



UNSAM – ESCUELA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
CONVENIO SINDICATO EMPLEADOS DE COMERCIO

Pymes argentinas en la última década

Desempeño como exportadoras

Reacciones ante la devaluación de 2002

**Tesis presentada como requisito para la obtención del título de
Licenciado en Administración y Gestión Empresarial**

Autor: Clara López

Tutor: Profesor Víctor Pérez Barcia

Mayo de 2005

Abstract

El presente trabajo consiste en la determinación de las características de las Pymes manufactureras argentinas en la década del 90, haciendo énfasis en el rol de generadoras de empleo. También indaga en el desempeño que tuvieron como exportadoras, teniendo en cuenta el acceso al financiamiento para la actividad. Por último, determina cómo se encontraban posicionadas ante el nuevo contexto económico que se dio a raíz de la devaluación de 2002.

La metodología aplicada para obtener el material de trabajo consistió en recopilación literaria y selección de datos surgidos de fuentes secundarias. Mediante la integración y el análisis de ambos obtuvimos el trabajo aquí presentado. El enfoque del estudio fue diacrónico.

La principal conclusión lograda es que las Pymes son el motor de la economía argentina, siendo las que mayor cantidad de puestos de trabajo generan tanto en épocas de crisis económica como así también, en el resurgimiento de la actividad industrial a través de la sustitución de importaciones.

Curriculum Vitae del Autor

Clara Alina López nació el 7 de noviembre de 1971 en la Capital Federal. Cursó estudios terciarios en el CENT Nro.19, concluyendo la carrera de Licenciatura en Administración y Gestión Empresarial mediante el Convenio UNSAM-SEC. Actualmente se desempeña como Pasante en el CIME-EEyN-UNSAM.

lopezcoronel@uolsinectis.com.ar; clara.lopez@unsam.edu.ar

*A mis Ángeles que cada día me iluminan. A mi Madre por estar siempre a mi lado y enseñarme que hay que luchar para lograr las metas. A mi Padre quien siempre, a pesar de los problemas, me acompañó en los momentos difíciles. A Pato por su amor. A mis hermanas y hermanos por estar siempre a mi lado. A mis sobrinos y ahijados. A Diego por ser mi talismán. A María por estar presente constantemente.
Y a Florencia, mi hija felina.*

Índice

Capítulo I. Introducción	10
Capítulo II. Características de Pymes manufactureras	
1- Introducción	13
2- Pequeña y mediana empresa en la década del 80	15
2.1- Datos agregados del Censo de 1984	17
3- Pymes en la década del 90	
3.1- Contexto	18
3.2- Industria manufacturera	
3.2.1- Resultados censales de 1994	20
3.2.2- Producción: promedio y participación del VAB y del empleo	24
3.2.3- Distribución geográfica	28
3.2.4- Empleo	30
3.2.5- Calificación y salarios del personal	33
3.2.6- Tipo de relación contractual	35
3.2.7- Maquinarias	36
3.2.8- Inversión en maquinarias	37
3.2.9- Edad de las empresas	39
3.2.10- Organización de las empresas	40
3.2.11- Destino de las ventas	42
4- Resumen	43

Capítulo III. Desempeño exportador y financiamiento de las Pymes en la década del 90

1- Introducción	47
2- Apertura exportadora de las Pymes	
2.1- Actividad exportadora	49
2.1.1- Variables que determinan el éxito exportador de las Pymes	53
3- Mercados de destino	56
4- Financiamiento de exportaciones Pymes	
4.1- Barreras al acceso del crédito	60
4.2- Nivel de acceso al financiamiento	63
5- Posicionamiento Pyme al concluir la Convertibilidad	65

Capítulo IV. Reacciones de las Pymes a partir de la devaluación de 2002

1- Introducción	68
2- La industria, antes y después de la crisis	69
3- Expectativas de los empresarios Pymes	71
4- Reacciones Pymes ante la devaluación.	
4.1- Pymes manufactureras por sectores	76
4.1.1- Caso: Las Medialunas del Abuelo	76
4.1.2- Apicultura	77
4.1.3- Textiles	78
4.1.4- Industria del plástico (incluyendo juguetes)	79
4.1.5- Cepillos industriales: unidos al crecimiento de la exportación	81
4.1.6- Matricería	82
4.1.7- Fabricantes de bicicletas	82
4.2- Pymes de la Ciudad de Buenos Aires	84

4.2.1- Empresas relevadas de Textil e indumentaria	86
4.2.2- Empresas de Curtido y Manufactura de cueros	88
4.2.3- Empresas de Calzado y sus partes	89
4.2.4- Principales estrategias identificadas en el escenario post devaluación	90
5- Pymes: situación en el primer trimestre de 2004	
5.1- Desempeño Pyme	92
5.2- Principales preocupaciones de los empresarios Pymes	95
5.3- Endeudamiento bancario	98
5.4- Pymes exportadoras	99
6- Conclusiones	101
Capítulo V. Conclusiones finales. Pymes: motor de la industria manufacturera	104
Bibliografía	110

Índice de cuadros y gráficos

Cuadro Nro. 1: Ventajas de las Pymes-Mediados de los 80-	15
Cuadro Nro. 2: Indicadores de la industria manufacturera en la Argentina, Censo 1984	17
Cuadro Nro. 3: Datos agregados de la industria manufacturera	21
Cuadro Nro. 4: Puestos de trabajo ocupados	22
Cuadro Nro. 5: Composición del valor agregado bruto	23
Cuadro Nro. 6: Producción promedio de cada unidad censal	24
Cuadro Nro. 7: Participación del VAB en el valor de la producción	26
Cuadro Nro. 8: Producción y participación del empleo	27
Cuadro Nro. 9: Distribución por tamaño y región	28
Cuadro Nro. 10: Empleo: variación anual, 1992-1994	30
Cuadro Nro. 11: Evolución acumulada de la ocupación por tamaño de empresas (en %)	32
Cuadro Nro. 12: Calificación del personal según tamaño de empresas	33
Cuadro Nro. 13: Calificación del personal según regiones geográficas	34
Cuadro Nro. 14: Salarios brutos promedio	34
Cuadro Nro. 15: Relación contractual	35
Cuadro Nro. 16: Antigüedad promedio de las maquinarias (en años)	37
Cuadro Nro. 17: Inversiones en maquinarias y equipo como proporción de ventas	38
Cuadro Nro. 18: Origen de los fondos para la inversión en maquinarias y equipos (en %)	39
Cuadro Nro. 19: Edad de las empresas	40
Cuadro Nro. 20: Organización legal (en números de empresas)	41

Cuadro Nro. 21: Distribución geográfica de las ventas	42
Cuadro Nro. 22: Tasa de variación del monto exportado de productos industriales por tamaño de agente y tipo de bien	50
Cuadro Nro. 23: Evolución de la apertura exportadora de las Pymes según tamaño de empresas (en %)	52
Cuadro Nro. 24: Exportaciones por áreas de destino (en millones de dólares y porcentaje de participación)	57
Cuadro Nro. 25: Evolución de los destinos de las exportaciones, período 1996-2000 (en porcentajes)	57
Cuadro Nro. 26: Destino de las exportaciones, según tamaño de empresa (en porcentajes)	58
Cuadro Nro. 27: Distribución de las firmas con crédito de exportación en 1994 o 1995 por tipo de documento presentado y modalidad de financiamiento (en porcentajes)	62
Cuadro Nro. 28: Distribución de las firmas exportadoras con financiamiento por grado de acceso según estrato de tamaño	64
Cuadro Nro. 29: Principales dificultades enfrentadas en el año 2002 frente a la devaluación de la moneda doméstica por las 92 firmas relevadas en la Ciudad de Buenos Aires	86
Cuadro Nro. 30: Principales estrategias adoptadas por las 92 firmas industriales de la Ciudad de Buenos Aires tras la devaluación (año 2002 y primeros 9 meses de 2003)	92
Gráfico Nro. 1: Evolución del número de exportadores manufactureros	51
Gráfico Nro. 2: Proporción de las ventas, según tamaño de las empresas	59
Gráfico Nro. 3: Industria: variación niveles de producción	

en sectores (en porcentajes)	72
Gráfico Nro. 4: Perspectivas de exportación (en porcentajes)	74
Gráfico Nro. 5: Evolución histórica de las ventas (variación en porcentajes)	76

Lista de abreviaturas

CEB: Centro de Estudios Bonaerenses

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CNE 94: Censo Nacional Económico de 1994

FIEL: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas

INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Pymes: Pequeñas y Medianas Empresas

Pymex: Pequeña y Mediana Empresa Exportadora

Pymis: Pequeñas y Medianas Industrias

SEPyMEyDR: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional

SRL: Sociedad de Responsabilidad Limitada

UIA: Unión Industrial Argentina

UNQUI: Universidad Nacional de Quilmes

UNSAM: Universidad Nacional de General San Martín

VAB: Valor Agregado Bruto

Capítulo I

Introducción

El propósito de la investigación es indagar en los aspectos generales que presentaron las Pymes manufactureras argentinas durante el período de Convertibilidad (1991-2001), en el que la moneda local se encontraba en paridad con la divisa norteamericana, analizando de qué manera esta política económica afectaba a las empresas que se dedicaban a la exportación de sus productos. Fue fundamental en el trabajo la determinación del estado en que se encontraban las Pymes objeto de estudio, durante la crisis de 2001 y la posterior devaluación de moneda nacional a principios del año 2002.

Para orientar el estudio nos hemos planteado una serie de preguntas-guía: ¿Cuál fue la situación de las Pymes en las últimas dos décadas? ¿Qué rol cumplieron como generadoras de empleo? ¿Cómo se han desarrollado las Pymes exportadoras? ¿Tuvieron acceso al financiamiento para exportaciones y adquisición de capital de trabajo? ¿Cómo se encontraban posicionadas en el momento de enfrentar el nuevo contexto económico planteado desde la crisis de diciembre de 2001? ¿Cómo han reaccionado las Pymes ante la nueva política monetaria, tanto aquellas que se dedicaban a la actividad exportadora como así también las que sólo se desenvolvían en el mercado local?

La información utilizada para la realización del trabajo de investigación fue relevada durante los años 2003 y 2004, en distintas instituciones, dependiendo de la antigüedad de los datos. En el caso de la bibliografía literaria fue obtenida

en la Biblioteca de Producción de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa; en este mismo lugar también hemos tenido acceso a material de fuentes secundarias. También obtuve material, directamente, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, del Observatorio Pymis de la Unión Industrial Argentina y de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. Otra parte de la información fue tomada de páginas de Internet perteneciente a organismos como la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y el Ministerio de Economía de la Nación, entre otros.

Tal como se ha pregonado durante años las Pymes son las mayores creadoras de puestos de trabajo en el país, además fueron y son en la actualidad las encargadas de abastecer al mercado interno, que ante cada crisis económica que derivó en devaluación de la moneda nacional se vio desabastecido de productos importados. En la mayoría de los casos éstas empresas no se dedican a la actividad exportadora, aunque aquellas que sí lo hacen logran mantenerse en la actividad adecuándose a las exigencias de sus mercados de destino.

El lector en el capítulo 2 encontrará la identificación de las características de las Pymes manufactureras argentinas durante la década del 90. En el 3er capítulo podrá apreciar el desenvolvimiento de las que se dedicaban a la actividad exportadora en el período de la Convertibilidad, además de las variables que determinan el éxito exportador, como así también el acceso y nivel de financiamiento de las mismas.

En el capítulo 4 visualizamos cómo se encontraba posicionado el universo Pymes para enfrentar el nuevo contexto, derivado de la recesión que se instauró en el país a partir del 2do semestre de 1998 y que desembocó en la crisis de 2001 y la devaluación de principios de 2002. En este mismo capítulo se realiza

un relevamiento de las reacciones que tuvieron estas empresas ante el nuevo escenario. Por último, en el capítulo 5 presento las principales conclusiones de este trabajo de investigación.

Para finalizar este capítulo quiero expresar mi agradecimiento al importante apoyo del Profesor Víctor Pérez Barcia, quien ha dedicado muchas horas de atención a este trabajo, a Pablo Pagano del Observatorio Pymis de la UIA, quien sin conocerme me dio valiosa información para la elaboración de esta tesis, a las bibliotecarias de la Biblioteca de la Producción quienes me facilitaron gran cantidad de material literario, a Sandra Contreras mi compañera incondicional y a todos aquellos que de manera directa o indirecta ayudaron en esta elaboración.

Capítulo II

Características de Pymes manufactureras

1-Introducción

Al inicio de este capítulo resulta conveniente exponer cuál es el parámetro que se tiene en cuenta en la República Argentina, para realizar la clasificación de las empresas en micro, pequeñas y medianas.

Debido a la sanción de la Ley N° 25.561 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario ha habido una modificación de las condiciones en que se desenvolvía la actividad económica y financiera desde 1991, cuando fue puesta en marcha la Convertibilidad. Por medio del Decreto N° 260/02 se determinó la fluctuación del peso frente a las divisas extranjeras en un mercado libre y único de cambios, el efecto de esta fluctuación produjo una fuerte devaluación del peso argentino que impactó en el nivel general de precios.

Por lo expuesto, es que la Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional se ha visto obligada a modificar los valores de ventas anuales establecidos en la Resolución N° 24/2001. La misma se llevó a cabo a través de la aplicación, a los montos vigentes, de un coeficiente equivalente al promedio de variación del Índice de Precios Mayoristas y el Índice de Precios Minoristas, 121,20% y 39,66% respectivamente, por lo tanto, dicho coeficiente asciende

aproximadamente al 80,00%. Por consiguiente el Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, resuelve:

Artículo 1º - Sustitúyese el Artículo 1º de la Resolución N° 24 del 15 de febrero de 2001 de la ex – SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE ECONOMIA, estableciéndose que a los efectos de lo dispuesto por el artículo 1º del Título I de la Ley N° 25.300, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS(\$):

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	\$ 270.000	\$ 900.000	\$ 1.800.000	\$ 450.000
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 3.240.000
MEDIANA EMPRESA	\$ 10.800.000	\$43.200.000	\$ 86.400.000	\$ 21.600.000

(SEPymeDR 2002: 2)

Se debe tener en cuenta, además, que hay empresas que se dedican a exportar, por lo que “la facturación de las mismas puede elevarse a más del doble por la diferencia entre la depreciación del peso y los índices de precios combinados ya señalados” (SEPymeDR 2002: 2). Es por ello que se estableció la manera para que las empresas exportadoras no sean excluidas de la categoría, de Micro, Pequeña o Mediana Empresa, que le correspondería.

Por intermedio del artículo 2 de la Resolución 675/2002, las empresas que excedan los montos establecidos pueden solicitar “por vía de excepción ante la Dirección Nacional de Asistencia Financiera dependiente de la SEPymeDR, su inclusión en dicho estrato empresario” (Idem: 2). Aunque sólo podrán solicitar

la excepción las empresas que obtengan parte de sus ingresos en divisas como resultado de las exportaciones que hayan realizado y “siempre que su facturación, tras compensar la cifra que surge de la diferencia entre la depreciación del peso y los índices de precios combinados, se ajuste a los montos señalados en el artículo 1º” (SEPyMEyDR 2002: 3).

2-Pequeña y Mediana empresa en la década del 80

Los análisis que se encontraban vigentes a mediados de los 80 caracterizaban a las Pymes por su flexibilidad productiva y el aporte a la generación de empleo, sobre todo para la mano de obra de menor calificación.

Cuadro Nro 1

Ventajas de las Pymes - Medios de los 80-

- Flexibles en producción y tecnología.
- Son trabajo-intensivas y generan más empleo.
- Emplean mano de obra no calificada.

Fuente: FIEL 1995:4.

En Argentina se asoció la flexibilidad de las Pymes, con la respuesta que éstas daban a la sustitución de importaciones, que han realizado ante cada crisis económica que tuvo el país. En cambio “la experiencia muestra que la flexibilidad debe entenderse en un sentido más amplio, vinculado con el de rotación de empresas” (FIEL 1995: 4). Esta rotación se refiere al ingreso y egreso de empresas al mercado. En conclusión, en los años 80 se las consideraba flexibles en producción y tecnología, no siendo ésto certero, ya que la

flexibilidad se vió en la alta rotación de empresas y “la mayor flexibilidad de las Pymes se reflejó en la tasa de rotación del empleo” (FIEL 1995: 6).

Con respecto a la generación de empleo la Pyme fue tomada durante décadas como la gran generadora de empleo, esto se debe a que se las consideraba más trabajo-intensivas que las grandes empresas. Se creía que lo eran por su tamaño, pero “la intensidad-trabajo de las empresas Pymes se debe fundamentalmente a que los bienes que éstas producen son típicamente de tecnología trabajo intensiva, y que esta intensidad no se relaciona con su tamaño” (FIEL 1995: 11).

La generación de empleo que se le asigna a las Pymes, puede ser porque:

Aún no siendo intensivas en trabajo, el nacimiento más frecuente de Pyme podría hacer que éstas generaran relativamente más puestos de trabajo. También en este aspecto se debe ser cuidadoso: la generación neta de empleo reconoce como fuentes generadoras la aparición de empresas y su crecimiento, y como fuentes de contracción, la quiebra de empresas y su decrecimiento (FIEL 1996: 16).

Un estudio realizado por la Small Business Administration de Estados Unidos, demostró que durante los períodos de recesión son las Pymes las que generan más empleo, y en los períodos de crecimiento económico son las grandes empresas las que generan más del 50% de los puestos laborales.

Sobre la base de lo expuesto se concluye que las Pymes son las empresas que menos despidos producen e incluso, se puede decir, que son las que más personal contratan en la fase decreciente del ciclo económico. De igual manera no se debe pasar por alto la alta tasa de natalidad de las Pymes, que genera

puestos de trabajo con cada empresa nueva. Es por estos motivos que se considera a la Pyme como generadora de empleo.

Con respecto a la última ventaja mencionada, es decir, las Pymes dan empleo a la mano de obra menos calificada, se ha demostrado mediante las Encuestas Permanentes de Hogares, que las personas que desarrollan sus actividades laborales en las Pymes, son personas con menos años de estudio que las personas que trabajan en empresas grandes.

2.1-Datos agregados del Censo Económico de 1984.

Cuadro Nro. 2

Indicadores de la industria manufacturera en la Argentina, Censo 1984

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

Fuente: Elaboración propia basada en FIEL 1996: 140.

El cuadro Nro. 2 nos presenta los datos agregados del Censo Económico de 1984. Como puede observarse las Pymes constituyen el mayor porcentaje de establecimientos, pero si le prestamos atención al porcentaje de empleo vemos que la mayor cantidad de empleo la producen las empresas grandes. Aunque si tomamos en cuenta el porcentaje de producción:

Puede observarse que la importancia de las Pymes en la producción industrial es muy inferior a lo que sugería la descripción por nivel de

empleo, ya que el 67,4% de la producción industrial proviene de empresas con 100 y más empleados y las pequeñas (50 y menos empleados) sólo participan en el 22,3% de la misma (FIEL 1995: 9).

La productividad media del trabajo crece fuertemente al crecer el tamaño de las empresas, lo mismo ocurre, aunque con mayor suavidad, con la productividad media del capital. “Estas características de los datos agregados sugieren, entonces, que la productividad global de las empresas argentinas aumenta al aumentar su tamaño”(FIEL 1995: 9).

Con respecto al salario medio y a la relación capital/trabajo, citaremos dos elementos importantes:

(1)La relación capital/trabajo aumenta al aumentar el tamaño (excepto en las microempresas por el alto stock de capital), regularidad consistente con el hecho de que la productividad media del trabajo aumenta más que la de capital, sugiriendo que además de existir diferencias absolutas en los precios de los insumos, éstas son mayores en el caso del trabajo; (2)la productividad media del trabajo y su remuneración evolucionan en forma llamativamente uniforme al variar el tamaño de las empresas (FIEL 1996: 141).

3-Pymes en la década del 90

Cabe aclarar que en esta sección se utilizaran las definiciones de Pymes que se encontraban vigentes en el período al que nos referiremos.

3.1-Contexto

Al final de la década del 80 Argentina se encontraba en un período de hiperinflación. Fue un período de debacle económica, aunque también social en nuestro país. Por lo cual el Gobierno decidió devaluar, la moneda doméstica, a principios de la década del 90, implementando en el año 1991 el Plan de Convertibilidad que llevó a Argentina a una apertura económica. Consecuentemente al:

Inicio de la década del 90 las Pymes argentinas se encontraban frente a un nuevo escenario caracterizado por el desarrollo de varios fenómenos que implicaron un cambio radical en las reglas del juego. La globalización que implicó una fuerte expansión en las corrientes mundiales de comercio, capitales y tecnología (Perrote 2002: 29).

En la década del 90 se implementó una estrategia y política macroeconómica muy diferente a las llevadas a cabo en las décadas anteriores. Esto se manifiesta en “la profundización de la apertura de la economía, en el proceso de desregularización de los mercados y privatización de empresas públicas y en la consolidación del Mercosur” (Crespo, Yoguel & Moori-Koenig 2001: 3).

En este nuevo contexto se produjo una gran apertura de los mercados, en donde las Pymes argentinas se encontraron débilmente posicionadas. Debido a que en períodos de expansión económica las empresas que más crecen son las grandes, mientras que las pequeñas y medianas se mantienen o decrecen.

Por ello se fomentaron políticas gubernamentales para que las Pymes no desaparecieran, haciendo en realidad que empresas que debieron haber sido

expulsadas por el mercado se mantengan a costa de los subsidios, con la idea de que esas Pymes generarían el empleo para la mano de obra de menor calificación. De manera contradictoria darle el espacio a la mano de obra de menor calificación hace que la gente no se capacite para obtener mejores empleos o para mejorar su nivel de preparación, sino que se queden cómodamente en el puesto que tienen hasta ese momento.

3.2- Industria manufacturera

3.2.1-Resultados censales de 1994

En la presente sección se expondrán los datos obtenidos mediante el Censo Nacional Económico de 1994. Al principio se verá el cuadro que contiene la información generalizada, en cuanto a la composición del valor de la producción y a continuación se mostrarán como se encuentran integrados los ítems, que se consideraron más importantes para el presente trabajo, ellos serán: puestos de trabajo ocupados y valor agregado bruto.

En el cuadro Nro. 3 se pueden observar los resultados censales de la industria manufacturera argentina. Los locales censados fueron un total de 93.156, de los cuales debemos aclarar que: 90.088 son unidades productivas y 3.068 son unidades auxiliares. Para clasificar las unidades productivas según su tamaño se utilizó como atributo el promedio mensual de puestos de trabajo ocupados en el año 1993. Según la clasificación del INDEC son Unidades Productivas, aquellas en la cual se desarrollan las actividades que le brindan el mayor valor de la producción a la unidad censal. Es decir, las actividades principales y secundarias. “La clasificación sectorial de las Unidades Auxiliares se determinó

en función de la actividad principal de la unidad productiva a la cual sirven en forma exclusiva” (INDEC 1997: 34).

Cuadro Nro. 3
Datos agregados de la industria manufacturera

<i>Tamaño del establecimiento</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Puestos de trabajo ocupados</i>	<i>Consumo intermedio</i>	<i>Valor agregado</i>	<i>Valor de la producción</i>
Total general	93,156	1,061,528	62,960,718	32,538,396	95,499,114
Unidades productivas	90,088	1,007,909	60,674,365	29,787,397	90,461,762
Hasta 1 ocupado	25,445	25,166	688,777	344,721	1,033,497
De 2 a 3 ocupados	26,824	63,981	1,291,947	710,130	2,002,077
De 4 a 5 ocupados	12,069	53,129	1,279,392	695,636	1,975,028
De 6 a 10 ocupados	10,957	82,995	2,512,507	1,467,706	3,980,212
De 11 a 25 ocupados	8,424	134,812	5,237,166	2,915,927	8,153,093
De 26 a 40 ocupados	2,338	74,284	3,389,161	2,011,028	5,400,189
De 41 a 50 ocupados	851	38,539	1,869,266	1,035,790	2,905,056
De 51 a 150 ocupados	2,271	189,874	12,860,061	5,721,688	18,584,748
De 151 a 250 ocupados	426	82,722	6,039,625	2,407,996	8,447,622
De 251 a 400 ocupados	271	84,855	6,822,697	2,592,647	9,415,344
Más de 400 ocupados	212	177,462	18,683,766	9,881,130	28,564,895
Unidades auxiliares	3,068	53,619	2,286,353	2,750,999	5,037,352

Fuente: Elaboración propia basada en INDEC; CNE 1994, 1997: 60-68.

Para analizar el valor de la producción se tomaron las unidades productivas desde 1 a 150 ocupados. Se determina que la cantidad de empresas que conforman este corte son 89.179, es decir el 98,99% del total, y el valor de la producción que generan es de 44.033.900 miles de pesos componiendo sólo el 48,67% del valor de la producción de la industria. Estos datos nos indican, que aún, siendo las Pymes el mayor número de empresas no llegan a generar el 50% del valor de la producción industrial.

Con respecto a los puestos de trabajo ocupados (cuadro Nro. 4) cabe aclarar que miden la cantidad de ocupaciones y no de personas. “Los puestos de trabajo ocupados incluyen al personal asalariado, a los propietarios, empleadores, socios

de cooperativas y a los familiares no asalariados y otros no asalariados que trabajan para la unidad censal y excluyen al personal de agencia” (INDEC 1997: 34).

Cuadro Nro. 4
Puestos de trabajo ocupados

Tamaño del establecimiento	Número de empresas	Asalariados	No asalariados	Total
Total general	93,156	910,125	151,403	1,061,528
Unidades productivas	90,088	857,878	150,031	1,007,909
Hasta 1 ocupado	25,445	467	24,699	25,166
De 2 a 3 ocupados	26,824	15,793	48,188	63,981
De 4 a 5 ocupados	12,069	28,236	24,983	53,129
De 6 a 10 ocupados	10,957	61,091	21,904	82,995
De 11 a 25 ocupados	8,424	117,709	17,103	134,812
De 26 a 40 ocupados	2,338	69,660	4,624	74,284
De 41 a 50 ocupados	851	36,930	1,609	38,539
De 51 a 150 ocupados	2,271	184,982	4,892	189,874
De 151 a 250 ocupados	426	81,925	797	82,722
De 251 a 400 ocupados	271	84,587	268	84,855
Más de 400 ocupados	212	176,498	964	177,462
Unidades auxiliares	3,068	52,247	1,372	53,619

Fuente: Elaboración propia basada en INDEC; CNE 1994, 1997: 60-68.

Para determinar el empleo generado por las Pymes consideramos a las empresas de 1 a 150 ocupados, y sobre la base de los datos expuestos en el cuadro concluimos que el 60% de los puestos de trabajo ocupados por asalariados es generado por este grupo de empresas. En el caso de los no asalariados, el 98,64% desempeña sus tareas en las Pymes. En conclusión el 67,75% del empleo se desarrolla en el corte de establecimientos citado.

El consumo intermedio que se expone en el cuadro Nro. 3 “comprende el costo de adquisición de materias primas y materiales y otros bienes y servicios consumidos para la producción de bienes y la prestación de servicios” (INDEC 1997: 36).

El valor agregado bruto (VAB) es la diferencia entre el valor de la producción y el consumo intermedio. Se descompone en: remuneración al trabajo, impuestos, amortizaciones e intereses y otros componentes del VAB.

A través del cuadro Nro. 5 se puede observar la composición del VAB de las unidades productivas.

Cuadro Nro. 5
Composición del Valor agregado bruto

Tamaño del establecimiento	Número de empresas	Total	Remuneración del trabajo	Impuestos, amortizaciones e intereses	Otros componentes del VAB
			miles de pesos	miles de pesos	miles de pesos
Total general	93,156	32,538,396	14,241,227	8,518,291	9,778,878
Unidades productivas	90,088	29,787,397	12,410,169	7,589,350	9,778,878
Hasta 1 ocupado	25,445	344,721	8,481	37,065	299,174
De 2 a 3 ocupados	26,824	710,130	105,849	72,124	532,157
De 4 a 5 ocupados	12,069	695,636	186,455	68,821	440,360
De 6 a 10 ocupados	10,957	1,467,706	444,117	136,890	886,699
De 11 a 25 ocupados	8,424	2,915,927	1,043,724	289,313	1,582,890
De 26 a 40 ocupados	2,338	2,011,028	73,800	204,196	1,073,032
De 41 a 50 ocupados	851	1,035,790	441,266	109,500	485,024
De 51 a 150 ocupados	2,271	5,721,688	2,567,016	828,048	2,329,623
De 151 a 250 ocupados	426	2,407,996	1,346,113	399,880	662,004
De 251 a 400 ocupados	271	2,592,647	1,627,256	526,700	438,691
Más de 400 ocupados	212	9,881,130	3,906,092	4,925,813	1,049,225
Unidades auxiliares	3,068	2,750,999	1,831,058	919,941	0

Fuente: Elaboración propia basada en INDEC; CNE 1994, 1997: 60-68.

Realizando el análisis notamos que el 44,88% de la remuneración del trabajo es abonada por las empresas de hasta 150 ocupados y si tenemos en cuenta que emplean al 60% del personal asalariado podemos decir que los salarios que otorgan a sus empleados son bajos en comparación con los de las empresas de más de 151 ocupados.

Con respecto a los impuestos, amortizaciones e intereses vemos que sólo 1.745.957 miles de pesos, sobre el total de 7.589.350 miles de pesos, corresponden a los gastos de las empresas en cuestión.

Por último mencionaremos que el ítem otros componentes del VAB es un dato que puede ser considerado como la utilidad que obtienen las empresas antes del pago del impuesto a las ganancias. El 22% corresponde a las empresas de más de 151 empleados, las cuales son 909 unidades productivas y les corresponde, en promedio, a cada una \$2.365.148, cantidad que supera ampliamente a la correspondiente a cada una de las empresas considerada Pyme en este punto del trabajo.

En conclusión, aún cuando las Pymes generan el mayor número de puestos de trabajo, son las que menos ganancias obtienen en el sector industrial.

3.2.2-Producción: promedio y participación del VAB y del empleo.

En esta sección será expuesta la producción promedio de cada unidad censal, determinando a través del número de ocupados el tamaño de las empresas. Además se presentarán cuadros en los que se determinan la participación del VAB en el valor de la producción y el aporte de los puestos de trabajo en la producción.

Cuadro Nro. 6

Producción promedio de cada unidad censal

Tamaño de la empresa	Unidades censales	Valor de producción miles de pesos	Producción de cada unidad censal miles de pesos
Unidades productivas	90,088	90,461,761	
0-5 ocupados	64,338	5,010,602	78
6-10 ocupados	10,957	3,980,212	363
11-50 ocupados	11,613	16,458,338	1,417
51-150 ocupados	2,271	18,584,748	8,184
151-250 ocupados	426	8,447,622	19,830
251-400 ocupados	271	9,415,344	34,743
400 o más ocupados	212	28,564,895	134,740
Unidades auxiliares	3,068	5,037,352	1,642

Fuente: Elaboración propia basada en INDEC; CNE 1994, 1997: 60-68.

En el cuadro Nro. 6 se observa que la mayor producción, en los valores totales, se encuentra en el tamaño de empresas de más de 400 empleados, en segundo lugar se encuentra el grupo de 51 a 150 empleados y en tercer lugar las empresas con 11 a 50 personas ocupadas. Esto nos indica que la mayor producción se encuentra en las empresas de 11 a 150 ocupados con una producción de 35.043.086 miles de pesos, el tamaño de las mismas denota que es el sector denominado Pyme. Aunque si tenemos en cuenta la producción individual notaremos que el segundo y tercer grupo, mencionados anteriormente, pierden relevancia en comparación con el tamaño de empresas que van entre los 251 y 400 empleados con una producción promedio de 34.743 miles de pesos y las empresas de 151 a 250 empleados con 19.830 miles de pesos de producción anual.

Entonces sobre la base del análisis anterior se concluye que el sector Pyme genera la mayor parte de la producción del sector industrial, y sólo si tomamos los datos del promedio individual vemos que a cada una de ellas les corresponde un valor menor del que les corresponde a las empresas de más de 151

empleados, esto se debe a la gran cantidad de empresas que componen el sector Pyme.

Cuadro Nro.7

Participación del VAB en el valor de la producción

Tamaño de la empresa	VAB miles de pesos	Valor de la producción miles de pesos	Participación %
Unidades productivas	29,787,397	90,461,761	32.93
0-5 ocupados	1,750,487	5,010,602	34.94
6-10 ocupados	1,467,706	3,980,212	36.88
11-50 ocupados	5,962,745	16,458,338	36.23
51-150 ocupados	5,724,688	18,584,748	30.80
151-250 ocupados	2,407,996	8,447,622	28.51
251-400 ocupados	2,592,647	9,415,344	27.54
400 o más ocupados	9,881,130	28,564,895	34.59
Unidades auxiliares	2,750,999	5,037,352	54.61
Total	32,538,396	95,499,113	34.07

Fuente: Elaboración propia basada en INDEC; CNE 1994, 1997: 60-68.

Sobre la participación del VAB en el valor de la producción se presenta el cuadro Nro. 7, en él se observó que las Pymes que tienen mayor porcentaje de VAB en la producción son las de 6 a 10 ocupados con un 36,88 %, en segundo lugar encontramos a las empresas de 11 a 50 ocupados con un 36,23%, luego al tercer y cuarto grupo con el 30,80% y 28,51% respectivamente. Por último mencionaremos que las Pymes de menor tamaño tienen un 34,94% de participación del VAB en la producción.

Es oportuno mencionar que el VAB está compuesto por: la remuneración al trabajo, los impuestos, amortizaciones e intereses y por otros componentes del VAB. Este último ítem “puede ser considerado como una buena aproximación al valor de la utilidad generada por la unidad censal antes del pago del impuesto a las ganancias” (INDEC 1997: 37), por ello se consideró conveniente exponer la participación del VAB en el presente trabajo, ya que éste nos puede acercar al

porcentaje de producción que puede llegar a ser considerado la ganancia que la empresa logra en el período de un año.

Por último, en este tema, diremos que del VAB de las empresas de hasta 150 empleados el 44,88% corresponde a la remuneración del trabajo, el 11,71% está destinado a los impuestos, amortizaciones e intereses y que el 51,18% corresponde al valor estimativo de las utilidades de dichas empresas.

Cuadro Nro. 8
Producción y participación del empleo

Tamaño de la empresa	Valor de la producción	Producción %	Participación %	Puestos de trabajo
Total	95,499,113	100	100	1,061,528
0-5 ocupados	5,010,602	5.25	13.41	142,366
6-10 ocupados	3,980,212	4.17	7.82	82,995
11-50 ocupados	16,458,338	17.23	23.33	247,635
51-150 ocupados	18,584,748	19.46	17.89	189,874
151-250 ocupados	8,447,622	8.85	7.79	82,722
251-400 ocupados	9,415,344	9.86	7.99	84,855
400 o más ocupados	28,564,895	29.91	16.72	177,462
Unidades auxiliares	5,037,352	5.27	5.05	53,619

Fuente: Elaboración propia basada en INDEC; CNE 1994, 1997: 60-68.

Mediante el Cuadro Nro. 8 se puede apreciar la relación entre el porcentaje de producción de las empresas y la participación de los puestos de trabajo en las mismas. El tamaño de empresas de 11 a 50 ocupados tiene un porcentaje de producción del 17,23% con una participación de empleo de 23,33%, en segundo lugar encontramos que el 17,89% de empleados genera el 19,46% de producción. Esto nos indica que las empresas de 51 a 150 empleados tienen un menor nivel de empleo y generan mayor porcentaje de producción, también debe considerarse que éstas empresas tienen un mayor nivel de tecnología en maquinarias, por ello no utilizan tanta mano de obra. Lo contrario le ocurre a las Pymes de menor tamaño que utilizan mayor nivel de empleo (13,41%) para

generar sólo el 5,25% de la producción industrial. El bajo nivel de producción con tanta mano de obra puede ser atribuido a la obsolescencia de las maquinarias con las que cuentan.

3.2.3-Distribución geográfica

Considerando Pyme “a la empresa que en 1994 ocupaba entre 10 y 200 personas y facturaba menos de 20.000.000 de pesos” (UIA 1998: 3), se determina que la cantidad de Pymes es de 9693 empresas (excluidas sociedades unipersonales y de hecho).

En el cuadro Nro. 9 se observa el número total de empresas distribuidas por tamaño y región. Notamos a simple vista que la mayor concentración se encuentra en la provincia de Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe y Córdoba con 8.532 empresas, es decir que el 88% de las Pymes se encuentran ubicadas en los grandes centros urbanos del país.

Cuadro Nro. 9
Distribución por tamaño y región

	Tamaño de empresas			Total
	10 a 24 ocupados	25 a 54 ocupados	55 a 200 ocupados	
ba	2578	1271	635	4484
ctr	2463	1060	525	4048
cuy	316	179	111	606
nea	99	35	33	167
noa	116	56	56	228
sur	81	40	39	160
Total	5653	2641	1399	9693

Fuente: Elaboración propia basada en UIA 2001: 6.

El Observatorio de las Pymis clasificó las regiones del país de la siguiente manera:

- ba Provincia de Buenos Aires
- ctr Capital Federal, Santa Fe y Córdoba
- cuy San Juan, San Luis y Mendoza
- nea Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos
- noa Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero
- sur La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego

Al tratar el tema de la distribución geográfica de las Pymes debemos tener en cuenta las aglomeraciones territoriales - sectoriales, debido a que:

Aquellas empresas "aglomeradas" territorial y sectorialmente han podido resistir mejor las fuertes presiones competitivas externas, mostrando así una mejor performance ocupacional que aquellas empresas "aisladas" que actúan en territorios no especializados en el propio sector de pertenencia (UIA 2001: 12).

Cuando hablamos de aglomeración sectorial nos referimos a sectores de la industria que se encuentran ubicados en lugares específicos del país. Por ejemplo: los productos de cuero y calzado se localizan en barrios de la Capital Federal y sur del Gran Buenos Aires; los productos de la madera en el nordeste de la provincia de Entre Ríos, Corrientes en el sector este y en Misiones en casi la totalidad de la provincia.

Las Pymes que se encuentran aglomeradas sectorialmente son Pymes manufactureras independientes que se integraron vertical y horizontalmente. La

integración realizada por estas empresas hizo que tuvieran más ventajas que aquellas que actúan aisladamente en territorios no especializados.

3.2.4- Empleo

Se determinó por medio de encuestas y relevamientos que en los períodos de contracción económica son las Pymes las que mantienen su nivel de ocupación, mientras que las grandes empresas achican su plantel.

En el período 1974-1994 el empleo en la industria manufacturera cayó un 33% mientras que el empleo total aumentó en 19%. “La caída en el empleo manufacturero se debe a dos factores. En primer lugar, desaparecieron en esas dos décadas en la industria unas 23.100 empresas y, en segundo lugar, el personal ocupado promedio en los establecimientos descendió de 12,2 a 10,6 personas” (FIEL 1995: 16). Éste descenso en el número de personas se debe a los avances tecnológicos, ya que a mayor mecanización de los procesos es menor la cantidad de mano de obra necesaria en los procesos productivos. En el período 1992-1994 el empleo creció a una tasa promedio del 0,5% anual.

Cuadro Nro. 10

Empleo: Variación anual, 1992-1994

Empleo	1992		1994		Censal	
	%	N	%	N	%	Var. N
<i>Promedio</i>	0,5	365	0,5	346	-0,5	0,0
1-5	12,8	48	-1,8	38	-8,1	-7,5
6-10	6,8	45	4,0	40	-4,1	-3,9
11-50	4,5	117	-0,3	128	1,6	3,0
51-200	2,1	79	-1,6	81	-0,5	0,8
201-500	-0,6	32	0,6	36	3,9	4,0
501+	0,1	25	-1,0	23	-0,1	-2,7

N=Cantidad de empresas.

Var. N=Variación en cantidad de empresas.

Fuente:FIEL 1996: 148.

En la columna "1992" del cuadro Nro. 10 se clasifican las empresas por tamaño de empleo teniendo en cuenta cuál era su nivel de empleo en 1992; en la columna "1994" se clasifican las empresas por el empleo que declararon en 1994; en la columna "Censal" se aproxima la metodología de análisis intercensal comparando para cada tramo de empleo las empresas que en los años elegidos pertenecían a cada uno de ellos -es decir, no hay coincidencia necesaria entre las empresas comparadas- (FIEL 1996: 147).

Si observamos la columna de 1992 vemos que el crecimiento porcentual del empleo disminuye a medida que aumenta el tamaño de la empresa. La cantidad de empresas que se tuvieron en cuenta para este cuadro algunas crecieron, durante el período considerado, y otras desaparecieron del mercado, por lo cual en la columna de 1994 se ve la variación porcentual cambiar en demasía. En este punto el crecimiento en el empleo se ve en las empresas de 6 a 10 empleados y en las de más de 200 empleados, en los otros tamaños la variación fue negativa. "En la definición censal las variaciones negativas en las empresas de 10 o menos empleados obedecen a la fuerte reducción en el número de empresas dentro de las dos categorías involucradas" (FIEL 1995: 18).

Con respecto a la evolución del empleo en el período 1995-2000 se presenta el cuadro Nro. 11.

Cuadro Nro. 11

Evolución acumulada de la ocupación por tamaño de empresas (en %)

Tamaño de las empresas	Base 1995 = 100					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
10 a 24 ocupados	100.0	103.9	108.9	109.4	100.8	97.1
25 a 54 ocupados	100.0	108.8	116.2	113.0	109.3	113.5
55 a 200 ocupados	100.0	103.5	108.8	104.5	96.6	92.8
Total	100.0	105.3	111.1	108.7	101.8	100.5

Fuente: UIA 2001: 15.

En la segunda mitad de la década de los 90 la ocupación en el sector industrial disminuyó un 20% según datos del INDEC. Aunque observando el cuadro vemos que en el período de expansión económica (1996, 1997 y mitad de 1998), la ocupación en las Pymes creció. Pero ante la recesión que se instaló en el país a partir del segundo semestre de 1998 se puede apreciar claramente que el nivel de empleo disminuyó. Llegando a concluir que el nivel de empleo en las Pymes “se mantuvo en los niveles del año 1995, mientras que el resto del sector industrial, según datos del INDEC para el mismo período, descendió aproximadamente un 20%” (UIA 2001: 15).

Con los datos aquí presentados se demuestra que en Argentina la creciente desocupación fue generada principalmente por las grandes empresas y en menor medida por las Pymes. Debido a que, como ya se ha mencionado anteriormente, en períodos de crisis económicas son las Pymes las empresas que contraen menos la cantidad de ocupados mientras que las grandes empresas son las que expulsan más mano de obra.

3.2.5-Calificación y salarios del personal

Cuadro Nro. 12

Calificación del personal según tamaño de empresas

Tamaño de empresas	Profesionales	Técnicos	Resto	Total
10 a 24 ocupados	6.72	21.14	72.14	100%
25 a 54 ocupados	5.45	14.83	79.72	100%
55 a 200 ocupados	5.83	14.98	79.19	100%
Total	5.96	16.68	77.36	100%

Fuente: UIA 2001: 25.

En las empresas de 10 a 24 ocupados existe un 6,72% de profesionales y un 21,14% de técnicos, si lo tomamos como porcentajes este tamaño de empresa tiene superioridad de personal capacitado, pero teniendo en cuenta el número de personas son las Pymes de mayor tamaño las que poseen el mayor nivel de capacitación profesional en la dotación. Aunque el 16,68% del personal ocupado son técnicos, ésta participación es baja si es comparada con países de mayor desarrollo industrial.

Durante la segunda mitad de los años 90, “cuando se agudizaron las exigencias de competitividad para las empresas, se incrementó notablemente la actividad de formación y capacitación del personal” (UIA 2001: 25). La formación del personal es mucho más importante para las empresas de mayor tamaño, en efecto para el año 2000, el 55% de las Pymes realizaba actividades de capacitación para su personal.

A medida que aumenta el tamaño de la empresa también aumentan los años de educación formal que poseen los empleados y disminuyen las horas trabajadas. El mayor promedio de horas trabajadas se encuentra en las empresas de 6 a 10 empleados (FIEL 1996: 150).

El cuadro Nro. 13 muestra el grado de calificación del personal en las distintas regiones geográficas del país. La mayor participación de técnicos se encuentra en la región de Cuyo, le siguen en importancia las regiones Centro y Sur. A su vez en éstas regiones se encuentran las mayores participaciones de personal profesional.

El menor nivel de profesionales ocupados se encuentra en la región Noreste, como así también la menor participación de técnicos.

Cuadro Nro. 13
Calificación del personal según regiones geográficas

Regiones geográficas	Profesionales	Técnicos	Resto	Total
Provincia de Buenos Aires	5.13	14.76	80.11	100%
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	7.16	18.52	74.32	100%
San Juan, San Luis y Mendoza	5.14	20.65	74.21	100%
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	4.9	12.83	82.27	100%
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S.del Estero	6.23	14.51	79.26	100%
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S.Cruz y T.del Fuego	6.09	17.18	79.73	100%
Total	5.96	16.68	77.36	100%

Fuente: UIA 1997: 30.

Los salarios percibidos por el personal son los expuestos en el siguiente cuadro.

Cuadro Nro. 14
Salarios brutos promedio (pesos mensuales)

Empleo	Fab.	Admin.	Otros	Total
Total	733	1295	1260	828
1-5	473	561	402	454
6-10	488	538	688	514
11-50	632	852	822	822
51-200	775	1536	1253	939
201-500	903	2172	1967	1159
500 +	1672	2706	3651	1928

Fuente: Elaboración propia basada en FIEL 1996: 151.

“Se observa que los salarios crecen, para todo tipo de tareas, al aumentar el tamaño de las empresas” (FIEL 1996: 151).

La evasión impositiva y previsional en que incurren las empresas de menor tamaño hace que figuren salarios menores a los percibidos por el personal, ya que los empleados perciben parte de su sueldo en negro. Es decir, que el salario neto de los trabajadores de las empresas más pequeñas no tendría en realidad tanta diferencia como lo muestra el cuadro de salarios brutos.

Además se debe tener en cuenta que la baja tasa de rotación del personal en las empresas de mayor tamaño se debe a que en ellas se manejan capitales sofisticados y necesitan que sus empleados se tornen más productivos con el paso del tiempo. En cambio, en las empresas de menor tamaño la tasa de rotación del personal es más elevada.

3.2.6- Tipo de relación contractual

Los contratos de trabajo se dividen en dos grandes grupos: contratos por tiempo indeterminado y contratos por tiempo determinado.

Cuadro Nro. 15

Relación contractual (en % de personal)

Tamaño de empresas (por ocupados)	Relación de dependencia	Contratos a plazo fijo	Otros contratos de modalidades promovidas	Trabajadores a prueba	Personal de agencias de servicios eventuales	No asalariados
10 a 24	83.92	3.74	4.89	3.88	0.72	2.85
25 a 54	85.77	3.36	3.50	3.18	2.09	2.10
55 a 200	86.91	3.03	2.72	2.35	2.76	2.23
Tótal	85.58	3.36	3.67	3.11	1.89	2.39

Fuente: UIA 1997: 29.

“Las Pymes ocupan un 10% de la mano de obra bajo modalidades contractuales distintas a la relación de dependencia” (UIA 1997: 29). Estos tipos de contratos son promovidos por el gobierno para que las empresas tomen mayor cantidad de personal, pero todos ellos son contratos por tiempo determinado. La operatoria que muchas empresas hacen con ellos es darlos por finalizados en la fecha estipulada, y luego en lugar de contratar a las personas bajo relación de dependencia, hacen nuevos contratos por tiempo determinado, ya que si por distintos motivos internos o no de la empresa deben reducir el plantel no tienen que pagar tanto volumen de indemnizaciones como lo deben hacer con el personal efectivo. Aunque debemos resaltar que aún con la utilización de aquellos tipos de contratos el 85,58% del personal de las Pymes desempeña sus tareas bajo el modo de relación de dependencia o contrato por tiempo indeterminado.

Los contratos a prueba son los más utilizados en las Pymes localizadas en la región Sur del país. En el Noreste y en el Noroeste los contratos de modalidades promovidas son los más utilizados, 10,59% y 12,48%, respectivamente. Esto es expuesto como dato adicional.

3.2.7- Maquinarias

Las maquinarias que se encuentran afectadas al proceso productivo tienen un promedio de 11 años de uso. Siendo que las más antiguas cuentan con 20 años y las más modernas con 3 años.

Los datos correspondientes a la antigüedad de las maquinarias, según el tamaño de las empresas, se encuentran en el cuadro Nro. 16.

Cuadro Nro. 16

Antigüedad promedio de las maquinarias (en años)

Tamaño de empresas	En años		
	Más antiguas	Más modernas	Promedio
10 a 24 ocupados	19.5	3.4	11.3
25 a 54 ocupados	21.0	2.6	11.0
55 a 200 ocupados	21.4	2.4	11.5
Total	20.2	3.1	11.3

Fuente: UIA 1998: 29.

Observamos mediante el cuadro que “existe una cierta uniformidad en la antigüedad del parque maquinaria entre los distintos tamaños de Pymes” (UIA 1998: 8).

Las regiones en las que se encuentran las maquinarias más antiguas son coincidentes con las regiones más industrializadas del país, ellas son: Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe, Córdoba, San Juan, San Luis y Mendoza. En cuanto que la maquinaria más moderna se encuentra en la región Noreste de Argentina y el promedio de antigüedad de maquinas más bajo del país se encuentra situado en la región Sur.

3.2.8- Inversión en maquinarias

“Durante el período 1991-1996, el 90% de las empresas realizó inversiones. El proceso inversor comenzó inicialmente por las Pymes de mayor tamaño y paulatinamente se fue difundiendo hacia las empresas más pequeñas” (UIA 2001: 26). Como lo indica la cita anterior el grado de inversión en maquinarias en la primera mitad de la década del 90 fue alta, ya que en su mayoría las Pymes debían mejorar su capital productivo para poder hacer frente al escenario de apertura económica en el cual Argentina se encontraba inmerso.

El proceso de inversión se mantuvo alto hasta 1997. La proporción de ventas invertida en maquinarias durante los años 1996 y 1997 es expuesta en el siguiente cuadro.

Cuadro Nro. 17

Inversiones en maquinaria y equipo como proporción de ventas

Tamaño de empresas	En %	
	1996	1997
10 a 24 ocupados	6	7
25 a 54 ocupados	6	8
55 a 200 ocupados	6	6
Total	6	7

Fuente : UIA 1998: 30.

A partir de la recesión que afectó al país desde el año 1998 el proceso de inversión se desaceleró. “Las principales razones evocadas por los empresarios fueron el estancamiento del sector industrial de pertenencia, la incertidumbre sobre la evolución de la economía argentina y las dificultades para financiar la inversión” (UIA 2001: 28).

Por último en esta sección se expondrá el origen de los fondos utilizados por las empresas para realizar la inversión en maquinarias. Las Pymes siempre tuvieron obstáculos en acceder a créditos bancarios, una de las causas es el diferencial en las tasas aplicadas entre éstas y las grandes empresas. Esto hizo que se orientaran a reinvertir sus utilidades para adquirir capital fijo de trabajo.

Cuadro Nro. 18

Origen de los fondos para la inversión en maquinarias y equipos (en %)

Origen de los fondos	Tamaño de empresas (por ocupados)			
	10 a 24	25 a 54	55 a 200	Total
Reinversión de utilidades	47.9	46.6	37.4	46.2
Nuevos aportes de socios	5.4	4.8	6.5	5.4
Largo plazo	17.1	22.1	25.4	19.6
Crédito financiero a corto plazo	6.6	6.2	10.9	7.1
Financiación directa de los proveedores	19.2	17.2	18.7	18.5
Contribuciones públicas o subsidios fiscales	0.2	0.2	0	0.1
Otros	3.6	2.9	1.1	3.1
Total	100	100	100	100

Fuente: UIA 1998: 34.

El cuadro Nro. 18 nos indica que:

El 46% de la inversión en maquinaria y equipo fue realizada con la reinversión de utilidades. Un 20% de la inversión fue financiada a través de crédito financiero de mediano-largo plazo y otro 18,5% de la misma a través de la financiación directa de proveedores. La proporción de empresas que utilizó la reinversión de utilidades como fuente de fondos aumenta a medida que disminuye el tamaño de la empresa, mientras que la proporción de financiación a mediano-largo plazo disminuye a medida que disminuye el tamaño de la Pyme. La proporción de la financiación de proveedores aumenta a medida que disminuye el tamaño de la empresa (UIA 1998: 34).

3.2.9- Edad de las empresas

En Argentina el 40% de las Pymes tiene más de 30 años, esto es indicativo de la permanencia que tuvieron, enfrentando los sucesivos escenarios inflacionarios por los que atravesó el país. Es probable que las Pymes más grandes hayan sido

las que realizaron la sustitución de importaciones ante cada crisis, capitalizándose en esos períodos y que de este modo hayan podido hacer frente a la recesión que afectó al país desde 1998.

El cuadro Nro. 19 nos muestra que el mayor número de empresas jóvenes son las de menor tamaño con un porcentaje de 9,54%. “Entre las Pymes que tienen menos de 15 años aquellas que ocupan entre 10 y 24 ocupados son el 34%, mientras que aquellas que ocupan entre 55 y 200 personas son sólo el 16% del total” (UIA 1997: 21).

Cuadro Nro. 19
Edad de las empresas

Tamaño de empresas	Menor a 7 años	Entre 7 y 15 años	Entre 16 y 30 años	Más de 30 años	Total
10 a 24 ocupados	9.54	24.57	29.82	36.07	100.00
25 a 54 ocupados	6.26	17.92	34.32	41.50	100.00
55 a 200 ocupados	4.57	11.83	29.65	53.95	100.00
Total	7.95	20.97	31.03	40.05	100.00

Fuente: UIA 1997: 21.

Para finalizar esta sección resaltaremos que las Pymes argentinas tienen un alto promedio de permanencia en el mercado.

3.2.10- Organización de las empresas

Cuando nos referimos a Pymes podemos pensar que por ser empresas pequeñas y medianas, lo más probable es que pertenezcan a un único dueño. De hecho “en términos de la organización, prevalece la presencia del único dueño en las empresas de menor dimensión. Con todo, se observan casos de sociedades de responsabilidad limitada y aún de sociedades anónimas. Este hecho deriva de la inexistencia de la figura de responsabilidad limitada para sociedades

unipersonales como ocurre, por ejemplo, en el caso de la Unión Europea” (FIEL 1995: 21).

Cuadro Nro. 20
Organización legal
(en número de empresas)

Empleo	Dueño único	Sociedad de hecho	Sociedad de responsabilidad limitada	Sociedad anónima	Otra
Total	14	6	22	55	4
1 - 5	36	22	29	12	2
6 - 10	38	11	33	16	2
11 - 50	12	5	34	44	5
51 - 200	3	0	9	84	4
201 - 500	0	0	3	96	43
500 +	0	0	0	100	1

Fuente: Elaboración propia basada en FIEL 1996: 144.

En el cuadro Nro. 20 “puede verse que las Pymes no sólo son empresas con un único dueño, sino que también son SRL y, en menor medida, sociedades de hecho y anónimas” (FIEL 1996: 144). Con respecto a las sociedades de hecho observamos que son las empresas de menos de 50 empleados las utilizan este sistema y además que son una minoría en comparación con los otros tipos de sociedades.

En conclusión, cuando de organización legal se trata, la mayoría de las Pymes son sociedades de responsabilidad limitada, aunque no debemos dejar de considerar que existe un alto porcentaje de sociedades anónimas.

3.2.11- Destino de las ventas

Las Pymes destinan el 90% de sus ventas al mercado interno, de dicho porcentaje “el 59% se coloca en la misma provincia de localización de la empresa y el 29% en la misma localidad” (UIA 1998: 50).

Cuadro Nro. 21
Distribución geográfica de las ventas

	Tamaño de empresas			Total
	10 a 24 ocupados	25 a 54 ocupados	55 a 200 ocupados	
Misma localidad	27.6	27.8	22.9	25.9
Resto de la provincia	29.1	26.5	26.9	27.4
Provincias limítrofes	19.5	12.7	14.1	15.2
Resto del país	18.8	21.3	24.5	21.7
Exportaciones	5.0	11.7	11.6	9.8
Mercosur	3.1	5.0	6.4	5.0
Resto de América Latina	0.8	1.2	1.3	1.2
Resto del mundo	1.1	5.5	3.9	3.6
Total	100	100	100	100

Fuente: UIA 1998: 50.

En el cuadro Nro. 21 vemos que los bienes producidos por las Pymes, en su mayoría, son vendidos en las provincias en las que se encuentran localizadas y en las provincias limítrofes. El porcentaje de sus ventas en estos lugares es del 68,5%, y en el resto del país es del 21,7. Al considerar las empresas por tamaño se observa que las más pequeñas destinan el 76% de las ventas a la provincia en que se encuentran y a las provincias limítrofes, las medianas el 67% y las más grandes el 63,9%. Con respecto al resto del país se nota que el porcentaje de ventas aumenta con el tamaño de la empresa.

En cuanto a las exportaciones podemos observar que el 9,8% de la producción de bienes es destinada a este tipo de las ventas. De dicho porcentaje el 50% es destinado al Mercosur. Sobre este tema no ahondaremos en este capítulo, debido

a que el análisis sobre la apertura exportadora de las Pymes se tratará en el capítulo siguiente.

4- Resumen

El objetivo del presente capítulo es obtener las características de las Pymes que se desempeñan en el sector industrial argentino.

Sobre la base del trabajo realizado he concluido que el contexto en el que se desempeñaron las empresas en la década del 90 fue un escenario desconocido por las Pymes hasta ese momento. En el año 1991 se implementó en el país el Plan de Convertibilidad, el cual consecuentemente ocasionó la apertura económica, con ello los mercados se desregularizaron y las Pymes se enfrentaron a competidores extranjeros que hasta ese momento no habían tenido tanta participación en el mercado interno. Esto se debió a la paridad entre la moneda doméstica y el dólar, que resultó en una ola de importaciones, ya que para los empresarios dedicados al comercio resultaban de menores precios los productos comprados en el exterior, aunque también no debo dejar de manifestar que los empresarios del sector industrial encontraron en el exterior proveedores que les vendían insumos a mejores precios de los que se conseguían en nuestro país. Lo anteriormente dicho ocasionó el cierre de gran cantidad de empresas, y a mi criterio el sector más castigado fue el de las Pymes, esta afirmación es basada en el trabajo de investigación realizado.

El motivo por el cual las Pymes no estaban preparadas para competir con las empresas extranjeras es que debido a consecutivas devaluaciones éstas empresas se dedicaron a la sustitución de importaciones, en cada período de depreciación de la moneda, y en lugar de reinvertir sus utilidades en maquinarias y equipos

modernos, las utilizaron para el enriquecimiento propio. Ello llevó a que sus productos no fueran competitivos internacionalmente, entonces cuando se encontraron con que debían competir con empresas extranjeras, que ofrecían productos más competitivos en calidad y precio, no pudieron responder ante tal desafío. También no se debe dejar de mencionar que las Pymes son empresas que fueron subsidiadas por el gobierno en los períodos de recesión para que se pudieran mantener en el mercado.

Los resultados del Censo Nacional Económico de 1994 nos dan la pauta que el 98,9% de las empresas en nuestro país se encuentran agrupadas en el sector Pyme, este grupo genera aproximadamente la mitad del valor de la producción de la industria manufacturera (48,67%). En cuanto al empleo, el 67,75% de los puestos de trabajo ocupados son generados por el sector de empresas en cuestión. Si realizamos la comparación entre el empleo y la producción se llega a la conclusión que la participación del empleo es alta, ésto se debe a que las Pymes son industrias de trabajo-intensivo por el tipo de bienes que producen.

Mediante la información expuesta en el cuadro Nro. 11 vemos que en los años 1996 y 1997, período de expansión económica, el empleo en las Pymes creció, pero que empezó a descender en 1998, año en el que comenzó la recesión económica en Argentina. Si bien la tasa de empleo descendió abruptamente en 1999, los parámetros hacia el año 2000 seguían en la misma circunstancia que en 1995. Éste último dato se debe a que las Pymes no suelen tener gran cantidad de personal ocioso, porque éstas empresas trabajan con el personal justo para un nivel de producción que no es tan elevado como el de las grandes empresas. Ello hace que en períodos de recesión económica no tengan la necesidad de disminuir tanto su plantel laboral, como es el caso de las empresas de mayor tamaño.

En cuanto a la calificación del personal se ha denotado en la presente investigación que la cantidad de profesionales es relativamente pareja en cada tamaño de empresa. Aunque es importante resaltar que en el período de crecimiento de la economía, las Pymes de mayor tamaño fomentaron tareas de formación y capacitación para sus empleados. Las empresas de menor tamaño son las empleadoras de mayor cantidad de técnicos, esto se debe, en general a las técnicas de trabajo-intensivo con el que desarrollan su actividad productiva.

Al referirnos al salario debemos tener en cuenta la remuneración que perciben los empleados y la evasión impositiva y previsional en la que incurren las empresas de menor tamaño relativo. Podemos decir entonces que los salarios son parejos en todos los tamaños de las Pymes. Cabe mencionar que entre los tipos de contratos que utilizan estas empresas, sobresale el contrato por tiempo indeterminado, es decir, la mayor parte (85%) de los empleados desempeñan sus tareas bajo la modalidad de relación de dependencia y el resto del personal es contratado por tiempo determinado.

Haciendo referencia a las maquinarias, encontramos que la antigüedad del parque maquinaria, entre los distintos tamaños de Pymes, es uniforme, siendo el promedio de 11 años. La mayor concentración, territorial y sectorial, de las Pymes se encuentra en Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe, Córdoba, San Juan, San Luis y Mendoza, lo cual coincide con el parque maquinaria de mayor antigüedad. En cambio, las maquinarias más modernas las poseen las Pymes de la región Sur del país, lugar en el que se encuentra la menor cantidad de empresas de este tamaño.

En cuanto a la inversión realizada en maquinarias fue alta hasta 1997. Dicha inversión comenzó por las Pymes de mayor tamaño y luego se fue difundiendo

hacia las más pequeñas. El origen de los fondos, en su mayoría, fue la reinversión de utilidades para todos los tamaños, en segundo lugar encontramos la financiación a mediano-largo plazo en mayor proporción en las empresas más grandes, y por último la financiación directa de proveedores, de manera uniforme para todos los niveles.

La edad de las empresas, al contrario de lo que la mayoría de las personas pueden llegar a creer -por las consecutivas difusiones de las Pymes que cierran- es alto ya que la mayor cantidad de empresas tiene una permanencia de más de 30 años en la industria. El promedio de edad baja a medida que desciende el tamaño de las mismas.

Si hacemos referencia a la organización legal observamos que, en su mayoría, las Pymes se desempeñan bajo el modo de Sociedad de Responsabilidad Limitada, aunque las empresas de mayor tamaño utilizan la modalidad de Sociedad Anónima y las de menor tamaño pertenecen en mayor cuantía a dueños únicos.

Por último, el destino de la producción se orienta en mayor medida al mercado interno, e incluso cabe resaltar que el 70% de sus ventas se desarrolla en las zonas aledañas en las que se encuentran ubicadas. Al resto del país destinan el 20% de la producción, y en menor cuantía se dedican a la actividad exportadora.

Capítulo III

Desempeño exportador y financiamiento de las Pymes en la década del 90

1-Introducción

Desde inicios de la década del 90:

Las Pymes argentinas enfrentan un fuerte desafío competitivo que replantea su sendero de crecimiento futuro. El proceso de apertura, las reformas estructurales y la conformación del Mercosur exigen de las firmas una revisión de las prácticas productivas y de gestión que han caracterizado su desarrollo en las décadas anteriores (Moori-Koenig & Yoguel 1996: 49).

Ante el panorama económico de apertura de los mercados las Pymes se encontraron débilmente posicionadas. Ello se debió, en parte, al retraso tecnológico que imperaba en el parque maquinaria de las mismas. Aunque no debemos dejar de mencionar la competitividad del tipo de cambio; en el período en cuestión, la moneda doméstica se encontraba bajo el modo de tipo de cambio fijo, con la paridad de nuestra moneda con el dólar. Bajo esta modalidad los precios locales no resultaron competitivos con los precios internacionales, que son los que rigen el intercambio internacional.

La paridad de la moneda llevó a que el país se viera inundado con productos importados, a muy bajos precios, que consecuentemente llevaron a que el espacio de mercado para los productores locales se redujera. Por ello, algunas Pymes vieron en el mercado externo la posibilidad de ubicar sus productos, y fue en ese momento en que quedaron a la vista las falencias de dichas empresas.

La Pyme, por lo general, se dedica a la elaboración de productos diferenciados, ello hace que tenga una gran posibilidad de vender sus productos en el exterior, aunque en la década del 90 se encontró restringida por la sobrevaloración de la moneda local. Esto hizo que la dinámica exportadora se viera disminuida hacia fines de la década.

Además, se debe tener en cuenta que la pequeña y mediana empresa no tiene la suficiente experiencia en el mercado internacional, ya que gran número de las exportaciones se producen en los momentos en que se le presenta la oportunidad, porque la gran mayoría de las empresas no se dedican de manera sistemática a la realización de este tipo de ventas. Sí bien:

Entre 1988 y 1992 el número de empresas se incrementó en un 40% y entre 1992 y 1993 el incremento fue del orden del 20%, cabe señalar que por detrás de este crecimiento se registra un fenómeno de alta movilidad de entrada y salida de la actividad (UNQUI 1995: 137).

Aún con este escenario existieron Pymes que se dedicaron a la exportación. En este capítulo, se propone realizar una síntesis del desempeño de las mismas en el comercio internacional.

2-Apertura exportadora de las Pymes

En esta sección se tratará la actuación de las Pymes como exportadoras y se expondrán las variables que deben tener en cuenta para lograr la inserción externa.

2.1-Actividad exportadora

Hacia fines de los años 80 el comercio exterior Pyme involucró a 5.000 exportadores activos, en cambio, hacia 1993 “alrededor de 8.700 firmas realizaron exportaciones anuales directas de manufacturas” (UNQUI 1995: 136). Cabe aclarar que el modo de realizar exportaciones puede ser de manera directa (la empresa realiza la actividad sin intermediarios), o efectuar la operación indirectamente, es decir, utilizar los servicios de intermediarios.

En el período 1988-1995 “las exportaciones de las firmas pequeñas y medianas aumentaron significativamente (92%), acompañando el ritmo de variación de las exportaciones industriales en el período (113%)” (Moori-Koenig & Yoguel 1996: 50). La mayor participación de las Pymes en la actividad se produjo a inicios de la década del 90, en el contexto, ya mencionado, de apertura de los mercados, que demostró una creciente orientación hacia el comercio exterior por un gran número de empresas.

En período 1988-1993 las exportaciones de las Pymes crecieron a una tasa superior a la de las grandes empresas. Sin embargo, hacia los años 1994 y 1995 el comercio exterior de estas empresas mostró una desaceleración del ritmo de crecimiento, se estimó que en dicho período las exportaciones industriales efectuadas por las grandes firmas “casi cuadruplica la tasa de variación

correspondiente a las Pymes (21%). Como resultado de este comportamiento, la participación de la Pymes en las exportaciones industriales se redujo respecto a su participación máxima alcanzada en 1993” (Moori-Koenig & Yoguel 1996: 51). Observando el cuadro Nro. 22 se pueden apreciar las variaciones de las tasas de exportación.

Cuadro Nro.22

Tasa de variación del monto exportado de productos industriales por tamaño de agente y tipo de bien

	Total	MOI ¹	MOA ²	Pymes ³	Grandes
1988-1993	31	40	25	59	22
1993-1995	63	79	52	21	78
1988-1995	113	150	89	92	117

1) Manufacturas de origen industrial

2) Manufacturas de origen agropecuario

3) Se consideran Pymes a las firmas cuyas ventas anuales son inferiores a 18 millones de dólares

Fuente: Moori-Koenig & Yoguel 1996: 49.

La disminución de la tasa de exportación de las Pymes entre los años 1993 y 1995 se debe a que en ese período se vieron favorecidas las exportaciones de commodities a raíz del aumento de los precios internacionales, mientras que la exportación de productos diferenciados tuvo una dinámica débil. Durante 1996 las exportaciones, en todos los tamaños de empresas, se vieron incrementadas debido al crecimiento económico del país. En cambio:

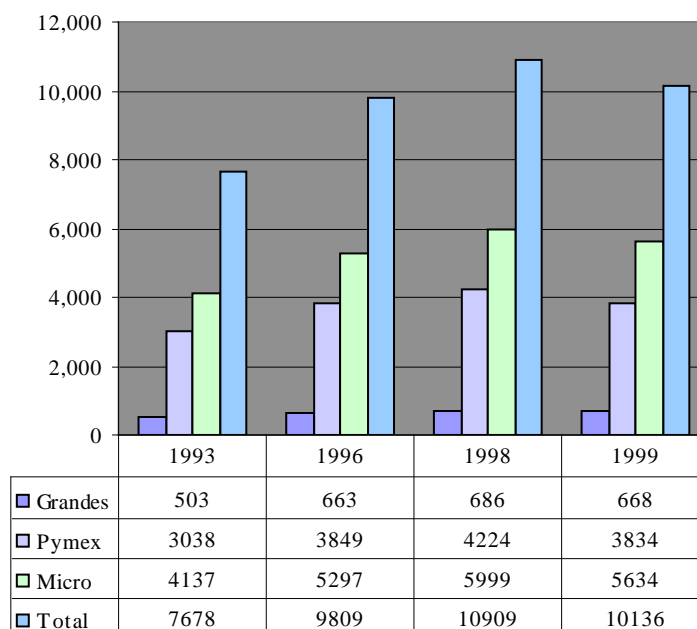
A partir de 1997 se desacelera el ritmo de crecimiento de las exportaciones, debido al impacto de las crisis financieras internacionales sobre la situación macroeconómica y las posibilidades de financiamiento externo del país y también por la caída de los precios internacionales que se redujeron, entre 1997 y 1999, aproximadamente un 12%. En 1999, la situación se agrava como consecuencia de la devaluación brasileña,

registrándose por primera vez en la década una caída del monto exportado (Crespo, Yoguel & Moori-Koenig 2001: 5).

La evolución del número de exportadores Pymes puede observarse en el siguiente gráfico.

Gráfico Nro. 1

Evolución del número de exportadores manufactureros



Fuente: Crespo, Yoguel & Moori-Koenig 2001: 9.

En el período 1993-1998 la cantidad de Pymes que se dedicaron a la actividad exportadora se acrecentó de 3.038 a 4.224 empresas, aunque éstas no representaron la mayor parte de las exportaciones argentinas porque aunque tuvieron un rol fundamental en el logro de una canasta diversificada de productos, no alcanzaron a representar una contribución importante en el total de exportaciones. El descenso de la actividad exportadora en el año 1999, en todos los tamaños de empresas, fue producto de la devaluación en Brasil, además del

sobrevaluado tipo de cambio en Argentina. En este mismo año se registraban 3.834 Pymes dedicadas a la exportación, mientras que en el año 1998 se había alcanzado el mayor número con 4224 empresas.

La cantidad de pequeñas y medianas empresas que se dedican a exportar es un número reducido, si tenemos en cuenta que las Pymes, según el cuadro Nro. 3 del capítulo 2, eran 89.179 empresas según el Censo Económico 1994.

“Los productos diferenciados representaban en 1994 el 46% de las exportaciones Pymes y sólo el 11% del total de las exportaciones argentinas” (Moori-Koenig & Yoguel 1996: 53). Hacia fines de la década del 90 la participación de las Pymes era del 15%, sobre el total de exportaciones y se observaba una creciente apertura importadora en las mismas.

Cuadro Nro. 23
Evolución de la apertura exportadora de las Pymes
según tamaño de las empresas (en %)

Tamaño de las empresas	En %				
	1996	1997	1998	1999	2000
10 a 24 ocupados	3.9	6.0	6.6	3.9	4.1
25 a 54 ocupados	9.8	10.9	8.9	12.6	14.7
55 a 200 ocupados	11.5	13.2	13.4	11.7	12.0
Total	8.9	10.7	10.4	10.3	11.2

Fuente: UIA 2001: 38.

El nivel de apertura externa se mantuvo en el período, representado en el cuadro Nro. 23, en un rango de 8,9% al 11,2%, es decir, del total de ventas del universo Pymes sólo el 10% de las ventas se destinan al exterior. “Este nivel de apertura del sector es sólo ligeramente inferior al nivel de apertura externa total de la industria manufacturera que se sitúa en torno del 12-13%” (UIA 2001: 38). Por

ello podemos decir que el comportamiento de las Pymes es similar al de las grandes empresas.

Al considerar el total de las exportaciones Pymes sobre el total de ventas de estas mismas “observamos que el nivel de apertura exportadora casi se duplica ubicándose en los últimos años con algunas oscilaciones en torno del 17-21%” (UIA 2001: 38). También se debe tener en consideración que las empresas entran y salen de la actividad constantemente, porque son pocas las empresas que se dedican a exportar de manera continua. Existen en el mercado gran cantidad de empresas que sólo exportan de modo oportunista, estas no se preocupan por acrecentar sus ventas externas, sólo esperan que se presente la ocasión y realizan la venta.

En conclusión, durante de la década del 90 las Pymes se dedicaron a la exportación de los bienes producidas por ellas, en modo constante. Aún superando los problemas del contexto en que tuvieron que actuar.

2.1.1-Variables que determinan el éxito exportador de las Pymes

En esta sección expondré las variables que determinan el éxito de una Pyme que se dedica a la actividad exportadora.

a) Continuidad en la exportación

Entre las Pymes que se dedican a exportar encontramos que muchas lo hacen de modo ocasional, o bien se puede decir que esperan a que sus productos se vendan solos en lugar de ellas procurar la inserción en mercados que no sean el doméstico. También hay firmas que llevan adelante la actividad de manera

constante, procurando la inserción a través del perfeccionamiento de la actividad y llegando a mantenerse por más de 2 años, que es el período en el cual muchas son expulsadas de la actividad exportadora. Las que logran permanecer a medida que pasa el tiempo van logrando el aumento de los montos exportados.

b) *Dinamismo exportador*

Las firmas que muestran el mayor dinamismo, es decir, aumentan la cantidad de veces que realizan ventas al exterior “representa el 28% del grupo Pymes exportadoras y concentran más del 50% del valor de las exportaciones de las Pymes de 1999. Mientras que las empresas que logran aumentar las cantidades vendidas en cada año, durante 1993-1999, sólo representan el 8% de las firmas” (Angelelli, Crespo, Yoguel, Moori-Koenig & Milesi 2001: 23-24).

c) *Diversificación de mercados*

Normalmente las primeras experiencias que tienen las Pymes en el negocio exportador, se da en los países limítrofes. Aunque:

Una vez adquirida cierta experiencia en la operativa exportadora, las empresas comienzan a explorar otros mercados. Sin embargo, para lograr diversificar los destinos de exportación, las firmas tienen que desarrollar no sólo capacidades operativas sino también habilidades para entender y satisfacer a los clientes con necesidades y culturas diferenciadas respecto a los clientes locales (Angelelli, Crespo, Yoguel, Moori-Koenig & Milesi 2001: 23-24).

Lo mencionado suele ser un proceso largo de aprendizaje que pocas Pymes llegan a lograr, por eso existe sólo un número muy reducido de firmas que llega a la excelencia exportadora. Las características de estas son: “más de 10 años de antigüedad exportadora, atienden a mercados muy exigentes, la participación de las exportaciones en las ventas es del 60%, facturan un promedio anual de 5 millones de dólares y son líderes en el mercado interno” (Moori-Koenig & Yoguel 1996: 56).

d) Complejidad de los mercados de destino

Tal como ya fue mencionado, los países limítrofes “son los destinos más frecuentes para las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Las barreras de acceso a estos mercados, tanto comerciales como culturales, son mucho más bajas respecto a otros países del continente y del resto del mundo” (Angelelli, Crespo, Yoguel, Moori-Koenig & Milesi 2001: 23-24). Las empresas que logran superar las barreras de acceso a los mercados que no son limítrofes, también logran incrementar el monto de sus ventas externas.

En conclusión, las Pymes que lograron el éxito exportador en principio se dedicaron a vender en los mercados limítrofes y luego fueron abriendo sus canales de ventas a destinos más complejos. Para lograrlo debieron adecuar sus productos a los mercados de destino, para satisfacer las necesidades de los mismos, además de realizar las presentaciones de los bienes ofrecidos en ferias internacionales y rondas de negocios. Las empresas que lograron su inserción en el mercado externo, con el paso del tiempo fueron incrementando el monto de sus ventas, además de realizarlas con mayor continuidad.

3- Mercados de destino

En esta sección haré referencia a los destinos de las ventas realizadas por las Pymes, realizando la separación de los mercados por país de destino y por bloques económicos. También se considerará el destino por tamaño de las Pymes.

A partir de comienzos de la década del noventa, Brasil se ha constituido en el país-mercado más importante para los diferentes grupos de exportadores pequeños y medianos, representando cerca del 20% del total de sus exportaciones Pymes. Un segundo grupo de países, en orden de importancia por volumen comercializado, está compuesto por el resto de los países limítrofes argentinos, destacándose el caso de Chile y Uruguay. En tercer rango de importancia se ubican los Estados Unidos (UNQUI 1995: 139).

Durante los primeros años de la década del 90 las Pymes realizaron el mayor porcentaje de exportaciones a los mercados regionales, mientras que las exportaciones hacia los países de Europa y Asia constituían la menor cantidad de operaciones. En el año 1993 el 35,1% de las exportaciones eran dirigidas hacia el Mercosur, elevándose en 1998 al 46,7% y registrando una disminución de las mismas en el año 1999 con 40,4% del total exportado por este tipo de firmas.

Cuadro Nro. 24

Exportaciones por áreas de destino

(en millones de dólares y porcentaje de participación)

Año	Mercosur		UE y Nafta		Resto		Total	
	u\$s	%	u\$s	%	u\$s	%	u\$s	%
1993	649	35.1	672	36.4	526	28.5	1,847	100
1996	1,071	44.4	641	26.6	702	29.0	2,413	100
1998	1,285	46.7	714	26.0	752	27.3	2,751	100
1999	960	40.4	730	30.7	687	28.9	2,377	100

Fuente: Elaboración propia basada en Crespo, Yoguel & Moori Koenig 2001: 11.

Tal como puede apreciarse en el cuadro Nro. 24, en la década en cuestión, la evolución hacia los distintos destinos se comportó de manera diferente. Mientras que las exportaciones hacia el Mercosur se incrementaron en 1996 y 1998, las mismas tuvieron una baja de los montos en 1999, en cambio el comercio con la Unión Europea y el Nafta era de 672 millones de dólares en 1993 y descendió a 641 en el año 1996, en tanto que para los años 1998 y 1999 registró ventas por 714 y 730 millones de dólares, respectivamente. Con el fin de observar una distribución más minuciosa se expone el cuadro Nro. 25.

Cuadro Nro. 25

Evolución de los destinos de las exportaciones, período 1996-2000

(en porcentajes)

Destino de las exportaciones	1996	1997	1998	1999	2000
Brasil	39	38	37	26	27
Chile	9	6	9	10	10
Paraguay y Uruguay	10	10	10	13	12
Resto de América Latina	9	11	11	12	13
EEUU	12	18	14	17	19
UE	11	12	13	16	15
Otros	10	5	6	6	4
Total	100	100	100	100	100

Fuente: UIA 2001: 40.

Si bien, en 1993 el Mercosur era el destino del 35% de las exportaciones, en el año 1996 registró un aumento que alcanzó al 49% de las mismas. Con respecto a los miembros del Mercosur, Brasil es el primordial destino de los bienes exportados. El total se mantuvo estable hasta 1998, tanto para el bloque como así también para Brasil, mientras que en el período 1999-2000 se notó un descenso hacia éstos y un incremento de las ventas hacia Estados Unidos y la Unión Europea. En el año 2000 “cerca del 60% de las exportaciones argentinas se colocaban en América Latina, aunque la importancia de este destino registró una ligera disminución ya que en 1996 se dirigían a América Latina el 67% de las exportaciones” (UIA 2001: 40).

Cuadro Nro. 26

Destino de las exportaciones, según tamaño de empresa

(en porcentajes)

Destino de las exportaciones	10 a 24 ocupados	25 a 54 ocupados	55 a 200 ocupados	Total
Brasil	5.49	43.26	51.25	100.00
Chile	25.29	23.49	51.22	100.00
Paraguay y Uruguay	14.84	23.66	61.50	100.00
Resto de América Latina	5.35	40.03	54.62	100.00
EEUU	14.30	11.37	74.33	100.00
Unión Europea	18.04	39.42	42.54	100.00
Otros	6.66	33.64	59.70	100.00
Total	11.35	33.64	55.01	100.00

Fuente: UIA 1997: 42.

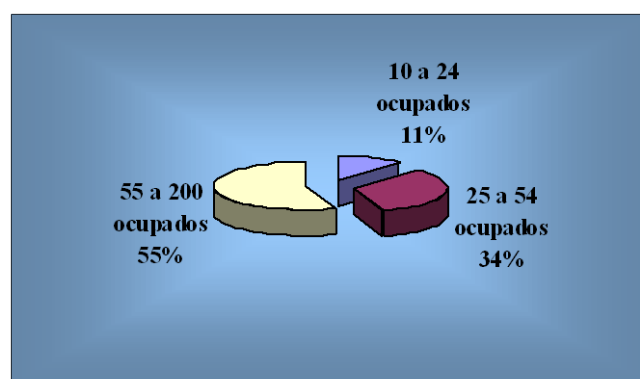
Al considerar el destino de las exportaciones por tamaño del agente exportador Pyme, obtenemos que Brasil no resulta ser el país de mayor importancia para las Pymes de menor tamaño. En cambio, Chile, Unión Europea y Estados Unidos son los principales destinos de este tamaño de Pymes. En tanto que para las de tamaño mediano el orden de importancia es el siguiente: Brasil (43,26%), Unión Europea (39,42%), Paraguay y Uruguay (23,66%), Chile (23,49%) y el resto de América Latina (40,03%). Las de mayor tamaño son las que más exportan,

siendo Estados Unidos el principal destino y el de menor proporción es la Unión Europea.

Tal como se aprecia en el cuadro Nro. 26 “las exportaciones como proporción de las ventas de las Pymes de menor tamaño es del 11%, mientras que para las Pymes de mayor tamaño alcanza al 55%” (UIA 1997: 42), y para las de tamaño mediano la proporción de las ventas es 33,64%. Estos mismos datos se presentan gráficamente en el gráfico Nro. 2.

Gráfico Nro. 2

Proporción de las ventas, según tamaño de las empresas



Fuente: UIA 1997: 42.

En síntesis, el principal país al que se destinan las exportaciones es Brasil, en segundo lugar se encuentra Estados Unidos y tercero Chile. Respecto a los bloques comerciales, como es de esperar el Mercosur es el mayor importador de los productos argentinos, ubicándose la Unión Europea en segundo lugar y mostrando durante la segunda mitad de la década del 90 un progresivo aumento de las compras a nuestro país.

Aunque esta sección se centra en los datos de las exportaciones, resulta interesante reflejar el balance comercial de los agentes exportadores. “En forma

agregada, las firmas exportadoras tuvieron un balance comercial favorable de 4.059 millones de dólares. Sin embargo, el superávit es explicado por las firmas de mayor tamaño, mientras que las Pymes tienen un déficit equivalente al 20% del valor de las exportaciones” (Crespo, Yoguel & Moori-Koenig 2001: 15). El número de agentes Pymes exportadores en 1999 fue de 3.834 empresas que realizaron exportaciones por 2.377 millones de dólares e importaciones por 2.855 millones dólares por lo cual tuvieron un déficit de 478 millones de dólares.

Al hacer la separación entre las Pymes que obtuvieron un saldo positivo y las que tuvieron saldo negativo en el balance comercial, encontramos que el 72% de las Pymes concentraron el 82% de las exportaciones y el 11% de las importaciones. En este grupo se encuentran las Pymes de mayor tamaño relativo y que además exportan más de 500 mil dólares. Mientras que en las que exportaron menos de 500 mil dólares representaron el 89% de las importaciones del sector y el 18% de las exportaciones.

4- Financiamiento de exportaciones Pymes

4.1- Barreras al acceso del crédito

El acceso al crédito para inversiones, por parte de las Pymes, presenta mayores dificultades que en el caso de las grandes empresas, esos inconvenientes también están presentes cuando una Pyme solicita un crédito para aplicarlo a la actividad exportadora. La restricción al financiamiento es “un factor muy importante que erosiona la capacidad de mantener o profundizar la inserción externa alcanzada y probablemente un factor que tiende a aumentar el grado de heterogeneidad de los exportadores Pymes” (Moore-Koenig 1997: 73).

Existen líneas de créditos destinados a las exportaciones de las Pymes, y como es lógico las empresas deben cumplir ciertos requisitos para la obtención de los mismos. Ante ello se presenta un problema que tiene como actores tanto a los oferentes (bancos) como a los demandantes de la financiación bancaria para profundizar en la actividad exportadora, los problemas al momento de solicitar y conceder el crédito son:

Identificar la intención de pago, por la escasa confiabilidad de la información financiera y técnica necesaria para analizar la capacidad de pago de los clientes; no se puede evaluar correctamente el riesgo crediticio por la incorrecta presentación de la información solicitada como así también por la falta de personal capacitado, en los bancos, para atender al segmento de las pequeñas y medianas empresas; la falta de garantías adecuadas para la obtención del préstamo y la limitada diversificación del movimiento financiero de las Pymes que no las convierte en clientes preferenciales (Moori-Koenig 1997: 4-6).

Por lo expuesto es que “las firmas no tienen acceso directo y relativamente automático a esos recursos por el sólo hecho de ser exportadores o por la rentabilidad prevista en su negocio de exportación” (Moori-Koenig 1997: 75), el acceso al crédito depende de la clasificación de riesgo global que hace el agente bancario de la empresa solicitante y no del estudio de la rentabilidad del proyecto de exportación. Entonces, el banco al aprobar el préstamo, en gran parte, lo hace como un crédito personal al empresario Pyme y no a la actividad; además les dan plazos cortos y les aplican tasas mayores. También se debe tener en cuenta que en la gran mayoría de los casos se otorga el crédito a las firmas que mantienen una estrecha relación con el banco.

La prefinanciación a las exportaciones se da normalmente contra la presentación de documentos de pago y órdenes de compra y no con el estudio de la capacidad futura de pago del solicitante del crédito, ello hace que muchas veces se financie a empresarios que tienen escasa aptitud de llevar adelante la actividad exportadora y se encuentran realizando una venta ocasional. Es probable que al momento de solicitar el crédito la empresa no tenga capacidad de repago, pero al llevar adelante el proyecto exportador puede llegar al nivel financiero solicitado para la adjudicación del préstamo, este es un factor muy importante que generalmente los bancos no evalúan, ya que “el grado de acceso al financiamiento en 1994 es independiente de la evolución registrada en las ventas globales durante 1995. Esto revela que ex-ante los bancos no captaron o anticiparon ni las conductas estratégicas más ofensivas de las firmas, ni las de peor performance” (Moori-Koenig 1997: 83).

Cuadro Nro. 27

Distribución de las firmas con crédito de exportación en 1994 o 1995 por tipo de documento presentado y modalidad de financiamiento (en porcentajes)

Tipo de documento	Prefinanciación exportaciones	Financiación exportaciones	Total
Carta de crédito	54	40	49
Orden de compra	27	0	17
Letra de cambio	0	40	15
Carpeta de la empresa y otros	19	0	12
Certificación de embarque	0	20	7
Total	100	100	100

Fuente: Moori-Koenig 1997: 85.

“En el universo Pyme, los empresarios que no exportan alegan problemas de financiamiento a las exportaciones y a la falta de crédito para la adquisición de tecnología para desarrollar la actividad” (UIA 1997: 40-41). En el cuadro Nro. 27 se pueden observar cuáles son los documentos necesarios para recibir un crédito para prefinanciar las exportaciones o bien para financiar la venta externa directamente. El 49% de las firmas presentaron carta de crédito, siendo éste el documento de mayor valor al momento de solicitar una asistencia financiera a los bancos, para este tipo de actividad.

En síntesis, la falta de organización de las Pymes; la falta de evaluación del proyecto exportador; las altas tasas y el período corto de pago son algunas de las principales causas de la limitación al negocio exportador. También se debe tener en cuenta que “cuando los productos exportados deben competir en mercados donde los otros competidores ofrecen líneas de financiamiento muy ventajosas” (Moori-Koenig 1997: 87) las Pymes argentinas se encuentran en una situación de competencia desventajosa, ya que no pueden ofrecer los mismos financiamientos.

4.2- Nivel de acceso al financiamiento

En esta sección se expondrán los datos del relevamiento de Pymes exportadoras realizado por CEPAL.

“La mayor parte de las firmas que accedió a créditos de exportación en 1994 (40% de los casos), financió más del 30% de las ventas externas” (Moori-Koenig 1997: 15) estas empresas son las de mayor tamaño, ya que de las más pequeñas (facturación anual inferior al millón de dólares) sólo el 17% obtuvo financiación para sus exportaciones.

Cuadro Nro. 28

Distribución de las firmas exportadoras con financiamiento por grado de acceso según estrato de tamaño

Porcentaje financiado del monto exportado	Facturación anual			Total
	Menos de 1 millón de u\$s de facturación anual	Entre 1 y 5 mill.de u\$s de facturación anual	Más de 5 mill.de u\$s de facturación anual	
70% y más	0	50	50	100
30% - 70%	0	64	36	100
5% - 30%	17	67	16	100
Total	3	60	37	100

Fuente: Moori-Koenig 1997: 81.

Vemos en este cuadro que las empresas de tamaño medio, entre las Pymes, son las que mayor porcentaje de financiamiento obtuvieron para desenvolverse en el mercado externo, ya que el 64% financió entre el 5% y el 70% de sus exportaciones. Mientras que las de mayor tamaño (37% de la muestra) accedieron a créditos para financiar, en su mayoría, entre el 30% y más del 70% de la actividad.

Otra característica que hay que tomar en consideración al momento de explicar los niveles de acceso al financiamiento son los sectores que obtuvieron el mayor porcentaje de créditos destinados a la actividad exportadora. Los resultados del estudio realizado por CEPAL “estarían indicando una mayor canalización del crédito bancario de exportaciones hacia las firmas que exportan productos alimenticios, sector visualizado por los bancos de menor riesgo crediticio” (Moori-Koenig 1997: 13). De ello se desprende que el 54% de las exportaciones del sector Alimenticio fue financiado con créditos bancarios (año 1995). En segundo lugar se encuentra el sector Instrumentos médicos y equipos de control con el 46% y luego Maquinaria y equipos eléctricos y Productos de química liviana con 30% y 27%, respectivamente. En el otro extremo, encontramos que

los productos derivados del cuero fueron los más castigados en la década en cuestión, ya que sólo el 0,35 de sus exportaciones fueron financiadas, en los años 1994 y 1995.

Además de los límites puestos por los bancos, para la adjudicación de un crédito, debemos tener presente que los empresarios Pymes también son responsables de la falta de financiación que aqueja al sector industrial de las pequeñas y medianas empresas, porque son ellos mismos los que muchas veces tienen recelo de acercarse a las entidades bancarias.

En síntesis los resultados del estudio muestran que:

Las firmas que acceden a créditos de exportación financian una proporción significativa de sus ventas externas (más del 30%). Sin embargo, existirían umbrales mínimos de tamaño de firmas para acceder a estos recursos y a porcentajes significativos de prefinanciación de exportaciones o créditos no vinculados a la presentación de documentos de pago. Esto explicaría por qué es más frecuente encontrar Pymes de mayor tamaño relativo y de mayor antigüedad exportadora entre las que acceden a financiar una elevada proporción de sus ventas externas (Moori-Koenig 1997: 19).

5- Posicionamiento Pyme al concluir la Convertibilidad

Al instaurarse en Argentina la Convertibilidad, el peso y el dólar se encontraban en paridad. La sobrevaloración del peso y la apertura externa ocasionaron una ola de importaciones de productos de mejor calidad y menor precio que los ofrecidos por el mercado local y el achicamiento del mercado local en el cual

ubicar sus productos. Otra de las consecuencias fue que las Pymes dedicadas a la exportación vieron que sus productos en el mercado internacional se encontraban encarecidos, aunque de igual manera continuaron en dicha actividad.

Hacia 1993 se acrecentó el porcentaje de exportaciones Pymes en un 92%, esto fue acompañado con el crecimiento de las exportaciones industriales del 113%. Pero en los años 1994 y 1995 se notó una desaceleración en el comercio exterior de las pequeñas y medianas empresas, consecuencia de que los precios internacionales favorecieron a los commodities, y no a los productos diferenciados (productos generados por las Pymes). La tasa de variación del monto exportado pasó del 59% en el período 1988-1993 al 21% en el período 1993-1995.

En 1997, debido a las crisis financieras externas y a la caída de los precios internacionales, el ritmo de exportaciones se desacelera y más aún se agrava en 1999 como consecuencia de la devaluación en Brasil.

En cuanto a la cantidad de empresas manufactureras pequeñas y medianas que se dedicaron a exportar en la década, podemos decir que se alcanzó al mayor número de las mismas en el año 1998 con 4.224 Pymes dedicadas a la actividad exportadora. Es preciso recordar que aunque los exportadores hayan crecido en número, sus ventas no representan la mayor parte de las exportaciones argentinas, ya que a fines de la década del 90 la participación de las Pymes era del 15% sobre el total de las exportaciones. Aunque es muy importante resaltar la canasta diversificada de productos que se dedican a vender en los mercados internacionales.

Sobre la base de lo expuesto, concluyo que las Pymes que pudieron sobrellevar la situación imperante en el período de los años 90, fueron aquellas que al iniciarse el encarecimiento de sus productos ya se encontraban bien situadas en su posición de exportadoras, ello debido a la continuidad en el mercado internacional, a la diversificación de sus mercados de destino y a la adecuación de sus productos según las exigencias de los mismos.

Al considerar el destino de las ventas se observó que el mayor importador de los productos de las Pymes es Brasil, en segundo lugar encontramos a Estados Unidos y luego Chile, Paraguay y Uruguay. Si nos referimos a bloques comerciales, como es de esperar el primer destino de las exportaciones es el Mercosur y luego la Unión Europea (cuadros Nro. 25 y Nro. 26). El primero se constituye en el destino preferencial para aquellos empresarios Pymes que se inician en la actividad por la cercanía del mercado.

Sobre la información expuesta con relación al financiamiento observé que las Pymes tienen barreras para acceder al crédito bancario, como así también existe la falta de experiencia en los bancos, que en lugar de considerar como prioridad, al momento de realizar el análisis crediticio, el proyecto de exportación y si éste le dará el nivel financiero solicitado para la adjudicación del préstamo, toman como prioridad el nivel financiero actual de la empresa, es decir, el hecho de ser una empresa exportadora no le da a las Pymes el acceso directo a los recursos necesarios para realizar una venta al exterior.

Hay bancos que prefinancian exportaciones contra la presentación de documentos de pago y órdenes de compra y no con el estudio de la capacidad futura de pago del solicitante, por ello muchas veces otorgan créditos a ventas casuales al exterior, y no lo hacen a empresarios que se dedican continuamente a

la actividad. En la mayoría de los casos otorgan créditos personales al empresario Pyme y no a la actividad, ello hace que dichos créditos sean a cortos plazos y a altas tasas de financiación. Por lo expuesto es que existe un gran número de Pymes que no se dedican a exportar por la falta de prefinanciación y financiación de la actividad exportadora.

Capítulo IV

Reacciones de las Pymes a partir de la devaluación de 2002

1- Introducción

En el segundo semestre de 1998 se inició una recesión en el país, la cual se acentuó en la crisis de 2001 en la que se encontró inmersa la Argentina hasta que:

A principios de 2002 la súbita devaluación de la moneda argentina marcó un abrupto cambio en el funcionamiento habitual de la economía durante la década pasada, en los primeros meses de 2002 el tipo de cambio nominal subió muy acentuadamente. La devaluación y la crisis financiera, ambas consecuencia de la crisis de la economía real que desembocó en el default de la deuda pública, provocaron la reaparición de la inflación en Argentina, un fenómeno que había estado ausente desde los primeros años de vigencia de la Convertibilidad (Ministerio de Economía 2002: 85).

El comercio exterior de Argentina venía descendiendo aceleradamente durante la crisis y en diciembre de 2001 con el acentuado desconcierto que había en el país el intercambio comercial se vio paralizado durante la última quincena de diciembre de 2001 y las dos primeras semanas de enero de 2002. Durante los meses siguientes se produjo una caída en el nivel de actividad que llegó a ser el piso, ya que a partir de abril de 2002 el proceso productivo empezó a ascender,

producto de la necesidad de sustituir los productos que se importaban durante la Convertibilidad, los cuales se vieron muy encarecidos a partir de la devaluación de la moneda.

De todos modos el solo hecho de la devaluación no hace que las Pymes sean más competitivas, existen otros factores que deberían tener a su favor para poder salir al ruedo de la venta externa y aún más al reinicio de la actividad en la gran cantidad de empresas que se vieron obligadas a cerrar en la década del 90. Entre esos factores los empresarios industriales se encontraron con la falta de personal capacitado, faltaban técnicos y profesionales con experiencia. Otro de los problemas que tuvieron las empresas que utilizaban insumos importados, fue el encarecimiento de los mismos.

Uno de los temas relevantes en el inicio del período de transición fue la incertidumbre que había en el país ante el nuevo escenario, algunos empresarios Pymes se abocaron a profundizar en el mercado interno, sustituyendo importaciones y otros empezaron a incursionar en el comercio exterior, pero ambos con el riesgo de que en nuevo brote hiperinflacionario se instalara en Argentina. El cual no fue posible por la larga recesión que sufrió el país, desde el segundo semestre de 1998 hasta el primer semestre de 2002.

En síntesis con el nuevo marco económico hubo que hacer frente al riesgo y la incertidumbre y empezar a profundizar en el proceso productivo.

2- La industria, antes y después de la crisis

En el período 1998-2002 (acumulado enero-mayo en cada año) la industria mostró un impactante descenso en el nivel de producción, “la cifra promedio del

derrumbe fue de 26%, un índice que superaron los automotores, la metalmecánica y los textiles, con caídas en torno al 60%” (Centro de Estudios Bonaerenses 2004: 57). Mientras que al comparar el acumulado enero-mayo de 2002 con igual período de 2004 el incremento en la actividad fue muy notorio, llegando al 43% en el promedio de la industria, en tanto que los sectores que sobresalen, por su recuperación, son:

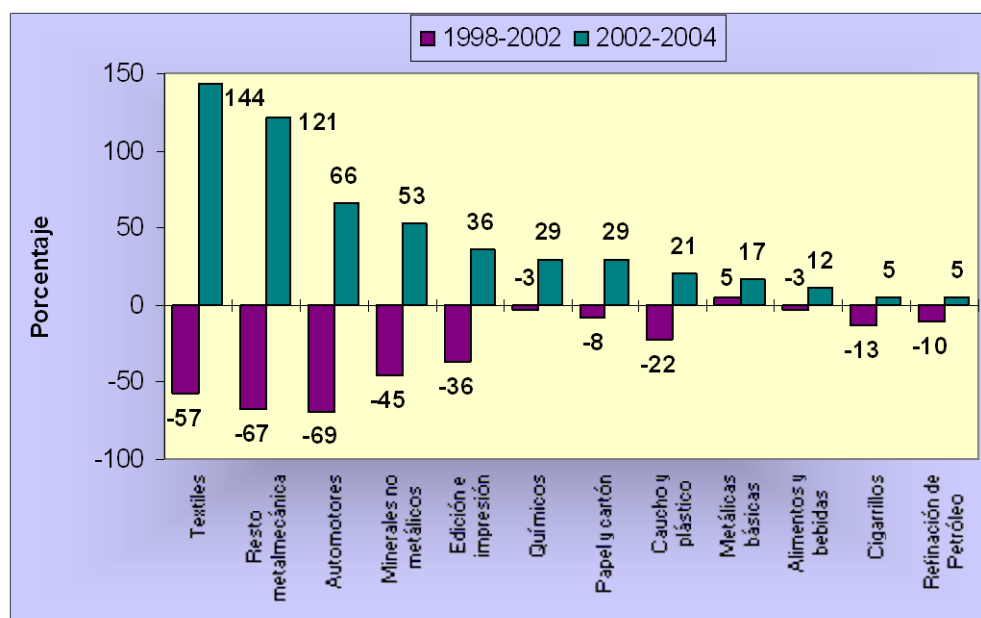
Los textiles, con un salto del 143,7% en sus cifras de producción, lo que convierte al sector en el único que ha logrado superar (en un 4%) los niveles de producción de 1998. La metalmecánica también muestra una fuerte mejoría, con un crecimiento del 121,3%. Y las terminales automotrices, que muestran un incremento en la actividad del sector de 66,5% (Centro de Estudios Bonaerenses 2004: 57).

En el gráfico Nro. 3 podremos observar las variaciones en cada uno de los sectores de la industria. El único sector que registró una variación positiva entre 1998 y 2002 fue el de las Metálicas básicas, los demás sectores tuvieron variaciones negativas. En la comparación de 2004 contra 2002 se registraron incrementos en todos los sectores industriales.

“La industria Textil junto con Metales básicos, Papel, Químicos, Edición e impresión y Minerales no metálicos son los sectores que incrementaron su rentabilidad por encima del promedio” (Centro de Estudios Bonaerenses 2004: 57).

Gráfico Nro. 3

**Industria: variación niveles de producción en sectores
(en porcentajes)**



Fuente: CEB 2004: 57.

Como se vio hasta aquí el cambio de política monetaria les dio a las empresas locales la oportunidad de restablecerse e incrementar su producción. Si bien la reactivación no se da de la noche a la mañana, al menos el mercado interno se volvió más demandante de productos nacionales, debido al encarecimiento de los importados. También hay sectores en donde la reactivación estuvo muy ligada a las exportaciones, ya que sus productos se volvieron más competitivos en los mercados externos.

3- Expectativas de los empresarios Pymes

Expondré en esta sección un relevamiento sobre las expectativas post devaluación de los empresarios de las pequeñas y medianas empresas llevado a cabo por el Observatorio Pymis durante los meses de abril y mayo de 2002.

Las Pymes durante la época de la Convertibilidad se financiaron a través del crédito comercial, debido a la escasez del crédito financiero, pero a raíz de la devaluación “por primera vez en muchos años las Pymes fueron acreedoras del sistema comercial. En el 1er trimestre del año 2002 cobraban a 70 días y pagaban a 52, financiando con recursos propios durante 18 días a sus clientes” (UIA 2002: 1). Debido a la situación imperante en el período en cuestión los roles de financiamiento se revirtieron e incluso llegaron a desaparecer, ya que hubo gran cantidad de empresas que sólo pactaban ventas en operaciones de cobro al contado contra entrega de las mercaderías.

Mientras las expectativas de las empresas para el año 2002 “son negativas en lo que respecta a ventas, ocupación e inversiones, las expectativas de las empresas exportadoras son más optimistas” (UIA 2002: 2). Debido al nuevo tipo de cambio existe un generalizado optimismo sobre las posibilidades de aumentar las exportaciones. En cuanto al aumento de las exportaciones:

El 55% de las empresas estima que el aumento final se ubicará entre el 10 y el 40%, mientras que otro 39% de las empresas estima que el incremento será inferior al 10%. El restante 6% de las empresas estima que el incremento de las exportaciones resultante de la devaluación será mayor al 40% (UIA 2002: 4).

En el gráfico Nro. 4 se puede observar que un 46% de los entrevistados cree que sus exportaciones aumentarán, en tanto que sólo el 2,7% piensa que dejará el negocio exportador. Un 14,4% volverá a la actividad mientras que el 24,4% dicen no haber exportado nunca y que tampoco tienen previsto hacerlo a partir del nuevo escenario.

Gráfico Nro. 4

Perspectivas de exportación (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia basada en UIA 2002: 4.

Consultados sobre cuál es el principal problema que deben enfrentar para cumplir exitosamente sus metas y consolidar sus perspectivas de crecimiento, “el problema más difundido fue la obtención de financiación para incrementar el capital de trabajo, ello fue señalado como el principal problema por el 63% de las Pymes que en 2001 exportaban más del 20% de sus ventas” (UIA 2002: 6). Ante un escenario en el que el financiamiento era casi nulo las altas expectativas de crecimiento en las exportaciones que tenían los empresarios Pymes se vio amenazada, ya que el mejoramiento de los precios relativos por sí solo no resultaba suficiente para consolidar una estrategia exportadora.

El segundo problema más difundido resultó ser la necesidad de tener mayor certidumbre respecto de los costos, “el 30% de las Pymes que en 2001 exportaban más del 20% de sus ventas reclamaron el establecimiento de un nuevo tipo de cambio fijo luego de la devaluación” (UIA 2002: 6), ellos sostenían que de esa manera podrían presupuestar adecuadamente el precio de

venta, el cual en ese momento no podían fijar apropiadamente debido a la gran volatilidad cambiaria.

Al considerar al universo Pyme, el 57% planteó como principal problema la falta de financiamiento para ampliar el capital de trabajo, mientras que el 36% reclamaba el establecimiento de un nuevo tipo de cambio fijo. Es de resaltar que sólo el 7% creyó que era necesario otorgar subsidios de \$300 a los desocupados para elevar el nivel de demanda interna. Entonces:

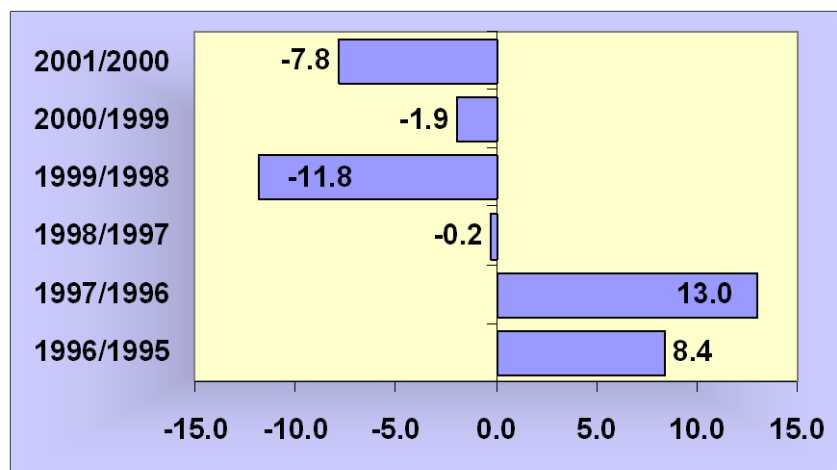
Los dos principales problemas de las Pymes luego de la devaluación del peso parecen concentrarse en problemas del lado de la oferta, es decir, la necesidad de financiar la propia expansión de la producción y la necesidad de poder estabilizar de alguna manera la función de costos. La urgencia por el bajísimo nivel de demanda interna, parecería secundario (UIA 2002: 7).

Lo anteriormente expuesto parecería contradictorio, ya que las Pymes tienen una orientación prevaleciente de sus ventas hacia el mercado interno, para dar una explicación coherente a esto se debe mencionar el alto nivel de insustituibilidad de los insumos importados que alcanzó al 44,7% de las Pymes. Esto resultó en el encarecimiento de sus precios de ventas y en el menor margen de ganancias de los empresarios.

A continuación se expone un gráfico en el que se refleja la evolución de las ventas en el período 1996-2001. Este nos muestra como han disminuido las ventas a raíz de la profundización de la recesión hasta la crisis de 2001.

Gráfico Nro. 5

Evolución histórica de las ventas (variación en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia basada en UIA 2002: 11.

En cuanto a las expectativas que tenían los empresarios sobre el desenvolvimiento de sus ventas en el año 2002 el 19,8% creía que serían mejores, el 21,2% consideró que seguirían en el mismo nivel que el año anterior, mientras que el 59,9 % de ellos creyó que el año 2002 tenía el peor pronóstico de ventas.

En síntesis, en los primeros meses del nuevo período, con un tipo de cambio flotante, los empresarios Pymes se encontraron sin la tradicional financiación de proveedores, de hecho ellos pasaron a ser los acreedores de sus clientes, hasta que debido al alto grado de incertidumbre las ventas se llegaron a pactar en efectivo. Otro punto importante, fueron las buenas perspectivas que tenían con respecto al mercado externo las Pymes exportadoras, porque el tipo de cambio las favorecía al momento de liquidar sus exportaciones, aunque el factor que les jugó en contra fue el escaso financiamiento y la falta de personal capacitado con experiencia. Para las Pymes en general, que en su mayoría no son exportadoras,

los bajos niveles de demanda interna no les preocupaba tanto como la falta de financiamiento para acceder a capital de trabajo.

4- Reacciones Pymes ante la devaluación

4.1- Pymes manufactureras por sectores

En este punto del trabajo se expondrán casos de distintos sectores manufactureros, los cuales pudieron reponerse a larga recesión económica y mediante la devaluación lograron incrementar sus ventas.

4.1.1- Caso: Las Medialunas del Abuelo

Considero oportuno exponer este caso debido a que este empresario de Mataderos elaboraba el producto en su panadería para la comercialización, pero ante el interés de otras personas se convirtió en el mayor franquiciante de este tipo de producto, por lo cual su emprendimiento pasó de ser un comercio a ser el mayor fabricante de medialunas de los cien barrios porteños más el Conurbano y Mar del Plata. “Esta marca otorgó el mayor número de franquicias de 2002; el 65% de las aperturas de ese año fueron encabezadas por franquicias gastronómicas” (Stratta 2004: 3-4).

En el año 2000 cuando gran cantidad de empresas debían cerrar sus puertas, la red de medialunas proveniente de Mataderos ofreció un producto económico que le permitió crecer como empresa llegando a su mayor crecimiento en 2002, período post-devaluación. “Es así, que no sólo en el período de recesión se fundó una empresa sino que la devaluación le trajo grandes oportunidades ya

que han recibido una propuesta de exportar una franquicia maestra a México” (Stratta 2004: 3-4).

Los formatos monoproducción se impusieron en un mercado engendrado por la crisis, es por ello que:

Mientras otros segmentos cerraban puntos de ventas, las gastronómicas los abrían. En el 2002, durante lo peor de la crisis, las franquicias gastronómicas inauguraron un local por día. Fue sobre todo un boom de marcas nacionales, que reinan en el 96,4% del segmento, ofreciendo productos al alcance de una sociedad empobrecida (Stratta 2004: 6).

4.1.2- Apicultura

El sector de la apicultura ya se encontraba en crecimiento cuando se produjo el cambio de política económica, y esto las hizo crecer aún más debido a la posibilidad de abrirse al mercado externo. A principios de 2000 un empresario cordobés impulsó un proyecto de exportación de miel. El cual “se lanzó al mercado en febrero de 2001 y que logró en tres años el mayor nivel de crecimiento del país en su rubro” (Bastos 2004: 22). Este empresario logró:

En medio de la brutal crisis del 2001/2002, construir y equipar una planta de extracción y depósito con tecnología de primera línea y una base de fraccionamiento con una capacidad de producción que la ubica entre las de mayor performance del país. Con las primeras señales de alivio en la economía del país en el 2003, logró continuar con los programas de exportación, ese año se sumaron nuevos embarques de miel fraccionada hacia Estados Unidos y Canadá (Bastos 2004: 22).

Favorecidos con el nuevo tipo de cambio, el sector de la apicultura expandió sus exportaciones aún más, es por ello que la devaluación favoreció a este sector.

4.1.3- Textiles

Otro de los sectores que encontraron una nueva posibilidad con la devaluación fue el sector textil, el cual se encontraba en su peor momento en el período de convertibilidad, ya que resultaba más económico importar productos textiles antes que fabricarlos en el país. Debido que la paridad del peso con el dólar hizo que se encarecieran los costos de la mano de obra como así también de los insumos.

A fines de 2001 durante el peor momento de la crisis un empresario de la localidad de San Martín se arriesgó a hacer una fuerte inversión en una fábrica cercana a Luján cerrada desde 1995, el pequeño empresario adquirió una textil de un tamaño 20 veces mayor a la que él poseía. Durante la década del 90 “cuando la supervivencia se tornó cada vez más difícil para la industria textil, redobló la apuesta comprando todas las máquinas que fueran posibles, principalmente de las grandes fábricas que cerraban sus puertas” (Bin 2004: 3).

Con el consecuente crecimiento de la demanda del mercado interno debido al encarecimiento de los productos importados, las fábricas textiles empezaron a producir en mayor cantidad. En el predio ubicado en Luján se creó un Parque Industrial, en el cual:

Se encuentran funcionando: a) una textil que ocupa 2.000 metros cuadrados y produce tejidos planos, además de prestar el servicio de retorceduría de hilados; b) una fábrica de telas para tapicería que ocupa

1.000 metros cuadrados; c) una empresa de estampados que se encuentra utilizando 3.000 metros cuadrados (Bin 2004: 4).

Un segundo ejemplo se dio en el Partido de San Martín, una empresa dedicada a la fabricación de acolchados, manteles y cortinas se encontró totalmente paralizada desde 1999 hasta principios de 2002, pero con el cambio de las condiciones económicas enseguida pudieron ubicar sus productos en el mercado local debido al ya nombrado encarecimiento de los productos importados. “El problema que encontró esta empresa para acrecentar su producción fue la falta de mano obra calificada, por lo que tuvieron que optar por capacitar al nuevo personal” (Kischner 2004: 9).

Otro caso textil es el de un empresario de la Ciudad de Buenos Aires, fabricante de pulóveres, el cual sufrió seis años de bajas continuas en la venta de sus productos. En los años 2001/2002 casi tuvo cerrar su fábrica debido al alto endeudamiento en moneda extranjera, superada esa etapa el empresario considera que “se encuentra en el mejor momento, después de la crisis, con una producción que estima, superará las 14.000 prendas mensuales (Boragni 2004: 42).

4.1.4- Industria del plástico (incluyendo juguetes)

De acuerdo a datos de la Cámara de la Industria Plástica en la década del 90 se produjo una reducción de las plantas y de la cantidad de ocupados involucrados en el rubro, ello fue motivo de los ajustes efectuados durante la primera fase de la Convertibilidad. Así “mientras que en 1990 existían 3.500 empresas que empleaban cerca de 38.000 trabajadores, diez años más tarde la cantidad de plantas se había reducido a 2.385 con poco menos de 29.200 empleados” (Briner

& Cusmano 2003: 122), este achicamiento se agudizó con la crisis y en el año 2002 con la devaluación sólo quedaron 2.253 plantas con 27.200 ocupados en total. Las micro y pequeñas empresas de esta industria explican el 95% del empleo generado por el sector y operan mayoritariamente en el Gran Buenos Aires (77%).

Pese a los cierres de empresas registrados, en 2002, la capacidad de producción interna de materias primas se incrementó el 151% y de productos semielaborados y terminados plásticos 186% “en consonancia con el crecimiento experimentado en el consumo y la exportación de estos bienes, pese a que también hubo un aumento explosivo de las importaciones asociadas a esta rama” (Briner & Cusmano 2003: 122).

El sector de los juguetes también fue castigado con el tipo de cambio de la etapa de Convertibilidad, “hace cuatro años sólo el 15% de los juguetes que se vendían en el país era de origen nacional, sin embargo en la actualidad el porcentaje ha llegado al 50%” (Kischner 2004: 25). Durante la década de los 90 la industria del juguete tuvo que competir con las importaciones, pero las fábricas que se mantuvieron en el mercado se dedicaron a capitalizarse durante ese período es por ello que se encontraron bien posicionadas al momento de incrementar su producción.

Según un directivo de la Cámara Argentina de la Industria del Juguete “desde la devaluación, comenzaron a producir o reabrieron sus puertas unas 20 empresas del rubro, lo que marca uno de los índices de reactivación más altos del país” (Kischner 2004: 25). Se calcula que esta industria factura alrededor de 500 millones de pesos anuales y que el crecimiento de los últimos dos años llega al 50% con picos del 80% en las firmas más importantes.

Como se ha visto esta industria ha encontrado en la devaluación a un aliado para su crecimiento. Porque además de atender el mercado local han logrado expandirse al mercado externo.

4.1.5- Cepillos industriales: unidos al crecimiento de la exportación

Esta fábrica ubicada en el barrio porteño de Pompeya cuando notó la disminución de la actividad se desvinculó de sus representantes de ventas y comenzó a tratar directamente con sus clientes, de este modo pudo abaratar sus productos, que ya no tenían que dejar margen en intermediarios y de este modo el producto llegaba a menor precio al destinatario final.

“La última década fue el período de mayor retroceso, no sólo por el tipo de cambio, sino porque los sectores de mayor demanda estuvieron prácticamente paralizados” (Bastos 2004: 31). Esta Pyme fabricante de cepillos de acero y nylon encontró su oportunidad de crecimiento en “el incremento de las exportaciones, particularmente del sector frutihortícola y la industria frigorífica” (Bastos 2004: 31). Este rubro se encuentra muy ligado a la evolución de las exportaciones sobre todo a la actividad frutihortícola, la cual ha incrementado sus exportaciones a un ritmo del 40% anual.

También el crecimiento del sector viene de la mano del sector industrial, ya que el mismo ha incrementado su nivel de actividad productiva y los cepillos fabricados por esta fábrica son utilizados en muchos sectores productivos (frigoríficos, curtiembres, textiles y fabricantes de envases entre otros).

4.1.6- Matricería

Los fabricantes de matrices y moldes se encuentran en un cuello de botella, “debido a que sus productos son el punto crítico en los procesos de fabricación en serie, se encontraron que con mayor cantidad de pedidos tienen que enfrentar la falta de recursos humanos capacitados” (Fernandez 2004: 18).

Con el repunte de la actividad industrial los moldes y matrices juegan un papel relevante en la sustitución de importaciones, por lo cual en el nuevo escenario estas empresas resurgieron luego del largo período recesión de la actividad. La mayoría de las empresas de esta rama que pudieron sobrevivir en los años 90, adquirieron maquinaria computarizada, con lo cual ganaron competitividad por menores costos y mayor precisión. El problema en este sector es la falta de técnicos en condiciones de especializarse, aún con ello la actividad del sector se vio claramente favorecida por la devaluación.

4.1.7- Fabricantes de bicicletas

“La crisis de 2002, que vino a sumarse a las dificultades generadas por el contrabando y la subfacturación de productos importados durante la década del 90, tuvo efectos devastadores en los fabricantes de bicicletas” (Jaimovich 2004: 22), en 1990 el sector daba empleo a 40.000 personas, pero a mediados de 2002 sólo quedaban 10.000.

El mejor momento del sector fue entre 1996 y 1997, cuando el mercado absorbía 1.500.000, aproximadamente, de bicicletas. Fueron pocas las empresas del sector que lograron sobrevivir a la década de Convertibilidad, pero lo peor se les presentó con la devaluación de 2002, “las ventas cayeron un 85%, y ese año sólo

se colocaron en todo el país 200.000 bicicletas” (Jaimovich 2004: 22), ante semejante escenario muchos fabricantes tuvieron que cerrar sus puertas. Pasada la gran crisis, entre 2003 y 2004 “el sector recuperó 10.000 puestos de trabajo y las ventas se aproximan al 70% de las que alcanzaron en el mejor momento del sector” (Jaimovich 2004: 22).

Un caso excepcional se dio en una Pyme familiar dueña de una moderna planta industrial ubicada en el Partido de San Martín, los directivos de esta empresa decidieron invertir en tecnología en lugar de dedicarse a la importación en la década pasada, de este modo actualmente “trabaja con un sistema de robótica aplicado al soldado y armado, una planta de pintura en polvo y maquinaria con lente óptico para el centrado de ruedas, entre otros avances técnicos” (Jaimovich 2004: 23). Si bien la crisis hizo que las ventas casi llegaran a cero, esta empresa equipada con maquinaria moderna pudo repuntar la situación y en la actualidad produce 4.500 bicicletas y maneja una cartera de 120 clientes.

Tal como se ha visto en los casos expuestos precedentemente, ante la indiscriminada ola de importaciones debido a que el tipo de cambio abarataba los precios de las importaciones a la vez que encarecía los productos locales, hubo Pymes que lograron soportarlo e incluso hay empresas que hicieron inversiones en tecnología, ello posibilitó que se vieran bien posicionadas al momento de tener que incrementar sus producciones para lograr sustituir los productos antes importados y que luego de la devaluación se volvieron inalcanzables para muchos sectores de la sociedad.

La devaluación ayudó a seguir creciendo a las Pymes que se encontraban funcionando y también abrió la posibilidad, o mejor dicho la necesidad de la

reapertura de muchas empresas que habían tenido que bajar sus persianas por la falta de demanda interna de sus productos.

Cabe aclarar que en el momento en que la crisis de 2001/2002 se encontraba en pleno apogeo, hubo Pymes que debieron cerrar y hubo otras que estuvieron casi a punto de parar la producción pero superado el momento de máxima incertidumbre la industria en general empezó a reconstruirse.

4.2- Pymes de la Ciudad de Buenos Aires

En la presente sección expondré un estudio realizado por investigadores de la Ciudad de Buenos Aires, en él se detallan el impacto de la crisis durante 2002 y las decisiones adoptadas ante tal escenario por 92 Pymes de la ciudad.

La situación de las Pymes de la Ciudad durante el período de Convertibilidad no es diferente a lo que tuvieron que enfrentar las Pymes en general. Las principales dificultades fueron:

La falta de competitividad vía precios con las importaciones a partir de la apertura comercial, la paridad cambiaria y la conformación del Mercosur (62%); la insuficiente demanda interna de sus productos tras la recesión iniciada en 1998 (49%); por último el 28% remarcó las limitaciones derivadas de la falta de acceso a un financiamiento adecuado (Briner & Cusmano 2003: 108).

Con la crisis de 2001 se profundizaron algunos de los problemas que ya se presentaban en el escenario anterior. En el siguiente cuadro se podrán apreciar

las dificultades enfrentadas en el 2002, año en el que se produjo la devaluación de la moneda doméstica.

Cuadro Nro. 29
Principales dificultades enfrentadas en al año 2002 frente a la devaluación
de la moneda doméstica por las 92 firmas relevadas
en la Ciudad de Buenos Aires

Dificultades durante el 2002	% de la muestra
Problemas de mercado	
Caída de la demanda interna	48
Problemas de abastecimiento	
Falta de insumos (materias primas y materiales)	22
Retraso en la entrega de insumos y materias primas	21
Problemas para cumplir con las condiciones de pago de los proveedores	24
Problemas financieros	
Falta de financiamiento para compra de insumos/capital de trabajo en general	37
Problemas para cumplir con las obligaciones financieras de la firma	11
Problemas en la capacidad productiva	
Falta de personal idóneo para el desarrollo de algunas tareas	10
Falta de recursos para el mantenimiento de los equipos y/o herramientas	10

Fuente: Briner & Cusmano 2003: 112.

En referencia a los problemas de mercado puede observarse que el 48% de los empresarios alegaron haber atravesado problemas debido a:

La caída de la demanda interna de sus productos tras el impacto de la devaluación en el poder adquisitivo de la población y las dificultades de colocación de productos signadas por el desabastecimiento de insumos registrado en la actividad manufacturera local (Briner & Cusmano 2003: 111).

El 67% indicó que las dificultades de abastecimiento de insumos y materias primas y las condiciones de pago de los proveedores fue un gran problema a superar por las Pymes. El proceso inflacionario de 2002 y “el poder de mercado que han obtenido algunos grupos económicos locales y grandes transnacionales”

para fijar precios y condiciones de mercados concentrados de bienes finales, pero sobre todo, de insumos básicos industriales” (Briner & Cusmano 2003: 111) acentuó los problemas de abastecimiento de las firmas de menor escala que operaban en el mercado interno. En tanto que, en el 22% de los casos el problema se centraba en la falta de insumos importados.

Con la devaluación se produjo un rápido encarecimiento de las materias primas y los costos de producción, excepto de la mano de obra que resultó abaratada en términos relativos, a ello se le sumaron las restricciones financieras que caracterizaron a la crisis de 2001. Entre ellas los empresarios mencionaron:

La inmovilización de depósitos bancarios y la inestabilidad económica generalizada, con la consecuente dificultad que enfrentaron para reunir el capital de trabajo necesario, frente a la ruptura de la cadena de pago y las restricciones para la movilización de sus recursos dispuestos en el sistema bancario, con problemas para hacer frente a las obligaciones financieras de la firma (Briner & Cusmano 2003: 112).

Por último, el 10% de los empresarios Pymes de la Ciudad de Buenos Aires, alegaron que se les presentaba un problema al tener que contratar mano de obra especializada para cubrir puestos de trabajo que resultaban necesarios para incrementar la producción, debido a que en cuanto el mercado interno pudo reaccionar al golpe de un nuevo proceso inflacionario empezó a demandar productos nacionales que sustituyeran a los importados a los que se pudieron acceder en el período de la Convertibilidad.

4.2.1- Empresas relevadas de Textil e Indumentaria

En este sector han sido encuestadas 16 empresas de las cuales sólo 4 de ellas fueron creadas en la década del noventa, siendo que las 12 firmas restantes tienen una antigüedad superior a 20 años.

Como es de conocimiento general “la producción nacional de textiles y confecciones ha sido uno de los rubros más castigados a partir de la apertura comercial y la conformación del Mercosur” (Briner & Cusmano 2003: 115). Aunque, también por políticas que favorecían el ingreso masivo de productos de Brasil y de los países asiáticos, es por ello que los productos extranjeros competían en el mercado interno con precios sustancialmente menores debido a la competitividad derivada de los bajos costos de producción relativos asociados a los menores salarios vigentes en aquellas economías.

Entonces durante la Convertibilidad la competencia con productos importados sustitutos por precios y la falta de dinamismo en el mercado interno fueron los principales problemas para este sector de la industria. En tanto que con:

El cambio de escenario macroeconómico en el año 2002, en sentido contrario a la década anterior, resultó favorable a la producción de origen nacional de este rubro, constituyéndose en uno de los más dinámicos en la fase de recuperación tras la devaluación, tanto en términos de producto como de empleo (Briner & Cusmano 2003: 116).

La elaboración de prendas de vestir sufrió el impacto inmediato de la inestabilidad económica de fines de 2001 y el primer semestre de 2002, con la caída del consumo interno “mientras que su mejor dinamismo se dio a partir de

la leve recuperación del nivel de ingresos de la población que se fue dando durante el año 2003.

En los años noventa estas firmas se proveían de telas importadas, es por eso que la principal dificultad que tuvieron con la devaluación fue el encarecimiento de estas y la falta de disponibilidad de variedades de origen nacional, “a su vez, para ampliar la capacidad de producción, se encontraron con inconvenientes ligados a la contratación de mano de obra calificada en oficios de tejeduría y confección”(Briner & Cusmano 2003: 116). Para solucionar en lo inmediato este problema los empresarios extendieron la jornada laboral del plantel que ya tenían, para cubrir el incremento de la demanda. Además contrataron nuevo personal, aunque aducen “ la necesidad de una política activa desde los ámbitos gubernamentales y educativos de reentrenamiento de la mano de obra requerida en la rama” (Briner & Cusmano 2003: 116).

Con todo lo expuesto vemos que la devaluación ha sido un motor de crecimiento para el sector textil.

4.2.2- Empresas de Curtido y Manufactura de cueros

Las industrias relacionadas con los productos de cuero sufrieron el mayor impacto de su historia, en la década del 90. Se cerraron numerosos establecimientos, y hacia mediados de 1995 muchas sustituyeron el cuero por productos sintéticos, para lograr sobrevivir en el mercado, además de reducir su personal y desatender el adquirecimiento de tecnología. Pero ello acarreó que “en la actualidad presenten fuertes limitaciones asociadas a un elevado grado de desactualización en materia tecnológica y altos niveles de endeudamiento” (Briner & Cusmano 2003: 117).

“Actualmente han recuperado en partes sus ventas orientadas al mercado interno, pero el mayor consumo estuvo asociado con el significativo ingreso de turistas interesados en la adquisición de productos nacionales de cuero”(Briner & Cusmano 2003: 117), aunque aún encuentran limitaciones para aumentar la rentabilidad y así poder encarar inversiones para ampliar su capacidad de producción. De igual manera hay empresas que ya incursionaron en el mercado externo incentivadas por un tipo de cambio favorable.

4.2.3- Empresas de Calzado y sus partes

En esta investigación se abarcaron 7 firmas que producen calzado deportivo, calzado de vestir e insumos del sector. Dos de ellas fueron creadas en época de Convertibilidad y las restantes tienen una existencia superior a los 15 años.

Durante la década pasada estas firmas tuvieron que competir con productos importados, en su mayoría desde Brasil, con precios bajos. Para superar ello adoptaron la siguiente estrategia:

Incrementaron la variedad de productos ocasionando un menor aprovechamiento de las economías de especialización y redujeron la cantidad de los mismos para abaratar costos a partir de la utilización de materiales sintéticos y telas, acentuando de esta forma la competencia con los bienes importados (Briner & Cusmano 2003: 118).

En el contexto post devaluación, se produjo una fuerte caída de las importaciones, debido al encarecimiento de las mismas, esto le permitió a los empresarios locales ganar mercado y tuvieron una reactivación de la demanda a partir de la estabilización de las condiciones económicas y sociales desde

mediados de 2002. En lo referente a la competitividad de los productos nacionales en el exterior, los productores locales destacan que si el tipo de cambio se estabiliza por debajo de los 3 pesos nuevamente habrá olas de productos importados desde Brasil.

Si bien, el aumento de la demanda es importante para la reactivación industrial, los empresarios del sector destacan que se les presenta un cuello de botella por la falta de recursos humanos calificados en los oficios del sector. También resaltan la necesidad de “financiamiento para destinar recursos a la inversión en actualización tecnológica que les permita sostener el incremento de la demanda interna con mejoras en la escala y en la calidad de su producción” (Briner & Cusmano 2003: 118).

4.2.4- Principales estrategias identificadas en el escenario post devaluación

En el escenario crítico de fines de 2001 las empresas relevadas manifiestan haber realizado gestiones y transformaciones en su desempeño empresario para sortear la crisis, “recién a mediados de 2002 se encuentra un patrón uniforme en el cual la mayoría de las empresas revirtieron la tendencia de sus ventas y buscaron ampliar su producción ante la posibilidad de ganar mercado en el escenario de recuperación y de merma de la competencia de productos importados” (Briner & Cusmano 2003: 123).

Como puede apreciarse en el cuadro Nro. 30 la estrategia más utilizada, en el año 2002, por las Pymes fue incrementar la variedad de los productos que ofrecían a los consumidores, para tratar de ampliar sus ventas en aquellos mercados en los cuales los productos importados escaseaban.

Cuadro Nro. 30

Principales estrategias adoptadas por las 92 firmas industriales de la Ciudad de Buenos Aires tras la devaluación (año 2002 y primeros 9 meses de 2003)

Estrategias tras la devaluación	% de la muestra
Incremento de las variedades de productos (2002 y 2003)	55
Contratación de nuevo personal (2003)	36
Desarrollo de nuevos productos (2003)	35
Mejora del proceso productivo (2002 y 2003)	33
Tercerización de alguna etapa productiva (2002 y 2003)	25
Ampliaciones o mejoras en la utilización del espacio en la planta productiva (2002 y 2003)	24
Capacitación del personal operativo o administrativo (2002 y 2003)	21
Aumento de horas trabajadas (2002 y 2003)	18
Despido de personal (2002)	17
Reducción de gastos operativos no salariales (2002)	17
Renegociación de pasivos con acreedores (2002)	15
Incremento de salarios (exceptuando los dispuestos por el Estado) (2003)	14
Cambios en la estructura organizativa de la planta o la administración de la firma (2002)	12

Fuente: Briner & Cusmano 2003: 124.

Otra estrategia, con una implementación del 33%, fue mejorar el proceso productivo, mientras que un 25% tercerizó alguna etapa productiva para poder hacer frente a la mayor demanda, como así también se hizo necesario aumentar las horas de trabajo e incluso capacitar al personal en tareas operativas y administrativas.

A medida que:

La situación económica se fue estabilizando en la economía nacional y local, las empresas de la muestra (55%) respondieron a la leve reactivación de la demanda de sus productos con la ampliación de la variedad para captar mercado a partir de la merma de importados sucedida tras la devaluación y la paulatina recuperación observada desde el segundo semestre de 2002 (Briner & Cusmano 2003: 124).

En el año 2003 siguieron con las estrategias antepuestas y además contrataron nuevo personal, desarrollaron nuevos productos e incrementaron los salarios, aún más de lo que decretó el Gobierno.

Entonces he expuesto aquí los caminos que siguieron las Pymes en el nuevo contexto económico, pero aunque es cierto que “la alteración del tipo de cambio y los términos de intercambio involucraron una ganancia de competitividad vía precios externa e interna, en muchas ocasiones dicha ganancia ha visto disminuida al considerar otros factores que alteran a la competitividad de la firma”(Briner & Cusmano 2003: 126), existen otros problemas que deben enfrentar las Pymes, ellos son: problemas de escala de producción, insuficiente infraestructura y retraso tecnológico. Estos son condicionantes endógenos para el desempeño de estas firmas frente a las potencialidades del mercado por acción de los precios.

5- Pymes: situación en el 1er trimestre de 2004

El Observatorio Pymi de la Unión Industrial Argentina realizó la primera Encuesta Coyuntural en el primer trimestre de 2004, en ella pretende mostrar la realidad que viven las Pymes argentinas.

5.1- Desempeño Pyme

En el primer trimestre de 2004 la industria tuvo una fuerte expansión, aún con el marco de vigoroso crecimiento de la economía argentina, los índices de desempeño de las Pymes resultan llamativos, debido a que el mayor incremento de la producción se dio en la Pymes de la industria manufacturera. En la comparación del último trimestre de 2003 con el primer trimestre de 2004, el

PBI se expandió casi un 2%, mientras que “la producción industrial creció dos veces y medio más rápido y, el dinamismo de las ventas de las Pymes industriales casi duplicó la tasa de crecimiento promedio de la industria nacional” (UIA 2004: 5). El aumento de la actividad en la industria, en el período mencionado, fue del 5,5% mientras que las pequeñas y medianas empresas registraron un aumento del 10,1%.

La buena performance mostrada por las Pymes en los tres primeros meses de 2004 era de esperar debido a que este sector fue el más castigado con los descensos de las ventas en el período recesivo que se inició en el segundo semestre de 1998, es por ello que ante el cambio de la política monetaria, con la devaluación de 2002, las firmas medianas y pequeñas se vieran favorecidas con el proceso de sustitución de importaciones.

La mayor actividad industrial se observa en el grado de utilización de capacidad instalada, que en el caso de las Pymes “es marginalmente superior que el del total de la industria, 75% para las Pymes y 68% para el total de la industria (UIA 2004:6). Por diferencia se podría decir que existe un 25% de capacidad ociosa, pero en realidad hay sectores que se encuentran al límite de utilización de capacidad instalada, tal es el caso del sector de maquinarias eléctricas.

Los sectores que se destacaron por su buena performance relativa de ventas fueron “maquinaria eléctrica y partes accesorias para vehículos automotores, sustancias químicas, caucho y plásticos, textiles, confecciones, cueros y calzado” (UIA 2004:6).

El incremento de la actividad llevó a las Pymes a cumplir un papel destacado en la creación de empleo. El ritmo de creación de empleo fue especialmente intenso

entre la Pymes de mayor tamaño y que ocupan más de 50 personas. “La ocupación creció tanto en las Pymes como en el total de la industria; las variaciones positivas experimentadas por el sector de pequeñas y medianas empresas fueron 50% más altas que las observadas para el total de la industria” (UIA 2004: 5). La variación entre el 1er trimestre de 2004 y el 4to trimestre de 2003 fue 5,7% de incremento en la ocupación de las Pymes, mientras que en total de la industria el crecimiento fue del 3,7%.

En la comparación interanual del 3er trimestre de 2003 e igual período de 2002, “se crearon 193.000 empleos en blanco, de los cuales 75.000 se generaron en pequeñas empresas y microemprendimientos” (Ministerio de Trabajo 2004: 60). De éstos el 35% corresponden a la industria, siendo que según tamaño de empresa la distribución fue la siguiente: 32,1% pequeñas empresas; 29,1% microemprendimientos; 26,4% medianas empresas; 12,4% grandes empresas.

En síntesis:

La expansión de la actividad económica del primer trimestre implica no sólo la consolidación del proceso de recuperación de la profunda recesión económica iniciada a mediados de 1998 sino que, además, una nueva aceleración en términos interanuales de este proceso. El sector industrial, impulsado por el mayor dinamismo de las pequeñas y medianas empresas tanto en producción como en generación de empleo, volvió a constituirse en uno de los motores del crecimiento de la economía argentina” (UIA 2004: 6).

En la encuesta expuesta se anticipaba que el ritmo de crecimiento no podría mantenerse así en el largo plazo, y de hecho el vertiginoso aumento de la actividad que venía registrando la industria se ha visto disminuido hacia el tercer

trimestre del año. “Sin embargo, la performance del primer trimestre y el arrastre estadístico del último trimestre de 2004, garantizarían un crecimiento anual de la producción industrial y de las ventas de las Pymes superior al 10%” (UIA 2004: 6).

5.2- Principales preocupaciones de los empresarios Pymes

El aumento de los costos empieza a ser un problema para las Pymes, especialmente para aquellas que ocupan menos de 50 empleados. En el relevamiento realizado el 83% de los empresarios declararon haber registrado aumentos en los costos directos de producción. “Los costos directos de producción de las Pymes se elevaron durante el trimestre en un 10,5%, pero en los tamaños inferiores de empresas (aquellas con menos de 50 ocupados) la inflación de costos llegó hasta el 13%” (UIA 2004: 6), pero estos costos no pudieron ser trasladados completamente hacia los clientes, en consecuencia “los precios de ventas de los productos Pymes aumentaron en un 3,6%, porcentaje que supera el aumento de los precios de la industria (menos del 3%) pero muy inferior al aumento promedio de los costos mencionados” (UIA 2004: 7).

Es por lo expuesto precedentemente que el margen de rentabilidad por unidad de producto ha caído, aunque este impacto en la rentabilidad total de las empresas se encontró moderado por el importante incremento de las ventas expuesto en la sección anterior. Otro ítem que causó la disminución de la rentabilidad fue la recomposición salarial que los empresarios debieron llevar adelante debido a los decretos presidenciales de 2003, en los cuales obligó a aumentar los sueldos de los trabajadores en relación de dependencia.

Las Pymes para recompensar las reducciones de rentabilidad deben lograr incrementos de productividad, pero ello está ligado a dos factores: el mantenimiento de un tipo de cambio favorable y a la posibilidad de incrementar su producción y de incorporar equipamiento más moderno. En cuanto al tipo de cambio, diremos que:

Con la devaluación del peso a principios de 2002 se inició el proceso de sustitución de importaciones que permitió el aumento de la producción industrial y con ello, el inicio de la recuperación económica. Posteriormente, a partir del segundo trimestre de 2003 comenzó a registrarse un aumento de las exportaciones de origen industrial gracias a la normalización de la situación económica y a la mayor competitividad internacional de la producción local (UIA 2004: 7).

Pero la situación podría deteriorarse en el caso que el peso comience a revaluarse con respecto al dólar o al real, ello implicaría un deterioro en la competitividad internacional que debilitaría la sustitución de importaciones, y esto obviamente dificultaría el incremento de la productividad industrial.

Con respecto al segundo factor:

La saturación de la capacidad instalada en varios sectores podría generar “cuellos de botella” que frenen la expansión de la actividad manufacturera. Por otra parte si no se genera un mercado de crédito industrial a mediano plazo, capaz de financiar nuevas inversiones para el aumento de la capacidad y la incorporación de equipamiento cada vez más moderno, las posibilidades de aumentar la productividad irán desapareciendo (UIA 2004: 8).

En síntesis, con el incremento de los costos directos de producción y la disminución de la rentabilidad por unidad, sumado a la imposibilidad de seguir incrementando el margen de ganancia en los precios de venta se vislumbra la desaceleración luego de dos años post devaluación. Esto no debe ser tomado como un obstáculo para el desarrollo industrial, sino que es la normalización de la situación económica, resultaría entonces necesario que se normalicen otros aspectos, como ser la incorporación de tecnología a los procesos productivos y el acceso al financiamiento bancario, tema que trataré en la siguiente sección del trabajo de investigación.

La crisis energética fue un factor que generó incertidumbre en las Pymes, ya que la mayoría de ellas no suelen tener contratos ininterrumpibles de suministro de energía. Por ello, “algunos empresarios Pymes han optado por introducir en sus contratos cláusulas protectivas referidas a posibles demoras en la entrega de productos debido a comprobables cortes de energía” (UIA 2004: 12).

La incidencia de la energía en el costo total de las Pymes es similar al del promedio de la industria, aunque al considerar las Pymes de menor tamaño se registra un importante crecimiento de la participación de dicho costo en el costo total. Un dato importante “es que mientras que el peso del gas en los costos totales de las Pymes es del 1,4%, el peso de la electricidad es del 4,5%” (UIA 2004: 11). Esto denota que:

Dada la baja incidencia en el costo en la mayoría de los sectores, el incremento en el precio del gas no afectaría de manera particular al sector de las Pymes. Sí, en cambio, los cortes de gas afectarían especialmente a estas empresas porque entre ellas están menos difundidos

los “contratos en firme” y porque la posibilidad de reemplazar el gas por combustibles alternativos es más difícil (UIA 2004: 12).

En cambio, el aumento en el suministro de energía eléctrica perjudicaría de manera clara a las Pymes de menor tamaño, debido a que “el costo de la energía eléctrica en el costo total del producto es tan alto como el conjunto de los impuestos indirectos, excluido el IVA” (UIA 2004: 12). En conclusión, la crisis energética podría ocasionar más inconvenientes en las empresas de menor tamaño que el perjuicio que causaría en las Pymes de mayor tamaño.

5.3- Endeudamiento bancario

“El mercado del crédito bancario orientado a las Pymes no siguió la tendencia de reactivación del sector industrial. En efecto, el endeudamiento bancario de las Pymes registra un ininterrumpido descenso desde 1996, luego de la crisis del Tequila” (UIA 2004: 4). En la actualidad el nivel de endeudamiento bancario de las pequeñas y medianas empresas es ínfimo. “La excepción es la industria de edición e impresión, donde hay un mayor número de empresas que han aumentado su endeudamiento durante el primer trimestre de 2004” (UIA 2004: 8), esto se debe a las expectativas de desempeño favorable que tienen los empresarios del sector.

Las Pymes, en general, se han financiado con recursos propios o con la ayuda crediticia de los proveedores. Para el segundo trimestre sólo el 25% de los empresarios tenía planeado solicitar créditos bancarios, de hecho en el primer trimestre “sólo el 7% de las empresas registró un incremento de su nivel de endeudamiento bancario, mientras que el 20% de las empresas registró una disminución y el 72% no registró variación” (UIA 2004: 4).

Si bien los empresarios se encuentran renuentes a solicitar préstamos bancarios, también debe considerarse que:

La ausencia de un mercado de crédito industrial de mediano y largo plazo condicionará fuertemente la realización de ciertas inversiones no autofinanciables e impedirá a las empresas del sector, favorecerse de la actual tasa de interés (históricamente baja) para aumentar su productividad e incrementar su rentabilidad (UIA 2004:9).

5.4- Pymes exportadoras

La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas realizó un estudio en el que compara las Pymes exportadoras con las que sólo venden en el mercado interno. Para apreciar el impacto que produjo la devaluación en este tipo de empresas los datos fueron comparados con el resultado obtenido en una encuesta similar realizada en el año 2001.

“Las Pymes que venden en mercados foráneos presentan índices de productividad muy superiores a los de las firmas que limitan su actividad al ámbito local” (Revista Pyme 4, 2004: 54). El motivo de esto es que las firmas que se dedican a la actividad exportadora realizaron inversiones para ampliar su capacidad productiva, en cambio, las Pymes que tienen como mercado sólo al interno no tuvieron la posibilidad de realizar inversiones en la misma escala que lo hicieron las primeras.

En el año 2001, “el 78,7% de las Pymes exportadoras había realizado inversiones en maquinaria y equipos, frente al 59,5% de las firmas que no participan en el comercio exterior” (Revista Pyme 4, 2004: 54). Los datos

obtenidos en el estudio muestran que en el año 2003 el porcentaje de Pymes exportadoras que adquirieron equipamiento para su actividad industrial se elevó a 82,1%, mientras que el porcentaje en las no exportadoras disminuyó al 54,6%.

En cuanto al grado de utilización de las fuentes financieras bancarias se observa que en 2003 acudían a los bancos el 21,7% de las firmas exportadoras, en cambio, en 2001 el porcentaje era del 46%. En el caso de las no exportadoras en el año 2001 el 38% solicitaba la asistencia financiera de los bancos, bajando al 8,2% en el año 2003.

Es por lo expuesto anteriormente que el estudio confirma que:

Las empresas que logran vincularse con los mercados externos son capaces de sobrellevar mejor la crisis. En 2001, casi dos de cada diez Pymes no exportadoras declararon que habían cerrado alguna sucursal o planta. El porcentaje descendió desde entonces a la mitad. Entre las firmas que comercian con el exterior sólo el 12,7% se vio obligado a achicarse en el 2001 y la proporción baja ahora al 8,5% (Revista Pyme 4, 2004: 54).

De igual manera con el nuevo escenario económico hubo mayor cantidad de Pymes que se volcaron a insertarse en el mercado externo, ya que en 2001 el 2,5% declaraba haber realizado su primera venta al exterior y en la actualidad el porcentaje subió al 5,2%, cantidad modesta de firmas pero de hecho alentadora.

6- Conclusiones

La crisis de 2001 con la consecuente devaluación de la moneda local a principios de 2002 encontró a las Pymes muy mal posicionadas debido al largo período de Convertibilidad en el cual se destruyó la industria local y que tanto afectó a este tipo de empresas. En el período 1998-2002 (acumulado enero-mayo en cada año) la industria mostró un derrumbe promedio del 26% en todo el sector industrial, mientras que en igual período de 2004 se registró un incremento del 43% al ser comparado con el año 2002, de este modo se puede apreciar el resurgimiento de la industria nacional en el período post devaluación.

Si bien la industria luego de dos años del cambio de política económica muestra signos de reactivación, en los meses inmediatos a la devaluación, debido a la gran incertidumbre, los empresarios Pymes en algunos sectores se encontraron casi paralizados. Esto se debió a la falta de demanda del mercado interno, ya que el poder adquisitivo de la población se vio altamente empobrecido. Además, pasaron de ser financiados por sus clientes a ser ellos mismos los acreedores de éstos. Los roles de financiamiento se revirtieron e incluso llegaron a desaparecer, ya que hubo gran cantidad de empresas que sólo pactaban ventas en operaciones de cobro al contado contra entrega de las mercaderías.

Las expectativas de los empresarios en cuanto al nivel de ventas fue en su mayoría negativa, ya que el 59% pronosticó que disminuirían en el año 2002 en tanto que sólo el 19,8% consideró que aumentarían y el restante 21,2 creyó que se mantendrían en los niveles del año 2001. Aunque los primeros indicios post devaluatorios no fueran buenos para las Pymes en general, si lo fueron para aquellas empresas que se dedicaban a la actividad exportadora, porque el tipo de cambio las favorecía al momento de liquidar sus exportaciones.

De igual manera la principal preocupación de los empresarios Pymes fue la falta de financiamiento para la adquisición de capital de trabajo, ya que si bien la actividad se encontraba bastante deprimida, era predecible que debería incrementarse por la sustitución de importaciones que comenzaría a realizarse ante el encarecimiento de los productos importados.

Tal como fue expuesto en este capítulo, la actividad en las Pymes se incrementó en el período 2003-2004, luego de un año 2002 lleno de incertidumbre y disminución de actividad en algunos sectores. En el estudio realizado por el Observatorio Pymis de la UIA se observó que la actividad del sector Pyme creció un 10,1%, superando al incremento registrado por la industria en general que fue del 5,5%. En cuanto al nivel de utilización de la capacidad instalada, en el 1er trimestre de 2004 se observó que en las Pymes fue superior al total de la industria, con niveles de 75% para las primeras y 68% para la industria en general.

El alto nivel de utilización de la capacidad instalada y hasta la utilización al límite que presentan algunos sectores de la Pymes hacen que los empresarios deban preocuparse por la inversión en capital de trabajo, y esto trae aparejado la preocupación por la falta de financiamiento. Si esto no es solucionado las posibilidades de aumentar la productividad irían desapareciendo y con ello se frenaría la expansión de la actividad manufacturera.

Otro de los obstáculos fue la falta de personal capacitado, consecuencia de los años de Convertibilidad en los que resultó más rentable dedicarse a la importación que a la producción. Para subsanar este inconveniente hubo empresas que tomaron personal y lo capacitaron para que desarrolle tareas operativas en sus establecimientos.

Las Pymes que se vieron altamente favorecidas por el nuevo tipo de cambio fueron las que se dedicaban a la actividad exportadora, ya que ellas cobraron sus ventas en dólares, y durante el año 2002 la divisa llegó a tocar los 4 pesos de la moneda nacional. Aún con las retenciones a las exportaciones, que realiza el Gobierno, y la estabilización de la economía este sector se vio favorecido e incluso hubo empresarios Pymes que realizaron inversiones en capital de trabajo para incrementar la productividad. Fue demostrado por un estudio de FIEL que las empresas que durante la década del 90 ya se dedicaban al comercio exterior lograron sobrellevar mejor la crisis que aquellas que sólo se dedicaban al mercado interno.

Conclusiones finales

Pymes: motor de la industria manufacturera

Sobre la base de la investigación que he realizado podemos concluir claramente que la gran mayoría de las empresas manufactureras del país son Pymes, considerando como a tales a las empresas de hasta 150 empleados. Estos datos surgen del análisis del Censo Nacional Económico de 1994, según el cual el 98,9% de las empresas de nuestro país son micro, pequeñas y medianas, que generan el 48,67% de la producción. Estas empresas, que no son de producción a gran escala, se dedican a la manufactura de artículos diferenciados y es por ello que utilizan mayor cantidad de mano de obra.

En 1994 los puestos de trabajo generados por las Pymes eran el 67,75% sobre el total generado por la industria manufacturera. Tomando como base la ocupación en el año 1995 se observa que en el período de expansión económica de los años 1996-1997 se registró el aumento del empleo del 16%, disminuyendo en 3 puntos porcentuales en 1998, año en el que comienza la recesión económica en el país. Aunque es de destacar que en el 2000 los índices de ocupación en las Pymes se encontraba en el mismo nivel que en el año 1995.

Con relación a las características generales de las Pymes diré que: son empresas de producción trabajo-intensivas debido al tipo de artículos que producen; son las mayores generadoras de empleo en períodos recesivos y las que menor cantidad de personas despiden en las épocas de contracción económica; los

salarios que pagan no resultan ser inferiores a los de las grandes empresas, aunque parte de los mismos son abonados fuera del sistema previsional; el personal que trabaja en relación de dependencia, en su gran mayoría, lo hacen a través de contratos por tiempo indeterminado; el 25% del plantel son profesionales y técnicos; el 88% de las empresas se encuentra establecida en los grandes centros urbanos del país; el 40% tiene una antigüedad en el mercado de más de 30 años, siendo éstas las de mayor tamaño; en su mayoría son Sociedades Anónimas y Sociedades de Responsabilidad Limitada; las maquinarias tienen en promedio 11 años de antigüedad; las inversiones que realizan son generalmente reinversiones de utilidades y la mayor parte de sus ventas se destinan al mercado local.

En la década del 90 con la paridad de la moneda local con el dólar, las Pymes que se dedicaban a la actividad exportadora sufrieron el encarecimiento de los precios de sus productos y las que sólo vendían en el mercado local notaron como sus bienes eran sustituidos por productos importados, ya que los mismos resultaban más baratos. Con relación a las exportadoras podemos decir que las que lograron mantenerse en el mercado a lo largo de la década del 90, y de la crisis que azotó al país en 2001-2002 fueron aquellas que ya tenían una larga trayectoria como exportadoras y que además podían acceder a los créditos que le permitieron mantener su actividad.

Es de destacar que en muchas ocasiones los créditos para exportadores, que otorgan los bancos, no son destinados a aquellos que tienen un potencial, debido a que los organismos no realizan adecuadamente los análisis crediticios y terminan otorgando préstamos a empresas que realizan una exportación ocasional, pero que cuentan con una carta de crédito.

Las empresas que desarrollaban su actividad solamente en el mercado interno sufrieron las consecuencias de la Convertibilidad y la apertura de los mercados. El mercado local se vio inundado de productos importados a muy bajos precios, ocasionando que las Pymes nacionales debieran competir con empresas extranjeras con altos niveles de industrialización, si bien el mercado local no se achicó, lo que sucedió fue que con la avalancha de importaciones a bajos precios las personas prefirieron estos productos a los producidos en el país. Ello llevó a que muchas Pymes debieran cerrar porque no estaban en condiciones de llevar adelante la competencia con las importaciones procedentes de países con altos niveles de industrialización, mientras que sus maquinarias eran obsoletas.

Con las crisis financieras internacionales, como el Tequila, la crisis Rusa y la devaluación de Brasil en 1999 las exportaciones se vieron fuertemente perjudicadas. Además, la recesión que comenzó a sufrir Argentina a mediados de 1998 afectó al universo Pymes que se venía deteriorando a lo largo de los años noventa. El largo período recesivo tuvo su punto más alto en la crisis desatada en diciembre de 2001, la cual llevó a la devaluación de enero de 2002.

Si bien la devaluación conlleva al encarecimiento de los productos importados, a la disminución del poder adquisitivo de las personas, y también procura que la industria local empiece a recuperarse, en nuestro país en los primeros meses y aun hasta el fin del año se dieron los dos primeros puntos. La recuperación de la industria nacional se vio aletargada por la alta incertidumbre que había en el país debido a la crisis financiera.

Durante los primeros meses de 2002 la industria se encontró casi paralizada e incluso las expectativas de los empresarios era pesimista ya que el 60% consideraba que las ventas no se incrementarían. Si bien ello fue cierto -ya que

en dicho período hubo empresas que tuvieron que cerrar sus puertas- no fue abarcativo del universo Pymes; las empresas que se dedicaban a la actividad exportadora se vieron altamente favorecidas por el nuevo tipo de cambio, que en 2002 llegó a tocar los \$4. Aunque, en principio, las ventas no se incrementaron en cantidades, de igual manera se pudo apreciar el mejoramiento de este tipo de empresas debido a que producían a costo local y, en cambio, cobraban en dólares.

Las pequeñas y medianas empresas que lograron sobrevivir a la década de Convertibilidad se encontraron en un punto crítico durante el 1er semestre de 2002, pero luego con los efectos de la devaluación y con el aumento de la demanda interna vieron la posibilidad de comenzar a producir para realizar la sustitución de importaciones.

La industria, en general, registró una recuperación del 43% si se compara enero-mayo de 2002 con igual período de 2004, en tanto que durante el 1er trimestre de 2004 las Pymes denotaron un incremento en la actividad del 10,1%, este dato fue superior al registrado por la industria en general que mostró un crecimiento del 5,5%. Al mostrar un incremento de actividad superior al de la industria el nivel de la capacidad instalada también registró un mayor porcentaje de utilización, alcanzando el 75%, sobrepasando en 7 puntos porcentuales al de aquellas.

Concluimos esta investigación afirmando que:

- ✓ Las Pymes son las mayores generadoras de empleo en el país, debido a que en períodos de contracción económica son las que menor cantidad de

empleados despiden, porque trabajan con mínima dotación ociosa y en la recuperación de la industria nacional necesitan incorporar personal.

- ✓ Son exportadoras de productos diferenciados, ya que en su mayoría son productoras de bienes de trabajo-intensivos.
- ✓ Las empresas que se encontraban en la actividad exportadora al instaurarse la Convertibilidad pudieron mantenerse en el mercado, aún con el tipo de cambio alto. Ante la devaluación sus productos resultaron competitivos por lo que se incrementaron sus ventas al exterior.
- ✓ Tienen poco acceso al crédito bancario, por ello se autofinancian reinvertiendo sus utilidades o lo hacen a través de sus proveedores.
- ✓ Las Pymes que se dedican al mercado interno se encontraron muy mal posicionadas en el momento de la devaluación, pero pudieron recuperarse debido al rol preponderante que juegan en la sustitución de importaciones.
- ✓ En el resurgimiento de la industria nacional jugaron un papel importante, a pesar de los inconvenientes que tuvieron en el momento de incorporar personal, debido a la escasez de mano de obra calificada para desarrollar tareas operativas.
- ✓ Se encuentran al límite de la utilización de la capacidad instalada, por lo que deberían considerar inversiones en capital de trabajo.

Los interrogantes que quedan abiertos al finalizar este trabajo son:

- ¿Cómo lograron superar el cuello de botella que les ocasionó la falta de personal calificado para tareas operativas y técnicas?

- ¿Realizaron inversiones destinadas a la ampliación de la planta y a la adquisición del capital de trabajo?

- ¿Qué medios utilizaron para ampliar la capacidad productiva?

- Ante la normalización de la industria ¿cómo quedaron posicionadas?

Bibliografía

ANGELELLI P.; BIANCO C.; CASTELLO H.; CRESPO E.; FERRARO C.; MOORI KOENIG V. & YOGUEL G. 2001. **Las Pymes exportadoras exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas**. Buenos Aires: Miño y Dávila.

BASTOS Gustavo. 2004. **Clientes en fábrica**. In: *Revista Pymes*, 3: 31.

BASTOS Gustavo. 2004. **Negocios con gusto a miel para cordobeses**. In: *Revista Pymes*, 2: 22-23.

BIN Stella. 2004. **Levantar las persianas**. In: *Revista Pymes*, 4: 3-7.

BORAGNI Claudia. 2004. **Vivir para contarlo: volver después del colapso**. In: *Revista Pymes*, 2: 42.

BRINER María A. & CUSMANO Adriana. 2003. **Potencialidades y limitaciones del desempeño competitivo de las Pymes de la Ciudad de Buenos Aires en el escenario de la post-convertibilidad**. In: *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires*, 10: 101-143.

CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSES. 2004. **Los mejores números**. In: *Revista Pymes*, 5: 57.

FERNANDEZ Nino. 2004. **Las claves están en el molde**. In: *Revista Pymes*, 4: 18-19.

- FIEL. 1995. **Las Pymes en la Argentina.** *In: Documento de trabajo*, 47: 1-35.
- FIEL. 1996. **Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina.** Buenos Aires: Ediciones Manantial SRL.
- FIEL. 2004. **Pensar como grandes para salir al mundo.** *In: Revista Pymes*, 4: 54.
- INDEC. 1997. **Censo Nacional Económico 1994.** Buenos Aires.
- JAIMOVICH Mariano. 2004. **Bicicletas: una carrera que ganan las Pymes.** *In: Revista Pymes*, 6: 22-23.
- KISCHNER Nicolás. 2004. **Los juguetes recuperaron la alegría.** *In: Revista Pymes*, 2: 25.
- KISCHNER Nicolás. 2004. **Villa Lynch, un polo textil que nació de nuevo.** *In: Revista Pymes*, 4: 8-9.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA. 2002. **Informe económico 41.** Buenos Aires.
- MINISTERIO DE TRABAJO. 2004. **Pymes con trabajo.** *In: Revista Pymes*, 2: 60.
- MOORI KOENIG Virginia & YOGUEL Gabriel. 1996. **Dinámica reciente de las exportaciones industriales de las Pequeñas y Medianas Empresas.** *In: Boletín Informativo Techint*, 288: 49-63.

MOORI KOENIG Virginia. 1997. **Los límites al crecimiento de las exportaciones industriales de las pequeñas y medianas firmas argentinas: la restricción del financiamiento bancario.** In: *Boletín Informativo Techint*, 290: 73-87.

MOORI KOENIG Virginia. 1997. **Algunas características del financiamiento bancario a las exportaciones de Pymes industriales.** In: *CEPAL Documento de trabajo*, 75: 1-35.

SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL. 2002. **Resolución 675/2002.** Buenos Aires: www.sepyme.gov.ar

STRATTA Isabel. 2004. **La receta para crecer del rey de las medialunas.** In: *Revista Pymes*, 1: 3-4.

PERROTE, Adolfo. 2002. **Pymes: Barreras y Oportunidades.** Tesis de Licenciatura en Administración Empresarial. UNSAM.

UIA, OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS. 2004. **Encuesta Coyuntural Primer trimestre de 2004.** www.observatoriopyme.org.ar

UIA, OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS. 2002. **Encuesta sobre el impacto de la devaluación.** www.observatoriopyme.org.ar

UIA, OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS. 2001. **Evolución y situación actual de las Pequeñas y Medianas Industrias Argentinas.** Buenos Aires: Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA.

UIA, OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS. 1997. **Informe a las empresas sobre el resultado de la Primera Encuesta Estructural.** Buenos Aires: Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA.

UIA, OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS. 1998. **Informe a las empresas sobre el resultado de la Segunda Encuesta Estructural.** Buenos Aires: Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA.

UIA, OBSERVATORIO PYMI. 2004. **El gran salto adelante de los pequeños industriales.** *In: Revista Pymes*, 4: 50-51.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES. 1995. **Hacia una estrategia exportadora.** Buenos Aires: Bernardo Kosacoff.

WYNARCZYK, Hilario. 2004. **La Estructura de Tesis.** *In: E-Journal Ciencia y Técnica Administrativa.* Buenos Aires: www.cyta.com.ar