



Universidad Nacional de La Matanza

FINAL BODS  
SC7T/CE

tes/04

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES  
LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE**

**INFORME FINAL**

Director del proyecto: MS Cozzi Carlos

Equipo de investigación: Rampello Silvia Marisa  
Musikman Alberto

Marzo de 2004

# CAPITULO 1

## PRIMER INFORME DE AVANCE

## **1. INTRODUCCIÓN**

En términos generales, se adjudica a las pequeñas y medianas empresas la capacidad de generar empleo sin indagar demasiado en el tema. El argumento que respalda tal afirmación se basa en la idea de que estas firmas utilizan más mano de obra y menos capital que las grandes, lo que a su vez va asociado con una realidad, común a todos los países en desarrollo, cual es la de convivir con falta de capital y oferta creciente de mano de obra.

Para el caso concreto de nuestro país, el modelo de sustitución de importaciones vigente durante los años cincuenta y sesenta, tan discutido como admirado por los distintos autores especializados, permitió el surgimiento de nuevas actividades del tipo Pyme especialmente aquellas pertenecientes al sector manufacturero, a la vez que impulsó el crecimiento de las ya instaladas y favoreciendo, de este modo, la creación de nuevos puestos de trabajo en el sector.

El modelo presentó gran dinamismo permitiendo, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros aunque con ciertas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc., cuando la inestabilidad macroeconómica dominó el escenario de la economía argentina, esas limitaciones influyeron de manera negativa tanto en la productividad como en la calidad de estas empresas, alejándolas de los niveles internacionales; en ese contexto su único objetivo posible era sobrevivir.

El plan de Convertibilidad abrió nuevos horizontes para las empresas del sector, pero también significó, el comienzo de una nueva etapa para la industria en general y las Pymes en particular, donde las nuevas condiciones tecno-productivas que aparecen en la economía local e internacional imponen la necesidad de reconvertirse si el objetivo es ser competitivos. Fundamentalmente la aparición de una serie de nuevas tecnologías que, desde el punto de vista local, es apreciado como un desplazamiento de la frontera técnica internacional. Hoy, fuera ya del plan de Convertibilidad, con una

economía devastada, un índice de desocupación creciente, que ha tocado cifras récord y la correspondiente exclusión social de cantidades cada vez mayores de trabajadores que han quedado fuera del sistema, se vuelve a mirar esperanzadamente a las Pymes. Más aún, dadas las circunstancias tan extremas, los especialistas recomiendan como política gubernamental tendiente a crear empleo apoyar y promover esas formas especiales de las Pymes como son las Pymes familiares y los microemprendimientos (como germen de aquellas).

## 2. EMPLEO – DESEMPLEO.

### 2.1. CONCEPTUALIZACIÓN

Como es simple de inferir, el análisis y la medición del empleo está profundamente vinculada al concepto de desempleo. Justamente, la mayor discusión se plantea en torno a este último concepto y afecta en forma directa al primero.

Se clasifica al desempleo en las siguientes categorías:

1. **Desempleo estructural:** se refiere a los casos en que las empresas no tienen incentivos para la contratación de personal. Entre las causas principales se encuentran, por un lado, el cambio tecnológico, que lleva a que las calificaciones demandadas por las empresas difieran de las ofrecidas por los trabajadores y, por otro lado, las rigideces impuestas por la normativa laboral que privilegian el uso de otros factores de producción.
2. **Desempleo friccional:** está relacionado con aquellos individuos que se encuentran temporalmente desocupados y buscando activamente un empleo. Este tipo de desempleo surge debido a que los mercados laborales son inherentemente dinámicos y esto se produce por la existencia de flujos de información imperfecta y porque toma tiempo, que aquellos trabajadores desempleados encuentren a los empleadores que necesitan mano de obra. El nivel de desempleo friccional en una economía se determina por el flujo de individuos que entran y salen del mercado laboral y por la velocidad con la cual los individuos desempleados encuentran trabajo. Esta velocidad, a su vez, queda determinada por las instituciones económicas (regulaciones

del mercado, existencia de sindicatos, entre otros) prevalecientes y los cambios institucionales que puedan influenciar el nivel de desempleo friccional (por ej. flexibilización del mercado laboral a través de la quita de rigideces como indemnizaciones, convenios colectivos de trabajo, etc.)

3. **Desempleo estacional:** está estrechamente relacionado con el friccional y surge en las actividades que presentan un comportamiento que varía significativamente a lo largo del año. Este tipo de desempleo, las fluctuaciones pueden ser regularmente anticipadas, ya que siguen un patrón sistemático a lo largo del año. Por ej. el caso de trabajadores rurales cuyos empleos declinan después de época de siembra o de los empleados de la construcción que en la temporada invernal se ven imposibilitados de realizar sus labores normales. Una característica de este tipo de desempleo es que para que los individuos acepten este tipo de trabajo, donde saben con anticipación que estarán desempleados en una determinada época del año deberá existir un diferencial de salarios que los compense.
4. **Desempleo cíclico:** es el que se produce por falta de demanda agregada, siendo un componente importante durante los períodos de recesión económica. Éste es el desempleo por encima de la tasa natural. Al considerar este tipo de desempleo, el nexo entre desempleo y pérdida de producción (Ley de Okun). Por lo tanto, este tipo de desempleo surge cuando la demanda agregada cae (es por esto que también se lo conoce como "desempleo por deficiencia de la demanda") y es enfrentada a una inflexibilidad a la baja de los salarios reales. Tanto la caracterización del desempleo en estructural como en friccional, conforman la tasa natural de desempleo. Estos tipos son los que tienen lugar aún en períodos de normal prosperidad y crecimiento económico.

Existen otras definiciones de este fenómeno que centran su análisis en el comportamiento de una variable considerada relevante. Algunos ejemplos son:

- **Desempleo por escasez de capital:** se origina cuando la tecnología disponible es incapaz de emplear todo el trabajo disponible a pesar de la flexibilidad de los salarios.

- Desempleo por reasignación lenta del trabajo entre sectores productivos: un ejemplo de este tipo de desempleo se produce en una relocalización de los factores de la producción después de un cambio de precios relativos a escala internacional bajo condiciones de economía abierta.
- Desempleo por discriminación de grupos específicos de participantes en el mercado de trabajo: caracterizado por la existencia eventual de incentivos implícitos en la legislación, por ejemplo, no contratar mujeres jóvenes por lo oneroso que puede resultar para la empresa a futuro una posible maternidad.

Desde el punto de vista de las teorías más importantes de la economía, se presentan dos tipos de desempleo diametralmente opuestos:

- Teoría Clásica

De acuerdo a ella, bajo los supuestos de competencia perfecta, sólo puede existir desempleo voluntario. La aparición del desempleo involuntario se da por causa de la existencia de alguna rigidez que produzca que el salario real permanezca por encima del de equilibrio. Por lo tanto, para esta teoría la solución aparece por el lado de remover las rigideces institucionales anteriores.

- Teoría Keynesiana

La misma se refiere a la idea de desempleo cíclico caracterizado anteriormente. Para esta teoría, podría coexistir desempleo voluntario con equilibrio general y, a su vez, considera que la caída en los salarios propuesta por la teoría clásica no era posible (por la inflexibilidad a la baja de los salarios) ni deseable, debido a que la caída en los salarios generaría un menor ingreso disponible a los trabajadores, lo que produciría una contracción en la demanda efectiva, disminuyendo de esa manera la producción y empleo. Entonces, la solución para esta teoría, se basa en la políticas activas por parte del gobierno, ya sea monetaria o fiscal, para aumentar la actividad económica.

## 2.2. MEDICIÓN

La medición estadística del desempleo ha sido siempre un aspecto controvertido. De acuerdo a la definición propuesta por la Organización Mundial del Trabajo (OIT) para que un individuo sea considerado estadísticamente como desocupado debe presentar las siguientes condiciones:

1. No tener empleo, es decir no haber ejercido un trabajo remunerado, aunque haya sido una hora durante la semana de referencia.
2. Estar dispuesto a trabajar y ser apto para ello.
3. Estar buscando activamente empleo.

Esta definición se ajusta bien a un contexto económico caracterizado por producción en serie, que demanda mano de obra relativamente uniforme y, por lo tanto, el desempleo sólo implica un problema coyuntural.

Actualmente el sistema productivo mundial se encuentra más especializado y, entonces, se requiere mano de obra con aptitudes y calificaciones específicas. Por lo tanto, el problema de medir correctamente los niveles de desempleo se agudiza con una metodología como la propuesta por la OIT cuando existen estas características de la economía y en especial cuando el desempleo se torna estructural.

En nuestro país, el desempleo posee características estructurales, por lo que es de particular importancia definir las medidas estadísticas que se utilizan y si realmente reflejan los números del mercado laboral lo más aproximadamente posible a la realidad.

Las principales falencias que se encuentran en esta metodología de medición son:

- a) La creciente demanda de trabajadores capacitación específica da lugar a situaciones no contempladas por la tasa de desempleo; es decir, aquellas personas que salen del sistema educativo no serían aptos para desempeñar ciertos empleos dada su preparación específica, por lo que no sería correcto identificarlos como desocupados. El tratamiento de desempleados en forma general no permite diferenciar entre aquellos que poseen un entrenamiento específico para desarrollar una tarea en particular y aquellos que no encuentran trabajo porque no tienen una capacitación adecuada. Por otro lado, también encontramos los casos de aquellos individuos que realizan prácticas laborales o pasantías que son considerados como ocupados aunque no lo están en el sentido tradicional.

- b) Los trabajadores desalentados son aquellos que han buscado activamente empleo y, por condiciones ajenas a ellos, han dejado de buscarlo, por lo tanto, se encuentran en inactividad pero involuntariamente y según la definición planteada por la OIT no serían desempleados ya que no se encuentran activamente buscando empleo.
- c) Existen trabajadores contratados con jornadas laborales reducidas (cantidad de horas trabajadas inferior al promedio) que se encuentran en esa situación ya sea en forma voluntaria o involuntaria. La tasa de desempleo no permite diferenciar entre estos casos.
- d) A medida que crece la proporción de empleo informal se incrementa el número de individuos que trabaja menos horas que el promedio, lo que refuerza el problema anterior.

A partir de las dificultades que presenta la medición según la metodología propuesta por la OIT, se introducen nuevas categorizaciones como, por ejemplo, el subempleo.

El subempleo, es decir, la subutilización de la de la mano de obra. Puede adoptar dos modalidades:

- Visible: cuando la duración de una jornada laboral es inferior al promedio.
- Invisible: cuando los trabajadores ocupados tienen una productividad y un salario relativamente bajo o cuando no pueden utilizar plenamente sus calificaciones.

La introducción de esta nueva categoría en la medición del desempleo permite diferenciar entre empleo parcial y la subutilización de la capacidad del individuo, pero quedan por solucionar las restantes falencias.

Es muy interesante observar como se incrementa la tasa de desempleo en la medida que se van agregando nuevos componente al mismo, por lo que culmina en una medida más precisa de los verdaderos niveles de desempleo.

A continuación se ofrecen las variables más relevantes y sus definiciones para analizar el comportamiento del mercado laboral:

INDICADOR	DEFINICIÓN
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA)	Personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la buscan activamente. Es la suma de la población ocupada más la población desocupada

	la población desocupada.
<b>POBLACIÓN OCUPADA</b>	Personas que han trabajado, durante la semana anterior a la muestra, por lo menos 1 hora en forma remunerada o 15 horas de manera no remunerada. La tasa correspondiente se obtiene con respecto a la población total.
<b>DESEMPLEO ABIERTO</b>	Medida integrada por aquellas personas que no teniendo una ocupación están buscando activamente empleo. La tasa respectiva se calcula con respecto a la PEA.
<b>OCUPADOS PLENOS</b>	Conjunto de individuos que se encuentran trabajando entre 35 y 45 horas semanales. Cabe aclarar, que esta medida no considera a qué tipo de ocupados se está refiriendo (obreros, técnicos y profesionales) y tampoco la situación laboral. En cuanto a obra social, estabilidad contractual, entre otros. Para el cálculo de la tasa se utiliza la población total.
<b>POBLACIÓN SOBRECUPADA</b>	Está integrada por la población ocupada que trabaja más de 45 horas semanales. La tasa se calcula sobre la base de la población total.
<b>SUBOCUPACIÓN POBLACIÓN SUBOCUPADA DEMANDANTE</b>	Población ocupada que trabaja menos de 35 horas semanales por causas involuntarias, están dispuestas a trabajar más horas y están en la búsqueda de otra ocupación. Para calcular la tasa se utiliza la PEA.
<b>SUBOCUPACIÓN POBLACIÓN SUBOCUPADA NO DEMANDANTE</b>	Población ocupada que trabaja menos de 35 horas semanales por causas involuntarias y están dispuestas a trabajar más horas, pero no buscan otra ocupación. Para calcular la tasa se utiliza PEA.

#### INDICADORES DEL MERCADO LABORAL.

Fuente: Centro de Estudios Bonaerenses (CEB) en base a INDEC-EPH (Encuesta permanente de Hogares).

### 2.3. EL EMPLEO - DESEMPLEO ARGENTINO

Desde la década de los '90 nuestro país ha venido presentando crecientes tasas de desempleo, tanto desde una perspectiva histórica como internacional.

El debate acerca de las causas del problema laboral argentino se ha centrado entre aquellos que sostienen que las mismas radican en el mal funcionamiento del mercado de trabajo, o la visión de que simplemente los nuevos parámetros tecnológicos trastocaron de forma irrevocable la relación capital/trabajo. Lo que sí está claro es que en la década del '90 Argentina introdujo cambios que directa e indirectamente afectaron al mercado de trabajo, no sólo en su equilibrio de corto plazo sino, además, en la dinámica de ajuste al nuevo contexto, entre los que se destacaron las reformas que elevaron el grado de apertura, la estabilización del valor de la moneda, los procesos de privatizaciones y la desregulación de los distintos mercados de factores y productos. A su vez, la sustitución del impuesto inflacionario elevó el poder de compra de los salarios creando incentivos a ingresar al mercado laboral, favoreciendo un mecanismo que operó con mayor fuerza dentro de los grupos de menores salarios (principalmente mujeres y jóvenes).

Debe destacarse entonces que los cambios en el régimen de apertura comercial y reducción de aranceles a la importación de comienzos de la década del '90, son los que impactaron sobre el mercado laboral a través del desplazamiento de tecnologías, favoreciendo a las que tuvieran menor contenido de trabajo por unidad de producto, como se mencionó en el párrafo anterior. De esta manera, se favoreció una rápida y significativa declinación del precio relativo de los bienes de capital respecto del trabajo.

Recientemente, se produjeron nuevas transformaciones: la escabrosa salida del Plan de Convertibilidad y la agudización de la crisis económica con su correlato de una mayor caída de la tasa de empleo y creciente exclusión social de los trabajadores desplazados del sistema productivo.

En un análisis teórico del desempleo argentino<sup>1</sup>, se llega a la conclusión de que el mismo se corresponde con un alto grado de desempleo estructural. Por éste se entiende el caso en que las empresas no tienen incentivos para la contratación de personal. Entre las causas principales se encuentran, por un lado, el cambio tecnológico que lleva a que las calificaciones demandadas por las empresas difieran de las ofrecidas por los trabajadores y, por otro lado, las rigideces impuestas por la normativa laboral

---

<sup>1</sup> CEB (Centro de Estudios Bonaerenses) en su Informe de Coyuntura N° 91 - año XI - 2001 "Desempleo: la agudización de un problema estructural", págs. 10 a 16.

que privilegian el uso de otros factores de producción. Como consecuencia de la incorporación de nuevas técnicas productivas ahorradoras de mano de obra, se reduce la demanda de empleo y, una vez que las firmas realizaron las inversiones correspondientes, sus funciones de producción pasan a ser fijas y por más que haya una reducción salarial no se volverá a recrear la demanda de empleo previa.

A esto hay que agregarle mayor pérdida de empleo debido a la caída en el consumo interno y a exportaciones que eran cada vez menores debido a cuestiones cambiarias y coyunturales. Con esto queda claro que la economía argentina también adolece del desempleo cíclico o keynesiano, el cual se produce por falta de demanda agregada, especialmente durante los períodos de recesión económica con lo cual, se exagera la tasa de desempleo.

En síntesis, los cambios estructurales que se dieron en la última década, con la consiguiente reconversión productiva, provocaron efectos negativos sobre la capacidad de la economía para generar empleo. Es decir, factores tales como la disminución de la protección, el mejor acceso (o la recuperación) del crédito, la desregulación y el atraso cambiario (apreciación de la moneda) delinearón un contexto en el cual muchas de las empresas existentes no pudieron sobrevivir al no ser capaces de enfrentar la competencia externa, mientras que otras se reconvirtieron y lograron mayor eficiencia en el uso de sus recursos, incluido el trabajo.

#### **2.4. EL MERCADO DE TRABAJO EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES.**

Un esbozo de la situación del mercado de trabajo en la Provincia de Buenos Aires implica analizar las principales variables: las tasas de actividad, empleo, desocupación abierta y subocupación involuntaria.

Según el Centro de Estudios Bonaerenses (CEB) en base al INDEC-EPH<sup>2</sup> existen los siguientes datos:

- Una tendencia ascendente en la tasa de actividad<sup>3</sup>, o sea, una mayor proporción de la gente trabaja o está deseosa de hacerlo.

---

<sup>2</sup> CEB (Centro de Estudios Bonaerense). "El Mercado de Trabajo en la Provincia de Buenos Aires". Informe de Coyuntura N° 91 - año XI - 2001

- Desde inicios de los años '90, la tasa de desempleo<sup>4</sup> presentó diversas etapas de comportamiento. La primer etapa (1990 a 1996) se caracterizó por el sesgo ascendente que llegó a los mayores niveles generalizados de desempleo en los años 1995 y 1996, momentos en los que aún se hacían sentir los coletazos de la crisis del "tequila". Posteriormente, se presentó una etapa de leve reducción aunque no pudo ocultar una incertidumbre intrínseca. La llegada del año 2000 encontró a nuestra provincia en un entorno de 15% de desocupación, niveles similares a los presentados en el ámbito nacional. Desde allí a la actualidad (2002), se observó un crecimiento incesante.
- El empeoramiento de las condiciones en el mercado laboral no se presentan solamente por la preponderancia del creciente desempleo, sino que también se verifica por el comportamiento de otros indicadores relevantes. Uno de ellos es el que expone la tasa de subocupación voluntaria, la cual estuvo signada por el crecimiento continuo.

Con respecto al incremento en la tasa de actividad existen múltiples factores explicativos. Uno de ellos es el fenómeno de mayor inserción de la mujer en el mercado laboral, proceso evidenciado tanto a escala nacional como internacional y explicado por causas tales como el mejoramiento sostenido de las calificaciones y competencia profesionales de las mujeres, un reconocimiento político, social y cultural a ellas en materia de igualdad de derechos y de posibilidades, la disminución de la carga física del trabajo como consecuencia del proceso de introducción de innovaciones tecnológicas y organizacionales que cambiaron la modalidad del proceso de trabajo y la notable expansión del sector servicios en los últimos años en el cual la participación de la mujer es por demás elevada, entre otras causas.

Otro elemento que explica el crecimiento sostenido en la tasa de actividad es la noción del trabajador adicional que implica que ante cambios en los ingresos "per cápita" (el típico caso es una reducción) se genera la

---

<sup>3</sup> La tasa de actividad es calculada como porcentaje entre la población económicamente activa (aquellas personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente) y la población total.

<sup>4</sup> La tasa de desempleo abierta es calculada como el porcentaje entre la población desocupada y la población económicamente activa.

necesidad que otros integrantes del grupo familiar se integren a la oferta laboral.

En cuanto a la expansión de la tasa de desocupación, las explicaciones a la misma provienen tanto del lado de la expansión de la oferta como de la retracción de la demanda laboral. Los elementos disparadores pueden resumirse en el proceso de reformas económicas, el cambio tecnológico y las crisis económicas. Como consecuencia, las condiciones del mercado laboral medidas por medio de este indicador, así como también por otros como la tasa de subocupación, la tasa de sobreocupación, el nivel salarial y las propias condiciones de trabajo, empeoraron de manera notoria.

## **2.5. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA LABORAL**

Para el análisis de la oferta laboral se debe partir de la Población Económicamente Activa (PEA). La evolución de esta variable está fuertemente influenciada por los cambios en el tamaño de la población, sobre la cual influyen la tasa natural de crecimiento y la migración neta, entre otros factores.

Las economías exhiben tendencias de comportamiento de la fuerza laboral de largo plazo, así como también fluctuaciones de corto plazo o cíclicas. Entre los determinantes de dichas tendencias, debemos citar a las variables económicas (típicamente el desarrollo) y a variables sociológicas que incluyen tanto a las pautas culturales (derivadas de la condición urbana o rural de la población) como también a situaciones estrictamente vinculadas a la inserción de la sociedad en el mundo. Por otro lado, se encuentran las fluctuaciones de corto plazo, que están mucho más directamente relacionadas a las condiciones del mercado laboral y menos a las pautas culturales.

Además de éstas no debe dejarse de lado el peso que ejercen las variables demográficas, caracterizadas principalmente por dos elementos: el cambio vegetativo, que define tendencias, y las migraciones, que tienen efectos sobre la oferta en el corto y en el largo plazo, dependiendo de la permanencia de esos flujos.

En el caso de la Provincia de Buenos Aires, el comportamiento de la PEA nos lleva a dos conclusiones. Por un lado, indica que la misma se ha ido incrementando progresivamente en ellos en los últimos años. Por otro lado y paralelamente al efecto anterior, se observa que la tendencia de la Población No Económicamente Activa (PNEA) también presentó una tendencia ascendente y mayor que aquella a través de la cual redujo la brecha entre el número de PEA y PNEA.

La PEA evidenció una tendencia al crecimiento por el lado demográfico, si bien también sufrió un efecto contrapuesto (aunque menor que el primero) que demuestra el efecto de desaliento que lleva a miembros del PEA a dejar de formar parte de aquella. Así se entiende que, en el caso hipotético de no existir tal efecto desaliento, el crecimiento en la PEA hubiera sido mucho mayor.

En cuanto a las características de la PEA se nota lo siguiente:

Si lo que se observa es el nivel de instrucción según condiciones de actividad surge una tendencia a mayores niveles de instrucción con el correr del tiempo.

En la comparación de los niveles de instrucción para ocupados y desocupados, se observa que, si bien es cierto que todos los grupos aumentaron sus niveles de instrucción, el crecimiento no fue parejo: el nivel educativo creció proporcionalmente más entre los ocupados que lo que lo hizo entre los desocupados.

Por otra parte, se redujo la proporción de personas con bajo nivel educativo, tanto ocupados como desocupados.

### **3. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)**

#### **3.1. CONCEPTUALIZACIÓN**

Con respecto a definir a qué se consideran empresas pequeñas y medianas existen diversas formas de hacerlo, conforme a los parámetros que se utilicen: según la facturación, el capital de la empresa, los empleados que ocupa, etc. Cada país tiene sus propios topes, sobre todo en lo que respecta a la cantidad de personal, que en general oscila entre 50 y 500 personas. Así, se consideraría que una empresa es:

- Pequeña: hasta alrededor de 50 personas.
- Mediana: entre 50 y 500 personas.
- Grande: más de 500 personas.

Pero esto dependerá del país y del sector productivo o de servicios en el que la empresa realice sus actividades. Además, esos topes se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social. En la Argentina, el Ministerio de Economía había definido los topes para que las empresas sean consideradas PyMEs, a los efectos de las diferentes medidas de apoyo que reciban, tanto en lo que se refiera a política económica, como a la fiscal, la crediticia y otras.

<b>Caracterización de Pequeña y Mediana Empresa. Topes máximos para los atributos por considerar.</b>
---

#### Sector Industrial

- |  |               |
|--|---------------|
| ◦ Personal ocupado                               | 300 empleados |
| ◦ Ventas anuales (sin IVA ni impuestos internos) | \$ 18.000.000 |
| ◦ Activos productivos                            | \$ 10.000.000 |

#### Sector Comercial y de Servicios

- |  |               |
|--|---------------|
| ◦ Personal ocupado                               | 100 empleados |
| ◦ Ventas anuales (sin IVA ni impuestos internos) | \$ 12.000.000 |
| ◦ Patrimonio Neto                                | \$ 2.500.000  |

#### Sector Minero

- |  |               |
|--|---------------|
| ◦ Personal ocupado                               | 300 empleados |
| ◦ Ventas anuales (sin IVA ni impuestos internos) | \$ 18.000.000 |
| ◦ Activos productivos                            | \$ 10.000.000 |

#### Sector Transporte

- |  |               |
|--|---------------|
| ◦ Personal ocupado                               | 300 empleados |
| ◦ Ventas anuales (sin IVA ni impuestos internos) | \$ 15.000.000 |

#### Sector Agropecuario

- |   |                           |
|---|---------------------------|
| ◦ Ingreso Bruto Anual (sin IVA ni impuestos internos) | \$ 1.000.000              |
| ◦ Capital Productivo                                  | \$ 3.000.000 <sup>5</sup> |

<sup>5</sup> Fuente: Revista Síntesis IPYME N° 21 - Buenos Aires, Fundación Banco de Galicia, Abril 1993.  
Citado por: Galatti de Pérez Raffo, Mabel S. - Administración de Empresas - Editorial Kapelusz - Buenos Aires, Marzo de 1994.

En la segunda mitad del año 2000, se sancionó la Ley 25.300 de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con el objeto de lograr "...el fortalecimiento competitivo de de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en el país..."<sup>6</sup>.

A principios de 2001 el Ministerio de Economía, a través de su Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa entendió que era necesaria una caracterización objetiva y precisa de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs), ya que la coexistencia de definiciones diversas provocaba un tratamiento diferente para empresas consideradas MIPyMEs o aquellas que no revisten tales características. Por otra parte la Ley N° 25.300 establecía en su artículo 1° del Título I la necesidad de contar con una definición de PyMEs con las limitaciones allí establecidas.

A tal efecto, se dictó la Resolución N° 24/2001 del 15/02/2001 que consideró que la variable "ventas anuales" indica por sí misma la dotación de factores que la empresa afecta a su negocio y que, en consecuencia, los atributos establecidos en el artículo 1 se ven subsumidos en dicha variable, destacando que para tal efecto "...fueron consultadas las entidades empresarias de tercer grado..."

Serán consideradas incluidas en la categoría de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs), 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	AGRO-PECUARIO	INDUSTRIA Y MINERIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	\$ 150.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 250.000
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 1.800.000

<sup>6</sup> Ley N° 25300 Texto Ordenado.

MEDIANA EMPRESA	\$ 6.000.000	\$ 24.000.000	\$ 48.000.000	\$ 12.000.000
--------------------	--------------	---------------	---------------	---------------

A lo antedicho se agrega que:

- Se entenderá por valor de las ventas totales anuales, el valor que surja del consignado en el último balance o información contable equivalente adecuadamente documentada.
- Cuando una empresa tenga ventas por más de uno de los rubros, se considerará aquel cuyas ventas hayan sido las mayores durante el último año.
- No serán consideradas dentro de esta categoría a aquellas empresas que, aunque reúnan los requisitos establecidos, se encuentren controladas por o vinculadas a empresas o grupos económicos que no reúnan tales requisitos.
- La caracterización de Micro, Pequeña y Mediana Empresa establecida por la Resolución 24/2001 no limita las facultades de los distintos organismos para complementarla con precisiones o condiciones cualitativas adicionales, o para fijar límites inferiores a los establecidos, a los efectos de la instrumentación de programas específicos relacionados con dicho estrato empresario y en regiones cuyas especificidades propias así lo requieran.
- En el caso de las empresas recién constituidas se toman los valores proyectados por la misma empresa para el primer año de actividad, quedando sujetos a verificación al finalizar el primer año de ejercicio. Cuando los valores reales indiquen que la empresa no califica en el segmento Micro, Pequeña o Mediana Empresa, deberá reintegrar o compensar los beneficios que hubiere obtenido.

Sin embargo, el 24/06/2001 la misma Secretaría dictó la Resolución 22/2001 donde se modificó la Resolución N° 24/2001 porque se entendió que la misma, al establecer límites amplios, hace que la aplicación de dicho criterio en el marco de un largo período recesivo como el que atraviesa nuestro país, posibilita que algunas grandes empresas, a causa de una baja en sus ventas, puedan calificar ficticiamente como MIPyMEs. Incluso señaló que la industria

de la construcción es uno de los sectores particularmente sensibles a las variaciones del nivel de actividad económica.

En consecuencia, se modificó el criterio para determinar el valor de ventas totales anuales tomando en cuenta el que surja del promedio de los últimos TRES (3) años, contados a partir del último balance o información contable equivalente adecuadamente documentada. En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el realizar dicho cálculo, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.

### **3.2. EL ROL DE LAS PYMES EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO**

En términos generales, se adjudica a las pequeñas y medianas empresas la capacidad de generar empleo sin indagar demasiado en el tema. El argumento que respalda tal afirmación se basa en la idea de que estas firmas utilizan más mano de obra y menos capital que las grandes, lo que a su vez va asociado con una realidad, común a todos los países en desarrollo, cual es la de convivir con falta de capital y oferta creciente de mano de obra.

Las Pymes adquirieron en nuestro país relevancia provocando que hasta nuestros días muchos autores hablen convencidos de la capacidad de las mismas en la creación de empleo. Es cierto que el sector, en su conjunto llegó a emplear alrededor del 70 % de la fuerza laboral local pero no es menos cierto que, reconversión mediante, el mismo sector fue desprotegido desde áreas gubernamentales y hasta menospreciado porque se consideró únicamente su aporte al volumen global de producción y no su aporte global al mercado ocupacional. Hoy, afortunadamente, esta mirada parece estar reconsiderándose.

Fuera ya del plan de Convertibilidad, con una economía devastada, un índice de desocupación creciente, que ha tocado cifras récord y la correspondiente exclusión social de cantidades cada vez mayores de trabajadores que han quedado fuera del sistema, se vuelve a mirar esperanzadamente a las Pymes. Más aún, dadas las circunstancias tan extremas, los especialistas en Políticas de Empleo y Asistencia insisten en que

la solución no será seguir íntegramente los modelos aplicados en el resto del mundo, pero sí se puede considerar algún "MIX" apropiado para dar respuesta a las dificultades que presenta nuestro mercado laboral con sus particularidades. Proponen distintas estrategias y proceder a implementar distintos programas gubernamentales de empleo: todas recomiendan apoyar y promover la creación de Pymes a través de financiamiento, capacitación, otorgamiento de mejoras, etc. Y últimamente, esas formas especiales de las Pymes como son las Pymes familiares y los microemprendimientos (embriones de aquellas).

Mucho se ha enfatizado en la literatura especializada en empresas familiares acerca de las restricciones que se observan en las mismas: el alto índice de mortalidad, las distintas crisis por las que atraviesan a lo largo de su existencia, la filosofía particular que construyen, el carácter autocrático de gestión que las caracteriza, los problemas de sucesión, la superposición del genograma familiar con la estructura formal de la organización, la confusión de roles, la confusión de "cajas", etc. Sin embargo, las empresas familiares siguen naciendo; y lo hacen en mayor medida, precisa y particularmente, cuando la coyuntura económica parece enfatizar el riesgo que resulta de emprender una actividad económica nueva, la mayoría de las veces con innumerables restricciones. ¿Por qué ocurre todo esto?. ¿Por ignorancia de los riesgos a asumir?. Muchas veces sí; en otras, porque no queda alternativa; en la inmensa mayoría de los casos, porque se conjugan ideas motrices muy poderosas, alto espíritu de sacrificio, voluntades férreas, una enorme confianza en las propias fuerzas y un grupo familiar que presta aliento, apoyo material pero que, sobre todo cierra filas y se encolumna detrás de un objetivo común, compartiéndolo y poniendo todo su esfuerzo en llevarlo a cabo. Como puede observarse, además de restricciones existen también pautas a favor de las empresas familiares que se dan en ellas natural y espontáneamente, cuando es preciso imponerlas o negociarlas en una estructura corporativa.

En lo que se refiere a las relaciones de causalidad entre las pequeñas y medianas empresas y la generación de empleo cabe comentar, en primer lugar, que resulta conveniente distinguir entre Pymes formales y marginales. Las primeras operan en el segmento del mercado legal de trabajo, poseen alto nivel de capitalización y un uso importante del factor tecnología, a la vez que

suelen estar asociadas y/o vinculadas a las grandes firmas. Las segundas, por el contrario, se caracterizan por el uso escaso del factor capital, producción de tipo artesanal y una combinación de mano de obra asalariada y familiar.

De acuerdo con esta distinción, en lo que al primer grupo respecta, sus políticas en material laboral se encuentran vinculadas a las pautas que marquen las grandes firmas. Esto es así porque, en general, se trata de Pymes que se desarrollaron al amparo de las grandes cuando estas comenzaron su proceso de transformación introduciendo tecnología y modificando la organización del trabajo.

Las denominadas Pymes marginales pueden convertirse en un potencial foco de generación de empleo dependiendo, por un lado, del grado de reactivación de la economía, y por el otro, de la implementación de medidas por parte de las autoridades gubernamentales de todos los niveles, de apoyo técnico y crediticio. De todos modos, parecería que los autores coinciden en que en una asignación de fondos destinados a favorecer este tipo de microempresas, los montos a invertir son insignificantes comparados con los que deberían destinarse a las grandes firmas, pero los resultados que podrían alcanzarse en cuanto a número de puestos de trabajo generados no revisten significación.

### **3.3. ACERCA DE LA ABUNDANCIA O ESCASEZ DE INFORMACIÓN. PLANTEO.**

Pocos son los datos oficiales que existen sobre las pequeñas y medianas empresas; más aún: no hay registros ni estadísticas sobre innumerables de sus aspectos.

Según las distintas fuentes consultadas hasta el momento<sup>7</sup>, los últimos datos ciertos son los obtenidos en el Censo del año 1994. A partir de allí, los distintos organismos han trabajado con proyecciones realizadas sobre aquellos datos originales.

Por otra parte, de los pocos datos encontrados acerca de las Pymes, ninguno está más desactualizado que aquellos que se refieren al empleo. A este estado de cosas han contribuido:

---

<sup>7</sup> Apyme, CEB, SEPYME, INDEC, EPH, etc.

- El nivel creciente de informalidad del empleo.
- La precarización de los contratos de trabajo.
- La falta de registros sistemáticos, en la mayoría de los casos.
- El cierre, la quiebra u otros modos de "desaparición" de las distintas pymes relevadas en anteriores intentos.
- La forzada salida de muchas de estas empresas del sistema bancario y financiero (las que "se cayeron del sistema"), a raíz de la creciente crisis económica y social.
- La marginalidad (y a veces, hasta precariedad) de algunas de las que ingresan al sistema.
- Otras causas.

Pero dentro de las pequeñas y medianas empresas existe, en efecto un sector del que se poseen mayor cantidad de datos, registros y hasta una cierta abundancia de investigaciones y esfuerzos por conocerlas e interpretarlas. Este es el caso de la **pymes exportadoras**. Y dentro de ellas, con mayor incidencia el de las **pymes exportadoras manufactureras**.

Cabe preguntarse las causas de por qué esto es así. Hemos podido elaborar el siguiente listado de causas posibles que confluyen para responder al interrogante planteado:

- 1) Porque el hecho de ser empresas exportadoras las convierte, de por sí, en "registradas" y "registrables"<sup>8</sup>.
- 2) Porque como empresas exportadoras están sujetas a otras mediciones que se agregan y/o a las que no están sujetas las que sólo se encaminan al mercado interno.
- 3) Porque existen distintos rubros de pertenencia o sectores de interés<sup>9</sup> que ante la necesidad de conocerlas y mensurarlas, encargan y financian investigaciones acerca de aquellos temas o rubros de su preferencia. Claros ejemplos de lo dicho son:

<sup>8</sup> Aunque no siempre esto es así, ya que las empresas Pymes de manufacturas exportan también de forma indirecta, especialmente a través de grandes exportadores industriales, como por ej. Las terminales automotrices, fabricantes de bienes durables para el hogar, procesadores de productos alimenticios, etc. Las exportaciones indirectas incluyen desde partes y piezas para el armado y fabricación del bien industrial final, hasta embalajes, productos complementarios, impresos, etc.

<sup>9</sup> Generalmente se trata de grandes empresas o grupos económicos que se convierten en las exportadoras de lo que aquellas pymes producen (y directamente exportan también).

SOCMA que ha financiado investigaciones sobre empresas pymes manufactureras de autopartes, que arrojó bastante información puntual sobre el rubro automotriz; o el Grupo TECHINT que ha hecho lo propio con idénticas empresas vinculadas a la construcción, con interesantes resultados.

Si bien es cierto que las pymes manufactureras son una mirada parcial del universo que constituye nuestro campo de Investigación (quedando afuera aquellas no-manufactureras; por ej. De Servicios y otras) y dentro de ellas, referirse sólo a las exportadoras constituye una nueva parcialización, no es menos cierto el hecho de que los datos de las investigaciones mencionadas pasan a constituirse en los más recientes referentes que se poseen posteriores a los ya mencionados datos del Censo de 1994. De modo, que en este primer informe de avance, comenzaremos desde esos datos, para seguir desde allí, profundizando en las posteriores etapas planeadas.

### **3.4. LAS PYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS**

La importancia de las exportaciones de Pymes ha sido resaltada en muchos estudios internacionales y la promoción de la aptitud exportadora es, actualmente, uno de los ejes de la política industrial Pyme en gran parte de los países.

En Argentina las características de las actividades industriales pymes:

- Intensivas en empleo y valor agregado.
- Niveles medio y altos de complejidad tecnológica.
- Diversidad sectorial.
- Amplia distribución territorial.
- Alto peso en ciertos mercados latinoamericanos.

Y si bien las exportaciones de manufacturas pymes no son cuantitativamente muy significativas en el total del comercio exterior argentino, dadas las características pymes enumeradas precedentemente tienen un impacto global no despreciable en la performance económica del país.

Así las cosas, la competitividad de las firmas Pymes necesariamente constituye una cuestión central.

El abordaje de la problemática exportadora pyme aparece alrededor de los años '60 y se fue profundizando a lo largo de los años subsiguientes. Y si bien hay *"...una muy amplia producción de investigación académica y profesional, los diversos aportes no logran conformar, aún, un cuerpo teórico, interpretativo y de propuestas de acción definitivo. Algunos resultados obtenidos en las investigaciones son contradictorios entre sí, persiste cierta ambivalencia en la relación causal entre variables explicatorias y la experiencia acumulada en políticas de promoción es sólo concluyente en el sentido de su ineficiencia parcial."* Los estudios realizados en el área Pymes de la CEPAL, Oficina Buenos Aires tomaron como línea central del análisis la operatoria exportadora de las empresas Pymes desde una perspectiva microeconómica, prestando atención a las características productivas y de gestión de las empresas exportadoras, a la aparición de restricciones vinculadas con su tamaño y su desempeño productivo y tecnológico, a las estrategias para insertarse en mercados externos y a los aspectos operativos vinculados con el comercio exterior (información e inteligencia de mercado, canales de distribución, tamaño de embarque, etc.).

La capacidad competitiva de las Pymes no se limita exclusivamente a los aspectos organizativos intrafirma. Influyen en su performance exportadora el marco regulatorio, macroeconómico (tipo de cambio, posibilidades de financiamiento, etc.), el contexto sociocultural y las ventajas (o desventajas) sistémicas en el ámbito en que la empresa actúa, las que, por otra parte pueden ser de muy diferente naturaleza (desarrollo tecnológico e inserción internacional de la rama manufacturera de pertenencia, infraestructura, recursos humanos, disponibilidad de servicios calificados y eficientes vinculados con la promoción y actividad externa, economías externas asociadas a modalidades de cooperación empresarial o de actuación en un entorno territorial económicamente innovador y activo, etc.).

Los factores exógenos a las firmas explican, en el mejor de los casos, las diferencias en la performance exportadora comparada entre los distintos sectores industriales o eventualmente entre regiones y países. En el interior de una misma actividad manufacturera, las empresa Pymes enfrentan

prácticamente los mismos condicionantes exógenos, por lo que las distintas performances exportadoras obedecen mayoritariamente a causales vinculadas con la evolución de las empresas, a motivaciones empresariales y de decisiones microeconómicas.

Si bien las exportaciones industriales argentinas muestran un alto índice de concentración sectorial y empresarial, se observa, sin embargo, la presencia de un numeroso conjunto de agentes exportadores de pequeño y mediano volumen que ha expandido los valores nominales de sus exportaciones de manufactureras. A pesar de ello, la mayoría de las empresas industriales Pymes *no exporta* en forma directa y, en promedio, las empresas manufactureras Pymes exportadoras tienen un coeficiente de exportación inferior al 20% de sus ventas totales. Por otro lado, debe tenerse presente que un grupo considerable -que no ha podido ser estimado apropiadamente-<sup>10</sup> son pequeñas empresas exportadoras comerciales y despachantes aduaneros que operan exportaciones por cuenta de terceros y de importadores externos.

Dentro de este universo de empresas es muy limitado el grupo de firmas que logra expandirse rápidamente y tener tasas de crecimiento de sus volúmenes exportables muy significativas, por lo que las iniciativas de consolidación parecerían ser más pertinentes que las de inducir "saltos" de crecimiento muy acelerados.

Existen estudios<sup>11</sup> que revelan que entre los exportadores predominan dos estrategias básicas de orientación de mercado:

- a) concentración
- b) dispersión

Si bien la posibilidad de selección entre cada una de ellas está acotada por los volúmenes comercializados, las características operativas y tamaño de las firmas y el tipo de bien o rama industrial, habría suficiente evidencia para señalar que, luego del período de lanzamiento inicial de exportación (que normalmente se concentra en un solo mercado), las empresas Pymes tienden a dispersar su actividad exportadora en varios mercados, especialmente en los

---

<sup>10</sup> Gatto, Francisco. "la Política Industrial de las Pequeñas y Medianas Empresas". Revista de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Quilmes, 1995, pág.142.

<sup>11</sup> Programa de Fortalecimiento de la Promoción de las Exportaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional, PNUD, CEPAL, 1994.

mercados limítrofes y regionales. Esta característica de la exportación Pyme de expandirse fuertemente sobre los mercados internacionales próximos es un rasgo distintivo clásico señalado reiteradamente por la literatura. Estos mercados son considerados una extensión del mercado doméstico y son atendidos, en muchos casos sin desarrollar una estructura administrativa y comercial especial y restringiendo al mínimos las adaptaciones al nuevo mercado externo, la búsqueda de información específica y el desarrollo de políticas de marketing diferenciadas.

Una consecuencia directa de estas diferentes estrategias (concentración – dispersión) se vincula con los grados de profundización que alcanza el comercio exportador en los mercados externos. Las empresas que se concentran en un mercado desarrollan una serie de acciones estratégicas buscando una mayor penetración y participación, apuntando a un *market-share* que les permita operar con cierta capacidad y control. Este accionar determina la elección de sus canales de comercialización, la estrategia logística y de distribución, la vinculación interempresarial y la política de marketing; y por supuesto, influye en el nivel de empleo. En contraposición, esta estrategia de concentración reduce la flexibilidad que otorga comercializar en varios mercados de manera simultánea; en este caso, la empresa exportadora queda expuesta de forma más plena y rígida a la evolución económica de un solo país y está obligada a realizar inversiones significativas externas, ya sean propias directas (centro o depósito de almacenamiento) o intangibles (campañas de introducción de productos en escalas y volúmenes significativos).

A diferencia de este tipo de estrategia, las empresas que operan en comercio exterior bajo una política de dispersión de mercados priorizan el volumen total comercializado aunque vaya acompañado de cierta marginalidad en la participación de cada mercado. Las empresas pequeñas que operan en varios mercados simultáneos parten, generalmente, desde otra lógica comercial y económica, donde cada exportación constituye, en sí misma, un negocio individual y requiere un tratamiento puntual. Los caso más evidentes de esta situación son las firmas que exportan sólo bajo pedidos externos. En realidad su exportación "es comprada" desde afuera y prácticamente no existen acciones consistentes de promoción externa.

Ambas estrategias pueden lograr resultados semejantes de posicionamiento externo, aunque por caminos diferentes.

El tamaño económico de la empresa puede ser decisivo en la elección de la estrategia de mercados, ya que la concentración en un solo mercado requiere de mayores esfuerzos de inversión a fin de lograr una participación creciente, significativa y rentable.

Las ramas industriales de la exportación Pyme es, como ya se puntualizó, sumamente variada. A continuación se brinda un listado de actividades laborales referidas a la exportación que no es, en modo alguno, taxativa:

- o Elaboración de vinos
- o Confección de prendas de vestir (excepto piel, cuero, camisas e impermeables.
- o Confección de prendas de vestir de piel
- o Fabricación de muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos
- o Fabricación de artículos de pulpa, papel y cartón
- o Imprenta y encuadernación
- o Fabricación de jabones de tocador, cosméticos, perfumes y otros productos de higiene y tocador.

Muchas actividades de peso exportador Pyme son, en realidad, "arrastre" de exportaciones de gran envergadura y muchas empresas Pymes siguen los espacios de mercados abiertos por grandes exportadores.

Además de la diversidad de ramos o actividades exportadoras, se observan diferentes comportamientos respecto de la significación real otorgada por la empresa (o el empresario o el dueño) al comercio exterior. Se distingue, al menos cuatro situaciones:

- a) exportadores ocasionales y coyunturales;
- b) exportadores iniciales y experimentales;
- c) exportadores activos; y
- d) empresas semi-internacionalizadas. Esta denominación deviene de que, si bien son firmas que exhiben un alto coeficiente de exportación, en su gran mayoría estas empresas no han desarrollado aún acciones y actividades externas que involucren

inversiones fuera del país, utilización de patentes y/o licencias internacionales, acuerdos de cooperación o joint-ventures, etc. Sólo muy pocos casos excepcionales de Pymes argentinas han intentado (y logrado) transnacionalizarse, es decir operar productiva y comercialmente en varios países de manera simultánea.

Existe una asociación positiva entre el tamaño de firma y perfil de exportador: a mayor tamaño total de ventas de la empresa, mayor posibilidad de que se haya desarrollado como exportador activo o semi-internacionalizado. En principio, esta hipótesis estaría planteando la existencia de umbrales mínimos, "masa crítica" o economías de escala productivas y comerciales de exportación. Obviamente, hay empresas Pymes de envergadura importante que operan como exportadores ocasionales, y algunas firmas, recién en los últimos años, han iniciado una experiencia de comercio internacional. Esta situación obedecería básicamente a estrategias y decisiones empresariales y no tanto a limitaciones adjudicables a la relación tamaño – escala / exigencias de piso para operar eficientemente en el comercio exterior. La relación escala operativa – inserción externa eficiente depende, o está mediatizada, por diferentes circunstancias: tipo de producto, tamaño y segmentación del mercado de destino, proximidad de dicho mercado, canal o modalidad operativa externa seleccionada. En este sentido, no tiene sustentación teórica la definición abstracta de escalas mínimas eficientes de comercio. En muchos casos, las limitaciones de escala comercial son superadas con acuerdos de cooperación o utilización de modalidades asociativas.

La gran mayoría de las firmas exportadoras de tipo experimental o activo son empresas de bastante larga experiencia en el mercado interno. Buena parte de las empresas que exportan tiene casi el doble de experiencia en el mercado local. El mercado interno y las ventajas técnicas y competitivas acumuladas en él siempre constituyen la plataforma de lanzamiento exportador. Por el contrario, son relativamente pocas las nuevas firmas industriales exportadoras que han superado rápidamente las etapas iniciales de comercio exterior y han sido creadas desde sus orígenes con orientación al mercado externo.

Según F. Gatto<sup>12</sup>, a juicio de los empresarios Pymes argentinos, su presencia competitiva en los mercados externos se sustancia en el tipo de producto ofrecido y en su calidad relativa. Si bien estas ventajas se materializan en un precio competitivo vis a vis el resto de los productos ofertados en dicho mercado, el eje competitivo de las firmas Pymes se basa en las capacidades productivas (en un sentido amplio) desarrolladas por las empresas. Evidentemente, las empresas Pymes exportadoras activas y semi-internacionalizadas, especialmente orientadas hacia países-mercados más grandes y competidores, conocen mucho mejor su situación competitiva y las ventajas y debilidades de algunos de sus competidores. En estos casos, sus estrategias competitivas están más asociadas con las ventajas y cualidades de los productos ofertados que con los precios nominales, teniendo a generar una diferenciación positiva entre clientes y distribuidores.

A diferencia de lo que sucede con ciertas exportaciones de manufacturas argentinas de origen agropecuario (por ej. Aceites, jugos, productos cárneos, etc.) y con otras experiencias de exportaciones Pymes internacionales, las pequeñas y mediana exportaciones argentinas no tienen ningún sesgo o especialización sectorial competitiva básica. Son muy contados los casos en que es posible advertir una fuerte presencia de factores competitivos positivos exógenos a la firma. Ni siquiera en muchos productos manufactureros que se basan en insumos de origen agropecuario (p.ej. productos de cuero o de lana) se individualiza que los precios y la calidad de los insumos sean determinantes de la posición competitiva de las firmas manufactureras en el exterior. Por el contrario, en algunos casos, donde los instrumentos de promoción exportadora no atienden a las diferencias de valor agregado y procesamiento incorporado en los productos exportables, resultan beneficios paradójicos que premian la exportación de insumos con bajos procesos de elaboración. En términos de literatura académica sobre competitividad, *las Pymes argentinas aún se asientan más en la construcción de ventajas individuales que en la incorporación de las economías externas de ventajas sistémicas*. Sólo en contados casos sectoriales y territoriales el éxito

---

<sup>12</sup> Gatto, Francisco. "la Política Industrial de las Pequeñas y Medianas Empresas". Revista de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Quilmes, 1995, pág.142.

exportador depende en alguna medida del funcionamiento de la estructura productiva e institucional como sistema o conjunto articulado. Es decir que las Pymes exportadoras como conjunto, aún están en un estado embrionario de desarrollo competitivo, donde el peso fundamental recae en la capacidad organizativa individual de la empresa. Esta característica obliga a prestar especial atención a la gestión de "la transferencia de las ventajas competitivas del medio local al internacional". Por ej. En algunos rubros de equipamiento industrial, una ventaja clave consiste en los servicios de posventas, en la capacitación del usuario y en la provisión de repuestos. Si los volúmenes comercializados son limitados o el mercado de destino es muy lejano, la provisión de estas actividades puede resultar muy costosa en relación con el volumen exportado, haciendo casi imposible su transferencia al cliente como ventaja competitiva. En otros casos, donde la ventaja competitiva se asienta en un muy profundo conocimiento de los demandantes y clientes finales (por ej. productos y artículos de cuero con fuerte incidencia de moda), el know-how desarrollado en la Argentina puede no ser útil en forma directa y las rutinas y procedimientos de información deben adecuarse al mercado exportador.

Las principales desventajas competitivas (si bien son diferentes por sectores industriales y países de destino) giran en torno a cinco aspectos:

- a) financiamiento de pre y posexportaciones (montos, tasas de interés, plazos, garantías y costos administrativos y de tramitación);
- b) precios (la presión competitiva obliga a ser cuasi "tomador de precios" y de condiciones económico-financieras, lo que repercute en la rentabilidad de la operación);
- c) carencias de información (comercial, regulatoria –requisitos de calidad y técnicas-, de morfología de mercado, etc.);
- d) capacidad local productiva para adaptarse a las especificaciones y gustos de la demanda;
- e) altos costos operativos previos al embarque.

Las firmas Pymes tienden a exportar sólo una parte de su mix de productos. Dicho en otras palabras, las empresas tienden a especializarse más en el negocio de exportación que en su operatoria comercial y productiva del mercado interno, o bien la firma Pyme puede no ser competitiva externamente en todos sus productos, debiendo discriminar de su canasta de bienes cuáles

son los rasgos más transables internacionalmente, que se adaptan con mayor facilidad a las exigencias externas y revelan mejores posibilidades competitivas y oportunidades comerciales. *Las cualidades y fortalezas del "producto" exportado -y de los servicios anexos- (sus características técnicas, su capacidad de satisfacer las necesidades de los clientes, su presentación, diseño, etc.) son más importantes para el desarrollo de una performance exitosa exportadora que para el mercado doméstico.*

La fortaleza y "calidad" del producto ofertado por una empresa Pyme pequeña y mediana desde la Argentina tiene consecuencias directas sobre la elección y la capacidad de acceso al sistema de distribución externa. Para empresas de pequeños volúmenes anuales y de reciente incorporación al mercado existen ciertas barreras a la entrada a los canales de distribución de mayor potencialidad. Aspectos tales como credibilidad, permanencia en calidad, confianza en la provisión de productos, volúmenes mínimos, etc son atributos que los importadores-distribuidores valoran y que exigen a las empresas esfuerzos productivos y de servicios que, en muchos casos, no están en condiciones de poder brindar.

Dado que la información de que las empresas disponen es, en la mayoría de los casos, insuficiente para evaluar sus canales de distribución externa, las firmas Pymes exportadoras no necesariamente logran acceder al canal de distribución que más la satisficía, optimizaría su potencial exportador y que les podría brindar un horizonte comercial muy auspicioso. En realidad, la gestión de selección de canales externos sólo es llevada a cabo por exportadores activos. El resto de los exportadores activos. El resto de los exportadores no alcanzan a realizar una selección y se conforman con la posibilidad de tener un agente comercial externo. Las empresas Pymes argentinas tienden a exportar de forma directa a representantes y clientes.

Por otra parte, se ha detectado claramente que no necesariamente los competidores extranjeros de exportaciones Pymes argentinas son, también, pequeñas y medianas empresas. Existen varias evidencias a nivel de productos (por ejemplo autopartes, bienes de capital, maquinaria agrícola) donde se observa que las empresas Pymes confrontan competidores de mucho mayor tamaño (en algunos casos hasta empresas transnacionales) y de mucha mayor envergadura comercial y experiencia exportadora. Esta situación de

desigualdad requiere por parte de las firmas Pymes argentinas de un esfuerzo de gestión y financiero significativo, ya que deben compensar las diferencias en la oferta con otros atributos (por ejemplo servicio más personalizado, comercialización de volúmenes muy pequeños, adaptación más detallada a los requerimientos de clientes, etc.

Pocas firmas Pymes tiene una estructura especial comercial-administrativa para atender sus negocios de comercio exterior. En todos los casos, los dueños de las empresas Pymes juegan un rol central y encabezan las negociaciones comerciales con los clientes externos. Un aspecto particular de las empresas Pymes es que su rasgo "dueño-intensivas", el fuerte control administrativo y las limitaciones de tiempo y de conocimientos de los dueños (dedicados casi "full-time" al mercado doméstico) restringen la expansión de sus exportaciones y la concepción de nuevos proyectos de comercio exterior. Muchas empresas Pymes no exportadoras aducen esta razón para explicar su ausencia del comercio exterior.

Los canales de distribución externa se constituyen en el nexo y enlace entre la empresa Pyme y la demanda y el mercado. En gran medida depende del eficiente funcionamiento de ellos que las empresas dispongan de información comercial rápida y precisa. Los empresarios Pymes también estimulan el establecimiento de contactos personales y el conocimiento directo de sus clientes externos.

La mayor parte de las empresas Pymes no cuenta con equipos profesionales especializados en comercio exterior (por ejemplo abogados expertos en marketing exterior) y muchas firmas tienen un tamaño muy pequeño en exportaciones como para soportar una estructura compleja. Los dueños prefieren una organización simple, flexible y manejable. Sin embargo, estas firmas no utilizan servicios externos que suplan estas necesidades. Tampoco disponen de asesoramientos especiales de sus fuentes de financiamiento en inteligencia de mercado y sólo algunas estructuras institucionales empresariales (cámaras han empezado a realizar acciones de soporte directo, capacitación y servicios de información comercial. Según la información empresarial, las Pymes no disponen en el mercado local de una oferta de servicios para la exportación que contemple sus necesidades específicas. También llama la atención el desconocimiento y bajo nivel de

utilización por parte de los empresarios Pymes de algunos servicios gubernamentales de apoyo a su gestión externa.

Las Pymes argentinas comparten gran parte de los problemas de índole microeconómica sugeridos permanentemente en la literatura de comercio exterior Pyme (tamaño y escalas mínimas de producción y de comercialización externa, estrategia de diferenciación asociada), enfrentan problemas y tratamiento perjudicial del marco regulatorio macroeconómico y operativo de comercio exterior, en algunos casos muy agravados (por ejemplo costo y disponibilidad de financiamiento) y tienen un conjunto de problemas específicos propios (acceso a información de mercados, calidad de productos, transferencia de ventajas hacia el exterior). Por otro lado, del conjunto de firmas Pymes argentinas, un grupo muy significativo de empresas no han realizado nunca actividades de comercio exterior, y otro grupo, también importante en número, ha actuado de forma errática, oportunista o muy experimental. Existe evidencia para suponer que hay un potencial exportador subyacente importante.

Las empresas Pymes muestran un comportamiento cuidadoso en la relación mercado externo-interno; es decir, intentan encontrar cierto equilibrio viable entre ciertas relaciones económicas, productivas y financieras externas e internas. Esto les permite compensar flujos físicos y monetarios, mejorar la utilización de su capacidad instalada y recursos humanos, atender eficientemente a sus clientes en plazos y calidad, etc. Ciertamente que esta relación interno-externo va variando con el tiempo, es dependiente de muchos factores exógenos a la propia firma pero también es fuertemente dependiente de la experiencia y capacidad de inversión organizativa de la empresa.

La expansión del comercio dependerá de la superación de las restricciones endógenas y exógenas a las firmas, sobresaliendo las limitaciones de financiamiento, el acceso a información comercial, la selección y evaluación de canales de comercialización, la reducción de ciertos costos operativos vinculados con la operatoria de comercio exterior y la capacidad productiva y adaptativa de las empresas argentinas.

## BIBLIOGRAFÍA

- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). "Aspectos teóricos del desempleo. Caso Argentino". Informe de Coyuntura N° 91- Año XI – 2001
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). "El mercado de trabajo en la Provincia de Buenos Aires". Informe de Coyuntura N° 91- Año XI – 2001
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). "Políticas de empleo y asistencia". Informe de Coyuntura N° 91- Año XI – 2001
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). "El costo social del desempleo". Informe de Coyuntura N° 91- Año XI – 2001
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). "Flexibilización laboral para Pymes: ¿solución o parche?". Informe de Coyuntura N° 42- Año V – 1995
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). "Mercado de trabajo y ajuste estructural: la política laboral en la dinámica de la exclusión social argentina (1991-1995)". Informe de Coyuntura N° 60- Año VI – 1996
- ❖ GATTO, Francisco. "La política industrial de las pequeñas y medianas empresas". Revista de Ciencias Sociales N° 2. Universidad Nacional de Quilmes. Mayo de 1995.
- ❖ IRIGOYEN, Horacio A. "Algo más acerca de lo 'Bueno' de las empresas de familia". Revista Profesional & Empresaria. – Tomo II – N° 24 – Editorial Errepar – Buenos Aires - Septiembre 2001
- ❖ IRIGOYEN, Horacio A. "¿Las Pymes en el 2000?. Supervivencia, desarrollo y futuro" – Editorial Errepar – Buenos Aires, 2000.

CAPITULO 2

SEGUNDO INFORME DE AVANCE

**ESTUDIO SOBRE EL DESEMPEÑO DE PEQUEÑAS EMPRESAS Y LA  
OCUPACIÓN**

***INTRODUCCIÓN***

El presente trabajo está orientado a observar las variables relevantes al tamaño de las pequeñas y medianas empresas industriales con el objetivo de detectar alguno de los determinantes de la generación de empleo en el Gran Buenos Aires.

***LAS PYMES/PYMIS Y LA CREACIÓN DE EMPLEO***

La elasticidad producto – empleo puede ser más elevada para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), por una cuestión de mayor tasa neta de crecimiento de firmas durante la expansión, o sea una mayor tasa neta combinada con un peso desproporcionadamente elevado de estas firmas en el total de las firmas, como por un eventual incremento en el tamaño medio (en términos de empleo de estas empresas).

Por uno o ambos factores, un aumento en un punto del producto podría derivar en un aumento del empleo mayor que el que se registra en las empresas más grandes.

La evidencia o la falta de evidencia en esta materia parece indicar que la variable “tamaño” no define, per se, propiedades específicas de la función de producción.

## PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE

Construir un escenario favorable para las PyMEs en materia de normativa, apoyo técnico y económico, puede contribuir a que la tasa de expansión de las pequeñas y medianas firmas sea elevada y en el cual, además la demanda de empleo se vincule mayormente con esta expansión.

El tratamiento de la tasa neta de creación o crecimiento de las firmas tiene varios escenarios posibles:

Puede ocurrir al mismo tiempo una alta tasa de natalidad conjuntamente con una alta tasa de mortalidad, producto de una etapa de reestructuraciones, esta situación da lugar a un efecto neto indeterminado.

Según un estudio de David Birch, que data de 1979, las empresas pequeñas pueden ser una fuente de creación de empleo si se les brinda un contexto apropiado.

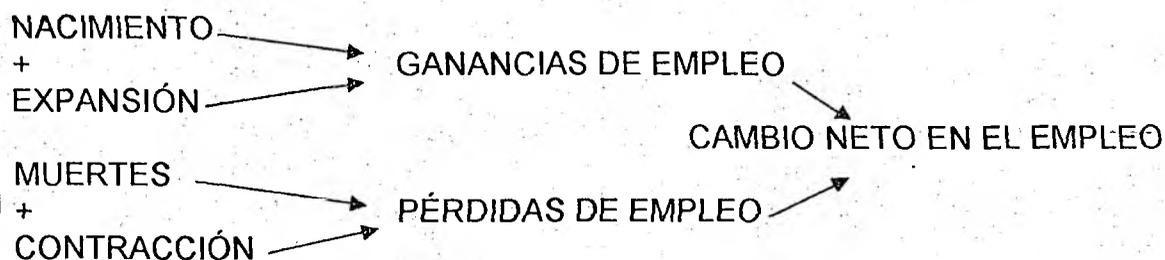
La metodología de Birch para analizar la contribución al empleo se basa en los denominados "componentes de generación de empleo" (ver cuadro N° 1)

- ✓ Las ganancias de empleo provienen de los empleos creados por el nacimiento de nuevas firmas así como por la expansión de las firmas ya existentes.

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

- ✓ Las pérdidas de empleo provienen de los empleos destruidos por la contracción de los establecimientos ya existentes y por el cierre definitivo de otros pequeños y medianos establecimientos.

**Cuadro N° 1: COMPONENTES DE GENERACIÓN DE EMPLEO**



Fuente: OCDE, Employment outlook, septiembre de 1997.

A pesar de las críticas de este método por los problemas de medición, esto se debe a la utilización de datos censales. Existen problemas para determinar si las empresas que cierran o abren, constituyen pequeños establecimientos o grandes firmas (por lo tanto, en este caso, el fenómeno podría imputarse a las grandes firmas y no ser inherente a las PyMEs) esto pone en evidencia la dificultad de independizar el "motor del cambio", si pertenece a PyMEs o si es liderado por un efecto en la evolución de las grandes firmas.

Otros estudios sobre el tema de pequeñas empresas y el empleo, realizados en EEUU, muestran que la contribución al empleo de las empresas pequeñas varía fuertemente de acuerdo a las condiciones macroeconómicas.

Durante los períodos de recesión son las pequeñas empresas las que generan empleo, pero durante los períodos en los que se registra crecimiento

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN  
EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

económico son las empresas más grandes las que aportan más de 50% de los puestos de trabajo.

Aunque, a lo largo del tiempo, son las empresas pequeñas las que presentan tasas de crecimiento del empleo más altas que las empresas grandes.

Muchas de las investigaciones sobre la creación de empleo sugieren que el aumento de la participación del empleo de las pequeñas empresas se debe a la "creación neta" de nuevas empresas pequeñas (que compensan el cierre de las mismas) más que el incremento del tamaño medio de las PyMEs ya instaladas.

Este punto es importante debido a que la tasa de crecimiento de las PyMEs es mucho más alta que para el resto de las empresas.

Las dificultades metodológicas para medir la evolución del empleo por tamaño de empresas son grandes (esto es para la Nación así como para la Provincia de Buenos Aires), sin embargo, la evidencia de estudios internacionales sugiere que las PyMEs son mayores generadoras de empleo porque casi todas las empresas, cuando nacen, su tamaño es pequeño, no importa si se lo mide por valor bruto de producción (VBP) o por el número de ocupados.

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN  
EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

**DESEMPEÑO INDUSTRIAL DEL GRAN BUENOS AIRES**

Según los datos recogidos del cuadro N° 2, para el total de los 19 partidos de Gran Buenos Aires, la variación de las empresas existentes es de 42 % y la variación de la ocupación en total es de 2 %, esto indica que para el conjunto de Gran Buenos Aires la ocupación aumentó a pesar de las malas condiciones macroeconómicas que afectaron a las PyMIs, el desempeño de las mismas como creadoras de empleo es muy bueno, si bien este dato no verifica la hipótesis anteriormente mencionada no la contradice en los hechos.

Si se observan los datos hacia el interior de la muestra, sin embargo, el desempeño de algunos partidos es más bajo que el de otros, este es el caso de los partidos de General San Martín que disminuyó su nivel de ocupados en las pymis en -0.9 %, esto puede corresponder a lo que en el cuadro N° 1 se denomina contracción de las empresas ya existentes, lo mismo ocurre en General Sarmiento, La Matanza, Lanus, Morón y Tigre. En el caso de General San Martín esto puede ser explicado por la contracción de la industria manufacturera, que en el período citado se convirtió en expulsora de mano de obra.

Los datos preocupantes que surgen del cuadro N° 2, son que los partidos que se convirtieron en expulsores de mano de obra son aquellos que el observatorio PyMIs de la Unión Industrial Argentina (UIA) clasificó como "distritos industriales en alza", por lo que podríamos concluir que las políticas orientadas al sector no fueron favorables para estas actividades, como la rama

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

textil (clasificación 17 en base a la CIIU- revisión 3 de Naciones Unidas), papel (21), química (24), caucho y plástico (25), etc.

Otro dato para ser tenido en cuenta es el que se recoge de la columna "variación 1994-2000 de la dimensión media de empresa", es importante aclarar que el Observatorio PyMIs calcula la dimensión media de las empresas como el cociente entre la cantidad de ocupados de las empresas y la cantidad total de empresas en cada partido. Si la variación de este índice es negativa se produce lo que Birch denomina "pérdidas de empleo por contracción de las empresas ya existentes" pero en el caso del Gran Buenos Aires casi todas las jurisdicciones sufrieron una variación negativa en sus dimensiones pero esto no provocó una variación en el mismo sentido de los ocupados por estas mismas empresas, esto puede ser explicado por los datos que muestra la columna de variación de empresas PyMIs en el mismo período, el aumento del número de empresas al final del período con respecto al inicio muestra una "ganancia de empleo" por el nacimiento de nuevas firmas, que pueden haber compensado el achicamiento de las ya existentes.

Los índices de industrialización PyMIs son índices relativos de carácter estático porque no miden una evolución sino una relación entre dos stocks en un instante de tiempo, la lectura de los mismos indica que si son positivos los ocupados en las pequeñas y medianas industrias de cada partido son, en proporción, más que los ocupados en pequeñas y medianas industrias en el país. Esto refleja el peso relativo del Gran Buenos Aires (en lo que se refiere a PyMIs) como generadora de empleo para este tamaño de empresas. Como los

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN  
EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

datos de las dos columnas son positivos tanto al principio del período de medición como al final Gran Buenos Aires mantiene cierta importancia con respecto a la Nación.

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

Fuente: Elaborado por el Observatorio PyMIs de la UIA en base a datos del CNPvV 2001 (datos provisorios)

CODIGO	PARTIDO	POBLACION 2001	VARIACION 1991-2001 de poblacion en %	EMPRESAS PYMIS			OCUPACION PYMIS			VARIACION 1994-2000 DE DIMENSION MEDIA DE EMPRESA EN %	INDICE DE INDUSTRIALIZACION PYMIS 1994 (EN %)	DESEMPEÑO INDUSTRIAL PYMIS 1994-2000	DESEMPEÑO INDUSTRIAL PYMIS 1994-2000
				TOTAL	CADA MIL HABITANTES	VARIACION 1994-2001 (EN %)	TOTAL	CADA MIL HABITANTES	VARIACION 1994-2001 (EN%)				
28	Almirante Brown	514230	14,1	742	1,40	51,7	4332	8,4	25,9	-17	0,4	0,5	no industrial
35	Avellaneda	329085	-4,6	2755	8,40	34,5	17056	51,8	3,2	-23,3	2,5	3	industrial en alta
91	Berazategui	287912	17,5	512	1,80	44,6	3288	11,4	18,6	-18	0,6	0,7	en vias de industrializac.
259	Esteban Echeverria	358560	30	745	2,10	68,9	3799	10,6	1	-40,2	0,7	0,6	no industrial
273	Florencio Varela	348767	36,8	365	1,00	52,7	2182	6,3	7,4	-29,7	0,4	0,4	no industrial
371	Gral San Martin	399742	-1,7	6129	15,30	45,2	35762	89,5	-0,9	-31,8	4,6	5,2	industrial en alta
378	Gral Sarmiento	772632	18,3	1043	1,30	43,5	5136	6,6	-9,8	-37,1	0,5	0,4	no industrial
427	La Matanza	1253246	11,6	5763	4,60	58,6	30500	24,3	-1,3	-29,4	1,4	1,4	industrial en baja
434	Lanus	452322	-3,5	3968	8,80	47,6	20029	44,3	-2,3	-33,8	2,3	2,6	industrial en alta
490	Lomas de Zamora	586255	2,1	1860	3,20	48,6	7662	13,1	2,1	-31,3	0,7	0,8	en vias de industrializac.
539	Merlo	469961	20,2	500	1,10	28,5	2185	4,6	13,4	-11,7	0,3	0,3	no industrial
560	Moreno	380449	32,2	291	0,80	16,4	1766	4,6	34,8	15,8	0,2	0,3	no industrial
567	Moron	640825	-0,4	2732	4,30	45,5	11926	18,6	-1,8	-32,5	1	1,1	nueva industrializ
658	Quilmes	513551	0,5	1879	3,70	41,2	9539	18,6	6,1	-24,9	0,9	1,1	nueva industrializ
749	San Fernando	147421	1,8	751	5,10	39,3	3815	25,9	29,8	-6,8	1,1	1,5	industrial en alta
756	San Isidro	291704	-2,4	1511	5,20	42,7	8503	29,1	7,9	-24,4	1,4	1,7	industrial en alta
605	Tigre	297823	15,5	1041	3,50	45,2	6338	21,3	-5,1	-34,6	1,4	1,2	industrial en baja
840	Tres de Febrero	335270	-4	4172	12,40	41,2	21691	64,7	6,8	-24,3	3	3,7	industrial en alta
881	Vicente Lopez	273315	-5,6	3175	11,80	31,1	19534	71,5	0,8	-23,3	3,5	4,1	industrial en alta
	<b>Total</b>	<b>8653070</b>	<b>8,6</b>	<b>39934</b>		<b>42</b>	<b>215043</b>	<b>24,9</b>	<b>2</b>	<b>-28,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>industrial en alta</b>

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN  
EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

**LA DEMANDA EMPRESARIA DE POLÍTICA PÚBLICA PARA EL  
DESARROLLO DE LAS PYMIS**

Los tres instrumentos de una política pública dirigida a incentivar el desarrollo de las PyMIs demandados por las empresas fueron:

- 1) Provisión de servicios de asistencia técnica a las empresas gratuitos o subsidiados (%37)
- 2) Incentivos fiscales (%36)
- 3) Préstamos a tasas subsidiadas (%19)

Muy lejos de los tres primeros, entre los instrumentos menos demandados se ubican:

- 1) La creación y/o el reforzamiento de un sistema de garantías (% 4)
- 2) Las subvenciones estatales al capital (% 2)
- 3) La participación en el capital social de Bancos de Negocios y/o Fondos financieros.

Entre los instrumentos requeridos, la demanda de servicios de asistencia técnica es bastante heterogénea.

Los datos parecerían mostrar que las empresas se sienten más preparadas para enfrentar sin ayuda externa los problemas administrativos, de gerenciamiento y de comercialización interna, mientras que si necesitan alguna existencia externa para resolver los problemas de formación y capacitación de

## **PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

personal, de comercialización internacional y algunos problemas de índole muy técnico (financieros y productivos)

La recesión que se instaló en la Argentina a partir de 1998 y que aún hoy persiste, amenaza la capacidad de supervivencia de las PyMIs. Los ingresos por ventas de estas empresas provienen en un 90% del mercado interno y financian las inversiones con recursos propios.

A pesar de todo, hay que destacar la formidable vitalidad de las empresas que han sobrevivido, que a pesar de la política "poco amigable" y el grave escenario recesivo, han mantenido el nivel de ocupación de 1995, mientras que en el mismo período la gran industria a disminuido la ocupación en un 20 %.

Hoy, pese a las dificultades, el 25 % de las PyMIs argentinas están pasando por una situación de crecimiento normal o acelerado.

Existe un núcleo duro constituido por un conjunto de PyMIs (al rededor de 3500 empresas)

Las estimaciones del observatorio muestran que entre las PyMIs en crecimiento sólo aquellas constituidas formalmente como sociedades (aproximadamente 2200 de las 3500) facturaron, en el año 2000, 11300 millones de dólares, exportaron por un total de 2000 millones y ocuparon a 137000 personas.

Aunque el núcleo duro es verdaderamente pequeño, constituye una base para recrear una parte de la industria (las PyMIs) que genera el 50 % de la riqueza industrial del país. Estas pequeñas PyMIs en crecimiento están funcionando como una pequeña locomotora industrial.

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN  
EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

Desde el punto de vista regional, también encontramos casos de PyMIs en crecimiento en prácticamente todas las regiones del país. Sin embargo, las mayores probabilidades de pertenecer al “núcleo duro” las encontramos entre las PyMIs de la provincia de Bs. As. Y en menor medida entre aquellas de la región sur del país.

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

**CUESTIONES RELATIVAS AL TAMAÑO DE LAS PYMIS**

**Cuadro N° 4: LAS DIMENSIONES REPRESENTATIVAS DE LAS PYMIS DURANTE LA SEGUNDA MITAD DE LA DECADA DEL '90**

**EN PROMEDIO LAS PYMIS....**

	<b>...facturaban</b>	<b>...ocupaban</b>
<b>... En el año 1996</b>	<b>\$ 2.345.000</b>	<b>35 empleados</b>
<b>... en el año 2000</b>	<b>\$ 2.638.000</b>	<b>38 empleados</b>

Fuente: UIA . Observatorio Permanente de las Pymis Argentinas

**EL 50% DE LAS PYMIS....**

	<b>...facturaban</b>	<b>...ocupaban</b>
<b>... En el año 1996</b>	<b>\$ 1.280.000</b>	<b>23 empleados</b>
<b>... en el año 2000</b>	<b>\$ 1.079.005</b>	<b>21 empleados</b>

Fuente: UIA . Observatorio Permanente de las Pymis Argentinas

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

**EL 95% DE LAS PYMIS....**

	<b>...facturaban</b>	<b>...ocupaban</b>
<b>... En el año 1996</b>	<b>\$ 8.400.000</b>	<b>104 empleados</b>
<b>... en el año 2000</b>	<b>\$ 10.490.122</b>	<b>109 empleados</b>

Fuente: UIA . Observatorio Permanente de las Pymis Argentinas

En el cuadro N°4 se presentan los datos sobre la evolución de las dimensiones de las empresas PyMIs, los primeros datos presentan la variación del tamaño de las PyMIs en promedio, para el período 1996-2000 el tamaño medio de las PyMIs ha aumentado, ya sea si se mide el tamaño en valor bruto de producción (que equivale aproximadamente al valor de la facturación), o si se realiza la medición teniendo en cuenta la cantidad de empleados de la firma.

Para las empresas PyMIs de mayor tamaño (más de 100 empleados), la evolución de su tamaño para cualquiera de las dos variables fue positiva, sin embargo para las empresas PyMIs de menor tamaño (entre 20 y 100 empleados) la evolución en el tamaño para cualquiera de las variables fue negativa, esto indica que el contexto macroeconómico y político fue muy poco favorable para este último grupo.

## PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE

De este cuadro se desprende una conclusión importante, la posibilidad de aplicar mecanismos de política pública para ayudar al nacimiento de nuevas empresas de menor tamaño puede aportar beneficios para lograr aumentar la ocupación, pero sólo si estos esfuerzos son acompañados de políticas que ayuden a sostener el crecimiento de las empresas ya existentes, de esta forma se puede lograr un aumento de la tasa de "natalidad neta" que permita un aumento de la ocupación que pueda sostenerse en el tiempo.

### ESTRUCTURA INDUSTRIAL ARGENTINA

Según los datos que ofrece el cuadro N° 3, en la actualidad, las PyMIs Argentinas (clasificadas por número de empleados de 11 a 200) generan el 46% del valor agregado industrial del país.

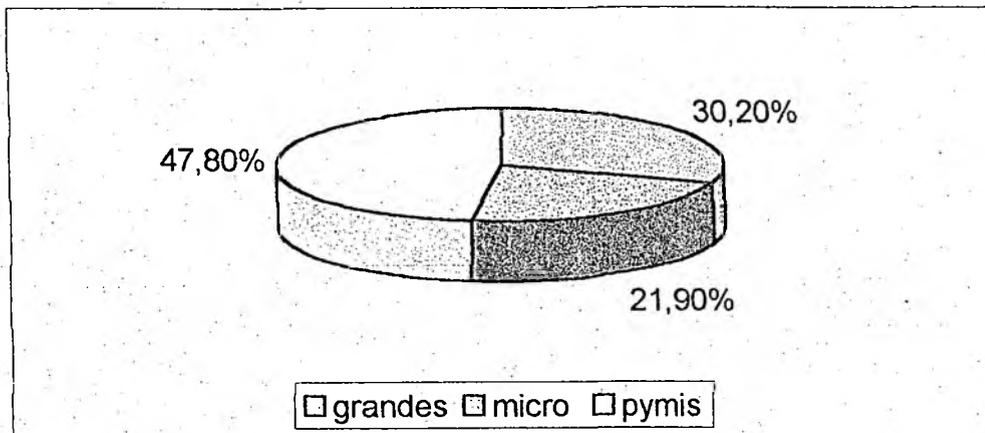
Cuadro N° 3: ESTRUCTURA DIMENSIONAL DE LA INDUSTRIA ARGENTINA

Tamaño de las empresas	Cantidad de empresas	Nivel de ocupación	Distribución del valor agregado
Microempresas: 1 a 10 ocupados	84,1	21,9	7,0
Pymis: de 11 a 200 ocupados	15,4	47,8	46,0
Grandes: mas de 200 ocupados	0,5	30,2	47,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

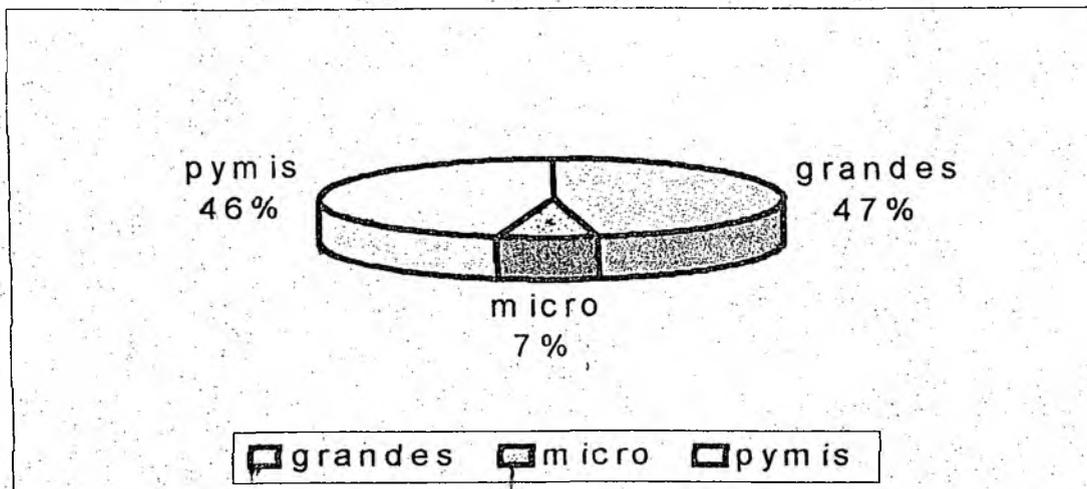
Fuente: UIA . Observatorio Permanente de las Pymis Argentinas

**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

**Gráfico N° 1** *DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL*



**Gráfico N° 2** *DISTRIBUCIÓN DE LA OCUPACIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESAS*



**PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN  
EL CONURBANO BONAERENSE – SEGUNDO INFORME DE AVANCE**

**COOPERACION EXTERNA DEL PROYECTO – LIC. CARLOS COZZI**

**CONCURSOS DOCENTES**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOMAS DE ZAMORA. FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES. Jurado Titular de la Materia Historia, para un cargo de JTP.15-9-03.

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL LA MATANZA. DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES. Jurado Titular de la Materia "Elementos de Sociología del Deporte". Cargo Profesor Titular. 8-10-03.

**TITULOS OBTENIDOS**

EXPERTO EN DESARROLLO LOCAL-OIT (Organización internacional del Trabajo), marzo de 2003.

**CURSOS DICTADOS**

IDEB ( Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense). Sede San Martín. Curso a empresarios locales de "Herramientas de Gestión". Junio de 2003.

UNIVERSIDAD TECNOLOGÍA NACIONAL SEDE PARANA. Profesor Titular de la Maestría en Ingeniería Comercial. Materia "Comportamiento y Desarrollo Organizacional". Agosto/setiembre de 2003.

PROYECTO "IDEA-PYME" Localizado en Cutral-Co. Provincia de Neuquén. Capacitador en Desarrollo de Microempresas. Setiembre de 2003.

UNIVERSIDAD DE GRAL SAN MARTÍN. CURSO PYME. Profesor de "COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL "octubre de 2003.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOMAS DE ZAMORA. FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS. Profesor Adjunto de "Economía". Conferencia sobre microemprendedores en el ámbito rural.

SECRETARÍA DE ESTADO DE ASUNTOS MUNICIPALES. JEFATURA DE GABINETE. Elaboración de dos proyectos de Desarrollo Local para microemprendedores.  
Sujeto a aprobación.

**PUBLICACIONES**

El trabajo que estamos realizando está siendo corregido para su publicación.

CAPITULO 3  
CONCLUSIONES

## 1-INFORME TÉCNICO -ACADÉMICO

### CONCLUSIONES Y GENERALIZACIONES ACERCA DE LA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO

En el contenido de este informe hemos querido incorporar algunos elementos de análisis que consideramos relevantes respecto al tema objeto de nuestra investigación. Dado que la generación de empleo es un problema del orden de lo globalizante, hemos incorporado un análisis respecto a América Latina con características preliminares a esta problemática a los fines de producir algunas reflexiones más generalizadas.

Entonces el informe versará sobre tres ejes; sobre la investigación planteada, la experiencia de América Latina, y las políticas complementarias de empleo y mercado laboral.

#### 1) Pymis, generación de empleo y complejidades.

En los anteriores informes se hizo hincapié en la estructura de las pequeñas y medianas empresas de tipo industrial en la Provincia de Buenos Aires. Constituyen, en muchas regiones, un porcentaje cada vez mayor del entramado de empresas, no sólo en el Conurbano sino también en el resto del país.

Para obtener una visión acabada de lo que sucede en el universo de la pequeña y mediana empresa en relación con la generación de empleo<sup>1</sup>, es importante conocer los distintos contextos en los cuales las mismas pueden desarrollarse: características principales, legislaciones vigentes, marco macroeconómico etc. que serán analizados en este informe.

Las modificaciones que están ocurriendo en la estructura productiva parecen establecer nuevas pautas y patrones de funcionamiento. Una de las áreas donde las limitaciones de conocimiento son mayores son las referidas a la producción industrial de las medianas y pequeñas firmas. Decimos limitaciones en relación a la precaria información existente, a los inconvenientes en el tratamiento de la información actualizada y a la existencia de pocas organizaciones donde buscarla<sup>2</sup>

La importancia y el rol de las pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva industrial ha sido reconocida tanto desde la perspectiva empresarial-política como desde la óptica técnico académica. Por una parte la participación de las pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva contribuye a una *distribución más equitativa*

<sup>1</sup> La correlación significativa entre pymis y generación de empleo ha sido desarrollada en el informe anterior.

<sup>2</sup> Este equipo ha trabajado la información provista por la UIA ( Unión Industrial Argentina-Observatorio Pyme.) CEB ( Centro de Estudios Bonaerenses), Universidad Gral Sarmiento y de la CEPAL.

*del poder económico en el conjunto de la sociedad.* Respecto a esta premisa es aceptada por los investigadores en los países donde existen estas organizaciones.

En los últimos años se observa una revalorización generalizada del papel de las pequeñas y medianas empresas en las estructuras productivas modernas debido a su significativa presencia en las áreas industriales innovadoras. Un elemento diferenciado entre las firmas grandes y las pequeñas y medianas empresas se refiere a la participación en las exportaciones industriales de las principales ramas manufactureras de cada subgrupo de tamaño. La mayoría de las grandes firmas constituyeron actividades industriales líderes en materia de exportación en la segunda parte de los setenta y principios de los ochenta. Por el contrario las pequeñas y medianas firmas muestran una escasa orientación hacia los mercados de exportación, con un peso relativo muy pequeño en el volumen de exportación. En algunas de las ramas principales, las pequeñas y medianas empresas tienen una fuerte integración productiva con las grandes firmas a través de la provisión a estas de gran parte de insumos semiprocesados vía esquema de subcontratación, utilización de licencias y patentes, de transferencias tecnológicas etc.

Es muy difícil restringir a un conjunto pequeño de casos a las variadas formas de inserción productiva de las pequeñas y medianas empresas, y menos aún hacer apreciaciones generales sobre el comportamiento y el espacio productivo de las empresas medianas y pequeñas.

La amplia difusión de este tipo de establecimientos (pymis) en casi todas las ramas industriales indicaría que las plantas pymis logran establecer diferentes ventajas funcionales que les permiten tener presencia en ramas industriales de muy diversas características, estructuras económicas y mercados. En definitiva las unidades productivas pymis ocupan un espacio considerable en el espectro industrial provincial. El peso de este tipo de establecimientos se destaca especialmente por su contribución en el empleo industrial provincial y por su aporte al valor de la producción de algunas ramas manufactureras.

La evolución del conjunto de las pymis fue positivo en materia de empleo en los últimos quince años, si bien esto sucedió en un marco de estancamiento global de la actividad industrial. Los indicadores de productividad señalan, sin embargo, un retroceso respecto del estrato de las grandes firmas.

Un elemento que sobresale muy nítidamente cuando se analizan este conjunto de firmas es que constituyen un universo muy homogéneo en varios sentidos. Por un lado mientras las plantas pymis tienen presencia significativa en un número importante de actividades industriales, su inserción varía justamente desde posiciones de liderazgo a marginales o secundarias. Por otro lado, los indicadores económicos usuales revelan alta disparidad de tamaño de ocupación, de relaciones de capital producto y de productividad. Algunas evidencias señalan la existencia de formas de organización y niveles tecnológicos muy distintos, lo que ampliaría la justificación de una adecuada estratificación y el desarrollo de políticas específicas.

Es posible pensar asimismo que su dinámica futura será muy variada, ya que dependerá de la manera que se logre potenciar el rol de las pequeñas y medianas empresas,

se abran nuevos espacios económicos independientes y de la actividad y estrategia productiva de las grandes empresas en materia de subcontratación, evolución productiva, desintegración de procesos intraplantas etc.

Las posibilidades que se amplíe considerablemente la relación económica y comercial intrafirmas dependerá del "trade off" entre las ventajas económicas de internalización e integración vertical versus las ventajas de descentralización y especialización productiva.

Hasta el presente no se observan cambios significativos en la conducta tecnológica y productiva de las grandes plantas industriales que permitan prever un proceso de desintegración vertical, excepto en los casos en que esta iniciativa se vincule directamente con la posibilidad de capitalizar beneficios o incentivos públicos.

Estas diferencias pueden ser las consecuencias de que una empresa, o proyecto pequeño o mediano, esté más expuesta a la asimetría informativa, en comparación con una empresa grande, cuya actividad normalmente es más fácil de evaluar por parte de los banqueros.

Con respecto a las políticas públicas vigentes destinadas a mejorar el acceso al crédito por parte de las pymis, su evaluación se vuelve muy dificultosa porque la mayoría de los programas tienen muy poco tiempo de implementación (comenzaron en 1993 y 1995) Por el momento, se observa una brecha muy amplia entre los préstamos otorgados y los montos licitados.

Todos los fenómenos de racionamiento de crédito tienden a superarse en la medida que crece el ahorro privado y por ende la oferta de crédito. Un mercado de capitales más desarrollado permite que las empresas pequeñas y medianas tengan más posibilidades de acceder a fuentes de financiamiento de terceros. Sin duda el Estado puede contribuir a la existencia de un marco adecuado para que dicho desarrollo sea posible.

El crecimiento con baja o nula generación de empleo constituía una preocupación en la Argentina hacia 1993, que terminó por confirmarse a partir de las cifras observadas en el primer semestre de 1995.

La reducción de la actividad económica en el corto plazo, que contrasta con la expansión de los cuatro años previos, combinada con los mismos factores estructurales presentes en 1993 - 1994 dieron lugar a un aumento del desempleo. La pequeña y mediana empresa muestra una menor contracción en los períodos de ajuste. Entre 1984 y 1994, las grandes empresas muestran una contracción en el empleo superior a su participación relativa.

*De la evidencia recogida surge que las empresas que más empleo generaron fueron las categorizadas como pequeñas en 1992, momento que coincide con la reconversión económica argentina y que aún sobrevivían en 1994.*

*Estos resultados no brindan un panorama completo del poder de generación de empleo de las pequeñas y medianas empresas puesto que se carece de información sobre el nacimiento y la desaparición de empresas.*

En lo que se refiere a empresas pequeñas, el libre comercio y la inexistencia de barreras no son suficientes para permitir la incorporación plena de nuevas tecnologías, ya que existe una potencial falla de mercado en la dificultad y natural resistencia de las empresas para coordinar actividades para la difusión de sus costos fijos, entre los cuales se encuentra la adquisición de tecnología moderna y eficiente. Esta falla se debe a que las empresas pequeñas, con una aversión al riesgo mayor que las grandes, evitan incurrir en altos costos fijos. Esta dificultad de acceso a la tecnología puede solucionarse proveyendo un marco adecuado para que las grandes empresas encuentren conveniente desarrollar proveedores.

En la Argentina, la pequeña y mediana empresa posee ciertas ventajas que harían deseable su promoción y el aumento de su participación en el producto y en el empleo. Esta lista resume las ventajas de apoyar el desarrollo del sector Pymis:

- Contribuyen a la flexibilidad productiva y tecnológica: esta involucra tanto al nacimiento como a muerte de empresas.
- Generan competencia
- Emplean mano de obra no calificada
- Son trabajo - intensivas y generan más empleo.
- Su eficiencia es importante.

## **2) Experiencias en América Latina en relación con la generación de empleo**

Durante los años noventa, en América Latina se detectaron mercados de trabajo con alto desempleo y aumento de la brecha entre calificación y no calificación. El desafío mayor es la generación de empleo en actividades formales que no vaya en detrimento de la productividad y la competitividad. Las causas de la baja absorción del mercado de trabajo formal son múltiples y presentan diferencias específicas de acuerdo a cada país.

En algunos casos se combinan aumentos de productividad junto con menor absorción de la fuerza de trabajo. En México y en algunos países de Latinoamérica, como excepción, se están expandiendo industrias exportadoras intensivas en el uso de mano de obra. Existe una alta segmentación en los mercados laborales entre el sector formal e informal y entre mano de obra calificada y no calificada.

Un desarrollo incluyente estaría basado en la integración productiva de segmentos cada vez mayores de la población a las economías de la región. *Existe un supuesto sobre el*

*empleo que dice que la generación de empleo sólo es sostenible si las actividades económicas son competitivas a largo plazo.*

Para esto deben cumplirse tres objetivos complementarios y al mismo tiempo conflictivos:

- Generación de empleo adicional en el sector formal
- Aumento de la productividad y una mayor eficiencia
- Generación de nuevas ventajas competitivas basadas en el conocimiento

¿Es un conflicto de objetivos pretender aumentos en la productividad y al mismo tiempo que se generen mayores puestos de trabajo?

En el marco de la modernización y presionadas por la apertura hacia los mercados internacionales, especialmente las medianas y grandes empresas industriales han reducido personal, en tanto que muchas pequeñas empresas tienen grandes dificultades para subsistir en el contexto de presiones hacia el aumento de la productividad.

#### **a) Tendencias en los mercados laborales latinoamericanos.**

Hay regresiones que muestran que son necesarias cada vez más altas tasas de crecimiento del producto para que se logre reducir el desempleo, pero esto no significa una desconexión entre empleo y crecimiento porque en la medida que hay crecimiento disminuye el desempleo.

Los nuevos puestos de trabajo se concentran en el sector informal con menor nivel de ingreso y con menor calidad. Aumentó cada vez más la brecha de ingresos y la calidad de empleo entre hombres y mujeres.

El fundamento que se tomó en cuenta para realizar las reformas económicas es que las mismas permitirían reducir las distorsiones de los precios relativos (del capital y del trabajo) e incorporar al mercado mundial a estas economías en base al principio de ventajas comparativas.

Debido a la escasez relativa de capital y a la abundancia relativa de mano de obra, esto favorecería a los rubros intensivos en mano de obra, especialmente en la exportación. Por eso las reformas estimularían la utilización de mano de obra, o sea la demanda de mano de obra.

Pero tales expectativas no se cumplieron, algunas de las razones del fracaso podrían ser las siguientes:

- El fundamento tiene base en el modelo de comercio internacional de David Ricardo (en la versión clásica) o en el modelo de dotación factorial (en la versión neoclásica).

Pero estos modelos de comercio no son aplicables empíricamente porque el mundo real no es un mundo de sólo dos bienes o en el que no existan costos de transacción o en el cual la información sea perfecta, tampoco es un mundo de sólo dos países.

- Como los rubros de mayor importancia fueron los que utilizaban capital en forma más intensiva, y estos bienes de capital eran principalmente importados, la creciente demanda de insumos produjo efectos indirectos leves en el empleo.
- Se produjo un cambio tecnológico organizacional profundo. La competitividad depende cada vez más del capital, la tecnología y la mano de obra altamente calificada.
- La apertura financiera, aumentó fuertemente los flujos de capital financiero hacia Latinoamérica provocando la apreciación del tipo de cambio, y esto redujo la competitividad de los bienes transables.  
La baja del precio de importaciones favoreció a la importación de bienes de capital encareciendo el trabajo en términos relativos

#### **b) Los procesos de ajuste a nivel de empresas**

El cambio estructural general y el cambio intra - empresa están muy relacionados. Las empresas pertenecientes a rubros presionados por la competencia externa, enfrentaron esto con reestructuraciones que ahorran mano de obra. (textil y calzado en Argentina y Brasil)

Las medianas y grandes empresas lograron adaptarse, en general, pero el balance total es que este tipo de empresas redujeron los puestos de trabajo. Las pequeñas empresas y las microempresas tuvieron muchas dificultades para enfrentar la nueva situación competitiva.

*El empleo industrial en las pequeñas empresas y en las microempresas aumentó levemente en los años noventa. Pero ante una productividad del trabajo estancada, este incremento no debe considerarse un indicio de mayor competitividad, sino que refleja el rol de la pequeña y microempresa como receptora de la mano de obra que no puede ser absorbida por el sector moderno.*

#### **c) Aportes para una modernización incluyente de la producción**

Los programas de empleo se focalizan en la generación de puestos de trabajo adicionales en la pequeña y microempresa. Es necesario realizar todos los esfuerzos a la obtención de ventajas competitivas dinámicas que se basen en el conocimiento. Áreas en las cuales existen potenciales para la generación de empleo.

- *Mayor integración de la pymis en sistemas de producción modernos e internacionalmente competitivos.*

Las pymis puede cumplir diversas funciones en la economía, entre ellas la de proporcionar una cantidad relativamente elevada de puestos de trabajo por unidad de capital empleado, generan empleo en regiones con estructuras productivas débiles, contribuir al alto grado de capacitación de la fuerza de trabajo y prestar importantes servicios complementarios a grandes empresas.

En América Latina el gran desafío consiste en hacer a la pequeña y mediana empresa más competitiva y aprovechar al máximo los potenciales de productividad de una economía especializada funcionalmente. Es necesario profundizar, en particular, en la especialización complementaria y la cooperación entre empresas. fortalecer los servicios para empresas e incorporar más a las pequeñas y medianas empresas en relaciones de proveedores con grandes empresas, así como en la exportación

- *Fomentar y mejorar la industria maquiladora.*

Este es el único sector de la industria latinoamericana en condiciones de ofrecer una gran cantidad de puestos de trabajo formales en el corto plazo. El desafío consiste en producir una dinámica de la localización que parta no sólo de ventajas basadas en costos salariales, sino también de la competencia tecnológica.

- *Iniciativas para el fomento de los clusters o distritos industriales*

Los Clusters o distritos industriales son aglomeraciones regionales de empresas en determinados rubros que derraman generalmente externalidades positivas para las empresas miembros.

En los últimos años se han analizado empíricamente numerosas aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas latinoamericanas. Los estudios de casos arrojaron como resultados la clasificación en dos tipos básicos con distintos potenciales de desarrollo:

La mayoría de las aglomeraciones están conformadas por pequeñas empresas en rubros de bienes de consumo, con pocas barreras de acceso al mercado (confección, calzado y mueble) que fabrican productos de baja calidad para el segmento de bajos precios. Pero estas empresas compiten entre si y tienen una tendencia muy débil a la división del trabajo o a medidas conjuntas para mejorar la competitividad. Este tipo de empresa tiene como desventaja que están expuestas continuamente al plagio, este es el principal mecanismo de transferencia de conocimiento, el problema de este mecanismo es que en un contexto de elevado sobrante de personal la competencia se torna perjudicial.

Otras aglomeraciones comprenden productores industriales a gran escala que cuentan con una mejor división del trabajo y con instituciones que regulan su actividad.

## Características que obstaculizan las ventajas competitivas

- Nivel de productividad heterogéneo por el bajo de parámetros mínimos de productividad.
- Baja capacidad innovadora, utilización de procesos y tecnología estandarizada.
- Bajo grado de especialización y cooperación entre empresas.
- Inexistencia de un marco regulatorio que funcione y proteja a las pequeñas y medianas empresas.
- Condiciones macroeconómicas inestables, hiperinflación, quiebras masivas etc
- Fortalecimiento de servicios para empresas

El sector servicios fue el mayor generador de nuevos empleos durante los años noventa, la ventaja de este sector es la posibilidad de desarrollar la ventaja competitiva basada en capital conocimiento

El sector servicios a las empresas introduce nuevas tecnologías y nuevas formas de organización. Este tipo de sector abarca actividades muy diversas con distintas características de los puestos de trabajo. Esta área absorbe al personal que sale de la industria y al agricultura como consecuencia de la creciente automatización.

La propuesta es fortalecer los servicios para empresas, por el uso intensivo en capital conocimiento que se derivan de los mismos. Estos servicios permiten crear puestos de trabajo de gran calidad y muy productivos. Existen numerosos argumentos a favor del fomento especial a los servicios de uso intensivo de capital conocimiento:

- Cumplen funciones complementarias para los demás sectores creando externalidades positivas.
- Aumentan y profundizan la división del trabajo y esto aumenta la productividad.
- En parte, estos servicios son transables y por ese motivo poseen un potencial de exportación propio.
- La alta productividad inherente.
- Generalmente registran un porcentaje mayor de empleadas mujeres que en el sector industrial, reduciendo, de esta forma, la disparidad de ingresos existentes entre hombres y mujeres.

Para poder aprovechar al máximo los potenciales de desarrollo y de empleo de los servicios a las empresas se requiere de políticas intermedias específicas adicionales:

- Ofrecer información y en caso necesario, subvenciones mediante las cuales sea posible acelerar la creación de un mercado para servicios privados a las empresas.
- Mejorar los sistemas de formación y capacitación profesional y la orientación de estos hacia profesiones relacionadas con los servicios.
- Incorporar a la mujer a la formación y al perfeccionamiento profesional que le permita acceder a empleos de mejor calidad en el área de servicios.
- Medidas de fomento para la creación de empresas que pertenezcan al área de servicios.

#### **d) Industria Maquiladora , fomento y mejoramiento tecnológico**

Desde una perspectiva de la política de desarrollo, la industria de la maquila es un régimen de excepción para empresas en territorio aduanero interno. Las empresas bajo este régimen pueden importar productos intermedios exentos de aranceles para su procesamiento final a condición de que los exporten como productos terminados bajo vigilancia de las aduanas. Esta modalidad se utiliza sobre todo en aquellos rubros con empleo intensivo en el uso de la mano de obra.

La maquila es el único sector de la industria latinoamericana que ofrece nuevos puestos de trabajo formales en gran escala. Esta forma de producción industrial es característica de países como México, algunos pertenecientes a Centroamérica y El Caribe. Este sector es muy poco relevante en Sudamérica, pero en los países mencionados en el párrafo anterior constituyen desde el 25 % al 40 % del empleo industrial total generado, y en estos países el empleo es estable y con tendencia a crecer en el sector industrial. Es un rasgo característico de la maquila el elevado porcentaje de mujeres que ahí se emplean.

El sistema de producción industrial basado en la maquila despierta muchas controversias. Los partidarios apuntan a los aspectos positivos en cuanto a empleo e ingresos. Los detractores mencionan las relaciones laborales problemáticas. En la industria de la maquila, con frecuencia se obstruye la sindicalización o se viola la legislación laboral, y entre los delitos graves se registran el abuso sexual, el trabajo infantil o los despidos arbitrarios, además del bajo nivel salarial existente. En América Latina se pueden distinguir tres tipos diferentes de industria maquiladora:

- Los sweat-shops que atienden el segmento de productos de bajo precio (confección) y buscan competitividad mediante bajos costos laborales.
- Las empresas de marca norteamericanas o europeas que pueden garantizar una demanda laboral más estable por su posición ventajosa en el mercado.
- Las empresas maquiladoras de rubros más exigentes, que utilizan procesos de automatización y métodos modernos de organización del trabajo. Estas empresas tienen empleados con alto nivel de calificación, buenos salarios y capacitación del personal. Ejemplo: Computadoras en México y tecnología médica en Costa Rica.

Esta diferenciación no puede dejarse de lado cuando se analizan los efectos sobre el empleo y el desarrollo por parte de la maquila ya que el último rubro es muy ventajoso y contiene los determinantes para que el aumento de empleo se produzca acompañado de altos niveles de productividad.

Medidas para mejorar las condiciones laborales:

- Promover un consenso acerca de los beneficios de la maquila que se refleje en la regulación laboral.
- Promover el respeto por la legislación laboral aplicando sanciones e incentivos cuando se requiera para garantizar el marco legal dentro del mercado laboral.
- Promover sellos de calidad y de estándares laborales correctos extendidos por organizaciones no gubernamentales que obligue a las empresas a respetar normas laborales para operar en ciertos mercados.

En todos los sectores, la producción industrial es cada vez más intensiva en tecnología y conocimiento, y el papel de los costos salariales decrece considerablemente. Pero en la mayoría de los mercados latinoamericanos con maquila se observa la falta de una orientación estratégica hacia las mejoras en capital conocimiento y en detrimento de la búsqueda de competitividad por el lado de los bajos costos laborales.

La creación de ventajas competitivas basadas en conocimiento pueden fomentarse de dos formas distintas:

- Dentro de un mismo rubro, conquistando segmentos de mercado con uso intensivo de conocimiento y mayor generación de valor agregado.
- A través de extensiones hacia nuevos rubros tecnológicamente más complejos.

Dentro de un mismo rubro, se verifican tres ejemplos de cómo lograr mayor competencia basada en calidad:

Conquistando mercados exigentes, por ejemplo en el mercado de confección, se distinguen tres tipos de segmentos: básico, fashion-basic, y fashion. El primero se caracteriza por prendas más estándar y la ventaja en este segmento descansa en bajos costos salariales y no tanta calidad, el segundo segmento se caracteriza por ciclos de moda más cortos y lo determinante aquí son los plazos de entrega y la organización más flexible de la producción. Por último, el segmento fashion se caracteriza por una alta calidad y por lo tanto aquí es necesario el uso más intensivo de conocimiento. Para las empresas de la región puede ser una buena alternativa para lograr empleos estables y de calidad tratar de conquistar este último segmento del mercado.

En la práctica, la competencia de precio y calidad no pueden diferenciarse claramente, más bien representan puntos extremos dentro de un continuo

### 3) Políticas complementarias de empleo y del mercado laboral

Durante la década pasada las presiones para la reforma institucional de los mercados de trabajo en América Latina tuvieron como resultado mayor flexibilidad en los mercados de trabajo, pero en el sentido de una mayor desprotección de la oferta de trabajo y de bajos costos salariales para las empresas cuando se trata de despedir empleados con menores indemnizaciones, no obligatoriedad de cargas sociales, y relaciones muy inestables, este factor combinado con una oferta laboral cada vez más segmentada, hacen que el desempleo se transforme en un problema cada vez más enraizado.

El problema para los mercados de trabajo puede analizarse observando a este mercado como un juego en el cual participan dos tipos de agentes diferentes, los oferentes de trabajo y los demandantes de trabajo (empresas), para que un juego justo tenga lugar existe un detalle que no siempre es tenido en cuenta y es que los participantes oferentes poseen desventajas previas a la negociación y es este hecho el que justifica la creación de protección social para lograr relaciones laborales estables en dicho mercado.

Tomando como ejemplos antagónicos a la Argentina y a Costa Rica, se puede observar empíricamente que mientras Argentina se flexibilizó desregulando el mercado y desprotegiendo a los trabajadores, los resultados fueron la perpetuación del problema del desempleo estructural. Por otro lado Costa Rica flexibilizó el mercado laboral pero aplicando medidas rígidas y protegiendo a sus trabajadores, obteniendo como resultado un desempleo promedio del 6 % que puede entenderse como desempleo friccional y que fomenta el establecimiento de empresas industriales maquiladoras pero con uso intensivo de tecnología y conocimiento, y no es tan relevante la búsqueda de menores costos laborales.

A diferencia de las grandes empresas que no necesariamente dependen de otras empresas para abastecerse, las pequeñas y medianas empresas dependen de otras para adquirir insumos, capacitar personal, comercializar etc. Se puede distinguir tres grupos de empresas medianas y pequeñas según la naturaleza de la relación con otras empresas:

- Subcontratistas
- Agrupaciones
- Independientes

Cualquiera sea el entorno muchas necesidades son comunes. Al margen del contexto en el cual la pequeña o mediana empresa se encuentre, su éxito depende cada vez más de su capacidad de participar eficientemente en el comercio internacional, sea como exportador directo o indirecto

El éxito en la comercialización es uno de los objetivos claves para las pequeñas y medianas empresas. Una valiosa experiencia en muchas industrias es la participación en ferias comerciales locales o internacionales. Las mismas constituyen un buen medio para penetrar en los dos tipos de mercado o para obtener una fuente de aprendizaje tecnológico. El mejoramiento tecnológico es otro de los objetivos claves, especialmente para las transables.

Un ejemplo de esto puede encontrarse en Argentina en las diversas industrias que muestra que es posible enfrentar este desafío mediante variadas estrategias (apoyo técnico y apoyo colectivo) Es interesante resaltar que uno de los obstáculos más grandes que tienen las pequeñas y medianas empresas es el acceso al crédito, ya sea para producir o para comercializar.

Al analizar la relación de las pequeñas y medianas empresas con la generación de empleo, el proceso de reestructuración también las alcanzó afectándolas en mayor medida más que a las grandes empresas, debido a que su capacidad de adaptación es limitada.

La intervención de las pequeñas y medianas empresas en el mercado laboral tiene aspectos negativos y positivos. Por el lado negativo, muchas empresas tienden a integrarse en el tramo informal del mercado de trabajo.

Por el lado positivo se encuentra la movilidad laboral, tanto para obreros no calificados como para los calificados. Los obreros calificados tienen la posibilidad de abandonar su trabajo en una empresa grande, con cierta estabilidad pero sin posibilidades de progreso, para ingresar a un establecimiento de menor envergadura pero con posibilidades de desarrollo personal, tal decisión será tomada en mayor medida por los jóvenes trabajadores. Los obreros no calificados tienen mayor movilidad laboral en el plano de las pequeñas y medianas empresas.

Queremos concluir este trabajo, sin pretender dar un tratamiento sustantivo, pero asociado con la generación de empleos y las realidades y potencialidades de estas pequeñas organizaciones, en base a investigaciones comparadas, y en general al desarrollo del estado del arte en estas cuestiones, las siguientes premisas:

- *Lograr una flexibilización adecuada, en un sentido distinto al aplicado en la mayoría de los países de Latinoamérica, y en Argentina*
- *Avanzar en el desarrollo de la capacitación profesional, para todos los actores del proceso productivo.*
- *Fomentar la investigación, creación, desarrollo de empresas productivas, sobre todo pequeñas y medianas, priorizando el desarrollo local sustentable y con el compromiso participativo de las diferentes organizaciones de la comunidad.*

## BIBLIOGRAFÍA

Altenburg, Tilman; Qualmann, Regine; Sélter, Jürgen. Modernización económica y empleo en América Latina. Propuestas para un desarrollo incluyente. División de Desarrollo Económico de Cepal. Serie 2. Santiago, Chile 2001.

Beccaria, Luis: Reestructuración, empleo y salarios en la Argentina. Los desafíos de la competitividad. Editorial Alianza. Cepal 1993.

Borello, José Antonio; Vio, Marcela; Frizche, Federico. La Geografía de la Industria en la Región Metropolitana de Buenos Aires. Informe de investigación N° 10. Universidad Nacional de General Sarmiento.

Cortés Rosalía: Argentina. restructuració económica e impacto en el mercado de trabajo. Centro de Estudios Bonaerenses, 1996

Donato, Vicente ( Universidad de Bologna). Evolución y Situación Actual de las Pequeñas y Medianas Empresas 1995-2000.

Centro de Estudios Bonaerense: Las Pymes y la Generación de empleo. Informe de Coyuntura. Año VII. N°38. Octubre de 1994.

Centro de Estudios Bonaerense: Pymes y Sistemas locales en Italia. Informe de Coyuntura. Año VII N°67/68 . Junio/Julio de 1997.

Freier, María, y Haedo Christian: La nueva Geografía Industrial Argentina. Noviembre de 2002.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina. Bs As 2002.

Galín, P y Novick, M: La precarización del empleo en la Argentina. Centro Editorial de América Latina. 1994.

Gatto, Francisco: La política industrial de las pequeñas y medianas empresas. Revista de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Quilmes

Rofman, Alejandro: Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los 90. Oficina de Publicaciones del CBC. UBA 1995.

Linderboin, J: Dinámica de la pequeña producción en la generación de empleo. Setiembre, 1990.

Yoguel, Gabriel, Gatto, Francisco; La producción de las pequeñas y medianas Plantas Manufactureras en la Provincia de Buenos Aires. Programa CFI-CEPAL

## 2-PRODUCCION CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA

### 2-1-1 Artículos

Título: "La importancia de la pyme en el desarrollo local"

Autor: Carlos Cozzi

En Prensa. Para ser publicado en la Revista de Economía y Negocios. Universidad Nacional de General San Martín. Publicación Cuatrimestral

Título: "Pymes y Marketing"

Autor: Silvia Marisa Rampello

Fuente: en etapa de aprobación para ser publicado en la Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas.

### 2.1-4. Congresos Internacionales, Nacionales, Simposios, Jornadas, otros.

Autor/Expositor: Carlos Cozzi

Título: *Jóvenes, microemprendimientos y desarrollo local.*

Lugar: Fundade. Gualeguaychú 230 Paraná. Entre Ríos.

Evento: conferencia.

Fecha: 24 de octubre de 2003.

Autor/Expositor: Carlos Cozzi

Título: *Pymes y procesos de crecimiento*

Lugar: Universidad Tecnológica Nacional. Facultad Regional Paraná. Entre Ríos.

Maestría en Administración de Negocios.

Evento: Jornada-Seminario

Fecha: 31 de octubre de 2003

Autor/Expositor: Carlos Cozzi

Título: *Empresas familiares, su inserción en el mercado*

Lugar: Curso PYME. Universidad Nacional de General San Martín.

Sede Ayacucho. Pdo de Gral San Martín

Fecha: 05 de diciembre de 2003,

Autor: silvia Marisa Rampello  
Título: "Cuadernos para la gestión en las pymes".  
Tipo: Taller para microempresarios  
Lugar: Centro de Comerciantes de Tablada y Centro de Comerciantes de Tapiales.  
Fecha: mayo y junio de 2003

## **2-2. Actividades Tecnológicas.**

### **2.2.-1 Convenios, Asesorías o Servicios a Terceros.**

Participante: Carlos Cozzi  
Función: Asesor en la Unidad de Investigación y Desarrollo del Plan Estratégico de Gral San Martín. Convenio Universidad de Gral San Martín, Ideb. y Municipio de Gral San Martín/  
Monto: \$ 8.000 anuales.  
Fuente de Financiamiento: Ministerio de la Producción ,. Pcia de Buenos Aires.  
Fecha: a partir de marzo de 2004

## **3-FORMACIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

### **3.3 DIRECCION DE TESIS**

*Tesis de Grado* en Ejecución.  
Leonardi, Marco.  
Título: *Costos ABC y la solución a la problemática de los Costos*  
Universidad: Gral San Martín  
Escuela de Economía y Negocios.  
Inscripta en el 2003.

*Tesis de Posgrado* en Ejecución.  
Servia José María.  
Título: *Las miradas docentes*  
Universidad Nacional de Entre Ríos.

Facultad de Ciencias Económicas.  
Magister en Metodología Científica y Técnica de la Investigación  
Inscripta en el 2003.

*Tesis de Posgrado* en Ejecución  
Correa, Mirta  
Título: *Los obstáculos de la Responsabilidad Social Empresaria*  
Universidad Tecnológica Nacional  
Facultad Regional Paraná.  
Maestría en Administración de Negocios.  
Inscripta en el 2003

*Tesis de Doctorado* en Ejecución.  
Servia, José María  
Título: *La identidad enmascarada*  
Universidad Nacional de la Plata  
Facultad de Periodismo y Comunicación Social  
Doctorado en Comunicación.  
Inscripta en el 2003

### **3.4. JURADO DE TESIS**

**Tesis de Posgrado**  
Autor: Lancillota Pablo  
Título: *Gestión basada en la Lealtad. Un camino a recorrer.*  
Universidad: Universidad de Palermo  
MBA( Master in Business Administration)  
Marzo de 2004

Autor: Loaiza Marcelo  
Título: Evaluación de programas sociales. Acerca de la construcción del habitat popular en la Provincia de Río Negro.  
Universidad Nacional del Entre Ríos.  
Facultad de Ciencias Económicas.  
Magister en Metodología de la Investigación Científica y Técnica.  
Fecha: 03-10-2003



## RESUMEN :

## JUSTIFICACIÓN

### PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE.

Los índices de desocupación en la Argentina, en especial después de 1992 en adelante, han arrojado cifras preocupantes que reflejan los aspectos negativos del modelo económico vigente. La reforma administrativa, las privatizaciones, el saneamiento de las finanzas provinciales, el proceso de reconversión industrial y la crisis macroeconómica, de origen financiero, desde el segundo semestre del 2001 son algunas de las razones que explican tales guarismos.

Lo cierto es que la Argentina enfrenta hoy una realidad en la que la estabilidad y el desempleo muestran las consecuencias del modelo económico.

El desafío de la conducción económica es encontrar los mecanismos que permitan por un lado incrementar los niveles de empleo, y por otro atender prioritariamente a aquel segmento de la población con necesidades básicas insatisfechas y/o en condiciones de extrema pobreza.

En este contexto aparecen en escena las pymes, dando comienzo al debate acerca de sus ventajas en la generación de empleo. Para ser más precisos, este sector de la economía, comienza recién a adquirir relevancia en 1979 cuando la Organización Internacional del Trabajo (OIT) publica un trabajo referido a la estructura y funcionamiento de esos emprendimientos en Kenya. A partir de allí, las pymes fueron el centro de atención de políticos, sociólogos y economistas, quienes trataron de encontrar las virtudes de esas empresas en el desenvolvimiento de los países; especialmente de aquellos en desarrollo.

El tema es que, en lo que a nuestro país se refiere, las grandes industrias han contribuido muy poco en la solución de estos problemas, en la medida que en general son capital-intensivas y con alta propensión a importar. Esto ha suscitado en los últimos tiempos, interés en las pequeñas y medianas empresas para la resolución de los problemas anteriormente expuestos.

## INTERVENCIÓN DE LAS PYMES EN EL MERCADO DE TRABAJO

En este punto centraremos nuestra atención: en la forma como las pymes participan en el mercado de trabajo. Sobre este tema algunos autores coinciden en señalar, que tienen aspectos tanto negativos como positivos.

El lado negativo se manifiesta en razón de que muchas empresas del sector tienden a integrarse en el tramo informal del mercado de trabajo. Esto conduce, de hecho, a la evasión impositiva, la no adecuación a las leyes laborales y la falta de agremiación sindical. En definitiva, son empresas que alteran las reglas de juego del mercado institucionalizado, lo que provoca la queja de las grandes firmas que ven esta situación como una transferencia de recursos implícita a favor del sector que nos ocupa.

La movilidad laboral refleja la faz positiva de la intervención de las pequeñas y medianas empresas en el contexto del mercado de trabajo. Se trata, en definitiva, de alcanzar una mejor reasignación de los recursos humanos ya se trate de obreros calificados como no calificados.

En general se asocia a las pequeñas y medianas empresas con la generación de empleo sin indagar demasiado en el tema. La razón que explica la inexactitud del argumento, radica en las limitaciones que encierra la propia definición de pyme. Por lo tanto, es necesario tener en cuenta ciertas consideraciones que nos permitan establecer relaciones entre las pequeñas empresas y la generación de empleo.

### PLAN DE INVESTIGACION

#### HIPÓTESIS

Dado el carácter exploratorio propuesto para la presente investigación, no se formulan hipótesis.

#### DISEÑO

Transeccional descriptivo.

## **TIPO DE INVESTIGACION**

Exploratoria

## **METODOLOGÍA**

- 1) Entrevistas: a empresarios pymes, a trabajadores ocupados y desocupados.
- 2) Trabajo con datos secundarios: Material de Censos, PH de la Encuesta
- 3) Permanente de Hogares, Producción de los Municipios Espectados.

## **PLAN DE TRABAJO**

- 1)-: Búsqueda Bibliográfica.
- 2)-: Construcción del Marco Teórico.
- 3)-: Seleccionar la muestra.
- 4)-: Contactar a responsables.
- 5)-: Construcción de cuestionario.
- 6)-: Aplicación del mismo.
- 7)-: Análisis de resultados.
- 8)-: Construcción Entrevista semiestructurada.
- 9)-: Realización de entrevistas.
- 10)-: Análisis de las entrevistas.
- 11)-: Conclusiones y propuestas.
- 12)-: Publicación

### **BIBLIOGRAFIA PROPUESTA:**

(Detalle en hoja anexa, la bibliografía mas relevante).

- ❖ Beccaria, Luis. *“Reestructuración, empleo y salarios en la Argentina. Los desafíos de la competitividad”*. Editorial Alianza. CEPAL, 1993.
- ❖ Cortes, Rosalía. *“Argentina, reestructuración económica e impacto en el mercado de trabajo”*. Centro de Estudios Bonaerenses, 1996.
- ❖ Galin, P. y Novick, M. *“La precarización del empleo en la Argentina”*. Centro Editorial de América Latina.
- ❖ Gatto, Francisco. *“La política industrial de las pequeñas y medianas empresas”*. Revista de Ciencias Sociales. Universidad nacional de Quilmes.
- ❖ Linderrboim. *“Dinámica de la pequeña producción en la generación de empleo”*. Setiembre, 1990.
- ❖ Monza, Alfredo. *“La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y Perspectivas”*. En Minujin . A UNICEF / Losada, 1993.
- ❖ Rofman, Alejandro. *“Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los '90”*. Oficina de Publicaciones del CBC. UBA.
- ❖ Revista *“Sociología del Trabajo”*. Editorial Siglo XXI, España.
- ❖ *“Políticas de Empleo en una Economía Mundializada”*. Congreso Internacional del Trabajo. Informe Vj, 1996.

### **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION :**

- 1) Analizar la relación de las pymes con la generación de empleo y ver hasta que punto aún tiene vigencia, y con qué características.
- 2) Cuáles son las nuevas relaciones laborales entre los propietarios de las pymes y sus trabajadores.
- 3) Listar las principales ramas en que se concentra el valor de la producción y la ocupación en las pymes.

## PRIMER INFORME DE AVANCE

PERÍODO INFORMADO: DESDE:--01/01/2002----- HASTA:--31/06/2002-----

### 1- INFORME TÉCNICO-ACADÉMICO:

I. En el período mencionado se ha realizado la búsqueda bibliográfica, de acuerdo a lo previsto en el punto 1. del plan de trabajo oportunamente propuesto.

A la fecha del presente informe se han relevado los siguientes textos:

- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). “Aspectos teóricos del desempleo. Caso Argentino”. Informe de Coyuntura N° 91- Año XI – 2001
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). “El mercado de trabajo en la Provincia de Buenos Aires”. Informe de Coyuntura N° 91- Año XI – 2001
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). “Políticas de empleo y asistencia”. Informe de Coyuntura N° 91- Año XI – 2001
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). “El costo social del desempleo”. Informe de Coyuntura N° 91- Año XI – 2001
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). “Flexibilización laboral para Pymes: ¿solución o parche?”. Informe de Coyuntura N° 42- Año V – 1995
- ❖ CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE (CEB). “Mercado de trabajo y ajuste estructural: la política laboral en la dinámica de la exclusión social argentina (1991-1995)”. Informe de Coyuntura N° 60- Año VI – 1996
- ❖ GATTO, Francisco. “La política industrial de las pequeñas y medianas empresas”. Revista de Ciencias Sociales N° 2. Universidad Nacional de Quilmes. Mayo de 1995.
- ❖ IRIGOYEN, Horacio A. “Algo más acerca de lo ‘Bueno’ de las empresas de familia”. Revista Profesional & Empresaria. – Tomo II – N° 24 – Editorial Errepar – Buenos Aires - Septiembre 2001
- ❖ IRIGOYEN, Horacio A. “¿Las Pymes en el 2000?. y futuro” – Editorial Errepar – Buenos Aires, 2000. Supervivencia, desarrollo.

Queda aún por revisar los textos que se detallan a continuación, y cuyos datos se esperan incluir en los próximos informes:

- ❖ Beccaria, Luis. *"Reestructuración, empleo y salarios en la Argentina. Los desafíos de la competitividad"*. Editorial Alianza. CEPAL, 1993.
- ❖ Cortes, Rosalía. *"Argentina, reestructuración económica e impacto en el mercado de trabajo"*. Centro de Estudios Bonaerenses, 1996.
- ❖ Galin, P. y Novick, M. *"La precarización del empleo en la Argentina"*. Centro Editorial de América Latina.
- ❖ Linderrboim. *"Dinámica de la pequeña producción en la generación de empleo"*. Setiembre, 1990.
- ❖ Monza, Alfredo. *"La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y Perspectivas"*. En Minujin. A UNICEF / Losada, 1993.
- ❖ Rofman, Alejandro. *"Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los '90"*. Oficina de Publicaciones del CBC. UBA.
- ❖ Revista *"Sociología del Trabajo"*. Editorial Siglo XXI, España.
- ❖ *"Políticas de Empleo en una Economía Mundializada"*. Congreso Internacional del Trabajo. Informe Vj, 1996.

II. En base a toda la bibliografía mencionada se ha comenzado con la Construcción del Marco Teórico, de acuerdo a lo consignado en el punto 2. del Plan de Trabajo. En las próximas entregas se prevee completar el mismo. Dicho marco teórico se brinda en un impreso anexo al presente informe con idéntico título a la investigación: "PYMES, EMPLEO Y NUEVAS FORMAS DE RELACIONES LABORALES EN EL CONURBANO BONAERENSE".

III. En la actualidad se está trabajando en la selección de la muestra (punto 3 del Plan de Trabajo) y en la construcción de herramientas metodológicas adecuadas.

## 2- PRODUCCIÓN CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA:

A la fecha de presentación del presente informe, aún no se han realizado ningún tipo de publicaciones.

Por lo prematuro del trabajo tampoco se ha participado en Congresos, Simposios o Jornadas. Lo mismo ocurre con las actividades tecnológicas.

### **3- FORMACION DE RECURSOS HUMANOS:**

A la fecha de presentación del presente informe aún no se ha realizado formación de recursos humanos.