

## Algunas precisiones sobre el sector pequeño y microempresario de la industria de la alimentación\*

**Marta Panaia\*\* y Lidia Knecher\*\*\***

La industria alimentaria ocupa en la Argentina un importante lugar por su participación en el Producto Bruto Industrial y por el papel que algunos de sus rubros han desempeñado en el comercio internacional.

La profundización de la crisis abierta en 1976 y la persistente depresión del mercado interno han incentivado la búsqueda de nuevos caminos para aumentar la productividad y resolver los problemas de empleo.

El sector agroalimentario es muy heterogéneo por la cantidad de plantas industriales, la variedad de dimensiones, los índices de concentración económica y su inserción internacional.

Los especialistas que han analizado el sector lo dividen habitualmente según tres tipologías: a) las nuevas industrias de exportación; b) la moderna industria alimentaria para el mercado interno y c) la industria de alimentos tradicionales (Chudnovsky, Porta, 1990).

En nuestro caso no respetaremos estas construcciones tipológicas porque no responden a nuestra finalidad, si bien reconocemos su utilidad para lograr un conocimiento amplio del sector.

Nuestra preocupación se halla más centrada en las características que asumen los actuales procesos de transformación en los paradigmas productivos y la forma desigual en que estos se transmiten en los diferentes sectores industriales.

A pesar de la existencia de un contexto común configurado por la crisis y las estrategias de desarrollo emergentes, no es posible definir una sola estrategia de cambio ni de adaptación a la crisis y las que surgen tampoco son unívocas dentro de un mismo sector productivo.

Indudablemente, las discusiones centradas en la "ruptura de la integración vertical" (Humphrey, 1994), "flexibilidad ofensiva" y "flexibilidad defensiva"

---

\* El presente trabajo se realizó en el marco del Programa UBACyT -1995-1997

\*\* CONICET-Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

\*\*\* IIHES, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

(Leborgne y Lipietz, 1994) y en las consecuencias del nuevo paradigma productivo, adquieren características muy particulares en el sector de la alimentación, más aún, cuando se trata de los últimos eslabones del encadenamiento, en ramas poco fordizadas y en países como el nuestro, con una clásica especialización en materias primas agropecuarias.

Para nuestro análisis utilizaremos el sector más subalterno de la rama que es el de las que concentran la mayor cantidad de establecimientos micro y pequeños<sup>1</sup> y el que tal vez tiene menos posibilidades de exportar, pero nuestro objetivo está dirigido a hacer algunas reflexiones sobre la medición de sus dimensiones, su posibilidad de supervivencia y su capacidad de generar empleo, así como la definición en su interior de un paradigma productivo emergente como resultado de la crisis, que asegure su estabilidad como sector.

### *La industria alimentaria*

Como ya señalamos, la industria alimentaria es muy heterogénea y, por lo tanto, es imposible reducir su comportamiento a una sola alternativa. Coexisten tramos tecnológicos distintos, con diferente comercialización, con fuerte inserción en el mercado externo y áreas retrasadas que podrían verse muy afectadas por la crisis actual y las medidas de política económica dominantes.

Si bien las empresas de punta de la cadena productiva, que son las más competitivas y eficientes, han sufrido una profunda transformación del trabajo, superadora del taylorismo-fordismo del período de sustitución de importaciones, no está comprobado que estas transformaciones se mantengan a lo largo de todo el eslabonamiento productivo y tampoco, cuáles son los efectos de transformaciones dispares o inequitativas en el mercado del trabajo del sector y en la generación de empleo.

No podemos afirmar que existan evidencias suficientes como para extraer conclusiones definitivas máxime cuando predominan en las elaboraciones existentes apreciaciones de tipo cuantitativo que privilegian cortes y definiciones de variables, que no permiten analizar cuál es la proporción de empresas que tiende a configurarse en cada una de las nuevas modalidades productivas (Proyecto PREALC/OIT/ACDI, 1994).

Investigaciones recientes muestran, entre otros aspectos, cambios en la naturaleza del trabajo, en las dimensiones de las unidades empresarias, y en la estructura jurídica de los establecimientos y su percepción por los distintos actores sociales, a los que se agrega falta de representación gremial empresaria y sindical, modificación en los patrones de empleo femenino (Panaia, 1994) y fuertes déficit en el acceso al crédito y la capacitación.

Si bien ni los sectores de punta ni los que tienden a desaparecer son mayoritarios, la rama en general se encuentra afectada por la inestabilidad de las políticas, la carencia de créditos, el difícil acceso a las tecnologías

---

1. Ver Anexo Metodológico I.

disponibles o a los requerimientos del mercado internacional, la falta de materias primas normatizadas y la deficiente o inexistente infraestructura.

Los datos obtenidos en fuentes censales de estos últimos 15 años demuestran que el desarrollo de las pequeñas empresas y microestablecimientos productivos tiende a generar mayor empleo, pero tienen poca capacidad de acumulación de capital y fuertes estrangulamientos financieros.

Concretamente el crecimiento intercensal para los micro y pequeños establecimientos subió 14,5%, pero el valor de producción por ocupado bajó un 13% y el valor de producción por asalariado bajó el 16% entre 1974 y 1985.

Para el total del país entre 1974 y 1985, la cantidad de establecimientos de hasta 10 personas ocupadas pasa de 85,6% a 81,9%, el personal remunerado promedio de la misma franja de establecimientos aumenta del 10,3% en 1974 al 12,21% en 1985 y el valor de producción disminuye de 8,65% a 7,08% en 1985.

En la subrama de la alimentación en 1985 el total de los establecimientos representa el 25,9% del total de establecimientos industriales, el personal ocupado el 25,6% del total y en la subrama de bebidas los establecimientos son el 22,2% del total y el personal ocupado el 14,8% del total. Juntas las dos subramas excluyendo al tabaco (que no forma parte de este estudio), suman el 48,1% de los establecimientos y el 40,4% del personal ocupado.

El valor de producción de la rama excluido el tabaco es aproximadamente 1/4 del valor agregado nacional y absorbe el mismo valor de mano de obra, según el Censo Económico de 1984.

Para seleccionar el sector pequeño y micro empresario se realizó la construcción de un índice de Prevalencia para establecer (trabajando con los datos a cinco dígitos) los microestablecimientos de 0 a 10 ocupados y detectar las subramas del sector en la cual profundizar el estudio. Esta misma metodología se aplicó en 1985 para saber qué subramas se habían mantenido dentro de la categoría, cuáles habían desaparecido y cuáles se incorporaron. (Ver Anexo Metodológico I).

### *La discusión del tamaño*

En este caso, las definiciones de tipo cuantitativo sirven para trabajar dentro de ciertos parámetros comunes y son más fácilmente operacionalizables, a partir de los datos del Censo Económico, permitiendo comparar series históricas, dimensionar su importancia en el mercado, su capacidad de generar empleo, su productividad, etcétera.

No obstante, es imposible evitar la subdeclaración, originada en evasiones impositivas que no permiten evaluar información, sobre todo de los establecimientos más pequeños.

Por otra parte, estas variables no toman en cuenta todos aquellos factores que diferencian los distintos procesos productivos al interior de la rama, la dinámica de los mercados de productos y de empleo y los diferentes paradigmas de competitividad, productividad y flexibilidad, que se van estabilizando en las unidades económicas y en el mercado de trabajo del sector.

Las definiciones de tipo cualitativo permiten relativizar las variables de corte de las fuentes censales: tamaño, ocupación, producción, etc., para cada una de las ramas industriales, particularmente la que nos ocupa, permitiendo un análisis profundo de las configuraciones que se van solidificando en los establecimientos más pequeños y rescatar la información desfigurada en la declaración censal.

Hay que reconocer, no obstante, el elevado costo de la operacionalización y relevamiento de las variables cualitativas ya que debe surgir de trabajos de campo específicos.<sup>2</sup>

Se trabajó sobre algunas variables de corte cuya significación mantiene una fuerte ambigüedad para los propios actores sociales, la comunidad académica y los gestores de políticas.

En primer lugar, el tamaño de las empresas requiere algunos comentarios particulares. Tradicionalmente, el tamaño fue medido por la cantidad de mano de obra necesaria para que la empresa fuera rentable y la clasificación surgida variaba para cada rama de actividad y para cada país en un momento dado de su desarrollo. Esto es muy importante porque está planteando una variabilidad grande de criterios según la estructura socio-económica y la situación histórica.

En efecto, este indicador podía ser muy significativo cuando la industria estaba basada en el uso de la mano de obra, pero los hechos económicos demuestran que en los países desarrollados el sector se basa cada vez más en la utilización de los capitales y la tecnología, así como en una equitativa redistribución de los beneficios para la población. De esta manera, la cantidad de personas ocupadas o la escala de ocupación deja de ser significativa para medir por sí sola las dimensiones de una empresa.

Sin embargo, en las economías donde los procedimientos tradicionales todavía tienen relativa importancia debemos seguir considerándolo un indicador a tener en cuenta.

Lo mismo ocurre en ramas donde coexisten procedimientos modernos de alta concentración de tecnología y capital con procedimientos tradicionales y uso intensivo de mano de obra.

La diversidad de subramas que compone el sector no le impide presentar un alto grado de concentración, por eso la quinta parte de sus subsectores produce casi la mitad del valor de la producción del sector completo. Las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel subordinado, pero en algunos subgrupos hemos detectado que los micro y pequeños establecimientos significan más del 70% del valor de producción, del número de establecimientos y de la capacidad de empleo (Lavergne; Ruer; Huici, 1992).

Considerada en términos absolutos la escala de ocupación tiene alcance explicativo y predictivo bastante circunscripto, en la medida en que no informa sobre la intensidad de los factores con que operan las empresas. Desde un

---

2. El trabajo de campo en esta etapa fue realizado por las licenciadas María Ofelia Agorio y Lidia Knecher.

enfoque exclusivamente estadístico (Bour y Meier, 1976) el tamaño puede medirse por tres indicadores: valor de producción, nivel de la mano de obra y nivel de uso del capital.

Ninguno de los tres aisladamente alcanza a definir adecuadamente la variable tamaño. La definición por la mano de obra ocupada tiende a subestimar el tamaño de empresas capital intensivas y la definición por capital tiende a sobreestimar las empresas con bajos niveles de empleo. Sólo un índice que combine las tres variables podría aportar una visión más integral.

Por otra parte, se requiere un análisis detallado de los datos para saber si las fuentes existentes posibilitan una combinación de indicadores que ofrezcan una visión más comprensiva que la lograda hasta ahora.

Al mismo tiempo, pensamos que más allá del tamaño medido desde varios ángulos hay otros indicadores de importancia para medir la estructura empresarial, con relación al sistema socioeconómico en que se incluye.

Coincidimos en parte con los indicadores planteados por Roitter-Yoguel (1992) cuando intentan superar los problemas que plantea la combinación de distintos criterios cuali y cuantitativos (p. ej.: empleo, capital desembolsado, ventas, valor de producción, grado de centralización funcional, participación del mercado, capacidad financiera) para lograr un indicador numérico de validez universal. Ellos proponen utilizar el Valor Bruto de Producción, que para nosotros constituye sólo uno de los valores a tomar en consideración.<sup>3</sup> Por otra parte, la legislación vigente establece que los criterios para definir las pequeñas y medianas empresas y dentro de ellas discriminar a los microestablecimientos, son: personal ocupado, valor de ventas totales anuales a precios constantes, excluidos impuestos correspondientes e IVA y el valor de sus activos productivos revaluados y netos de amortizaciones según el último balance y excluyendo inmuebles, construcciones y bienes en curso.

La Resolución 208/93 de marzo de 1993, amplía estos criterios (Ver Anexo Metodológico II).

Un enfoque alternativo parte del análisis del empleo en los países en vías de desarrollo (Neffa, 1984), reconoce la creciente heterogeneidad de estas economías donde la matriz ramas-profesiones sólo podría aplicarse al sector moderno de la misma y donde la existencia del sector informal urbano está acompañado del surgimiento de "formas de organización de las actividades económicas" (pág. 16) que adoptan cuatro formas elementales (Freysinet, J.; Singer, P.).<sup>4</sup>

---

3. Los cortes que establecen Yoguel y Roitter son los siguientes: Grandes: VBP superior a los 3,5 millones de dólares; Medianas: VBP entre 700 mil dólares y 3,5 millones de dólares con un grado de asalariados superior al 35%; Intermedias: VBP entre 140 mil y 700 mil dólares; Pequeñas: VBP entre 50 mil y 140 mil dólares y Microestablecimientos: VBP inferior a los 50 mil dólares.

4. Ambos autores coinciden en señalar que estas formas son: 1) las actividades de subsistencia, generalmente de producción de alimentos; 2) las actividades de pequeña producción mercantil o sector autónomo de la economía; 3) las empresas capitalistas y 4) la administración pública. También aparecen formas combinadas de estos cuatro tipos que varían en importancia según la sociedad de que se trate.

Otra tipología que brinda aportes para la discusión es la de Javier Lindenboim (1989). Según este autor el corte por tamaño de personal ocupado es relativo y los factores que relativizan esta variable están dados por la diversidad de los procesos productivos entre las distintas ramas y subramas de la industria; esto quiere decir para él, que el tamaño ocupacional está relativizado por la riqueza patrimonial, la tecnología utilizada, el tamaño de los mercados, y el grado de calificación requerida para la mano de obra. Así, el tamaño ocupacional es una variable necesaria pero secundaria en la caracterización de las microempresas.

Lindenboim construye una tipología teniendo en cuenta la lógica de comportamiento de cada microempresa en función de su articulación con el mercado.<sup>5</sup> La tipología surgida de su trabajo clasifica a las empresas en A) Empresarial Capital Intensiva; B) Familiar capitalizada; C) Empresarial de baja productividad (mano de obra intensiva); d) Familiar de estrategias múltiples.

La riqueza de esta tipología está en el intento de organizar la heterogeneidad que encierra el sector de microempresas partiendo de la unidad económica de producción y el intento de relacionar cada uno de estos tipos con distintas hipótesis de políticas orientadas al sector. La dificultad es aplicar esta tipología sin contar con la gran cantidad de datos cualitativos que se requieren para categorizar a cada empresa en la tipología.

Otro problema que plantea esta tipología tiene que ver con el corte que esboza Lindenboim para distinguir a las PyMes de las microempresas, ya que existen todavía debates abiertos para establecer cuales son las formas de operacionalizar el límite entre el mundo estructurado y el que no lo es.<sup>6</sup>

Las últimas conclusiones de la Reunión de expertos en estadísticas del trabajo, celebrada en Ginebra del 28 de enero al 6 de febrero de 1992 realizan algunos aportes en esta dirección: en el capítulo donde se discute el alcance del concepto del sector no estructurado se distinguen dos dimensiones; las que tienen que ver con las unidades institucionales y las que se relacionan con la actividad.

Respecto de las primeras se distinguen dos tipos de "empresas no constituidas en sociedad" (pág. 27): las que venden en el mercado y las que se

- 
5. Distingue las *unidades de autoconsumo*: asentadas en actividades primarias cuyos productos son colocados en el mercado en casos excepcionales; las *unidades orientadas al mercado* que tienen acciones capitalistas independientemente del patrón de producción. *Unidades orientadas al mercado* pero sólo en función de la subsistencia de sus propietarios. Distingue como criterios: 1) la participación como demandante en el mercado; 2) el potencial de participación de sus propietarios como oferentes en el mercado de trabajo y 3) el nivel de productividad y dotación de capital.
  6. Lindenboim sugiere que las PyMES forman parte del mundo estructurado o formal y que sus requerimientos pueden ser canalizados por asociaciones empresarias y/o áreas gubernamentales específicas. La microempresa en cambio pertenece a un mundo mucho más variado y complejo dentro del cual puede identificarse un conjunto capaz de autosustentarse eficazmente y el resto sobreviviría sólo con apoyo de tipo asistencial.

dedican a la producción por cuenta propia. Estas últimas se dividen en: 1) productoras de bienes y 2) prestatarias de servicios.<sup>7</sup>

Con respecto al tipo de actividad, se centran en las actividades no agrícolas (urbanas y rurales) que puede incluir el transporte, los hoteles y restaurantes, la industria no organizada; el comercio no organizado y los segmentos no organizados de los demás sectores de la economía no agrícola.

Ahora bien, no todas las empresas no constituidas en sociedad no agrícolas y productoras para el mercado, pueden quedar automáticamente calificadas de empresas del sector no estructurado. La definición provendrá de la *condición jurídica* y del *tipo de contabilidad de la unidad*.

El documento precisa que existen ciertas condiciones por las cuales se consideran las empresas dentro o fuera del sector estructurado y esto tiene que ver con la posición de las unidades con respecto a la legislación y las instituciones que rigen la vida económica y social, o sus relaciones con las autoridades públicas de otros actores económicos. (La no inscripción en un registro mercantil y fiscal).<sup>8</sup>

Según este documento de la OIT, éste sería el límite superior del sector no estructurado que incluye las empresas no constituidas en sociedad que se caracterizan por la inexistencia de una contabilidad completa. Esto quiere decir, que estas empresas actúan sin un instrumento de gestión que permita su seguimiento. Esta situación coincide con otras características como la escala de sus operaciones, el tipo de actividades realizadas, el grado de organización y la índole de las relaciones de trabajo de esas unidades.

La otra posibilidad para distinguir entre el sector estructurado y el no estructurado se refiere al modo en que se organizan y producen. Se basa en la existencia o no de contratación de personal remunerado (asalariados). En este sentido, la producción se divide en tres fases: 1) adquisición de insumos, compra de maquinaria, materiales o servicios y contratación de mano de obra; 2) la transformación de los insumos en productos, utilizando una técnica de

---

7. Considera "empresas no constituidas en sociedad" que se dedican a la producción por su cuenta: 1) a los productores de subsistencia o agricultores que producen para su propio consumo; 2) a los hogares que se dedican ellos mismos a la construcción de su vivienda o de otros locales para su uso personal o mejorar y ampliar locales existentes y 3) a los hogares que se dedican a la producción de otros bienes como telas, prendas de vestir, muebles, otros artículos domésticos, comestibles (que no sean para el consumo inmediato, etcétera).

Considera empresas no constituidas en sociedad que se dedican a la prestación de servicios para su propio uso: 1) los propietarios ocupantes de viviendas que prestan servicios de vivienda para propio consumo mediante la utilización de su propia casa; 2) los hogares que tienen asalariados dependientes (personal de servicio).

8. Dadas las limitaciones de la no inscripción como criterio para distinguir entre las unidades del sector no estructurado y otras empresas no constituidas en sociedad, se puede aceptar la conclusión de que "una definición más útil e intrínseca del sector no estructurado sería tal vez la basada en la escala de las operaciones, así como la escala y el entorno en los cuales actúa la unidad" (OIT, 1987). Este criterio fue revelado en las entrevistas realizadas a diversas cámaras para esta investigación en particular y nos ayudó a determinar el corte entre micro y pequeña empresa para cada actividad.

producción y organización del trabajo en un determinado lugar, fijo o no y 3) la colocación de los productos, o sea la comercialización.

La precisión operacional del límite entre sociedades y cuasisociedades,<sup>9</sup> por un lado y empresas no constituidas en sociedad por el otro, es que las primeras tienen que pagar impuestos proporcionales a sus resultados, mientras que las segundas suelen estar sometidas a un impuesto "por tanto alzado" por ser imposible cuantificar y registrar los resultados de sus actividades.

Otro encuadramiento que aportó elementos interesantes a nuestra problemática fue la tipología de Bernard Daudé (1974) que incorpora el problema de la comparación entre países aunque esté referido al caso francés. Su trabajo plantea la incomparabilidad del concepto de PyME en distintos países, basándose por un lado en el límite máximo de personal ocupado para Europa y para Estados Unidos<sup>10</sup> y por el otro, en la diferente capacidad productiva relativa a sus mercados y según ramas de actividad para los distintos tamaños de empresa.

Daudé propone el concepto de *masa crítica* que toma en cuenta la relatividad de la categorización por tamaño de empresa; dicha relatividad está dada por la rama de pertenencia de cada industria y por la dinámica de cada mercado. Este autor entiende por *masa crítica* el umbral mínimo por debajo del cual la eficiencia y la supervivencia de la unidad es negativa. Trabaja nueve funciones que permiten establecer la dimensión de una empresa y sobre esa base los criterios de corte entre una categoría y otra y sus posibilidades de viabilidad y adaptabilidad a los contratiempos del medio.<sup>11</sup>

Compartimos con estos últimos autores la necesidad de que la clasificación empresarial no quede reducida a la cantidad de mano de obra ocupada o al capital declarado sino que pueda detectar la capacidad financiera, técnica, de mercado y de empleo de las empresas bajo estudio. Lo que resulta difícil por ahora es la metodología que permite relevar los datos cualitativos sobre la estructura estadística existente para poder combinarlos.

Para Daudé (1974) el límite de viabilidad de una empresa, cualquiera que sea su tamaño, resulta de la combinación de tres funciones o masas críticas que analíticamente operan con cierto grado de autonomía relativa. Estas funciones son: 1) Función de mercado: la noción de dimensión de la empresa está directamente relacionada con su posición en el mercado; 2) Función

9. Las cuasisociedades son empresas no constituidas en sociedad que no estando jurídicamente separadas de su propietario/s como entidad jurídica autónoma, no puede disociarse económicamente de su propietario/s. Para que esto sea posible debe llevar una contabilidad completa, con balance (OIT, 1992) p. 36.

10. En Europa el límite es de 100 ocupados y en los EE.UU. de 500 ocupados.

11. Las nueve funciones que define son: 1) la dimensión presente y futura del mercado; 2) el comportamiento de los consumidores; 3) grado de concurrencia y su forma; 4) la calidad de la infraestructura de *input* y *output*; 5) la sensibilidad y la dependencia de la investigación-desarrollo (I-D) y tipo de investigación; 6) el costo de las inversiones de producción o de comercialización; 7) el costo de las técnicas de gestión; 8) la facilidad de acceso a las fuentes de financiamiento exterior y 9) la política selectiva del estado.



técnica: se trata no sólo de la tecnología productiva, sino también y especialmente, de la capacidad de investigación-desarrollo y de adaptación de innovaciones y 3) Función financiera y administrativo-contable: donde se toma en cuenta la maniobrabilidad financiera en función del origen del capital, su composición y la capacidad de endeudamiento de la empresa. En nuestro cuadro agregamos la condición jurídica y el tipo de contabilidad que afecta el acceso al crédito y facilita la evasión.

La necesidad de adaptar esta clasificación a una sociedad como la argentina y a una rama específica de producción cuyas características enunciamos al comienzo, nos hicieron incluir para nuestro caso una cuarta función: 4) Función de empleo: que expresaría la disponibilidad e intensidad del uso de la mano de obra, tipo de contratación, formación y dinamismo. También se creó para el estudio de caso que encaramos una nueva categoría de tamaño asociado: la microempresa y/o las empresas no constituidas en sociedad (EN/CS).

### *La percepción de los actores*

Conjuntamente con la consulta de los trabajos de especialistas y la lectura censal, confrontamos la opinión de los informantes claves del sector sobre cuáles eran los parámetros que ellos toman para definir a la pequeña y microempresa.

Fueron consultadas las distintas organizaciones empresarias de la rama y los organismos estatales de los subgrupos seleccionados como prevalentes o moderadamente prevalentes.

La triangulación permitió observar que no hay un criterio unívoco para discriminar a las unidades productivas por tamaño, ni en el sector ni en el interior de la industria alimentaria, en general.

También hizo posible relativizar las definiciones de los especialistas en el tema, a la luz de los criterios operacionales y de gestión que utilizan las organizaciones empresariales.

Por último, permitió evaluar las diferencias que existen entre las distintas subramas estudiadas del sector alimentación y conocer el peso de las empresas pequeñas y microempresas en cada una de las organizaciones de la rama. No solo evaluar el peso numérico, sino la existencia o no de políticas específicas para el sector.

De los 22 organismos gubernamentales y cámaras entrevistados, ninguno se maneja con las resoluciones mencionadas del Ministerio de Economía para caracterizar a las empresas pequeñas y microempresas. Por otra parte, ninguna de las cámaras reconoce socios microempresariales, ni tiene realizados estudios específicos para establecer dicha estratificación. Sólo se manejan con definiciones operacionales, fruto del acuerdo de la Comisión Directiva de la organización respectiva (generalmente integrada por las empresas más

grandes) a los fines de categorizar a los asociados para el cobro de las cuotas institucionales acorde con la dimensión de la empresa.<sup>12</sup>

Dentro del sector que denominamos prevalente y moderadamente prevalente (Ver Anexo Metodológico I) las únicas excepciones a este tipo de corte las constituyen la Federación de Molineros de la Yerba Mate y la Unión General de Tamberos.

Casi el 70% de las asociaciones entrevistadas tienen estadísticas sobre la dinámica del sector, el 60% de las cuales las recibe del gobierno y el 40% posee datos propios. El 30% restante carece de datos organizados sobre su sector, porque las propias empresas asociadas se niegan a darlos o porque todavía no están organizados para producirlos. Las variables de corte utilizadas por las entidades consultadas se caracterizan por su heterogeneidad. Del total de organismos, el 63% utiliza como criterio una sola variable, el resto utiliza variables combinadas. Las variables más utilizadas son: producción medida en distintas unidades de tiempo (según el ciclo productivo de cada subsector) y número de personal ocupado.

Del 100% de las entidades entrevistadas, el 32% toma la producción como variable de corte; y de ellas, más del 70% utiliza esta sola variable y el 30% restante la combina con otra variable.

Las unidades de tiempo que tienden a utilizarse como criterio son: a) la producción mensual para la industria láctea, avícola, cárnica y molienda de trigo. La Cámara de Frigoríficos Regionales de la provincia de Buenos Aires combina la capacidad de frío con la mano de obra ocupada; b) la producción diaria, utilizada por la Cámara Aceitera de la República Argentina, cuyos asociados tienen una alta incorporación de tecnología, son exportadores y líderes en el mercado mundial, y por la Unión General de Tamberos que combina con variables de tipo cualitativo; c) la producción anual para los productores de fruta y los productores azucareros. Del total de entidades consultadas, el 27% utiliza como variable de corte combinado el personal ocupado. Otras variables utilizadas para el corte combinado son volumen de ventas anuales, cantidad y extensión de las plantaciones y cantidad de repartos.

El 22% de los consultados utiliza para el corte variables de tipo cualitativo, como "comportamiento de la empresa hacia el mercado", porque no manejan datos cuantitativos (Cámara del Café) o "personal ocupado" y "modalidad de la dirección de la empresa" (Cámara del Arroz) o construyen una tipología del producto y a partir de ella toman en cuenta la cantidad, por ejemplo, de litros diarios necesarios para la reproducción del mismo (Unión General de Tamberos).<sup>13</sup>

---

12. Si bien este análisis está encarado desde el estudio de la unidad productiva, vale la reflexión para evaluar la incongruencia que aparece en los censos de población en la categoría de los patrones, que tienen una gran dificultad para autodefinirse como tales o como cuentapropistas, especialmente cuando no tienen empleados a cargo en forma permanente. La profundización de este análisis merece un estudio específico.

13. De las entrevistas realizadas surge que el concepto de tamaño de empresa se ha modificado en los años de la inflación; por un lado, porque los costos de producción han aumentado y,

La Cámara Argentina de la Industria de la Margarina, derivados y afines utiliza un criterio cualitativo que es el de la "inserción en el mercado" por la carencia de estadísticas propias del sector.<sup>14</sup>

Otras entidades de formación reciente carecen de criterios para establecer el corte pero utilizan como criterio cualitativo "la posibilidad de acceso a la góndola de los supermercados" (Cámara Argentina de Pequeñas y Medianas Industrias Alimentarias —CAPMIA—; Cámara Argentina del Arroz).

### *La participación de la mujer*

Merece un párrafo aparte la ausencia de aportes sobre las características de la participación femenina en este sector pequeño y microempresarial ligado a la consolidación de los nuevos paradigmas productivos. En principio, resulta importante señalar la diferencia de esta participación dentro de la heterogeneidad de cada rama. Difieren mucho los patrones de participación en las grandes empresas y en los sectores más ligados a la explotación de tipo familiar.

De nuestro trabajo de campo surge la coexistencia de distintos paradigmas productivos en el interior de la rama y una dinámica diferente de participación femenina según las características del paradigma de que se trate, produciendo movimientos de inclusión o expulsión, estabilización o precarización en la dinámica del mercado de trabajo.

Pensamos que el relevamiento de campo realizado no autoriza todavía a conclusiones definitivas, pero alcanza para llamar la atención sobre la asimetría entre los distintos mercados de trabajo dentro de la misma rama de alimentación y la mayor proporción de mujeres que se encuentran en los sectores más precarizados, menos calificados y tecnificados, menos protegidos y sindicalizados y más expuestos a la falta de oportunidades de calificación.

---

por el otro, porque los pequeños tamberos forman parte de los sectores medios, ya que este tipo de producción se caracteriza por una alta inversión de capital y baja liquidez, por lo tanto el aumento del costo de vida modifica los costos de producción diaria necesarios para la reproducción. Distinguen cuatro tipos de pequeños productores: 1) el muy pequeño productor que sobrevive a pesar de sus condiciones de producción; generalmente son tambos familiares, que, además, tienen otras producciones de autoconsumo. (Ordeñan entre 100 y 200 litros por día). Coincide generalmente con la figura del puestero y el intruso; 2) la pequeña empresa con dueño o familia ordeñando manualmente, menos de 500 litros por día; 3) la pequeña empresa con tambo mecanizado, con dueño y/o familia ordeñando entre 500 y 1500 litros por día; 4) el tambo con tambero mediero, que contrata a una familia para que haga el trabajo y ordeña entre 1500 y 2000 litros por día. La perspectiva posterior al período inflacionario era la de un aumento del 50% de los valores para cada límite de categoría.

14. Esta cámara es de reciente creación y a ella están asociadas todas las empresas del sector que no son clandestinas. Las grandes son las productoras de levaduras, margarinas y mayonesas. Las empresas productoras de levaduras tenían frecuentemente un mercado cautivo (panaderos y confiteros), la conforman diez empresas tres de las cuales son grandes y producen el 50% del total; el resto son muy pequeñas y producen el 50% restante y tienen un alto porcentaje de capacidad ociosa.

Por otro lado, es en la microempresa, muchas veces de tipo familiar, donde resulta necesario tener presente factores organizativos vinculados a estructuras de carácter afectivo y personal; a las relaciones sociales que se establecen entre los hombres y las mujeres en su interior, y a las diferencias entre los roles de unas y otros. Desde la perspectiva del género, elemento que intentamos incluir en nuestro análisis, estas diferencias no son producto de una esencia invariable, ya que cada cultura concibe lo que es ser hombre y lo que es ser mujer de una manera distinta, que cambia y evoluciona a través del tiempo (G. Castellanos, 1996).

De este modo, si para Louis A. Tilly y Joan W. Scott, "la mujer, el trabajo y la familia (resultan) categorías inseparables y se (definen) mutuamente creando relaciones de interdependencia" (Tilly, Scott, 1987), en nuestras entrevistas a las mujeres panaderas —las panaderías son por lo general un caso típico de microempresas en el sector alimentario—<sup>15</sup> pudimos observar cómo en el juego de relaciones que se da entre el trabajo y la familia éstos aparecen mezclados en un mismo lugar, donde, por otra parte, la presencia de la mujer en la mayoría de los casos, está justificada por su pertenencia familiar, porque es por intermedio de los hombres, maridos o padres, que ellas acceden a un empleo en el sector.

Esta colaboración entre hombres y mujeres, que es vista como contradictoria y difícil por sus protagonistas, resulta posible por la existencia de lazos familiares exteriores a la empresa como lo manifestaban las entrevistadas cuando se referían a su vida familiar: muchas de ellas continuaban en el negocio de panadería de sus padres, ahora con su esposo e hijos, y otras se integraron al mismo por vía del casamiento.

La imbricación de relaciones laborales y familiares en un mismo espacio, determina dos tipos de trabajo para la mujer (el doméstico y el no doméstico) que da como resultado una intensificación de la producción doméstica en un doble sentido, en el tiempo que se consagra y en términos de volumen realizado (Maurisson-Barrière y Agnes, 1994).

La atención de los miembros de la familia, esposo e hijos y eventualmente también la del "aprendiz de panadero" (ayudante que convive con la familia de su empleador para conocer todas las facetas del trabajo, rémora de los "gremios" de la Edad Media), se concilia con la atención del comercio donde las mujeres se ocupan de la compra-venta de los rubros complementarios a los del pan y facturas (galletitas, masas, postres, caramelos, sandwiches de miga, velitas, etcétera).

Por otra parte, la producción y fabricación del pan y de las facturas a nivel artesanal, la compra de insumos para los mismos, así como los cambios en los

---

15. Entrevistas realizadas en el Centro de Panaderos de Capital Federal y Provincia de Buenos Aires, de mediados de 1994 a mediados de 1995. También se efectuaron entrevistas a mujeres microempresarias de otras ramas de la industria de la alimentación en el sector urbano y en el rural.

critérios de mejoramiento de su elaboración, es realizada por los hombres de la familia.

Este proceso de división familiar que se encuentra en la esfera doméstica y en el empleo a nivel del actor individual, pero también al de las organizaciones o de los sectores económicos, se da a la vez en el tiempo y en el espacio y desde la perspectiva de la división sexual del trabajo, con su correspondiente asignación de tareas. En lo fundamental, a través de la exclusión de las mujeres de las instancias de toma de decisiones, que tienden a determinar el lugar de las mismas en el trabajo, marcado por relaciones de jerarquía y de desigualdad,<sup>16</sup> y donde, además, la mujer suele ser negada o devaluada en su condición de productora, lo que no deja de tener un impacto importante en su subjetividad, porque se expresa como una cosificación de sí y del otro y en un debilitamiento del yo, que puede generar una dificultad importante en el proceso de identificación, o sea, en el poder encontrarse y ser reconocida como un igual con el otro (Quiroga, 1995).

Especialistas en el tema, coinciden efectivamente en señalar que la estructura ocupacional no es neutra y que, por el contrario, el género constituye una característica del proceso de trabajo a través de la cual es posible comprender que los roles laborales y los "tipos" de mujeres y hombres están definidos por ideas estereotipadas sobre lo que son sus respectivas ocupaciones, además de observarse un conjunto de prácticas que se apoyan entre sí y que operan discriminando a unos respecto de los otros (Holla y Todaro, 1992).<sup>17</sup>

---

16. Evidencia que se refleja en las entrevistas realizadas a las mujeres panaderas.

17. Ilustra esta observación el caso de Rosalía G., empresaria rural, divorciada, dueña de 270 ha. de tierras en la localidad de Chascomús, provincia de Buenos Aires, que adquiere con capital propio, tierras para instalar un tambo y vacas lecheras y de cría, además de dedicarse a la crianza de cerdos; en su campo viven tres familias que trabajan en el tambo, (peones y un encargado). De la compra de insumos y de la liquidación de sueldos y jornales se ocupa ella personalmente, así como de contratar al personal, que preferentemente son lugareños; por otro lado, asume tareas de planificación financiera y de gestión, es decir, las de inversión, diversificación y crecimiento. En cuanto a la política crediticia, según sus propias palabras, los bancos tienden a dificultar el acceso al crédito a las mujeres argumentando la falta de experiencia y de garantías. Rosalía nos cita como ejemplo que cuando en 1992, el 82% de sus tierras se vieron afectadas por las grandes inundaciones, el banco le facilitó un crédito de sólo 5.000 pesos que apenas le alcanzó para apisonar las tierras y rehacer las alambradas.

Además, luego de varios años de administrar su campo y de hacer cursos de capacitación y gestión empresarial, presenta su pedido de admisión al CREA (Consortio Rural de Experimentación Agrícola), asociación privada que tiene el objetivo de fomentar entre sus miembros la capacitación técnica y el intercambio de información sobre todo lo relacionado con la ganadería y la agricultura, como por ejemplo, para un tambo, el seguimiento de los nacimientos de los animales, tipos de enfermedad, porcentaje de mortandad, etc. Su ingreso es apoyado por otras mujeres de la zona, entre ellas, la esposa del presidente del Consortio, pero no llega a fructificar y entre los argumentos brindados por los asociados, se mencionaba su carácter de única empresaria de sus campos y de ser mujer (sic). Esto la lleva a buscar otros ámbitos para resolver las demandas que su trabajo reclama y solicita su inscripción en la Unión General de Tamberos, con sede en la Capital Federal, donde es aceptada como vocal bibliotecaria hasta 1994, pasando a ser así la única mujer dentro de la Comisión Directiva (entrevista realizada en febrero de 1995).

Todo esto, sumado a otras situaciones propias de la gestión empresarial, motivan en las personas entrevistadas una reflexión sobre "la dificultad de ser reconocida y tratada como una igual"; a lo que se agrega un gran sentimiento de subestimación y discriminación, que sirve de base a una multiplicidad de formas de dominación cuya presencia y operatividad se pueden encontrar en todos los niveles de la sociedad.

Por otro lado, y de manera general, la aplicación de diferentes políticas agrícolas en las últimas décadas en la mayor parte de los países en desarrollo han dado como resultado un aumento de la pobreza, migraciones hacia zonas urbanas (sobre todo de los adolescentes y mujeres jóvenes), necesidad de complementar los ingresos con actividades diversificadas e intentos de ampliar el cultivo de tierras marginales de uso doméstico con fines comerciales, etc. (Roubaud, 1994). En este marco, las ocupaciones de las mujeres en el sector rural varían desde la necesidad de incluir trabajos adicionales a una jornada ya completa y fatigosa, a afrontar, entre otras, las consecuencias de la migración rural-urbana, esto es, que mientras los hombres abandonan el pueblo por la ciudad en busca de empleos, ellas se hacen cargo de la producción de alimentos para la subsistencia y el cuidado de la familia.<sup>18</sup>

Pero donde se pone de manifiesto, nuevamente, la exclusión de las mujeres, es en la toma de decisiones, ya que si bien hombres y mujeres comparten las responsabilidades laborales, como pudimos observar en el caso de las panaderas, las que se refieren a los cambios en los cultivos, a las compras necesarias para asegurar la continuidad de la atención de los campos, así como a la inversión del capital o de mejoras, caen dentro del exclusivo universo masculino (al igual de lo que ocurre en otros países; véase *La Gazette des Femmes*, 1994).

El acceso de las mujeres a la tierra, por otra parte, depende de su disposición a proporcionar trabajo doméstico y a ayudar en actividades agrícolas controladas por sus maridos y por los miembros mayores de la familia. Los hombres pueden movilizar el trabajo de las esposas e hijos en actividades controladas por el hombre, mientras que las mujeres deben dedicarse a los hijos e hijas más jóvenes en el interior del hogar.

Es indudable que el mejoramiento del acceso jurídico de la mujer a la tierra, constituye un prerrequisito básico para modificar este status de la mujer rural, para lo cual se recurre a motivar la participación de la mujer en grupos de autoayuda y/o diversos movimientos cooperativos.

---

18. En todos estos casos, la situación de la mujer rural debido a la persistencia de la división tradicional sexual y de trabajo confirma una discriminación en cuanto al acceso a los escasos recursos disponibles. Además en este tipo de hogares, donde algunas veces la mujer asume la jefatura temporalmente, debe señalarse que "accede, pero no controla", función que se le reconoce sólo al varón. Entrevista realizada en abril de 1994.

Los hogares donde la jefatura está permanentemente a cargo de una mujer, quien asume todas las responsabilidades, son familias compuestas con muchos niños y la mayoría de sus integrantes son de sexo femenino (fenómeno coincidente con otras áreas de Latinoamérica). En estos hogares no hay varones adultos, mientras que en aquellos donde el jefe es un varón sí hay mujeres adultas (Rueda y Pizarro, 1995).

En muchos documentos de organismos internacionales que analizan la situación de la mujer en el mundo se hace mención a que la independencia económica de la mujer es una condición necesaria para el desarrollo de sus potencialidades, siendo imprescindible promover su participación en pie de igualdad con el hombre en todas las esferas del trabajo, esto es: igualdad de acceso a toda clase de cargos en el mercado laboral, igualdad de oportunidades de educación y capacitación así como la protección de la mujer en el trabajo en cuanto a sus necesidades específicas y el impulso a una mayor intervención a nivel directivo en las esferas políticas, económicas y sociales (CEPAL, 1993; OIT, 1994; Consejo de la Mujer, 1995).

No obstante en estos documentos, no se alude a la importancia que tiene la participación de la mujer en la adopción de decisiones de carácter económico, así como en la formulación de políticas o en su aplicación, lo que termina manteniendo una modalidad de subordinación en la esfera del poder por parte de la mujer y acentúa el predominio masculino en el mismo; realidad ésta que las mujeres del medio rural y urbano viven de manera directa.<sup>19</sup>

Por otra parte, para la visión de la sociología de la familia, la extensión del trabajo profesional de las mujeres repercute en el "modelo familiar clásico" y le da otra dimensión a las relaciones conyugales donde la participación de cada miembro de la pareja con respecto al trabajo (profesional y doméstico) es una cuestión de poder, de conflictos y de negociaciones múltiples (Maurisson-Barrière y Agnes, 1994).<sup>20</sup>

Estas negociaciones a nivel de la familia, están determinadas por el capital atribuido a cada cónyuge, entendido éste de manera metafórica, ya que se refiere a lo que cada uno aporta desde el momento mismo de su unión: la historia familiar, los niveles de educación, los proyectos económicos, las creencias religiosas, los sueños y expectativas personales.

El "capital" así comprendido pasa a ser una variable dependiente en el interior de la familia, que regula las actividades de la misma.<sup>21</sup>

Una variable que permite el acceso a una independencia económica, como es

---

19. El caso de Marta, en el medio urbano, por ejemplo, representa un camino que al intentar salir del encuadre estrictamente familiar para entrar en el del mercado de trabajo, provoca una transferencia de la esfera privada a la comercial, o más precisamente, de la familia hacia el exterior. Así, el tiempo de trabajo, antes dentro de lo doméstico, se convierte en un tiempo de trabajo profesional. Marta es dueña de un negocio de comidas preparadas sin aditivos, hace la elección y elaboración de los menús, contrata mano de obra (llegó a tener seis personas a su cargo) y organiza la parte contable con la ayuda de su esposo, quien colaboró con ella en el armado e instalación del local, es maestro mayor de panadería y comercializa la venta de pan al por mayor. El origen de esta empresa, nos confía Marta, fue una necesidad de independizarse de sus suegros, dueños ellos de un comercio similar quienes les facilitaron un préstamo para poder afrontar los primeros gastos (entrevista realizada en noviembre de 1994).

20. El esposo de Marta decide trasladarse al interior del país a fin de continuar su trabajo en mejores condiciones y, sobre todo, para buscar una calidad de vida diferente.

21. Marta, en el momento de la entrevista, y a diferencia de su esposo, optó por quedarse en el barrio haciéndose cargo del cuidado de los hijos y de la atención del negocio. Esto hace que a su desempeño como empresaria se la sume su realidad de "vivir sola", es decir: afrontar los

el de la obtención de créditos, nos abre una nueva dimensión que debe ser analizada dentro del sector: cuál es la participación de las mujeres en la economía nacional y cuánto aportan a los ingresos de sus familias. Los casos estudiados a través de las entrevistas son muy ilustrativos al respecto; para las mujeres microempresarias el crédito es visto como "tabla de salvación" para poder continuar con sus emprendimientos (en un caso, para reparar tierras y maquinarias luego de las inundaciones y en otros para poder seguir trabajando).

Pero también la obtención de un préstamo tiene por objetivo, para cada una de las entrevistadas, poder viabilizar su desarrollo personal y convertirlo en un desencadenante de un proceso social de cambio.

Desde la dimensión de género es importante observar cuáles son las características y especificidades de hombres y mujeres, así como conocer sus roles y funciones a fin de que, a partir de esa realidad diferenciada, sea posible diseñar los mecanismos operativos, ajustar procedimientos y elaborar metodologías y tecnologías que permitan encontrar la equidad y poder modificar la desigualdad existente entre los accesos y beneficios del desarrollo en relación con la institución crediticia (Oliveira, 1995, Castellanos, 1996).

El acceso de la mujer al crédito se ve con frecuencia limitado por una falta de información adecuada, ya que con frecuencia no se conocen los procedimientos apropiados, así como también por falta de garantías. En la gran mayoría de los casos tienen que depender de sus maridos y/o de sus parientes masculinos o prestamistas que tienden a exigirles altas tasas de interés (CEPAL, 1994).

Al diseñar un programa de créditos a microempresas que incorpore a las mujeres se debe tener en cuenta, por consiguiente, una serie de aspectos, como:

- 1) Los montos de crédito deben ser pequeños, el plazo corto y el destino de los mismos, actividades productivas;
- 2) Se debe publicitar la disponibilidad de crédito para mujeres, a través de canales a los cuales ellas tengan acceso, incluyendo organizaciones femeninas;
- 3) Proporcionar capacitación y apoyo administrativo a las mujeres en técnicas contables y administrativas, minimizando los requerimientos burocráticos;
- 4) Incentivar la formación de grupos para que trabajen juntas, solicitando préstamos conjuntos, con garantías colaterales y especialmente grupales;
- 5) Los créditos deben destinarse a actividades en que las mujeres ya tengan experiencia para posteriormente avanzar en actividades no tradicionales;
- 6) En lo posible, trabajar con instituciones de crédito que estén dispuestas a iniciar sistemas innovadores en la extensión del crédito a cambio de apoyo técnico o garantías parciales;

---

miedos y la soledad que despierta una elección de este tipo, así como el reconocimiento de sus derechos a construir un proyecto independiente, movilizándolo y modificando situaciones conyugales tanto por el entorno familiar como por el comercial-empresarial.



- 7) Proporcionar apoyo a las microempresas que les permita obtener economías de escala y establecer vínculos con programas de educación formal y no-formal;
- 8) Los costos de transacción deben ser razonables, la exigencia de garantía, mínima y debe haber varias opciones para el desembolso así como que los requisitos de garantía habrán de ser los más bajos posibles.

El análisis de los programas que existen a nivel de organismos oficiales y que tienen por objeto acercar la oferta y la demanda de trabajo, aumentar la transparencia del mercado y disminuir los costos de una movilidad laboral, los muestran insuficientes y, en opinión de dos autoras, Virginia Guzmán y Rosalba Todaro (1995), es porque "no incluyen el diseño de servicios de información y orientación que permite diversificar las opciones ocupacionales de las mujeres y tender a eliminar la segregación sexual en el trabajo".

En las entrevistas realizadas en el Centro de Panaderos se planteaba la necesidad de realizar mejoras en el equipamiento. Por ejemplo, el cambio del clásico horno a leña por el eléctrico o rotativo (innovación tecnológica ésta que en el momento de efectuar las entrevistas, contaba con firmes adeptos por un lado y con resistencias por parte de otros, que defendían el cuidado artesanal del antiguo horno de leña, así como el mantenimiento del gusto y la calidad del producto) que reduce el horario de trabajo y requiere menores esfuerzos, cambio que, además, demanda una reestructuración espacial (se coloca a la vista) en el mismo local, lo que hace ganar espacio interior, y exige una fuerte inversión económica.

Para la compra de estos hornos rotativos que permiten elaborar pan caliente durante todo el día y por la falta de una política crediticia que solucione los problemas del sector en cuanto a modernizar los bienes de capital, se han creado los llamados círculos de panaderos, que funcionan como los de los automóviles y que posibilitan que las fábricas entreguen un horno todos los meses.

Esto trae aparejado también cambios de hábito y medidas de reconversión laboral que van desde la capacitación para trabajar con un horno eléctrico hasta modificar la relación panadero-maestro-aprendiz de panadero.

Las mujeres consultadas tenían diversas opiniones al respecto que iban desde rescatar la calidad del pan que se hace en forma artesanal hasta señalar la conveniencia del nuevo horno. Pero nada permitía entrever que ellas serían informadas y capacitadas para controlar su funcionamiento, dejando otra vez, de manera implícita o explícita, ese espacio a los hombres de la familia.

Diferente fue el camino que tomaron, como surge de nuestras entrevistas, un grupo de mujeres, que manteniendo su relación con las tareas agrícolas, decidieron examinar varias alternativas dentro de una estrategia que les posibilitase acceder en forma inmediata a un trabajo que les genere más ingresos (Basco, Alvarez y Foti, 1992).

Pensaron en un emprendimiento productivo, más precisamente en una panificadora. Para ello se consideraron diversas estrategias que tenían que ver con la viabilidad del mercado y los costos y recursos disponibles (espacio físico, mano de obra capacitada, etcétera).

El conocimiento del manejo administrativo-empresarial y de estrategias comerciales fue relevante. Se visitaron panaderías para acceder al conocimiento de la fabricación del pan y otras variedades, así como el uso del horno de mampostería y las máquinas especiales, lo que significó para estas mujeres, la incorporación y el manejo de nuevas tecnologías.

Se delinearón también políticas de comercialización y de difusión a través de actividades de promoción, ofertas especiales, volantes, afiches y mensajes radiales.

La importancia para estas mujeres de capacitarse en la nueva tarea les proporcionó, además, de un reconocimiento personal, un poder de negociación en el sistema socio-económico, que se completa con el derecho a obtener también una ciudadanía económica y social (Lautier y Márquez, 1994).

Por otro lado, el papel de la formación, tiene a su vez, como conocemos, otras funciones, porque sitúa a cada uno en una jerarquía social y profesional legitimando su lugar en la sociedad.

La segunda función de la capacitación concierne más directamente a la inscripción en la división técnica del trabajo, por la adquisición de competencias o de saberes varios, que serán puestos en marcha en el ejercicio de la actividad profesional, comprendiendo, por supuesto, el trabajo informal (Bel, 1993).

Se ha dicho que una de las consecuencias principales de los programas de ajuste, que implican las políticas de compresión del empleo público y de desindustrialización, ha sido, entre otras cosas, la de incluir una multiplicación de iniciativas individuales por parte de hombres y mujeres.

Sin embargo, la precariedad de estos empleos u ocupaciones creados, incluyendo a las micro-empresas, así como la heterogeneidad y las características del sector informal, no nos permite entender a éstos como un "creuset schumpeteriano" (Roubaud, 1994).

Por otra parte, en la base de la organización de estas microempresas y también del trabajo informal en forma general, como pudimos observar, la aplicación de la variable género como categoría de análisis nos amplía nuestro conocimiento e información acerca de un conjunto de prácticas jerárquicamente valoradas dentro de nuestra cultura que definen a los sujetos como varones o como mujeres y determinan para cada uno de ellos experiencias distintas, basadas en relaciones de dominación-subordinación.

No obstante, como resultado de nuestras entrevistas, es posible pensar también en un desplazamiento de estas situaciones de jerarquía hacia una horizontalidad, donde mujeres y hombres como identidades diferentes se constituyan en reciprocidad (Bach, 1994).

### *Algunas precisiones finales: las empresas y su viabilidad*

Hasta aquí los elementos con que trabajamos son los mismos que se han venido mencionando en los trabajos de los especialistas, pero su organización difiere en función de una estructura societal más amplia que les da sentido.

El tamaño o escala de ocupación, entonces, no es la resultante de cortes estadísticos o de una suma más o menos convencional de indicadores sino que las categorías tradicionalmente utilizadas tienden a aparecer asociadas a ciertas ventajas comparativas o ciertas desventajas relativas de las funciones o masas críticas.

Por otra parte, en el caso particular de las microempresas, el trabajo de campo demostró que muchas de ellas no están agrupadas en organizaciones empresariales y en el caso de estarlo su agrupamiento responde más a la zona de influencia local de la producción.

Los factores que resultan determinantes para la categorización de las empresas pequeñas y las microempresas según las entidades gremiales que las han incorporado a su agrupación son las características actuales y futuras del mercado; las nuevas formas de comercialización, los patrones de consumo, la calidad y el precio. También se toman en cuenta la innovación tecnológica, la modalidad de gestión en la dirección empresarial y la capacitación del personal.

Las últimas pautas impositivas vigentes han reforzado la relevancia del acceso al financiamiento, las obligaciones impositivas y las formas de contratación del personal.

Evidentemente, es mucho más operativo y generalizado hablar de empresas grandes, medianas, pequeñas y microempresas, aunque sería más adecuado hablar de empresas con *dimensiones débiles* o relativamente débiles, con menor grado de viabilidad o persistencia en la estructura económica y *dimensiones fuertes* o relativamente fuertes, con mayor grado de viabilidad y persistencia.

Como primer paso tentativo hacia la construcción de una tipología más adecuada y posible de aplicar con datos cuantitativos y cualitativos mostramos un cuadro comparativo de las ventajas y desventajas características de cada masa crítica según las caracteriza Daudé, agregando a un lado el tamaño según se los caracteriza tradicionalmente, para facilitar la comprensión del mismo. Incluimos, además, los aportes de otros autores y nuestras propias elaboraciones tal como lo hemos señalado más arriba.

En todo el proceso de relevamiento cualitativo de datos fue necesario verificar la posibilidad de armar los indicadores propuestos y, posteriormente, realizar el ejercicio de su aplicación para comprobar su verdadera utilidad en el análisis de la estructura empresarial de esta rama de actividad.

La conceptualización de Daudé se refiere exclusivamente a los tamaños usuales: empresas grandes, medianas y pequeñas. Nuestro intento fue aplicar a nuestro objeto de análisis una conceptualización que incorpore los datos cualitativos obtenidos en las entrevistas y el trabajo de campo y que, al mismo tiempo tome en cuenta las posibilidades de operacionalización cuantitativa que brindan los censos.

El cuadro intenta así mostrar las dimensiones comparativas que deben tomarse en cuenta para evaluar la viabilidad dentro del paradigma productivo de las empresas pequeñas y microempresas del sector alimentación, en un período considerado de transición, incluyendo la incorporación de una visión de género.

Ventajas y desventajas para constituir la masa crítica necesaria para lograr la viabilidad de las empresas

Masa crítica	Tamaño asociado	Desventajas	Ventajas
Función de mercado	Grandes	Menor sensibilidad a las fluctuaciones de la demanda.	Posición monopólica u oligopólica. Posición monopsónica u oligopsónica. Amplitud del área del mercado.
	PyMES	Posición no monopólica ni oligopólica. Posición no monopsónica ni oligopsónica. Localización espacial limitada al área del mercado.	Mayor sensibilidad a las fluctuaciones de la demanda.
	Microempresas y/o "Empresas no constituidas en sociedad" (EN/CS)	La actuación en mercados no reglamentados y competitivos.	Facilidad de entrada. Utilización de recursos autóctonos. Operaciones en pequeña escala. Producción destinada a los consumidores finales (sin intermediarios).
Función técnica	Grandes	Dificultad en la modificación de una línea entera de productos. Poca adaptación a innovaciones.	Importante inversión en I/D. Fácil acceso al mercado mundial de tecnologías. Economías de escala.
	PyMES	Escasa inversión en I/D. Difícil acceso al mercado mundial de tecnologías. Deseconomías de escala.	Fuerte capacidad de innovación y adaptación. Mayor posibilidad de reconversión y mejoras técnicas de una línea de productos.
	Microempresas y/o EN/CS	Tecnología adaptada y de alto coeficiente de mano de obra. Instalación en locales semipermanentes o temporales, o trabajo ambulante.	Funcionamiento de la misma sin electricidad. Inexistencia de aparatos de propiedad de la empresa o maquinarias.

Función financiera y administrativo-contable	Grandes	Mayor asociación con capital extranjero. Inscrito en un registro mercantil y fiscal. Impuesto proporcional a sus resultados.	Alta densidad de capital. Alta capacidad de endeudamiento (garantías). Equilibrio entre necesidades y recursos financieros. Presenta balance.
	PyMES	Baja densidad de capital. Escasa capacidad de endeudamiento (garantías). Desequilibrios entre necesidades y recursos financieros.	Mayor utilización de capitales nacionales.
	Microempresas y/o EN/CS	Sin préstamos concedidos por instituciones financieras establecidas. Carece de una contabilidad completa.	Propiedad familiar de las empresas. Puede evadir impuestos o pagar "al tanto alzado". No está inscrita en registro mercantil y fiscal.
Función de empleo	Grandes	Lentitud en la toma de decisiones. Baja intensidad de empleo. Poco dinámica en la creación de puestos de trabajo.	Mayor acceso a información (gerencial). Mayor calificación de la mano de obra. Reclutamiento y selección no improvisada. Paga cargas previsionales bajas en relación con su producto.
	PyMES	Menor acceso a la información (gerencial). Poca calificación de la mano de obra. Reclutamiento y selección improvisada.	Mayor rapidez en la toma de decisiones. Alta densidad de empleo.
	Microempresas y/o EN/CS	Paga cargas previsionales altas en relación con su producto. Dinámica en la creación de empleo. Formación adquirida al margen del sistema oficial de educación. No aplicación del sistema meritocrático de credenciales. Menos de seis años de escolarización de las personas que trabajan en la empresa. No contrata personal remunerado o sólo lo hace hasta cinco personas.	Participación de los miembros de la familia en la empresa. Contrato personal temporario para resolver picos de demanda. Carece de cargas previsionales. Muy dinámica en la creación de puestos de trabajo.

## *Anexo Metodológico I*

Las bases censales utilizadas para realizar este trabajo son el Censo Nacional Económico de 1974 y el Censo Nacional Económico de 1985, que son básicamente comparables y permiten la desagregación de la información necesaria sobre micro y pequeños establecimientos industriales.

Los tabulados inéditos sobre los que se trabajó ofrecen información sobre establecimientos, personal ocupado total y remunerado, sueldos y salarios, materias primas e insumos, valor de producción y valor agregado y organización jurídica totalmente comparable con los datos publicados del Censo Económico de 1974.

La desagregación de estas variables permite trabajar con 172 subgrupos de la CIIU Rev. 2 (5 dígitos) para el total de las ramas diferenciando el tamaño de los establecimientos de acuerdo con el personal ocupado.

Establecer un corte entre las micro y pequeñas empresas es uno de nuestros objetivos de estudio ya que es éste un tema ampliamente debatido y que carece aún de consenso. Más aún si es difícil establecer un solo criterio cuando el mismo se encuentra sujeto a transformaciones que se van operando con el tiempo en el sector lo cual exige además de un criterio cuantitativo, un criterio cualitativo. Por otra parte, cabe mencionar que en este criterio de corte influyen el grado de desarrollo alcanzado por toda la economía porque se han encontrado variaciones notables en estudios comparativos realizados en países con disímil grado de desarrollo (véase México y Chile).

Según Khavisse y Azpiazu (1983) la desagregación en subgrupos industriales plantea "una seria dificultad derivada de las divergencias entre el concepto económico de 'mercado industrial' y el que se utiliza en el censo para definir las ramas industriales".

Los criterios que sustentan la clasificación de esas actividades "por un lado la asignación según el principal producto elaborado por el establecimiento y por el otro, según la utilización de materias primas, procesos tecnológicos y/o destino y/o uso asimilable" no se corresponden necesariamente con los requeridos para diferenciar y clasificar los distintos mercados industriales. Una rama industrial, en esta conceptualización "puede estar asociada a una diversidad y multiplicidad de mercados industriales, así como también pueden participar de un mismo mercado, bienes provenientes de dos o más ramas industriales". La imposibilidad de asimilar la CIIU con el concepto tradicional de mercado condiciona, según estos autores, los resultados obtenidos, sin embargo cuando existe la posibilidad de trabajar con cinco dígitos, se disminuye a nuestro criterio estas divergencias.

A los efectos de seleccionar aquellas subramas que concentraban la mayor cantidad de establecimientos micro y pequeños como para construir un marco a partir del cual realizar nuestra tarea de campo de orden más cualitativo, se confeccionó un índice técnico de producción porque el Censo Económico contempla como unidad la recolección y presentación de la información al establecimiento y no a la empresa industrial.

Tanto el Censo de 1974 como el de 1985 definen al establecimiento

industrial como "la fábrica o taller que se dedica a elaborar o transformar materia prima y/o el armado de productos manufacturados como también a la fabricación y/o terminación de productos"; mientras que las empresas serían las que explotan más de un establecimiento o un complejo constituido por plantas fabriles destinadas a elaborar productos distintos.

La construcción de un índice técnico de prevalencia a partir de los datos censales realizados sobre establecimientos mide un nivel de participación mientras que ciertos aspectos económicos que conlleva el concepto de empresa quedan fuera de los límites de los datos disponibles.

El cruce con la variable organización jurídica y la información cualitativa recogida en las entrevistas tratará de suplir esta información.

Las variables consideradas para efectuar el índice fueron:

- Número de establecimientos
- Personal ocupado
- Valor de producción.

Para las tres variables el valor de significación se fijó en el 1%.

La prevalencia en cada rama de los establecimientos micro y pequeños se considera cuando superan el 75% de la producción de la rama y se tomó una franja de prevalencia moderada para las que se encuentran entre el 75 y el 50% de la producción.

Para el Censo de 1974 las subramas con prevalencia son:

- 1- Matanza de ganado y preparación de conservas de carne.
- 2- Elaboración de productos lácteos y helados.
- 3- Elaboración y refinamiento de aceites y grasas vegetales.
- 4- Molienda de trigo.
- 5- Elaboración de productos de panadería y confitería, excluido galletitas y bizcochos.
- 6- Elaboración y refinación de azúcar.
- 7- Elaboración de vinos.
- 8- Elaboración de bebidas no alcohólicas.

Para el Censo de 1985, las subramas con prevalencia son:

- 1- Elaboración de harina de pescado y grasas animales no comestibles.
- 2- Molienda de legumbres y cereales (excepto trigo).
- 3- Elaboración de productos de panadería y confitería excluido galletitas y bizcochos.
- 4- Elaboración de pastas alimenticias frescas.
- 5- Elaboración de pastas alimenticias secas.
- 6- Elaboración de alimentos preparados para animales.
- 7- Destilación de alcohol etílico.
- 8- Elaboración de vinos.

En el Censo de 1974 aparece con prevalencia moderada:

- 1- Aceites y grasas vegetales.

En el Censo de 1985 aparecen con prevalencia moderada:

- 1- Preparación de arroz.
- 2- Elaboración de hielo.
- 3- Tostado, torrado y molienda de café y especias.

4- Preparación de hojas de té.

5- Elaboración de bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas.

Como ya se señaló anteriormente se profundizó el estudio de la franja de frontera de las empresas micro y pequeñas de la rama de la alimentación para ver cuáles eran las prácticas sociales más frecuentes para la identificación en la rama de este corte y para aportar elementos cualitativos a la tipología en construcción.

Especialmente se trabajó en campo aquellas subramas donde los coeficientes de prevalencia y prevalencia moderada indicaban la mayor proporción de micro y pequeños establecimientos.

Se profundizó, también el estudio por métodos cualitativos, el concepto de organización jurídica de la categoría unipersonal y sociedades cooperativas, manteniendo para su selección el mismo criterio establecido con los índices de prevalencia y prevalencia moderada.

## *Anexo Metodológico II*

La resolución 401/89 de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, Secretaría de Industria y Comercio Exterior del Ministerio de Economía, para aplicarse a los organismos que de él dependen establece que los atributos que se tienen en cuenta para la categorización de estos establecimientos son: personal ocupado, valor de sus ventas totales anuales a precios constantes, excluidos impuestos correspondientes e IVA y valor de sus activos productivos revaluados y netos de amortizaciones, según el último balance y excluyendo inmuebles, construcciones y bienes en curso.

La medición de dichos atributos se realizará a través del cálculo de un puntaje por unidad productiva con la siguiente fórmula:

$$P = \frac{(10POe.10Vae.10APe)^{1/3}}{Pom. VAm. APm.}$$

Donde P es puntaje asignado a la empresa;

PO, personal ocupado;

VA, ventas anuales sin IVA;

AP, activos productivos o patrimonio neto;

e, dato de la empresa

m, tope máximo de referencia.

Cuando el puntaje sea inferior a 10 se considerará a dicha unidad productiva como PyME. Dentro de éstas serán consideradas microempresas cuando el puntaje sea inferior a 0,3; pequeñas cuando el puntaje sea entre 0,3 y 1,5 puntos y a las restantes dentro de la categoría medianas.

Esta definición fue nuevamente revisada a propuesta del Sub-Grupo de Trabajo N° 7 de Política Industrial del Mercosur, porque las estructuras empresarias del Brasil y el Uruguay no pueden adaptarse a esta definición.

El coeficiente de tamaño adoptado amplía el límite superior de todas las



categorías, quedando clasificadas como microempresas aquellas en las que el resultado del coeficiente fuera inferior o igual a 0,52; como pequeñas las que quedan entre 0,52 y 2,58 y medianas aquellas cuyo coeficiente oscila entre 2,58 y 10.

Esto obliga a replantear el tamaño de las empresas en los estudios para el Mercosur, donde tienen parámetros distintos que en los estudios nacionales.

## Bibliografía

- “Argentina: viabilidad social y económica de las unidades productivas a cargo de mujeres”, OIT, PNUD, UNICEF, Consejo Nacional de la Mujer, 1994.
- Bach, Ana María y otras, *Experiencias e Identidad de Género*, mimeo (Buenos Aires, 1994).
- Banco Interamericano de Desarrollo. “Diseño del estudio del papel de las pequeñas y medianas empresas en el proceso de integración” (1976).
- Barbieri, Alicia y Gazzoti, Alejandro. “Pequeña y mediana empresa: estrategias de supervivencia (desarrolladas en la Argentina entre 1980 y 1984), ACDE (Asociación Cristiana de Directores de Empresas).
- Basco, Mercedes; Alvarez, Gustavo y Foti, María del Pilar, (comp.), “Trabajando con mujeres campesinas en el Noroeste Argentino. Aportes al enfoque de género en el desarrollo rural”, IICA (Buenos Aires, 1992).
- Beccaria, Luis y Orsatti, Alvaro. “La actividad económica en microestablecimientos”, Consejo Federal de Inversiones. CEPAL.
- Bel, Maiten “Formation, Innovation et Citoyenneté d'entreprise”. Université Pierre Mendès-France. 1993.
- Berger, Marguerite y Buvinic, Mayra (comp.), “La mujer en el Sector Informal: trabajo femenino y microempresas en A.L.”, ILDIS (Quito, 1988).
- Boletín Informativo, 1993 “Actualización estadística N.1”; Consejo Nacional de la Mujer.
- Bour, J. y Meier, J. “Intensidad de factores, productividad del trabajo y del capital en la industria manufacturera argentina” (Buenos Aires, 1976).
- Castellanos, Gabriela: “Género, poder y postmodernidad: hacia un feminismo de la solidaridad”, en Luna, Lola y Vilanova, Mercedes (comp.), *Desde las orillas de la política* (Barcelona, 1996).
- Chudnovsky, D., Porta, “La trayectoria del proceso de integración argentino-brasileño. Tendencias e incertidumbres” (mimeo) (Buenos Aires, 1990).
- Daudé, B., “La financiación de la pequeña y mediana empresa en Francia”, (mimeo), CIME/INTI, 1974.
- , *Moyennes entreprises dans la société moderne*, (mimeo), 1974.
- Elizalde, María Laura, “Un desafío para el Censo de 1990. ¿Qué hacer con las ocupaciones?” En Taller del Censo del '90. INDEC, 1986.
- Entrevistas realizadas en el Centro de Panaderos de Capital y Provincia; en comercios y establecimientos.
- “Feminización del sector informal en América Latina y en el Caribe”, División de Desarrollo Social-Unidad Mujer y Desarrollo. CEPAL (Chile, 1993).

- García, María Nieves, "Comparabilidad de la información económica en los censos de población". Consejo Federal de Inversiones, CFI, 1986.
- Gutman, Graciela y Gatto, Francisco (comp.), "Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990) CEAL/CEPAL (Buenos Aires, 1990).
- Guzmán, Virginia y Todaro Rosalba, "La discriminación en el trabajo como tema de agenda". Trabajo presentado en el "Seminario Mujer y América Latina", Instituto de Investigaciones en Ciencias Sociales, Gino Germani-UBA y Universidad de Maryland (abril 1995).
- Hola, Eugenia y Todaro, Rosalba, "Los mecanismos del poder, hombres y mujeres en la empresa moderna" (Buenos Aires, 1992).
- Holtz, M. Robert, "Les actions collectives de développement des petites et moyennes entreprises en Europa" (mimeo), 1967.
- "Regards sur les problèmes généraux que posent les actions d'auto-assistance que les petites et les moyennes industries des pays développés peuvent en faveur de leurs homologues des pays en voi de développement" (mimeo) (París, 1965).
- Huici, Néstor y Jacobs, Eduardo, "Agroindustrias argentinas de alimentos, diagnóstico y perspectivas" (Buenos Aires, 1989).
- Humphrey, J. "Nuevas cuestiones en la sociología del trabajo" en *Economía y sociología del trabajo*, N° 23/74, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, marzo-junio de 1994.
- Kergoat, Danielle. "La reproduction et le changement: place de la parole", en L'Harmatan, "*Paroles au travail*" (París, 1995).
- Khavisse, Miguel y Azpiazu, Daniel, "La concentración en la industria argentina en 1974", Centro de Economía Transnacional (Buenos Aires, 1983).
- Kohanoff, Rafael. "Significación de los micro, pequeños y medianos establecimientos en las principales ramas industriales", tomos I y II, Censo Nacional Económico, 1974.
- La Gazette des Femmes*, Conseil du Statut de la Femme, Sept-Oct., Quebec, 1994.
- Lautier, Bruno y Márquez Pereyra, Jaime, "Representations Sociales et constitution du Marché du travail", L'Harmatan, 1994.
- Lavergne, Néstor, Ruer, Pablo y Huici, Néstor, "El desafío del MERCOSUR para la industria argentina. Evaluación de un proceso cambiante" (Buenos Aires, 1992).
- Leborgne, D. y Lipietz, A., "Flexibilidad ofensiva, flexibilidad defensiva" en Benko, G. y Lipietz, A. (comp.) *Las regiones que ganan* (Valencia, 1994).
- Lindenboim, Javier. "La Microempresa: un fenómeno en búsqueda de su identidad" (Buenos Aires, 1989).
- , "Microempresa, situación ocupacional y precariedad" en *La precarización del empleo en la Argentina*, comp. por Pedro Galin y Marta Novick, CLACSO/OIT (Buenos Aires, 1991).
- Lola, Luna (comp.), "Género, clase y raza en América Latina", edición del Seminario Interdisciplinar Mujeres y Sociedad (Barcelona, 1991).
- Maurisson-Barrière y Agnes, Marie, "Travail et famille. Pour une redéfinition du travail et de son partage" en *Traité de Sociologie du Travail*, De boeck, Université, 1994.
- Minujín Zmud, Alberto, "Acerca de los Censos del '90", en Taller del Censo del '90, INDEC 1986.

- "Mujer y trabajo urbano en América Latina, el significado de los cambios en los años Noventa", Cepal, DDR, 1994.
- Neffa, Julio C. "Enfoques alternativos para el análisis del empleo en los países más desarrollados" *Revista Económica*, La Plata. vol. XXX, N° 1, enero-abril de 1984.
- OIT, "La medición estadística del empleo en el sector no estructurado", Informe I, Reunión de expertos en estadísticas del trabajo (Ginebra 28/1 al 6/2 de 1992).
- Oliveira, Orlandina de, "Mujer y trabajo en América Latina: diversidad de tendencias y perspectivas de análisis", ponencia presentada en el Instituto de Investigación en Ciencias Sociales. UBA, 1995.
- Orlansky, Dora, "La liberación de la mujer y las contradicciones del desarrollo" en *Aportes de la Universidad a los Estudios de la Mujer*, Ministerio de Educación y Centro Nacional de Coordinación para la 4ª Conferencia Mundial de la Mujer (Buenos Aires, 1995).
- Panaia, Marta, "Patrones de empleo femenino en el sector informal", "Aportes de la Universidad a los Estudios de la Mujer", Ministerio de Educación y Centro Nacional de Coordinación para la 4ª Conferencia Mundial de la Mujer (Buenos Aires, 1995).
- Quiroga, Ana, "Subjetividad y trabajo", en *Temas de Psicología Social*, N° 11 (Buenos Aires, 1995)
- Rey, Hélène, "Secteur Informel et marché" en *Cahiers des Sciences Humaines*, vol. 30, N° 1-2, 1994.
- Roubaud, François, "Où est le marché. Réflexions à partir d'un exercice de modélisation comparé Afrique-Amérique Latine", en *Cahiers des Sciences Humaines...*
- Revue "*Economies et Sociétés*, Cahiers de L'ISMEA, Serie Economie du Travail. M 16 (Francia, 1990).
- Roitter, Mario y Yoguel, Gabriel. "Involución y desarticulación productiva en años recientes: el caso de las pequeñas y medianas empresas argentinas", *Ciclos*. Año II, N° 2, 1er semestre de 1992.
- Rueda, María y Pizarro, Cinthia: "Las Mujeres rurales en la Provincia de Catamarca" en *Aportes de la Universidad a los Estudios de la Mujer*, Ministerio de Educación y Centro Nacional de Coordinación para la 4ª Conferencia Mundial de la Mujer (Buenos Aires, 1995).
- Soifer, R., "Cambio tecnológico y mercado laboral en Argentina: antecedentes y experiencias referentes a las industrias metalmeccánicas y de alimentos" PREALC/OIT/CIDA. Seminario Regional "Diagnóstico de las Estrategias de Productividad y de Recursos Humanos" (Santiago de Chile, del 11 al 13 de enero de 1993).
- Tilly, Louis A. y Scott, Joan W., "Les femmes, le travail et la famille", 1987.
- Wainerman, Catalina y Moreno, Martín, "Las productoras de subsistencia ingresan a las Estadísticas Censales", CENEP-CONICET, 1986.
- Yoguel, Gabriel y Kantis, Hugo, "Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas", Consejo Federal de Inversiones CFI/CEPAL, D. T. N° 22, 1992.