

Involución y desarticulación productiva en años recientes: el caso de las pequeñas y medianas empresas argentinas

Mario Roitter y Gabriel Yoguel *

Introducción

A partir de la segunda postguerra se consolida en los países capitalistas desarrollados un modelo de acumulación basado en la articulación dinámica entre la producción en masa y la creación de condiciones sociales para su consumo.¹ En forma resumida, los rasgos predominantes de este modelo fueron la elaboración de bienes en series largas y el aprovechamiento de economías internas de escala, la automatización rígida de la cadena de producción, la existencia de un espacio de acumulación predominantemente centrado en el mercado interno a través del funcionamiento del Estado de Bienestar, la producción de bienes estandarizados dirigidos a una demanda indiferenciada y la preeminencia de la empresa grande como unidad productiva central. Estos rasgos se manifestaban en la tendencia a la creciente concentración de los mercados y a la declinación de la importancia de las Pymes (Pequeñas y medianas empresas) en la estructura industrial.

A mediados de los años setenta, la crisis del modelo de post guerra se expresa en la mayor parte de los países desarrollados a través de la pérdida de dinamismo de sus economías (indexación de salarios mayor a los aumentos de la productividad del trabajo, caída de la rentabilidad empresarial, creciente conflictividad social) y de los límites del mercado interno como espacio privilegiado de acumulación.²

Los elementos que configuran el nuevo paradigma tecno-organizativo, que comienza a generalizarse como respuesta a la crisis, tienen su origen en la

* Investigadores del Consejo Federal de Inversiones.

1. En A. Lipietz, *Mirages and Miracles: The Crisis of Global Fordism* (Londres, 1987), se realiza un detallado análisis de las características centrales del modelo de acumulación de la post guerra.
2. Sobre la crisis del modelo fordista ver: R. Boyer, "Technical Change and the Theory of Regulation", en G. Dosi et al., *Technical Change, an Economic Theory* (Londres, 1988).

práctica de organización de la producción y de gestión de la fuerza de trabajo instrumentadas en Japón desde inicios de la década del cincuenta, cuyo común denominador es el predominio de métodos flexibles en las áreas productiva y organizativa.³

En primer lugar, se genera una ruptura de la concepción tradicional de las economías de escala. La emergencia de la microelectrónica y su aplicación al proceso productivo permiten generalizar prácticas organizativas vigentes con anterioridad a la crisis (*kanban*, *just in time*, calidad total) y flexibilizar el proceso de trabajo y la escala productiva.⁴ De esta forma, aparece la posibilidad de combinar eficiencia en series cortas y economías de variedad, fragmentar la producción y difundir los mecanismos de subcontratación industrial, creando un nuevo espacio para las Pymes en el marco de una fuerte articulación con las firmas grandes.⁵

En segundo lugar, a diferencia de la mecanización rígida predominante en el período anterior, la introducción de la microelectrónica al proceso de diseño y de producción generan un nuevo tipo de equipamiento flexible, que posibilita producir eficientemente pequeños lotes de una amplia variedad de bienes y requieren redefinir el proceso de producción y el carácter rígido de los puestos de trabajo eliminando, en los casos más avanzados, los límites existentes entre concepción y ejecución de la producción.⁶

En tercer lugar, se verifica una ruptura de la visión tradicional de la firma: la empresa se "inicia" en sus fuentes de aprovisionamiento y "termina" en sus clientes, de tal forma que sus decisiones dejan de ser independientes de las de otras firmas. Adicionalmente, tanto por razones de costos, que hacen inviable para las unidades fabriles la separación entre el proceso de concepción y de ejecución, como por el carácter volátil e indeterminado de la demanda y la posibilidad de fragmentar el proceso productivo, se reestructuran las relaciones entre las empresas y se comienzan a generar un conjunto de redes que adoptan diferentes modalidades.⁷ La fragmentación de los procesos productivos, así

3. Ver: C. Pérez, "Las Nuevas tecnologías: una visión de conjunto" en C. Ominami *La tercera revolución industrial*, Bial-Gel, (Bs. Aires, 1986) y F. Gatto, "Algunos aspectos del resurgimiento de las Pymes en las estructuras industriales de países desarrollados. Elementos para la realidad argentina", en *Cauces para construir en democracia*, año 2, Nº 4, junio 1990.
4. La aplicación de la informática no necesariamente supone una modificación en las formas en que es llevado adelante el proceso productivo. Así, es perfectamente viable tanto la utilización de elementos provenientes de las nuevas tecnologías bajo modalidades típicamente fordistas como formas organizativas post-fordistas no informatizadas.
5. Ver I Hoffman, *Technological Advance and Organizational Innovation in the Engineering industry* (Sussex, 1988), y G. Yoguel y H. Kantis, *Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas*, Programa CFI-CEPAL, Documento de Trabajo Nº 21, 1990.
6. C. Sabel, "Flexible specialization and the re-emergence of regional economies", en P. Hirst y J. Zeitlin, *Reversing industrial decline? Industrial Structure and Policy in Britain and her Competitors* (1988).
7. Ver Szarka, "Networking and small firms", en *International Small Business Journal*, vol.

como también el desarrollo de amplios mecanismos de subcontratación, tienen en algunos casos una expresión territorial concreta (distritos industriales) y, en otros, están claramente organizados por firmas grandes en las cuales las Pymes participan bajo diferentes modalidades de flexibilidad operativa.

Así, el conjunto de transformaciones que afectaron al sector industrial de los países capitalistas desarrollados dieron por resultado la re-emergencia de las Pymes como importantes actores de las nuevas formas de producir en un plano de fuerte interrelación con las firmas grandes. En efecto, durante los últimos años se asiste a un creciente interés por analizar la dinámica de las pequeñas y medianas firmas industriales y su ubicación en el entramado industrial.⁸

La flexibilidad productiva crea nuevas oportunidades de mercado para las Pymes, que se adaptan a la segmentación de la demanda y a los cambios en los patrones de consumo y aprovechan los nichos de mercado que no interesan a las grandes empresas. Las modificaciones en la organización de la producción derivados de esta mayor flexibilidad y los cambios en el proceso de trabajo, reorientan el papel económico y productivo de este tipo de plantas hacia una más intensa y sistemática integración con el aparato productivo.

En la Argentina, el desenvolvimiento que experimentó el conjunto de la industria desde mediados de los setenta, se caracterizó, en términos globales, por el estancamiento de la producción fabril por la existencia de procesos de reestructuración que afectaron, por su extensión y profundidad, al conjunto de regiones, sectores y firmas industriales del país. En ello influyeron, los cambios en las condiciones generales de la economía, los permanentes desequilibrios macroeconómicos y otros elementos provenientes del marco jurídico regulatorio.⁹

Así, mientras crecieron los sectores de commodities y retrocedieron las actividades más eslabonadas, se produjo una descentralización geográfica de las actividades y aumentó significativamente el número de empleos Pyme en la

8, Nº 2, (Gran Bretaña, 1990).

8. Ver entre otros: W. Sengenberger, et al., *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring In industrialised Countries*, International Institute for Labour Studies (Ginebra, 1990); R. Rothwell y W. Zegveld, *Innovation and the Small and Medium Sized Firms* (Londres, 1982); D. Storey, "The economics of smaller businesses: some implications for regional economic development", en A. Amin y J. Goddard, *Technological change, industrial restructuring an regional development* (Londres, 1986); G. Yoguel y F. Gatto, *Primeras reflexiones acerca de la creciente importancia de las plantas pequeñas y medianas en las estructuras industriales. Crisis productiva, cambio tecnológico y tamaños*, Documento de Trabajo Nº 17, Programa CFI-CEPAL (Buenos Aires, 1989).
9. Ver B. Kosacoff y D. Azpiazu, *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, CEPAL-Centro Editor de América Latina (Buenos Aires, 1989); J. Katz y B. Kosacoff, *El sector manufacturero argentino: maduración, retroceso y prospectivas*, CEPAL (Buenos Aires, 1988); F. Gatto, G. Gutman y G. Yoguel, *Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales*, Documento de Trabajo Nº 14, Programa CFI-CEPAL (Buenos Aires, 1988).

estructura industrial, lo que no estuvo acompañado por un incremento de su participación en el valor de la producción industrial.

La crisis que sufre la estructura industrial argentina reviste características propias que hacen tanto a las diferencias previas alcanzadas en el desarrollo y estructuración del aparato productivo, como a las medidas de política económica adoptadas y al rol que desempeñaron el estado y los restantes actores sociales a partir de mediados de la década del setenta. Estos factores condicionan, en la instancia actual, la salida de la crisis revistiéndola de una particular fisonomía, la cual, en ningún caso, puede asemejarse a la encontrada por las naciones exitosas del Primer Mundo.¹⁰

Entre las principales transformaciones verificadas en los años setenta y ochenta, se destacan importantes fenómenos de relocalización, la desaparición de establecimientos grandes y medianos de vasta trayectoria, el redimensionamiento de las plantas de mayor tamaño a través de políticas de racionalización del personal y de incrementos en la productividad por persona ocupada y procesos de involución productiva y tecnológica en el segmento de las Pymes. Respecto a estas últimas, debe destacarse que no se trata de un fenómeno uniforme sino que existe una profunda heterogeneidad de situaciones intra e intersectoriales.

Las Pymes -predominantemente herederas del modelo de desarrollo en crisis- adoptaron distintas estrategias de supervivencia, centradas en la ampliación del mix de producción. Esto, en el marco de una insuficiente inversión y de la caída del nivel de actividad, implicó una reducción adicional de las escalas por línea de productos, una propensión a la entrada en sectores poco dinámicos, y una traba para su vinculación con los mercados internacionales.¹¹

En su conjunto, las manifestaciones más relevantes de la nueva estructura manufacturera son la segmentación del universo laboral, la profundización de la tendencia hacia la unificación de los mercados nacionales (con el consiguiente achicamiento del espacio económico para los productores regionales), la crisis de algunas economías provinciales de base agrícola, la creciente propensión a redireccionar las actividades hacia el exterior del país y, asociado a esto último, el ascendente peso de los bienes intermedios homogéneos que se transformaron en un factor clave del actual perfil industrial.

El presente trabajo intenta recoger las principales comprobaciones de un conjunto de investigaciones enfocadas hacia la problemática de las pequeñas

-
10. En H. Nochteff, "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", en *Desarrollo Económico*, V. 31, Nº 123 (Buenos Aires, 1991), p. 357, se señala que la Argentina ha seguido durante los últimos quince años el camino inverso al de las economías exitosas, configurándose así una reestructuración regresiva en términos de competitividad presente y especialización futura, fenómeno que adquiere mayor profundidad en elementos, factores e industrias que sustentan la competitividad de largo plazo.
11. M. Roitter, *Involución productiva y estrategias de supervivencia: un balance sobre el desenvolvimiento de las Pymes industriales entre dos décadas*, Documento del Trabajo Nº 28, Programa CFI-CEPAL (Buenos Aires, 1991).

y medianas firmas industriales, en los que se conjugan enfoques de índole global, regional y sectorial con estudios de casos que enfatizan aspectos que hacen a la estructura, estrategias y desempeño de esas empresas.¹²

En tal sentido, en el marco de las transformaciones a las que se ha hecho referencia precedentemente, los principales objetivos del estudio son la identificación del segmento de firmas Pymes dentro del sector manufacturero nacional para conocer cuál ha sido su trayectoria a nivel agregado y regional. Asimismo, se procura indagar acerca de las características y tendencias específicas con que se ha manifestado el proceso de reestructuración industrial en este segmento de firmas.

Corresponde señalar que el período comprendido entre mediados de los setenta y mediados de los ochenta es considerado de transición tanto en el plano internacional como en el nacional, ya que no se produjo, a nivel mundial, la consolidación definitiva de un modelo alternativo al de pos guerra, aunque sí se han manifestado un conjunto de elementos que hacen a una nueva forma de organización de la producción y de la división internacional del trabajo. Por su parte, en la Argentina, aún se encuentra poco clara la salida para su larga crisis, así como el tipo de inserción que puede lograr el país dentro del nuevo orden económico mundial en ciernes.

En la primera sección se presenta un balance global de la evolución de las Pymes durante las dos últimas décadas y se realiza un conjunto de consideraciones sobre las particularidades que muestra en la Argentina este segmento de firmas. En la segunda parte se desarrollan algunas características cualitativas que surgen de distintos estudios de casos mientras que la tercera sección contiene un balance de la dimensión regional del desenvolvimiento de las Pymes. Luego de las reflexiones finales se presenta un anexo metodológico que incluye la definición de Pyme utilizada y los efectos de la economía no registrada sobre los resultados obtenidos.

Un balance global sobre la evolución reciente de las Pymes

Existe suficiente evidencia empírica que sugiere que en los últimos quince años se ha verificado una crisis y reestructuración del aparato productivo industrial.¹³ Este proceso no fue homogéneo ya sea que se lo considere desde un

12. La mayor parte de estos estudios se desarrollaron en el marco del programa "Perspectivas de reindustrialización y sus determinaciones regionales" organizado por el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la oficina de Buenos Aires de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
13. Ver B. Kosacoff y D. Azpiazu, *La industria argentina...*; J. Katz, *Estrategias y ventajas comparativas dinámicas*, Cuaderno N°1, Fundación Eugenio Blanco (Buenos Aires, 1983); B. Kosacoff, *El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983*, CEPAL (Buenos Aires, 1984); F. Gatto, G. Gutman y G. Yoguel, *Reestructuración industrial...*; H. Notcheff, "Reestructuración industrial..." (*Desarrollo Económico*, N° 123).

punto de vista sectorial, del de la distribución espacial de las plantas o del que se refiere al tamaño de las unidades de producción.

Mientras las firmas grandes disminuyen su nivel de empleo alrededor de un 10%, producto de la reestructuración y de la mayor intensificación del proceso de trabajo, las Pymes¹⁴ muestran una trayectoria exactamente opuesta en el marco de fuertes heterogeneidades intersectoriales y del intenso proceso de rotación de establecimientos en el que se desenvuelve la actividad industrial.¹⁵

Contra lo que era la creencia predominante, a partir de mediados de la década de los setenta las Pymes muestran un gran dinamismo, tanto en términos del número de establecimientos creados como por el *quantum* de puestos de trabajo generados (Cuadros 1 y 2). De esta forma compensaron, al menos en parte, la fuerte reestructuración que afectó a las grandes plantas, expresada en la pérdida de unidades fabriles y de empleo, así como en el saldo neto negativo que en ambos planos arrojan los microestablecimientos durante el período.¹⁶

El balance neto de la industria determina que entre mediados de los años setenta y mediados de los ochenta, se ha producido una reducción de 17.000 plantas y un incremento en la ocupación total de solamente 15.967 puestos de trabajo. Por el contrario, el número de establecimientos Pymes, que constituían algo menos de un quinto del total, aumentó en 4.000 unidades y la ocupación, que representaba alrededor de un tercio del empleo industrial, se incrementó en 124.162 personas, dando cuenta hacia mediados de los ochenta de algo más del 40% de los puestos de trabajo, porcentaje similar al que alcanzan las grandes unidades fabriles.

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

Las disparidades en el comportamiento sectorial se evidencian al observar que mientras en 88 ramos de actividad, que representan el 40% del empleo total,

-
14. Para una discusión acerca de la definición de Pyme utilizada en este trabajo, véase el Anexo metodológico.
 15. Ver M. Roitter, op. cit. *Involución...*; G. Yoguel, *Movilidad de plantas industriales: su efecto sobre las estimaciones de ocupación y producción*, CEPAL, mimeo (Buenos Aires, 1989).
 16. No existen elementos que permitan determinar con exactitud si se está ante una fuerte mortalidad de microestablecimientos o si, en realidad, se trata de una subcaptación que debe ser considerada como una manifestación más de la creciente informalidad que caracteriza a este estrato de firmas.

el número de asalariados se incrementa en 170.800 personas, en 63 ramas, que concentran el 41% de los puestos de trabajo, el número de asalariados se reduce en 126.000 personas. Para este conjunto de ramas resulta decisivo el comportamiento de los grandes establecimientos, ya que éstos explican la mitad de la caída del empleo, en tanto que la otra mitad se corresponde con lo sucedido en las actividades donde disminuye la ocupación tanto de las firmas grandes como de las Pymes.¹⁷

CUADRO 1
Cambios en la cantidad de establecimientos 1973-1984

Año	Estrato económico						Total
	Grande	Mediano	Intermed.	Pequeño	Pymes Tot.	Micro	
1973	2447	4.933	10.024	8.295	23.252	100.689	126.388
Part. %	1.94	3.90	7.93	6.56	18.40	79.69	100.0
1984	2246	4.848	12.698	9.753	27.299	79.831	109.376
Part. %	2.05	4.43	11.61	8.92	24.96	72.99	100.0

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

Asimismo, cabe destacar que el desenvolvimiento de las Pymes muestra fuertes heterogeneidades internas según se consideren diversos tipos de firmas: medianas, intermedias o pequeñas. Así, las plantas medianas presentan un saldo negativo en relación al número de establecimientos y un modesto dinamismo respecto del empleo. En ambos aspectos, en cambio,

CUADRO 2
Cambios en la ocupación 1973-1984 (En miles de personas)

Año	Estrato económico						Total
	Grande	Mediano	Intermed.	Pequeño	Pymes Tot.	Micro	
1973	661,9	225,9	162,9	73,1	461,9	242,0	1.365,9
Part. %	48.46	16.54	11.93	5.35	33.82	17.72	100.0
1984	575,7	253,5	235,3	97,2	586,1	219,9	1.381,8
Part. %	41.67	18.34	17.03	7.04	42.41	15.92	100.0

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

17. Ver L. Beccaria y G. Yoguel, "Apuntes sobre la evolución del empleo industrial en el período 1973-1984", en *Desarrollo Económico*, Vol. 27, Nº 108 (Buenos Aires, 1988).

presentan un saldo negativo en relación al número de establecimientos y un modesto dinamismo respecto del empleo. En ambos aspectos, en cambio, fueron los estratos de firmas intermedias y, en menor medida, pequeñas, los que ejercieron una mayor influencia en la variación del número de establecimientos y en la generación de los puestos de trabajo de las Pymes (Cuadros 1 y 2).¹⁸

Los cambios producidos en la ocupación y en la cantidad de establecimientos han impactado sobre los tamaños medios ocupacionales con fuertes disparidades en cada uno de los estratos económicos. Así, mientras el tamaño medio aumenta para toda la industria presenta una importante reducción en las firmas grandes, en tanto que en las Pymes se incrementa en proporciones relativamente similares.

Asimismo, durante este período se produce un aumento en el Grado de Asalarización (asalariados/ocupación) en los estratos de tamaño económico más reducido. Se trata de un crecimiento de escasa magnitud pero de creciente importancia conforme se desciende de estrato, que puede considerarse una consecuencia del mayor grado de diferenciación interna de funciones y roles entre los asalariados y los propietarios de las firmas.

En el marco de una elevada participación de las firmas grandes (tres cuartos de la producción industrial), no se produjeron modificaciones de gran relevancia en la distribución por estratos del Valor Bruto de Producción (VBP). Debe destacarse, sin embargo, que el leve aumento en la concentración global de la producción en las firmas grandes,¹⁹ fue acompañado de un virtual estancamiento de las Pymes en su conjunto y de un retroceso de los microestablecimientos.²⁰ El desempeño agregado de los estratos Pyme es la resultante, por una parte, del ascenso de las plantas intermedias y pequeñas, y, por otra, de un descenso de las medianas (Cuadro 3).

18. El balance que se ha expuesto sobre los cambios en el número de plantas fabriles requiere algunas precisiones debido a que no da cuenta de las mutaciones (apertura, cierre, crecimiento y decrecimiento de las unidades fabriles) que median entre el *stock* inicial (número de establecimientos y ocupación en 1973) y el *stock* final (número de establecimientos y ocupación en 1984), dentro de cada estrato económico. Un detalle acerca de los efectos producidos por la rotación de plantas fabriles puede verse en Roitter, *Involución*....
19. Lo expuesto no significa que no haya variado el grado de concentración global de la industria argentina. Por una parte, la medición que aquí se presenta tiene un importante nivel de agregación, lo cual impide se adecuada captación y, por otra, si bien éste es un indicador importante a los fines de captar las tendencias generales, la concentración de mayor relevancia es la que se verifica en cada producto, tomando como unidad de referencia a la empresa y no al lugar del establecimiento.
20. Debe notarse, sin embargo, que la participación de las Pymes y de las microindustrias en el valor de producción podría estar relativamente subvaluada tanto por la subdeclaración del empleo como por el *quantum* producido. Por ejemplo, mientras la ocupación industrial medida a partir de censos económicos es de aproximadamente un millón trescientos mil personas, la estimada, luego de las correcciones metodológicas necesarias, a partir de censos de población, es cercana a los dos millones de personas.

CUADRO 3
Balance Intercensal. Valor Bruto de Producción 1973-1984
(Participación porcentual por estrato económico)

Año	Estrato económico						Total
	Grande	Mediano	Interm.	Pequeño	Pymes	Micro	
1973/	74.02	12.88	6.38	1.42	20.68	5.30	100.0
1984	75.34	12.31	7.03	1.47	20.81	3.85	100.0

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

Si bien no se verificó un considerable ascenso de la concentración en favor de los grandes establecimientos, el incremento registrado adquiere una especial significación si se tiene en cuenta que se vio acompañado por una disminución en la cantidad de plantas grandes y, en particular, por una sensible reducción en el número de ocupados totales de este contrato.

Los cambios en la cantidad de establecimientos, el número de ocupados y el VBP produjeron modificaciones de relevancia en los indicadores que se derivan de estas tres variables, los que presentan signos diferentes según sea el estrato de tamaño económico que se considere. Así, en las grandes firmas, se verificó un descenso del tamaño medio de planta y un aumento tanto de la productividad relativa medida en términos de valor de producción por persona ocupada como del tamaño medio productivo calculado como el cociente entre el valor de producción y el número de plantas.

Esto es la expresión de una profunda reestructuración productiva de las plantas grandes, merced a una fuerte racionalización del empleo, que puede considerarse indicativo de un perfil de crecimiento de tipo intensivo en el uso del factor capital. Asimismo, estas firmas recurrieron a la fragmentación de procesos y a la relocalización territorial modelando con ello, en forma determinante, la estructura industrial emergente.

CUADRO 4
Tasas de Variación Intercensal Real del Valor Bruto
de la Producción y del VBP por Persona Ocupada. Según estratos económicos.
(Variación porcentual respecto a 1973)

Indicador	Estrato económico						Total
	Grande	Mediano	Interm.	Pequeños	Pymes	Micro	
V.B.P.	+16.08	+8.53	+25.00	+21.43	+14.49	-16.98	+14.00
VBP/OCUP	+33.68	-3.20	-13.57	-9.47	-9.48	-8.69	+12.87

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

Por su parte, el desenvolvimiento de los estratos Pymes puede apreciarse mediante el análisis del crecimiento del valor de producción, y de la variación del mismo por persona ocupada, considerando a este último como un estimador aproximado de los cambios en la productividad²¹ (Cuadro 4).

En tal sentido, si se prorratea el crecimiento de la industria argentina entre 1973 y 1985 de acuerdo a la ponderación de los coeficientes de participación de cada estrato en ambos censos, es dable observar que el incremento del VBP del conjunto Pyme exhibe, por una parte, un *ratio* apenas superior al de la media industrial mientras que, por otra, arroja un saldo muy favorable para los estratos Intermedio y Pequeño, por encima inclusive del obtenido por las grandes plantas.

El estrato de plantas intermedias, principal generador de puestos de trabajo y de creación de establecimientos, si bien es el que muestra el mejor desempeño en materia de crecimiento del VBP, es también el que paralelamente presenta un sesgo marcadamente negativo en la productividad por persona ocupada, superior al resto de los estratos Pymes y aun al de los microestablecimientos.

Una de las razones que dan cuenta de las pérdidas en la productividad media, está asociada con el hecho de que las actividades que aumentan el empleo —en las que, como se indicó, dominan las Pymes— son básicamente de carácter vegetativo, asociadas al consumo de no durables y a la producción de bienes intermedios “no modernos”, en las que la productividad es reducida. En síntesis, los aumentos (reducciones) del empleo están asociados a bajos (altos) niveles de productividad.²²

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

Otro elemento a ser tenido en cuenta, y que tiende en algún sentido a relativizar las caídas de la productividad de las Pymes, se vincula con el incremento de la integración vertical que se ha observado en la industria argentina, particularmente en las actividades metalmecánicas. En tal sentido, debe pensarse que, en la medida que una mayor integración intra-planta se manifiesta como un aumento del Valor Agregado (VA), y una mayor utilización de mano de obra para un mismo nivel de VBP se produce correlativamente un deterioro de la relación VBP/ocupación, sin que ello signifique necesariamente una pérdida equivalente de productividad. Si, en cambio, a ésta se la hubiese podido estimar a través de la relación VA/ocupación²³ se habría eliminado el efecto distorsivo a que se ha hecho referencia.

21. La estimación de los cambios reales en ambos indicadores se efectuó en base a la metodología de cálculo utilizada por F. Gatto, et al., op. cit., *Reestructuración...*

22. L. Beccaria y G. Yoguel, *Apuntes...*

23. Problemas de consistencia de los datos censales referidos al Valor Agregado, producto de las altas tasas de inflación, han impedido su utilización.

CUADRO 5

Balance Intercensal. Brecha de productividad (productividad del estrato Grande respecto a la productividad de los restantes estratos)

Año	Estrato Económico						Total
	Grande	Mediano	Interm.	Pequeño	Pymes	Micro	
1973	1,0	1,951	2,836	5,780	2,493	5,104	1,526
1984	1,0	2,694	4,378	8,535	3,682	7,472	1,807
Var. %	=/=	38.08	54.69	47.66	47.69	46.39	18.41

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

Para profundizar la línea de análisis esbozada precedentemente se considerará la evolución temporal de la productividad y los salarios medios de los establecimientos grandes en relación a la evolución que han tenido los restantes tipos de establecimientos en ambas variables. Estos indicadores serán denominados: brecha de productividad y brecha de salarios (cuadros 5 y 6).²⁴

La ampliación de ambas brechas indica una ascendente heterogeneidad y polarización de la estructura industrial; lo cual pone de manifiesto la diferente capacidad de respuesta que exhiben los distintos estratos económicos ante cambios en las condiciones generales de la economía.

Tanto las magnitudes como el creciente alejamiento de las brechas de productividad media de las Pymes, no sólo ponen en evidencia una situación de retraso tecnológico y de capacidades diferenciales en materia de inversión, sino que, además, constituyen una muestra palpable de lo lejos que están estas

CUADRO 6

Balance Intercensal. Brecha de salario medio

(Salario medio del estrato Grande respecto al salario medio de los restantes estratos)

Año	Estrato Económico						Total
	Grande	Mediano	Interm.	Pequeño	Pymes	Micro	
1973	1,0	1,318	1,579	1,839	1,453	1,886	1,453
1984	1,0	1,531	1,969	2,397	1,777	2,428	1,305
Var. %	=/=	16.16	24.70	30.34	22.30	28.74	(10.18)

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

24. Se define como *brecha de productividad* al cociente entre la productividad del estrato grande y la productividad de los restantes, y como *brecha de salarios medios* al cociente entre el salario medio del estrato grande y el salario medio de los restantes estratos. En el caso de los grandes establecimientos, ambos cocientes son igual a 1,0.

firmas, como conjunto, de lo que acontece con sus "similares" de los países desarrollados. En efecto, respecto a la magnitud de la referida brecha, consideradas cinco de estas naciones,²⁵ se observa que la separación entre los respectivos índices de productividad es notablemente inferior a las que se verifican en la Argentina; solamente en relación al estrato Medianas existe una mayor aproximación con lo que sucede en Japón, donde la brecha es cercana a dos, es decir similar a la existente entre Grandes y Medianas en el año 1973.

La ampliación de las brechas de productividad en favor del estrato Grandes se vincula, por una parte, con la ya señalada racionalización de personal, y por la otra, tanto con el creciente peso que tienen en la estructura manufacturera las llamadas industrias de procesos (petroquímica, siderurgia, aluminio) altamente intensivas en capital, como con la mayor inversión que se registra entre las grandes empresas. Estas firmas han podido reducir el impacto negativo que ha ejercido la inestabilidad macroeconómica sobre la inversión reproductiva en razón, entre otras, de las posiciones de mercado que suelen ocupar y de su mayor capacidad para acceder a un *set* de opciones para financiar su inversión²⁶ (desgravación impositiva a través de las leyes de promoción y/o posibilidad de acceder a fuentes externas).

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

Como ya fuera señalado precedentemente, existe una manifiesta diferencia entre los ritmos de crecimiento global del valor de producción de las Pymes (14,49%)²⁷ y del empleo (26,87%) que se traduce en una evolución negativa de los índices de productividad, particularmente en los estratos Intermedio y Pequeño (ver Cuadro 6). Al respecto, cabe considerar que la medición entre puntas

25. En W. Sengenberger, et al., *The re-emergence...*, p. 40, se comparan los índices de productividad, por estratos de tamaño de firma, de Alemania Federal, Francia, Italia, Reino Unido y Japón; tomando como referencia a las empresas con más de mil ocupados respecto a las que tienen entre veinte y noventa y nueve empleados en los cuatro primeros casos y entre cincuenta y noventa y nueve para Japón.

26. Ver Azpiazu D., "La promoción de la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial 1974-1987", CEPAL (Buenos Aires, 1988).

27. En el Anexo metodológico "Informalidad y sub-registro económico", se realiza un conjunto de consideraciones acerca de la influencia que ejercen los fenómenos de la informalidad sobre los datos censales declarados por las empresas, situación que se traduce en una subestimación del Valor Bruto de Producción y consecuentemente, en las estimaciones referidas a la productividad del personal ocupado. Esta situación es indicativa de que si bien existe asincronía entre los ritmos de crecimiento del empleo y la producción, tal desfase reviste probablemente un orden de magnitud más acotado, en especial respecto al estrato Medianas.

de la productividad impide captar los efectos de compensación que se producen por efecto de la rotación²⁸ de establecimientos en la industria. Al respecto, es posible pensar que una causa plausible que puede dar cuenta del retroceso de los niveles de productividad, se vincula con que las firmas que "entran" presentan en este aspecto índices inferiores a los que tenían las firmas que "salieron" de la industria; siendo éste uno de los síntomas que ponen en evidencia el proceso de involución productiva que se ha registrado en el tejido industrial del país.

En síntesis, las evidencias disponibles permiten sostener que las caídas en los índices de productividad media, de los estratos Pymes, tienen una dimensión cuantitativa menor que la que arrojan los valores censales, pudiendo esto atribuirse, en parte, a los efectos que produce la integración vertical sobre la modalidad de cálculo utilizada en este estudio y, fundamentalmente, a los fenómenos de subdeclaración diferenciada de origen censal asociados a prácticas evasivas tributarias y previsionales.

En vista de la importancia que reviste este tema, vale la pena señalar que si bien estas acciones pueden ser proporcionalmente más usuales en las Pymes que en las firmas de mayor dimensión, constituyen en la Argentina parte de los usos y costumbres del mundo de los negocios. Asimismo, es dable suponer que estas modalidades pueden ser llevadas adelante en forma más orgánica, con predominio de las acciones elusivas sobre la evasivas, por firmas con un alto grado de formalidad, lo cual les permite obtener efectos sinérgicos de mayor envergadura que los que pueden lograr las firmas menos formales.

En un mismo orden, cabe apelar a la existencia de un importante grado de funcionalidad entre los diversos mecanismos en que se expresa la informalidad y la supervivencia de un segmento importante de firmas Pymes. Estas, imposibilitadas, por ejemplo, de acceder a los beneficios directos e indirectos que surgen de las normas de promoción industrial, utilizan los pliegues de la economía informal a modo de estrategia defensiva y/o de vía para compensar los efectos de un marco macroeconómico poco propicio.

Por otra parte, existen constancias suficientes acerca de la involución

28. El análisis de la rotación de plantas fabriles, permite captar una buena parte de las complejidades que subyacen dentro de las variaciones absolutas derivadas de las comparaciones estáticas efectuadas entre dos momentos del tiempo. De tal forma se hace posible diferenciar los fenómenos de apertura y de cierre de establecimientos, de las mutaciones a que da lugar el proceso de crecimiento y decrecimiento de las unidades fabriles. En el primero de estos casos, se está frente a firmas que figuran en uno de los dos o más censos considerados, por lo que tanto la apertura como el cierre tienen el carácter de presunciones, ya que su ausencia en uno de estos censos puede deberse a un fenómeno de subcaptación o de captación errónea que impide su adecuada identificación. En el segundo caso, se trata de firmas que pueden ser "enlazadas" a través de dos o más censos; incluyéndose en esta situación tanto las firmas que permanecen estables dentro del estrato de tamaño económico en el que originalmente fueron registradas, como las que evolucionaron positivamente o negativamente de tamaño y que, por lo tanto, constituyen una "entrada" de establecimientos provenientes de otros estratos o una "salida" de plantas hacia otros estratos.

productiva verificada de buena parte de las firmas que constituyen el universo Pymes. Esta circunstancia debe considerarse como la expresión de las diferentes condiciones que han tenido las firmas grandes *vis-a-vis* de las Pymes, a fin de superar el ambiente macroeconómico adverso que existe en la Argentina para la inversión reproductiva.

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

Algunas características cualitativas de las Pymes que surgen de estudios de casos

En esta sección se intentará complementar la visión predominantemente cuantitativa sobre la dinámica de las Pymes presentada en la primera sección con elementos que surgen de distintos estudios de casos que se han encarado recientemente para estudiar diversos aspectos del tejido industrial en algunas áreas del sector, así como la organización de la producción a nivel de planta y otros factores microeconómicos que dan cuenta de las restricciones y potencialidades de la competitividad de las firmas y de las vinculaciones con su entorno²⁹.

Si bien los estudios de casos contemplados han sido efectuados fundamentalmente en el sector metalmecánico, permiten conceptualizar un perfil de establecimientos cuyas características principales, más allá de las diferencias espaciales, son las siguientes:

1) Mercado retroceso del nivel de facturación. Alrededor del 50% de una muestra de 188 plantas del Gran Buenos Aires, que eran medianas en 1984 habían retrocedido a un nivel intermedio y sólo el 5% pasaron a ser grandes. Esto es compatible, sin embargo, con la fuerte heterogeneidad que se registra

29. Ver los siguientes documentos correspondientes al Programa CFI-CEPAL: F. Gatto y G. Yoguel, *La producción industrial de las medianas y pequeñas plantas manufactureras de la Provincia de Buenos Aires*, Documento de Trabajo N° 19 (Buenos Aires, 1988); H. Kantis y A. Delgobbo, *La competitividad de las Pymes metalmecánicas de Rosario ante la conformación del Mercosur: primeros resultados*, Documento de avance N° 9 (Buenos Aires, 1991); H. Kantis y G. Yoguel, *Eslabonamientos productivos y restricciones para el desarrollo de las Pymes. El caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires*, Documento de Trabajo N° 22 (Buenos Aires, 1991); A. Quintar, *La incidencia de las características de los empresarios en el desarrollo de las Pymes. El caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires*, Documento de Trabajo N° 23 (Buenos Aires, 1991).

en el interior de las Pymes que se manifiesta en performances muy distintas, sin un patrón sectorial claro con la excepción de la producción de tejidos de punto de lana, en Mar del Plata, donde las plantas fundadas en las ochenta tuvieron mejores resultados que las más antiguas. En el resto de los casos la situación es opuesta, reflejando la importancia de la maduración de las firmas en los procesos de aprendizaje e innovación.

2) Escaso nivel de inversión. Con muy contadas excepciones, el *quantum* invertido por las firmas del Gran Buenos Aires es menor al 5% de la facturación anual. Este débil proceso de acumulación en un período de fuerte reestructuración del aparato productivo industrial ha sido uno de los factores explicativos del aumento de la brecha de productividad entre Pymes y firmas grandes. Por otro lado, en el Gran Rosario la situación parece ser más grave aún; el 63% de las firmas o bien no realizaron inversiones o concretaron emprendimientos de poca importancia.

3) Tendencia a una mayor apertura de la *mix* de producción. En el Gran Buenos Aires alrededor del 50% de las plantas tienen una gama de líneas ampliamente diversificadas. Si bien existe también un numeroso grupo de firmas con fuerte especialización por línea, es dable encontrar en estos casos una importante diferenciación de modelos. A su vez, las plantas diversificadas aumentaron el *mix* de líneas producidas como resultado de una estrategia defensiva desarrollada en los últimos años, que ha sido eficaz en un mercado semicerrado pero que puede constituirse en una característica desfavorable en un esquema abierto. Asimismo, debe señalarse que las plantas que tienen una gran amplitud de líneas, requieren mayor peso de las tareas asociadas con investigación y desarrollo y una estructura burocrático-administrativa más compleja.

4) Disminución de la escala en que se elabora cada bien. La mayor apertura de la *mix* de líneas y/o modelos no fue acompañado de un aumento de la capacidad productiva, debido a la insuficiencia del proceso de acumulación. Por consiguiente, las Pymes se encuentran produciendo un mayor número de bienes en una escala más reducida aún. En el caso de los bienes seriados esto constituyó un factor que afecta significativamente sus niveles de competitividad en el nuevo escenario de apertura.

5) Escasa o nula inserción externa. En el marco de la crisis del mercado interno, un número creciente de Pymes comenzaron a realizar exportaciones contracíclicas, pero sin efectuar cambios tecno-organizativos en el interior de la planta. Esa situación se ha visto reflejada en exportaciones esporádicas que representan, para casi tres de cada cuatro casos del Gran Buenos Aires, menos del 5% de la facturación anual. La ausencia de inserción en los mercados internacionales es más grave en la ciudad de Rosario, donde el 55% de las firmas no realizan exportaciones contra cerca del 60% de los casos del Gran Buenos Aires que tuvieron algún tipo de experiencia exportadora.

6) Gestión empresarial excesivamente centralizada. Un número mayoritario de Pymes tiene una gestión fuertemente centralizada, que aumenta conforme se pasa de plantas medianas a pequeñas. Esta modalidad de gestión está impregnada y limitada por el origen familiar de muchas de ellas. Las caracterís-

ticas que se asocian, en general, a este tipo de firmas son el débil proceso de inversión, la escasa inserción externa y la precaria información sobre mercados tanto internos como externos.

7) Estrategia inexistente o vegetativa centrada en el mercado interno. El grado de elaboración de la estrategia empresarial adquiere una importancia determinante en el nuevo escenario que se abre con el proceso de integración al Mercosur y a la economía mundial. Sin embargo, un número muy importante de Pymes tienen una escasa comprensión de este fenómeno. Ejemplo de ello es que casi el 60% de las firmas del Gran Rosario no disponen de estrategias alternativas. La situación es levemente mejor en el Gran Buenos Aires donde cerca de un tercio de las firmas carecen de estrategias claras o apuntan exclusivamente a sobrevivir en el mercado interno. A su vez, otro tercio, si bien las tienen, en la medida en que se encuentran centradas en la cooperación interempresarial, requieren realizar previamente cambios tecno-organizativos y de gestión para tener éxito en la inserción externa y/o en la defensa de sus posiciones en los mercados locales.

8) Baja capacidad utilizada. El desarrollo del potencial competitivo de las firmas no es independiente del nivel de actividad y del grado de aprovechamiento de sus recursos internos. En ese sentido, la investigación que se efectuó en el Gran Rosario muestra que en cerca del 40% de las plantas entrevistadas la capacidad utilizada en 1991 era inferior al 50% y sólo el 30% de las unidades fabriles utilizaban más del 70% de su capacidad productora.

9) Escaso grado de vinculación con su entorno productivo e institucional. El marco macroeconómico vigente en la Argentina en las últimas décadas —aceleramiento de las condiciones inflacionarias y el continuo cambio e inestabilidad del sistema de precios relativos desde mediados de los setenta en un contexto de economía semi-cerrada— parecería constituirse en el elemento central que explica una conducta microeconómica óptima de los actores económicos: dado que en ese contexto los costos de coordinación entre agentes tendieron a ser mayores que los beneficios implícitos derivados de una conducta cooperativa, las firmas Pymes, a diferencia de la situación internacional, tendieron hacia la integración vertical de los procesos productivos factibles de ser desarrollados por ellas. De tal manera que sus encadenamientos productivos, en sus relaciones de compra-venta con otras firmas, se encuentran sumamente limitados por las tendencias a la integración vertical y la débil entropía entre firmas que han caracterizado a la industria argentina.

En ese marco, las relaciones de subcontratación que ya eran débiles en la década del setenta, perdieron importancia en los últimos quince años.³⁰ Este retroceso de los encadenamientos productivos, que tuvo especial eje en el sector metalmecánico, afectó especialmente a las plantas pequeñas y medianas para

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

las que significó una relativa pérdida de las señales de dinamismo tecnológico provenientes de sus vinculaciones con firmas demandantes de mayor tamaño.

Por el lado de las compras, un número importantes de Pymes (metalmecánicas, confecciones, plásticas) se enfrentaron con importantes restricciones por la reducida escala de sus compras y por la estructura fuertemente oligopólica de la oferta de insumos. Como consecuencia, los precios a los que en general acceden (en particular en el sector siderúrgico) son superiores a los niveles internacionales y a los que obtienen las firmas grandes.

Si bien esos elementos son comunes a la mayor parte de las Pymes, es necesario hacer la salvedad de que existen segmentos relevantes de estas firmas, particularmente en el tramo de las plantas medianas, que caen fuera de esta caracterización y que, por el contrario, han realizado procesos de inversión considerables y tienen una adecuada inserción externa y estrategias competitivas para afrontar el nuevo escenario que se abre para la economía argentina.³¹

Evolución regional de las Pymes

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

Tres procesos impactaron en la evolución de los aparatos productivos provinciales: 1) la crisis de algunas producciones regionales y los cambios en las condiciones macroeconómicas ocurridas desde mediados de los setenta, 2) la creación, a través de la regulación estatal, de ventajas de localización de numerosas actividades industriales en zonas sin industrialización previa y 3) los cambios en las tendencias de la urbanización, que se manifiestan en una menor importancia de las migraciones hacia los centros urbanos tradicionales.

Estos procesos, que tuvieron un impacto claramente diferenciado en cada una de las provincias, serán presentados en forma articulada considerando tanto la dinámica ocupacional, como las principales características y el nivel que ha alcanzado el desarrollo industrial de cada jurisdicción.

Aspectos territoriales de la dinámica del empleo

Una primera aproximación a las particularidades regionales puede lograrse a través de clasificar cada una de las provincias en función del desempeño que han tenido en materia de creación o reducción relativa de puestos de

31. Ver V. Moori-Koenig y G. Yoguel, *Algunos aspectos microeconómicos de la competitividad de las Pymes metalmecánicas en el proceso de internacionalización*, Documento de Trabajo Nº 26, Programa CFI-CEPAL (Buenos Aires, 1991) y G. Worcel y R. Ascuá, *Dinamismo empresarial y cooperación institucional: el caso de las Pymes de Rafaela*, Documento de Trabajo Nº 24, Programa CFI-CEPAL (Buenos Aires, 1991).

CUADRO 7
Dinámica del empleo industrial por estrato económico según provincia

	Variación Absoluta			Tasas de variación		
	Grande	Pyme	Total	Grande	Pyme	Total
Expulsores Absolutos						
Capital	-47472	-9247	-70204	0.62	0.93	0.77
Expulsores relativos						
Total	-61515	94427	17511	0.87	1.35	1.02
Córdoba	-9511	11192	-2270	0.81	1.36	0.98
Bs. Aires	-51226	69368	9306	0.85	1.38	1.02
S. Cruz	-59	106	33	0.87	1.19	1.02
S. Fe	-2772	10225	3722	0.96	1.25	1.03
E. Ríos	-841	2563	2770	0.91	1.40	1.12
Tucumán	2934	421	3373	1.13	1.07	1.10
Sgo. Estero	-40	552	577	0.97	1.22	1.09
Absorb. Relativos						
Total	5364	22818	33025	1.61	1.18	1.31
Jujuy	1777	792	2886	1.18	1.49	1.23
Mendoza	-1986	9782	9193	0.88	1.63	1.22
Corrientes	529	1514	2177	1.14	1.74	1.24
R. Negro	508	1643	2499	1.34	1.35	1.30
Formosa	27	844	1256	1.03	1.79	1.34
Chaco	546	4580	5836	1.11	2.06	1.42
San Juan	542	2553	4397	1.31	1.66	1.58
Salta	3421	1110	4781	1.99	1.27	1.46
Absorb. Absolutos						
Total	17226	16404	35635	2.64	2.25	1.96
La Pampa	978	706	1467	2.22	1.61	1.35
Chubut	2662	3562	6334	1.57	2.54	1.79
Misiones	2173	5675	9508	1.80	1.97	1.68
Neuquén	1249	1055	2701	4.27	1.85	2.12
San Luis	3322	1522	4735	3.70	2.57	2.23
Catamarca	1000	799	1672	5.31	2.42	1.90
La Rioja	1572	2182	3950	5.37	3.82	2.99
T. Fuego	4270	903	5268	51.24	3.68	11.35
Total						
Nación	-86397	124402	15967	0.97	1.46	1.13

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

trabajo.³² Así, es dable observar (ver Cuadro 7) que mientras algunas áreas se convirtieron en Expulsoras Absolutas de empleo (Capital Federal), otras se transformaron en Expulsoras Relativas de empleo, ya que si bien aumentaron el *quantum* de puestos de trabajo su participación en el incremento de empleo fue inferior a su peso previo en la estructura ocupacional.³³ Otro subconjunto de provincias (Absorbedoras Absolutas de empleo)³⁴ beneficiadas por distintos sistemas de regulación estatal tuvieron la máxima tasa de aumento del empleo, mientras que en las restantes (Absorbedoras Relativas), la participación de cada provincia en el incremento del empleo se ubicó entre 2 y 8 veces su peso en la estructura del empleo industrial provincial.

Cuando se considera la variación absoluta del empleo de los grupos que se conformaron se observa que, con excepción de Capital Federal, en el resto de las provincias el estrato Pyme aumenta su nivel de empleo considerablemente: crece un 36% en los Expulsores Relativos (94.427 puestos), un 52% en los Absorbedores Relativos (22.818 puestos) y 131% en los Absorbedores Absolutos (16.404 puestos).

En el primer grupo, el dinamismo ocupacional de las Pymes compensa la caída del empleo en las firmas grandes, las que redujeron sus planteles en 61.515 puestos de trabajo; en el segundo grupo si bien se produce un aumento del empleo en ambos estratos las Pymes dan cuenta del 73% del crecimiento de la ocupación y, en el tercer grupo, ambos estratos comparten por partes iguales la explicación de la variación del empleo.

La situación es claramente distinta cuando se analizan los cambios en la participación de cada grupo de provincias en el valor bruto de producción. Así, mientras los Absorbedores Absolutos y los Expulsores Relativos aumentan considerablemente su peso en esta variable, los Absorbedores Relativos y los Expulsores Absolutos disminuyen su peso en la producción industrial (ver Cuadro 13). Puede observarse que tiende a predominar una relación inversa entre los cambios en la participación en el VBP industrial de cada provincia y

-
32. Esta tipología constituye una adaptación de la desarrollada en F. Gatto, G. Gutman y G. Yoguel, *Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales*, Documento de Trabajo Nº 14, Programa CFI-CEPAL (Buenos Aires, 1988). En ese estudio se diferencian los distritos en función de la dinámica ocupacional por estrato. En esta ocasión fue necesario tomar en cuenta los estratos Pymes y Grande, excluyendo a los microestablecimientos. Así, para cada distrito (sin tener en cuenta que tenían caídas de empleo) se estimó el cociente entre su peso en la estructura de la ocupación inicial generado por plantas Pymes y Grandes y su participación en el *quantum* de puestos creados. Las provincias con cociente inferior a 1 se denominan Expulsoras Relativas de empleo industrial, aquellas con cociente superior a 8 Absorbedoras Absolutas y las restantes Absorbedoras Relativas. Expulsoras Absolutas son las jurisdicciones en las que disminuye el empleo entre censos en términos absolutos.
33. Las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe entre las de mayor desarrollo relativo, Tucumán entre las de desarrollo intermedio y Santiago del Estero y Santa Cruz entre las de menor desarrollo industrial.
34. La Pampa, Misiones, Chubut, Neuquén, Catamarca, La Rioja, San Luis y Tierra del Fuego.

CUADRO 8

Participación del estrato Pyme en el valor bruto de producción industrial de cada distrito y participación de cada distrito en el valor bruto de producción industrial de la nación. Según tipología provincial. Años 1973 y 1984 (Porcentajes)

Distritos Por tipología	Participac. Pymes en VBP del distrito			Participac. en VBP Total		
	1973	1984		1973	1984	
a) Expulsor absoluto				20,01	14,05	
Cap. Fedl	30,82	36,15	+	20,01	14,05	(-)
b) Expulsor relativo				67,74	72,01	
Santa Fe	17,84	19,29	+	9,66	9,08	(-)
B. Aires	16,75	17,46	+	47,64	52,49	+
Córdoba	22,17	23,24	+	6,36	6,23	(-)
Tucumán	11,72	8,73	(-)	2,51	2,93	+
E. Ríos	22,97	26,05	+	1,19	1,21	+
S. Estero	29,52	33,53	+	0,27	0,21	(-)
S. Cruz	10,96	29,51	+	0,11	0,06	(-)
c) Absorbedores relativos				10,23	8,68	
Mendoza	21,60	20,60	(-)	5,03	3,84	(-)
R. Negro	50,31	44,48	(-)	0,51	0,46	(-)
S. Juan	30,25	43,45	+	0,83	0,49	(-)
Chaco	25,33	36,49	+	0,87	0,67	(-)
Corrientes	14,24	14,35	+	0,60	0,72	+
Salta	15,83	11,93	(-)	0,95	1,04	+
Jujuy	4,45	5,22	+	1,27	1,33	+
Formosa	18,83	34,13	+	0,17	0,13	(-)
d) Absorbedores Absolutos				2,01	5,47	
Chubut	18,30	13,93	(-)	0,69	1,50	+
Misiones	45,61	34,05	(-)	0,53	0,91	+
Neuquén	23,42	15,91	(-)	0,22	0,48	+
La Rioja	47,95	31,27	(-)	0,10	0,52	+
Catamarca	31,88	28,63	(-)	0,07	0,21	+
San Luis	16,86	23,57	+	0,21	0,55	+
T. d. Fuego	62,51	8,10	(-)	0,03	1,03	+
La Pampa	30,65	22,15	(-)	0,16	0,27	+
Promedio Nación	20,68	20,81		100,00	100,00	

Referencias: (-) Disminuye participación; + Aumenta participación.

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

los cambios en la participación de las Pymes dentro de cada territorio. De tal forma que, por lo general, las ganancias (pérdidas) que experimentan las provincias en la distribución del VBP nacional se corresponden con pérdidas (ganancias) de participación del conjunto Pyme en el VBP de la referida provincia.³⁵

En relación a la evolución de la productividad del trabajo relativa al total nacional se observa una variación prácticamente opuesta entre Pymes y grandes empresas.

En el grupo de Expulsores Absolutos integrado sólo por Capital Federal, se observa que, a diferencia de los restantes distritos de industrialización tradicional, la productividad relativa de las firmas grandes se mantuvo estancada. Se trata de un área donde se detectan, a nivel agregado, fenómenos indicativos de una franca declinación industrial. En el grupo de Expulsores Relativos la productividad crece 6% por sobre la media nacional en el marco de profundas heterogeneidades a nivel de estrato y de provincias que lo integran. Así, mientras en el estrato Grandes la productividad aumenta el 24% en el agregado de Pymes la productividad se reduce un 17%.

En los distritos Absorbedores Relativos, los incrementos de empleo se hicieron a costa de variaciones negativas de la productividad del trabajo que cae un 35% entre mediados de los setenta y mediados de los ochenta. En este caso, las variaciones negativas se registraron tanto en las firmas grandes como en las Pymes, aunque con mayor intensidad en estas últimas (45%). Esta situación expresa una modalidad de crecimiento de tipo extensivo, que pone en duda la perdurabilidad de los puestos de trabajo creados.

Por último en el grupo de Absorbedores Absolutos la productividad relativa crece un 32% en el marco de fuertes heterogeneidades entre firmas grandes y Pymes: en el primer caso la productividad crece un 20% y en el segundo caso desciende un 13%. Las provincias de este grupo sufrieron transformaciones de sus estructuras industriales que en parte se explican por la instalación de plantas nuevas en el marco de una estrategia de fragmentación del proceso productivo y relocalización llevadas a cabo por firmas grandes

35. Una situación similar ha sido verificada a nivel de ramas fabriles, vale decir que las Pymes avanzan en los sectores poco dinámicos o en los que retroceden en importancia como generadores del VBP fabril, por el contrario en las actividades más dinámicas las Pymes pierden participación (Ver F. Gatto y G. Yoguel, *La producción industrial...*) En este estudio se muestra que en las ramas en las que Buenos Aires aumenta su participación en la estructura industrial, las Pymes pierden peso. Por el contrario, en las ramas en las que Buenos Aires pierde peso, las Pymes aumentan su participación. Este comportamiento sectorial no es contradictorio con la asociación positiva que, a nivel agregado, se ha señalado para esta provincia, entre aumentos en la participación en el VBP nacional y el incremento del peso de las Pymes en el interior de su entramado fabril. Situación que puede explicarse, por la existencia de un gran número de ramas provinciales muy dinámicas y de gran importancia en las que si bien las Pymes tiene una escasa participación en la rama provincial, muestran un significativo peso en el conjunto nacional de Pymes.

ubicadas tradicionalmente en las áreas de mayor desarrollo industrial ³⁶ que aprovecharon el conjunto de incentivos tributarios para modernizar su esquema productivo.

Heterogeneidades en el desarrollo industrial provincial y dinámica de las Pymes

Una visión alternativa y complementaria de las anteriores, puede obtenerse a partir de observar el dinamismo de las Pymes en base a una tipología ³⁷ centrada en las particularidades que ha tenido el desarrollo industrial de las provincias:

- a) Alto desarrollo industrial: Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe y Córdoba.
- b) Base agroindustrial extrapampeana: Mendoza, Tucumán, Entre Ríos, Río Negro y San Juan.
- c) Promoción sectorial: Chubut, Misiones, Chaco y Neuquén.
- d) Promoción regional: La Rioja, Catamarca, Tierra del Fuego y San Luis.
- e) Escasa diversificación: Jujuy, Salta y Corrientes.
- f) Bajo desarrollo industrial: Santa Cruz, Santiago del Estero, Formosa y La Pampa.

A nivel agregado, la pérdida de importancia de los distritos de alto desarrollo industrial se explica por la gran caída de la Capital Federal, que fue parcialmente compensada por el crecimiento de Buenos Aires, y el virtual estancamiento de Córdoba y Santa Fe (Cuadro 9).

Las Pymes fortalecieron su participación en el valor bruto de producción de todos estos distritos, aunque en Capital Federal esta situación se da en el marco de una importante involuación productiva, tendencia de la que no se han sustraído las Pymes, perdiendo también su peso en el valor de producción de este estrato a nivel nacional, a pesar de que a nivel local aumentan su significación. En tal sentido, cabe recordar que durante este período se produjo

36. Ver E. Cimillo, G. Gutman y G. Yoguel, (Documento de Trabajo N° 15), G. Gutman, G. Yoguel, F. Gatto, A. Quintar y G. Beschinsky, (Documento de Trabajo N° 16); M. Roitter, Documento N° 13; G. Yoguel G, G. Gutman y F. Gatto, (Documento de Trabajo N° 12). Todos los trabajos pertenecen al programa CFI - CEPAL (Buenos Aires).

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

CUADRO 9

Participación del estrato Pyme en el valor bruto de producción industrial de cada distrito y participación de cada distrito en el valor bruto de producción industrial de la nación. Según tipología provincial. Años 1973 y 1984. (Porcentajes)

Distritos por tipología	Participac. Pymes en VBP del distrito			Participac. en VBP total		
	1973	1984		1973	1984	
a) Mayor desarrollo				83,67	81,85	(-)
Capital Federal	30,82	36,15	+	20,01	14,05	(-)
Santa Fe	17,84	19,29	+	9,66	9,08	(-)
Bs. Aires	16,75	17,46	+	47,64	52,49	+
Córdoba	22,17	23,24	+	6,36	6,23	(-)
b) Base agroindustrial				10,07	8,93	(-)
Mendoza	21,60	20,60	(-)	5,03	3,84	(-)
Tucumán	11,72	7,73	(-)	2,51	2,93	+
Río Negro	50,31	44,48	(-)	0,51	0,46	(-)
San Juan	30,25	43,45	+	0,83	0,49	(-)
Entre Ríos	22,97	26,05	+	1,19	1,21	+
c) Promoción sectorial				2,31	3,56	+
Chaco	25,33	36,49	+	0,87	0,67	(-)
Chubut	18,30	13,93	(-)	0,69	1,50	+
Misiones	45,61	34,05	(-)	0,53	0,91	+
Neuquén	23,42	15,91	(-)	0,22	0,48	+
d) Promoción regional				0,41	2,31	+
La Rioja	47,95	31,27	(-)	0,10	0,52	+
Catamarca	31,88	28,63	(-)	0,07	0,21	+
San Luis	16,86	23,57	+	0,21	0,55	+
Tierra del Fuego	62,51	8,10	(-)	0,03	1,03	+
e) Escasa diversificación				2,82	3,09	+
Corrientes	14,24	14,35	+	0,60	0,72	+
Salta	15,83	11,93	(-)	0,95	1,04	+
Jujuy	4,45	5,22	+	1,27	1,33	+
f) Menor desarrollo				0,71	0,67	(-)
Formosa	18,83	34,13	+	0,17	0,13	(-)
S. del Estero	29,52	33,53	+	0,27	0,21	(-)
Santa Cruz	10,96	29,51	+	0,11	0,06	(-)
La Pampa	30,65	22,15	(-)	0,16	0,27	+
Total nacional	20,68	20,81	+	100,00	100,00	

Referencias: (-) Disminuye participación; + Aumenta participación.

Fuentes: C.N.E. 1973 y 1984, INDEC.

el cierre de un importante número de grandes plantas en las ramas electrónica, de electrodomésticos, textil y de bienes de capital, entre otras, fuertemente localizadas en el radio metropolitano.

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

En Tucumán se verificó un proceso de crisis y concentración en la industria azucarera acompañado con el surgimiento de algunas actividades que, como la fabricación de camiones, tienen escalas de producción correspondientes a grandes plantas. Esto explica la caída de las Pymes en el marco de un dinamismo relativamente mayor de la provincia, provocada por la puntual radicación, bajo mecanismos de promoción industrial, de algunas plantas grandes, de relevancia.³⁸

En Entre Ríos³⁹ el crecimiento del estrato Pymes puede asociarse al dinamismo de la industria láctea, especializada en la elaboración de leche en polvo, y, secundariamente, en actividades como la aceitera y la industrialización del arroz; estos tres sectores tienen en común una importante presencia en los mercados internacionales desarrollada precisamente durante el período de referencia. A diferencia de las provincias anteriores, las Pymes entrerrianas aumentaron su participación en el estrato nacional respectivo.

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

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

La promoción sectorial ha profundizado el importante grado de especialización en estas provincias; en el Chaco y Chubut (con características estructural-

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

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

mente distintas) alrededor de las actividades textiles y de confecciones y en Misiones centrada en la elaboración de pulpa de papel.

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

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

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

En los casos de La Rioja, Catamarca y San Luis hay una importante participación de Pymes dentro de la nueva conformación de su entramado fabril, pero se trata de Pymes con características particulares que las diferencian de las existentes en otras regiones del país. Esto es así, debido a que, en general, su surgimiento está originado por radicaciones que obedecen al traslado de actividades que previamente se desenvolvían en las zonas de industrialización tradicional, en particular Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Además, son por lo común, establecimientos que producen los mismos bienes que los que elabora la casa matriz, constituyéndose en tal sentido en formas organizativas de producción bajo la modalidad de multiplantas.⁴⁰

Las provincias consideradas de escasa diversificación, han tenido un patrón

40. En G. Gutman, et. al., Documento de Trabajo Nº 16, pp. 4 y 5, se afirma que en el caso de La Rioja "...el sistema de incentivos fue especialmente atractivo para agentes económicos ya existentes y no fue útil para potenciar la aparición de nuevos agentes. Desde esta perspectiva, el proceso de industrialización gestado en La Rioja debería conceptualizarse como un proceso de descentralización geográfica de actividades con marcada dependencia extralocal"... En efecto, "sobre un total de cuarenta y seis establecimientos encuestados, en treinta y ocho casos se verificó que el establecimiento en la provincia no era el único que poseía la empresa en la misma actividad industrial; es decir que la mayor parte de las empresas estaba organizada a través de un esquema de multiplantas". En el caso de Catamarca, ver G. Yoguél, G. Gutman y J. Mourelle, *Catamarca, dinámica industrial 1973-1984*, mimeo, Programa CFI-CEPAL (Buenos Aires, 1986).

de desarrollo industrial que, manteniendo algún dinamismo, se concentra en unas pocas actividades en las que las Pymes carecen de relevancia. En efecto, se trata de provincias donde el peso de las Pymes escasamente supera el 10%, la mitad de la media nacional, llegando en el caso de Jujuy al 5%.

Así, si bien se ha verificado un aumento de la participación de estas provincias en el VBP fabril nacional, el fortalecimiento de las Pymes se produce en el marco de niveles notablemente inferiores al resto de los agrupamientos considerados.

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

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

Reflexiones finales

La crisis y reestructuración por la que ha atravesado el aparato productivo industrial desde mediados de los setenta involucra un proceso complejo y heterogéneo de reordenamiento industrial en un sentido amplio, fuertemente influenciado por los esquemas de políticas aplicados a lo largo del tiempo.

Este fenómeno reconoce en su gestación y desarrollo diversos factores tanto de tipo endógeno como exógeno relacionados entre sí. En tal sentido, es posible mencionar, entre otros, los siguientes: 1) La debilidad del proceso de acumulación y la pérdida de dinamismo del mercado interno en tanto motor del proceso de sustitución de importaciones, 2) la ausencia de una política industrial coherente con el momento de transición tecnológica a nivel internacional, 3) la instrumentación de medidas de promoción industrial con objetivos centrados en la resolución aislada de problemas de empleo a nivel regional, cuyos instrumentos han tendido a favorecer la integración vertical intra-planta y/o intra-grupo penalizando las articulaciones con firmas locales o extralocales, 4) la redistribución regresiva del ingreso vinculada a las modalidades con que se encaró la crisis de la deuda externa.

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

Uno de los signos emergentes de estas transformaciones es que los costos de coordinación entre agentes económicos tendieron a ser más altos que los costos de integración vertical, lo cual se manifestó tanto en la menor importancia de

las relaciones de subcontratación como, en general, en la pérdida de importancia del desarrollo de proveedores.

En estas condiciones las firmas Pymes ampliaron el aislamiento y la heterogeneidad pre-existente, profundizándose la brecha que las separa del desempeño de las grandes empresas industriales. El aumento de la desarticulación productiva trajo aparejado una mayor diferenciación en términos de tecnología y de estrategias de supervivencia, así como una creciente involución productiva.

Más allá de las lógicas excepciones y matices con que se expresan las grandes tendencias recién esbozadas, existe un conjunto de indicadores que dan cuenta de algunos rasgos significativos de las Pymes argentinas:

1) aumento del empleo y caída de productividad, 2) fuerte rotación del número de firmas, 3) involución hacia formas productivas basadas en un aumento de la integración vertical, baja inversión, apertura del *mix* y agravamiento de la insuficiencia en materia de escalas, 4) ausencia de redes y de entorno y marco institucional que las apoye, que constituye una falencia general del conjunto de la industria.

Estas características la diferencian del tipo de firma que predomina en los casos internacionales exitosos ya comentados, claramente integradas en redes con firmas de mayor tamaño.

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

Dentro de los nuevos espacios de acumulación cabe diferenciar aquellos que están fuertemente influenciados por los mecanismos de regulación estatal basados en estímulos tributarios, de otros en los que se verifican interesantes fenómenos de articulación y complementación dentro de pequeñas áreas geográficas (i.e.: Rafaela, en la provincia de Santa Fe). En el primer caso se ubican provincias que si bien tuvieron una mayor dinámica del empleo industrial se caracterizan por la debilidad de los encadenamientos entre firmas, lo cual es explicado porque el tipo de instrumentos utilizados —IVA, compra-venta— desestimula la formación de una trama inter-industrial. En el caso de las regiones que recibieron inversiones motorizadas por la promoción sectorial, el conjunto de proyectos, fue llevado a cabo en plantas grandes con elevada integración vertical.

En términos de los efectos que estos cambios han producido sobre la competitividad de la industria nacional, existe una gran diversidad de situaciones. Por una parte, están las firmas grandes, productoras de *commodities* industriales (laminados ferrosos, aluminio, petroquímica), que lograron una reconversión relativamente exitosa en términos de su inserción en los mercados internacionales. Sin embargo, debe advertirse que en el caso de este grupo de firmas, su éxito está fuertemente vinculado al *quantum* de subsidios que han disfrutado, tanto directos (promoción sectorial, seguros de cambio, capitalización de deuda), como indirectos (significativa brecha de precios entre la oferta

dirigida al mercado interno y externo, precios diferenciales para las ventas al sector público).

Por otra parte, existen firmas de diferentes dimensiones que en diversos sectores han conseguido individualmente resultados similares, pero en una escala más reducida. De tal manera que a nivel global y con mayor énfasis en el estrato Pyme, es necesario hablar no de sectores competitivos, salvo donde hay sustanciales ventajas comparadas de origen agropecuario o de otros recursos naturales, sino de firmas competitivas con características muy particulares de funcionamiento.

En efecto, recientes estudios realizados en el sector metalmeccánico encaminados a investigar el papel y la actuación que pueden lograr las Pymes argentinas en el nuevo escenario internacional ⁴¹, han permitido observar que, en el marco de una débil inserción externa de las Pymes, se destacan particularidades claramente diferentes entre las firmas que han logrado algún grado de inserción externa de las que mantienen una orientación exclusivamente centrada en el mercado interno. Por un lado, las más competitivas se pueden distinguir: 1) por una gestión empresarial descentralizada con la correspondiente distribución de funciones para procesar el conjunto de la información disponible; 2) haber llevado adelante un proceso de inversión importante y encarado una significativa reorganización fabril; 3) contar con estrategias exportadoras y/o muy dinámicas hacia el mercado interno; 4) tener una base tecnológica relativamente importante; 5) manejar una adecuada información sobre oportunidades de negocios externos y 6) estar concentradas en la producción de bienes con escasas posibilidades de ser elaborados en series largas a nivel internacional.

Por el contrario, las menos competitivas se caracterizan por una estructura de funcionamiento excesivamente centralizada, escasa o nula información, estrategias débiles o inexistentes, bajos niveles de inversión y producción de bienes con amplia oferta internacional. Por último, las firmas con un nivel intermedio afrontan el desafío de encarar en forma autónoma un cambio en la estructura funcional, en la gestión empresarial y en la organización de la producción, que les permitan disponer y procesar adecuadamente la información sobre oportunidades y requerimientos de los mercados externos, así como mejorar la tecnología utilizada, encarar la normalización de partes y piezas y seleccionar un *mix* de producción capaz de aprovechar los nichos disponibles del mercado mundial.

Una de las estrategias que puede viabilizar el incremento de la inserción internacional de las Pymes, contempla la necesidad de concretar diversas formas de asociación productiva y/o comercial con otras firmas a fin de lograr una mayor especialización productiva y una adecuada escala de producción, la asistencia a ferias, la asociación para la compra de insumos y la utilización conjunta de los canales de comercialización internacional. De esta forma, la asociación y/o la complementación, constituyen condiciones necesarias para

41. Ver V. Moori-Koenig y G. Yoguel, *op. cit.*, *Algunos aspectos...*

lograr la masa crítica de recursos que requiere la profunda reestructuración tecno-organizativa que deben encarar.

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

Si bien no es posible asimilar las condiciones del contexto ni los agentes económicos locales con lo que acontece en las regiones más industrializadas, respecto al renovado rol que están jugando las Pymes en el patrón tecno-productivo emergente; es prudente considerar que la creciente tendencia a la internacionalización de las economías ha de incidir en el resurgimiento de las Pymes locales pero bajo condiciones, modalidades y efectos económico-sociales muy diferentes.

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

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

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

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

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

En cuarto lugar, el nuevo escenario de integración del Cono Sur, el proceso de estabilización macroeconómica de la economía argentina en los últimos meses y el tránsito de un esquema de economía semicerrada a otro en el que prevalece una gran apertura, pueden contribuir a disminuir los costos de coordinación entre agentes económicos y, por consiguiente, a favorecer los procesos de

nación entre agentes económicos y, por consiguiente, a favorecer los procesos de desintegración vertical y de complementación productiva tanto a nivel nacional como regional. Sin embargo, los procesos de reestructuración no son automáticos y requieren acciones coordinadas e integrales tanto del sector privado como del estatal. Se hace necesario así por una parte, gestar un espacio público que dé soporte específico a las firmas para mejorar el flujo de información y la capacitación que requiere el nuevo marco ampliado de competencia. Por otra parte, es preciso recurrir también a enfoques más abarcativos de naturaleza sinérgica para mejorar la competitividad de la industria argentina, en los que se complementen criterios de selectividad en la política industrial con adecuadas medidas de soporte en el área social y educativa.

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

ANEXO METODOLOGICO

Definición de Pyme utilizada

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

Si bien existen diversos criterios cuantitativos y cualitativos para la delimitación del universo de las Pymes (*v.g.* empleo, capital desembolsado, ventas, valor de producción, grado de centralización funcional, participación de mercado, capacidad financiera), las diversas combinaciones de estas variables con que se expresa en la realidad cada firma, dificultan enormemente considerar un solo indicador numérico que individualmente permita una conceptualización de validez universal. A esta dificultad deben sumarse las restricciones de tipo estadístico e informativo que obligan muchas veces a considerar alternativas no óptimas.

En virtud de lo expuesto, en este trabajo se ha optado por utilizar el valor bruto de producción como la variable más adecuada para la estratificación de las firmas industriales "por tamaño económico. Se trata de una definición operativa a la que se le han adicionado algunas restricciones para posibilitar un corte más estricto entre los diversos estratos de tamaño. Los estratos económicos en que se clasifican los establecimientos responden a criterios definidos a los precios relativos de 1984: Grandes: Valor de Producción superior a 3,5 millones de dólares. Medianos: Valor de Producción entre U\$S 700 mil y 3,5 millones, con un grado de asalarización (asalarizados/ocupación) superior al 75%. Intermedios: Valor de Producción entre 140 mil y 700 mil dólares. Pequeños: Valor de Producción entre 50 mil y 140 mil dólares. Microestablecimientos: Valor de Producción inferior a 50 mil dólares.

Informalidad y subregistro económico

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

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

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

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

dose la tendencia hacia la subdeclaración creciente conforme se reduce el tamaño económico del estrato.

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

La subdeclaración diferenciada, y de creciente magnitud conforme se reduce el tamaño de los establecimientos, afecta consecuentemente en menor medida a las tasas de variación de la productividad de las firmas grandes, en virtud de su mayor formalidad, y a las de las pequeñas, estas últimas en razón de tener una alta informalidad en ambos planos, generando de tal forma, en términos agregados, un efecto compensador. En los restantes estratos económicos, existe un mayor "realismo" en los datos de empleo que en los del VBP declarado, con lo que se genera un sesgo negativo en los índices de productividad por persona ocupada.

En consecuencia, puede sostenerse que los cambios de estrato de las firmas que rotan en el período intercensal han estado acompañados predominantemente de fuertes traslaciones en materia de niveles de facturación. Esta situación es indicativa de que, por una parte, se han registrado importantes procesos involutivos y que, por otra, existen numerosos casos en los que se está frente a una clara subdeclaración censal, tal como sucede con los establecimientos que reducen notablemente sus valores de facturación en tanto los de ocupación no sólo no disminuyen sino que aumentan en forma notable ⁴³.

Esta asimetría remite necesariamente a ubicar a estos casos dentro del fenómeno de subdeclaración jerarquizada en favor de un mayor sesgo elusivo de los valores de producción que de los de la ocupación. En tal sentido, la subdeclaración dificulta avanzar hacia una más satisfactoria explicación de los cambios ocurridos, debido a que resulta complicado cuantificar la dimensión concreta que alcanzan estas modalidades. Sin embargo, no es descartable que de existir una menor divergencia entre la declaración de VBP y la de la ocupación se produzca una reducción en las caídas de la productividad de los estratos Pymes.

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

Corresponde advertir que lo expuesto, debe ser considerado como un fenómeno tendencial de índole agregada y como un indicador de que, a nivel de las firmas individuales, la subdeclaración es más significativa cuanto menor es la dimensión del establecimiento.

43. Ver M. Roitter, *op. cit.*, *Involución...*