (flexibilidad, atención rápida a clientes, servicios de apoyo y repuestos, etc.). Si hubiera beneficios de escala significativos en algún tramo del proceso productivo o de distribución, esas fases tienden a estar subdivididas y no necesariamente son encaradas por los mismos establecimientos o por las mismas empresas^{30/}.

El proceso de diferenciación productiva ha sido creciente durante las últimas décadas, tanto en Argentina como a nivel internacional, rompiendo con uno de los rasgos salientes del esquema fordista de los años cincuenta y sesenta: la fabricación de productos masivos, seriados y estandarizados. La transformación de los patrones de consumo no significa necesariamente que operar en escalas manufactureras más pequeñas constituya la forma más eficiente. Las evidencias empíricas y los estudios de casos indican que las empresas adoptan nuevas modalidades organizativas, que implican, por un lado, un mayor fraccionamiento y especialización de las etapas productivas y, por otro lado, un mayor aprovisionamiento externo a la firma de insumos, partes y procesos industriales. Las empresas tienden a concentrarse en la/s etapa/s de producción en la/s que pueden valorizar más plenamente sus competencias y capacidades técnicas y empresariales^{31/}, en algunos casos incrementan fuertemente sus volúmenes de facturación y comercialización aunque reduciendo los productos y bienes fabricados internamente.

Muchos autores (Sengenberger, Loveman y Piore, 1990; Shutt y Wittington, 1987; Loveman y Sengenberger, 1991) señalan que, en parte, la reemergencia de las pequeñas y medianas empresas manufactureras, especialmente en Europa y Estados Unidos, está ligada a este proceso de segmentación de mercados, con las reducciones de los tamaños óptimos de planta, con los cambios organizativos en la fabricación de bienes, con la terciarización y subcontratación de procesos, con la creciente desintegración vertical (*outsourcing*) y especialización productiva de proveedores. La dinámica de las firmas Pymes en Argentina no se correspondió con ese perfil evolutivo, aunque los cambios organizativos sucedidos en los últimos años apuntarían en esa dirección general.

^{30/} Esta situación es bastante frecuente en algunos productos alimenticios, donde la escala de la distribución y los costos asociados con transporte y entregas diarias impone escalas económicas, que por lo general son muy superiores a las escalas de producción.

^{31/} La verificación empírica de la disminución de los tamaños de plantas industriales **no** implica una reducción proporcional del personal en cada una de las áreas de las empresas. Casi por el contrario, los análisis de casos muestran que la reducción de los tamaños lleva consigo un fuerte proceso de reestructuración de la organización de la producción que, en la mayoría de los casos de empresas de gran escala, ha dado lugar a la creación (*spin-off*) de un amplio conjunto de firmas Pymes proveedoras.

Una consecuencia sustantiva del proceso de transformación del escenario de negocios industriales es la caída de ciertas barreras a la entrada de competidores, la ampliación del horizonte de mercado y, por lo tanto, la potencial vulnerabilidad (tanto externa como interna) de ciertos mercados donde operaban Pymes manufactureras, gestionadas estratégicamente para compensar la incertidumbre y turbulencia macroeconómica, pero no la presión competitiva en un escenario económico estable y de creciente internacionalización. Más aún, la ruptura de ciertas barreras a la entrada ha sido más fuerte en el plano comercial, ya que algunos mercados estuvieron más resguardados, en el pasado, al ingreso y al desafío competitivo de nuevos agentes comerciales, no directamente productivos^{32/}.

c) Evolución productiva reciente

La estructura manufacturera Pyme descrita en las secciones anteriores es el resultado de un proceso complejo de dinámica industrial, que pone de manifiesto la simultaneidad de dos tipos de fenómenos. El primero de ellos está relacionado con los efectos globales que hicieron impacto en el conjunto de empresas manufactureras y ramas (por ejemplo, rápida apertura externa). El segundo tiene relación con procesos específicos, a nivel de ciertas subramas, submercados y tipos de bienes industriales (finales, intermedios, transables, no transables). Así, un caso particular corresponde a los mercados de bienes de consumo durable que al comienzo del proceso de apertura mostraban una demanda insatisfecha postergada que este proceso logró captar rápidamente.

La información recopilada en el cuadro 6 del Anexo III, que compara las estructuras Pymes 1984 y 1993, permite observar que, si bien se han producido algunos cambios en la posición de las principales ramas industriales Pymes, la estructura básica en 1993 es semejante a la estructura histórica. Dentro de las actividades que han tenido un desempeño por debajo del promedio Pyme habría que destacar una serie de rubros pertenecientes al complejo textil-confecciones: "Prendas de vestir" (18107/8/20), "Tejidos" (17118/120), "Tejido de punto" (17302/9) y "Fibras textiles vegetales" (17111); y algunas actividades del complejo maderero, especialmente "Aserraderos" (2010/21)^{33/}. Sin embargo, el análisis más detallado de la información indica una alta heterogeneidad de situaciones intrarrama, lo cual reduce, en muchos casos, la posibilidad de plantear conclusiones definitivas a nivel sub-sectorial^{34/}. Un caso claro aquí es la rama Calzado de Cuero, donde los actores

^{32/} Dado que las firmas Pymes pueden confrontar la competencia de empresas de mayor porte, sean éstas productivas o comerciales (de cadenas de distribución) la **penetración** en mercados recíprocos que puede resultar del juego de la apertura es muy **desigual**. La escala óptima de la importación puede tener una dimensión que no tiene ningún punto de comparación con la óptima productiva, creándose un desbalance que posibilita que se desafíen submercados Pymes (relativamente cautivos por dichas empresas) pero que estas firmas Pymes no puedan responder (*retaliation*) de igual manera en los mercados de origen.

^{33/} Los rubros que integran cada uno de estos agrupamientos se detallan en el Anexo 1.

^{34/} En algunas ramas y rubros (por ejemplo, calzado de cuero) se han producido cambios muy significativos en la composición empresarial debido a desplazamientos internos de tipos de

actuales son un subgrupo de los agentes transnacionales y se registran menos participantes con nuevos productos y calidad.

productos, calidades, precios y orientaciones de mercado, que, metodológicamente cuestionarían la posibilidad de análisis basados en estática comparada.

Cuadro 2. Estructura productiva de las principales ramas industriales Pymes en relación con los tamaños predominantes de locales

Error! Bookmark not defined. Diminuyen su tamaño medio	17210/290	Otros prod. textiles	17118/20	Tejidos
	17302/09	Otros. Prod. textiles	24113/9	Colorantes
	18107/8/20 0	Tejidos de punto	27200/320	Fund. no ferrosos
	20100/210	Prendas de vestir	15519	Bebidas espirit.
	25201/08	Aserraderos	15139	Conservas
	28910/20/98	Plástico	15499	Otros alimenticios
	3110/200/900	Motores eléctricos	24220	Pinturas
	33110/20/30	Eq.científico y médico	29120/30/40/50	Equip.maq.en gral.
	28110	Productos metálicos	29190	Otros prod. caucho
			29240	Otros Prod. químicos
	29250		Fab.maq.elab.alimen	
	29260		.	
	29290		Fab.maq.elab.textil.	
		29300	Bienes capital espec. Aparatos uso domést.	
Mantienen su tamaño medio	15111/12	Carne	22210	Libros y otras public.
	24231/39	Medic. uso humano	24130	Plásticos primarios
	27100/310	Fund. hierro y acero	34300	Autopartes
	32100	Receptores, radio, TV	15311	Molienda de Trigo
	32300	Fab. radio y TV	19201/2/9	Calzado de Cuero
	15113/19	Fiambres, embutidos	21020	Papel y envases
	15541/2/9	Agua,gaseosas,jugos	24290	Otros prod. químicos
	19110		36940/90	Juegos
	22110/20	Curtido de cueros	15419	Panadería
	Imprenta y edición	36101	Muebles madera	
Incrementan su tamaño medio	15200	Lácteos		
	21090	Varios de papel		
	15521/28	Vino		

Fuente: Cuadro 7 del Anexo III.

Los cambios que se produjeron durante el período 1984-1993 en el interior de las ramas industriales, tanto en su composición empresarial como en el tamaño de firmas y establecimientos, han conducido a una reducción de los tamaños medios en muchos sectores manufactureros. La información recopilada en el cuadro 7 del Anexo III permite ver que varias ramas principales Pymes han cambiado su clasificación por grupo de tamaño, desplazándose hacia estratos inferiores. Esto ha sido consecuencia principalmente de los procesos de ajuste y reconversión de empresas que, adoptando diversas estrategias comerciales, económicas y operativas han debido reducir sus planteles de ocupación.

Este rasgo del proceso de reconversión en la estructura Pyme se puede observar en el cuadro 7 del Anexo III y en el Cuadro 3. La información allí recopilada trata de evaluar el impacto de los ajustes de personal en plantas industriales, diferenciando la reducción de ocupación en empresas que se mantienen en el mercado, de otras firmas que cerraron sus actividades durante el período 1984-93.

Cuadro 3. Efecto predominante en el proceso de ajuste en las principales ramas Pymes

Error! Bookmark not defined.Efecto Locales		Efecto Contrapuestos	
Plásticos	25201/8	Imprenta y edición	22110/120
Ing. Metálica	26910	Medic. uso humano	24231/9
Prendas de Vestir	18107/8/200	Pinturas	24220
Autopartes	34300		
Panadería	15419		
Vino	15521/8		
Agua,gaseosas,jugo	15541/2/9		
Conservas	15139		
Motores eléctricos	3110/20/90		
Productos metálicos	28110		
Papel y envases	21020		
Calzado de cuero	19201/2/9		
Curtidos de cuero	19110		
Otros prod. textiles	17210/290		
Fiamb, embutidos	15113/119		
Muebles madera	36101		
Aserraderos	2010/21		
Tejidos de punto	17302/9		
Equip.cientif.médico	33110/20/30		
Juegos	36940/990		
Maq. agrícola	29219		
Dulces y jaleas	15131		
Ferret. y cuchillería	28930		
Fib.textiles vegetales	17111		
Otros prod. caucho	25190		
Ambos Efectos		Efecto Empleo	
Carne	15111/2	Equipos maq. en general	29120 y otras
Tejidos	17118/120	Molienda de trigo	15311
Varios de papel	21090	Plásticos primarios	24130
Bebidas espirituosas	15519	Receptores, radio, TV	32100 y otras
Carrocerías	34200		
Otras impresión	22190/220		

Fuente: Cuadro 7 del Anexo III.

La información del cuadro permite plantear las siguientes hipótesis:

- a) **La disminución del empleo Pyme se explica fundamentalmente por cierre de empresas y plantas industriales.**
- b) Si bien en muchas firmas pudo haber existido a comienzos del período empleo redundante, los problemas de la competitividad de las empresas eran y son de una entidad diferente. Un argumento que podría plantearse es que el **problema de productividad de estas empresas Pymes supera al del ajuste ocupacional**, ya que la firma no podría encontrar un óptimo de funcionamiento competitivo en una dimensión operativa menor, dado que en muchos casos esto las alejaba aún más de óptimos de tamaño y organización; excepto que pudiera implementarse una redefinición total del negocio que modificase su naturaleza^{35/}.
- c) La predominancia del cierre de plantas -como explicación de la caída del empleo- indicaría que **en el nuevo escenario competitivo, la viabilidad económico-financiera de las firmas depende más de un rediseño de su negocio y de una reestructuración de sus modalidades productivas y orientación de mercado, que de un ajuste a las prácticas vigentes en las firmas.** Es decir, para muchas firmas Pymes el cambio del escenario competitivo, y por lo tanto de la presión económica sobre las empresas, requiere de un cambio mayor en su rumbo (objetivos y estrategia) y en su comportamiento productivo que no se resuelve con un *achicamiento* proporcional de personal.
- d) La ausencia de un mercado de compra-venta de firmas Pymes, el bajo valor realizable de los activos de las empresas, la presencia de situaciones de endeudamiento informal y con documentación confusa incidió fuertemente para que otros empresarios ajenos a la firma Pyme no se interesen en compras y reconversión. Por lo tanto, **la vida de las empresas dependió de la posibilidad de su dueño de conceptualizar, financiar, dirigir e implementar un negocio y una estrategia alternativa.**

^{35/} Dos tipos de experiencias se constatan en este sentido: a) empresas que eran fabricantes de bienes con marca propia y que desmantelaron sus propias líneas y pasaron a trabajar a façon o como subcontratistas de procesos de otras empresas o, b) firmas Pymes fabricantes que centraron su actividades en el área comercial, redujeron su producción propia y ampliaron el *mix* de productos comercializados con "outsourcing" nacional e importado.

Una interpretación que se puede realizar es que el cambio de escenario de negocios industriales afectó a muchas empresas de forma estructural. En algunos casos esto implicó ajustes organizativos y una búsqueda de mejoramiento de la productividad y eficiencia; en otros casos, la presión competitiva forzó a las empresas a reвер completamente sus negocios y encarar un proceso de reconversión productiva y de transformación operativa. En muchos otros casos, las firmas no pudieron sobrevivir en las nuevas condiciones. Más aún, cuanto más pequeño era el tipo de firma predominante en la rama, menor fue la capacidad de ajuste y racionalización vía el empleo redundante.

La información censal disponible **no** permite tener una buena aproximación al concepto de productividad de la empresa Pyme, y menos aún compararla con los valores de 1984 a fin de evaluar las mejoras producidas en el período intercensal o tener alguna evidencia cuantitativa sólida de lo que sucedió con la productividad de las firmas Pymes a partir del cambio de escenario de negocios. Por tal razón, varios de los argumentos presentados están sustentados en información cuantitativa que sólo permite afirmaciones limitadas^{36/}.

En primer lugar, el análisis de la información censal (cuadro 9 del Anexo III) indicaría que se mantiene una fuerte brecha en los valores de producción por ocupado y producción por local entre distintas ramas industriales; lo cual, en última instancia, indica la existencia de diferentes funciones de producción entre las empresas Pymes, especialmente en cuanto a la tecnología y utilización de dotación de capital (inversión y equipamiento por ocupado) y volumen de negocio. Dado que se está utilizando la variable "valor de producción", la posición relativa de las firmas Pymes en la cadena de valor de la rama manufacturera puede incidir en la magnitud de estos indicadores.

En segundo lugar, el valor de producción por ocupado o por local no guarda ninguna relación con la importancia relativa de las ramas en términos de su aporte productivo en la estructura manufacturera Pyme. Por ejemplo, las empresas Pymes correspondientes a las actividades de mayor volumen total absoluto de valor de producción no se ubican entre las más productivas. Por otro lado, se **ha constatado una muy alta dispersión de los valores de estos indicadores al interior de cada rama industrial y entre firmas Pymes**. Sin embargo, existe una cierta relación entre nivel de producción por ocupado y empleo total Pyme, observándose que las actividades más empleadoras, en términos absolutos, muestran valores de producción per cápita inferiores a la media.

^{36/} Se han utilizado dos indicadores de productividad, que en términos estrictos son indicadores de producción por ocupado o por locales. Estos indicadores tienen varios problemas metodológicos para ser aplicados al análisis de la productividad pero son los únicos datos que permiten inferir algunas conclusiones sobre evolución.

2. APERTURA EXTERNA Y EVOLUCION DE SECTORES PYMES

Uno de los argumentos más fuertes esgrimidos para explicar la caída del empleo Pyme y la reducción del número de empresas se refiere al impacto -vía la importación de productos- que la apertura externa ha tenido sobre la performance productiva y competitiva de las Pymes, especialmente en las empresas ubicadas en sectores de actividad que habían estado mínimamente expuestos a la competencia externa. Esta sección brinda algunos elementos que dan sustento parcial a dicha hipótesis y califica, en varios sentidos, la conclusión inmediata (apertura externa = cierre de locales) que se podría derivar de un examen lineal o simple.

Como puede observarse a partir de la información presentada en los cuadros 4 y 9 del Anexo III, que comparan las importaciones según rama industrial entre 1988 y 1993, durante dicho período se registró un fortísimo incremento de las importaciones correspondientes a las principales ramas Pymes. Por ejemplo, en 1988, las importaciones correspondientes a las primeras 15 actividades Pymes ascendían a 1.152 millones de dólares, aunque cuatro ramas explican más del 80% de dicho valor (Equipos y Maquinarias en general, Ingeniería metálica, Autopartes y Medicamentos para uso humano) y en 1993, las importaciones correspondientes a esas mismas 15 ramas totalizaron 5.133 millones de dólares. Si bien todas las actividades registran un aumento importante, se destacan, por su incremento absoluto, los casos de Prendas de Vestir y Plásticos.

Asímismo, la información disponible en el momento de preparación de este estudio y presentada en los citados cuadros pone de manifiesto que las principales actividades Pymes tuvieron -y tienen- muy diferentes niveles de transabilidad y grados de "exposición externa". Dado que lo que se intenta medir es una aproximación al impacto que pudieran haber sentido las firmas Pymes debido al incremento de las importaciones, se han construido dos indicadores que sólo pretenden discriminar perfiles de situaciones sectoriales: a) Grado de exposición externa, que mide la relación entre las importaciones totales asignables a la rama industrial con la producción Pyme de dicha rama y b) Magnitud del crecimiento de las importaciones, cuyo objetivo es diferenciar ritmos (velocidades) de aumento de los valores importados en las ramas industriales con fuerte peso de la producción Pyme.

Cuadro 4. Relación entre apertura externa, importaciones y crecimiento relativo de la participación de la producción Pyme */

Error! Bookmark not defined.Participación en el VBP Pyme	Magnitud de Importación **/	Indice de Importación (%) ***/		
		+ 0.50	0.50/0.10	hasta 0.10
Evolución Relativa Positiva	Regular	29120 y otros 3110/20/90 33110/20/30	24220 34200	21020
	Significativo	24231/9	15139	
	Muy Alto	32100 y otros 36940/90	25201/8 17210/290	15419 15521/8 15541/2/9 28110 22110/120
Evolución Relativa Negativa	Regular	24130	28910/20/98	
	Significativo	34300 29219 25190	17118/120	15200 19110
	Muy Alto		15112/2 18107/8/200 19201/2/9 36101 17302/9	

*/ Se resaltan las ramas que corresponden a los grupos A, B y C1;

**/ Se ha clasificado a las actividades tratando de captar el crecimiento absoluto de las importaciones

en relación con el comercio de 1988;
***/ Importación total 1993/VBP Pyme de la rama
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Censo Nacional Económico 1994.

Ambos indicadores, trabajados de forma conjunta, permiten individualizar ramas "abiertas con crecimiento muy alto", ramas "medianamente abiertas con aumento significativo de las importaciones" etc.^{37/}

En las primeras 10 actividades Pymes se verifica en 1993 una enorme variedad de situaciones (Cuadro 9 del Anexo III); donde los grados de exposición se extienden entre más de 1 a prácticamente cero^{38/}. Los valores más bajos corresponden a ramas de transformación vinculadas con el sector agroalimentario, lo cual revela la existencia de claras ventajas competitivas derivadas del sector productor rural.

Las diferencias de grado de exposición no guardan relación con el agrupamiento según estrato de tamaño de firma predominante (A/B/C1/C2/D): por ejemplo, dentro del grupo B (actividades con fuerte predominio de la producción Pyme), en 1993, había actividades donde las importaciones representaban alrededor del 25% de la producción Pyme (Plásticos, Prendas de vestir, Calzado de cuero) y otras ramas con valores superiores a 100% (Equip. científico y médico, Motores eléctricos). En algunas actividades manufactureras pertenecientes al grupo A (gran peso en la producción de los establecimientos más pequeños y donde la producción de las firmas Grandes es inferior al 15%) es donde se verifican los menores niveles de exposición, lo cual está determinado principalmente por el tipo de producto, escalas, mercados y costo transporte por unidad de producto, que implica una barrera de hecho a las importaciones masivas de dichos bienes (Panadería, Muebles de madera, Productos metálicos).

También las tasas de crecimiento de las importaciones de las distintas ramas Pymes han sido muy diferentes, resultando obviamente, más bajas en los sectores que habían tenido un mayor grado de apertura externa antes del cambio del escenario de los negocios; por ejemplo Motores eléctricos, Equipos y maquinaria en general, Autopartes. Por el contrario, tienen valores altos en la tasa de expansión pero bajos en los montos absolutos las actividades donde existen claras ventajas competitivas agroalimentarias (por ejemplo Carnes, embutidos y fiambres o vinos) o en los sectores de características muy poco transables (productos de panadería). En estos últimos casos, las importaciones se han dirigido hacia nichos de productos (tipo y/o calidad) donde existía una demanda potencial no explotada por la oferta nacional.

^{37/} El primer indicador ha sido desagregado sectorialmente en tres situaciones: i) importaciones totales inferiores al 10% de la producción Pyme, actividades poco expuestas; ii) entre 10% y 50%, actividades de exposición intermedia y iii) más del 50%, ramas industriales que operan en mercados abiertos. El segundo indicador ha sido descompuesto en, también, tres situaciones: i) las importaciones totales aumentaron menos de 5 veces en valores absolutos, denominadas de crecimiento regular; ii) actividades donde las importaciones se expandieron entre 5 y 20 veces, crecimiento significativo y iii) las importaciones crecieron más de 20 veces, crecimiento muy alto.

^{38/} Este indicador puede variar entre 0 y ∞ , aunque la mayor parte de los casos se ubica entre 0 y 1. El indicador toma el valor 1 cuando el monto importado es igual al valor de producción Pyme local.

La apertura de la competencia externa en actividades industriales del tipo bienes-salarios (Confecciones, Calzados, algunos Productos plásticos) introdujo -y explotó comercialmente- un cambio en el perfil de gustos de la demanda, en la medida que amplió significativamente las opciones de compra, tanto desde la perspectiva de calidades como desde el lado de los precios. Las empresas argentinas Pymes enfrentaron una situación de cuasi-shock, en el sentido de que dada la velocidad de respuesta de la oferta de importación y la magnitud de sus volúmenes, las posibilidades de adaptación a los cambios en el mercado iban mucho más allá de "igualar" los precios finales ofrecidos. En muchos casos implicaba la introducción de productos nuevos al mercado, con insumos, calidades técnicas y diseños distintos a los utilizados habitualmente por las empresas locales, con canales de distribución y comercialización diferentes a los usados por las Pymes fabricantes internas (diferentes empresas comercializadoras y financiamiento a clientes).

En cierto sentido, la apertura **modernizó** el mercado de muchos bienes, ya que no sólo convocó a nuevos competidores sino que **reformuló** las condiciones de funcionamiento, al actuar indirectamente también sobre la demanda. Para las empresas Pymes industriales locales el desafío competitivo no se limitó, entonces, a poder fabricar sus bienes a costos comparables con los importados sino que además debieron buscar introducir innovaciones en otras áreas de la gestión de las firmas como, por ejemplo, la definición más precisa de su mercado objetivo y de los canales de comercialización^{39/}.

Un conjunto importante de actividades Pymes donde las importaciones se incrementaron durante el período también tuvieron un comportamiento productivo favorable, al menos en términos de la producción Pymes, ya que incrementaron su participación relativa. En todas esas ramas, de todas maneras, se registran cierres de plantas industriales -aunque en una proporción baja- y una reducción del empleo que sólo tuvo un impacto significativo en la rama de productos de panadería, que seguramente obedece a otra razón (casillero evolución relativa positiva, exposición externa -0.10 y magnitud de aumento de importaciones muy alto).

^{39/} Algunos estudios de caso ponen de manifiesto que muchas empresas Pymes fabricantes que prácticamente vendían el 100% de su producción directamente a los consumidores finales a través de locales propios, comenzaron a utilizar intermediarios mayoristas para poder expandir sus puntos de ventas. Para muchas empresas esta estrategia implicó revisar varias gestiones internas; por ejemplo, su estructura de costos, precios y "mark up", redefinir los tiempos y volúmenes de producción para atender simultáneamente demandas, el esquema de financiamiento corriente y sistema de cobros, etc. La nueva situación del mercado implicó para muchas firmas Pymes revisar y tomar decisiones (eligiendo entre distintas alternativas y capacidades) sobre tres aspectos centrales de su estrategia productiva: a) quién o quiénes son efectivamente sus clientes, su segmento de mercado y sus competidores; b) qué productos y servicios deben ser ofertados y c) cómo (re)organizarse para atender la demanda eficientemente. Más aún, en algunos casos se observa una revisión en la conceptualización misma del negocio; orientándose crecientemente a definir su submercado en términos de los rasgos centrales de la demanda y de los clientes.

Una aproximación parcial al impacto de la apertura^{40/} sobre el conjunto de las empresas Pymes (de las principales ramas Pymes) se presenta en el cuadro 10 del Anexo III, que agrupa la trayectoria de locales y ocupados de acuerdo con la evolución relativa de la producción, la magnitud del incremento de las importaciones y el nivel de exposición. El mayor impacto negativo en la performance de ocupación y producción se registra en aquellas actividades que crecieron mucho en su grado de exposición (y actualmente se ubican en exposición intermedia) y donde la entrada de importaciones registra una tasa muy alta en magnitud. Este grupo explica casi el 40% de la reducción de locales y más del 40% de la caída del empleo del conjunto total de las actividades principales seleccionadas. Sin embargo, en estas mismas actividades se registran comportamientos muy positivos de firmas individuales, no sólo porque su tasa de expansión en el mercado interno y en la producción creció velozmente sino porque también muchas de esas firmas lograron iniciar un sólido proceso de inserción externa y exportación (véase sección siguiente).

Del análisis anterior se pueden extraer algunas primeras conclusiones: a) **la apertura externa y la rapidez de respuesta de la oferta de importación impactó de modo muy diferencial en las distintas actividades Pymes**, por lo tanto la intensidad del impacto y las consecuencias del mismo no son enteramente generalizables a todo el conjunto Pyme; b) **la apertura externa implicó cambios importantes en los mercados** en donde las Pymes tenían una presencia significativa, siendo estos cambios de una entidad estructural ya que se modificaron los condicionantes básicas de dichos mercados, avanzando progresivamente hacia una mayor segmentación de los mismos; c) **para muchas empresas Pymes estos cambios en la operatoria del mercado fueron de mucha mayor significación que la presión vía precios**, ya que la respuesta a estos cambios implicaba innovaciones de gestión empresarial que sobrepasaban los ajustes inmediatos sobre los costos de producción; d) las evidencias y estudios sobre casos empresariales individuales exitosos -es decir, que lograron superar positivamente los desafíos del nuevo escenario de negocios- indican que estas firmas Pymes avanzaron especialmente en el rediseño de su negocio, visto desde una perspectiva integral; finalmente e) **hay algunas actividades Pymes que aún luego de la apertura externa muestran bajos niveles de exposición externa**, habiendo impactado el aumento de importaciones en estos rubros sólo a los segmentos más altos y sofisticados del submercado respectivo.

^{40/} Metodológicamente es imposible poder diferenciar el impacto de la apertura externa en la conducta y performance de las empresas de otros elementos y variables que simultáneamente con la apertura operaron sobre las mismas. Más aún, en cierto sentido, las consecuencias de la apertura dependieron más de las condiciones iniciales en las que operaba la firma previa a la apertura que del volumen absoluto de las importaciones, ya que estas condiciones definieron la capacidad de respuesta de las empresas (por ejemplo su nivel de información, la formación de expectativas correctas, la rapidez en la toma de decisiones, etc.). Esto explica por qué sólo en muy contados casos (por ejemplo cierto tipo de juguetes o el rubro camisas de hombre), el impacto de las importaciones destruyó casi completamente al micro-sector; a la vez que explica en cierta forma por qué hubo tan alta heterogeneidad de comportamientos y conductas empresariales.

El impacto desigual de la apertura sobre las empresas Pymes no sólo estuvo determinado por el grado de transabilidad internacional de la rama sino también por la brecha tecnológica pre-existente entre los productores locales Pymes y sus potenciales competidores externos. Los competidores de las empresas Pymes argentinas no son necesariamente empresas Pymes. Si bien no existe suficiente información para establecer cuál es el perfil y tipo de organización productiva de las empresas competidoras externas, algunas evidencias parciales indican que la empresa fabricante externa ha tenido muy baja participación en la presión competitiva que soportaron las firmas Pymes. Esta presión derivó mucho más de la acción desarrollada por otros agentes económicos: agentes comerciales y exportadores externos, intermediarios mayoristas e importadores argentinos, importación directa de partes, piezas e insumos realizada por grandes empresas -especialmente transnacionales- aprovechando la posibilidad de arbitraje en la relación de precios y la disponibilidad inmediata de proveedores externos de otras filiales.

Visto desde otra perspectiva, el cambio del escenario industrial y del marco regulatorio significó un proceso de alteración sustantiva -aunque no instantánea- en el "mapa" de la situación competitiva de las empresas en un determinado mercado, ya que se abrieron nuevos "espacios" de negocios. En este sentido, por ejemplo, potenciales clientes que en la etapa anterior habían resignado su participación en el mercado o habían cubierto sus necesidades con productos inferiores, pudieron efectivizar su demanda; se produjeron cambios en las necesidades y gustos de la demanda profundizando la segmentación del mercado; o se hizo disponible la introducción de nuevas tecnologías productivas o técnicas de distribución. La emergencia de estos espacios nuevos de mercado, que surgen abruptamente en forma exógena a las firmas, indujo a algunas empresas Pymes^{41/} a tomar una actitud explícita proactiva y a intentar confrontar y explotar estas nuevas oportunidades de negocios^{42/}

^{41/} En estudios posteriores sobre firmas industriales Pymes se aspirará a interpretar cuáles son las condiciones previas internas a las firmas que mueven a las empresas a diferenciarse tan claramente frente a un mismo contexto de mercado. Evidencias parciales generadas a través de entrevistas con empresarios indicarían que un punto crucial que permitiría comprender la posibilidad de comportamientos empresariales diferenciados reside en la existencia de muy arraigados altamente individuales "modelos mentales sobre el funcionamiento industrial", contruidos por los empresarios, a través de su propia experiencia. Estos esquemas de pensamiento son fundamentales para interpretar y procesar información; sin embargo, modelos muy enraizados en la práctica histórica empresarial pueden impedir una apreciación de nuevas situaciones, en tanto operan como filtros que sólo convalidan los preconceptos del modelo.

^{42/} En el contexto argentino pre-cambio del escenario de negocios existía un conjunto muy reducido de firmas Pymes que habían desarrollado estrategias competitivas activas, introduciendo innovaciones tecnológicas y buscando ampliar su inserción internacional (Yoguel, Moori-Koenig, 1996). En cierto sentido habían podido explotar oportunidades existentes fuera del mercado local o desarrollaban acciones deliberadas para provocar la aparición y consolidación de nuevas oportunidades de negocios.

3. DINAMICA EXPORTADORA DE LAS PYMES INDUSTRIALES

Los datos globales sobre la evolución de las exportaciones industriales de la Argentina entre 1988 y 1995 muestran que éstas se duplicaron, pasando de aproximadamente de 7.000 millones de dólares en 1988 a 15.000 millones de dólares en 1995 (Cuadro 5). Las estimaciones sobre el comercio exterior de manufacturas asociadas a Pymes en forma directa⁴³, a través de lo que hemos denominado Pymex⁴⁴, muestra que éstas ascendieron de casi 800 millones de dólares en 1988 a poco más de 1.000 millones de dólares en 1992, aumentando a 1.250 millones de dólares en 1993, para alcanzar 1.500 millones de dólares en 1995. Es decir, las exportaciones Pymex prácticamente se multiplicaron por dos en términos absolutos entre fines de los ochenta y mediados de los noventa, siguiendo en cierta forma la dinámica de las exportaciones industriales argentinas.

La participación relativa de las Pymex en las exportaciones industriales era de 11% de las ventas externas de manufacturas en 1988, el 12% en 1992 y el 10% en 1995. Moori-Koenig y Yoguel (1996) diferencian dentro del período que va de fines de los ochenta a mediados de los noventa, dos etapas en la evolución de las exportaciones de Pymex industriales: i) un período de mayor dinamismo, entre 1988 y 1993, en el que las exportaciones directas de firmas Pymex crecieron a una tasa superior a la de las grandes; y ii) una etapa posterior, entre 1993 y 1995, en la que se produce una desaceleración del ritmo del crecimiento de las exportaciones Pymex⁴⁵. Efectivamente, mientras que entre 1988 y 1993 las exportaciones Pymex crecieron alrededor del 60%, el resto de las exportaciones industriales lo hicieron al 35%. Esta relación se invierte en el período 1993-1995 en donde las exportaciones Pymex aumentan el 20% mientras que el resto de las exportaciones industriales crece un 60%.

⁴³ Las empresas manufactureras Pymes también participan en forma indirecta en mercados externos a través, por ejemplo, de grandes exportadores industriales como terminales automotrices o fabricantes de bienes durables, etc. Estas exportaciones indirectas incluyen partes y piezas para el armado y fabricación de bienes industriales finales así como embalajes, impresos y productos complementarios que provienen de firmas Pymes.

⁴⁴ Entendemos por Pymex a las exportaciones industriales de pequeño y mediano tamaño que no superan los US\$ 2 millones anuales. Cabe señalar que dentro del negocio exportador Pymes operan empresas industriales que exportan en forma directa y agentes exportadores que comercializan, al estilo traders, productos industriales de terceros. La base de datos de comercio exterior utilizada en este trabajo no permite distinguir, por ahora, entre empresas productoras que exportan y agentes puramente comercializadores. Se están haciendo arreglos metodológicos a fin de poder distinguir cuantitativamente a estos diferentes agentes Pymex ya que en el caso de diseño de políticas de promoción de exportaciones, deberían ser objeto de medidas diferenciadas.

⁴⁵ Esta aparente desaceleración del crecimiento de las exportaciones Pymex en un contexto de aumento de los volúmenes exportados, puede ocultar el desplazamiento de exportadores Pymex de hasta 2 millones al estrato superior, con lo cual se producirá un cambio de categoría que no puede ser detectado a partir de la información disponible.

La disminución de la participación de las exportaciones Pymex puede explicarse, en parte, por el fuerte dinamismo registrado en las exportaciones de *commodities* industriales efectuadas por las grandes firmas, favorecidas por el aumento de los precios internacionales (Cepeda, 1995). Dentro de las exportaciones industriales también se destacan las ventas externas del complejo agro-industrial y del sector automotriz, lideradas por las grandes empresas. Por el contrario, como afirman Moori-Koenig y Yoguel (1996), las exportaciones de productos "diferenciados" en los que las Pymes tienen un peso significativo, tuvieron una dinámica más débil. **En términos generales, el desempeño de las exportaciones Pymex responde en mayor medida a casos exitosos aislados que han sabido aprovechar y desarrollar ventajas en nichos de mercados externos, que a ventajas competitivas subsectoriales o a procesos de reestructuración sectorial industrial.**

Si bien en términos generales, las exportaciones industriales argentinas muestran una elevada concentración sectorial y empresarial (Bisang y Kosacoff, 1993), (Cuadro 6 y Cuadro 11 del Anexo III) se observa la presencia de un numeroso conjunto de exportadores de pequeño y mediano porte. Las estimaciones sobre comercio exterior y número de exportadores Pymex muestran un importante y continuo aumento en el balance del número de agentes que, año tras año, operan en el negocio exportador. Estos pasaron de poco más de 5.300 en 1988 a 8.700 en 1993, para llegar a casi 9.300 en 1995⁴⁶.

Dentro del universo de 9.300 exportadores Pymex, un grupo considerable de agentes exportadores, que deberá ser estimado apropiadamente en trabajos futuros, corresponde a empresas comerciales y despachantes aduaneros que operan por cuenta de terceros y de importadores externos; es decir, no todos los exportadores pequeños se corresponden con firmas manufactureras Pymes, de las cuales sólo un grupo limitado realiza actividades de comercio exterior estable y en forma directa.

⁴⁶/ Es necesario señalar que, en promedio, las empresas manufactureras Pymes tienen un coeficiente de exportación bajo en relación a su producción. De la relación entre el valor de producción del último censo y las exportaciones Pymex de 1995 resulta un coeficiente promedio de menos del 5% para el estrato de hasta 2 millones anuales. Si tomamos las exportaciones de hasta 5.000.000 dólares anuales, el coeficiente de exportación promedio es de 8%.

Cuadro 5. Estimación de las exportaciones de manufacturas según el tamaño de empresas

Error! Book mark not define d.Gru po	Empresas				Valor Exportado (millones de dólares)			
	1988	1992	1993	1995	1988	1992	1993	1995
A-B	5322	7462	8700	9290	785	1040	1250	1502
C	185	261	300	329	580	725	840	1046
D	223	294	300	406	5700	6900	7650	12455
Total	5730	8017	9300	10025	7065	8665	9740	15003

A-B: Hasta 2,000,000 dólares por año

C: Entre 2,000,001 y 5,000,000 dólares por año

D: Más de 5,000,000 dólares por año

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Comercio Exterior y de la base Pyme de CEPAL.

La desagregación de las Pymex exportadoras en subgrupos según el tamaño de las exportaciones anuales (Cuadro 11 del Anexo III) muestra que la gran mayoría de los agentes exportadores Pymex, el 70%, corresponde a la categoría de muy pequeños con operaciones anuales inferiores a 100.000 dólares. Al analizar este grupo es necesario tener en cuenta que el número de exportadores más pequeños puede estar influido por una gran cantidad de agentes que exportan muy pequeñas cantidades y aquéllos que envían al exterior muestras que figuran como exportaciones de bajo valor total de embarque.^{47/}

Si momentáneamente, y debido a las salvedades metodológicas señaladas, se desestima el grupo A1 del Cuadro 11 del Anexo III y se consideran sólo las exportaciones Pymex entre 100.001 dólares y 2 millones de dólares por año, se ve que

^{47/} De todas formas, parecería conveniente desagregar más este grupo según el tamaño de las exportaciones ya que algunos autores sostienen que hay una franja de empresas pequeñas que realiza exportaciones anuales de alrededor de US\$ 20.000. La configuración actual de la base de datos no permite esta desagregación, pero será necesario hacerla en el futuro junto con la eliminación de los despachos de muestras, para tener una visión más realista de los exportadores Pymex.

el número de agentes Pymex en esta franja se multiplica por 2 entre 1988 y 1995, pasando de 1.380 a 2.698 exportadores.

Sin embargo, durante ese período participó en el comercio exterior un grupo mucho mayor de firmas Pymex dado el fenómeno de alta movilidad de entrada y salida de agentes del negocio exportador. El aumento en el número de exportadores está marcado, fundamentalmente, por una importante rotatividad, sobre todo en los estratos más pequeños que comercializan a través de despachos de escala reducida.

Comparaciones realizadas con los datos de comercio exterior de 1992 y 1993 para determinar la movilidad de los agentes exportadores (Gatto, 1995) muestran que el aumento del número de agentes exportadores pequeños es el resultado de la compensación de un 40% de bajas con un 50% de ingreso de nuevos agentes en el negocio exportador. Los desplazamientos de empresas pequeñas hacia los niveles de exportación superiores (el pasaje de 2 millones a 2,1 millones) en ese entonces no parecían ser relevantes.^{48/} Por el contrario, el universo de exportadores grandes y muy grandes es muy estable, ya que presenta bajas de alrededor del 8% de las firmas aunque puede haber desplazamientos hacia estratos inferiores.

A modo de observaciones iniciales se desprende que **los crecimientos de volúmenes de exportaciones en los tramos más pequeños están asociados con el aumento de agentes Pymex que resulta de entradas y bajas en el comercio exterior**. En este sentido, las acciones dirigidas a lograr una mayor estabilidad de los nuevos exportadores Pymex parecen de central importancia para promover un proceso de internacionalización que resulta de una serie de decisiones incrementales de las firmas (Johanson y Vahlne, 1977)^{49/}.

a) La performance exportadora reciente (1993-1995)^{50/}

Entre 1993 y 1995, las exportaciones industriales totales crecieron de 9.700 millones de dólares a 15.000 millones de dólares, registrando una tasa de crecimiento

^{48/} Los datos disponibles no permiten por ahora ir más allá de 1993 para actualizar bajas e ingresos de agentes en el negocio exportador. Tampoco es posible, dada la configuración actual de la base de datos, identificar para 1995 los desplazamientos de empresas, como ser los de exportadores Pymex que pasan a exportar más de 2 millones de dólares anuales, tarea que será desarrollada en otros estudios futuros.

^{49/} Las iniciativas de consolidación en mercados externos son más pertinentes que las de inducir saltos de crecimiento muy acelerado, dadas las limitaciones de las firmas para lograr expandirse rápidamente y tener tasas significativas de crecimiento de sus exportaciones. Además debe tenerse en cuenta que las firmas Pymes requieren un balance óptimo propio entre su mercado interno y su mercado externo que hace que la capacidad de crecimiento de sus exportaciones esté sujeta, también, a la evolución de su capacidad productiva local.

^{50/} La economía argentina tuvo un año recesivo en 1995 y esta situación podría significar que ese año no fuese un momento adecuado para ser un punto referente de comparación porque las empresas podrían incrementar sus exportaciones de manera reactiva. Este comportamiento no se verifica en la muestra analizada de Pymex, no observándose un efecto significativo de la situación recesiva sobre los valores exportados por las Pymex manufactureras. Si bien estudios posteriores deberán verificar esta hipótesis, los datos examinados indicarían que la tendencia de crecimiento de exportación Pymex respondió más claramente a una situación estructural - demanda de Brasil- que a los efectos coyunturales internos.

del 56%. Las exportaciones industriales con destino al Mercosur en ese período crecieron a un ritmo superior, pasando de 2.427 a 4.700 millones de dólares, es decir que prácticamente se duplicaron mientras que las ventas a Estados Unidos crecieron el 30% al pasar de 1.100 a 1.433 millones de dólares^{51/}.

En 1993, la cuarta parte del total de las exportaciones industriales tenía como destino el Mercosur (Gráfico 3); el socio principal, Brasil, era el destinatario del 17% de las ventas externas industriales. Hacia Chile se dirigía el 5,5% de las exportaciones industriales, mientras que el 11% tenía como destino los Estados Unidos. En 1995, el comercio exterior de manufacturas orientado hacia el Mercosur representó el 31% (Gráfico 4).

Las exportaciones de Pymex industriales representaban poco más del 12% de las exportaciones industriales en 1993. **Los países del bloque regional Mercosur fueron el principal destino de las exportaciones Pymex al recibir el 40% de las ventas externas** (Gráfico 5). Esta participación muestra la enorme importancia del Mercosur como destino de las exportaciones industriales Pymex, superior en términos relativos a la participación del Mercosur en el total de las exportaciones industriales (40 contra 25%).

Brasil es el mercado más importante, pues recibió casi el 17% de las exportaciones industriales Pymex en 1993. También tienen un peso significativo Uruguay, Paraguay y Chile. Esto parece confirmar que los mercados regionales y limítrofes constituyen un campo de ensayo para experiencias de exportación Pymex por ventajas de cercanía geográfica y por ciertas similitudes culturales; en muchos casos se comportan de modo similar y son asimilados como una extensión del mercado doméstico lo que facilita la realización de las primeras experiencias exportadoras de Pymex. (Cepeda, 1996)

^{51/} Si del total de exportaciones industriales se excluyen las ventas de aceites y grasas de origen vegetal (alrededor de la cuarta parte de las exportaciones industriales de 1993 y de poco más de un quinto de las de 1995) lideradas fundamentalmente por el aceite de soja a la Unión Europea, el Mercosur cobra aún una importancia relativa mayor, siendo además destino de productos con más valor agregado industrial.

Gráfico 3
EXPORTACIONES INDUSTRIALES TOTALES POR DESTINO – 1993

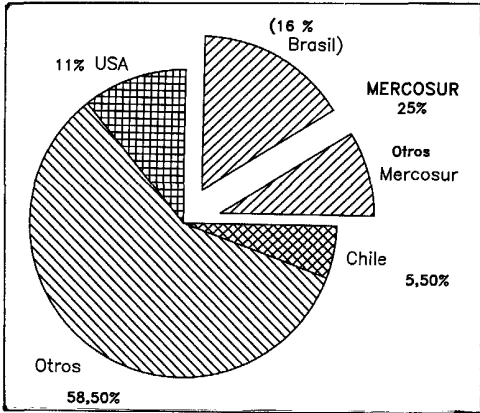


Gráfico 4
EXPORTACIONES INDUSTRIALES TOTALES POR DESTINO - 1995

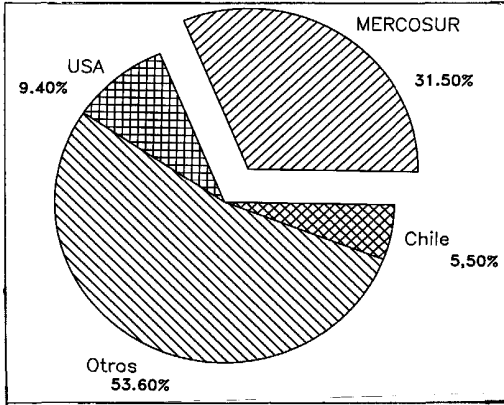
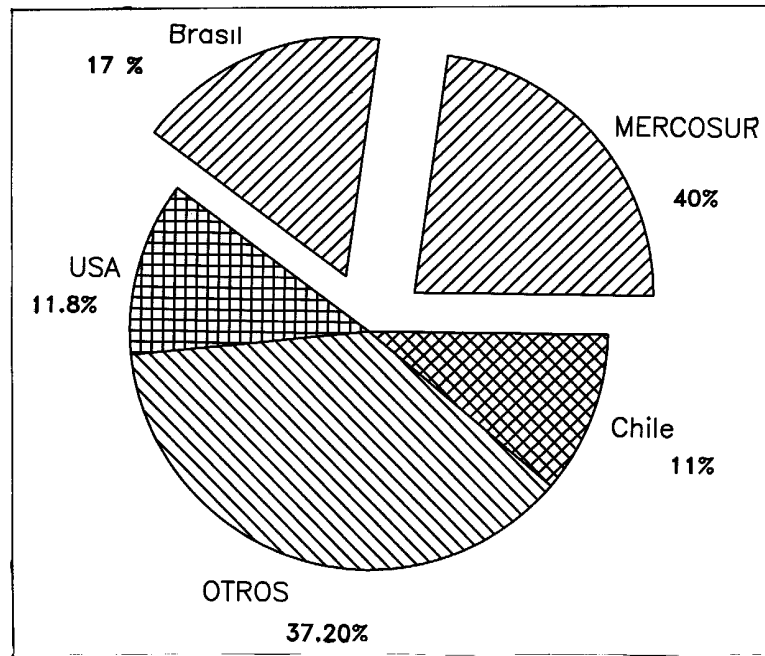


Gráfico 5
EXPORTACIONES PYMEX INDUSTRIALES POR DESTINO - 1993



b) Ramas industriales y exportaciones Pymex

La especialización exportadora de las Pymex industriales, vista desde la participación de las ramas manufactureras en los totales exportados, no ha variado mucho desde fines de los años ochenta a principios de los noventa, si bien se observa un creciente aumento de la participación de los sectores químicos y plásticos, algunas subramas alimenticias y algunas ramas metalmeccánicas, especialmente autopartes.

Los principales sectores de exportación Pymex en 1995 son aquéllos relacionados con la elaboración de i) productos alimenticios y bebidas, que representan alrededor del 16% de las exportaciones de Pymex industriales; ii) maquinaria y equipos con alrededor del 13%; iii) productos químicos con alrededor del 12% y iv) prendas de vestir y elaboración de textiles con aproximadamente el 9%. Estos sectores son seguidos por el procesamiento y la elaboración de manufacturas de caucho y plástico, cuero y calzado, artículos de papel y edición y autopartes, con alrededor del 3 % cada uno. Al desagregar la información a 4 dígitos las ramas más importantes de exportación industrial Pymex en 1995 (Cuadro 12 del Anexo III) son:

(2912/13/14/15/19/24/25/26/29/30) Maquinaria y equipo^{52/} con exportaciones de 182 millones de dólares que representan el 12% del total de las exportaciones Pymex industriales; (1511) Producción y conservación de carnes y fiambres con 74 millones de dólares que representan el 5%; (1810/20) Confección de prendas de vestir y artículos de piel con 72 millones de dólares que representan alrededor del 5%, la Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas (1513) con 61 millones de dólares, que significan el 4% y la Fabricación de algunas sustancias y productos químicos (2411/24113 y 24119), que exportan alrededor de 50 millones de dólares que representan el 3% de las exportaciones Pymex industriales.

Como puede observarse (Cuadro 12 del Anexo III), **la desagregación de las exportaciones Pymex por ramas manufactureras incluyen un conjunto amplio y diversificado de sectores** con un grado de concentración sectorial menor que en el caso de los grandes exportadores. Esto es así debido a que la canasta de bienes industriales de exportación Pymex tiene una composición diferente a la que muestran las exportaciones industriales como conjunto. La proporción de productos intensivos en recursos naturales es mucho menor en las exportaciones Pymex que en las exportaciones industriales argentinas mientras que, por el contrario, la participación de productos diferenciados en las exportaciones Pymex es mayor. Esto refleja una especificidad importante en la composición de los productos exportados por Pymex que se constituye como un elemento diferenciador de la inserción externa de este tipo de firmas.

Estudios realizados con información desagregada según tramos de exportadores Pymex para los años 1993 y 1995 muestran un peso significativo del sector metalmeccánico en las exportaciones más pequeñas, tanto en el número de casos como en el valor de lo exportado. Dentro del subconjunto Pymex, a medida que

^{52/} No incluye las partidas: Fabricación de maquinaria agrícola ni Máquinas-herramientas ni Maquinaria metalúrgica de la CIU Rev. 3.

crece el tamaño medio del exportador se produce un cambio en la canasta de bienes exportados. De esta forma, en el tramo siguiente en tamaño -exportaciones entre 500.000 y 2 millones de dólares anuales por empresa- predomina el sector alimenticio que explica más de la cuarta parte de los valores exportados en 1995 por este tramo de exportadores, seguido por la exportación de Maquinarias y Equipos y los Químicos.

La información disponible agrupada alrededor de 50 ramas^{53/} de exportación Pymex sintetiza valores de exportaciones que subtotalizan poco más de 1.200 millones de dólares, representando alrededor del 80% del total exportado por Pymex industriales en 1995. Como puede apreciarse en el Cuadro 12, en el que se han agrupado las exportaciones Pymex industriales de acuerdo al volumen exportado en 1995^{54/}, la mayoría de las ramas aumenta considerablemente los montos exportados entre ambos años.

En el Cuadro 12 del Anexo III, el primer grupo está compuesto por las ramas más importantes de exportación Pymex, que han superado los 30 millones de dólares de exportación por rama. Este grupo está compuesto por 14 ramas cuyo monto total exportado asciende a casi 800 millones y que representa más de la mitad de las exportaciones Pymex. En este grupo, la gran mayoría de las ramas registra importantes aumentos en el quantum exportado (sólo dos ramas tienen variación negativa). De las siete primeras ramas, seis tienen tasas de crecimiento superior al 25%, siendo las que más crecen la de equipos y máquinas (no incluyen maquinaria agrícola y bienes de capital) la elaboración y procesamiento de carnes y fiambres; la de conservas de frutas, hortalizas y verduras; la elaboración de prendas de vestir y tejidos; así como algunas partidas que reagrupan productos químicos y plásticos. Es de destacar que de las 14 partidas de este grupo sólo tres ramas tienen, a nivel del valor bruto de producción, un componente importante Pyme (prendas de vestir, plásticos y motores eléctricos). Véase que se trata de ramas "B" en la columna por tipo de rama del Cuadro 12. Asimismo, la primera rama de exportación Pyme en los últimos años, la de fabricación de equipos y maquinarias registra un importante aumento en los valores exportados y prácticamente mantiene su participación en las exportaciones de la rama. Por cierto, es necesario señalar que esta rama incluye diferentes partidas (que van desde motores a engranajes u hornos) destacándose que es una rama de tipo C1 con predominio de la producción de medianas y grandes empresas.

El segundo grupo, compuesto por ramas que exportan anualmente entre 10 y 30 millones de dólares, está integrado por 17 partidas que representan alrededor del 20% de las exportaciones totales Pymex. De esas 17 partidas, diez consiguen aumentar el volumen físico de sus exportaciones entre 1995 y 1993 (muebles de madera, tejidos de punto y textiles, productos de fundición de hierro y acero, juegos y juguetes, varios de papel y vinos y aguas y gaseosas), dos partidas se mantienen más o menos en los mismos valores (calzado de cuero y productos de ingeniería metálica) y

^{53/} Se han hecho algunos reagrupamientos de ramas a los efectos de poder brindar una mejor presentación de la información.

^{54/} El total de exportaciones industriales creció a un ritmo superior (la tasa de crecimiento superó el 50%; pero la información disponible no permite visualizar los desplazamientos hacia arriba de agentes Pymes que pasaron a exportar más de 2.000.000 de dólares por año.

el resto disminuye sus ventas al exterior (con caídas en productos químicos, ferretería y cuchillería y equipos médicos).

El tercer grupo, compuesto por las ramas que exportaban menos de 10 millones de dólares representa alrededor del 10% de las exportaciones Pymex en 1995. De esas 16 ramas, diez aumentan sus exportaciones, una mantiene más o menos los valores de 1993 (papel y envases) y cinco no consiguen mantenerlos en términos de valores (la caída más importante es en fundición de metales no ferrosos).

Muchas actividades de peso exportador Pyme son en realidad arrastre de exportaciones de ramas en las que predominan empresas de mayor envergadura, donde la participación Pymex más allá de los aumentos en volumen, ha caído relativamente. Por ejemplo, eso sucede con la elaboración de procesamientos y conservas de carnes (1511) donde predominan los frigoríficos grandes y en donde la participación de las Pymex en el total de las exportaciones de la rama cayó del 6.60% al 5.70%. Algo similar sucede en el curtido y terminado de cueros, que está dominada por las grandes curtiembres; o Químicos y autopartes, donde la participación Pymex ha caído.

A pesar de la dinámica de las exportaciones industriales Pymex en los últimos años, sólo en pocas ramas éstas tienen un peso importante en el total comercializado sectorial, ya que la mayor parte de ese comercio exterior está en manos de empresas grandes. Algunas ramas en las cuales las exportaciones Pymex tenían una participación importante en 1993, con valores superiores al 50% de las exportaciones de la rama, caen en su participación en 1995. Sin embargo, hay que señalar que la información disponible actualmente no permite determinar los pases de categoría de exportadores Pymex que superan los 2 millones de dólares de exportaciones. Por ejemplo, la fabricación de productos de ingeniería metálica (28910/20/98) -que no incluye máquinas y equipos- donde las Pymex caen del 65% al 27% en 1995; la confección de prendas de vestir y artículos de piel (1810/20) que representaba el 50% de las exportaciones de la rama cae al 35%; la Edición de libros, folletos, partituras, periódicos revistas y publicaciones (2211/12) que reduce el peso Pymex de 65% a 40%; o la (1552) Elaboración de vinos que pasó del 55% al 30%.

4. DISTRIBUCION TERRITORIAL DE LA ACTIVIDAD PYME

La actividad manufacturera argentina se ha caracterizado históricamente por un alto grado de concentración territorial, tendencia que pese a los esfuerzos de descentralización -vía beneficios fiscales y subsidios a través de promoción industrial- se ha mantenido desde los años setenta (Gatto y otros, 1988; Yoguel y otros 1988; Roitter, 1987 y Cimillo y otros, 1988). De acuerdo con los datos publicados del Censo Económico de 1994, aproximadamente el 80% de la actividad industrial (medida a través de la variable valor de la producción) se concentraba en cuatro distritos: Provincia de Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe y Córdoba, siendo decisivo el aporte generado por el Gran Buenos Aires⁵⁵, que concentra aproximadamente la mitad de la producción total nacional.

La distribución de la actividad Pyme manufacturera guarda una alta relación con el perfil territorial de la industria nacional, aunque presenta algunos rasgos distintivos. Aproximadamente el 55 % de las Pymes industriales está radicado en el Gran Buenos Aires, ascendiendo dicha cifra al 60% si se incluye el resto de la Provincia de Buenos Aires (cuadro 1 del Anexo IV). En otras palabras, más de la mitad de las Pymes manufactureras argentinas están concentradas en el cordón industrial porteño-bonaerense.

Más aún, si a los distritos de la Provincia de Buenos Aires y Capital Federal se agregan las jurisdicciones de Córdoba, Santa Fe y Mendoza, se alcanza a más del 85% del total de las Pymes; cifra que, en términos del potencial dinamismo empresarial e industrial⁵⁶, sería aún mayor. A la luz de estos datos se podría argumentar que **algunas jurisdicciones provinciales prácticamente carecen de estructura industrial Pyme**, en la medida que no conforman una masa mínima o crítica de empresas articuladas en torno de un subsector o rubro manufacturero. Si se utiliza como unidad de análisis territorial el departamento y se considera como departamento Pyme a aquel en el que se hallan localizadas por lo menos 40 empresas Pymes, se pueden definir tres tipos de áreas⁵⁷:

- A. **Áreas de fuerte presencia Pyme:** está constituida por el Gran Buenos Aires (GBA), donde todos los departamentos cuentan con más de 40 Pymes. Esta área contiene el 55% de las Pymes, es decir, cerca de 15.000 firmas, que están ubicadas en una superficie que representa menos del 0,3% del territorio argentino.
- B. **Áreas de presencia media:** abarca a las provincias que cuentan con al menos uno de los 64 Departamentos Pyme existentes en el país, excluyendo al GBA.

Estas jurisdicciones pueden agruparse en tres subáreas:

⁵⁵/ Según el INDEC, la denominación Gran Buenos Aires corresponde al aglomerado urbano que incluye a la Capital Federal y a los partidos del conurbano de la provincia de Buenos Aires.

⁵⁶/ En varios de los análisis que se realizan en esta sección se han excluido de la estructura manufacturera una serie de rubros que reportan una actividad orientada a un consumo inmediato local (ie: panadería, fabricación de pastas frescas, etc).

⁵⁷/ Esta clasificación ha sido utilizada en Cesetti Rossini y Fritzsche (1997).

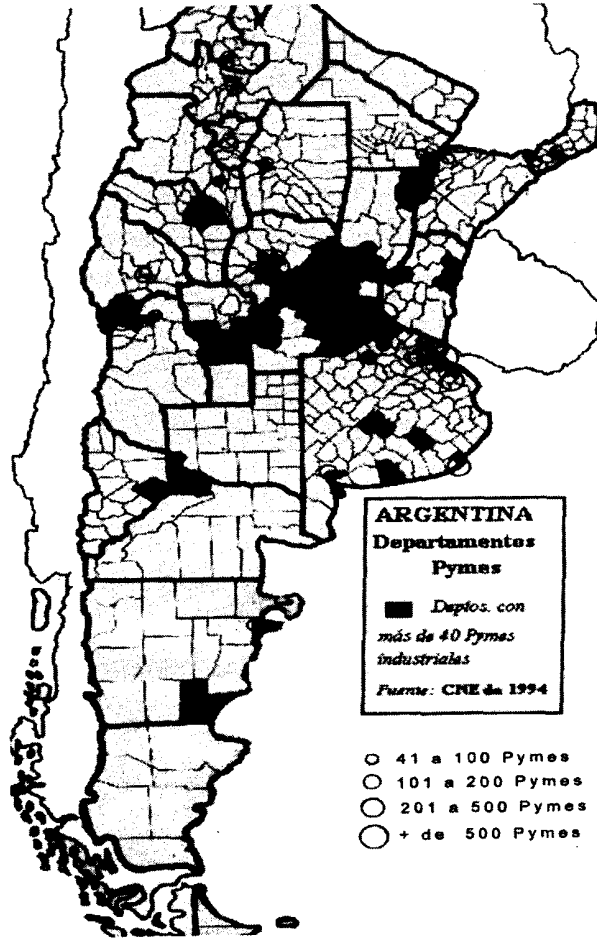
B1. Areas de presencia media/alta: comprende las provincias con más de 10 departamentos Pyme: Santa Fe, Córdoba y el resto de la provincia de Buenos Aires. Incluyen 36 de los 64 departamentos Pymes.

B2. Areas de presencia media: corresponde a las provincias que cuentan con más de uno y menos de diez Departamentos Pyme. Ellas son: Mendoza⁵⁸, Entre Ríos, San Luis, Misiones, Chubut. Aquí se encuentran casi el 10% de las Pymes del país en el 20% de su territorio.

B3. Areas de presencia media/baja: incluye a aquellas provincias con un solo departamento Pyme, en general (salvo Río Negro), coincidente con el Departamento en el que se encuentra la Capital. Ellas son Tucumán, Salta, San Juan, Neuquén, Chaco, La Rioja, Catamarca, Jujuy, Corrientes, Santiago del Estero y Río Negro. Representan el 40% del territorio argentino y contienen el 8,5% del total de los locales Pymes.

⁵⁸/ Esta provincia, a diferencia del resto de las de su categoría, cuenta con 8 departamentos Pyme. Es decir, que está muy cerca de la categoría superior. Sin embargo, la hemos incorporado aquí, ya que, al igual que el resto de las provincias de la categoría, cuenta con sólo dos o tres focos de presencia de Pymes, en este caso: 1) el Gran Mendoza, subdividido en 6 departamentos, 2) San Rafael y 3) San Martín.

Mapa 1
REPÚBLICA ARGENTINA
DIVISIÓN POR LÍMITE DE PROVINCIA Y DE DEPARTAMENTO



ARGENTINA
Departamentos
Pymes
■ Deptos. con
más de 40 Pymes
industriales
Fuente: CNE de 1994

- 41 a 100 Pymes
- 101 a 200 Pymes
- 201 a 500 Pymes
- + de 500 Pymes

NOTAS: LÍMITES DEPARTAMENTALES ACTUALIZADOS A 1992.

C. Areas de presencia mínima: comprende a las provincias en donde la presencia de Pymes es ínfima y/o se halla tan dispersa que no logran agrupar 40 locales en ninguno de sus departamentos. Estas son: Formosa, La Pampa, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

La información censal disponible no permite -por el momento- realizar un análisis de la evolución de la actividad Pyme por provincia, ni tampoco examinar la dinámica de la demografía empresarial Pyme de cada jurisdicción. Sin embargo, información parcial indicaría que, con excepción de las provincias que se beneficiaron con los incentivos promocionales -especialmente San Luis-, las estructuras Pymes provinciales se deterioraron, tanto en densidad de firmas como en la incorporación de nuevas actividades y en la producción.

La ausencia de desarrollo empresarial Pyme en vastas zonas del país queda muy evidenciada cuando se analizan las cifras a nivel de distrito o ciudad. En los cuadros 2 y 4 del Anexo IV, en el Mapa 1 y en el Anexo III se presenta distinto tipo de información al respecto. La actividad industrial Pyme se encuentra en las ciudades de más de 50.000 habitantes y sólo un pequeño conjunto de ciudades de esa dimensión no alcanza a concentrar 40 establecimientos Pymes. Por el contrario, en la zona sur y centro de la provincia de Santa Fe y en la zona sur y este de Córdoba se localiza un conjunto importante de empresas Pymes en departamentos de mucha menor dimensión.

En términos generales, Argentina tiene un índice de empresarialidad industrial Pyme -medido en relación al número de empresas Pymes por cada 10.000 habitantes⁵⁹/ que está próximo a la mitad del promedio europeo; es decir que en la Unión Europea existen prácticamente el doble de Pymes industriales por habitante (45-50 empresas Pymes y Micro manufactureras por cada 10.000 habitantes⁶⁰). En la Argentina, sólo el distrito Capital Federal alcanza dicho valor; todas las demás jurisdicciones están por debajo de esa magnitud relativa.

En el grupo de jurisdicciones que se acerca o supera el promedio nacional (Capital Federal, Santa Fe, Tierra del Fuego, San Luis, Conurbano de Buenos Aires, Córdoba y Mendoza) deben diferenciarse dos situaciones: a) provincias con un desarrollo industrial y de empresarialidad Pyme que es de larga data (Capital Federal, Santa Fe, Córdoba, Conurbano de Buenos Aires y Mendoza) y b) provincias con industrialización de establecimientos medios⁶¹/ inducida por promoción.

⁵⁹/ Por un problema metodológico la comparación con los valores europeos incluye el estrato de micro empresas industriales; es decir el subgrupo de empresas menores de 5 ocupados.

⁶⁰/ Dadas algunas diferencias en la captación y agregación de la información industrial que, al incluir el estrato de cuenta propia puede distorsionar los valores medios.

⁶¹/ Estos casos de referencia son un buen ejemplo para observar los problemas metodológicos para captar la presencia de empresas Pymes y poder diferenciar estas firmas de la existencia de establecimientos manufactureros de tamaño Pyme pero pertenecientes a empresas Medianas y/o Grandes, que tienen una filial radicada en dicha jurisdicción. Tanto en Tierra del Fuego como en San Luis, el perfil predominante en la estructura industrial "Pyme" tiene relación con la localización de procesos (parciales o de ensamblaje) de compañías de tamaño Grande.

El resto de las jurisdicciones no sólo tienen un índice general de empresariedad bajo, sino que además tienen un indicador referido estrictamente a las empresas Pymes que es fuertemente inferior, en la mayoría de los casos, a la media nacional. Las situaciones de bajo desarrollo empresarial más extremas corresponden a las provincias de Tucumán, Corrientes, Santiago del Estero, Salta, Jujuy, Santa Cruz, Formosa, La Rioja y Catamarca.

La distribución territorial de las principales ramas manufactureras Pymes (Cuadro 3 del Anexo IV), permite observar que, en la gran mayoría de los casos, hay un fuerte liderazgo productivo de las jurisdicciones Conurbano de Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe y resto de la Provincia de Buenos Aires. Sólo en algunas actividades agroalimentarias ganan posiciones las Pymes de las provincias que cuentan con la presencia determinante de recursos naturales; tal es caso de Mendoza, Río Negro o Misiones. Más aún, una buena parte de las actividades Pymes principales concentra gran parte de la producción (80%) en menos de cinco jurisdicciones provinciales, incrementándose el nivel de concentración territorial cuanto menor vínculo tengan las actividades manufactureras con las demandas de consumos no durables locales y con la producción de agroalimentos.

En este sentido, podríamos distinguir dos tipos de jurisdicciones^{62/}:

- a) **Las jurisdicciones en donde la especialización de las Pymes industriales se basa en sus recursos naturales y actividades primarias**, vinculadas con los tradicionales "circuitos productivos regionales", tales como el yerbatero en misiones, el arrocero en Corrientes, el algodonero en el Chaco, el agrícola en el Resto de Buenos Aires, etc. Podríamos, a su vez, agruparlas en aquéllas basadas exclusivamente en forma directa, es decir, las especializadas solamente en la industrialización de productos del mar y/o de la actividad agropecuaria o forestal y/o de recursos mineros (Santa Cruz, La Pampa, Santiago del Estero, Salta, Misiones, Corrientes, Entre Ríos, Chaco, La Rioja y San Juan) y las **basadas también en forma indirecta**, es decir, aquéllas especializadas además en bienes intermedios para la industria vinculada a los recursos naturales o sus derivados^{63/} (es el caso de algunas jurisdicciones patagónicas -Neuquén, Río Negro, Chubut- y del Resto de Buenos Aires).
- b) **Las jurisdicciones de producción diversificada con independencia de su actividad primaria**, especializadas en una variada gama de ramas del espectro sectorial industrial. Según el origen de esa diversificación, las agrupamos en aquéllas **promocionadas**^{64/} (Catamarca, La Rioja, Tierra del Fuego y San Luis) y las de **tradicón manufacturera** (Mendoza, Tucumán, Córdoba, Santa Fe, Capital Federal y Conurbano de Buenos Aires).

^{62/} Quedan fuera de este agrupamiento las provincias de Formosa y Jujuy que no cuentan con ninguna especialización.

^{63/} Tal el caso de maquinaria para minería y construcción en Neuquén y Río Negro, Bombas y compresores para la actividad petrolera del Chubut.

^{64/} Nos referimos a las jurisdicciones sujetas a los regímenes de Promoción Industrial Regional (PIR).

Los datos y primeros argumentos presentados sobre la distribución geográfica de la actividad Pyme ilustran con crudeza el rasgo de alta concentración territorial de la actividad manufacturera Pyme: **en 16 jurisdicciones del país no existe un desarrollo empresarial Pyme industrial** suficiente para conformar una malla sólida y articulada de relaciones técnicas y productivas^{65/}. En efecto, sólo podemos inferir la presencia de firmas integradas (aunque sea parcialmente) en cadenas de valor o en estructuras subsectoriales de dimensión nacional, en aquellas jurisdicciones en donde los índices de especialización evidencian el procesamiento de un recurso natural local. En esas 16 jurisdicciones, el resto de la estructura empresarial está compuesto por Pymes que se hallan en distinto grado, al margen de la dinámica manufacturera nacional, orientadas más bien a satisfacer demandas de tipo "cuasi-servicios" locales o regionales, con limitadas expectativas de crecimiento, tanto por el lado de la producción como del empleo. De allí la alta concentración de las firmas Pymes y Micro en la ciudades capitales provinciales (véase últimos casos del Anexo III)

^{65/} Esta aseveración se refiere exclusivamente a Pymes industriales. En varias de estas jurisdicciones se hallan localizados productores rurales pequeños y medianos o empresas de servicios de tamaño medio orientadas a una demanda no local (por ejemplo hotelería y turismo). En estos casos las problemáticas, dinámicas y desafíos de las empresas son diferentes a la de las Pymes industriales que están sujetas de distintos tipos de competencias.

CONCLUSIONES

La transformación del contexto macroeconómico y del escenario de negocios industriales en Argentina desde principios de los años noventa afectó de forma muy diversa a la estructura manufacturera Pyme y trajo aparejadas múltiples y diferenciadas respuestas empresariales.

Un primer aspecto destacado en el período que transcurre entre los últimos dos censos económicos es que un conjunto significativo de establecimientos Pymes dejaron de fabricar bienes industriales y una buena parte de estas empresas cerró completamente sus actividades económicas. En contraposición, otro grupo significativo de Pymes inició un proceso de transformación y reconversión que hizo posible un mejoramiento generalizado en la performance económica, financiera y productiva de las firmas, a la vez que les permitió incorporarse al proceso de internacionalización de la industria argentina, principalmente a través del aumento de los flujos comerciales con el Mercosur. La tasa de natalidad de nuevas empresas industriales Pymes ha sido baja y esta situación afectó significativamente la creación de empleo industrial.

A pesar de este comportamiento heterogéneo, el conjunto Pyme siguió constituyendo una parte significativa de la actividad industrial nacional, participando en proporciones importantes en la producción de una gran cantidad de rubros manufactureros. En este sentido, **las empresas Pymes argentinas no están separadas de la actividad industrial global** del país, ni están concentradas exclusivamente en la fabricación de productos especiales para un mercado consumidor marginal o de bajos recursos.

En términos comparativos con las empresas Pymes de los países industrializados, **la dimensión económica de la firma Pyme industrial argentina es considerablemente pequeña**. La evolución del tamaño económico de estas empresas parece haber estado fuertemente influenciada por las condiciones iniciales sectoriales al momento de su creación, por las características de los mercados -cerrados y limitados- en los que estas firmas actuaban, por las propias capacidades o limitaciones empresariales en las áreas técnica, financiera y administrativa de la firma, por las incertidumbres del escenario macroeconómico global y por las dificultades para operar en un ambiente tecnológico y productivo más amplio, que estimule a las firmas a participar de un proceso permanente de aproximación a las prácticas tecnológicas internacionales.

El cambio en el tamaño de mercado que presupone el Mercosur, conjuntamente con una reducción de las barreras arancelarias, implicó una modificación sustantiva en la composición y operatoria de los negocios en los cuales participaban las empresas Pymes especializadas en actividades transables. Si bien las empresas Pymes producen bienes casi únicos y bastante diferenciados, debido a las singularidades de las modalidades y conductas técnico-productivas de este tipo de empresas, su posición competitiva se deterioró al tener que afrontar simultáneamente la aparición de nuevos competidores importadores con bienes de diferentes especificaciones técnicas, calidades y precios y los cambios en las conductas de los

consumidores inducidos de forma indirecta por la presencia de nuevos productos y empresas en el mercado.

Sin embargo, el impacto sobre las Pymes fue diferenciado, según el sector y la velocidad de respuesta que las firmas pudieron implementar. La apertura externa implicó además cambios en los mercados, lo que significó no sólo una presión vía precios sino también la necesidad, para muchas Pymes, de redefinir sus bases competitivas, adaptar sus productos a los nuevos estándares establecidos por los bienes importados y reorientar su posicionamiento en nuevos segmentos de mercado.

Existen varios argumentos que explican la alta dispersión y heterogénea respuesta sin embargo merecen destacarse principalmente tres elementos. **El primero** está relacionado con una **percepción empresarial errónea o incompleta** sobre la situación y evolución previsible del mercado en el que las firmas se insertan. **El segundo** se vincula con la **capacidad técnico-empresarial de articular una respuesta estratégica ante escenarios futuros inciertos y cambiantes**. Por último, y sin que esta enunciación signifique un orden de prioridades, es necesario señalar la **capacidad técnico-financiera para implementar un rediseño de negocios**. Así, la importancia de estos elementos ha justificado que los instrumentos de política implementados en los últimos años se hayan orientado fundamentalmente hacia los temas de información, capacitación, consultoría y apoyo técnico y financiero.

A lo largo de los últimos años se incrementó el número de exportadores de tamaño pequeño y mediano así como los montos comercializados por este tipo de firmas. La participación en las exportaciones de manufacturas de las Pymes, sin embargo, no ha logrado sobrepasar con amplitud el 10% del total de las exportaciones en bienes industriales, orientándose cerca del 50% de las exportaciones hacia los países limítrofes, dando cuenta el Mercosur de cerca del 40% y Chile de algo más del 10%.

Las exportaciones Pymes industriales no se especializan, obviamente, en los mismos grandes rubros que la producción industrial nacional, aunque se ha verificado un efecto de arrastre en muchos subsectores de agroalimentos. Los productos alimenticios, maquinarias, equipos, piezas y partes metalmecánicas, algunos productos químicos y plásticos, prendas de vestir y calzado constituyen el grueso de las exportaciones industriales Pymes de mediados de los años noventa.

Finalmente, la actividad industrial Pyme está altamente concentrada territorialmente en Argentina. Más del 85% de los establecimientos industriales se radica en la Capital Federal y las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Mendoza. En oposición podría argumentarse que un conjunto amplio de jurisdicciones provinciales prácticamente carecen de base industrial Pyme si se excluyen las empresas orientadas a satisfacer demandas de bienes de consumo no durable de la población urbana local. Mas aún, si se utiliza como unidad de análisis a los departamentos provinciales o áreas urbanas se observa que, además de la Capital Federal y el Conurbano de Buenos Aires -que dan cuenta del 55% de las Pymes-, existen 64 departamentos industriales donde la cantidad de locales Pymes y la complejidad técnico-productiva de la trama industrial permite reconocerlas como zonas de especialización productiva Pyme. **Buena parte de estas áreas industriales se ubican en departamentos o jurisdicciones contiguas, conformando un arco o**

medialuna que abarca desde San Nicolás, en la provincia de Buenos Aires hasta la zona central de la provincia de Mendoza, pasando por el centro y sur de Santa Fe, centro y sur de Córdoba, el Gran Mendoza y San Rafael y las ciudades bajo el régimen de promoción industrial provincial de San Luis y Villa Mercedes.

En términos de la política de apoyo a Pymes esta disposición territorial del núcleo central productivo, tecnológico y empresarial de la actividad tiene interesantes elementos para explotar positivamente, dado que permitiría acercar a las empresas Pymes las infraestructuras técnicas, la información y los servicios tecnológicos de apoyo aprovechando y generando economías externas, efectos de aglomeración y amplias sinergías empresariales.

BIBLIOGRAFIA

- Avila, J. (1997), *Convertibilidad, fundamentación y funcionamiento*, Buenos Aires, CEMA, Instituto Universitario.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1995) *El desarrollo ausente*, Buenos Aires, Editorial Tesis.
- Bezchinsky, G. Bisang, R. y Eggers, F. (1992), *Tabla de categorización tecno-económica de las producciones industriales argentinas*. Documento Interno, Buenos Aires, CEPAL.
- BID (1995) *Estrategia de Desarrollo Empresarial en Uruguay. Prioridades de Actuación*, mimeo no publicado, Washington D.C.
- Bisang, R. y Kosacoff, B. (1993), "Las exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino" en B. Kosacoff, edit. *El desafío de la Competitividad*, Buenos Aires, CEPAL/Alianza.
- Bustos, P. (1995), *Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la globalización y regionalización*, Buenos Aires, Fundación F. Ebert.
- Cavallo, D. (1992), Reportaje en *Novedades Económicas*, Año 14, N° 137, Mayo.
- Cepeda, H. (1996), *La internacionalización de las Pymes argentinas. Instrumentos de formación y características de las firmas*. IDI Instituto para el Desarrollo Industrial, Buenos Aires, Fundación UIA.
- Cepeda H., Yoguel G. (1993), *Ventajas y desventajas e las Pymes frente a la apertura externa y el proceso de integración subregional*, Buenos Aires, UIA/IDT.
- Chudnovsky, D. (et al.)(1996), *Los límites de la apertura: liberalización, restructuración productiva y medio ambiente*, Buenos Aires, Editorial Alianza.
- Delgobbo, A. y Kantis, H., (1991) *Competitividad e internacionalización de las Pymes metalmecánicas. Estudios de caso en la provincia de Santa Fe*, Programa CFI-CEPAL. Documento de Trabajo N° 27 (LC/BUE/R.164).
- Dierickx, I. y Cool, K. (1989) "Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage", *Management Science*, Vol. 35, # 12, 1989.
- Domeniconi, H. y otros (1992), "Hacia un estado moderno", *Boletín Informativo Techint*, N° 269, Buenos Aires.
- Donato, V. (1996) Incertidumbre ambiental y procesos productivos de alta densidad contractual: la dinámica estructural de la industria argentina durante el período de megainflación, *Desarrollo Económico*, N° 140, Vol. 35, Buenos Aires.
- EDES-BID (1996) *Estrategia de Desarrollo Empresarial*, Informe Intermedio, mimeo no publicado, Washington D.C.

- EUROSTAT (1994) *Enterprises in Europe*, Enterprise Policy, European Commission, Luxemburgo.
- Ferraro, C., Bercovich, N. y Yoguel, G., (1994), *Cooperación Empresarial en las que intervienen firmas argentinas y brasileñas*. LC/BUE/R.222, Buenos Aires, CEPAL.
- Gatto, F. y Yoguel, G., (1993) "Las Pymes frente a la apertura externa y el Mercosur: Un desafío de capacidad empresarial y de apropiada respuesta pública", *Andina*, Buenos Aires.
- Gatto, F. y Yoguel, G. (1994) "Las Pymes argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica" en Kosacoff (ed), *El desafío de la competitividad*, Buenos Aires, Alianza.
- Gatto, F. (1995), *Pequeñas y medianas empresas industriales exportadoras argentinas*, LC/BUE/R.215, Buenos Aires, CEPAL.
- Gerchunoff, P.(ed) (1992), *Las privatizaciones en la Argentina*, Buenos Aires, Instituto T. Di Tella.
- Johanson, J. y Vahlne, J.E. (1977) "The international process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitments" en *The Internationalisation of Firm, A Reader*. Buckey & Pervez Ghauri, Londres, 1993. The Dryden Press,
- JSBRI (1995) *Japan's Small Business. The new challenge*, Tokyo, Japon Japan Small Business Research Institute.
- Kantis, H. y Yoguel, G., (1990), *Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas*. Buenos Aires, Documento de Trabajo CFI-CEPAL N° 21.
- Katz, J. y otros (1986) *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana*, Buenos Aires BID/CEPAL/CIID/PNUD.
- Katz, J. (1983) *Estrategias y ventajas comparativas dinámicas*, Cuaderno 1, Fund. Blanco, Buenos Aires.
- Katz, J., Kosacoff, B. (1988) *El sector manufacturero argentino, maduración, retroceso y prospectivas*, Buenos Aires, CEPAL.
- Kosacoff, B. (1994) *La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada*, Documento de Trabajo N° 53. Buenos Aires, CEPAL.
- Lanusse, J. A. (1993) *Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria en el Ecuador*, Quito, Ecuador. INSOTEC.
- Loveman, G. y Sengenberger, W. (1991), "The Re-emergence of Small-Scale Production: An International Comparison", en *Small Business Economics*. Vol. 3, N° 1.
- Magariños, C. (et al.) (1995), "Política Industrial en los años 90", *Boletín Informativo Techint*, N° 282, Buenos Aires.

- MEyOSP, Secretaría de Programación Económica (1993), "Programa de Privatizaciones", Anexo, *Informe Económico Año 1993*, Año 2, N° 8.
- ____ (1992a), "Gasto Público consolidado, Anexo, *Informe Económico 3° Trimestre 1992*, Año 1, N° 3.
- ____ (1992b), "Desregulación de la Economía argentina", *Informe Económico 1992*, Año 1, N° 4.
- Milgron, P. y Roberts, J. (1990), "The Economics of Modern Manufacturing: Technology Strategy and Organization", *American Economic Review*, Junio.
- Moori-Koenig, V. y Yoguel, G. (1992), *Balance de competitividad de las Pymes y su impacto regional en el nuevo escenario de apertura de la economía e integración subregional*. Programa CFI-CEPAL, (LC/BUE/R.175)PRIDRE, Documento de Trabajo N° 31.
- Moori-Koenig, V., Yoguel, G. (1996), "Dinámica reciente de las exportaciones industriales de las Pequeñas y Medianas Empresas", *Boletín Informativo Techint* N° 288, Octubre-Diciembre, Buenos Aires.
- Pallares Villegas, Z. (1996) *La Mediana y Pequeña Industria frente al Mundo*, ACOPI, Bogotá, Colombia.
- Pratten, C. (1991) *The competitiveness of small firms*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Porta, F. (1995) *Cuatro años con tipo de cambio fijo: ¿ajuste estructural o ajuste recesivo?*, Documento de Trabajo N° 21, Buenos Aires, CENIT.
- Quintar, A., (1991) *La incidencia de las características de los empresarios en el desarrollo de las Pymes. El caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires*, Programa CFI-CEPAL, Documento de trabajo PRIDRE N° 23 (LC/BUE/R.160).
- Quintar, A. y Castaño, A, (1992) *Historia de las pequeñas y medianas empresas metalmecánicas de Rosario*, Programa CFI-CEPAL, documento de avance.
- Rearte, A., (1991) *Emergencia de las nuevas Pymes competitivas en una industria tradicional. El caso del distrito textil de Mar del Plata*, Programa CFI-CEPAL, Documento de Trabajo PRIDRE N° 25.
- Rojo, S. y otros (1992) "El programa de desregulación del gobierno argentino", *Boletín Informativo Techint*, N° 269, Buenos Aires.
- SBA (1994) *Handbook of Small Business Data*, US Small Business Administration, Office of Advocacy, Washington D.C.
- Secretaría de Industria (1994) *Industria argentina en los noventa: producción, comercio e inversiones*, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Buenos Aires.

Sengenberger, W.; Loveman, G. y Piore, M. (1990), *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Re-structuring in Industrialized Countries*, International Institute for Labour Studies, Ginebra.

Shutt, J. y Wittington, R. (1987), "Fragmentation Strategies and the Rise of Small Unites: Cases from the North West", en *Regional Studies*, Vol. 21, # 1.

Storey, D. (1987) "Size and Performance: size, profit and growth in small and large companies" en Storey y otros *The Performance of Small Firms*, Routledge, UK.

Sturzenegger, A. (1991), "Apertura de la economía", *Estudios* N° 57, Córdoba.

Vispo, A., "Las Pymes argentinas y la calidad total", *Desafío Industrial*, N° 11, mayo 1996.

Yoguel, G. (1996), "Reestructuración económica, integración y Pymes: El caso de Brasil y Argentina", en Katz, J. (ed), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*, Buenos Aires, Alianza.

Yoguel, G., Boscherini, F. (1996), *La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las Pymes exportadoras argentinas*, Documento de Trabajo N° 71, Buenos Aires, CEPAL.

Walsh, J. y White, J. (1991), *A Small Business is not a Little Big Business*, Harvard Business Review, July-August.