



Comisión Económica para
América Latina y el Caribe



Consejo Federal de Inversiones

CONVENIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA CFI/CEPAL

Secretario del CFI: Ing. Juan José Ciáccera
Director Oficina CEPAL en Buenos Aires: Luiz Cláudio Marinho

LAS PYMES EN EL MERCOSUR **Definiciones y primeras estimaciones**

Francisco Gatto
Carlos Ferraro

Con la colaboración de Gloria Corcel
Y de Diego Sourrouille

Programa CFI-CEPAL: **Perspectivas de reindustrialización y sus**
determinaciones regionales. PRIDRE

Documento de trabajo N° 37
Publicación CEPAL, LC/BUE/R.186
Buenos Aires, julio de 1993

INDICE

Introducción	1
1. La conceptualización de la pequeña y mediana empresa en el actual contexto de organización y política industrial	5
a. Rasgos básicos utilizados en las definiciones de Pymes en el escenario internacional.	5
b. Definiciones de Pymes utilizadas en Argentina, Brasil y Uruguay	14
i) Argentina	14
ii) Brasil	18
iii) Uruguay	23
c. Definición Pymes en el Mercosur	26
2. Aproximación cuantitativa al universo de empresas industriales Pymes en el Mercosur .	29
a. Aspectos metodológicos de la estimación del conjunto Pyme y de la comparación entre los países.	29
b. Información económica general de las Pymes en el Mercosur	34
 ANEXO	
Las definiciones de Pymes utilizadas en algunos países.	55
i) Francia	55
ii) Japón	58
iii) República Federal de Alemania	62
iv) Estados Unidos	64
v) España	66
vi) Gran Bretaña	66
vii) Colombia	68
viii) Ecuador	70
 BIBLIOGRAFIA	 72

Introducción

El objetivo de este documento es presentar los primeros resultados de una línea de investigación, aún en ejecución, que tiene como propósito central aportar información y elementos analíticos comparados sobre las estructuras industriales de pequeñas y medianas empresas manufactureras en los países participantes del proceso de integración Mercosur. Como ha sido señalado en diversos estudios que examinan los efectos de la conformación de bloques económicos y que analizan sus impactos en el comercio internacional y en la organización industrial, las pequeñas y medianas empresas serán uno de los conjuntos de agentes económicos particularmente afectado por las transformaciones inducidas por la ampliación del mercado y por las modificaciones en los patrones y en las condiciones de competitividad que devienen de una creciente internacionalización. ^{1/}

En este sentido, dos aspectos surgen claramente, entre otros, del análisis de la experiencia reciente del proceso de integración europeo. Por una parte, el sector de empresas Pymes que opera en actividades transables ^{2/}, a escala internacional y subregional, resulta especialmente afectado en su funcionamiento económico y productivo por la puesta en marcha de procesos de integración, tanto de forma positiva como negativa. Esto motiva que, a nivel de las firmas, se inicien estrategias de reorientación de la gestión económica, incluyendo la revisión de los elementos básicos competitivos y se implementen procesos de reestructuración

^{1/} En el marco del Programa Conjunto CFI-CEPAL se han desarrollado en los últimos años una serie de investigaciones que ponen claramente de manifiesto algunas de las implicancias que el proceso de integración subregional tendrá sobre las empresas Pymes argentinas. A este respecto, vease, por ejemplo Moori-Koenig V. y Yoguel G. 1992 a; Kantis H., Moori-Koenig V. y Yoguel G. 1993.

^{2/} A pesar de la conformación de un mercado comunitario sin barreras arancelarias y para-arancelarias, no todos los bienes y servicios tienen el mismo "rango" de transabilidad. En algunos casos, las mismas características de los bienes determinan la conformación de numerosos submercados locales con escasos contactos entre sí; en otros casos, pautas específicas de la demanda (ie: aspectos de tradición o cultural, nivel de ingreso, perfil del gastos de las familias, etc.) limitan una amplia e ilimitada transabilidad internacional, y en algunas situaciones hasta intranacional. En un sentido parecido, ciertos servicios personales ofrecidos por pequeñas firmas tienen un ámbito geográfico limitado, dado que su valor comercial es comparativamente inferior a los costos necesarios para su internacionalización subregional.

organizativa, de reinserción externa y de reconversión tecnológica y productiva.^{3/}

En segundo lugar, dada la naturaleza específica de las empresas Pymes, el acceso a los beneficios económicos potenciales del proceso de integración requiere no sólo de transformaciones microeconómicas en estas firmas, sino también de la puesta en marcha de una serie significativa de esfuerzos convergentes privados y públicos. Dos razones básicas sustentan este argumento: por un lado, la incorporación de las Pymes a la dinámica de integración no es automática ni simple dadas las propias limitaciones de las empresas; por otro lado, las conductas o comportamientos estratégicos de estas empresas son notoriamente distintos a la de las corporaciones industriales o empresas transnacionales, ya que la ampliación constante del mercado constituye para estas empresas de gran dimensión un objetivo estratégico permanente. Tanto en la Comunidad Europea como en sus países miembros, se han diseñado y organizado variadas acciones de política industrial, con la meta de facilitar el desarrollo de nuevas ventajas competitivas sistémicas para vehiculizar la inserción genuina de las firmas Pymes en el proceso de integración económica.

Un primer paso indispensable, entonces, para examinar los impactos agregados que el proceso de integración Mercosur generará en las diferentes estructuras productivas Pymes de los países que lo componen, es considerar como se define en cada país al agente económico Pyme y dimensionar, aproximadamente, el peso económico del sector industrial de firmas Pymes, analizando sus composiciones subsectoriales manufactureras, los niveles de especialización intra-Pymes y observando sus principales patrones locacionales al interior de los países. En otras palabras, comenzar a responder a las preguntas: quiénes son, cómo son, qué hacen y dónde están.

^{3/} Si bien aún no se cuenta con suficientes elementos de juicio, podría plantearse la hipótesis inicial que, dadas las diferencias de tamaño de las estructuras productivas y de los rasgos microeconómicos y competitivos básicos desarrollados por las Pymes de los diferentes países del Mercosur, las empresas Pymes argentinas y las uruguayas especializadas en bienes transables serán las principalmente impactadas por la ampliación del mercado; requiriendo estas firmas los mayores esfuerzos futuros de transformación.

Este documento, que intenta iniciar dicha descripción, está organizado en dos secciones. La primera está dedicada al análisis de las características básicas de las definiciones de Pymes utilizadas internacionalmente, considerando especialmente las definiciones en Argentina, Brasil y Uruguay, y la -por último- reciente propuesta de definición Mercosur. La idea básica de esta sección es aportar información y elementos que permitan discriminar, más apropiadamente, el concepto "sustantivo" de firma Pyme en el actual contexto moderno de organización industrial de las definiciones operativas necesarias para la implementación de acciones y políticas. El concepto de empresa Pyme se refiere a los atributos y elementos característicos del agente económico (ie: activa participación e involucramiento del propietario del capital en las decisiones económicas de la firma), mientras que la definición operacional constituye una herramienta de la acción política.^{4/}

La segunda sección presenta resultados preliminares de los trabajos orientados a dimensionar el estrato de firmas Pymes Mercosur a través de una comparación de la información industrial censal disponible.

Es necesario hacer algunas aclaraciones iniciales. En esta fase del trabajo no ha sido posible incluir, por razones de acceso y disponibilidad de información cuantitativa al sector de empresas Pymes industriales de la República de Paraguay. Por otra parte, en la segunda sección de este documento se analiza, solamente, un subconjunto de lo que se denomina Pymes en el ámbito del Mercosur, ya que no se toman en consideración, por razones metodológicas y de acceso a la información los establecimientos muy pequeños y micro empresas ^{5/}. Se utiliza, entonces, una definición restringida o reducida de Pymes, que sólo incluye a las pequeñas y medianas firmas. Por último, la información cuantitativa que se presenta tiene carácter preliminar, aunque, a pesar de estar sujeta a

^{4/} En el Anexo se presenta un breve análisis de las definiciones utilizadas en los siguientes países: Francia, Estados Unidos, Japón, Colombia, Alemania, Gran Bretaña, España y Ecuador.

^{5/} En esta primera comparación de información industrial se trabajó en algunos países con material estadístico ya elaborado que no permitía compatibilizar y unificar los criterios de corte por tamaños.

correcciones futuras permite contar con elementos cuantitativos básicos sobre el sector.

Este primer documento ha sido posible gracias a la colaboración de diversos expertos y profesionales en los diferentes países consultados, siendo preciso agradecer la valiosa y desinteresada cooperación de N.Bercovich (NEPIL Departamento de Economía, Universidad Federal de Santa Catarina, Brasil), R.Domecq (Unión Industrial Argentina, Departamento Pequeña y Mediana Industria, Argentina), A.Failde (Dirección General de Estadísticas y Censos, Uruguay), P.Hansen (División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Chile), J.A.Lanusse (INSOTEC, Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas, Ecuador), C.Maggi (Programa de Preinversión MIDEPLAN-BID, Ministerio de Planificación, Chile), E. Costa (Subsecretaría de Industria, Argentina) y G.Yoguel (Consejo Federal de Inversiones, Argentina). Asimismo, los autores expresan su agradecimiento a la cooperación institucional brindada por la Dirección General de Estadísticas y Censos, Montevideo, Uruguay; DINAPYME Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas, Ministerio de Industria, Energía y Minería, Montevideo, Uruguay; Dirección Pymes de la Secretaría de Industria y Comercio, Argentina; y al IBGE Instituto Brasileiro de Geografía e Estadísticas de Rio de Janeiro, Brasil.

Además de las colaboraciones institucionales y personales señaladas anteriormente, se contó con el apoyo de la Sra. Gloria Worcel que elaboró los apartados "b" y "c" de la primera sección y el Sr. Diego Sourrouille tuvo a su cargo la compatibilización de la información censal y estadística correspondiente a la segunda sección. Las opiniones expresadas en este trabajo son responsabilidad de los autores y no comprometen a las instituciones que aquí se mencionan.

1. La conceptualización de la pequeña y mediana empresa en el actual contexto de organización y política industrial

Esta sección sobre la conceptualización de la pequeña y mediana empresa en el actual contexto de organización y política industrial está compuesta de tres partes. La primera analiza los rasgos básicos que se utilizan en las definiciones de Pymes a nivel internacional. La segunda parte de esta sección aborda las definiciones de Pymes en Argentina, Brasil y Uruguay. Por último, la tercera parte tiene como propósito reflejar los resultados del debate reciente sobre la definición de las Pymes en el ámbito de los grupos de trabajo del Mercosur.

a. Rasgos básicos utilizados en las definiciones de Pymes en el escenario internacional.

El análisis de algunas experiencias internacionales vinculadas con el desarrollo de la pequeña y mediana empresa denota la ausencia de un único y generalizado criterio para definir a una empresa Pyme. La diversidad de criterios, generalmente, está relacionada con diferentes formas de acotar ese universo en función de los objetivos que se persiguen; ya sean éstos la descripción y caracterización en la investigación académica, la cuantificación e impacto en la formulación de políticas, u otros fines. Estas diferencias de criterio emergen en la realización de trabajos comparativos entre países, a lo que se suma la complejidad para disponer de información cuantitativa comparable. Sin embargo, en estos aspectos metodológicos aplicados al estudio de las Pymes, la falta de criterios homogéneos tiene que ver con la naturaleza de este fenómeno pluridimensional y -como señalan Yoguel, G. y Gatto, F. (1989)- debe ser entendida como el resultado de las distintas estructuras en que se desenvuelven las Pymes, de las diferentes realidades industriales que se imponen en los países y no como un problema meramente formal.

Las referencias internacionales revelan que la heterogeneidad de criterios obedece a la necesidad de utilizar definiciones operacionales que permitan diferenciar e identificar distintos tipos de Pymes y que sirvan a los objetivos de quienes implementan

En cambio, existe una menor diversidad de opiniones en la caracterización del fenómeno Pyme, entendiendo como tal a aquella que busca, a través de elementos abstractos más generales, una conceptualización amplia capaz de traducir las ideas esenciales de este agente económico multidimensional.

El contraste entre los estudios de Pymes de hace 15 o 20 años con las actuales investigaciones, discusiones y lineamientos de políticas muestra una clara evolución en la conceptualización de este agente económico. Efectivamente, los cambios tecnológicos y organizativos que han impactado a la industria, y en particular a las Pymes, no han sido neutros; bajo estas transformaciones se registra una evolución en la conceptualización y en las definiciones operacionales que han ido derivando en nuevas y variadas formas de acción en apoyo al desarrollo de las Pymes.

La línea metodológica de este trabajo se inscribe en "una conceptualización moderna de las Pymes que no las considera simplemente como una versión reducida de las firmas de mayor tamaño; sino como un agente económico con cierta especificidad propia, que interactúa económicamente y productivamente con otras firmas."^{6/} Dentro de este enfoque -como señala Storey (1987)- "las Pymes no son empresas más pequeñas, sino empresas pequeñas con características económicas propias, lógicas de funcionamiento, objetivos propios de mediano y corto plazo, conducta y espíritu empresarial particular, organización burocrática simple, etc." En cierto sentido lo que varios autores (Sengenberger, 1990) argumentan es que este tipo de firmas tienen un comportamiento microeconómico diferenciado de otros agentes económicos y este rasgo influye decididamente en su sendero de expansión de mediano plazo, en su estrategia de inversión, en su capacidad de absorción de innovaciones, en su flexibilidad productiva, en su estrategia de formación de recursos humanos y en la forma que debe ser dispuesta la acción pública. (Yoguel, G., Gatto, F., 1989).

Para algunos autores (Julien, 1993) "un mejor conocimiento de su rol (Pymes) como unidades productivas en la economía ayudará a construir una mejor teoría económica que tome en cuenta, no sólo el

^{6/} Véase Gatto, F. (1990).

dinamismo (económico) de estructuras simples y flexibles, sino también la principal fuerza conductora: los empresarios".

Una rápida lectura de la abundante literatura existente muestra que, a través de los variados estudios internacionales de casos,^{7/} se utilizan distintas categorizaciones de Pymes. En muchos casos, la variedad de criterios utilizados hace que las definiciones de pequeña empresa o de pequeña y mediana empresa aparezcan -como afirman Loveman y Sengenberger (1990)- como evasivas o elusivas en la medida que esconden una amplia heterogeneidad en los tipos de firma. Los estudios de casos en países testimonian que las definiciones y tipologías disponibles varían de un país a otro. Dependiendo del contexto histórico o institucional, el criterio mayor para estructurar el sector de Pymes puede ser el estatuto y regulación legal (Francia), la propiedad (Canadá, Hungría), la distinción entre artesanado e industria (Alemania), la independencia o grado de subordinación de las firmas (USA, Japón), su preponderancia sobre el control del mercado (Canadá, USA). Es probable que el creciente proceso de integración internacional tienda a establecer criterios universales, sin embargo las Pymes guardan más que cualquier otro tipo de firma los aspectos idiosincráticos locales y regionales.

La multiplicidad de criterios en la conceptualización de las Pymes aparece entonces como un elemento básico para el análisis de esta realidad que, en la práctica, se muestra pluridimensional. Por ello, distintos estudios utilizan el recurso de varios criterios simultáneos para maximizar las oportunidades de captar un mundo complejo y multidimensional, como es -de hecho- la realidad de las empresas, y en forma particular las Pymes.

^{7/} El análisis de casos a nivel internacional es sumamente rico en experiencias de desarrollo de la pequeña y mediana industria que tienen distintos alcances y objetivos. Así, se pueden encontrar estudios sectoriales sobre Pymes en ramas de la actividad económico-productiva; en algunos casos los estudios sectoriales sobre Pymes se combinan con líneas temáticas como empleo, competitividad, internacionalización, desarrollo tecnológico, etc. Otro tipo de análisis destaca factores de aglomeración regional dentro de un mismo país, en donde una articulación de diferentes elementos económicos y sociales ligados a la historia y a la cultura local han favorecido el desarrollo de las Pymes, como es el caso de los distritos industriales italianos. Asimismo se pueden señalar estudios sobre Pymes de alcance nacional y aquéllos que buscando elementos de mayor alcance intentan alcanzar realidades más abarcativas, a través de estudios comparativos o analizando casos de ampliación de mercado y experiencias de integración económica como es el caso de la Comunidad Europea.

Una primera clasificación de los criterios más usuales en la literatura sobre Pymes se puede hacer entre criterios de tipo cuantitativo y criterios cualitativos.^{8/}

Los criterios cuantitativos frecuentemente utilizados son el número de asalariados o personal ocupado, las ventas, los ingresos, el valor bruto de producción, el valor de los activos y el capital social, aunque los límites dimensionales -tanto superiores como inferiores- variarán sensiblemente según el contexto económico o el tamaño del país, así como los usos o la utilización que quiera darse a la información. En muchos casos estos criterios se utilizan en forma combinada.

El criterio más utilizado por los analistas es el de definir el tamaño de las empresas a partir de su segmentación por tramos de personal ocupado. Este criterio ofrece ventajas por ser menos difícil -en términos relativos- la recopilación de datos y porque en la presentación de series temporales resulta homogénea, en la medida que no lo afectan variaciones de precios y tasas.

Sin embargo, como señalan Yoguel G., Gatto, F. (1989) "la definición de establecimientos Pymes basada exclusivamente en el número de personas ocupado es cada vez más débil para captar y diferenciar los distintos tipos de firmas económicas. Estas dificultades se hacen aún más evidentes cuando se incluyen consideraciones tecnológicas." Efectivamente, el número de asalariados, que es lo que se utiliza corrientemente, puede ocultar diferencias entre actividades ya que no es lo mismo, en términos de dimensión, una empresa de construcción de 20 asalariados, que otra -también de 20 asalariados- que ocupa un nicho de especialización en informática, o en el sector servicios o en la industria química. Esto es debido a que, en sectores de punta, es posible encontrar establecimientos de reducido tamaño ocupacional y elevada dotación de capital por ocupado que desarrollan procesos productivos complejos.

La necesidad de contemplar criterios clasificatorios diferentes de Pymes, según la actividad manufacturera que

^{8/} En el Anexo se presenta una síntesis de las definiciones utilizadas en Francia, Japon, Alemania, Estados Unidos, España, Gran Bretaña, Colombia, Ecuador.

desarrolla la firma, se refleja en la legislación internacional. Por ejemplo, en Estados Unidos, la Small Business Agency subraya este punto en forma explícita ya que establece que "cuando se utiliza el número de asalariados como criterio de definición, el número máximo de asalariados que puede tener una Pyme puede variar de un sector a otro, de modo tal que refleje las diferentes características de cada industria".^{9/}

La facturación o ventas es un criterio de origen contable que refleja económicamente el movimiento operacional de la empresa indicando el tamaño del mercado de las firmas. La confiabilidad de este criterio en una serie temporal resultará de la homogeneidad de normas contables e impositivas y de la corrección de las fluctuaciones de los valores monetarios. El valor de los activos de la firma tiene por ojetivo visualizar mejor el dimensionamiento físico de la empresa y es utilizado principalmente para la finalidad de asistencia financiera. En algunos casos se distingue el activo productivo. En un sentido similar se utilizan otros criterios como el valor del patrimonio neto, el valor del pasivo de las firmas y el valor del capital social.

La búsqueda de definiciones más abarcativas de la pequeña y mediana empresa en forma que superen los criterios de tipo ocupacional han llevado a combinar diversos criterios cuantitativos (número de asalariados, capital, valor de producción) y a vincularlos con criterios cualitativos ligados a características organizacionales.

Dentro de los criterios cualitativos que aparecen con más frecuencia en la literatura especializada se destacan el de la propiedad y la independencia de la firma, y el de la participación o dominación en el mercado. En algunos casos se incluye también el modo de dirección para caracterizar a las Pymes. Otras consideraciones subrayan la generación de ingresos o ganancias como una característica que excluye a aquellas firmas que no persiguen fines de lucro. Sin embargo ninguno de estos criterios hace referencia explícita a la dimensión de la firma.

^{9/} Un análisis un poco más detallado se hace en el Anexo, en el punto sobre Estados Unidos que está basado en información recogida en el artículo de Michael Piore (1990).

En algunos países la búsqueda de definiciones operacionales se vincula a aspectos ligados con la propiedad del capital, como es el caso de Canadá en donde la Federation Canadienne de l' Enterprise Independante, ha impulsado que una Pyme, además de reunir ciertos criterios cuantitativos, debe estar en manos de un propietario independiente que no monopolice su campo de actividad. Esta definición por un lado considera la propiedad y la independencia como aspectos ligados entre sí; por otro lado, sienta las bases de otro criterio cualitativo que es la dominación monopolista del mercado. La propiedad e independencia del capital son criterios que se inscriben en una realidad económica compleja, en donde aparecen elementos no jurídicos difíciles de abarcar.

Otros países -como Japón en donde la subcontratación está muy difundida- establecen categorías entre sus Pymes según el volúmen de producción afectado por pedidos de terceros bajo formas de subcontratación. En Francia no se consideran como Pymes las filiales de grupos y empresas transnacionales que, por definición, son consideradas dependientes.

La participación en el mercado es una característica que aparece en forma opuesta a la anterior; curiosamente son complementarias ya que la independencia es un requisito y la dominación monopólica sobre el mercado es factor de exclusión. La existencia, en la experiencia internacional, de criterios que excluyen a cierto tipo de empresas de mediana o pequeña dimensión de un determinado universo de Pymes sobre el que se quiere actuar, está estrechamente ligada a una voluntad de apoyo acotada a través de acciones que se fundamentan en una política selectiva.

Esta oposición requisito-exclusión la encontramos en Canadá y también constituye uno de los elementos de la definición de la Small Business Agency de Estados Unidos, que a través de ella, busca completar los criterios cuantitativos en forma similar a los canadienses. Según la Agencia americana, una Pyme debe ser propiedad independiente y no debe dominar monopólicamente su sector de actividad.

Por último, entre los elementos cualitativos que aparecen como capaces de ayudar a caracterizar a la Pyme, se subraya la relación entre el dirigente y su empresa como rasgo distintivo basado en una

noción que combina tres elementos: riesgo, responsabilidad y dirección efectiva. En esta línea, algunas instituciones definen como Pymes a aquellas firmas en que sus directivos asumen en forma personal y directa las responsabilidades financieras, técnicas, sociales y morales de la empresa independientemente de su forma jurídica.^{10/}

Como se ha señalado, la delimitación y cuantificación del universo Pymes es una tarea central para lograr una adecuada efectividad de las políticas dirigidas a esas firmas. Los diversos estudios que analizan las problemáticas de las Pymes plantean una serie de indicadores que son utilizados -solos o en forma combinada- para la clasificación de las firmas y la discusión de sus características.

No cabe duda de que un solo indicador -sea éste el volumen de ventas, empleo o capital- difícilmente será considerado como el más efectivo para poder estratificar a las firmas por tamaño económico. Por otra parte los criterios utilizados en las definiciones de Pymes implican siempre cierto grado de arbitrariedad y obedecen a restricciones de información ^{11/} ya que tienen un alcance limitado en relación a elementos rectores básicos que surgen del contexto económico y productivo en donde se desenvuelven las firmas y las orientaciones de política.

Como se puede observar en la tabla que sigue, las diferencias en las definiciones operativas entre los países pone de manifiesto las distintas estructuras productivas y objetivos de política.

^{10/} Esta definición no hace referencia a la dimensión de la firma y pertenece a la Confederation Generale de Petites et Moyennes Enterprises, de Francia, publicada en "Petites et Moyennes Entreprises, en 2000", citado en APRODI (1985).

^{11/} Concientes de estas limitaciones metodológicas y de disponibilidad de datos estadísticos, Loveman y Sengenberger proponen sortearlas, apelando a un alto sentido pragmático, cuando recomiendan que "(...) and ultimately "you must dance with girl you brought to the ball."

TABLA 1 . Referencias internacionales sobre definiciones de Pymes

PAIS	PARAMETROS	OBSERVACIONES
1. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	Menos de 500 asalariados. Capital Fijo Neto de depreciaciones inferior a 75 millones ECU.	Aplicada para el Banco Europeo de Inversiones
2. BELGICA	No existe una definición uniforme. Diferentes leyes definen a la pequeña y mediana empresa de diferentes maneras. En algunos textos se considera que las Pymes deben tener menos de 100 empleados mientras que en otros casos deberá contar con hasta 50 empleados.	Guindlin, Maito (1989) APRODI (1985)
3. ALEMANIA	Se considera a 500 ocupados como el límite máximo para una Pyme.	
4. REINO UNIDO	No existe una definición legal u oficial. Según el informe que brindara el Comité de Investigación de Pequeñas Empresas en 1971, se consideraba pequeña aquella que contaba con menos de 200 empleados.	Guindlin, Maito (1989)
5. FRANCIA	Diferentes criterios cuantitativos y cualitativos, según el uso y la aplicación de programas. Pymes Industriales: entre 10 y 500 asalariados.	APRODI (1985)
6. ESTADOS UNIDOS	Menos de 500 empleados (para un elevado número de actividades)	Se la define para cada industria.

7. CANADA	<p>La dimensión de las empresas se determina de acuerdo a diferentes objetivos. Estadísticamente, la clasificación se realiza según el volumen de ventas anuales. Pequeña empresa: menos de 2 millones de dólares canadienses. Aproximadamente 1.6 y 16 millones de dólares.</p>	
8. MEXICO	<p>Menos de 250 personas y facturación hasta 4.5 millones de dólares.</p>	<p>Ref. Soto Neri: Origen de la Pequeña y Mediana Empresa en México.</p>
9. JAPON	<p>Capital hasta 100 millones de yens o empleo inferior a 300.</p>	<p>Según Ley Básica para la Pequeña y Mediana Empresa en Japón.</p>
10. SINGAPUR	<p>Se la define según el objetivo o la política.</p>	<p>Para los préstamos se consideran las empresas con un capital inferior a los 200.000 dólares.</p>
11. AUSTRALIA	<p>No existe una definición legal u oficial. En general se suele considerar pequeñas a aquellas empresas con 100 trabajadores o menos.</p>	
12. TAILANDIA	<p>La pequeña empresa se define como la que cuenta con una inversión menor a los 5 millones de saths y menos de 50 empleados.</p>	<p>Guindlin, Maito (1989)</p>
13. EGIPTO	<p>Empleo entre 10 y 100. Inversión en equipamiento inferior a 850 dólares.</p>	<p>Según el Ministerio de Industria y Recursos. Citado por R. Domecq.</p>
14. ECUADOR	<p>Existen distintas definiciones según los objetivos. La ley utiliza activos fijos pero no considera número de ocupados. Algunas instituciones establecen una clasificación según ocupados: Pequeña Industria: de 10 a 49. Mediana Industria: de 50 a 99.</p>	<p>Ley de Fomento a la Pequeña Industria y artesanía (1990).</p>

15. CHILE	Pequeña Industria: entre 10 y 49 ocupados. Mediana Industria: entre 50 y 199 ocupados.	SERCOTEC
16. COLOMBIA	Microindustria: menos de 10 trabajadores. Pequeña industria: 10 - 49 trabajadores Mediana industria: 50 - 199 trabajadores.	Pinto y Arango (1990)

b. Definiciones de Pymes utilizadas en Argentina, Brasil y Uruguay.

i) Argentina

La aplicación de una metodología que caracterizara la condición de pequeña y mediana empresa para la ejecución de políticas específicas fue reglamentada por el Ministerio de Economía, de manera general y uniforme, a fines del año 1989. Previamente a esa fecha, los organismos e instituciones relacionados con el tema Pymes (responsables de políticas públicas, entidades financieras, entidades empresariales de tercer grado, instituciones de investigación, etc.) utilizaron diferentes definiciones para caracterizar a este conjunto de firmas.^{12/}

Durante los trabajos previos a la mencionada reglamentación, realizados en el ámbito de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, se propuso un método de identificación de Pymes^{13/}, basado en "tres atributos cuantificables de las empresas que resulten de aplicación simultánea, evitando que ninguno de ellos por sí sólo sea determinante del carácter de la unidad productiva". Esta conclusión se fundamentó en "la necesidad de tener en cuenta la diversidad de situaciones en lo que hace a la dotación relativa de

^{12/} Con fines analíticos se establecieron y se discutieron diversas definiciones de Pymes y diversas clasificaciones sectoriales en Yoguel y Gatto, (1989).

^{13/} Guindlin S. y Maito M. (1989).

factores productivos en los distintos sectores". En el informe también se consideró "apropiado establecer una distinción entre las empresas que desarrollan actividades en la industria manufacturera respecto de las demás, a los efectos de los atributos a ser cuantificados y de los límites de sus magnitudes".

La metodología finalmente aprobada y reglamentada^{14/} estableció una forma de cálculo en la que ninguno de los atributos elegidos se constituyó en determinante por sí solo de la condición de pertenencia al estrato Pyme. Para ello, se diseñó un sistema de puntajes, al que se subdividió en tres categorías: microempresa, pequeña empresa y mediana empresa, asignándole topes a los puntajes respectivos.

La condición de pertenencia a cierto estrato quedó determinada de la siguiente forma:

Para el sector industrial: a) el personal ocupado, b) el valor de las ventas totales anuales a precios constantes, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Interno que pudiera corresponder, y c) el valor de los activos productivos revaluados y netos de amortizaciones.^{15/}

A partir de la medición de los atributos se calcula el puntaje asignado a la unidad productiva en base a la siguiente fórmula:

^{14/} Resolución Nº 401 del Ministerio de Economía del 23 de noviembre de 1989.

^{15/} Para los sectores de comercio y servicios: a) el personal ocupado, b) el valor de las ventas totales anuales a precios constantes, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Interno que pudiera corresponder, y c) el valor del patrimonio neto ajustado por inflación. Se estableció que el valor de ventas y el valor del patrimonio neto fueran ajustados por inflación, mientras que el valor de los activos productivos fuera el valor actualizado de los bienes de uso según el último balance, netos de amortizaciones, excluyendo inmuebles, construcciones y obras en curso. Asimismo, se estipuló que en el caso de los activos productivos, los valores a tomar pudiesen ser inferiores al diez por ciento del valor de las ventas anuales y en el caso del patrimonio neto no pudiesen ser inferiores al cinco por ciento de las mismas ventas.

$$P = \sqrt[3]{\left(10 \frac{POe}{POm}\right) \cdot \left(10 \frac{VAe}{VAm}\right) \cdot \left(10 \frac{APe}{APm}\right)}$$

Donde P es el "puntaje Pyme" asignado a la empresa; PO es el personal ocupado; VA son las ventas anuales sin IVA ni Impuestos Internos; AP son los activos productivos o patrimonio neto; e indica el dato real de la empresa; y m indica el tope máximo establecido.

Los topes máximos para cada atributo expresados en valores monetarios a precios del mes de diciembre de 1988, para las empresas del sector industrial, son los siguientes:

- Personal ocupado	200 empleados
- Ventas anuales (sin IVA ni Impuestos Internos)	Australes 157.200.000
- Activos productivos	Australes 54.400.000

El tope máximo del puntaje (calculado mediante la fórmula) para que una empresa fuera considerada Pyme quedó definido como menor o igual a diez. Es decir, cuando el puntaje calculado mediante la fórmula arroja un valor inferior o igual a diez se considera que dicha unidad productiva era pequeña o mediana.

Para determinar los subtramos, se definieron como microempresas a las unidades productivas cuyo coeficiente fuese menor o igual a 0,3 puntos y pequeñas empresas a aquellas cuyo coeficiente fuese superior a 0,3 e inferior a 1,5 puntos. Las restantes (mayores de 1,5 hasta 10 puntos) son consideradas medianas empresas.

Esta definición general fue estipulada como el único requisito que debían cumplimentar las Pymes para ser consideradas como tales en todos los aspectos que hacen a la actividad económica (programas de ayuda sectorial, facilidades financieras, etc.). En los hechos, este sólo requisito fue considerado suficiente para acceder a la asignación de créditos derivados de los fondos provenientes de los préstamos de Italia y España con destino al sector.

A diciembre de 1992, los valores topes establecidos en la Resolución 401, expresados en dólares y distribuidos por subtramos son aproximadamente los siguientes:

Para las empresas del sector industrial:

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
- Personal	15	50	200
- Ventas (u\$s miles)	200	1.260	12.600
- Activos (u\$s miles)	100	600	4.400

Recientemente, el Gobierno modificó los criterios de sectores económicos y los topes máximos para cada atributo de la definición de Pymes contenida en la Resolución 401 a los fines del Programa Trienal de Fomento y Desarrollo de las Pymes^{16/} decretado en diciembre de 1992^{17/}. La nueva legislación discrimina los niveles máximos que pueden alcanzar los sectores industrial, de comercio y servicios, de minería y pesca, de transporte y agropecuario; de esta manera determina el acceso a los beneficios del Programa Trienal de manera selectiva entre los sectores mencionados.

Se establecieron los siguientes topes máximos para cada atributo a considerar en los denominadores de la fórmula, la cual se mantuvo sin variaciones respecto de la original:

^{16/} El Programa de Trienal de Fomento y Desarrollo instituye tres instrumentos de promoción al sector: a) un Régimen de Equiparación de Tasas de Interés; b) un Régimen de Garantía Suplementaria para acceder al crédito instituido por el Régimen de Equiparación de Tasa de Interés, y c) un Fondo de Asistencia para la Constitución de Consorcios de PyMes con finalidades específicas

^{17/} Decreto Nº 2586 del 22 de diciembre de 1992 y Resolución MEyOSP Nº 208 del 24 de febrero de 1993.

	Industria, Minería y Pesca	Comercio y Servicios	Transporte	Agropecuario ^{18/}
Personal Ocupado	300	100	300	-
Ventas Anuales (millones Dólares)	18	12	15	1
Actividades productivas (millones dólares)	10	2.5	-	3

Si se comparan los parámetros máximos y la apertura de sectores entre las dos definiciones sucesivas de Pymes, se puede observar que se incorporaron las actividades de minería y pesca, y como producto de la modificación, se amplió el universo de empresas Pymis industriales. Como el Plan Trienal -en función del cual se modifican los topes máximos- no discrimina entre micro, pequeña y mediana empresa, no se redefinieron nuevos puntajes Pymes para ponderar a las micro y pequeñas empresas.

ii) Brasil

Hasta el presente, no existe una definición única, general ni uniforme para caracterizar a la pequeña y mediana empresa, sino, más bien, una variedad de criterios -muchas veces heterogéneos- a partir de los cuales se establecen diferentes patrones de dimensionamiento para estas firmas. La diversidad de criterios que se adoptan para clasificarlas son, en parte, producto de las dimensiones geográficas del país, con marcadas desigualdades económico-sociales entre regiones, por lo cual, empresas que son consideradas pequeñas en determinadas regiones pueden no serlo en otras. La diversidad de definiciones de Pymes radica, también, en que los criterios también varían de acuerdo a las necesidades y objetivos de los órganos que las aplican (agentes financieros, gubernamentales, regionales, entidades empresariales, etc.). En este sentido, los aspectos empresariales seleccionados, así como los rangos que se definan, están en función de dichas finalidades específicas.

^{18/} Para el sector agropecuario en lugar de ventas anuales, se tomará el valor del ingreso bruto anual y en lugar de activos productivos, se tomará el capital productivo.

Los criterios cuantitativos adoptados por las distintas regiones y entidades para la definición de Pymes se refieren a las siguientes variables de la actividad empresarial: personal ocupado, valor de las ventas, ingreso bruto y neto anual, valor de los activos.

a) **Personal ocupado:** es el criterio más utilizado para los análisis comparativos y de tendencia temporal; adoptado por la mayoría de los estudios académicos tanto económicos como sociales. Con base en el número de personal ocupado, la Fundación del Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas (FIBGE), adoptó la siguiente apertura por tamaño de las empresas a los efectos de tabulación de datos y elaboración de cuadros de sus estadísticas censales:

Personal ocupado	Clasificación
0-99	pequeña
100-499	mediana
500 o más	grande

Algunos organismos regionales y sectoriales efectúan una mayor apertura de los mencionados rangos de clasificación. El Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), por ejemplo, discrimina según el número de empleados, entre industria, comercio y servicios de la siguiente manera:

	Industria	Comercio y Servicios
Microempresas	hasta 19	hasta 9
Pequeñas	20 - 99	10 - 49
Medianas	100-499	50 - 99
Grandes	más de 500	más de 100

b) **Valor de las ventas:** la facturación o valor de las ventas es un criterio también utilizado. Tiene la ventaja de reflejar el tamaño del mercado de cada empresa, pero tiene también la desventaja de perder parte de su confiabilidad por eventuales cambios en los criterios contables y/o por fluctuaciones en los valores monetarios. En este último sentido, los toques máximos de ventas que determinan la condición de micro y pequeña empresa fluctúan ampliamente de un período a otro cuando se expresan convertidos en dólares.

El Gobierno Federal utiliza este atributo, combinado con el valor del capital social, a los efectos de aplicar políticas fiscales de apoyo al desarrollo económico de la micro y pequeña empresa. El Banco Central, a través de varias resoluciones, también adoptó criterios similares para reglamentar ciertos tipos de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas. Los bancos regionales, por su parte, también acostumbran asignar líneas de financiamiento en función del nivel de facturación. Este indicador es ajustado periódicamente por inflación con los parámetros que sucesivamente se fueron asignando a tal efecto, Obligaciones Reajustables del Tesoro Nacional (ORTN), Bonos del Tesoro Nacional (BTN), o Unidades Fiscales de Referencia (UFIR).^{19/}

c) **Ingreso neto operativo:** a los fines de financiamiento al sector PyME, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y el Banco do Brasil definieron a fines de 1991 el siguiente

^{19/} El SEBRAE utilizó a principios de la década de los 80 como criterio de clasificación de las Pymes según su facturación anual la siguiente apertura:

CATEGORIA	INDUSTRIA	COMERCIO Y SERVICIOS
Micro	200.000 u\$s	80.000 u\$s
Pequeña	640.000 u\$s	160.000 u\$s
Mediana	2.560.000 u\$s	1.120.000 u\$s

Año 1983 en cambio: OTN= Cr\$ 4.608,12; Cr\$/u\$s=576,16.

agrupamiento en función del ingreso neto operativo de las empresas²⁰/:

Microempresas	hasta 130.000 u\$s
Pequeñas empresas	hasta 1.300.000 u\$s
Medianas empresas	hasta 4.000.000 u\$s

Adicionalmente, independiente del tamaño, si la empresa en cuestión es controlada o integra un conglomerado, tendrá tratamiento equivalente al de las grandes empresas, clasificándose como gran grupo a aquél cuyo patrimonio neto al final del último ejercicio, haya sido superior o equivalente a 5.400.000 dólares.

d) **Ingreso bruto anual:** el criterio de ingreso bruto anual es utilizado principalmente por el Gobierno Federal y los Gobiernos Estaduales como forma de clasificación para las finalidades de apoyo al desarrollo económico y social de la microempresa. Este es el único caso en que existe una legislación de orden nacional para la caracterización de tamaño y se limita específicamente a la definición de las microempresas.

El origen de la legislación nacional sobre microempresa se remonta al año 1984 en que se promulga el Estatuto de las Microempresas por Ley nº 7256/84. En ese Estatuto se definen un conjunto de medidas destinadas a asegurarles a estas empresas un tratamiento favorable, diferenciado y simplificado en los campos administrativo, tributario, laboral, previsional y crediticio. Según dicha legislación, el criterio fundamental para definir a la microempresa es el volúmen del ingreso bruto anual, que no puede exceder el valor determinado por Ley, expresado en las unidades de referencia que corresponda y tomando por base el valor de estos títulos de referencia en enero de cada año.

²⁰/ Es el resultado operativo de la empresa, deducidos los impuestos y los costos. No incluye el resultado financiero.

Se entiende por ingresos brutos a todo el ingreso de la empresa, sea derivado de las operaciones habitualmente ejecutadas, sea derivado de alguna transacción eventual. Por lo tanto, quedan comprendidos en ese concepto los ingresos por ventas de mercaderías, prestación de servicios, ventas de máquinas o aparatos de activo permanente y también ganancias de inversión de cualquier especie (títulos, acciones, open market, etc.).^{21/}

Cuando se crea el Estatuto de la Microempresa, se define como tope máximo de ingreso bruto nominal al valor en cruzeiros equivalente a 10.000 ORTN. Este valor, a inicios de 1985 era equivalente a 72.900.- dólares^{22/} y se mantuvo en dicho entorno hasta fines de 1991^{23/}. Este tope máximo se altera sustancialmente en enero de 1992, en que se vuelve a modificar el indexador. En dicha fecha, se fija un valor de 96.000 UFIR-Unidades Fiscales de Referencia y su equivalencia en dólares desciende a aproximadamente U\$S 48.000.

e) **Valor del activo:** el valor del activo, es utilizado principalmente para la finalidad de asistencia financiera. El Banco do Brasil, que optó por la adopción de criterios propios para la clasificación de tamaño de las empresas, entre otros indicadores tiene en cuenta a éste para definirlos. Es también uno de los criterios adoptados para los préstamos otorgados para el financiamiento a las pequeñas empresas por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social, por la Superintendencia de Desarrollo del Nordeste y para la asignación de líneas de financiamiento externo con destino específico para Pymes. En este

^{21/} Este indicador se fue ajustando por inflación con los diversos parámetros asignados sucesivamente a tal fin: Obligaciones Reajustables del Tesoro Nacional ORTN, Bonos del Tesoro Nacional BTN y Unidades Fiscales de Referencia UFIR, en función de los cuales se fue fijando un valor básico, expresado en cantidad de unidades del corrector de referencia a enero de cada año.

^{22/} Las ORTN fueron reemplazadas por los Bonos del TMworo Nacional, los que a su vez vencieron el 15 de noviembre de 1991.

^{23/} Desde agosto de 1991 y con vigencia hasta diciembre de 1991, por la Ley Nº 8218, se fijó el límite de ingreso bruto anual para las microempresas en Cr\$ 30.000.000.- (aproximadamente u\$S 72.500).

último caso, a título de ejemplo, en un crédito otorgado en setiembre de 1992 con recursos de la Inter-América Investment Corporation IIC (agencia del BID) por valor de U\$S 10 millones para importación de máquinas y equipos de cualquier origen o inversiones en el parque productivo de la empresa. Para tener acceso a ese financiamiento, las empresas no podrán tener activos superiores a U\$S 35 millones.

iii) Uruguay

La reglamentación de una definición general y uniforme sobre Pymes es relativamente reciente. Las tareas en ese sentido se iniciaron a fines de 1991 en que se declaró de interés nacional la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas.^{24/} Con anterioridad a esta decisión la caracterización de Pyme se hacía principalmente, en función de la variable número de empleados.

En un trabajo realizado a mediados de 1990, la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (DINAPYME)^{25/} utilizó exclusivamente el criterio de personal ocupado para definir el tamaño de las empresas, ya que, según se sostiene en el mencionado informe, es el único dato disponible del III Censo Económico. Sobre la base de dicho criterio, se clasificaron a las unidades económicas de la siguiente forma:

microempresa	de 1 a 4 personas ocupadas
pequeña empresa	de 5 a 19
mediana empresa	de 20 a 99
gran empresa	más de 100 personas

^{24/} Por la Ley N° 16.201 del 13/8/91 y Decreto Reglamentario N° 54/92 de Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

^{25/} La DINAPYME fue designada como responsable de planificar, coordinar y realizar todas las actividades tendientes a la promoción y fomento del desarrollo de las artesanías y de las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales.

A inicios de 1992 y a partir de la reglamentación de la Ley 16.201, se define de manera general y uniforme, con base en la información obtenida del III Censo Económico Nacional, que las unidades económicas existentes en el país serán categorizadas y clasificadas de la siguiente manera:

	Personal Ocupado	Ventas máximas Anuales	Activos Máximos ^{26/}
Micro	1 a 4	U\$S 60.000	U\$S 20.000
Pequeña	5 a 19	U\$S 180.000	U\$S 50.000
Mediana	20 a 99	U\$S1.000.000	U\$S 350.000

Esta caracterización no propone una combinación de las variables, como en el caso argentino. La forma en que está presentada obliga a las empresas, para ser incluidas en determinado segmento, a cumplir en forma simultánea con los tres límites impuestos: el personal empleado, las ventas netas realizadas en períodos anuales y los activos destinados a la actividad de la empresa. Por otra parte, la legislación prevé que la categorización de Pymes así definida pueda estar sujeta a la eventual unificación de criterios que se adopten en los países del Mercosur así como a cualquier otro tipo de ajuste que el Gobierno pudiera entender necesario en virtud de la realidad económica del momento.

^{26/} En los casos en que no se cuente con datos fehacientes, los activos se considerarán como un tercio de las ventas anuales declaradas, no pudiendo ser inferiores del 10% de los límites para las ventas establecidas para cada categoría.

CUADRO A: DEFINICIONES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

ARGENTINA

Sectores	Personal ocupado	Ventas anuales (1) (u\$s)	Activos productivos (u\$s)	OBSERVACIONES	
HASTA DICIEMBRE DE 1992					
Sector Industrial					
microempresa	15	200,000	100,000	A partir de la medición de los atributos se calcula el puntaje asignado a la unidad productiva en base a una fórmula (ver texto).	
pequeña empresa	50	1,260,000	600,000		
mediana empresa	200	12,800,000	4,400,000		
Sectores comercial y de servicios					
microempresa	10	200,000	40,000		
pequeña empresa	30	1,260,000	270,000		
mediana empresa	100	12,600,000	2,400,000		
DESDE DICIEMBRE DE 1992					
Topas máximas para cada sector					
Industria, minería y pesca	300	18,000,000	10,000,000	Se mantiene la fórmula sin variaciones respecto de la original.	
Comercio y servicios	100	12,000,000	2,500,000		
Transporte	300	15,000,000	-		
Agropecuaria (2)	-	1,000,000	3,000,000		

BRASIL

Sectores	Personal ocupado	Ingresos operativos netos (u\$s) (3)	OBSERVACIONES	
Sector industrial				
microempresa	hasta 19	130,000	Los criterios son alternativos, no se utilizan en forma conjunta.	
pequeña empresa	29-99	1,300,000		
mediana empresa	100-499	4,000,000		
Sectores comercial y de servicios				
microempresa	hasta 9	130,000		
pequeña empresa	10-49	1,300,000		
mediana empresa	50-99	4,000,000		

URUGUAY

Para todos los sectores económicos Se excluye la intermediación financiera	Personal ocupado	Ventas máximas (u\$s)	Activos máximos (u\$s)	OBSERVACIONES
microempresa	1 a 4	60,000	20,000	Se debe cumplir en forma simultánea con los tres límites impuestos.
pequeña empresa	5 a 19	180,000	50,000	
mediana empresa	20 a 99	1,000,000	350,000	

(1) Sin IVA ni Impuestos Internos

(2) Para el sector agropecuario en lugar de ventas anuales se tomará el valor del ingreso bruto anual y en lugar de activos productivos, el capital productivo.

(3) Agrupamiento del BNDES y Banco do Brasil a los efectos de asistencia financiera.

c. Definición Pymes en el Mercosur

En los inicios de los trabajos de la Comisión de la Pequeña y Mediana Empresa, que actúa en el marco del Subgrupo de Trabajo N°7 de Política Industrial del Grupo Mercado Común del Mercosur, la delegación de Argentina propuso, a los demás países miembros que para unificar los criterios en el ámbito del Mercosur, adoptaran la caracterización argentina de Pymes, en aquel entonces, definida por la Resolución M.E. 401/89 (Véase apartado sobre Argentina).

Durante el año 1992 las negociaciones de la Comisión Pyme se desarrollaron en torno a la modificación y adaptación de esta fórmula al contexto subregional. La delegación del Brasil, con la coincidencia de Uruguay, señaló la dificultad de medición de los activos. Según la posición sostenida por estos dos países, la utilización de una segunda variable de valor, ya sea el patrimonio o el activo productivo, aunque perfecciona el modelo, crea grandes limitaciones de orden práctico.

Si bien existen argumentos ciertos sobre las dificultades para determinar el valor actualizado del activo en pequeñas empresas, las que en muchos casos no poseen sistemas contables estructurados, se debe destacar el hecho de que, en el caso particular de Uruguay, esta variable figura como requisito para la caracterización de Pymes que rige a nivel nacional, según se describió precedentemente. La delegación del Brasil, en primera instancia propuso elegir al Valor Bruto de Producción como única variable cuantitativa, aunque finalmente acordó tomar el valor de las ventas en su reemplazo. Por otra parte, sostuvo que 200 personas como límite para la cantidad de personal ocupado era muy reducida para Brasil.

De tal manera, la propuesta inicialmente presentada por Argentina se modificó, perdiendo parte de su precisión en términos de concepción general. Se decidió tomar solamente al personal ocupado y a las ventas anuales (netas excluido el IVA), como parámetros para la clasificación de las empresas y para la

determinación de un coeficiente de tamaño, según el modelo abajo especificado.

$$\text{Coef. de Tamaño} = 10 \sqrt{\frac{PO}{POm} \frac{V}{Vm}}$$

Donde PO = Personal ocupado; POm = Personal ocupado de referencia; V = ventas de la empresa; Vm = Venta anual de referencia. Siendo los valores máximos adoptados los siguientes: POm = 300 personas; Vm = 10.000.000 u\$s.

Serán clasificadas como micro empresas aquellas cuyo coeficiente de tamaño sea inferior o igual a 0,52; como pequeñas empresas aquéllas cuyo coeficiente de tamaño esté comprendido entre 0,52 y 2,58 (incluido) y como mediana empresa aquélla cuyo coeficiente de tamaño esté comprendido entre 2,58 y 10 (incluido).^{27/}

CUADRO B: CARACTERIZACION PYME EN EL MERCOSUR

Para todos los sectores económicos	Personal hasta	Ventas hasta (u\$s)	Coeficiente hasta	OBSERVACIONES
microempresa	20	400,000	0.52	El puntaje asignado es en base a una fórmula (ver texto).
pequeña empresa	100	2,000,000	2.58	
mediana empresa	300	10,000,000	10.00	

Se acordó también que, adicionalmente a las condiciones arriba establecidas, para ser consideradas micro, pequeña y mediana empresa no deberán estar controladas por otra empresa o pertenecer a un grupo económico que en su conjunto supere los valores establecidos.

^{27/} La Comisión de Pymes sugirió consultar con el Subgrupo de Trabajo N° 08 de Política Agrícola en relación con la aplicabilidad de esta definición a las empresas agropecuarias y agroindustriales.

Por otra parte, las delegaciones concuerdan en que en virtud de que existen sustanciales diferencias en las economías y escala en los países, por el momento es aconsejable mantener las legislaciones nacionales vigentes y los respectivos criterios de clasificación para las políticas de apoyo que cada país determine en su respectivo territorio. En este sentido, es de destacar entonces, que el acuerdo alcanzado hasta el presente en la definición del concepto Pyme en el Mercosur es sólo el paso inicial de una larga serie de negociaciones.

2. Aproximación cuantitativa al universo de empresas industriales Pymes en el Mercosur.^{28/}

Esta sección está dedicada a presentar los resultados preliminares de la estimación agregada del conjunto Pymes del Mercosur y los primeros comentarios sobre la comparación de la información censal relativa a este sector de empresas. El propósito de la estimación del conjunto Pymes Mercosur es avanzar en el dimensionamiento económico agregado y la caracterización de estas firmas, para lo cual estos resultados preliminares deben ser tomados como indicadores de un orden de magnitud.

a. Aspectos metodológicos de la estimación del conjunto Pyme y de la comparación entre los países.

Se predefinió como Pyme al establecimiento industrial dedicado a la actividad manufacturera que generase una producción económica cuyo límite superior fuese menor a U\$S 10.000.000 y que no excediese de una ocupación de 300 trabajadores. De esta forma se trató de respetar, inicialmente, la idea global de la definición de Pequeñas y Medianas Empresas

Industriales que acordaron, en forma preliminar y de manera conjunta, los países del Mercosur en el acta cuatripartita de la Comisión de Pymes del Subgrupo de Trabajo de Política Industrial N° 7 (marzo de 1993).

Lamentablemente, debido al tipo de información cuantitativa censal disponible, debió acotarse esta predefinición de diferentes maneras, arribándose a una **definición reducida** del

^{28/} En este trabajo -como se ha señalado en la introducción- no ha sido posible incluir una estimación de las actividades Pymes industriales de Paraguay debido a las dificultades para compatibilizar la cobertura de la información estadística.

conjunto Pymes Mercosur. Por una parte, no pudo incluirse a las Micro empresas y debió extenderse hacia abajo el límite inferior de las Pequeñas empresas, que en la definición del Mercosur tienen como nivel de piso el equivalente a U\$S 400.000. En este trabajo, por razones que se detallan posteriormente, el umbral mínimo se ubica en torno de los 250.000 dólares de fines de 1992. A su vez, debido a la definición de estratos de tamaños utilizada en los diferentes censos se debió disminuir el tope máximo de la variable "producción o ventas" de las firmas medianas a aproximadamente U\$S 7.500.000 a fin de lograr cierta compatibilización de la información de los diferentes países, aunque el valor de corte no es idéntico para cada país.

Se adoptó, asimismo, el criterio delineado en la Comisión de Mercosur de diferenciar al interior de las Pymes dos subestratos: pequeñas y medianas firmas; aunque sólo se tomó como variable de discriminación un valor aproximado de la producción manufacturera censal, no pudiéndose incluir la doble restricción con personal ocupado.^{29/} El valor presente dolarizado de la producción estimado para diferenciar ambos subestratos fue apenas inferior a U\$S 2.000.000 debido a la necesidad de armonizar la información disponible en cada país. Las modificaciones en los valores límites (Pymes, Pequeñas y Medianas) en comparación con la definición Mercosur implica que el subconjunto de empresas Pequeñas está algo sobreestimado por la ampliación del nivel de corte de piso y levemente subestimado por la disminución del tope máximo.^{30/}

^{29/} Para poder realizar este doble cruce se requiere contar con información desagregada a nivel de establecimiento. En trabajos futuros, y con la colaboración de las Direcciones de Estadísticas de los diferentes países, es probable que se pueda utilizar la doble discriminación. La prueba parcial realizada para un segmento de firmas argentinas indicó que la introducción de la variable tope de 300 ocupados afecta sólo a un grupo muy reducido de firmas medianas, no modificando significativamente los resultados que consideran sólo el corte por valor de la producción.

^{30/} Como no se contó con información individual de las empresas, se trabajó con niveles de tramos de tamaño por valor de la producción, lo cual hace que cada tramo no necesariamente coincida con su correspondiente del otro país. Las dificultades de compatibilización metodológica afectan principalmente a la variable número de establecimientos en el subgrupo de pequeñas firmas y, en menor medida, al total de ocupados en dicho subestrato.

En síntesis, se intentó seguir los criterios básicos de la definición Pymes Mercosur, aunque debieron realizarse ajustes, dado que se trabajó con datos censales e información histórica, no recogida para este tipo de análisis. Las estimaciones realizadas subestiman parcialmente el subgrupo de firmas industriales medianas; sobreestiman a las firmas pequeñas, especialmente en el número de casos, dando cabida parcial al grupo superior de establecimiento muy pequeños. La no inclusión de las muy pequeñas firmas y de las micro unidades reduce el peso relativo en el total industrial Mercosur de la variable número de establecimientos Pymes, siendo mucho menor su efecto en las variables ocupación y casi mínimo en la variable valor de la producción.^{31/}

Varios importantes problemas metodológicos debieron sortearse -o explicitarse- para generar una información relativamente compatibilizada. Algunos de estos problemas no pudieron ser resueltos de la mejor manera teórica, lo cual implica que los valores presentados en el apartado siguiente deben ser tomados como estimaciones que permiten tener una idea de magnitud o dimensión global del fenómeno Pyme en el Mercosur.

En contraposición, podría asumirse que las probabilidades de diferencias importantes con los valores reales disminuyen en el subestrato de firmas medianas, especialmente en los datos de ocupación y valor de la producción.

^{31/} El efecto sobre el número total de establecimientos industriales que se deriva de no incluir a los muy pequeños y micro establecimientos es muy evidente cuando se analiza el peso de éstos en el total de unidades productivas industriales por país y cuando se efectúan comparaciones internacionales. Si se incluyen las micro firmas y muy pequeños establecimientos en el total de las Pymes, éstas darían cuenta, en todos los casos, de más del 90% del total de los establecimientos industriales. Este nivel de participación es el que arrojan la mayoría de las estadísticas internacionales industriales cuando consideran incluidas en las Pymes a los micro establecimientos.

En primer lugar, cada censo económico ^{32/} fue realizado en años diferentes (1984, 1985 y 1989-90), con algunas definiciones de variables económicas no estrictamente semejantes (ie: establecimiento-unidad productiva, valor de la producción ^{33/}) y cada uno utilizó unidades monetarias nacionales para la valuación.

Las diferencias metodológicas censales generaron algunos problemas de muy difícil tratamiento en esta etapa inicial del trabajo. Por una parte, en países con alta inflación mensual, la estimación anual de variables económicas por simple agregación - ie: sumatoria mensual del valor de la producción, para obtener un dato anual- crea problemas de sobreestimación relativa de los últimos meses por el efecto crecimiento de precios, siendo muy difícil la estimación de un tipo de cambio promedio anual que tome en consideración esta distorsión en el valor de la variable de referencia. Por otra parte, fue necesario calcular una suerte de "valor presente en dólares" de dicha variable para tener un valor aproximado a la facturación actual de la firma y poder, por lo tanto, incluir o no a la empresa dentro del universo Pymes. Dicho de otra forma, debieron calcularse a dólares de

^{32/} Las fuentes de información utilizadas fueron los censos económicos de cada uno de los países: Argentina, Censo Nacional Económico 1985, Industria Manufacturera, INDEC, 1989; Uruguay, III Censo Económico Nacional 1988, Fase 2, Dirección General de Estadística y Censos, publicado en 1992; y Brasil, Censos Económicos de 1985, Censo Industrial, Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística (IBGE), 1991.

^{33/} Dado que esta última fue la variable de corte utilizada en este estudio, se sintetizan a continuación las definiciones utilizadas en cada censo y que en este trabajo son consideradas semejantes. Brasil: el concepto de VBP fue hecho en el Censo a través de una suma de variables que reflejan rúbricas contables; considera que un producto fabricado en un establecimiento puede tener diferentes destinos: la venta, la transferencia a otro, stock, distribuirse gratuitamente o ser incorporado al activo del propio establecimiento. La suma de estos valores y de los servicios industriales prestados a la empresa o a otras empresas es una medida de la producción industrial a la que se adiciona en el caso de transferencia un margen de ventas, para que la estimación se realice a precios de mercado. En el caso de Argentina, el VBP se refiere al valor de los productos elaborados a precios de salida de fábrica, incluido impuestos indirectos, de los productos y subproductos elaborados, el valor de los activos construidos por cuenta propia y el valor de trabajos realizados para terceros con materia prima de éstos.

cada año censal los valores de corte previstos a dólares de 1992. Esta estimación acarrea dos nuevas fuentes de error: por un lado la estimación del tipo de cambio promedio anual compatible con la información censal y por otro lado, la estimación de la corrección por tipo de cambio real para arribar a un dato compatible entre los diversos países a fecha 1992 ^{34/}. La estimación global de las pequeñas y medianas empresas industriales del Mercosur debe considerarse, entonces, una estimación de mínima.

En segundo lugar, debieron efectuarse agregaciones sectoriales a fin de compatibilizar los criterios de clasificación de actividades industriales utilizados en cada país, resultando una clasificación muy semejante a los dos dígitos de la CIIU Rev. 2.^{35/}

Por último, la información que aquí se proporciona no es actual, sino que refiere a mediados de la década de los años 80. Por lo tanto, los resultados de este trabajo deberían interpretarse como una aproximación cuantitativa del universo Pymes de mediados de los 80 de los países que, años más tarde, decidieron constituir el Mercosur con excepción de Paraguay. Sin ninguna duda, durante el período que media entre las fechas

^{34/} La corrección que debe introducirse está afectada por las marcadas oscilaciones que tuvieron estas variables a lo largo de los últimos ocho años. Téngase presente que en el caso de Argentina, el tipo de cambio nominal con base 100 en 1984 se elevó a un índice nominal 11150700 en 1992; mientras que la evolución de precios minoristas fue, en ese mismo lapso, de 100 a 37008300 y los precios mayoristas industriales pasaron de 100 a 19876400. En la economía de Brasil también se registran fuertes oscilaciones, el tipo de cambio con 100 de base en 1985 -el más alto en términos reales de los últimos diez años- se ubica con un valor de 72683700 en 1992, mientras que el índice de precios mayoristas pasa, en igual lapso, de 100 a 141322910 y el minorista alcanzó un valor índice de 197619000.

^{35/} Las agrupaciones utilizadas son las siguientes: Productos Alimenticios (311-312), Bebidas (313), Tabaco (314), Textiles (321), Vestuario y Calzado (322 y 324), Cuero (323), Industria de la Madera (331), Muebles (332), Papel y Editorial (341 y 342), Productos Químicos (351-52-53 y 54), Caucho (355), Plásticos (356), Minerales no metálicos (361-62 y 69), Metalúrgica (371-72 y 381), Mecánica y Material de Transporte (382 y 384), Material Eléctrico y de Comunicaciones (383) e Industrias diversas (385 y 390).

censales y el año 1992 se produjeron cambios que alteraron de diversas formas al estrato Pyme, especialmente en número de agentes económicos (establecimientos) y niveles físicos de producción. El subconjunto de firmas Pymes se diferencia del resto de los agentes económicos de mayor envergadura porque, a medida que se desciende en tamaño relativo, también se incrementa marcadamente la inestabilidad en el tiempo del emprendimiento económico. Por lo tanto, desde mediados de los ochenta a principios del noventa, una parte de las Pymes debe haber desaparecido; en otras firmas la producción debe haber fluctuado de diversas maneras y un número significativo de nuevas Pymes se debe haber creado. La información cuantitativa que se registra en los países del Mercosur no permite, de ninguna manera, estimar este fenómeno. De todas formas, y a pesar de las fuertes turbulencias macroeconómicas que caracterizaron durante ese período a los países del Mercosur, las estimaciones sobre producción industrial entre los extremos del período analizado (1984-85 y 1992) indican que ninguno de los países tendría una tasa de crecimiento industrial anual superior al 1%, ni inferior al 0,4%. Esto permitiría presuponer que, en términos bastante agregados, la información que se presenta en la próxima sección puede ser utilizada como un indicador aproximado de la actual realidad, aunque tomando en consideración los diferentes problemas metodológicos que fueron reseñados.

b. Información económica general de las Pymes en el Mercosur

1. El universo de pequeñas y medianas empresas industriales (Pymes) Mercosur, definido de acuerdo a los criterios globales indicados en el apartado anterior -es decir, excluyendo las muy pequeñas y medianas microempresas-, estaría constituido por aproximadamente 65.000 establecimientos industriales, que emplean alrededor de 2.670.000 trabajadores y que generan una producción industrial cercana a los 47.000 millones de dólares,

a precios corrientes de mediados de los años ochenta ^{36/}. Si bien, como se indicará posteriormente, existen importantes diferencias entre países, sectores industriales y tamaños económicos al interior del conjunto de pequeñas y medianas empresas, las Pymes Mercosur habrían tenido un tamaño medio cercano a 40 ocupados y a 700.000 dólares de facturación promedio a mediados de los ochenta, algo más de u\$s 1.000.000 de 1992.^{37/}

Una inicial comparación internacional del universo Pymes industriales Mercosur indicaría que este conjunto es relativamente similar al total de firmas Pymes industriales francesas, y superior al conjunto Pymes de España (véase anexo).

2. Este conjunto de empresas daba cuenta, a mediados de los años ochenta, de algo menos de la mitad (43%) del total del empleo industrial del Mercosur y cerca del veinte por ciento de la producción industrial total de los tres países en conjunto. Información parcial e incompleta permite señalar, además, que las Pymes industriales del Mercosur tenían muy escasa relevancia, en forma directa, en las exportaciones totales y manufactureras de los países; aunque existirían algunas evidencias que indicarían que en los últimos años éstas han crecido, levemente, especialmente intra-Mercosur ^{38/}. Sin embargo, las Pymes industriales participan, de manera indirecta, en algunos de los complejos de exportaciones manufactureras del Mercosur (ie: complejo calzado y automotor de Brasil; químicos, textiles, cuero y pieles de Uruguay).

^{36/} Como ya se indicó en el apartado metodológico anterior es sumamente complejo y difícil realizar estimaciones en dólares de los valores de producción industrial. Esta cifra sólo pretende indicar un orden de magnitud. Así, por ejemplo, si el nivel de actividad de las Pymes existentes en 1985 se hubiese mantenido en 1992, la facturación anual de este estrato superaría los 65.000 millones de dólares corrientes.

^{37/} Estos valores descienden fuertemente cuando se incorporan los muy pequeños y micro establecimientos industriales, que por definición ocupan a menos de 20 trabajadores y facturan anualmente por menos de U\$S 400.000.

^{38/} Para el análisis de caso uruguayo, véase: CEPAL 1992, CEPAL 1991 y del caso argentino: Bisang y Kosacoff, 1992.

3. La información del cuadro 1, indica claramente el alto peso que tienen las Pymes de Brasil en el total del Mercosur; ya que este subconjunto representaría cerca del 70% de los establecimientos, más del 75% de los ocupados y el 73% valor de la producción industrial Pymes Mercosur. Las firmas Pymes argentinas participan con algo más del 20% en dichas variables y las Pymes uruguayas aportan aproximadamente el 4% del total Mercosur. Es decir, el agregado Pymes Brasil es tres veces mayor que el conjunto semejante argentino y 15 veces superior al equivalente uruguayo ^{39/}. Como se puede inducir fácilmente, esta distribución de participaciones relativas guarda cierta relación con los tamaños de las estructuras industriales de cada país.

Cuadro 1. Distribución por países de las medianas y pequeñas empresas industriales¹

	Establecimientos	%	Ocupados	%	Producción ⁱⁱⁱ	%
Argentina (1984)	17.600 ⁱ	27	529.000	20	10.515	22
Brasil (1985)	45.300	70	2.048.000	77	34.190	74
Uruguay (1989-90)	2.100	3	92.400	3	2.205	4
TOTAL	65.000	100	2.669.400	100	46.910 ^{iv}	100

i/ Se indican valores estimados de acuerdo con la definición reducida indicada en el apartado a) de esta sección 2

ii/ Por razones metodológicas, esta variable está sobreestimada

iii/ Se expresa en millones de dólares corrientes

iv/ Esta cifra superaría los 65.000 millones de dólares de 1992

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información censal económica, Argentina, Censo Nacional Económico 1985, Industria Manufacturera, INDEC, 1989. Uruguay, III Censo Económico Nacional 1988, Dirección General de Estadística y Censos, 1992, y Brasil, Censos Económicos de 1985, Censo Industrial, Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística (IBGE), 1991.

4. Las empresas manufactureras Pymes argentinas y brasileñas generan, en cada país, cerca del 40% del empleo industrial total y aportan alrededor del 20% de la producción; mientras que en el

^{39/} Esta relación de tamaños relativos es solamente válida en el marco de la definición Pyme restringida utilizada en este estudio. Las proporciones varían ampliando la brecha de tamaño relativo entre Brasil y Argentina-Uruguay si se utiliza la definición amplia, que incluye a los micro y muy pequeños establecimientos. También la composición entre países se modifica, aunque en menor medida, si se utiliza como criterio clasificador las definiciones nacionales de Pymes. Véase apartado b de la sección 1.

caso uruguayo, las Pymes constituyen el grueso de los establecimientos manufactureros de mayor tamaño, dan cuenta de casi el 55% del empleo industrial y del 42% de la producción manufacturera total del Uruguay. El subconjunto de Pymes tiene una importancia significativa en cada uno de los países del Mercosur, tanto en relación con el empleo generado -casi 3.000.000 de puestos de trabajo- como por su aporte a la producción industrial.

5. A pesar de que la clasificación de Pymes utilizada tiene límites muy extremos -se incluyen los establecimientos que facturan entre U\$S 300.000 y U\$S 7.000.000 de 1992-, y que la estructuras industriales de los países difieren significativamente en tamaño, tipo de composición sectorial y nivel de complejidad, los valores promedios por país de los establecimientos Pymes son relativamente semejantes. La producción por ocupado se ubica en el intervalo de 18.000 a 23.000 dólares anuales de mediados de los años ochenta ^{40/}, mientras la ocupación por establecimiento varía en un rango de 30 a 45 ocupados. Como se podrá observar posteriormente, las diferencias entre las empresas Pymes son en mayor medida de índole sectorial que adjudicables al país de procedencia.

6. La estructura sectorial, que se presenta en los cuadros 2 y 3, indica que la producción industrial de las Pymes Mercosur es liderada por cuatro grandes actividades, que generan el 50% del empleo y del valor de la producción: alimentos (17% de la producción), industrias mecánicas y material de transporte (13%), confecciones y calzado (10,5%) y productos metalúrgicos (10%). En un menor nivel de importancia se ubican las actividades químicas (7,8%) y textiles (7,5%), la producción de productos minerales no metálicos y la industria editorial (5% cada una).

^{40/} A dólares actuales, estas cifras ascenderían a valores medios entre 30.000 y 40.000 dólares por ocupado.

Cuadro 2. Estructura sectorial de las pequeñas y medianas empresas industriales del MERCOSUR.

	ESTABLEC.	OCUPADOS	VBP miles U\$s
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	10441	304517	7.952.176
INDUSTRIA DE BEBIDAS	1391	49529	1.067.626
INDUSTRIAS DEL TABACO	77	5272	68.827
TEXTILES	3416	167511	3.578.106
VESTUARIO Y CALZADO	8546	406203	4.936.756
CUERO Y PIELES, EXCEP. CALZADO	820	37465	691.308
INDUSTRIA MADERA (EXCEP.MUEBLES)	3445	130686	1.555.880
MUEBLES Y ACCESORIOS	2572	106092	1.349.028
PAPEL Y EDITORIALES	3883	149618	2.558.109
PRODUCTOS QUIMICOS	3501	114687	3.673.942
PRODUCTOS DEL CAUCHO	1030	38481	724.591
PRODUCTOS PLASTICOS	2570	100480	1.939.554
MINERALES NO METALICOS	3647	159392	2.306.679
METALURGICAS	6927	271647	4.723.452
MECANICA Y MATERIAL DE TRANSPORTE	8494	419538	6.301.267
MATERIAL ELECTRICO Y COMUNICACIONES	2616	116931	2.164.065
DIVERSAS	1996	91557	1.310.802
TOTALES	65372	2669606	46.908.168

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de información censal indicada en el cuadro 1

Cuadro 3. Composición de la producción Pyme por país y MERCOSUR (porcentajes)

	ARGENTINA		BRASIL		R.O.U.		MERCOSUR	
	OCUP	VBP	OCUP	VBP	OCUP	VBP	OCUP	VBP
ALIMENTOS	15.72	16.70	9.87	16.65	20.87	22.82	11.41	16.95
BEBIDAS	3.96	4.18	1.29	1.63	2.28	3.26	1.86	2.28
TABACO	0.14	0.08	0.22	0.17	0.03	0.07	0.20	0.15
TEXTIL	7.73	8.97	5.62	6.85	12.39	13.32	6.27	7.63
VESTUARIO Y CALZADO	9.27	8.82	16.77	11.02	14.70	10.89	15.22	10.52
CUEROS Y PIELES	1.82	1.75	1.23	1.29	2.81	3.35	1.40	1.49
IND. MADERA	3.87	2.45	5.31	3.74	1.62	0.94	4.90	3.32
MUEBLES	1.78	1.30	4.67	3.51	1.06	0.55	3.97	2.88
PAPEL Y EDITORIALES	5.39	5.79	5.64	5.41	6.04	4.48	5.60	5.45
PROD. QUIMICOS	5.16	7.72	3.90	7.49	8.11	13.76	4.30	7.83
IND. CAUCHO	1.70	1.65	1.35	1.51	1.92	1.52	1.44	1.54
PROD. PLASTICOS	4.21	4.85	3.61	3.88	4.55	4.72	3.76	4.13
MINERALES NO METAL.	5.72	4.38	6.11	5.20	4.40	3.03	5.97	4.92
METALURGICA	13.11	12.36	9.56	9.62	7.04	6.08	10.18	10.07
MECANICA y MAT.TRANSPORTE	14.91	13.47	16.38	13.97	5.50	4.92	15.72	13.43
MAT.ELECTRICOS Y DE	3.92	4.06	4.50	4.77	4.36	4.77	4.38	4.61
DIVERSOS	1.59	1.46	3.95	3.29	2.31	1.50	3.43	2.79
TOTALES	100.0							

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de la información censal económica indicada en el Cuadro 1

Sin embargo, sólo una de estas ramas industriales está compuesta predominantemente por Pymes: es el caso de confecciones y calzado, actividad de la cual las Pymes explican el 50% de la producción total Mercosur. En el resto de las actividades señaladas anteriormente, las Pymes dan cuenta de una fracción minoritaria de la producción total Mercosur en cada

actividad manufacturera ^{41/}. Así, por ejemplo, las Pymes productoras de alimentos, líderes en la estructura productiva Pyme, sólo explican el 20% de la producción manufacturada de alimentos en el total sectorial Mercosur.

De manera análoga, las Pymes metalmeccánicas dan cuenta de cerca del 20% de la producción sectorial, las Pymes metalúrgicas menos del 15% y las orientadas a la producción de químicos no alcanzan al 7% (Cuadro 4). Se verifica, entonces, una suerte de paradoja: las actividades más importantes en la estructura y composición de la producción industrial Pyme no son actividades manufactureras exclusivas de firmas Pymes, ni estas empresas tienen una participación mayoritaria. ^{42/}

En contraposición, las actividades "Pymes intensivas" (ie: muebles, industria de madera, plásticos y cuero y pieles) no son las más importantes en la estructura industrial Pyme Mercosur, y menos aún en la estructura manufacturera del Mercosur.^{43/} En

^{41/} Analizando la composición por tramos de tamaño de establecimientos de las diferentes actividades industriales a nivel Mercosur podría asumirse que existen cuatro situaciones diferenciadas: a) ramas manufactureras cuya producción esta fuertemente concentrada en grandes establecimientos (industria química, tabaco y producción metalúrgica); b) actividades industriales parcialmente concentradas en grandes plantas (alimentos, mecánica y material de transporte, material eléctrico y caucho); c) sectores manufactureros de composición compartida entre Pymes y Grandes (editorial y papel, minerales no metálicos, industrias de bebidas) y d) ramas industriales con alta presencia de firmas Pymes y muy pequeños establecimientos y menor incidencia de grandes plantas manufactureras (vestuario y calzado, cuero y pieles, industria de la madera, muebles y productos plásticos). Si se trabajase a un mayor nivel de desagregación sectorial podrán definirse tipologías de ramas más homogéneas.

^{42/} Esta suerte de paradoja no es una característica exclusiva de la organización industrial de los países del Mercosur, ya que se verifica también en las estructuras industriales de países desarrollados. Mas aún, en algunos casos el nivel de agregación sectorial puede influir decisivamente en remarcar este fenómeno. En términos del Mercosur, esto significa que las Pymes del sector alimentos que tienen un peso limitado en su sector de actividad (19.5% de la producción) generan casi el 17% del total de la producción Pyme Mercosur; mientras que las firmas Pymes en madera y muebles, que representan el 55% de la producción de la rama sólo aportan el 6% del total Pymes Mercosur.

^{43/} Si bien los datos presentados en este documento estan referidos sectorialmente a un alto nivel de agregación -que puede distorsionar o sesgar los niveles de especialización Pymes-, los estudios realizados para Argentina y para áreas industriales de Argentina revelan claramente que una cantidad

la producción industrial Pyme Mercosur, las cuatro ramas manufactureras señaladas anteriormente⁴⁴/ aportan menos del 12% de la producción total y cerca del 15% del empleo, lo cual indica que estas actividades "Pymes Intensivas" son además de menor productividad relativa dentro del universo Pymes.

Esta situación de actividades industriales no muy precisamente delimitadas internamente por los tamaños de planta industrial y firmas ha motivado interesantes reflexiones sobre el espacio económico y posicionamiento de las firmas Pymes y sobre los mejores criterios para orientar, diseñar y direccionar la política hacia las empresas Pymes. Es evidente que en algunos casos, el logro de objetivos sobre las empresas Pymes requiere un tratamiento sectorial complementario, dado el peso que las firmas Pymes tienen en cada sector de actividad.

muy significativa de Pymes se encuentra en ramas manufactureras lideradas por establecimientos grandes. (Gatto y Yoguel, 1989)

⁴⁴/ Alimentos, industrias mecánicas y material de transporte, confecciones y calzado y productos metalúrgicos.

Cuadro 4. Participación de las Pymes en la ocupación y producción industrial de cada país y en el MERCOSUR.

	ARGENTINA		BRASIL		R.O.U.		MERCOSUR	
	OCUP	VBP	OCUP	VBP	OCUP	VBP	OCUP	VBP
ALIMENTOS	30.62	18.79	31.76	19.07	40.96	34.90	31.89	19.57
BEBIDAS	46.59	33.00	42.92	27.95	33.60	25.92	43.86	29.66
TABACO	11.43	1.25	27.04	5.31	4.55	1.57	22.28	3.65
TEXTIL	43.41	26.13	35.78	21.84	54.99	47.44	38.34	23.93
VESTUARIO Y CALZADO	57.26	52.60	54.56	45.82	69.78	83.16	55.28	48.04
CUEROS Y PIELES	48.84	31.76	48.60	38.58	39.94	29.89	47.94	35.48
INDUSTRIA D/L MADERA	48.75	54.92	51.91	54.97	54.79	68.23	51.42	55.10
MUEBLES	38.30	46.94	53.25	53.51	32.38	45.21	51.17	52.67
PAPEL Y EDITORIALES	40.58	28.54	46.82	23.97	49.83	41.60	45.59	25.35
PRODUCTOS QUIMICOS	29.93	7.22	30.97	6.00	61.89	31.65	31.74	6.70
INDUSTRIA DEL CAUCHO	47.51	29.51	44.07	16.79	63.21	40.42	45.48	19.31
PRODUCTOS PLASTICOS	62.32	54.50	55.77	37.08	89.03	90.95	58.03	41.94
MINERALES NO METALICOS	39.97	32.06	36.97	30.96	51.96	44.95	37.79	31.46
METALURGICA	42.86	23.87	39.52	12.62	67.58	72.39	40.73	14.90
MECANICA y MAT. TRANSPORTE	42.31	24.08	42.66	18.04	62.61	41.38	42.76	19.31
MATERIAL ELECTRICO Y DE COMUNICACIONES	44.21	28.54	34.38	15.14	75.21	79.79	36.50	17.44
DIVERSOS	53.91	55.78	53.57	33.34	68.87	81.90	53.88	35.54
TOTALES	40.96	22.13	42.26	18.28	53.91	42.48	42.31	19.57

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de la información censal económica indicada en el Cuadro 1

Visto desde la perspectiva de cada país, el peso de las Pymes por rama de actividad varía considerablemente, haciendo más evidente la paradoja en el caso brasileño (Cuadros 3 y 4). En este país, en sólo tres actividades (vestuario y calzado, madera y muebles) las Pymes tienen un peso sectorial superior al 40%. De estas tres ramas, sólo una (vestimenta y calzado) integra el grupo de actividades líderes por su aporte al conjunto industrial Pyme. En el caso argentino, cinco son las actividades en las que las Pymes generan una porción superior al 40% de la producción, siendo también Vestimenta y Calzado una de las actividades centrales. El caso de Uruguay es completamente

diferente; son once las actividades en las cuales el aporte de las Pymes supera el 40% de la producción sectorial, participando dos actividades en el subconjunto de ramas líderes (Vestimenta y Calzado y Textiles).

Esta clara asociación entre tamaño de estructura económica por país y participación de las Pymes por sector tiene una estrecha relación con: a) el bajo grado de apertura externa al que fueron expuestas estas estructuras productivas en el pasado y b) la persistencia de modelos de organización industrial típicos de la etapa fordista en estructuras de industrialización intermedia o marginal. De lo contrario tal asociación no se verificaría.^{45/} El tamaño de mercado fue decisivo en el tipo de organización industrial que se estructuró, en su división interna del trabajo y en su nivel de eficiencia.

7. La estructura y composición de actividades Pymes líderes es bastante similar en los países analizados (véase cuadro 4), siendo el caso uruguayo el más diferenciado debido a su perfil de especialización al interior de las actividades Pymes. En los tres países, la actividad de manufactura de alimentos encabeza la composición productiva Pyme, representando en Uruguay cerca de un cuarto de la producción industrial Pyme, mientras que en los otros países llega al 17%. La actividad de vestimenta y calzado también ocupa un lugar destacado en todos los países, al igual que la metalmecánica, aunque las Pymes uruguayas en esta actividad tienen un peso nacional menor.

^{45/} Por ejemplo, la asociación entre tamaño de la estructura industrial y participación sectorial de Pymes no se comprueba cuando se analizan los países del sudeste asiático o los europeos industrializados, excepto en los casos de baja industrialización (Portugal y Grecia). En los casos de actividades industriales muy internacionalizadas -como sería la situación de los países del sudeste asiático- o en claro proceso de integración subregional -como sería el caso de la industria belga, holandesa, alemana-, la relación tamaño de estructura económica y grado de participación de Pymes no se verifica, dado que los sectores están dimensionados sobre tamaños de mercados diferentes a los locales nacionales; que, por el contrario, fue y es el ámbito geográfico y económico sobre el cual se construyó la estructura industrial Pyme en Argentina, Uruguay y Brasil.

La participación sectorial en el Mercosur de las Pymes de Brasil se mueve en un rango que oscila entre el 65% y el 85% (excluyendo el sector bebidas); el rango de las Pymes argentinas varía entre 27% y 10% de peso relativo, mientras que las empresas uruguayas se mueven en un entorno del 1% al 10%.^{46/} (cuadro 5)

Cuadro 5. Composición de la producción industrial Pymes en el MERCOSUR

	ARGENTINA	BRASIL	R.O.U.
ALIMENTOS	22.09	71.59	6.33
BEBIDAS	41.19	52.08	6.73
TABACO	12.47	85.32	2.21
TEXTIL	26.37	65.42	8.20
VESTUARIO Y CALZADO	18.78	76.35	4.86
CUEROS Y PIELES	26.38	63.02	10.60
INDUSTRIA MADERERA	16.58	82.09	1.34
MUEBLES	10.16	88.95	0.90
PAPEL Y EDITORIALES	23.81	72.33	3.86
PRODUCTOS QUIMICOS	22.09	69.66	8.25
INDUSTRIA DEL CAUCHO	23.96	71.41	4.64
PRODUCTOS PLASTICOS	26.30	68.33	5.36
MINERALES NO METALICOS	19.97	77.13	2.90
METALURGICA	27.52	69.64	2.84
MECANICA Y MATERIAL DE TRANSPORTE	22.47	75.81	1.72
MATERIAL ELECTRICO Y DE COMUNICACIONES	19.71	75.43	4.86
DIVERSOS	11.69	85.78	2.53
TOTALES	22.42	72.88	4.70

Visto desde la perspectiva de la especialización productiva Pyme intra-Mercosur, se observa que el caso de las Pymes uruguayas arroja el mayor índice de especialización relativa, seguido por el de las Pymes argentinas. Si bien en

^{46/} Muy probablemente si se utilizara información sectorial más desagregada los rangos de variación se incrementarían.

cierto sentido estos resultados se pueden considerar como obvios -dadas las desigualdades de tamaños de las estructuras Pymes de cada país-, las diferencias de peso más destacadas son las siguientes: i) Uruguay tiene especialización positiva ^{47/} muy significativa frente a Brasil en las actividades industriales Pymes de bebidas, textiles, cuero y químicos; ii) La actividad Pyme cuero y pieles de Uruguay tiene el mayor índice de especialización subregional, lo cual indicaría que es un sector potencial exportador intra Mercosur; iii) Las Pymes de Argentina tienen una clara especialización positiva en bebidas ^{48/} y, en mucha menor medida en cuero y plásticos; iv) En contraposición en el caso de Uruguay se registra una negativa especialización en industria de la madera, en muebles y material de transporte y metalmecánico; v) Los niveles de menor especialización en el caso de las Pymes de Argentina se registra en los casos productos eléctricos y vestuario y calzado. Dadas las diferencias de tamaño relativo de las estructuras productivas Pymes de cada uno de los tres países no podría deducirse automáticamente, como en algunos casos de países europeos, que esta especialización diferenciada dé lugar a corrientes de comercio inter-industrial.

8. La utilización de un criterio uniforme de clasificación de empresas, independiente del sector de actividad, permite apreciar diferencias intersectoriales, pese a que como criterio de clasificación de firmas Pymes presente algunos aspectos discutibles.^{49/}

^{47/} La especialización positiva revela en el país "X" que la actividad tiene una participación relativa mayor que esa misma actividad en el total de la Región Mercosur. Desde cierta perspectiva la especialización positiva podría considerarse como un potencial sector exportador Pyme al resto del Mercosur. Especialización negativa significa lo opuesto.

^{48/} En el caso argentino esta especialización se vincula con el peso de la actividad de vinos y bodegas

^{49/} Para una discusión sobre la utilización de criterios variables por sectores para delimitar el universo de firmas Pymes, véase Yoguel y Gatto 1989.

Una primera diferencia interesante de destacar es que los promedios de tamaño medidos por ocupación varían considerablemente entre ramas industriales, en un rango que va desde 30 ocupados por establecimiento -en las actividades de industrias de alimentos y productos químicos- hasta valores cercanos a 50 ocupados -en las actividades Pymes de material de transporte, textiles y vestuario-calzado-⁵⁰/. Es decir, las empresas Pymes de estas últimas actividades son las de mayor tamaño ocupacional promedio.

Se observan también diferencias apreciables en los valores de producción por personal ocupado ⁵¹/, tanto a nivel sectorial como en el plano sectorial-país (ie: alimentos y alimentos-Argentina). La actividad más "productiva" por trabajador es la rama de productos químicos, que en todos los países tiene valores medios de producción per cápita más altos y superiores al 50% del promedio de cada nivel país (cuadro 6). En el tramo superior del indicador de producción por trabajador también se ubican, en los tres países, casi las mismas actividades (alimentos, bebidas, textiles, material eléctrico, plásticos); destacándose el caso de la rama cueros y pieles en Uruguay, que ocupa un lugar líder en el ranking del país, como el nivel más alto de los tres países y constituye un sector Pyme de especialización nacional.

⁵⁰/ Dada la escasa importancia relativa no se toma en cuenta el promedio de las industrias Pymes de tabaco que se ubican en una ocupación media cercada a 70 personas.

⁵¹/ La utilización de un indicador valor de producción/ocupados tiene como propósito medir muy globalmente diferencias de rendimientos ocupacionales. A pesar de no contar con mejor información estadística comparable, este indicador, que no es una buena medida de productividad relativa, permite efectuar comparaciones relativas entre ramas semejantes de diferentes países.

Cuadro 6. Ranking de actividades industriales* sobre la base de la producción por ocupado en Plantas Pymes

Brasil	Argentina	R.O.U.	MERCOSUR
Prod. Químicos	Prod. Químicos	Prod. Químicos	Prod. Químicos
Alimentos	Textil	Bebidas	Alimentos
Bebidas	Plásticos	Cuero	Bebidas
Textil	Pap. Editorial	Eléctricos	Textil
Caucho	Alimentos	Alimentos	Plásticos
Plásticos	Bebidas	Textil	Caucho
Eléctricos	Eléctricos	Plásticos	Cuero
Cuero	Caucho	Transporte	Eléctricos
Metalúrgicos	Cuero	Metalúrgicos	Metalúrgicos
Pap. Editorial	Vest. y calzado	Caucho	Pap. Editorial
Min. no metal.	Metalúrgicos	Pap. Editorial	Transporte
Transporte	Diversos	Vest. y calzado	Min. no metal.
Diversos	Transporte	Min. no metal.	Diversos
Muebles	Min. no metal.	Diversos	Muebles
Madera	Muebles	Madera	Vest. y calzado
Vest. y calzado	Madera	Muebles	Madera

Nota:

/ Se excluye tabaco

En negrilla: Principales ramas (50%) por aporte a la producción Pyme nacional

▨: Más del 40% de producción nacional aportado por Pymes

—: Promedio nacional Pyme de producción per cápita

----: Promedio MERCOSUR Pyme de producción per cápita

En contraposición, las actividades de menor producción por ocupado son las ramas llamadas, en el apartado 6, "Pymes intensivas"; especialmente la producción de materiales no metálicos, la industria de la madera y muebles, que tienen valores medios en los tres países muy inferiores a la producción por ocupado promedio Pyme. También se ubica por debajo de la media en los tres países la rama vestuario y calzado, aunque con diferencias importantes en cada caso nacional.

Estas diferencias iniciales en los valores de producción per cápita obedecen a múltiples factores, algunos de índole

básicamente metodológica (forma de cálculo) y otros, obviamente, a razones sustantivas vinculadas con la organización de la producción, tipo de proceso productivo, nivel tecnológico, etc. Sin embargo, no parece existir un patrón aleatorio en el ranking sectorial por país de los valores promedio de producción per capita, ya que gran parte de las actividades se ubica, comparativamente, en las mismas posiciones en cualquiera de los tres países.^{52/}

Este argumento permitiría plantear la hipótesis de que las diferencias de composición intersectorial explican una parte considerable de las diferencias en las productividades relativas de los universos Pymes entre los países del Mercosur. Si esta hipótesis fuese confirmada a un nivel mucho mayor de desagregación sectorial, se podrían extraer importantes elementos tanto para la elaboración de estrategias nacionales respecto de las Pymes en el Mercosur como para el diseño de una política industrial Pyme Mercosur, que a la vez que fomentase la cohesión y complementación de actividades productivas Pymes en los diferentes países, tendiese a mejorar los niveles de eficiencia y productividad sectorial. Dado que los sectores líderes y atrasados son más o menos los mismos en cada país no habría argumentos "comunitarios" para provocar especializaciones intersectoriales, sino que podría sostenerse la conveniencia de una política "comunitaria" horizontal de carácter intrasectorial.

9. El universo Pymes puede desagregarse, a su vez, en subestratos de tamaño relativo (Cuadro 7). De acuerdo con los criterios indicados en el apartado metodológico de esta sección 2, se ha distinguido entre Pymes Pequeñas y Pymes Medianas. Del total de 65.000 establecimientos, aproximadamente el 75% corresponden con la categoría de pequeñas; sin embargo, las empresas medianas aportan el 65% de la producción Pymes Mercosur

^{52/} Dado que no se efectuaron correcciones diferenciadas a la variable valor de producción por rama de actividad, la influencia del tratamiento metodológico utilizado no afecta el ranking interno sectorial en cada país.

y generan aproximadamente el 50% del empleo total. A nivel del conjunto Mercosur y visto sectorialmente, la composición de cada actividad por tamaño relativo de empresas no varía significativamente, aunque se aprecia que, en las ramas de calzado y vestuario, muebles, industria de la madera y materiales no metálicos, el peso de las pequeñas empresas es más que proporcional a la relevancia de estas firmas en el total Pymes Mercosur. Por el contrario, en las actividades manufactureras textiles, cuero y pieles, productos químicos y material eléctrico se observa un mayor peso relativo de las empresas Pymes Medianas.

Cuadro 7. Composición de tamaño intraPyme

	INTERMEDIAS		MEDIANAS	
	OCUPADOS	VBP	OCUPADOS	VBP
ALIMENTOS	46.45	31.02	53.55	68.98
BEBIDAS	45.08	31.16	54.92	68.64
TABACO	43.89	30.30	56.11	69.70
TEXTIL	34.52	22.94	65.48	77.06
VESTUARIO Y CALZADO	50.50	44.33	49.50	55.67
CUEROS Y PIELES	39.75	28.02	60.25	71.98
INDUSTRIA MADERERA	65.97	54.93	34.03	45.07
MUEBLES	58.29	46.28	41.71	53.72
PAPEL Y EDITORIALES	48.95	37.35	51.05	62.65
PRODUCTOS QUIMICOS	36.21	22.99	63.79	77.01
INDUSTRIA DEL CAUCHO	45.91	37.43	54.09	62.57
PRODUCTOS PLASTICOS	43.98	34.29	56.02	65.71
MINERALES NO METALICOS	55.90	37.96	44.10	62.04
METALURGICA	46.78	36.08	53.22	63.92
MECANICA Y MAT. TRANSPORTE	42.67	32.74	57.33	67.26
MAT. ELECTRICO Y COMUNICACIONES	40.43	28.87	59.57	71.13
DIVERSOS	52.54	37.88	47.46	62.12
TOTALES	47.17	34.12	52.83	65.88

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de la información censal económica indicada en el Cuadro 1

10. La participación de cada uno de los países no se modifica significativamente cuando se desagregan las Pymes por los tamaños de pequeña y mediana; aunque disminuye levemente la participación de las medianas argentinas y se incrementa el peso relativo de las homónimas brasileras. No se descarta que estas diferencias estén influenciadas por el tratamiento metodológico utilizado. Asimismo, es relativamente similar la participación de cada estrato de tamaño en la composición de las Pymes de cada país. Las Pymes medianas generan en Argentina y Brasil 225.000 y 1.150.000 puestos de trabajo, respectivamente, lo que implica cerca del 20% del empleo industrial total de cada país y entre el 12,5 y el 15% de la producción industrial. En Uruguay, las empresas medianas tienen un rol aún más destacado, tanto en aspectos cualitativos como cuantitativos: la firmas medianas dan cuenta del 26% del empleo y de la producción, son empresas con mayor nivel de complejidad y tienen un alto peso en las exportaciones nacionales.

11. Las empresas pequeñas totalizan aproximadamente 50.000 establecimientos y generan un empleo semejante al de las medianas (1.200.000 puestos de trabajo); en cambio, solo aportan un tercio de la producción Pyme, es decir alrededor del 5% del total industrial Mercosur. A diferencia de las empresas medianas, que tienen un promedio de casi 100 ocupados por planta y una producción anual superior a los U\$S 3.000.000 de dólares de 1992, las pequeñas tienen una ocupación media de 25 ocupados y una producción del orden del medio millón de dólares.

12. La información disponible permite corroborar la hipótesis de que las Pymes industriales se localizan siguiendo un patrón de alta concentración territorial.^{53/} En el caso de Brasil, en las

^{53/} El análisis de tipo territorial llevado a cabo en este apartado se refiere exclusivamente a Argentina y Brasil. Las empresas Pymes uruguayas se concentran muy fuertemente en el área metropolitana de Montevideo.

regiones del Sur y Sudeste ^{4/} se hayan radicadas más del 75% de las empresas Pymes brasileras; las cuales dan cuenta del 85% del empleo Pyme total y cerca del 90% de la producción Pyme industrial. Esta situación indica claramente, que además de un alto índice de localización, estas Pymes industriales presentan los tamaños más elevados y los niveles de productividad más altos. En el caso argentino, sucede algo similar. La región metropolitana y la centro-pampeana dan cuenta de más del 85% de los establecimientos, ocupados y valor de la producción. Estos datos indican que el grueso de las Pymes industriales se localizan en el ámbito territorial de mayor proximidad física de los tres países.

13. Visto desde otra perspectiva, la Región Sudeste de Brasil significa el 40% de las Pymes Mercosur y casi el 50% de la producción industrial; siguiéndole en orden de importancia la Región Metropolitana argentina y la Región Sur de Brasil que tienen dimensiones relativamente semejantes (15% de la producción Pymes Mercosur cada una) en número de firmas y valor producido, aunque se aprecian diferencias en el total del personal ocupado. A nivel individual de estado/provincia destaca ampliamente por sobre el resto de las jurisdicciones territoriales, el estado de San Pablo, que concentra más de 15000 establecimientos Pymes (23% del total Mercosur), 34% del empleo industrial Pyme (casi 1.000.000 trabajadores en plantas Pymes) y 37% del total de la producción.

14. Algunas relaciones entre los tamaños absolutos de las estructuras industriales Pymes de las diferentes regiones que integran el Mercosur permiten apreciar la dimensión que tienen las desigualdades relativas (cuadro 8). La estructura Pyme del

^{4/} En la región Sur se incluyen los departamentos de Rio Grande do Sul, Paraná y Santa Catarina; mientras que la región Sudeste está compuesta por San Pablo, Minas Gerais, Rio de Janeiro y Espírito Santo. Para el caso de Argentina se han conformado tres regiones: a. Metropolitana (Capital Federal y 25 partidos del Gran Buenos Aires), b. Fronteriza (Provincias de Entre Ríos, Corrientes y Misiones) y c. Centro-Pampeana (Prov. de Córdoba, Santa Fé, Mendoza y el resto de los partidos de la Prov. de Buenos Aires no incluidos en el Gran Buenos Aires).

Gran Buenos Aires (área territorial individual de mayor concentración de Pymes y de actividad industrial argentina) es un 40% de la equivalente de San Pablo y cerca de un 70% de la Región Sur de Brasil. Esta última Región es casi un 50% mayor que la Región Centro-Pampeana argentina; siendo individualmente cada provincia argentina (ie: Resto de Bs. As., Córdoba o Santa Fe) la mitad de los estados de Paraná o Santa Catarina y cerca de un cuarto de Río Grande do Sul.

Cuadro 8. Principales agregados industriales Pymes

	Establec.	Ocupados	Produccion
Región Sur (Br.)	9,550	453,905	6,936,224
Río Grande	4,736	231,984	3,064,428
Paraná	2,620	99,448	1,991,646
Sta. Catarina	2,194	122,473	1,880,150
Región Sudeste (Br.)	24,575	1,293,276	23,586,031
San Pablo	15,100	922,869	17,368,053
Minas Gerais	4,926	165,733	2,867,596
Río de Janeiro	3,894	180,782	2,863,413
Espíritu Santo	655	23,892	486,969
Región Metropolitana (Arg)	10,848	299,894	6,250,104
Capital Federal	4,311	118,882	2,484,147
Gran Buenos Aires	6,537	181,012	3,765,957
Región Central-Pampeana	4,981	154,652	2,836,561
Córdoba	1,284	37,613	701,347
Santa Fé	1,639	46,112	895,483
Resto de Bs.As.	1,388	47,808	836,230
Mendoza	670	23,119	403,501
Región Fronteriza (Arg)	580	20,786	367,469
Corrientes	84	2,870	56,437
Misiones	249	10,148	153,251
Entre Ríos	247	7,768	157,781
Subtotal	50,534	2,222,513	39,976,389
Total Mercosur	65,000	2,669,400	46,910,000

15. Las mayores diferencias se aprecian en las áreas fronterizas: la región fronteriza argentina, integrada por Entre Ríos, Corrientes y Misiones tiene una estructura Pyme muy pequeña, que apenas alcanza al 5% de la región fronteriza brasileña (región Sur). A medida que se desciende en tamaño relativo de las estructuras Pymes territoriales, éstas presentan mayor nivel de especialización intersectorial; diferenciándose crecientemente al patrón sectorial Mercosur y nacional. Tal es el caso del área fronteriza argentina cuya estructura Pyme se construye en base a dos sectores: el sector alimentos (60%) y el de la madera (entre 8 y 25% de la producción). El estado brasileño más parecido en términos de la composición de la estructura Pyme es el de Paraná, donde ambos sectores aportan algo menos del 50%. De todas maneras, este estado fronterizo es 3,5 veces superior a toda la región fronteriza argentina, ampliándose la brecha de tamaño a cuatro veces en materia de trabajadores ocupados.

Las diferencias de tamaño relativo entre áreas territoriales Pymes tendrán distintas implicancias en términos del avance de las Pymes en el proceso de integración Mercosur. Resulta casi obvio que la presencia de fuertes desigualdades regionales determinará la búsqueda e implementación de diferentes estrategias públicas y privadas para favorecer el desarrollo de relaciones económicas y productivas que resulten favorables a las diferentes partes nacionales.

La presencia de desigualdades no significa necesariamente una situación perjudicial; por ejemplo, para las Pymes argentinas la presencia tan próxima de un mercado potencial de mucha mayor dimensión constituye una ventaja claramente explotable. Asimismo, un mercado de mayores dimensiones genera posibilidades para las empresas, de diferenciación y diversificación que no pueden obtenerse en mercados de tamaños reducidos. Esta situación, que para las empresas Pymes se plantea como un problema de reorganización microeconómica, facilita el desarrollo de nuevas ventajas competitivas en la

medida que las firmas logren desarrollar los mecanismos de flexibilidad necesarios para aprovechar las nuevas oportunidades de negocios. Desde esta perspectiva, existe un mercado potencial sobre el cual estructurar una estrategia de reconversión.

Sin embargo, las disparidades de tamaño relativo también dan lugar a desventajas. Un mercado pequeño -como el fronterizo argentino- es mucho más fácilmente desafiante y penetrable, especialmente a partir del uso de modalidades de diferenciación de precios ⁵⁵/. Esta situación es particularmente cierta en las actividades de bienes transables donde existen ventajas y economías de escala, donde la incorporación de un mercado relativamente marginal puede favorecer el logro de posiciones de equilibrio económico y financiero para las firmas.

⁵⁵/ Es importante observar que la puja competitiva, en gran parte de los sectores, en estructuras territoriales Pymes muy pequeñas -región fronteriza argentina- no se estructura entre producción local y producción externa, sino entre dos producciones externas a la región, una de origen extranjero y otra de origen nacional. En ese sentido estos mercados son mucho más desafiante, en la medida que los productores/fabricantes locales no existen, y por lo tanto no hay una defensa de posiciones productivas. Las estructuras comerciales desarrolladas en estas áreas son más permeables a la entrada de productos extranjeros y tienen mayor capacidad de adaptación y de arbitraje a las cambiantes situaciones económicas.

ANEXO

Las definiciones de Pymes utilizadas en algunos países.

En este anexo se presentan con mayor detalle diversos casos de definiciones operacionales de Pymes que se utilizan en algunos países. Los casos nacionales que trata este apartado, ponen de manifiesto, como se decía en la Sección 1, la ausencia de un criterio generalizado para definir a las Pymes. Esta diversidad de criterios está relacionada con las distintas estructuras productivas de los países y con la necesidad de proponer definiciones operacionales que sirvan a la implementación de políticas.

i) Francia

El caso francés pone de manifiesto la relevancia de diferentes criterios cuantitativos y cualitativos usados para la clasificación de las Pymes. Los criterios cuantitativos más utilizados son el número de asalariados, las ventas y el capital. En lo que hace al número de asalariados considerados para definir a una Pyme varían en un entorno cuyo mínimo es de 10 a 20 ocupados y como límite máximo 300 a 500 ocupados. Los límites varían según los usos y de acuerdo a los textos reglamentarios o legislativos que sirven como fuentes.^{56/}

En relación al número de asalariados existe una amplia diversidad de modalidades en materia de reglamentaciones, según se trate de política de precios, legislación laboral: participación de los trabajadores en los frutos de la expansión; medidas para facilitar operaciones de restructuración, o programas en favor de las Pymes.

La utilización del monto de ventas como referencia de clasificación es principalmente de orden fiscal, y tiene en cuenta el tipo de actividad de las empresas. En algunos textos

^{56/} Por ejemplo, las definiciones de artesanado para acceder a la formación profesional o reglamentando despidos fijan un tope de 10 asalariados. En materia de reglamentaciones de precios se establece un tope de 20 empleados mientras que algunas reglamentaciones sobre derechos laborales imponen un máximo de 50 empleados. Asimismo la participación de los trabajadores en fondos de expansión establece un máximo de 100 ocupados; en cambio la restructuración industrial de 1975 establece un máximo de 150 empleados. Por último, el programa en favor de las Pymes de 1976 es más amplio, definiendo un intervalo de 6 a 499 asalariados.

oficiales se utiliza una doble referencia que considera el número de ocupados y las ventas.^{57/}

La doble referencia entre efectivos y ventas se completa, generalmente con un tercer criterio que está relacionado con el balance de la firma. En este sentido las publicaciones francesas hacen referencia a la Cuarta Directiva de la CEE.^{58/} Los textos de aplicación en Francia^{59/} fijan los topes de balance y ventas según el número de ocupados en las empresas; para aquéllas de hasta 7 ocupados se establecen 900.000 FF de balance y 1.800.000 FF de ventas; para las empresas de más de 7 ocupados se establecen 5 millones de FF de balance y 10 millones de FF de ventas.

Para APRODI las Pymes son empresas industriales, no filiales de grupos, que emplean entre 10 y 500 asalariados. Dentro de esta definición de Pymes, algunos estudios institucionales han hecho una caracterización de la población de Pymes por tamaño, distinguiendo entre: a) empresas muy pequeñas (10-19 asalariados); b) pequeñas (20-99 asalariados); c) medianas (100-199 asalariados); y d) medianas grandes (200-499 asalariados).

Los trabajos de clasificación de Pymes realizados en Francia ^{60/} incluyen, además, otros criterios cualitativos como la propiedad y la independencia de la firma, su participación en el mercado, el tipo de gestión personalizada y la relación empresa-propietario como rasgos distintivos de este tipo de firmas. La práctica en Francia, recorta parcialmente la condición de independencia, no considerando como Pymes a las filiales de grupos que son consideradas dependientes por definición.

^{57/} Entre éstos, el Programa Pyme del Ministerio de Industria de octubre de 1981 establece el número de efectivos en un segmento de 10 a 500 y un máximo de ventas 100 millones de FF (sin impuestos). Se considera una paridad cambiaria equivalente a us\$ 1.00 = 6,81 FF de febrero de 1985; véase APRODI (1985).

^{58/} Esta Directiva Comunitaria establece derogaciones simplificadoras para empresas que al cierre del balance presenten al menos dos de los tres siguientes criterios: a) total del balance hasta 4 millones ECUs (aproximadamente 30 millones de FF); b) ventas netas hasta 8 millones ECUs (aproximadamente 60 millones de FF); c) efectivos promedio anual hasta 250 ocupados.

^{59/} Ley 83-353 del 30 de abril de 1983 y el Decreto 83-1020 del 29 de noviembre de 1983.

^{60/} Véase APRODI (1985).

De estos estudios resulta un número de casi 165.000 establecimientos Pymes (entre 10 y 499 ocupados) para el total de la economía, de los cuales más de 1/3 realizan actividades manufactureras. (véase cuadros 1 y 2). El efectivo empleado en las Pymes industriales sobrepasa los 2 millones de ocupados y representa alrededor del 45% de las empresas industriales de Francia (véase cuadros 3 y 4). Empleando cerca del 48% de la mano de obra ocupada en la industria las Pymes ocupan un lugar importante en la producción industrial con ventas cercanas al 40%. Cerca de tres sobre cuatro Pymes ocupan menos de 50 asalariados. Alrededor de una sobre cinco ocupa entre 50 y 200 asalariados. Sólo una sobre veinte ocupa entre 200 y 500 asalariados.

Cuadro Nº 1. FRANCIA. Número de establecimientos por tamaño, total de la economía al 1/10/84

Nº de asalariados	Establecimientos	% Total
0	1.650.955	58.65
1 - 9	996.957	35.42
0 - 9	2.647.912	94.07
10 - 499	164.345	5.83
> 500	2.646	0.10
> 10	166.991	5.93
Total	2.814.903	100.00

Fuente: Sirene citado en Aprodi (1985)

Cuadro Nº 2. FRANCIA. Composición estructural del conjunto de Pymes al 1/10/84

Conjunto de Pymes de los cuales:	164.345
Pymes no industriales	95.427
Pymes industriales	68.918

Fuente: Sirene citado en Aprodi (1985)

Cuadro Nº 3. FRANCIA. Categoría de actividades Pymes industriales al 1/10/84.

	Establecimientos
Industria agroalimentaria	5.879
Industria propiamente dicha	39.854
Construcción ingeniería, otros	23.179
TOTAL	68.918

Fuente: Sirene citado en Aprodi (1985)

Cuadro Nº 4. FRANCIA. Pymes industriales. Categorías por dimensión en número de establecimientos y número de asalariados, al 1/10/84.

Categoría	Nº ocupados	Establecimientos	%	Asalariados
Muy pequeña	10 - 19	14.668	36.8	201.583
Pequeña	20 - 49	14.739	36.9	469.712
industria	50 - 99	5.424	13.9	379.869
Mediana industria	100 - 199	3.024	7.5	420.671
Mediana-Grande	200 - 499	1.999	5.1	612.602
TOTAL		39.584	100	2.084.437

Fuente: Sirene citado en Aprodi (1985)

ii) Japón

La "Basic Law for Small and Medium Size Enterprises" de 1963 definió por primera vez a las pequeñas y medianas empresas como aquellas firmas que cuentan, en la manufactura, con menos de 300 empleados y un capital inferior a los 50 millones de yens; en el comercio -tanto mayorista como minorista- y en los servicios, aquéllas con menos de 50 empleados y un capital inferior a los 10 millones de yens.

Estas definiciones fueron revisadas a través de una enmienda a la ley en 1973 que es la que rige hoy en día. Ella establece como Pymes, en la manufactura, a aquellas firmas que emplean menos de 300 personas y tienen un capital inferior a 100

millones de yens.^{61/} Esta definición se aplica en las estadísticas oficiales y rige para las regulaciones relacionadas con las Pymes.

Si bien formalmente se cuenta con esta detallada definición oficial de las Pymes, en la práctica se definen en términos de empleo, considerando como límite máximo los 300 ocupados. Teniendo en cuenta la dimensión de la economía japonesa algunos analistas distinguen dentro del grupo de empresas pymes en Japón, a las firmas muy pequeñas que ocupan menos de 30 asalariados y a las extremadamente pequeñas con menos de 5 asalariados. Lamentablemente, en las estadísticas oficiales, la cobertura no siempre es completa ya que a veces, los datos disponibles excluyen a las muy pequeñas firmas.

Otra forma de clasificar a las Pymes en Japón es en función de la dicotomía entre firmas independientes y subsidiarias. Esto está dado por la importancia de la subcontratación en la organización de la producción industrial del país y la alta participación de las Pymes en la subcontratación. El estudio de Koshiro, Kazutoshi (1990) propone clasificar a las firmas subcontratistas según la proporción de ventas debidas a subcontratación en relación al total. Si la proporción excede el 80% la firma es considerada totalmente subcontratista. Sin embargo dicho estudio no establece cotas para determinar, a partir de niveles parciales de subcontratación, el grado de independencia de la firma.

Según el Labour Force Survey de 1986, el 7,8% del total de los 43.500.000 ocupados en la industria (non agricultural industries) estaban empleados en las firmas extremadamente pequeñas; el 33,5% en las muy pequeñas y el 49,4% en empresas empleando menos de 100 personas (Cuadro 5). Lamentablemente ese estudio no incluye una clasificación de empresas con más de 300 personas.^{62/} Sin embargo, el trabajo de Koshiro, Kazutoshi (1990) deduce que una mayoría de los trabajadores (alrededor del 65%) está empleado en el sector de las Pymes de menos de 500 ocupados. Si tomamos las Pymes de la industria manufacturera, comercio y servicios, éstas ocupaban en 1982 más de 25 millones

^{61/} En el comercio al por mayor se considera Pymes a aquéllas que emplean menos de 100 personas y que cuentan con un capital de menos de 30 millones de yens; en el comercio minorista y la industria de servicios, aquéllas que emplean menos de 50 personas y un capital de menos de 10 millones de yens.

^{62/} Un análisis a partir del Censo de la manufactura de 1985 ofrece cifras que muestran que las Pymes de menos de 300 ocupados en la industria manufacturera representaban casi las tres cuartas partes de la ocupación del sector manufacturero (Cuadro 7).

de ocupados (para establecimientos de menos de 300 ocupados en la manufactura, 100 en comercio y 50 en servicios) lo que equivale a casi la mitad de la mano de obra ocupada en actividades no agrícolas (en realidad 47,81% de los 52,5 millones de ocupados no agrícolas) (cuadro 6).

Cuadro Nº 5. JAPON: Mano de obra en establecimientos clasificados según número de ocupados. Total de la economía. 1986

<i>Tamaño del establecimiento por número de ocupados</i>	<i>Ocupados (x 1000)</i>	<i>Porcentaje de ocupados por tipo de establecimientos</i>
1 a 4	3410	7.8
5 a 29	11160	25.7
30 a 99	6870	15.8
100 a 499	6740	15.5
500 a 999	2020	4.6
1000 y más	8170	18.8
Gobierno	5000	11.5
Sin clasificación	130	0.3
	43500	100

Fuentes: Statistics Bureau, Management and Co-Ordination Agency: Annual report on the Labor Force Survey (1986). Citado por Kazutoshi Koshiro (1990).

Cuadro Nº 6. JAPON: Mano de obra ocupada en industria, comercio y servicios según establecimientos. 1982.

Tipo de establecimiento por número de ocupados	Manufactura (1)		Comercio mayorista y minorista (2)		Servicios (3)	
	Ocupados x 1000	%	Ocupados x 1000	%	Ocupados x 1000	%
1 a 4	2521	17.7	4990	38.7	2839	25.4
5 a 29	3117	21.9	3454	26.8	2283	20.4
30 a 49	949	6.7	642	5.0	545	4.9
50 a 99	1293	9.1	742	5.8	781	7.0
100 a 299	1733	12.1	1000	7.8	1040	9.3
300 a 499	696	4.9	418	3.2	324	2.9
500 a 999	777	5.4	454	3.5	292	2.6
1000 y más	3158	22.2	1142	8.9	615	5.5
Gobierno	10	0.0	41	0.3	2470	22.0
Sin clasificar	2	0.0	3	0.0	4	0.0
Total	14255	100	12886	100	11193	100

Notas: En (1) y (3) las líneas horizontales indican los límites superiores de las Pymes en términos de empleo.

En (2) la línea punteada indica los límites superiores en términos de empleo de las Pymes en el comercio mayorista. Como se incluye simultáneamente el comercio minorista, la clasificación no es precisa.

Fuentes: Statistics Bureau, Prime Minister's Office: 1982 Employment Status Survey, whole Japan, 1984. Citado en Kazutoshi Koshiro (1990).

Cuadro Nº 7. JAPON: Porcentaje y número total de ocupados en la industria manufacturera por tamaño de establecimientos. 1985

Menos de 30 ocupados	30 a 99 ocupados	100 a 299 ocupados	300 y más ocupados	Total ocupados
%	%	%	%	X 1000
34.2	20.5	17.0	28.3	10889.9

Fuente: Citado en Kazutoshi Koshiro (1990).

iii) República Federal de Alemania.^{63/}

Para determinar la participación del sector de pequeñas empresas en la economía de la RFA en su conjunto, algunas publicaciones hacen referencia al censo de 1970. Este censo muestra que el 98,9% de las empresas y el 98,9% de los establecimientos eran pequeñas empresas definidas como con menos de 100 empleados. Si bien la participación de las pequeñas firmas en el empleo era menor, ésta era muy significativa ya que el 42% de los trabajadores se desempeñaba en pequeñas empresas y más de la mitad (53,3%) lo hacía en pequeños establecimientos.

El sector de firmas dedicadas al artesanado constituye una proporción importante dentro del sector de la pequeña empresa en Alemania: se estimó que en 1970 las empresas de este género equivalían al 31% del total y que empleaban al 42% de los ocupados en el sector de la pequeña empresa. La participación del artesanado en las pequeñas empresas manufactureras es mayor: se estimó que abarcaba el 77% de las empresas y el 54% de la mano de obra.

Para años más recientes sólo se tiene información de la pequeña industria manufacturera. Estos datos muestran que en 1984 el 71,2% de todas las empresas del sector manufacturero eran pequeñas (cuadro 9). Estas firmas empleaban el 15,6% del total del empleo manufacturero. A esto debe sumarse las empresas muy pequeñas de menos de 20 ocupados que sumaban 51873 empresas y 327,079 ocupados en 1984. (S.Weiner, 1990) (cuadro 10)

No ha sido posible identificar los criterios para la definición de una firma como empresa artesanal, como ser el número de empleados, el valor de activos, o la existencia de una estructura productiva particular. Las regulaciones del artesanado reposan en el tipo de negocios que pueden ser operados como firmas artesanales.^{64/} Para que una firma sea considerada como artesanal, se requiere un certificado de habilitación. También la clasificación depende de consideraciones económicas como ser las diferencias en las escalas de sueldos acordadas entre el sector artesanal y la industria manufacturera. De esta forma es posible que dos firmas que son básicamente idénticas sean clasificadas en forma diferente.

^{63/} El análisis se refiere a la antigua República Federal Alemana.

^{64/} El sector del artesanado es especial en Alemania ya que totalizaba casi 4.000.000 de ocupados en 1977 y contaba con establecimientos de más de 100 ocupados (Véase Cuadro 11). En el artesanado, los establecimientos de más de 100 ocupados emplean 614.441 personas en 2.658 establecimientos lo que da un promedio de 231 ocupados por establecimiento).

Cuadro Nº 8. REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: Participación porcentual de establecimientos y empleo por tipo de establecimiento (1)

	<i>Tipo de Establecimientos y Empleo por Tipo de Establecimientos</i>									Total
	1	2-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 +	
Establecimientos	27.9	44.0	15.6	6.3	3.7	1.3	0.7	0.4	0.1	100
Empleo	2.8	11.8	10.0	8.4	11.2	9.1	9.2	12.0	25.5	100

Nota: (1) Establecimientos no agrícolas, se excluyen organizaciones sin fines de lucro, autoridades regionales y seguridad social.

Fuente: Statistisches Bundesamt (Federal Statistic Office) en Weimer, Stephanie (1990).

Cuadro Nº 9. REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: Participación de las empresas y el empleo en la manufactura, por tipo de establecimiento. Porcentajes. 1984

	<i>Tipo de empresas por número de ocupados</i>						Total
	20-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1000 +	
Empresas	47.4	23.8	14.3	9.5	3.0	2.4	100
Empleo	7.5	8.1	9.8	14.3	10.1	50.2	100

Fuente: Statistisches Bundesamt (Federal Statistic Office) en Weimer, Stephanie (1990).

Cuadro Nº 10. REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: Participación por establecimientos y empleo en las empresas muy pequeñas, por tipo de establecimiento. Porcentajes. 1984

	<i>Tamaño de empresas por número de ocupados</i>				
	<i>1</i>	<i>2-4</i>	<i>5-9</i>	<i>10-19</i>	<i>Total</i>
Empresas	18.7	31.5	24.1	25.7	100
Empleo	3.0	13.9	25.7	57.5	100

Fuente: Statistisches Bundesamt (Federal Statistic Office) en Weimer, Stephanie (1990).

Cuadro Nº 11. REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: Participación por establecimientos y empleo en el artesanado por tamaño de establecimiento, 1977.

	<i>Tamaño de Establecimientos por número de ocupados</i>							<i>Total</i>
	<i>1</i>	<i>2-4</i>	<i>5-9</i>	<i>10-19</i>	<i>20-49</i>	<i>50-99</i>	<i>100 +</i>	
Establecimie- ntos	87377	19- 2130	126304	55806	24261	5707	2658	494243
%	17.7	38.9	25.5	11.3	4.9	1.2	0.5	100.0
Empleo	87377	55237 7	817821	736959	709847	387710	61- 4441	390- 6532
%	2.2	14.1	20.9	18.9	18.2	9.9	15.7	100.0

Fuente: Statistisches Bundesamt (Federal Statistic Office) en Weimer, Stephanie (1990).

iv) Estados Unidos

Según los análisis de Piore (1990) la pequeña empresa tiene un papel saliente en la retórica política americana pero no constituye una categoría distintiva en la organización de los Estados Unidos y sólo ha tenido un reconocimiento precario como una categoría de legislación económica y social. La pequeña empresa en Estados Unidos es aquella operada y manejada en forma independiente y no debe tener un rol dominante en el mercado en el que participa; es decir, no debe ser monopólica. Esta definición establece el criterio de independencia en la

propiedad y gestión de la firma, no debiendo ser ésta subsidiaria de otra.

La Administración para la Pequeña y Mediana Empresa, a través del Small Business Act⁶⁵/ propone una definición según la cual además de criterios cualitativos se consideran, entre otros: asalariados y ventas. Esta definición establece los límites máximos y está basada en los criterios específicos para ser elegible a la asistencia técnica y ayuda de la agencia. Algunos de ellos son los siguientes:

Manufactura:	500-1000 ocupados según la industria;
Ventas mayoristas:	500 ocupados;
Minorista:	u\$s 3,5 - 14,5 millones anuales de ventas según la industria;
Servicios:	u\$s 3,5 - 14,5 millones anuales de ventas dependiendo del sector.

Cuadro Nº 12. EE.UU.: Participación del empleo por tipo de establecimiento en el total de la economía y en el sector manufacturero, 1985.

Tipo de establecimiento por número de ocupados	Participación del empleo
< 100	55.9
> 250	29.3
< 20	26.9
20-99	29.0
100-249	14.8
250-499	9.1
500-999	7.0
> 999	13.1

Fuente: Piore, Michael (1990)

⁶⁵/ La Administración para la Pequeña y Mediana Empresa de Estados Unidos (U.S. Small Business Administration) es una agencia federal orientada para brindar asistencia técnica, facilidades financieras y préstamos a través de una variedad de programas de categoría y ayudas a las Pymes. Para ser elegible para préstamos u otras formas de asistencia esta agencia ha establecido una serie de atributos cuantitativos. Existen diferentes criterios de selección que hacen que la definición de pequeña empresa varíe según el sector de actividad y según el programa de asistencia.

v) España

No existe una definición única de la dimensión de empresa Pyme; al contrario, se utilizan diversos indicadores para establecer diferencias de tamaño. Los criterios que se utilizan con mayor frecuencia, hacen referencia al número de empleados u ocupados; el volumen de ventas; y el valor añadido definido por la suma de gastos de personal, amortizaciones, gastos financieros, beneficio neto e impuestos.

Basándose en una combinación de estos tres criterios, la Central de Balances del Banco de España ha establecido la caracterización empresarial del Cuadro 13, que tipifica a las empresas según el número de ocupados.

Cuadro Nº 13. ESPAÑA: Caracterización empresarial.

Intervalos	Clasificación	% empr.
Hasta 9	Artesanal	13.65
10-19	Pequ.-Artes	10.53
20-49	Pequeña	23.24
50-99	Med./Pequ.	16.82
100-199	Mediana	14.01
200-499	Med.-grande	12.98
500 y más	Grande	8.77

Fuente: Central de Balances del Banco de España, 1985, y elaboración propia del IMPI

La pequeña empresa ocupa hasta 50 personas e incluye al artesanado, representando alrededor de la mitad de los establecimientos (47,42%); las pequeñas y medianas según la clasificación anterior representan el 91,23% de los establecimientos.

vi) Gran Bretaña

No existe definición institucional de la pequeña empresa en Inglaterra que parta de un status legal especial como existe en otros países. El Informe Bolton en 1971 estableció una convención estadística para sus propios propósitos tomando como pequeñas firmas a aquéllas con menos de 200 empleados. Sin embargo, los cambios que se fueron registrando en el campo de la investigación así como en la evolución del modo de diseñar e implementar políticas, hicieron que este criterio fuera

perdiendo influencia y que la definición de la OECD de menos de 100 empleados pasara a ser aceptada en forma más amplia.

Históricamente y debido a condiciones estructurales, Inglaterra tuvo un débil sector de pequeñas empresas en términos numéricos y ya en los años 60 la participación de sus establecimientos pequeños (de menos de 100 ocupados) en el empleo industrial era la más pequeña de los 13 países que analizó el Bolton Committee, con 31%, en comparación con el 34% para la R.F.A., 39% para los Estados Unidos, y 66% para Italia.^{66/} Según el cuadro 14 los establecimientos de menos de 100 ocupados eran el 92,1% de los establecimientos manufactureros en 1983. Estos representaban el 26,2% de los ocupados en el sector. Según esos valores se aproximaban a los 94.300 establecimientos y tenían alrededor de 1.330.645 ocupados.

Cuadro Nº 14. INGLATERRA: Participación del empleo en la manufactura por tipo de establecimiento, 1983.

Tamaño del establecimiento (número de ocupados)	Establecimientos (en %) 1983	Ocupados (en %) 1983
1-10	51.8	4.5
11-19	23.1	6.5
20-49	11.8	7.5
50-99	5.4	7.7
100-199	3.5	10.1
200-499	2.7	16.9
500-999	1.0	13.3
1000-1499	0.3	6.7
1500 +	0.4	26.8
Total	100.0	100.0
Número ('000)	102.4	5078.8

Fuente: UK Census of Production, citado por David Marsden (1990)

^{66/} Para un análisis del desarrollo de mediano plazo del desarrollo de las pequeñas empresas en Inglaterra, Véase Marsden, David (1990).

vii) Colombia

Las definiciones de pequeña y mediana empresa aplicadas a la industria manufacturera en Colombia son relativas; no sólo por lo que significan en términos generales como categorías de análisis de fenómenos complejos en cuyas determinantes intervienen el contexto económico e histórico, sino también por los distintos criterios utilizados en la bibliografía consultada.

En términos oficiales, se registran antecedentes de definición en el Comité Asesor de la Pequeña y Mediana Industria que, en abril de 1984, consideraba Pymes a aquellas empresas que cumplieran simultáneamente con tres requisitos: tener menos de 150 trabajadores; activos por menos de 100 millones y ventas anuales menores a 150 millones de pesos. Si bien esto fue considerado un significativo avance en la caracterización institucional de la pequeña y mediana industria, algunos autores consideran que establecía un límite muy bajo especialmente en lo referente a las categorías corrientemente aceptadas de personal ocupado y nivel de ventas.

Pinto y Araujo (1986) sostienen que en Colombia, considerar que una empresa de 150 trabajadores puede clasificarse como gran industria representa una subestimación del proceso de desarrollo e industrialización del país. Por ello, consideraron oportuno reformular los criterios de clasificación y, en consecuencia, plantean una alternativa que considera pequeña industria a aquella que tiene entre 10 y 49 trabajadores, mediana industria entre 50 y 199 y gran industria 200 o más trabajadores. La microindustria es aquella que ocupa a menos de 10 trabajadores. En esta clasificación aparentemente se toma solamente el número de ocupados y no se consideran otros criterios como ventas y activos.

Los datos del Cuadro 15 muestran que más del 99% de los establecimientos industriales tienen menos de 200 trabajadores y ocupan el 62% del empleo manufacturero. Si excluimos el sector considerado de mediano porte de más de 50 ocupados, los establecimientos de hasta 50 trabajadores (micro y pequeños) representan más del 95% de los establecimientos industriales y ocupan a más del 46% de la mano de obra en la industria. Estos valores relativos corresponden a aproximadamente 90.000 establecimientos de menos de 50 trabajadores que dan ocupación

a alrededor de 395.000 personas.^{67/} De todas formas, dicho cuadro muestra el mayor peso relativo de las microempresas en la industria colombiana, ya que en 1990 representaban el 89% de los establecimientos, absorbían el 22 % del empleo y generaban el 8% de los ingresos brutos.^{68/}

Cuadro Nº 15. COLOMBIA: Estructura general de la industria por tamaños

		Ingresos		Establecimientos		Empleo	
		(millones \$)	(%)	(Número)	(%)	(Personas)	(%)
Microindustria	Menos de 10 empleados	89573.3	7.81	84171	89.03	186902	22.15
Pequeña	10 a 49 empleados	256526	22.37	5852	6.19	206239	24.44
Mediana	50 a 199 empleados	171017	14.92	3901	4.13	137492	16.3
Gran Industria	200 o más empleados	629315	54.89	617	0.65	312983	37.1
Total		1146431.3	100	94541	100	843616	100

Fuente: Dane, Censo Económico, 1990, en Alvaro Zerda (1992).

^{67/} Las cifras de ocupación comprenden trabajadores permanentes y temporales. Véase Zerda, A. (1992)

^{68/} Otros trabajos que analizan la importancia del sector de Pymes en Colombia (Herz, R. 1992) sostienen que éstas representan 32% del valor agregado industrial del país y el 29% de la inversión neta del sector industrial. La incidencia del estrato Pymes en el comercio exterior se pone de manifiesto con una participación, a fines de los 80, de alrededor del 30% de la importación de materias primas y en alrededor del 32 % de las exportaciones.

viii) Ecuador

En Ecuador se utilizan distintas caracterizaciones de Pymes en función de diferentes objetivos. La Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía de acuerdo a la reglamentación de mayo de 1990 establece la siguiente definición: "Se considera Pequeña Industria a la que, con predominio de la operación de la maquinaria sobre la manual, se dedique a actividades de transformación, inclusive de forma, de materias primas o de productos semielaborados, en artículos finales o intermedios siempre que su activo fijo, excluyendo terrenos y edificaciones, no sea mayor a 100 millones de sucres (us\$ 52.910).^{69/}

Esta definición, además de la utilización de maquinaria en actividades de transformación, delimita el tamaño de la pequeña industria estableciendo un techo para sus activos que debe revisarse periódicamente conforme a la evolución de la moneda nacional.^{70/} Por otra parte, esta definición oficial no contempla el número de ocupados, por lo que algunos estudios la han complementado definiendo el universo de la pequeña industria como aquel que, además de cumplir la definición legal, tenga entre 5 y 49 trabajadores. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) determina que el universo de sus investigaciones para la encuesta anual de manufactura y minería que realiza en el país "está constituido por establecimientos que, a la fecha de la enumeración, tengan 10 o más personas ocupadas." De esta forma, los datos que suministra el INEC están agrupados en tramos por personal ocupado, a partir de 10 ocupados y no considera los establecimientos más pequeños, con 1 a 9 ocupados.

La Ley de Fomento no diferencia pequeña industria de microindustria; sin embargo, como sujetos de crédito, la Corporación Financiera Nacional diferencia la microempresa de la pequeña empresa, admitiendo para la primera un monto límite de activos fijos que no excedan cinco millones de sucres, excluidos

^{69/} Tipo de cambio equivalente a 1890 sucres por dólar al 16.4.93 según información proporcionada por INSOTEC y Latin American Weekly Report, 29 abril 1993, WR-93-16. Publicado por Latin American Newsletters, Londres, 1993.

^{70/} En el análisis de Fernández, F. 1990, sobre la definición de pequeña industria, a los valores de la tasa de cambio de mayo de 1990 (1 us\$ = 800 sucres) el techo de activos fijos, excluyendo terrenos y edificios, era equivalente a us\$ 125.000.-

terrenos y edificios.^{71/} Algunas instituciones, como INSOTEC, utilizan el tamaño de empleo para caracterizar a la pequeña industria, asumiendo como pequeñas a las empresas que tienen entre 5 y 49 ocupados; las medianas entre 50 y 99 ocupados; y las grandes más de 100.

^{71/} Esto equivalía a aproximadamente us\$ 6000 en mayo de 1990 según Fernández, F. (1990). Este autor además señala que la pequeña industria en Ecuador aparece como una activa participante de la actividad industrial, representando, a fines de los ochenta, casi el 70% de los establecimientos y alrededor del 22% del personal ocupado.

BIBLIOGRAFIA

APRODI Association pour la Promotion et le Développement Industriel; Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises. Les PMI en France Aujourd'hui. Paris, fevrier 1985.

Becattini, G. "Italy". En Sengenberger, W.; Loveman, G. & Piore, M. The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialised countries. International Institute for Labour Studies. Ginebra. 1990.

Bernal, L.; Arango, J.I. Colombia, pequeña empresa y entorno. CINSET Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia - FUNDES. Colombia 1990.

C.N.I. Confederação Nacional da Industria. Micro, Pequena e Mediana Industria. La actuación de la Confederación Nacional de la Industria. C.N.I. Departamento de Assistencia a Meia e Pequena Industria. CNI-DAMPI. Rio de Janeiro. 1987.

Comisión de Pequeña y Mediana Empresa. Actas y documentos de las reuniones de la Comisión de Pequeña y Mediana Empresa. Subgrupo Técnico 7 de Política Industrial del Grupo Mercado Común MERCOSUR.

Cortellese, C. "Las transformaciones de la PMI en el desarrollo industrial: la experiencia de Italia." Cauces para construir en democracia. Año 2, Nº 4. Fundación Sergio Karakachoff, Buenos Aires, junio 1990.

DINAPYME. La pequeña y mediana empresa en el Uruguay. Datos del III Censo Económico Nacional. Ministerio de Industria, Energía y Minería. Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas. Montevideo. 1990.

Domecq, R.N. La pequeña y mediana industria en América Latina: el proceso de apertura y de reestructuración del estado, la especialización flexible y la competitividad de la Pymi. Las posibilidades de acuerdos y cooperación con el sector público y privado de Europa. mimeo, Buenos Aires.

Fernández, F. Ecuador: la pequeña industria y su entorno. INSOTEC Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas - Fundación Konrad Adenauer. Serie Industrialización y Desarrollo Número 3, Ecuador, 1990.

Gatto, F. y Yoguél, G. La producción industrial de las pequeñas y medianas plantas manufactureras en la provincia de Buenos Aires, PRIDRE, Documento de Trabajo N° 19, 1989.

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

Guindlin, S.; Maito, M. Metodología para la categorización de pequeña y mediana empresa. Programa de Asistencia Técnica para la Gestión del Sector Público Argentino. Préstamo BIRF 2712 AR. Subcomponente Pequeña y Mediana Empresa. Buenos Aires. 1989.

Herz, R. Política Industrial para el apoyo de la pequeña y mediana empresa en Colombia. Documento preparado para la Primera conferencia Latinoamericana sobre Pequeña Industria y Reestructuración Productiva, Santiago de Chile, 4 al 6 de mayo de 1992.

IMPI - Ernst & Young. La Pyme española y el mercado único. IMPI, Colección Estudios. Madrid. 1989.

Julien, P.A. "Small Businesses as a research subject: some reflections on knowledge of small businesses and its effects on economic theory", Small Business Economics, Vol.5, N° 1, 1991.

Kantis, H., Moori-Koenig, V. y Yoguél, G. Las empresas medianas y pequeñas de bienes de capital, ante la apertura y el Mercosur. Perfiles empresariales y escenarios para diseñar acciones de fortalecimiento de su competitividad, PRIDRE, Documento de Trabajo N° 34, 1993.

Koshiro, K. "Japan", en Sengenberger, W.; Loveman, G. & Piore, M. The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialised countries. International Institute for Labour Studies. Ginebra. 1990.

Loveman, G. y Sengenberger, W. "The re-emergence of small-scale Production: An International Comparison", Small Business Economics, Vol.3, N° 1, 1991.

Marsden, D. "United Kingdom", en Sengenberger, W.; Loveman, G. & Piore, M. The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialised countries. International Institute for Labour Studies. Ginebra. 1990.

Pinto Guerra Leone, N.M. de "La dimensión física de las pequeñas y medianas empresas (PMEs): la búsqueda de un criterio

homogenizador". Revista de Administración de Empresas, 31 (2) 53-59. Abril-junio 1991. San Pablo.

Moori-Koenig, V. y Yoguel, G. Competitividad de las Pymes autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional, PRIDRE, Documento de Trabajo N° 30, 1992.

Pinto, J.A.; Arango, J.I. La pequeña y mediana industria en Colombia. Universidad Externado de Colombia. Bogotá. 1986.

Piore, M. "United States" en Sengenberger, W.; Loveman, G. & Piore, M. The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialised countries. International Institute for Labour Studies. Ginebra. 1990.

Russo, F.; De Oliveira, N. Manual práctico de constituicao de empresas. Editora Atlas. Sao Paulo. 1992

Sengenberger, W., Loveman, G. & Piore, M. The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialised countries. International Institute for Labour Studies. Ginebra. 1990.

Storey, D. Size and Firm Performance: Size Profit and growth in small and large companies". En D.Storey, K.Keasey, R.Watson y P.Wymarczyk the Performance of Small Firms, Routledge, UK, 1987.

Weimer, S. "Federal Republic of Germany" en Sengenberger, W.; Loveman, G. & Piore, M. The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialised countries. International Institute for Labour Studies. Ginebra. 1990.

Yoguel, G. y Gatto, F. La problemática de las pequeñas y medianas empresas industriales: algunos aspectos metodológicos aplicados al caso argentino. PRIDRE, Documento de trabajo N° 18. CFI-CEPAL. Buenos Aires, 1989.

Zerda, A. Reconversión Tecnológica, Empleo y Pequeña y Micro Industria en Colombia. Documento preparado para la Primera Conferencia Latinoamericana sobre Pequeña Industria y Reestructuración Productiva, Santiago de Chile, 4 al 6 de mayo de 1992.