

Documento de Trabajo N° 47

Las PYMES en la Argentina

Marcela Cristini



**Fundación de
I nvestigaciones
Económicas
L atinoamericanas**

Este trabajo es una síntesis de un estudio comprensivo sobre "Las PYMES en la Argentina" realizado por un equipo de trabajo de FIEL entre noviembre de 1994 y noviembre de 1995.

Buenos Aires, Diciembre de 1995.



Presidente Honorario: Arnaldo T. Musich

CONSEJO DIRECTIVO

Presidente: Ing. Víctor L. Savanti
Vicepresidentes: Dr. Juan P. Munro
Sr. Federico J. L. Zorraquín
Dr. Fernando de Santibañes
Secretario: Sr. Carlos R. de la Vega
Prosecretario: Ing. Manuel Sacerdote
Tesorero: Dr. Mario E. Vázquez
Protesorero: Dr. Luis M. Otero Monsecur

Vocales: Dr. Guillermo E. Alchourón, Sr. Alberto Alvarez Gaiani, Sr. Luis Arzeno, Ing. Jorge Brea, Dr. Salvador Carbo, Dr. Eduardo Casabal, Sr. Luis M. Castro, Dr. Enrique C. Crotto (Presidente de la Sociedad Rural Argentina), Sr. Carlos de Jesús, Dr. Jorge L. Di Fiori (Presidente de la Cámara Argentina de Comercio), Dr. Carlos C. Helbling, Dr. Adalbert Krieger Vasena, Sr. Pedro Lella, Ing. Nells León, Carlos A. Leone, Ing. Franco Livini, Sr. Julio Macchi (Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires), Ing. Norberto Morita, Ing. Angel Perversi, Dr. Santiago Soldati, Ing. Juan Pedro Thibaud, Dr. David Vázquez, Ing. Esteban Takacs.

CONSEJO CONSULTIVO

Sr. Jorge Rubén Aguado, Sr. Eugenio L. Bagg, Sr. Philippe de Boissieu, Dr. Carlos A. Bulgheroni, Sr. Alberto Cárdenas, Sr. José Gerardo Cartellone, Sr. Jorge R. Cermesoni, Sr. Michael Contie, Ing. Luis Crosta, Sr. Javier D'Ornellas, Sr. José M. Eliçabe, Sr. Eduardo Eurnekian, Lic. Jorge Ferioli, Sr. Luis A. Galli, Sr. André de Ganay, Sr. Julio Gómez, Sr. Ricardo A. Grüneisen (h), Sr. Egidio Ianella, Ing. Oscar Imbellone, Sra. Amalia Lacroze de Fortabat, Ing. Edgardo Lijtmaer, Ing. Juan C. Masjoan, Sr. José Mc Loughlin, Sr. Flemming M. Morgan, Sr. Javier Nadal, Sr. Francisco de Narvaez Steuer, Sr. Carlos A. Popik, Sr. Scott Portnoy, Sr. Karl Ostenrieder, Sr. Pedro L. Querio, Sr. Aldo B. Roggio, Roberto S. Sánchez, Sr. Walter Schaffer, Sr. Luis Schirado, Sr. Guillermo Stanley, Dr. Amadeo Vázquez, Lic. Mauricio Wior.

CONSEJO ACADEMICO

Ing. Manuel Solanet, Lic. Mario Teijeiro.

CUERPO TECNICO

Economistas Jefes: Daniel A. Artana, Juan Luis Bour, Ricardo López Murphy.
Economista Asociado: Fernando Navajas.
Economista Principal Dpto. Economía de la Educación: María Echart.
Economistas Senior: Nora Marcela Cristini, Oscar Libonatti, Patricia M. Panadeiros, Abel Viglione.
Economistas: Nora P. Balzarotti, Cynthia Moskovits, Nuria Susmel.
Economista Junior: Ramiro A. Moya.
Investigadores Visitantes: Jorge Bogo, Enrique Bour, Alfonso Martínez, Carlos Rivas, Mario Salinardi, Santiago Urbiztondo.
Asistente de Investigación: M. Nakas.
Asistentes de Estadísticas: S. Auguste, L. Braverman, S. Costa, W. Chiarnesio, N. Fichelson, M. Iaryczower, L. Laporte, R. Sacca.
Centro de Cómputos: M. Carnevale, M. Flores, R.I. Montaña.
Gerente de Relaciones Públicas: Ing. Eduardo Losso.

Entidad independiente, apolítica sin fines de lucro, consagrada al análisis de los problemas económicos y latinoamericanos. Fue creada el 7 de febrero de 1964. -FIEL, está asociada al IFO Institut Für Wirtschaftsforschung München e integra la red de institutos corresponsales del CINDE, Centro Internacional para el Desarrollo Económico. Constituye además la secretaría permanente de la Asociación Argentina de Economía Política

LAS PYMES EN LA ARGENTINA

Síntesis

El presente estudio sintetiza un trabajo realizado por FIEL durante 1995. Su contenido se basó en el análisis de la experiencia de varios países, entre ellos: Chile, Italia, Estados Unidos, el Reino Unido y la R.F. de Alemania y en los resultados de una amplia encuesta que cubrió los principales centros industriales de la Argentina.

Un primer resultado del estudio fue la revisión de la visión prevaleciente sobre el rol de las PYMES en la producción y el empleo. Según el análisis vigente hasta mediados de los 80, las PYMES se caracterizaban por su flexibilidad productiva y su aporte a la generación de empleo, en particular para la mano de obra de menor calificación. Más recientemente, en los 90, estas características fueron discutidas y las aparentes ventajas de las PYMES fueron redefinidas. La flexibilidad fue asociada a la rotación de empresas, es decir a su nacimiento y muerte. A su vez, el nacimiento neto de nuevas empresas ganó participación como factor importante en la generación de empleo y el crecimiento de las empresas ya establecidas mostró ser importante tanto en las empresas grandes como en las más pequeñas. La calidad del empleo ofrecido por las PYMES no fue del todo satisfactoria en los países en desarrollo.

Este redimensionamiento crítico del rol de la PYME en la generación del empleo, da una nueva perspectiva a la acción de la política pública en favor de la PYME cuando se presentan fallas de mercado. En particular, los costos de transacción y de información que obstaculizan el desarrollo de estas empresas justifican la intervención pública. Los problemas de acceso al crédito, a la tecnología y a nuevos mercados y negocios se enfocan como costos de transacción que sólo pueden abatirse por la acción coordinada de este tipo de empresas o de agencias público-privadas que las asistan. La organización de redes de servicios reales, las sociedades de garantía recíproca para la solicitud de crédito y la disponibilidad de nuevos instrumentos de financiamiento (factura conformada, leasing, obligaciones negociables, etc) se evalúan como los instrumentos más eficientes para la promoción de las PYMES. La remoción de obstáculos regulatorios que inhiben el crecimiento de estas empresas incluyen en la Argentina, sobre todo, a los elevados costos laborales.

Prefacio

En los años 90 la Argentina ha avanzado por un sendero de modernización y reforma que ha generado nuevas y más auspiciosas inquietudes sobre el desarrollo del país. La insatisfacción por la falta de crecimiento de décadas pasadas fue reemplazada por la preocupación con respecto a la generación de nuevas estructuras, modernas y alineadas con las exigencias de los mercados mundiales.

En ese contexto, se ha reeditado en nuestro país un singular interés por el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, la PYME. Este interés responde, por una parte, a la importancia observada por este tipo de empresas en otras experiencias. En particular, los países industriales y algunos países en desarrollo de buen desempeño presentan una alta proporción de PYMES en sus estructuras económicas, las que han contribuido positivamente al crecimiento, al empleo y a las exportaciones. Por otra parte, la discusión de los analistas económicos sobre la capacidad de las PYMES para generar puestos de trabajo se instaló en los 80 en la opinión pública como una afirmación sobre la conveniencia de utilizar la política pública en favor de las PYMES.

El documento que aquí se presenta constituye una síntesis de un estudio comprensivo sobre las PYMES que se realizó en FIEL desde noviembre de 1994 hasta noviembre de 1995.

Para llevar adelante este proyecto se conformó un equipo de trabajo integrado por: Nora Balzarotti, Juan Luis Bour, Marcela Cristini, Oscar Libonatti, Ricardo López Murphy, Mónica Luratti, Nuria Susmel, Santiago Urbiztondo y Mario Vicens. Colaboraron como asistentes de investigación Matías Iaryczower y como asistentes de estadística Luciano Braverman y Olga Delgado. La dirección del trabajo fue responsabilidad de Ricardo López Murphy. Marcela Cristini y Santiago Urbiztondo tuvieron a su cargo la tarea de coordinación general del proyecto. El Dr. Luis Arturo Fuenzalida, de Chile, aportó un interesantísimo capítulo sobre las PYMES transandinas. Los siguientes institutos y colegas llevaron adelante las tareas de encuesta: en Bahía Blanca, CREEBA- Centro Regional de Estudio Económico Bahía Blanca; en Córdoba, el Dr. Alberto José Figueras y su equipo de trabajo; en Mendoza, la Unión Comercial e Industrial de Mendoza; en Rosario, la Cámara de Exportadores de Rosario.

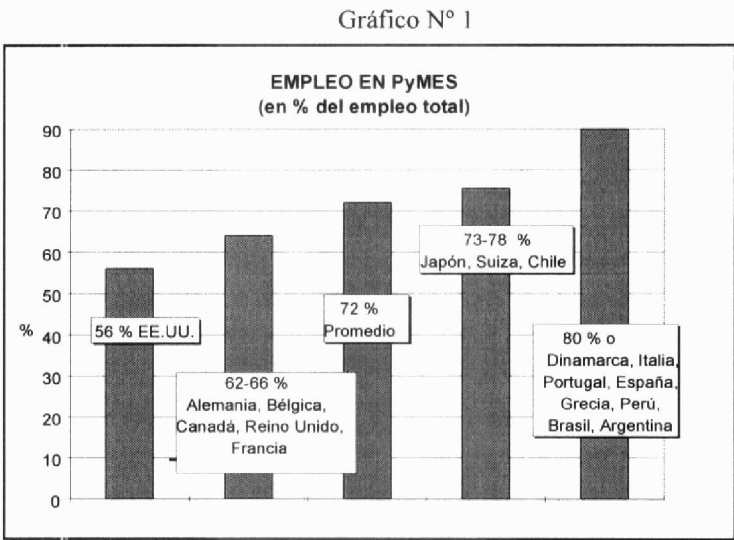
FIEL desea expresar su agradecimiento a un nutrido número de personas e instituciones que tanto en la Argentina como en los países visitados para la elaboración de las comparaciones internacionales (Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Chile, Japón) prestaron su desinteresada colaboración.

Este trabajo es parte del Programa de Estudios de la Fundación FIEL, aprobado por su Consejo Directivo, aunque no refleja necesariamente la opinión individual de sus miembros ni la de las Entidades Fundadoras o Empresas Patrocinantes.

1. INTRODUCCIÓN

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas (incluidos los micromprendimientos) constituyen una parte sustancial de la economía. En la Argentina de 1994, por ejemplo, un 99.2 % de los establecimientos totales poseen menos de 50 empleados. Estos mismos establecimientos son fuente de empleo para el 70 % del total de trabajadores en la actividad privada y según datos un poco más viejos (del censo de 1985) las empresas de menos de 50 empleados aportaban el 22% del valor de la producción.

Hablar de PYMES es, entonces, hablar de una porción muy significativa de la actividad económica. Por lo mismo, significa también que dentro de esa categoría se incluyen realidades tan diversas como las empresas unipersonales, pequeñas empresas familiares, empresas con distintos grados de informalidad, empresas que abastecen mercados localizados, la industria del artesanado, empresas con tecnologías de punta, empresas declinantes con tecnologías obsoletas, empresas que conviven, compitiendo o complementándose con empresas grandes. A la vez, las PYMES tienen esa característica de universo complejísimo tanto aquí como en los países industriales u otros países en desarrollo.



Fuente: FIEL en base a OCDE.

En el gráfico N° 1, por ejemplo, se muestra el porcentaje de empleo que tienen las empresas de menos de 100 empleados en países de la OCDE y otros seleccionados. Como puede apreciarse, la Argentina y su socio, el Brasil, se encuentran en un extremo con alrededor del 80% del empleo en empresas de menor dimensión.

La complejidad aludida pone en tela de juicio la utilidad de usar una categoría tan heterogénea para abordar los problemas específicos de un sistema económico y para elaborar recomendaciones

de política. Se corre el riesgo, por ejemplo, de que la política pública diseñada para asistir a un conjunto de empresas PYME pueda ir en detrimento de otro conjunto dentro de la misma categoría.

Este trabajo ha revisado el concepto de PYME, oponiendo a su abordaje tradicional las ideas que surgen de la literatura especializada y del análisis de la evidencia local. El ejercicio para el caso argentino y su comparación con otras experiencias en el mundo aportaron juicios útiles respecto de las condiciones para el éxito de una política de asistencia a las empresas de menor tamaño.

2. LAS PYMES EN LOS 90

Hasta bien avanzada la década del 80 se asociaba a las PYMES con una serie de atributos o "ventajas" que hacían deseable su promoción desde la política pública.

Cuadro N° 1

<p>PYMES</p> <p>Visión de sus ventajas</p> <p>- Medios de los 80 -</p>
<p>1. Flexibles en producción y tecnología.</p> <p>2. Son trabajo-intensivas y generan más empleo.</p> <p>3. Emplean mano de obra no calificada.</p>

El desempeño poco satisfactorio de la política de promoción, la aparición de nuevas tendencias en la producción de la mano de fuertes cambios tecnológicos y el creciente problema de desempleo en muchas de las economías industrializadas dieron lugar a una revisión de la idea prevaleciente. Esta revisión incluyó amplios esfuerzos de la Organización Internacional del Trabajo, el Banco Mundial y la Agencia para el Desarrollo de los Estados Unidos, que se sumaron a un nutrido número de trabajos académicos. Sus resultados aportaron decisivamente al análisis que FIEL elaboró durante un año de investigaciones y que incluyó viajes de estudio para entrevistar a los encargados de las políticas específicas, la banca y las asociaciones empresarias en diversos países. Con esos instrumentos se procedió a una revisión crítica de las ventajas mencionadas.

Con respecto a la **flexibilidad tecnológica y productiva**, este rasgo se encuentra, relativamente, más asociado a la "reemergencia" de las PYMES entre los 70 y los 80 en los países industriales, que a la PYME más tradicional de los sectores productivos maduros (siderurgia, textil, plástico).

La experiencia muestra que la flexibilidad debe entenderse en un sentido más amplio, vinculado con el de rotación de empresas.

Cuadro N° 2	
Flexibilidad	
<=>	
Rotación de empresas	
Países OCDE	
(en % de establecimientos totales)	
■ Nacimiento	9 al 19% anual
■ Muerte	8 al 16% anual
■ Nacimiento neto	-1 al 4% anual
(en %) de nuevos establecimientos	
■ Sobrevivientes a los 10 años	20%
Fte.: FIEL en base a OCDE y SBA.	

Un sistema económico dinámico debe evitar los obstáculos a la entrada y salida de empresas (de cualquier tamaño) al mercado, ó como lo refiere la literatura específica, debe permitirse el "nacimiento y muerte" de empresas. Como, en promedio, las empresas nacen (en los países de la OCDE) con un tercio de su tamaño medio, las empresas que más nacimiento aportan son muy pequeñas. Como se ve en el cuadro n° 2, en los países industriales la tasa de rotación es elevada. En la Unión Europea nacen (y también mueren) en torno a 3.000.000 de empresas en un solo año. A los 10 años de funcionamiento sólo sobreviven el 20% de las empresas. Las empresas sobrevivientes crecen lentamente. En los Estados Unidos, según estadísticas de la Small Business Administration (SBA), luego de 8 años de funcionamiento sólo sobreviven en torno del 70% de las empresas que pudieron crecer en el período (creando empleo) y menos del 20% de las que no

crecieron. En los emprendimientos de alta tecnología, el 60% fracasa antes de los 5 años¹. En el Reino Unido, la proporción de nuevos establecimientos alcanza a un sexto de los existentes por año. El 25% de ellos fracasa durante los primeros 18 meses.

Precisamente, esta característica de alta rotación ha llevado a la idea que intervenciones directas de políticas de fomento corren el riesgo de no ser lo suficientemente flexibles y, eventualmente, prolongar la existencia de empresas no viables con costos de eficiencia para la economía. En contraste, las intervenciones indirectas orientadas a desarrollar infraestructura de servicios para empresas más pequeñas podrían jugar un papel más efectivo en la reducción de costos de transacción, sobre todo en los períodos iniciales.

La mayor flexibilidad de las PYMES se refleja en la tasa de rotación del empleo. En el caso italiano, por ejemplo, el 44% de los trabajadores de empresas de menos de 20 empleados cambió de empleo entre 1973 y 1983 versus el 25% para el total de empresas.

En cuanto al tema de la **generación de empleo**, que es uno de los temas que más difusión ha tenido en la opinión pública, este se vincula, por una parte, al uso relativamente intensivo de mano de obra que se atribuye a las PYMES y por otra, a las fuentes de creación neta de puestos de trabajo en la economía.

Primero, debe notarse que no es necesariamente cierto que las PYMES usen más trabajo por cada unidad de capital que emplean (o sea que en términos de los economistas, sean más trabajo-intensivas). Varios estudios sobre países en desarrollo han indicado que la idea de que las PYMES son más trabajo-intensivas surgió de la observación de los datos totales en cada economía clasificando a las empresas, por ejemplo, por rango de empleo. Al respecto, Little (1987) analiza datos desagregados surgidos de encuestas a pequeñas empresas manufactureras en la India y Colombia (distinguiendo, la actividad empresarial según el producto procesado), concluyendo que éstas no son más trabajo-intensivas que las empresas grandes, y que tampoco son más eficientes en el uso de recursos. Analizando un conjunto de países en desarrollo (entre ellos Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay y Venezuela) a nivel agregado, este autor encuentra, consistentemente con la opinión generalizada sobre las PYMES, que la intensidad de uso del trabajo disminuye con el aumento del tamaño, mientras que su productividad aumenta, pero observa que la productividad del capital (Q/K) se comporta en forma errática: primero sube y luego baja, lo que indicaría que las unidades demasiado pequeñas tienen menor productividad en el uso de ambos factores abriendo dudas sobre su eficiencia tecnológica.

Aún, reconociendo las dudas mencionadas sobre la existencia de una mayor intensidad del trabajo en PYMES y sobre la eficiencia tecnológica de los microemprendimientos, los gobiernos podrían tener como objetivo el aumento de la participación de las PYMES en la economía. En ese sentido, una modificación en la proporción de pequeñas empresas sobre el total puede requerir

¹ Muchas empresas de alta tecnología y los colocadores de capital de riesgo han adoptado el método de "incubadoras de negocios" para reducir la probabilidad de fracaso, bajo la forma de una organización transitoria caracterizada por bajos costos fijos se desarrollan nuevas PYMES bajo protección y asesoramiento. Si el proyecto demuestra posibilidades de éxito se completa su financiamiento.

una modificación en la composición de la demanda final de bienes (hacia productos que tecnológicamente se caractericen por una escala de producción pequeña). Sin que se produzca el mencionado cambio de demanda, la participación de PYMES podría aún aumentar si una amplia gama de productos fueran producidos por empresas de distinto tamaño interactuando en cada uno de los mercados. Suponiendo que no es posible alterar significativamente la composición de la demanda agregada desde la política pública, la promoción de las PYMES requeriría incentivar la reducción en los tamaños de las empresas dentro de cada una de las industrias o sectores en las que participan. En ese caso, el análisis de los efectos de una política (supuestamente exitosa) que opere en tal sentido, requerirá analizar datos desagregados por industria, para estudiar si las tecnologías de empresas de distintos tamaños dentro de una misma industria se caracterizan por diferencias en intensidades y productividades de los insumos como las discutidas anteriormente. En ese sentido, las conclusiones de Little (1987) en base a datos de India, Corea, Filipinas y Taiwán, utilizando como clasificación de tamaño el número de empleados, son que:

"cuánto mayor es la desagregación (es decir, la especificidad de la industria considerada), menos frecuentemente se observa que las empresas menores sean más trabajo-intensivas, y que tengan una productividad del trabajo menor y una productividad del capital mayor" (Little (1987), pág. 209).

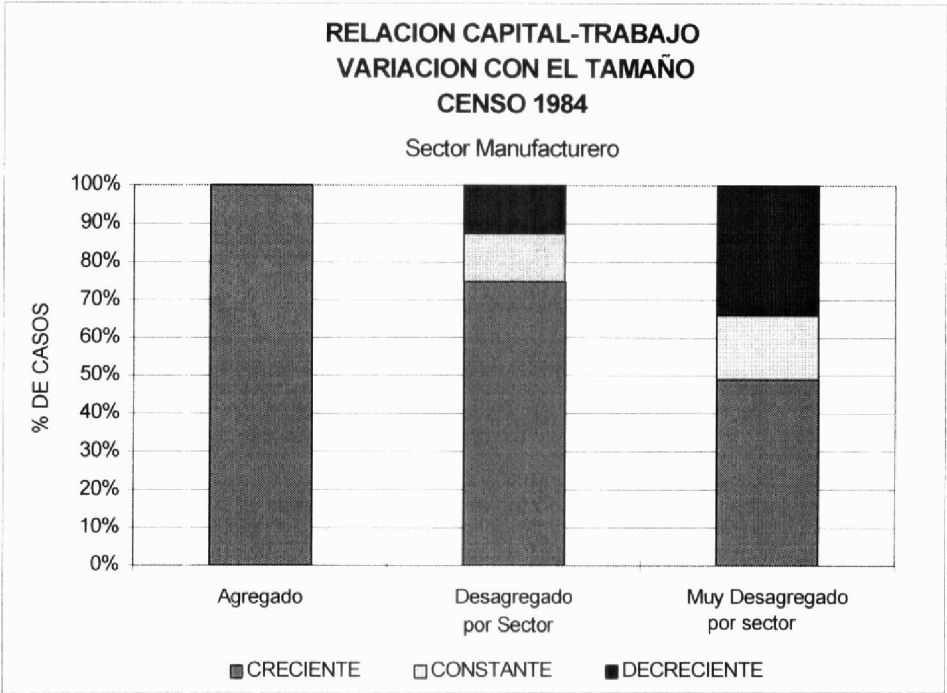
En consecuencia, la intensividad en el uso del trabajo de las industrias en una economía depende mucho más de la composición de su producción (es decir, de su ventaja para competir internacionalmente en cada tipo de bien) que la posibilidad de producir lo mismo en, tantas de menor escala.

Finalmente, Phillips (1991) documenta el rol creciente de las pequeñas empresas en las industrias de alta tecnología durante 1976-1986. Sostiene que los motivos de la influencia de las empresas pequeñas son los ciclos de vida de los productos más cortos del lado de la demanda, un uso creciente de sistemas de manufactura flexibles y una dependencia cada vez menor de las economías de escala por el lado de la oferta.

El caso argentino : Sobre la base de la evidencia internacional se elaboraron los datos censales para la Argentina de 1984. Estos indican que, a medida que las empresas se hacen más grandes, utilizan menos trabajadores por unidad de capital. Sin embargo, si se mira más de cerca la evidencia, dentro de cada gran sector productivo, aparecen un número creciente de casos en los que ya no ocurre que la intensividad del trabajo disminuya con el tamaño². Si se observa aún más de cerca dentro de cada rama en la industria, nuevamente la evidencia de la intensividad del trabajo se relativiza (ver gráfico 2).

² Los resultados coinciden con las observaciones de Little (1987) para varias experiencias.

Gráfico N° 2



Fte.: FIEL en base a INDEC.

Para ver el alcance de esta afirmación, conviene poner la proposición anterior en contexto

Cuadro N° 3
INDICADORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LA ARGENTINA, CENSO 1984

TAMAÑO (por empleo)	0-5	6-10	11-50	51-100	+100	Total
Establecimientos (%)	67.1	14.9	14.3	1.9	1.8	100
Empleo (%)	12.9	8.9	23.8	10.7	43.7	100
Producción (%)	3.7	3.4	15.2	10.4	67.4	100
Productividad media * del trabajo (Prom=100)	34.9	46.5	72.2	104.0	145.9	100
Productividad media * del capita (Prom=100)**	47.4	80.5	93.7	107.9	110.0	100
Relación K/L	73.7	57.8	77.1	96.4	132.6	100
Salario medio (Prom=100)	37.3	54.4	79.4	102.5	146.2	100

* Computando solamente los sectores que cuentan con observaciones de empresas de todos los tamaños.
Se define como valor agregado por trabajador.

** El capital se aproxima por medio de la capacidad motriz instalada.

Fuente: FIEL en base a datos INDEC.

Observando los datos agregados del Censo 84 (cuadro N° 3) puede verse que la importancia de las PYMES en la producción industrial es muy inferior a lo que sugería la descripción por nivel de empleo, ya que el 67,4% de la producción industrial proviene de empresas con 100 y más empleados y las empresas pequeñas (50 y menos empleados) sólo participan en el 22,3% de la misma.

Asimismo, puede observarse que la productividad media del trabajo, definida como el valor agregado (bruto de impuestos) por trabajador, crece fuertemente al crecer el tamaño de las empresas,³ mientras que lo mismo ocurre -con mayor suavidad- con la productividad media del capital, definido éste (por limitaciones de los datos censales) como la capacidad motriz instalada.^{4,5} (La muy baja -respecto del resto- productividad del capital de las microempresas sugiere la existencia de algunas empresas en extinción o en nacimiento), las que se desprenden en última instancia o adquieren primero) el capital (ver Little (1987)). **Estas características de los datos agregados sugieren, entonces, que la productividad global de las empresas argentinas aumenta al aumentar su tamaño.** La evolución de la productividad observada es compatible con la permanencia de las empresas más pequeñas en el mercado sugiere la existencia de un acceso más barato de las empresas pequeñas tanto al trabajo como al capital. La evasión impositiva y previsional que era muy significativa en 1984, el menor cumplimiento de normas de seguridad industrial, el financiamiento de familiares, y la menor rentabilidad exigida a la inversión derivada de un menor costo de oportunidad del capital propio explicarían los menores precios de los factores aludidos.⁶

³ Esto mismo se observa también en el caso chileno, aunque las diferencias de productividad del trabajo entre empresas grandes (más de 200 empleados) y pequeñas (entre 10 y 49 empleados) se ha reducido en forma significativa durante la última década (la productividad media del trabajo en las grandes pasó de ser 3 veces mayor a la de las pequeñas en 1982 a ser sólo 1,6 veces mayor en 1992).

⁴ Esta definición del capital resulta problemática fundamentalmente al ser utilizada para la industria en su conjunto, ya que los distintos procesos productivos presentan variaciones significativas en el requerimiento eléctrico por unidad del capital. Sin embargo, resulta la única herramienta posible para este fin a partir de los datos censales, y su aplicación a datos agregados (promedios) de todas formas resulta informativa. Más aún, al desagregar los distintos sectores (pasando de 2 a 5 dígitos en la clasificación del CIIU), estas diferencias tienden a desaparecer, subsistiendo un potencial sesgo hacia computar mayores niveles de capital en aquellos grupos de empresas con equipos de capital más antiguos.

⁵ En el Brasil la productividad media del trabajo en 1985 era de 18 en las pequeñas empresas, 44 en las medianas (de 20 a 99 personas empleadas), 69 para las medianas-grandes (de 100 a 499 empleados) y 100 para las empresas grandes. De acuerdo con Tyler (1981) el supuesto es que normalmente, a mayor capital por trabajador, mayor valor agregado por trabajador. Las empresas pequeñas se consideran usualmente como menos capital intensivas y por lo tanto no es sorprendente el resultado citado. Sin embargo, mayor intensidad del capital no implica automáticamente alta productividad de este factor. En general, no hay datos disponibles y confiables sobre la productividad del capital por lo que no pueden elaborarse hipótesis completas sobre la eficiencia de las firmas por tamaño. En este aspecto, el trabajo aquí presentado hace un esfuerzo por medir la productividad del capital, aunque imperfectamente, para completar el diagnóstico.

⁶ La posibilidad de que menores productividades de ambos factores signifiquen -si el producto es homogéneo- que los precios de los insumos son menores surge básicamente por suponer que (el valor de) la productividad

Nótese dos elementos interesantes: (1) **la relación capital/trabajo aumenta al aumentar el tamaño (excepto en las microempresas por el alto stock de capital comentado en el párrafo anterior), regularidad consistente con el hecho de que la productividad media del trabajo aumenta más que la del capital (sugiriendo que además de existir diferencias absolutas en los precios de los insumos, éstas son mayores en el caso del trabajo); (2) la productividad media del trabajo y su remuneración evolucionan en forma llamativamente similar al variar el tamaño de las empresas.**

Las observaciones realizadas en el apartado anterior respecto de las productividades medias del trabajo y del capital, así como de la relación capital/trabajo, son excesivamente agregadas. Un análisis más completo (similar al de Little (1987)) requiere definir productos más homogéneos que el bien "industrial", como implícitamente se consideró. Si, en cambio, se considera el producto a 2 dígitos de la clasificación CIIU⁷ los resultados indican que, a excepción de la rama 34 (químicos y plásticos), en todos los casos las productividades medias del trabajo y del capital aumentan al aumentar el número de empleados con que cuentan las empresas. En el mismo sentido que se observó para el conjunto de la industria, pero con menor frecuencia, la relación capital/trabajo aumenta con el tamaño de las empresas que cuentan con más de 5 empleados dejando de lado la rama 39 (otras) por la diversidad de productos que contiene, esto ocurre en el 75% de los casos (las excepciones son las ramas 38 maquinarias y equipos, donde la relación se mantiene constante, y la rama 37 equipos de transporte, partes y repuestos, donde la relación entre tamaño e intensidad del capital es la opuesta debido al altísimo nivel de capital con que cuentan las microempresas).

Finalmente, este mismo análisis se realiza abriendo la definición de producto a 5 dígitos de la clasificación CIIU. En este caso se repiten las observaciones cualitativas referidas a las productividades medias de ambos factores productivos: en el 95% de los casos aumenta la productividad del trabajo al aumentar el tamaño (sólo el 1% disminuye), y en el 86% lo hace la productividad media del capital (el 3% disminuye). En contraste, en lo que se refiere a la relación capital/trabajo, la mayor intensidad de este coeficiente para las empresas grandes se observa en

media es una "proxy" aceptable de (el valor de) la productividad marginal, quedando dicha relación entonces implicada por las condiciones de optimalidad de la maximización de beneficios de las empresas competitivas (valor de la productividad marginal=precio del factor). Por otro lado, si el poder monopólico de las empresas grandes fuese mayor, dicha relación no podría asegurarse, ya que una empresa monopólica utiliza en forma óptima los factores productivos hasta donde el ingreso marginal del factor es igual al precio del factor; y dicho ingreso marginal toma en cuenta la caída en el precio del producto al aumentar el nivel de producción, por lo que las cantidades utilizadas de los insumos se corresponden con valores de sus productividades marginales mayores que en el caso de competencia perfecta.

De esta manera, si se observa que tanto las productividades medias del capital y del trabajo como la relación K/L crecen con el tamaño, esto puede deberse -aunque se trata sólo de una posibilidad- a que los precios de los dos insumos crecen con el tamaño en forma concomitante con una disminución del precio relativo del capital. Como se muestra más adelante, sin embargo, de hecho se observa que al aumentar el tamaño de las empresas éstas se enfrentan con un mayor precio del trabajo, y no puede descartarse que lo mismo ocurra -aunque en menor medida- con el precio del capital.

⁷ Clasificación internacional industrial uniforme.

forma menos nítida, ya que ello ocurre sólo en el 49% de los casos, mientras que la relación se invierte el 34% de las veces.⁸

Estas observaciones, de las cuales se obtiene que el aumento de la relación capital/trabajo con el tamaño tiende a desaparecer al definir en forma más precisa (homogénea) el bien industrial considerado (pasando de la industria en su conjunto, a la definición por ramas a dos dígitos y a 5 dígitos del CIIU) llevan a concluir que **la intensidad-trabajo de las empresas PYMES se debe fundamentalmente a que los bienes que éstas producen son típicamente de tecnología trabajo intensiva, y que esta intensidad no se relaciona con su tamaño**.

La encuesta realizada por FIEL para este proyecto, que reunió información de 400 empresas de todos los tamaños entre abril y julio de 1994, arroja resultados similares.⁹

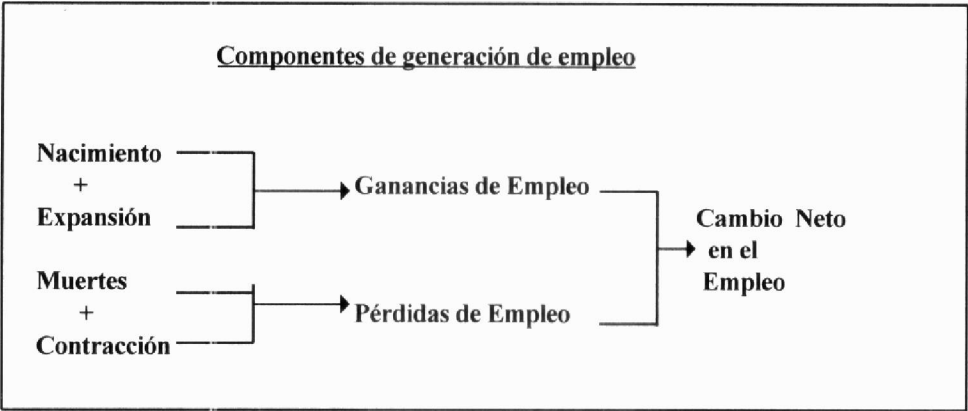
Aún no siendo intensivas en trabajo, el nacimiento más frecuente de PYMES podría hacer que éstas generaran relativamente más puestos de trabajo. También en este aspecto se debe ser cuidadoso, la generación neta de empleo reconoce como fuentes generadoras la aparición de empresas y su crecimiento y como fuentes de contracción, la quiebra de empresas y su decrecimiento.

⁸ Si se excluyen las microempresas, estos porcentajes pasan a ser 89% de aumentos contra 1% de disminuciones de la productividad media del trabajo con el tamaño, 67% de aumentos contra 11% de reducciones en la productividad media del capital, y 56% de aumentos contra 20% de reducciones en la relación capital/trabajo. Nuevamente, debe destacarse que estas observaciones son compatibles con una ventaja de precios absolutos para las empresas al disminuir su tamaño, en especial en el costo del factor trabajo (pero también del capital).

⁹ Con el fin específico de contar con una base de datos actualizada para el diagnóstico de este proyecto se llevó a cabo un relevamiento de datos por encuesta entre meses de abril y junio de 1995. La cobertura de la encuesta fue muy amplia, dirigida a la industria manufacturera y, dentro de ella, a empresas de todos los tamaños, consideradas tanto por nivel de empleo como por valor de ventas. El relevamiento incluyó a los principales centros productivos del país:

Buenos Aires y Cono Urbano
Rosario
Córdoba
Mendoza
Bahía Blanca

Cuadro N° 4



Un análisis en materia de generación de empleo por parte de las PYMES fue llevado a cabo en Estados Unidos por David Birch. El estudio que data de 1979 mostró que durante el período 1969-1976 dos tercios de los nuevos empleos creados en los Estados Unidos lo fueron en firmas que empleaban menos de 20 personas. Su trabajo ha sido extensamente citado para justificar un apoyo especial a las pequeñas y medianas empresas bajo el siguiente razonamiento: las empresas pequeñas pueden ser una fuente importante de creación de empleo, si se les brinda un contexto apropiado.

El trabajo suscitó diversas críticas, en especial porque utilizando la misma base de datos bajo metodologías más rigurosas los resultados no pudieron ser replicados. Poder medir adecuadamente el fenómeno de creación de empleo es un problema en sí mismo. La mayoría de los estudios, en especial los que utilizan datos censales, enfrentan dificultades al determinar si el establecimiento relevado pertenece a una firma de mayor tamaño o si es uno independiente. En este caso la propiedad del establecimiento introduce "ruido" en la interpretación de los datos: si los que cierran o se expanden son pequeños establecimientos de firmas grandes, el cambio podría imputarse más bien a firmas grandes que a cambios en firmas pequeñas. Aún en el caso de que las firmas pequeñas sean independientes, surge la alternativa de que sean subsidiarias de empresas grandes (son independientes de jure, pero parte de una gran empresa de facto). En este último caso, el énfasis en expandir las PYMES para fomentar el crecimiento del empleo se basaría en el efecto inducido de crecimiento liderado por las grandes empresas, más que en el "motor propio" de las pequeñas firmas.

Otro inconveniente que se menciona en la literatura respecto de la utilización de series temporales para la medición de la variación del empleo en empresas pequeñas es el efecto que se denomina de **"regresión hacia la media"**. Este efecto se presenta en la forma de desvíos transitorios del empleo de su tamaño óptimo de largo plazo. En efecto, a veces las empresas pequeñas suelen tener un nivel de empleo superior al de equilibrio y lo inverso sucede con las empresas más grandes. En períodos de rápido cambio estructural las empresas que están desapareciendo tienen un grado de ocupación mayor que el óptimo, en tanto que las nuevas empresas aún están creciendo hacia su empleo de equilibrio. Por otro lado, en épocas de bajo crecimiento del empleo, las empresas grandes se "achican" en forma notoria, observándose en las estadísticas un crecimiento relativo de empleo de las pequeñas y medianas empresas.

En los años 80 comenzaron a extenderse los estudios sobre las pequeñas empresas en todas partes del mundo. La Small Business Administration (SBA) de los Estados Unidos analizó la creación de empleo durante el período 1976-88. Los resultados muestran que en la mayor parte del período, las empresas más pequeñas (menos de 20 empleados) han contribuido en forma importante a la creación de empleo. Sin embargo, **la contribución varía fuertemente de acuerdo con las condiciones macroeconómicas**. Durante la recesión de 1980-1982, fueron las pequeñas empresas las que generaron empleo, en tanto que durante el período de crecimiento económico 1986-1988 fueron las empresas más grandes las que aportaron más de la mitad de los nuevos puestos de trabajo.

Cuadro N° 5
Estados Unidos
Participación por tamaño de empresa en la variación del empleo
-en porcentaje-

Período	<20	20-499	500 + ³
1976-1978	38.2	34.5	27.3
1978-1980	26.3	18.8	54.9
1980-1982	97.9	- 2.4	4.5
1982-1984	48.8	27.9	23.3
1984-1986	35.5	16.8	47.7
1986-1988	24.1	20.8	55.1
1976-1988	37.1	22.5	41.4

FUENTE: Small Business Administration.

Estos resultados son mucho más modestos que los obtenidos en el estudio de Birch (1979). Otro punto importante es que cuando la creación de nuevos empleos es evaluada en valores absolutos (período 1978-80 y 1986-88) son las empresas más grandes las que realizan la mayor contribución directa (y total).

Otra conclusión interesante de los estudios sobre los Estados Unidos muestra que **la generación de empleo decrece con el tamaño**, pero que también lo hace **con la edad** de la firma. Esto es, la tasa de crecimiento en el empleo cae según la antigüedad de la firma para un tamaño determinado de la misma. Estos trabajos muestran que las empresas nuevas tienen tasas de crecimiento en el empleo anormalmente altas, si bien las empresas pequeñas continúan presentando tasas de crecimiento en el empleo **más altas que las empresas grandes a lo largo del tiempo**. Conclusiones similares se encuentran en los estudios sobre pequeñas empresas realizados en la República Federal de Alemania, aún más contundentes con respecto a que es más importante la edad de la firma, no así el tamaño en la determinación de la tasa de crecimiento del empleo.

Muchos de los estudios sobre creación de empleo sugieren que el aumento de la participación en empleo de las pequeñas empresas se debe a la **creación neta** de nuevas empresas pequeñas -que compensa el cierre de las mismas- más que al incremento del tamaño medio de las firmas pequeñas

ya instaladas. Este es un punto importante al momento de analizar la generación de empleo en las empresas pequeñas con datos temporales, ya que la tasa de nacimiento de empresas es mucho más elevada en el grupo de empresas pequeñas. De tal modo las grandes diferencias en materia de generación de empleo entre empresas grandes y pequeñas, se deberían esencialmente a una mayor tasa de natalidad entre estas últimas.

En apoyo de esta concepción, las estadísticas sobre creación de empresas en el mundo muestran que una **ínfima proporción de los establecimientos nuevos tienen más de 100 empleados**

Cuadro N°6								
Distribución de los Nuevos Establecimientos por Tamaño								
- en porcentaje -								
	Reino Unido 1989-1991		Francia 1991-1992		Canadá 1990-1991		Italia 1991-1992	
	Firma	Empleo	Firma	Empleo	Firma	Empleo	Firma	Empleo
1 a 19	98.35	82.7	93.37	55.8	96.61	56.0	98.30	69.7
20 a 99	1.51	11.9	3.23	24.7	1.22	21.9	1.60	16.4
Más de 100	0.14	5.4	0.40	19.5	0.17	22.1	0.10	13.9
Contribución al cambio en el empleo total neto de nuevos establecimientos (netos) - en porcentaje -								
	Reino Unido 1989-1991		Francia 1991-1992		Canadá 1990-1991		Italia 1991-1992	
Total empresas	-6,2		21		13		26	

Fuente: FIEL en base a OCDE.

A pesar de los altos porcentajes que se presentan en el cuadro anterior, los números se suavizan si se mira la contribución al empleo de los nuevos establecimientos (netos de la caída de empleo por desaparición de empresas) al cambio en el empleo total neto. Este porcentaje representa el 13% en el caso de Canadá, 21% en Francia, 26% en Italia y -6.2% en el Reino Unido. En otros términos, en general sólo una pequeña fracción del nuevo empleo neto se explica por el nacimiento (**neto**) de firmas. Esto se debe a que si bien se observa una alta tasa de generación de empleo por creación de empresas, también se verifica la mayor proporción de caída de empleo por cierre de establecimientos.

La discusión sobre las PYMES como generadoras de empleo es un debate que aún no ha concluído. Las dificultades metodológicas para medir la evolución del empleo por tamaño de empresas son grandes. Sin embargo la evidencia de los estudios internacionales no parece sugerir que las PYMES posean características particulares por las que tiendan a crear más empleo que las empresas grandes, una vez que están instaladas.

El caso argentino. Para dirimir las cuestiones de empleo de las PYMES en la Argentina, se parte aquí de una descripción del universo de empresas según tamaño y ocupación. A tal fin se utilizan diversas fuentes. En primer lugar, la que proveen los Censos Nacionales Económicos (1974, 1984 y 1994). La apertura por tamaño de empresas en el Censo de 1994 llega en su último tramo a los establecimientos con 50 personas ocupadas y más. Esta agregación de establecimientos desde los 50 ocupados impide distinguir entre medianas y grandes empresas (información disponible a enero de 1996).

Cuadro N°7					
Estructura de las Empresas en la Industria					
	0-5	6-10	11-50	más de 50	Total
1974					
Nro de Empresas	91,864 (74.45)	13,635 (11.05)	13,705 (11.11)	4,191 (3.40)	123,395 (100.00)
Porcentaje	204,579 (13.55)	115,358 (7.64)	296,710 (19.65)	893,298 (59.15)	1,509,945 (100.00)
Empleo total	2.23	8.46	21.65	213.15	12.24
Porcentaje					
Tamaño Medio					
1984					
Nro de Empresas	72,098 (66.94)	16,037 (14.89)	15,474 (14.37)	4,099 (3.81)	107,708 (100.00)
Porcentaje	175,096 (12.76)	120,882 (8.81)	326,227 (23.78)	749,527 (54.64)	1,371,732 (100.00)
Empleo total	2.43	7.54	21.08	182.86	12.74
Porcentaje					
Tamaño Medio					
1994					
Nro de Empresas	68,765 (71.77)	11,807 (12.32)	12,189 (12.72)	3,050 (3.18)	95,812 (100.00)
Porcentaje	157,056 (15.51)	89,827 (8.87)	255,972 (25.27)	510,006 (50.35)	1,012,861 (100.00)
Empleo total	2.28	9.89	21.00	167.22	10.57
Porcentaje					
Tamaño Medio					

Fuente: FIEL en base a Indec.
(Excluido el sector 39, dado que no se obtuvo información para este sector en el censo de 1994).

Como era de esperar la industria manufacturera está integrada mayormente por pequeñas firmas, en términos de su empleo. En 1994, el porcentaje de empresas con hasta 50 trabajadores era del 96.8%. Esta proporción ha permanecido relativamente estable desde 1974. Si bien casi el 97% de las empresas son pequeñas, el empleo en las mismas representaba en 1994 el 49.6% del total, mientras que el 3% restante, de empresas más grandes, concentraban el 50.4% de todo el empleo.

Este último porcentaje ha ido decreciendo en el tiempo. En 1974 las empresas con más de 50 empleados empleaban el 59.2% del empleo en la industria; en 1984 ese porcentaje disminuyó a 54.7% cayendo finalmente al 50.4% mencionado en 1994.

Como puede verse también del cuadro anterior, en el período 1974-1994 la industria manufacturera fue expulsora neta de mano de obra.¹⁰ La caída en el empleo manufacturero se debe a dos factores. En primer lugar, desaparecieron en esas dos décadas en la industria unas 23,100 empresas y, en segundo lugar, el personal ocupado promedio en los establecimientos descendió de 12.2 a 10.6 personas.

Cuadro N°8					
Diferencias Absolutas entre Censos					
	0-5	6-10	11-50	más de 50	Total
1974-1984					
Var. Nro de Empresas	-19,766	2,402	1,769	- 92	-15,687
Var Empleo	-29,483	5,524	29,517	-143,771	-138,213
1984-1994					
Var. Nro de Empresas	-3,333	-4,230	-3,285	-1,049	-11,896
Porcentaje del Total	(28.02)	(35.55)	(27.61)	(8.81)	(100.00)
Var del Empleo	-18,040	-31,055	-70,255	-239,521	-358,871
Porcentaje del Total	(5.03)	(8.65)	(19.57)	(66.74)	(100.00)

Fuente: FIEL en base a Indec.
(Excluido el sector 39, dado que no se obtuvo información para este sector en el censo de 1994).

¹⁰ Este ha sido un fenómeno generalizado en los países con economías de mercado como lo indica el siguiente cuadro.

Evolución del Empleo Argentina 1974-1994	
• Empleo Total:	+ 19.9
• Empleo en la Industria Manufacturera:	- 33.3

Países de la OECD 1974-1994	
Estados Unidos	
• Empleo Total:	+ 36.0
• Empleo en la Industria Manufacturera:	+ 1.8
Francia	
• Empleo Total:	+ 5.3
• Empleo en la Industria Manufacturera:	- 23.5
Italia	
• Empleo Total:	+ 14.6
• Empleo en la Industria Manufacturera:	- 22.1
Nueva Zelandia	
• Empleo Total:	+ 23.2
• Empleo en la Industria Manufacturera:	- 15.9

Fuente: OECD

En el período 1984-94, la pérdida de empleo fue generalizada para todos los tamaños de empresa. Del total de puestos que desaparecieron, el 5% correspondía a empresas de hasta 5 personas, el 8.6% a empresas de entre 6 y 10, el 19.6% al tramo de empleo de 11 a 50 y el 66.8% a las empresas con más de 50 trabajadores.

Para el período 1974-84, la reducción de empleo se centró en los extremos de la distribución. Las empresas más grandes y las más pequeñas contrajeron el personal ocupado mientras que las empresas en los tramos intermedios incorporaron mano de obra.

La experiencia internacional de diversos países sugiere que durante el ciclo de expansión económica la generación de empleo es liderada por las empresas más grandes, en tanto que en la fase decreciente del ciclo económico, son las PYMES las que contratan relativamente más personal. En el caso Argentino se observa que durante el período 1974-84, el PBI industrial cae entre esos dos picos cíclicos un 8.8%, y al mismo tiempo desaparecen empresas grandes y el personal ocupado en las mismas se contrae. Las empresas de entre 6 y 50 trabajadores, en cambio, crecen en número y ocupación, replicando un comportamiento que se detecta en otros países.

Durante el período 1984-94, mientras el PBI industrial (nuevamente entre dos picos) crece un 21%, el número de empresas **cae** al igual que la ocupación, para todos los tamaños de empresas.

En relación con el cierre de establecimientos, el tramo de empresas de más de 50 empleados explica menos del 9% de los mismos, en tanto que las empresas de hasta once trabajadores representaron el 63% de las desapariciones.

Los datos presentados no parecen corroborar la hipótesis extrema de que las PYMES generan empleo en cualquier contexto, aún cuando muestran una menor contracción en los períodos de ajuste. En efecto, el tramo de empresas más grandes muestra una contracción en empleo superior a su participación relativa (este grupo explica el 66% de la caída de puestos de trabajo, aún cuando representa sólo el 50% del total de empleo). En las empresas más pequeñas el empleo cayó un 11.7%, en los tramos de 6 a 10 y de 11 a 50 trabajadores la caída fue del 26.7% y 22.3% respectivamente, mientras que para las empresas de 50 y más la caída fue del 32.1%.

La extensión de tiempo que abarcan los datos y el contexto de las profundas transformaciones económicas que ha experimentado la Argentina en el último quinquenio, no favorecen un análisis minucioso del comportamiento de las PYMES en base a esta información. Alternativamente, usando la base de datos de la encuesta de FIEL se identificó la variación del empleo total de las firmas entre 1992 y 1994, período en el que se puede presumir la "asimilación" al nuevo contexto de economía más abierta por parte de la mayoría de las empresas. Los resultados obtenidos se presentan a continuación.

Para el período 1992-94 el empleo **creció** a una tasa promedio del 0.5% anual en las empresas de la muestra. Para el mismo período, la estimación para el total de la industria manufacturera indica que el empleo **cayó** a una tasa anual del 2.7%. Probablemente una de las razones de esta

discrepancia sea el hecho de que la encuesta se realizó entre empresas supervivientes en el período, es decir que no se capta la destrucción de empleo por desaparición de empresas. Otra razón es el sesgo habitual en las encuestas, en el sentido de lograr una mejor tasa de respuesta por parte de establecimientos exitosos que por parte de los que enfrentan una situación de crisis.

Como ya se mencionara, las comparaciones intercensales son ineficientes para medir el efecto de creación neta de empleo por tamaño de empresa. Por ejemplo, empresas que en el año inicial eran muy pequeñas, aparecerían luego de su crecimiento en el año final en una categoría más elevada de empleo de modo que su evolución se comparará con las empresas de ese mayor tamaño que operaban en el año base. A su vez, empresas grandes en dificultades pueden reducir su tamaño y pasar a engrosar el stock de alguna categoría inferior abultando el crecimiento del empleo con respecto a las empresas que figuraban en esa categoría inferior en el año base. (El ciclo económico influye también la medición).

Un ejemplo de estas dificultades de medición se puede apreciar a través de los resultados de la encuesta . En el cuadro se presentan tres alternativas: clasificación de acuerdo al empleo de las empresas en 1992 ("1992"), en base al empleo en 1994 ("1994"), y aproximando el método censal ("Censal") consistente en comparar el nivel de empleo agregado, por tamaño, de las empresas que clasifican dentro de cada grupo en cada uno de los años extremos de la muestra.

De acuerdo con la definición "1992", el crecimiento porcentual en el empleo disminuye en forma marcada con el tamaño de empresas. En la definición "1994", puesto que los grupos de menor tamaño han perdido empresas con fuerte crecimiento en el empleo (las que ascendieron en la clasificación de tamaño), y han incorporado empresas que en 1992 eran mayores pero perdieron empleo y fueron recategorizadas, las tasas de crecimiento en el empleo de las empresas de menor tamaño disminuyen en forma sensible (ocurriendo lo opuesto con las empresas más grandes, vgr., con más de 200 empleados), no pudiendo observarse entonces un patrón definido. En la definición "Censal", por último, las variaciones negativas en las empresas con 10 ó menos empleados obedecen a la fuerte reducción en el número de empresas dentro de las dos categorías involucradas. Al interpretar esta última columna, sin embargo, cabe destacar que, a diferencia del Censo 1984, en la muestra de la encuesta de FIEL no se observan nacimientos ni desapariciones de empresas, razón por la cual -en la medida en que la relación entre los primeros y las segundas sea mayor en los grupos de menor tamaño- los porcentajes de variación en el empleo en la tercera columna pueden estar subestimando "desproporcionalmente" la variación en el empleo de las empresas de menor tamaño.

Cuadro N° 9						
Emplec	"1992"	N	"1994"	N	"Censal"	Var N
PROMEDIO	0,5%	365	0,5%	346	0,5%	0,0%
1-5	12,8%	48	-1,8%	38	-8,1%	-7,5%
6-10	6,8%	45	4,0%	40	-4,1%	-3,9%
11-50	4,5%	117	-0,3%	128	1,6%	3,0%
51-200	2,1%	79	-1,6%	81	-0,5%	0,8%
201-500	-0,6%	32	0,6%	36	3,9%	4,0%
501+	0,1	25	1,0%	23	-0,1%	2,7%

Fuente: Encuesta FIEL.

Observando a las empresas de acuerdo a su tamaño en 1992, el crecimiento porcentual en el empleo disminuye con el tamaño de las empresas. Esta regularidad debe ser interpretada con cuidado. En primer lugar, la encuesta sólo contiene empresas que han subsistido durante todo el período (empresas exitosas), y en la medida en que la rotación de empresas es mayor cuando disminuye el tamaño (la edad promedio de las empresas aumenta con el tamaño), la sobreestimación en el crecimiento en el empleo que resulta de esta muestra es proporcionalmente mayor para las empresas de menor tamaño.

Por último, con respecto a la generación de empleo no sólo es importante la variación porcentual sino también la variación absoluta en el mismo.¹¹

La última de las "ventajas" mencionadas indica que las PYMES **dan empleo a mano de obra menos calificada**. Los resultados del análisis de la encuesta permanente de hogares del año pasado permiten identificar las características del empleo PYME en la Argentina en los términos del cuadro.

Cuadro N° 10 Características del empleo	
Aumenta con el tamaño de empresa	Disminuye con el tamaño de empresa
Edad	Participación de jóvenes
Antigüedad	Participación de mujeres
Años de educación	Empleo part-time
Salario	

Nótese que en este caso una política destinada a promover la permanencia en el mercado de las PYMES de cualquier tipo porque dan empleo a una franja de menor formación laboral podría ir en detrimento de la propia capacitación de la mano de obra, generando un círculo vicioso en el que el subsidio permitiría competir con bajos niveles de capital humano, se limitaría la demanda de calificaciones y se postergaría la formación de los trabajadores.

El análisis precedente permite, en síntesis, reconsiderar los atributos que tradicionalmente se han asociado a las PYMES indicando que:

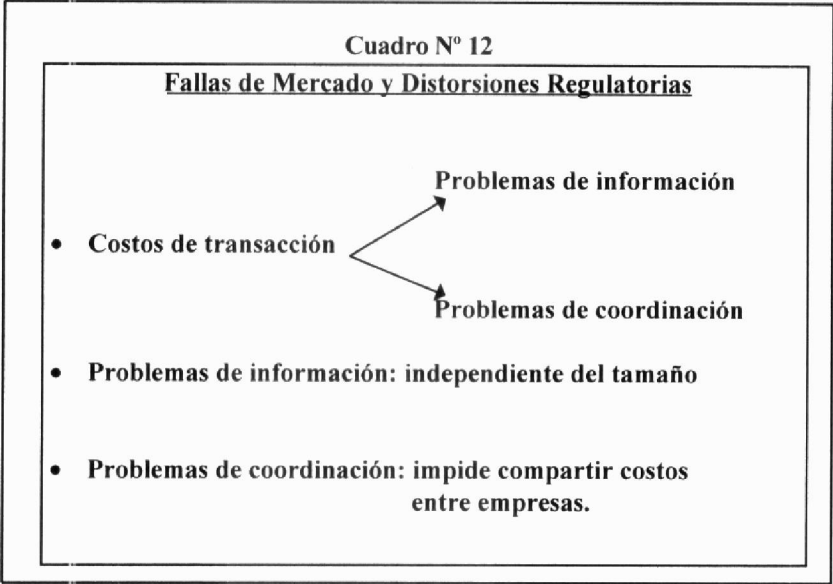
¹¹ Una tasa de 1% anual en una empresa de 1000 empleados genera 10 puestos de trabajo al año. Para obtener un resultado semejante en una empresa de 100 empleados la tasa debe ser del 10%.

- es importante que se admita la rotación de empresas, liberando los obstáculos a su ingreso y egreso de los mercados;
- es dudoso que en cualquier circunstancia sea la PYME la principal fuente de puestos de trabajo en la economía. Cabe acotar aquí que el caso chileno es un ejemplo en el que la aguda tasa de desempleo posterior a la crisis de 81-82, que llegó al 26% se redujo en virtud del crecimiento de las empresas grandes. En efecto, en 1982 el 78% de los establecimientos tenían entre 10 y 49 trabajadores. Esta participación descendió al 64% diez años más tarde. Los establecimientos de 200 o más empleados aumentaron del 4,5% al 9% en número y pasaron a sostener una parte creciente del empleo. Ese crecimiento fue acompañado de un fuerte aumento en la productividad global de la economía que incluyó preferentemente a los tramos de menor tamaño de empresas;
- la calidad del empleo que, en promedio, ofrecen las PYME en la Argentina tiene un amplio espacio para mejorar.

Cuadro N° 11	
PYMES Visión de sus VENTAJAS	
80'S	90's
<ul style="list-style-type: none">• Son flexibles en producción y tecnología.• Son trabajo-intensivas y generan más empleo.• Emplean mano de obra no calificada.	<ul style="list-style-type: none">• La rotación de empresas asegura flexibilidad.• NO hay una relación necesaria entre PYME y empleo.• La calidad del empleo que ofrecen es muy variable.

3. COSTOS DE TRANSACCIÓN Y OBSTÁCULOS REGULATORIOS

Redimensionar la visión tradicional de la PYME no significa desconocer su importancia en el sistema productivo y, en cambio, implica rescatar el uso de esta categoría con un sentido más preciso, en particular cuando se proponen iniciativas de políticas públicas que las asistan.



En ese caso, el primer paso debe ser la identificación de las situaciones en las que los mecanismos de mercado son incapaces por sí de resolver los obstáculos al nacimiento y crecimiento de las empresas. Estas situaciones comportan fallas de mercado que requieren intervención pública. Una de la principales fallas identificadas consiste en los costos de transacción relativamente mayores que enfrentan las PYMES, incluyendo el costo de transmitir creíblemente información sobre sí mismas al sector bancario, a sus proveedores y a sus clientes.

El segundo paso es actuar directamente sobre esas fallas, evitando operar sólo sobre sus consecuencias. Por ejemplo, usar subsidios a la tasa de interés resulta inútil si las PYMES, no pueden elaborar proyectos de inversión con riesgos atendibles por el sistema bancario. La acción pública puede ser específica o genérica.

Estos costos potenciales podrían eliminarse si las PYMES pudiesen compartirlos implementando una acción coordinada. Sin embargo, el establecimiento de una “agencia común” conlleva problemas de oportunismo entre los participantes y coordinación entre partes que bloquean en muchos casos la acción de la PYMES bajo modalidades como las de consorcios tecnológicos o de información de negocios, etc.

A los obstáculos que surgen de la existencia de fallas de mercado se suman aquellos que constituyen consecuencias no deseadas de la regulación por parte del Estado.

Un detalle pormenorizado de las características de las PYMES locales se muestra en el cuadro N° 13.

En términos de la organización, prevalece la presencia del dueño único en las empresas de menor dimensión. Con todo, se observan numerosos casos de sociedades de responsabilidad limitada y aún de sociedades anónimas. Este hecho deriva de la inexistencia de la figura de responsabilidad

limitada para sociedades unipersonales como ocurre, por ejemplo, en el caso de la Unión Europea.

En cuanto a los años de antigüedad, el promedio de 33 años para el total de la muestra y de 28 para las empresas pequeñas tiende a indicar una baja rotación de empresas. En el caso chileno, por ejemplo, la edad promedio es de 26 años y en el caso alemán un 25% de las empresas tienen menos de 10 años de antigüedad. Otro rasgo característico del caso local es la falta de articulación de las actividades productivas bajo la forma de subcontratación entre empresas (a excepción de la industria automotriz). En el caso japonés, paradigma del desarrollo de PYMES bajo un modelo de subcontratación, el 80% de las empresas de menor tamaño son subcontratistas y de ellas, el 65% tienen relación exclusiva con una sola empresa.

El acceso a nueva tecnología se logra por vía indirecta, a través de proveedores y clientes y sólo en el caso de las empresas grandes ha sido un factor relevante para su desarrollo inicial.

Cuadro N° 13			
Características del caso argentino			
	Pequeñas	Medianas	Grandes
Organización	dueño único S.R.L. o S.A.	S.A.	S.A.
Años de antigüedad	28	38	57
Subcontratación (% de empresas)	4,5	9,5	-
Asistencia tecnológica	Proveedores y clientes	Proveedores y clientes	Proveedores y otras fuentes
Desarrollo inicial basado en	Experiencia previa en el sector	Experiencia y acceso nueva tecnología	Acceso a nueva tecnología y experiencia
Exportaciones (% de ventas)			
- Mercosur	4	3,8	2
- Resto	2,5	6	14
No opera con crédito bancario (% de empresas)	24	14	-
Costo del capital total (% tasa anual)	20%	19%	12%

Fte: encuesta FIEL.

En cuanto al perfil exportador de las PYMES manufactureras, este es notablemente inferior al de las empresas grandes. Nótese que la encuesta arroja un 6,6% de exportaciones en relación a las ventas totales para todas las empresas consideradas, semejante al 7% estimado a partir de datos agregados para la economía.

Los dos últimos indicadores se refieren a la gestión financiera de las empresas. Por una parte llama la atención que un cuarto de las empresas pequeñas no operen con créditos bancarios. Por

otra, la estimación del costo total anual del capital (en pesos), calculado a partir de una aproximación a la estructura financiera de las empresas por tamaño indica que la diferencia de costos entre empresas grandes y PYMES es aproximadamente 8 puntos y que, en cambio, no existe diferencia (ex-post) entre empresas pequeñas y medianas. Las empresas “se las arreglan” para combinar distintas fuentes de financiamiento y mantener su competitividad.¹²

En cuanto a la **política tributaria** el principal logro en esta materia a partir del año 1990 ha sido la concentración del grueso de la recaudación en dos impuestos generales como lo son Ganancias e IVA, dotándoselos con un diseño tributario relativamente simple en comparación con lo que continúan siendo los estándares internacionales en la materia. Sin embargo, es dable observar la presencia de distorsiones asociadas a disposiciones administrativas que implican algún tipo de discriminación y/o penalización según clase (tamaño) de empresa. Un ejemplo claro se da en el caso del IVA, en que los sistemas de pago a cuenta y retención sobre bases presuntivas provocan la aparición de saldos permanentes a favor del contribuyente, que en la práctica equivalen a obligar a las empresas pequeñas a actuar con un capital de giro superior al que hubieran requerido con un sistema neutral de percepción del impuesto.

La presente situación, que combina un mayor cumplimiento forzoso de estos sectores por efecto de los procedimientos presuntivos de recaudación con los inconvenientes de naturaleza económico-financiera que ellos generan sobre los sujetos incididos, reconoce como vía eficiente de superación la de inducir al mejor cumplimiento voluntario de tal tipo de contribuyentes a través de la percepción de la mejora sustancial y sostenida de la Administración y Fiscalización Tributaria. De manera ésta podría ir disminuyendo el grado de “rusticidad” de sus procedimientos de recaudación sin exponerse a la merma de ingresos por efecto de conductas evasoras.

Otro aspecto a tener en cuenta en el caso argentino es el de poner en práctica la figura de la “responsabilidad limitada” para el caso de las sociedades unipersonales, según estaba contemplado en el proyecto de unificación de los Códigos Civil y Comercial.

En lo que se refiere a las empresas pequeñas, el libre comercio y la inexistencia de barreras no son suficientes para permitir la **incorporación plena de nueva tecnología**, ya que existe una potencial falla del mercado en la dificultad y natural resistencia de estas empresas para coordinar actividades para la difusión de sus costos fijos, entre los cuales se encuentra la adquisición de tecnología moderna y eficiente.

Esta falla se debe, básicamente, a que las empresas pequeñas, con una alta aversión al riesgo, evitan incurrir en altos costos fijos (y hundidos) para la formación de centros de asistencia para la adquisición de tecnología y gerenciamiento, cuyos beneficios son inciertos, y cuya organización es costosa por el problema de “agencia común” que conllevan. Esta dificultad de acceso a la tecnología puede aliviarse proveyendo un marco adecuado para que las grandes empresas

¹² Esta situación prevalecía hasta fines de 1994. A principios de 1995 la crisis financiera aguda que siguió al “efecto tequila” determinó un período de asfixia financiera que afectó particularmente a las PYMES.

encuentren conveniente desarrollar proveedores, pero también generando centros de reunión e información para las PYMES.

Estos centros de asistencia tecnológica para PYMES, deberían situarse geográficamente donde se encuentra la industria a la que va a asistir; si esta industria está dispersa geográficamente, deben combinarse sucursales "de entrada" con la actividad administrativa principal centralizada. Es muy importante que las empresas usuarias financien, al menos parcialmente, el accionar de estos centros, así como también que puedan evaluar su funcionamiento y modificarlo si fuese deseable, siendo entonces responsables de su manejo operativo. Resulta inconveniente incentivar el uso de programas públicos, ya que ello no permitiría evaluar la real contribución de los mismos. Esta tarea requiere el armado de una trama de interacción entre centros de investigación, universidades y centros de difusión, con servicios genéricos y específicos, y una tendencia a la descentralización regional.

La asistencia en este rubro puede inclusive ser el puente que elimine o reduzca la restricción de crédito que enfrentan las PYMES, ya que sus proyectos podrán ser presentados a los bancos en forma más acabada y con evaluaciones técnicas más comprometidas.

Se observa el inicio de una actividad pública en este sentido en la Argentina, aunque posiblemente por su escaso tiempo de implementación, aún no parece haber sido percibida por el empresariado. Sin embargo, es posible que la falta de llegada se deba a otros motivos, como por ejemplo que tradicionalmente el apoyo fue (implícitamente) dirigido a las empresas mayores; que el sector privado no participa activamente en el manejo de esos centros; que hay una proliferación de iniciativas sin que ninguna de ellas tenga peso propio suficiente; etc.

En base a lo observado en la experiencia internacional, la provisión de servicios reales es relativamente barata: la asistencia gerencial y de otros servicios reales provistos en EE.UU., Alemania y España, en general, tienen un costo anual promedio por empresa servida cercano a US\$ 1.000, con valores máximos en US\$ 3000 y mínimos en US\$ 300. Esto implica que es posible que US\$ 100 millones al año fuesen suficientes para asistir a 100.000 empresas, cifra que supera el total del padrón de establecimientos industriales hoy existente en la Argentina (ver cuadro n° 14).

Cuadro N° 14
Asistencia Tecnológica y de Negocios
Redes de Servicios Reales

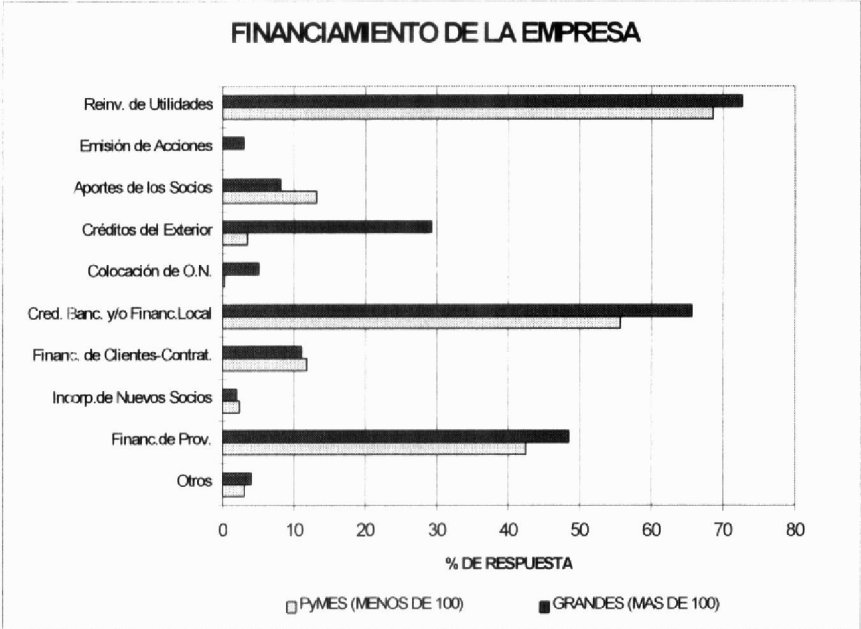
	EEUU	Alemania	España
% PYMES	8%	s/d	15% al 40% en cada sector
Importancia de esos servicios	935 centros + 500 universidades	129 Centros	11 institutos tecnológicos
Costos por empresa anual	US\$ 2000 A 3000	DM 500	US\$ 1000
Financiamiento	mixto	alta participación privada	mixto

Quizás el mayor problema que enfrentan las PYMES en cuanto a costos de transacción se refiere a su acceso al crédito. Este ha sido un problema recurrente en todas las economías. En la Unión Europea se reconoce que la política no ha podido darle aún una solución aceptable. Para el caso local, los resultados de la encuesta permiten entrar en el detalle de este problema.

Por una parte, la estructura de financiamiento es diferente según el tamaño de las empresas. Las empresas de menor tamaño no tienen acceso a las fuentes de mercado de capitales (emisión de acciones, obligaciones negociables) y sólo en contados casos reciben créditos del exterior (que son una fuente significativa de financiamiento para las empresas grandes). Para todas las empresas las fuentes principales son la reinversión de utilidades, el crédito bancario y el financiamiento de proveedores. Nótese que las PYMES presentan un menor porcentaje de respuestas en cuanto al uso de la fuente bancaria que tiende a ser compensado por el financiamiento de clientes y el aporte directo de los socios.

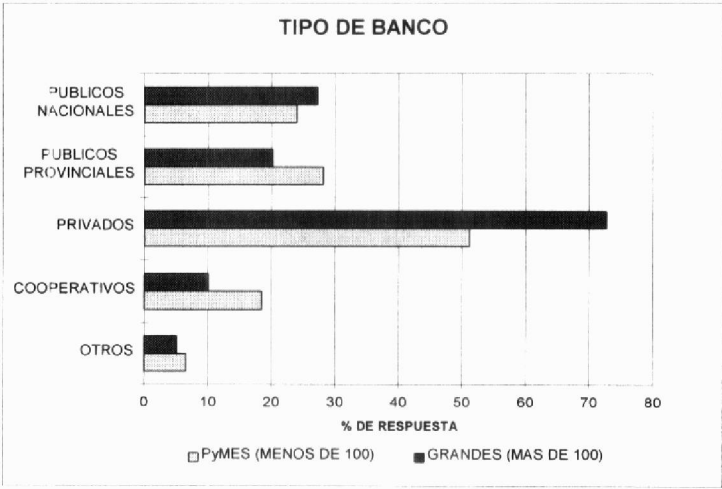
Debido a la diferencia en la estructura de financiamiento, como ya se mostrara, el costo financiero total de las empresas no es muy diferente salvo para empresas muy grandes, donde la tasa esta en línea con la tasa internacional más el diferencial por riesgo país.

Gráfico N° 3



En cuanto a la relación bancaria, cuando las empresas fueron preguntadas por el tipo de banco con el que operaban en crédito, la principal fuente para todo tamaño de empresas proviene de los bancos privados. La banca cooperativa y la banca provincial aparecen como relativamente más vinculados a las empresas de menor tamaño. En el caso de la primera una vinculación más cercana entre empresas y bancos cooperativos (en particular en el interior) habría facilitado la fluidez de información y la confianza mutua en la relación. En el caso de la banca pública provincial, la excesiva flexibilidad en la evaluación del riesgo de negocios explicaría los resultados de la encuesta y, parcialmente el pobre desempeño de este tipo de agente financiero.

Gráfico N° 4



Por último, cabe mencionar que las PYMES operan en promedio con menos de dos bancos por empresa y que el costo de financiamiento bancario muestra un diferencial de tasas importante. Este diferencial se atribuye a la dificultad de evaluación adecuada del riesgo del proyecto, tanto por falta de información objetiva y poco conocimiento del negocio PYME por los bancos, como por dificultades de gestión administrativa de las PYMES.

Cuadro N° 15

	PYMES <100	GRANDES >100
Bancos con que opera	1,8	6,2
Costo del financiamiento bancario (tasa anual) en pesos	25,4	18,2

La evidencia indica, entonces que las PYMES tienen mayores dificultades para acceder al crédito bancario que las grandes empresas. Estas dificultades pueden ser consecuencia de que una empresa o proyecto pequeño o mediano esté más expuesta a la asimetría informativa, en comparación con una empresa grande cuya actividad normalmente es más fácil de evaluar por parte de los banqueros. En segundo lugar, el costo de búsqueda de información suele ser invariable respecto del monto de los créditos, lo que de hecho hace más costoso operar en el mercado de PYMES que en los otros mercados de crédito. En tercer lugar, es de esperar que las PYMES operen con menos bancos que las otras empresas, porque a pesar de que la cesión de garantías no parece ser tan frecuente como cabría esperar, las grandes dificultades que existen para utilizar los activos reales como garantía más de una vez obligan a que la relación crediticia sea con una sola entidad. Por otra parte, es difícil para un empresario PYME ampliar el número de bancos con los que opera en crédito debido a que la historia crediticia de un prestatario no se puede trasladar de un banco a otro y tampoco resulta fácil de transferir a nuevos banqueros, toda la información económico-financiera de la que normalmente disponen sus banqueros tradicionales.

Estos problemas pueden ser particularmente graves como consecuencia de la inestabilidad económica que ha caracterizado algunos períodos recientes de la historia económica argentina y como resultado de las masivas políticas de regulaciones y controles de todo tipo aplicadas en el pasado y de la gran evasión de impuestos, fenómenos que contribuyeron a profundizar la incertidumbre y los problemas de asimetría informativa porque estimularon el ocultamiento sistemático de la verdadera dimensión económica de las actividades.

Con respecto a las políticas públicas vigentes destinadas a mejorar el acceso al crédito por parte de las PYMES, su evaluación global se ve dificultada por el hecho de que la mayoría de los programas en vigencia son relativamente nuevos -comenzaron entre 1993 y 1995- sin que hayan ingresado aún una parte de ellos en la etapa de implementación definitiva, como es el caso de las

sociedades de garantías recíprocas. A fines de 1995 se observaba una brecha muy significativa entre los préstamos otorgados y los montos licitados, ya que los primeros apenas habrían superado el 65% de lo que se había licitado -casi todo el cupo disponible-. La fuerte concentración de los bancos públicos y cooperativos tanto en la licitación de los cupos como en el otorgamiento de los préstamos, hace pensar que las ventajas que ofrecía la operatoria no alcanzan a compensar las dificultades que encuentran los bancos privados no cooperativos para aumentar sus créditos a las PYMES.

Otras iniciativas como la factura conformada y el cheque diferido apuntan a posibilitar que las empresas acreedoras por venta de bienes o servicios logren, a su vez, acceder al financiamiento más barato a través de la utilización de los activos corrientes como garantía de crédito. Aunque la puesta en marcha de las nuevas figuras es demasiado reciente como para juzgar sus resultados, la factura conformada parece ser una excelente iniciativa ya que provee a la factura común de exigibilidad por vía ejecutiva.

Las principales recomendaciones se orientan a disminuir la presencia de asimetrías informativas facilitando la búsqueda de la información de naturaleza crediticia que se les requiere a las PYMES, sea tanto la referida a la naturaleza de los proyectos de inversión como la que corresponde a los empresarios y las empresas que la solicitan. La existencia de agencias privadas o mixtas que presten servicios de asesoramiento a las PYMES para la presentación de carpetas y proyectos, al estilo de las que existen en otros países, puede ayudar a disminuir en forma importante el problema de acceso al crédito que enfrentan estas empresas.

Una segunda vía de solución es el establecimiento de esquemas de garantías mutuas para resolver la falta de activos elegibles suficientes por parte de los solicitantes de crédito considerados individualmente.

En cuanto al diseño de los mecanismos de financiamiento, se destacan las ventajas de un sistema de crédito en el que el rol fundamental es desempeñado por los bancos privados, quienes establecen las condiciones de elegibilidad y son responsables por el cobro de los préstamos, limitándose la banca oficial a licitar tasas, plazos, y los criterios de elegibilidad para seleccionar aquellos bancos privados que intermedian los créditos, tales como estructura de sucursales, infraestructura de comercio exterior y profesionalismo. Una premisa fundamental para cualquier esquema que se adopte sería que se contemplen distintas tasas, plazos y montos de acuerdo con el riesgo, la solvencia, la rentabilidad y la capacidad de repago de los proyectos y/o empresas solicitantes, a efectos de no alterar la correcta asignación de recursos.

Con respecto al mercado de capitales, la evidencia disponible indica que la participación de sus instrumentos como fuente de financiamiento es limitada, particularmente entre las PYMES.

La desgravación de los instrumentos de pago a plazo (impuesto a los sellos) reduciría en forma significativa el costo del crédito para las PYMES, del mismo modo que la definitiva puesta en marcha de la factura conformada, cuya implementación requerirá neutralizar la fuerte oposición

que hasta fines de 1995 han ejercido los compradores, como consecuencia de que pierden un instrumento de negociación y, en el corto plazo, afecta las líneas crediticias de que disponen en las instituciones que descuentan las facturas. Una vía complementaria que podría facilitar en gran medida el descuento de las facturas comunes, es la sustitución de la obligación de hacer la cesión del crédito a través de escritura pública, volviendo a una vía de costo similar al de la carta documento, mecanismo que estaba vigente con anterioridad. El Estado puede contribuir significativamente promoviendo políticas que aseguren la validez de los colaterales tanto desde el punto de vista formal como desde la perspectiva de ejecutabilidad judicial en caso de que esto sea necesario.

Todo fenómeno de racionamiento de crédito como los que se ha descripto, tienden a superarse en la medida que crece el ahorro privado y por ende la oferta de crédito, área en la que la participación de las políticas públicas favoreciendo el ahorro, son claramente insustituibles. Un mercado de capitales más desarrollado permite que las empresas pequeñas y medianas tengan más posibilidades de acceder a financiamiento de terceros puesto que menores relaciones deuda/capital propio tienden a atenuar los problemas de asimetrías informativas fundamentalmente en el caso de los proyectos más riesgosos como es el caso de los emprendimientos innovadores. Sin duda, el Estado puede contribuir a la existencia de un marco adecuado para que dicho desarrollo sea posible.

Las recomendaciones de política (específicas) precedentes han tenido en cuenta la experiencia internacional. En ella se observa que los diseños de política han cambiado en el tiempo desde la promoción general de la PYME, a la promoción más precisa en alcance, orientada a la aparición de nuevas empresas. En el primer tipo de aproximación estuvieron presentes tanto el proteccionismo comercial como los instrumentos orientados a prolongar la "vida" de las PYMES. Más recientemente se ha enfatizado en el nacimiento de nuevas empresas con independencia de la rotación alta observada. Un claro ejemplo de esta posición es la filosofía que guía a la Small Business Administration de los Estados Unidos reconociendo que la vida de una PYME es, en general, corta; pero que en ese período cumple un rol importante tanto desde el punto de vista del empleo como de la competencia y la innovación. También en Italia se refleja este punto de vista en los programas de tutoraje. En el caso alemán se observa la obsesión por "incubar", es decir por fomentar el espíritu de iniciativa y riesgo, en un entorno cultural adecuado. En el Reino Unido, se crearon más de un millón y medio de empresas en los años 80 y con esta orientación se vuelca la mayor parte del esfuerzo fiscal. Los desempleados británicos son instados a emprender tareas empresariales como autónomos o subcontratistas, sin perder su pago mensual de subsidio por desempleo.

En contraste, los trabajos más recientes sobre experiencia comparada de PYMES (Sengenberger et al, 1990 y OCDE, 1994 entre otros) se manifiestan a favor de políticas públicas creadoras de infraestructura y enlaces entre empresas con independencia de su tamaño. En el plano de las recomendaciones aquellos autores que se manifiestan partidarios de una política activa de promoción la describen en términos de reforzar los lazos de subcontratación con las empresas más grandes o los lazos horizontales entre firmas de tamaño semejante al estilo de los distritos

industriales. Los instrumentos son descentralizados, administrados regionalmente, basados en oferta de servicios reales en el marco de climas de negocios favorables. (Ver cuadro N° 16)

Cuadro N° 16 Política de Asistencia a PYME Diseño según experiencia	
En el pasado	Actual
<ul style="list-style-type: none">• intervención estatal directa• créditos blandos con fondos públicos• desgravación impositiva• subsidio directo para tecnología	<ul style="list-style-type: none">• el Estado actúa como banca de segundo piso• subsidio moderado de tasa• asistencia público-privada con prueba de mercado

En síntesis, el siguiente cuadro muestra las recomendaciones para el caso local.

Cuadro N° 17 Recomendaciones	
Estabilidad macroeconómica y seguridad jurídica	
Mercado financiero	<ul style="list-style-type: none">• creación de agencias privadas o mixtas para presentación de carpetas• esquemas de garantías mutuas• si se mantienen líneas promocionales que sean de administración privada• desgravación de instrumentos de pago a plazo
Mercado de trabajo	<ul style="list-style-type: none">• flexibilización general de las relaciones laborales
Tecnología y negocios	<ul style="list-style-type: none">• redes de servicios reales
Tributación	<ul style="list-style-type: none">• mejora de la administración tributaria: eliminación de pagos a cuenta• SRL unipersonales

El encabezamiento del cuadro permite una reflexión final sobre la importancia del clima de negocios favorable al desarrollo empresarial.

La estabilidad macroeconómica y la certidumbre de las señales de los mercados en el largo plazo constituyen una condición necesaria para el desarrollo de los negocios, y muy en particular, para la inversión reproductiva en PYMES.

El tema de la estabilidad macroeconómica fue mencionado en las múltiples entrevistas realizadas para este estudio, tanto en los Estados Unidos, Reino Unido y Alemania como en Chile. Quizás el caso alemán sea el prototípico en la generación de un marco general favorable para el desarrollo de las PYMES. En ese país se reconoce la importancia singular de las instituciones monetarias (Bundesbank) y la necesidad de asegurar los derechos de propiedad. Ambas premisas se conjugan en la idea de que las "deudas se pagan", práctica que llevó a la enorme capitalización de entidades financieras públicas de "segundo piso", que constituyen la piedra angular del apoyo financiero a las pequeñas y medianas empresas.

Referencias Bibliográficas.

"Small Firms in Britain 1994" Small Firms in Britain Report, 1994.

7mo. Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi, Octubre de 1991.

Acs, Z., Audretsch, D. "Small-Firm Mobility" Economics Letters 26:281-284, 1988.

Acs, Z.J. and D. Audretsch: "Innovation, Market Structure, and Firm Size", Review of Economics and Statistics; 69(4), November 1987, páginas 567-74.

Banco de La Provincia de Bs. As. "Seminario Internacional sobre Capital de Riesgo, Innovación Tecnológica y Pequeña y Mediana Empresa", Serie Tecnología, Jornadas desarrolladas el 10 y 11 de abril de 1986.

Bank of England, "Finance for Small Firms a Second Report", Mimeo, January 1995.

Bassetti, Piero: "El Modelo Italiano: Desde el desarrollo local a la internacionalización de las pequeña y mediana empresa", presentación en el Seminario de Experiencias de la Pequeña y Mediana Empresa, Ciudad de Guadalajara, México, 1994.

Beccatini, Giacomo: "Italy", en W. Sengenberger, G. Loveman y M. Piore (eds.), The re-emergence of small enterprises: Industrial restructuring in industrialised countries, International Institute for Labour Studies, Geneva, 199..

Berry, A. & Sabot, R.H., 1978, "Labour Market Performance in Developing Countries: A Survey", en World Development, V.5, n. 11-12, Nov.-Dic. 1978.

Bour, Juan Luis "Mercado de Trabajo y Productividad en la Argentina". Documento de base para el Country Economic Report Memorandum, Banco Mundial. 1995.

Bour, J.L., N. Susmel el alt. "Costos Laborales en el Mercosur: Comparación de los Costos Laborales Directos". FIEL, Doc. de Trabajo Nro 35, 1992.

Bour, J.L., N. Susmel el alt. "Costos Laborales en el Mercosur: Legislación Comparada". FIEL, Doc. de Trabajo Nro 32, 1992.

Bour, Juan Luis "El Mercado de Trabajo de Uruguay". Oficina de Planeamiento y Presupuesto, República Oriental del Uruguay. 1994

CEPAL, "Ruedas de Negocios y Cooperación Empresaria en el Mercosur", Análisis y seguimiento de las Ruedas de Negocios Organizadas por el SEBRAE-Río de Janeiro en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 56, Julio 1994.

Cepeda H. y Yoguel G., "Las PYMES frente a la Apertura Externa y el Proceso de Integración Subregional: Un Desafío de Reacomodamiento Competitivo", Doc. de Trabajo N° 13, Diciembre 1993.

Cepeda, H.; Robbio J. "La Experiencia Internacional en el Tratamiento de la Problemática Regional y de la Pequeña y Mediana Industria: Algunos Comentarios sobre el Caso Argentino", Fundación Unión Industrial Argentina, 1995.

Colorado Small Business Development Center, "Colorado Progress Report".

Fuenzalida, L.A. 1985."Crédito para el Desarrollo de Pequeña y Mediana Empresa (Banco Mundial/CORFO/SERCOTEC)". Exposición en Seminario de CENEXI. Santiago, Chile. Agosto 1985.

Fuenzalida, L.A. et al. 1991. "Progreso de la Pequeña Industria vis-a-vis Obstáculos del Entorno" (mimeo). FUNDES - Colombia. Investigación contratada por FUNDES (Suiza) con Universidad de Las Américas, Santiago, Chile. FUNDES-Colombia publicó los resultados en Bogotá, Septiembre de 1991, conjuntamente con aquellos de seis otros países latinoamericanos.

FUNDES (Suiza). 1994. "Propuesta para la Política de Modernización de la Micro y Pequeña Empresa Emergente en Chile". Mayo 1994, Santiago, Chile.

Gatto, F. y G. Yoguel: "Las PyMEs Argentinas en una Etapa de Transición Productiva y Tecnológica", en B. Kosacoff (ed.): El Desafío de la Competitividad, La industria argentina en transformación, CEPAL/Alianza Editorial, 1993.

Kantis, H, Yoguel, G.; "Eslabonamientos Productivos y Restricciones para el Desarrollo de las PYMES Metalmeccánicas del Gran Buenos Aires", Cepal, 1991.

Levitsky, J. y R. N. Prasad "Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises" World Bank Technical Paper No 58, Industry and Finance Series, Febrero 1987.

Levy Brian, Berry A., Motoshige I., Kim L., Nugent J and Urata S., "Technical and Marketing Support Systems for Successful Small and Medium-Size Enterprises in Four Countries", The World Bank, December 1994.

Levy, B.: "Technical and Marketing Support Systems for Successful Small and Medium-Size Enterprises in Four Countries", Policy Research Working Paper 1400, The World Bank, December 1994.

Little, I.M.D., D. Mazumdar, y J.M. Page Jr. "Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies" The World Bank, Oxford University Press, 1987.

Loveman, G. and W. Sengenberger: "The Re-emergence of Small-Scale Production: An International Comparison", *Small Business Economics*, Vol.3, No.1, 1991.

Meade D. "Review Article: Small enterprises and Development" *Economic Development and Cultural Change*. The University of Chicago, 1991.

Mediocredito Centrale "Indagine sulle Imprese Manifatturiere: Quinto Rapporto sull'Industria Italiana e sulla Politica Industriale", *Studi Economia*, 1994.

Miwa Yoshiro, "Policies for Small Business", EDI Working Papers, Number 93-39, Economic Development Institute of The World Bank, 1993.

Miyagiwa, K.: "Large is Beautiful: The welfare effect of technology transfer reconsidered", *Journal of Development Economics*, Vol.41, 1993, páginas 179-190.

Mizrahi, R.; "New Economic Organizations to Support Small and Microproducers in Developing Countries: The Case of Local Venture Capital Companies (LVCs), SNDI, August 1994.

Nooteboom, B.: "Firm Size Effect on Transaction Costs", *Small Business Economics*, 5, 1993.

Rivas, C. y M. Vicens "El costo del crédito en la Argentina" Instituto Torcuato Di Tella, Serie Seminarios, Diciembre 1994.

SBA, "The State of Small Business: A Report of the President", U.S. Government Printing Office, 1993a.

SEBRAE-SP, Revista "Estudos SEBRAE", Año 2, N° 7, Jan/Fev/95.

Sengenberger W, Loveman G, and Piore M. (Ed.) "The Re-emergence of small enterprises: Industrial Restructuring in Industrialised Countries". International Institute for labour Studies, Geneva, 1991.

Sforzi, Fabio: "The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy", en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, 1990.

Sforzi, Fabio: "Local Systems of Small and Medium-Sized Firms in Italy", presentado en el International Seminar on Local Systems of Small Firms and Job Creation, Paris, Junio de 1995.

Späth Brigitte (ed) "Small Firms and Development in Latin America: The Role of the Institutional Environment, Human Resources and Industrial Relations" International Institute for labour Studies, Geneva, 1993.

Stiglitz, J.E y A. Weiss "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information" American Economic Review. Vol 71 No.3, Junio 1981.

Storey, D.J. "Understanding The Small Business Sector" Economic & Social Research Council y otros, 1993.

The European Observatory for SMES, "Third Annual Report", 1995.

U.S. Small Business Administration, "Annual Report of the Chief Counsel for Advocacy on Implementation of the Regulatory Flexibility Act", December 1989.

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO

1. La fuerza de trabajo en Buenos Aires, J. L. Bour. Diciembre 1981.
2. Encuesta sobre Remuneraciones en la Industria. Diseño Metodológico. J. L. Bour, V. L. Funes, H. Hopenhayn. Diciembre 1981.
3. Algunas reflexiones sobre el tratamiento a los insumos no comerciados en el cálculo de protección efectiva. G. E. Nielsen. Diciembre 1981.
4. Ganado Vacuno: El ciclo de existencias en las provincias. M. Cristini. Junio 1982.
5. Oferta de Trabajo: Conceptos básicos y problemas de medición. J. L. Bour. Julio 1982.
6. Ocupaciones e ingresos en el mercado de trabajo de la Cap. Fed. y GBA. H. Hopenhayn. 1982. 3 tomos.
7. La oferta agropecuaria: el caso del trigo en la última década. M. Cristini. Septiembre 1983.
8. Determinantes de la oferta de trabajo en Buenos Aires. J. L. Bour. Enero 1984.
9. El ciclo ganadero. La evidencia empírica 1982-84 y su incorporación a un modelo de comportamiento. M. Cristini. Noviembre 1984.
10. El impuesto a la tierra, las retenciones y sus efectos en la producción actual y la futura. M. Cristini, N. Susmel y E. Szewach. Octubre 1985.
11. El impuesto a la tierra: una discusión de sus efectos económicos para el caso argentino. M. Cristini y O. Chisari. Abril 1986.
12. La demanda de carne vacuna en la Argentina: determinantes y estimaciones. M. Cristini. Noviembre 1986.
13. Las Encuestas de Coyuntura de FIEL como Predictores del Nivel de Actividad en el Corto Plazo. M. Cristini e Isidro Soloaga. Noviembre 1986.
14. La Política Agropecuaria Común (PAC): Causas de su Permanencia y Perspectivas Futuras. M. Cristini. Julio 1987.

15. Informe OKITA: Un análisis crítico. D. Artana, J. L. Bour, N. Susmel y E. Szewach. Diciembre 1987.
16. Regulación y Desregulación: Teoría y Evidencia Empírica. D. Artana y E. Szewach. Marzo 1988.
17. Sistema de Atención Médica en la Argentina: Propuesta para su Reforma. M. Panadeiros. Mayo 1988.
18. Investigaciones Antidumping y Compensatorias contra los países Latinoamericanos altamente endeudados. J. Nogués. Agosto 1988.
19. Aspectos dinámicos del funcionamiento del mercado de tierras: El caso Argentino. M. Cristini, O. Chisari. Noviembre 1988.
20. Incidencia de los impuestos indirectos en el Gasto de las Familias. J. L. Bour, J. Sereno, N. Susmel. Enero 1989.
21. Inversión en Educación Universitaria en Argentina. J. L. Bour, M. Echart. Junio 1989.
22. La Promoción a la Informática en la Argentina. D. Artana, M. Salinardi. Septiembre 1989.
23. Principales Características de las Exportaciones Industriales en la Argentina. C. Canis, C. Golonbek, I. Soloaga. Diciembre 1989.
24. Efectos de un Esquema de Apertura Económica sobre la Calidad de Bienes Producidos Localmente. C Canis, C. Golonbek, I. Soloaga. Marzo 1990.
25. Evolución de las Cotizaciones Accionarias en el largo plazo. C. Miteff. Julio 1990.
26. Algunas Consideraciones sobre el Endeudamiento y la Solvencia del SPA. D. Artana, O. Libonatti, C. Rivas. Noviembre 1990.
27. La Comercialización de Granos. Análisis del Mercado Argentino. D. Artana, M. Cristini, J. Delgado. Diciembre 1990.
28. Propuesta de Reforma de la Carta Orgánica del Banco Central. J. Piekarz, E. Szewach. Marzo 1991.
29. El Sistema de Obras Sociales en la Argentina: Diagnóstico y Propuesta de Reforma. M. Panadeiros. Agosto 1991.

30. Reforma de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de la Provincia de Mendoza. M. Cristini, J. Delgado. Octubre 1991.
31. Los acuerdos regionales en los 90: Un estudio comparado de la CE92, el NAFTA y el MERCOSUR. M. Cristini, N. Balzarotti. Diciembre 1991.
32. Costos Laborales en el MERCOSUR: Legislación Comparada. J. L. Bour, N. Susmel, C. Bagolini, M. Echart. Abril 1992.
33. El sistema Agro-Alimentario y el Mercado de la CE. M. Cristini. Junio 1992.
34. Gasto Público Social: El Sistema de Salud. M. Panadeiros. Setiembre 1992.
35. Costos Laborales en el MERCOSUR: Comparación de los costos laborales directos. J. L. Bour, N. Susmel, C. Bagolini, M. Echart. Diciembre 1992.
36. El Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR: los conflictos. M. Cristini, N. Balzarotti. Febrero 1993.
37. Encuesta sobre Inversión en la industria manufacturera. M. Lurati. Julio 1993.
38. La descentralización de la Educación Superior: Elementos de un Programa de Reforma. Agosto 1993.
39. Financiamiento de la Inversión Privada en Sectores de Infraestructura. FIEL/BANCO MUNDIAL. Diciembre de 1993.
40. La Experiencia del Asia Oriental. FIEL/BANCO MUNDIAL. Marzo de 1994.
41. Reforma Previsional y Opción de Reparto-Capitalización. José Delgado. Junio 1994
42. Fiscal Decentralization: Some Lessons for Latin America. D. Artana, R. López Murphy. Octubre 1994.
43. Defensa del Consumidor. D. Artana. Diciembre 1994.
44. Defensa de la Competencia. D. Artana. Marzo 1995.
45. Encuesta sobre Inversión en la Industria Manufacturera (2da. parte). M. Lurati. Setiembre 1995.
46. Precios y Márgenes del gas natural: Algunas observaciones comparativas. F. Navajas. Octubre 1995.

Estas empresas creen en la importancia de la investigación económica privada en la Argentina

Acindar Industria Arg.de Aceros S.A
AGA S.A.

Agfa Gevaert Arg. S.A.
Aguas Argentinas S.A.
Alpargatas S.A.I.C.
Amoco Argentina Oil Co.
A.N. Amro Bank
Aseg. de Caucciones S.A. Cía. Seg.
Aseg. de Créditos y Garantías
Asoc. Arg. de Agencias de Viajes y Turismo
Asoc. Argentina de Seguros
Asoc. de Bancos Argentinos
Asoc. de Bancos de la Rep. Arg.
Astra Cía. Arg. de Petróleo S.A.
Autolatina Arg. S.A.
Automóvil Club Argentino
Autopistas Del Sol S.A.

Bac S.A.
Bagley S.A.
Banca Nazionale del Lavoro S.A.
Banco Caja de Ahorro y Seguro
Banco COMAFI
Banco Credit Lyonnais
Banco de Boston
Banco de Crédito Argentino
Banco de Galicia y Buenos Aires
Banco de la Ciudad de Buenos Aires
Banco de la Provincia del Chubut
Banco del Buen Ayre
Banco del Sud
Banco de Valores S.A.
Banco Europeo para América Latina
Banco Exterior S.A.
Banco Florencia
Banco General de Negocios
Banco Israelita de Córdoba S.A.
Banco Mildesa
Banco Morgan
Banco Quilmes S.A.
Banco Río de la Plata
Banco Roberts S.A.
Banco Sáenz S.A.
Banco Santander S.A.
Banco Shaw S.A.
Banco Sudameris
Banco Supervielle Société Generale
Banco Velox S.A.
Banque Nationale de Paris
Banque Paribas
Bayer Argentina S.A.
Benito Roggio e Hijos
Bertora y Asociados S.A.

Blaisten SACIF. y M.
Bodegas Chandon S.A.
Bodegas Trapiche S.A.
Bolsa de Cereales de Buenos Aires
Bolsa de Comercio de Bs.As.
Booz Allen & Hamilton de Arg. S.A.
Bridas S.A.P.I.C.
Bunge y Born S.A.

CADEC Sociedad Anónima
Cadbury Stani S.A.
Cámara Argentina de Comercio
Cám. Arg. de Fondos Comunes de Inversión
Cámara Argentina de Supermercados
Camuzi Gas Del Sur
Caspian Securities Incorporated
Cargill S.A.C.I.
CB Capitales Argentina (en formación)
Central Costanera
Central Puerto S.A.
Cervecería y Maltería Quilmes
Chemical Bank
Cía. Elaboradora de Productos Alimenticios S.A.
Ciba Geigy Argentina S.A.
Cielos del Sur S.A.
Citibank, N.A.
Citicorp Equity Investments
Coca Cola de Argentina S.A.
Cohen S.A. Soc. de Bolsa
Compañía Naviera Pérez Companc
Compañía de Radio Comunicaciones Móviles
Consultora Lavalle S.A.
COPAL
Corporación Multimédios América
Corsiglia y Cía. Soc. de Bolsa S.A.
Cosméticos Avon SACI
C y K Aluminio

Deutsche Bank
Deloitte and Touche
Diners Club Argentina
Disco S.A.
Dow Química Argentina S.A.
Droguería Del Sud
Du Pont Argentina S.A.

Edenor S.A.
Editorial Atlántida S.A.
Empresa Nacional de Correos y Telégrafos
(ENCOTESA)
Erario Bursátil
Esso S.A. Petrolera Argentina
Est. Vitivinícolas Escorihuela

Estas empresas creen en la importancia de la investigación económica privada en la Argentina

F.V.S.A.	Orígenes AFJP S.A.
Federación del Citrus de Entre Ríos	Pepsi Cola Argentina S.A.
Ferrosur Roca S.A.	Perkins, Patricio C.
Ferrosider S.A.	Petrolera Arg. San Jorge S.A.
Fratelli Branca Dest. S.A.	Petroquímica Bahía Blanca S.A.I.C.
Fund. Banco Francés del Río de la Plata	Pfizer S.A.C.I.
Grace Argentina S.A.	Pirelli Argentina S.A.
Hewlett Packard Argentina S.A.	Price Waterhouse & Co.
Hoechst Arg. S.A.	Quaker Elaboradora de Cereales
IBM Argentina S.A.	Quickfood Alimentos Rápidos SA
Industrias Metalúrgicas Pescarmona	Quitral-Co S.A.I.C.
ING Bank	Refinerías de Mafz S.A.I.C.F.
Ipako S.A.	Rickitt & Colman Argentina S.A.
Isaura S.A.	Río Chico S.A.
Jose Cartellone Const. Civiles S.A.	S.A. Garovaglio y Zorraquín
Juan Minetti S.A.	SC Johnson & Son de Arg. S.A.
Laboratorios Glaxo (Argentina) SAC e I.	SanCor Coop. Unidas Ltda.
Laboratorios Rontag S.A.	Sandoz Argentina S.A.I.C.
Lactona S.A.I.C.	Shell C.A.P.S.A.
La Plata Cereal S.A..	Siemens S.A.
La Previsión Coop. de Seguros Ltda.	Sociedad Comercial del Plata S.A.
Liquid Carbonic S.A.	Sociedad Rural Argentina
Loma Negra C.I.A.S.A.	Socma Americana S.A.
Lloyds Bank (BLSA) Limited	Sol Petróleo S.A.
Luncheon Tickets	Startel S.A.
MAPFRE Aconcagua Compañía de Seguros S.A.	Sulzer Hnos. S.A.C.I.
Massalin Particulares S.A.	Sun Microsystems S.A.
Mastellone Hnos. S.A.	Surrey S.A.C.I.F.I.A.
Máxima S.A. AFJP	Swift Armour S.A. Argentina
Mc Donald's	Telecom Argentina
Medicus A. de Asistencia Médica y Científica	Telefónica de Argentina
Mercado de Valores de Bs. As.	Telintar S.A.
Mercedes Benz Arg. S.A.C.I.F.I.M.	The Chase Manhattan Bank NA.
Merchant Bankers Asociados	The Exxel Group S.A.
Merrill Lynch	Tífa S. A.
Merrill Lynch International	Total Austral
Molinos Río de la Plata S.A.	Unicenter Shopping
Monsanto Argentina S.A.I.C.	Unilever de Argentina S.A.
Morixe Hermanos S.A.C.I.	Vidriería Argentina S.A.
Murchison S.A. Estib. y Cargas	VISA
Nestlé Argentina S.A.	Xerox Argentina I.C.S.A.
Nobleza Piccardo S.A.I.C.F.	YPF S.A.
OCASA	
Organización Techint	