



■ Instituto para el Desarrollo Industrial de
la UNION INDUSTRIAL ARGENTINA

OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PyMIs ARGENTINAS

Informe a las empresas
sobre el resultado de la
Primera Encuesta Estructural



■ "Observatorio Permanente de las PyMIs."
Director del proyecto: Dr. Vicente Nicolás Donato.
Editado por el Instituto para el Desarrollo Industrial.
de la Union Industrial Argentina.
Buenos Aires, Octubre de 1997.

■ Instituto para el Desarrollo Industrial de
la UNION INDUSTRIAL ARGENTINA



INFORME A LAS EMPRESAS SOBRE EL RESULTADO DE LA PRIMERA ENCUESTA ESTRUCTURAL

Introducción

Actualmente las PyMIs argentinas representan aproximadamente el 50% de la industria; sin embargo, existe escasa información sobre ellas. Esto obliga a las mismas empresas y al propio Gobierno a operar a ciegas, lo que constituye un grave problema en el presente contexto de gran competitividad y necesidad de afinación de las políticas públicas dirigidas al sector industrial. Por otra parte, los bancos con la escasa información disponible, tampoco pueden elegir correctamente los sujetos de crédito.

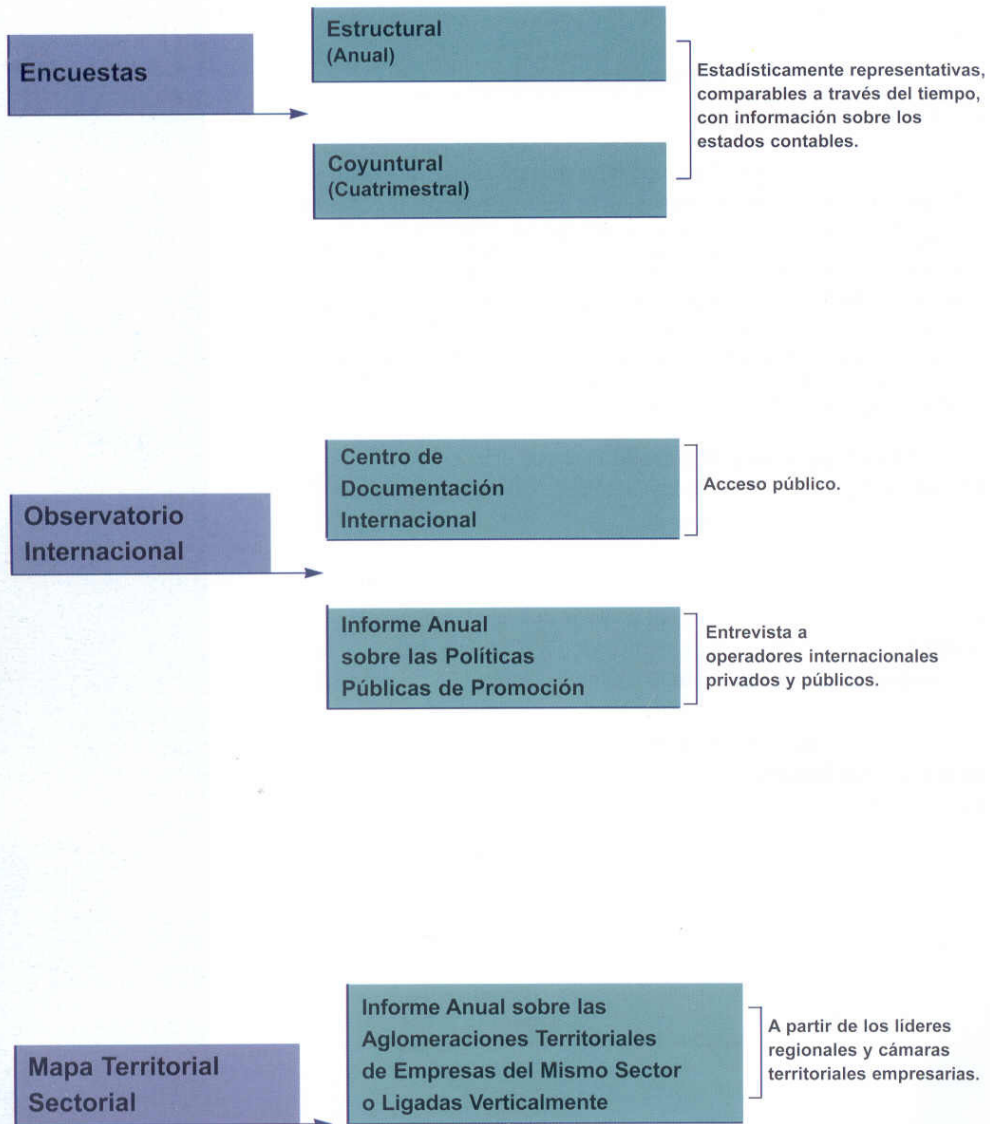
El **Observatorio PyMIs** se propone llenar este vacío informativo. Consideramos que una mayor disponibilidad de información ayudará a definir más nítidamente los legítimos intereses de cada sector y en consecuencia, a realizar una más ilustrada discusión de las soluciones a los problemas identificados: "Conocer para debatir" es el lema que guía nuestro trabajo.

Con el objetivo de mejorar la disponibilidad de información sobre las PyMIs en Argentina y las políticas públicas de apoyo, el **Observatorio PyMIs** está desarrollando un plan de trabajo que se describe en el cuadro de la página siguiente.

En esta ocasión presentamos los primeros resultados de la Encuesta Estructural cuyo objetivo fue el de identificar las principales características de las PyMIs argentinas.

Vicente Nicolás Donato

Programa de Trabajo del Observatorio PyMIs



Metodología de la Encuesta Estructural:

El estudio fue realizado a partir de una muestra de 1000 empresas industriales estadísticamente representativas, seleccionadas de los registros del Censo Nacional Económico de 1994 y a las cuales les fue enviado un cuestionario y se les solicitó el balance o datos sobre el mismo.

Se consideró PyMI a la empresa que en 1994 ocupaba entre 10 y 200 personas y facturaba menos de 20.000.000 de pesos. Con el objetivo de uniformar los datos económicos-financieros a partir de los balances de las empresas, se excluyeron del conjunto estudiado las empresas constituídas como sociedades unipersonales y de hecho, dado que las mismas no tienen la obligación de registrar dichas informaciones. Debido a la alta probabilidad de error en el registro del dato del CNE 94, se excluyó también del conjunto estudiado aquellas empresas cuyo cociente facturado/ocupados resultó ubicado en valores extremos.

Las estimaciones realizadas a partir de la muestra son muy confiables, siendo el error esperado en todos los casos menor del 7%.

■ Síntesis de los Resultados



SINTESIS DE LOS RESULTADOS

Dimensiones representativas:

- en promedio las firmas ocupan 35 personas y facturan anualmente 2.300.000 pesos.
- el 50% de las empresas ocupa menos de 23 personas y 1.280.000 pesos anuales.
- el 95% de las empresas ocupa menos de 104 personas y factura anualmente menos de 8.400.000 pesos.
- las PyMIs más grandes se encuentran localizadas en la región Sur del país y las más pequeñas en Capital Federal, Córdoba y Santa Fé.

Productividad:

- el promedio de facturación anual por ocupado es de 67.000 pesos.
- las empresas con mayor facturación por ocupado se encuentran en Capital Federal, Santa Fé y Córdoba; las de menor facturación por ocupado, en la región NOA.
- el aumento de la productividad (ventas/ocupados) durante 1996 fue del 4%.
- las PyMIs que más aumentaron su productividad durante 1996 fueron aquellas localizadas en la región NEA, le siguen las del Sur del país y luego las de Buenos Aires.

Edad:

- el 40% de las empresas tiene más de 30 años.
- el 8% de las mismas nació después de 1990.
- en promedio son más antiguas que sus pares de otros países más desarrollados.

Demografía industrial:

- no existen aún en Argentina estadísticas sobre la natalidad y mortalidad de empresas.

Grupos económicos conformados por PyMIs:

- el 10% de las empresas forma parte de un grupo económico que ocupa en total, menos de 200 personas.

Estructura de los mercados:

- 55% de las empresas operan en mercados de alta competencia y el restante 45%, en nichos de mercado.
- 55% de las empresas compite con empresas de mayor dimensión.
- las regiones geográficas donde las empresas compiten relativamente más frecuentemente en nichos de mercado son la Sur y la NOA.

Origen de los competidores:

- la gran mayoría de las PyMIs compite con otras empresas nacionales; sólo el 23% compite con empresas extranjeras.
- en la región NEA la competencia con empresas extranjeras es insignificante y en la región NOA, no alcanza al 10% de las empresas.
- las PyMIs de la provincia de Buenos Aires y las de la región Sur son aquellas que muestran mayor exposición a la competencia con empresas extranjeras.

Tipología de los clientes:

- 38% de las ventas está dirigido a otras empresas industriales; las ventas al público y a negocios minoristas son el 19% del total. Estos datos reflejan una gran proporción de las ventas realizadas con los propios canales comerciales.
- las PyMIs de menores dimensiones colocan una mayor proporción de sus ventas a través de sus propios canales comerciales en comparación con las PyMIs de mayor tamaño.
- las PyMIs localizadas en la región NOA, comparadas con sus pares de otras regiones, son aquellas que colocan una mayor proporción de sus ventas a través de sus propios canales comerciales. Las que colocan una menor proporción de sus ventas a través de los propios canales comerciales son las de la Capital Federal, Córdoba y Santa Fé.
- en comparación con otros países de mayor desarrollo industrial las PyMIs argentinas muestran una baja proporción de sus ventas como resultado de acuerdos de sucontratación.

SINTESIS DE LOS RESULTADOS

Ventas:

- las ventas en 1996 fueron superiores en un 10% a 1995.
- el 92% de las ventas está dirigido al mercado interno y el restante 8%, a los mercados internacionales.

Empleo y modalidades de contratación:

- la ocupación en 1996 fue superior en un 6% a 1995.
- el 89% del personal de estas empresas se encuentra en relación de dependencia (contrato de duración indeterminada) y el restante 11%, bajo otras modalidades contractuales.
- el NEA y el NOA son las regiones del país que hacen uso más intensivo de modalidades contractuales diferentes a la de relación de dependencia.

Calificación del personal:

- el 17% del personal ocupado son técnicos.
- el NOA y el NEA son las regiones del país que muestran una menor participación de técnicos en el personal ocupado. Le sigue la Provincia de Buenos Aires.
- la participación de los técnicos en el personal ocupado es relativamente baja si se la compara con países de mayor desarrollo industrial.

Desempeño durante 1991-1996:

- el 59% de las empresas mostró un crecimiento normal o acelerado, mientras que el restante 41%, atravesó una fase de estancamiento o achicamiento.

Estrategias productivas/comerciales durante 1991-1996:

- el 63% de las empresas aumentó su grado de especialización y el peso de esta estrategia crece a medida que aumenta el tamaño de las empresas.

- el 30% descentralizó fases productivas y de servicios y el peso de esta estrategia crece a medida que aumenta el tamaño de las empresas. La estrategia de descentralización es mucho más frecuente en las regiones más industrializadas del país.
- el 29% comenzó a comprar en el mercado partes y piezas que antes producía internamente. Esta estrategia es más frecuente a medida que aumenta el tamaño de la empresas y a medida que nos desplazamos de las regiones menos industrializadas a las más industrializadas del país. El 45% de las PyMIs aumentó la participación de partes, piezas e insumos importados en su proceso productivo. El peso de esta estrategia aumenta a medida que aumenta el tamaño de la empresa.
- el 20% integró el catálogo de ventas con bienes finales importados y el peso de esta estrategia aumenta a medida que aumenta el tamaño de las empresas.

Inversiones en el período 1991-1996:

- el 90% de las empresas realizó inversiones, de las cuales un 30% fueron muy importantes.
- el 50% de las empresas incorporó bienes de capital importados. La incorporación es más frecuente entre las PyMIs de mayor tamaño.
- sin embargo, el 63% de las empresas declara un rezago tecnológico comparado con sus competidores internacionales.
- las inversiones realizadas apuntaron principalmente a aumentar la calidad y la producción.

Exportaciones:

- sólo la mitad de las empresas nunca realizaron la experiencia exportadora. Las razones aducidas fueron en primer lugar organizativas.
- el 15% de las empresas exportan sistemáticamente el 26% de sus ventas.
- casi la mitad de las exportaciones se dirige a países del Mercosur (el 60% si se incluye Chile), 13% a EEUU y 10% a Europa.

SINTESIS DE LOS RESULTADOS

Ranking de necesidades declaradas:

- 1° - Adquisición de bienes de capital
- 2° - Reestructuración de instalaciones y certificación de calidad.
- 3° - Capital de trabajo.

Cambios en la propiedad de las empresas:

- sólo el 33% de las empresas no ha sufrido ningún cambio en la estructura de propiedad y este porcentaje aumenta a medida que disminuye el tamaño de las firmas. Por otra parte, los cambios de propiedad fueron más sustanciales a medida que aumenta el tamaño de las empresas.

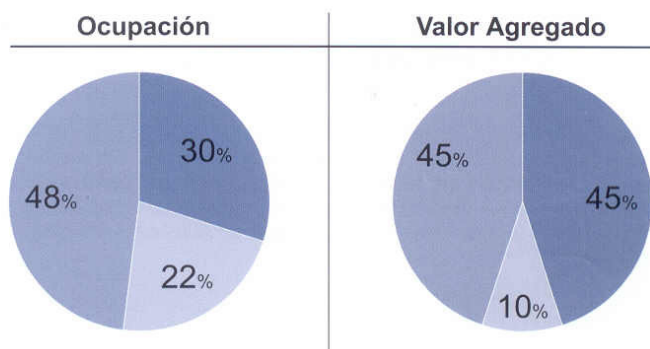
Estructura patrimonial en 1996:

- bajas deudas financieras, de corto plazo y con alto costo.
- alta liquidez y predomina la autofinanciación de la inversión.
- alta capitalización de las empresas si comparadas con sus similares de otros países desarrollados.

■ Cuadros y Comentarios



Participación de las PyMIs en la industria



Tamaño de empresas	Ocupación %	Valor agregado %
Microempresas: 0 - 10 ocupados	22	10
PyMIs: 11 - 200 ocupados	48	45
Grandes: más de 200 ocupados	30	45
Total	100	100

- Las PyMIs representan aproximadamente el 50% de la industria argentina. Obsérvese que si excluimos a las microempresas (menos de 10 ocupados por empresa) y a las grandes empresas (más de 200 ocupados por empresa), las PyMIs, según los datos del Censo Nacional Económico - 1994, ocupaban el 48% de la mano de obra y generaban el 45% del valor agregado.

Dimensiones representativas de las PyMIs argentinas

Tamaño de empresas	Facturación 1996 (en miles de pesos)	Ocupados 1996
10 a 24 Ocupados	1.178	19
25 a 54 Ocupados	2.640	40
55 a 200 Ocupados	6.390	90
Total	2.345	35

- El promedio de las PyMIs facturan 2.345.000 pesos y ocupan 35 personas. Sin embargo las más grandes entre ellas, facturan un promedio de 6.390.000 pesos y ocupan, en promedio, 90 personas. Estimaciones preliminares del Observatorio muestran que el 95% de las PyMIs facturan menos de 10 millones de pesos y ocupan menos de 120 personas. El promedio de facturación por ocupado es de 67.000 pesos anuales.

Tamaño de empresas	El 50% de las PyMIs...	
	Facturó en 1996 menos de... (en miles de pesos)	Ocupó en 1996 menos de... (empleados)
10 a 24 Ocupados	833	15
25 a 54 Ocupados	2000	34
55 a 200 Ocupados	5200	80
Total	1280	23

- El 50 % de las PyMIs ocupó en 1996 menos de 23 personas y facturó menos de 1.280.000 pesos.

Tamaño de empresas	El 95% de las PyMIs...	
	Facturó en 1996 menos de... (en miles de pesos)	Ocupó en 1996 menos de... (empleados)
10 a 24 Ocupados	3500	44
25 a 54 Ocupados	6000	90
55 a 200 Ocupados	16524	181
Total	8400	104

- El 95 % de las PyMIs ocupó en 1996 menos de 104 personas y facturó menos de 8.400.000 pesos.

Dimensiones representativas de las PyMIs Argentinas

Regiones Geográficas	Facturación 1996 (en miles de pesos)	Ocupados 1996
Provincia de Buenos Aires	2.275	35
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	2.376	33
San Juan, San Luis y Mendoza	2.318	38
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	2.574	39
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	2.058	42
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	4.160	64
Total	2.345	35

- Las PyMIs de la Provincia de Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Santa Fé, son, en promedio, más pequeñas que las del resto del país. Las PyMIs más grandes se ubican en el Sur del país y en el Noroeste. Las empresas con mayor facturación por ocupado se encuentran en Capital Federal, Córdoba, y Santa Fé.

Regiones Geográficas	El 50% de las PyMIs...	
	Facturó en 1996 menos de... (en miles de pesos)	Ocupó en 1996 menos de... (empleados)
Provincia de Buenos Aires	1232	22
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	1328	21
San Juan, San Luis y Mendoza	1405	24
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	1368	30
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	1640	24
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	2100	38
Total	1280	23

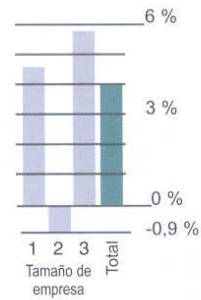
- Las empresas con mayor facturación se encuentran en la región del Sur del país, pero aquellas que muestran una mayor facturación por ocupado se encuentran en Capital Federal, Córdoba, y Santa Fé.

Regiones Geográficas	El 95% de las PyMIs...	
	Facturó en 1996 menos de... (en miles de pesos)	Ocupó en 1996 menos de... (empleados)
Provincia de Buenos Aires	8260	103
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	8200	100
San Juan, San Luis y Mendoza	9953	102
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	11163	115
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	9010	115
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	13600	122
Total	8400	104

- Las PyMIs que muestran una menor facturación por ocupado se encuentra localizadas en la región NOA.

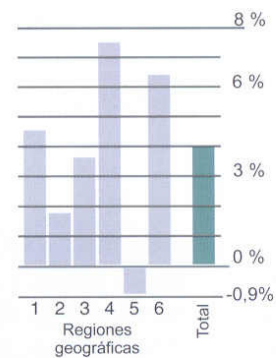
Evolución de las productividades

Tamaño de empresas	Productividad %
1 10 a 24 Ocupados	4,6
2 25 a 54 Ocupados	- 0,9
3 55 a 200 Ocupados	5,8
4 Total	4,0



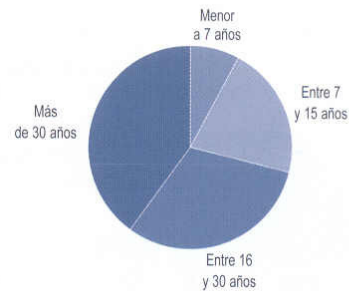
- La productividad de las PyMIs aumentó durante 1996 en 4%. La productividad de las PyMIs más grandes aumentó de manera muy importante, mientras que la de las PyMIs intermedias disminuyó 0.9%.

Regiones Geográficas	Productividad %
1 Provincia de Buenos Aires	4,7
2 Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	1,9
3 San Juan, San Luis y Mendoza	3,8
4 Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	7,6
5 Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	- 0,9
6 La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	6,4
7 Total	4,0



- Las empresas que más aumentaron su productividad en 1996 fueron aquellas localizadas en la región NEA, le siguen las del Sur del país y en tercer lugar, las de Buenos Aires.

Edad de las empresas



Tamaño de empresas	Menor a 7 años	Entre 7 y 15 años	Entre 16 y 30 años	Más de 30 años	Total
10 a 24 Ocupados	9,54	24,57	29,82	36,07	100 %
25 a 54 Ocupados	6,26	17,92	34,32	41,50	100 %
55 a 200 Ocupados	4,57	11,83	29,65	53,95	100 %
Total	7,95	20,97	31,03	40,05	100 %

- El 40% de las PyMIs tienen más de 30 años. Como era de esperar, las más jóvenes son en promedio las más pequeñas: entre las PyMIs que tienen menos de 15 años aquellas que ocupan entre 10 y 24 ocupados son el 34%, mientras que aquellas que ocupan entre 55 y 200 personas son sólo el 16% del total.

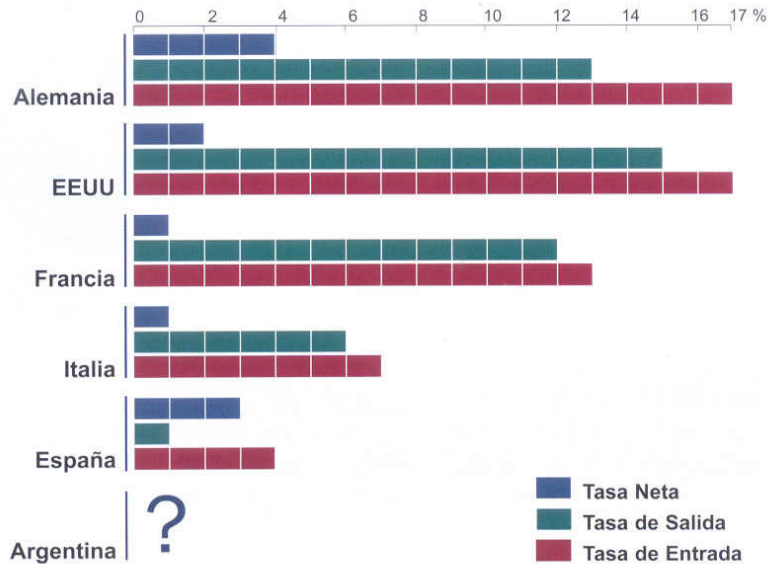
Edad de las PyMIs: comparación entre Argentina e Italia

(% de empresas nacidas antes de 1980)



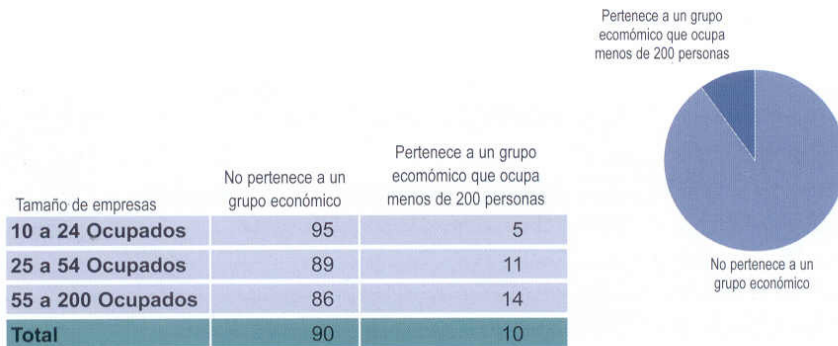
- Las PyMIs argentinas son, en promedio, más antiguas que sus similares de Italia. Mientras que en Argentina el 86% de las PyMIs más grandes nacieron antes de 1980; en Italia, este porcentaje se reduce al 70%. Las diferencias de edad entre las PyMIs de ambos países se reducen en las PyMIs de dimensión inferior. Estas informaciones apuntalan la hipótesis de que las PyMIs en Argentina nacieron, en general, más pequeñas que en Italia y soportan una tasa de mortalidad mayor.

Demografía industrial comparada en los '90



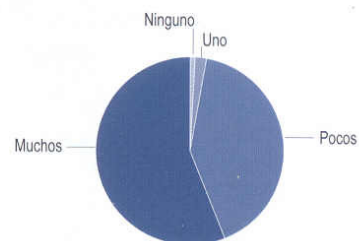
■ No existen aún en Argentina, estadísticas sobre la natalidad y mortalidad de las empresas.

Grupos económicos conformados por PyMIs



■ El 90% de las PyMIs son independientes, es decir, que no forman parte de ningún grupo económico. Sin embargo, existe un 10% de ellas que están organizadas como grupos societarios de pequeñas empresas cuyo personal en conjunto no supera 200 ocupados. La participación de las PyMIs en grupos económicos de pequeñas empresas que en conjunto ocupan menos de 200 ocupados, crece a medida que aumenta el tamaño de las mismas: desde un 5% en las PyMIs más chicas, a un 14% en las PyMIs más grandes.

Grado de competencia directa en los mercados de las PyMIs



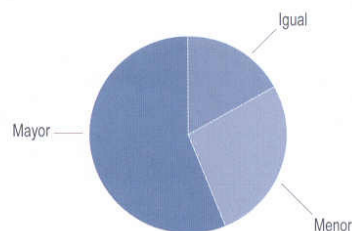
Tamaño de empresas	Ninguno	Uno	Pocos	Muchos	Total
10 a 24 Ocupados	1,69	2,21	42,24	53,86	100 %
25 a 54 Ocupados	0,40	1,71	38,39	59,50	100 %
55 a 200 Ocupados	1,33	3,75	41,37	53,55	100 %
Total	1,29	2,29	41,06	55,36	100 %

- El 56% de las empresas compite directamente con muchas empresas simultáneamente, mientras que el 43% compite directamente con no más de tres empresas. Sólo el 1% tiene el monopolio del propio producto. No se observan diferencias en el grado de competencia en los mercados de los distintos tamaños de PyMIs. Se puede afirmar que, mientras el 60% de las PyMIs trabaja en mercados fuertemente competitivos, el 40% restante ocupa nichos de mercado donde el proceso de competencia no es sólo de precios, sino también de calidad, reputación, etc.

Regiones Geográficas	Ninguno	Uno	Pocos	Muchos	Total
Provincia de Buenos Aires	1,67	2,71	40,81	54,81	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	0,72	1,76	40,99	56,53	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	1,04	3,29	37,26	58,41	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	0,00	2,99	32,93	64,08	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	0,00	0,00	59,37	40,63	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	8,33	1,92	46,16	43,59	100 %
Total	1,29	2,29	41,06	55,36	100 %

- Las regiones del país donde se observa una mayor presencia de empresas que compiten en nichos de mercado es la del Sur y la del NOA.

Dimensión del principal competidor directo



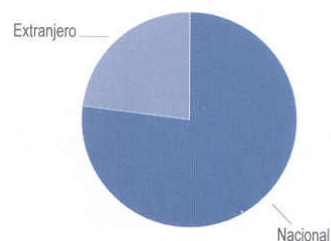
Tamaño de empresas	Menor	Igual	Mayor	Total
10 a 24 Ocupados	18,21	27,71	54,08	100 %
25 a 54 Ocupados	14,34	28,65	57,01	100 %
55 a 200 Ocupados	18,21	23,58	58,21	100 %
Total	17,15	27,40	55,45	100 %

- El 55% de las empresas compite directamente con una empresa de mayor dimensión; el restante 45%, con una empresa de igual o menor dimensión. Estas proporciones se mantienen prácticamente para todas las dimensiones de PyMIs, con un ligero aumento para las PyMIs de mayor tamaño. El 55% de las empresas que compiten directamente con otras de mayores dimensiones tiene probablemente un problema de escala, que de acuerdo a estimaciones preliminares del Observatorio, evidencia un impacto negativo sobre la rentabilidad de las empresas.

Regiones Geográficas	Menor	Igual	Mayor	Total
Provincia de Buenos Aires	18,13	28,62	53,25	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	14,69	28,74	56,57	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	15,30	17,08	67,62	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	10,18	12,57	77,25	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	46,87	14,29	38,84	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	20,00	35,71	44,29	100 %
Total	17,15	27,40	55,45	100 %

- Mientras que en el Noroeste argentino se localizan las firmas que compiten predominantemente con empresas de inferior dimensión a la propia; en el Noreste, se localizan las que compiten predominantemente con empresas de dimensiones mayores a la propia.

Origen del principal competidor directo



Tamaño de empresas	Nacional	Extranjero	Total
10 a 24 Ocupados	83,16	16,84	100 %
25 a 54 Ocupados	69,59	30,41	100 %
55 a 200 Ocupados	67,17	32,83	100 %
Total	77,17	22,83	100 %

- El 77% de las PyMIs compiten con empresas de origen nacional. Sólo un 23% lo hace con empresas extranjeras, pero este porcentaje aumenta al aumentar la dimensión de las PyMIs: desde un 17% en las más pequeñas hasta un 33% en las más grandes.

Regiones Geográficas	Nacional	Extranjero	Total
Provincia de Buenos Aires	74,89	25,11	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	76,70	23,30	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	84,59	15,41	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	97,60	2,40	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	92,73	7,27	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	74,83	25,17	100 %
Total	77,17	22,83	100 %

- Las empresas localizadas en las regiones más industrializadas del país son las más expuestas a la competencia extranjera. Salvo en la región Sur, en el resto de las regiones se observa una menor exposición a la competencia extranjera. La competencia industrial es más fuerte en las áreas más desarrolladas y por dicha razón, también en ellas, es más importante el predominio de las empresas que adoptan estrategias de especialización.

Distribución de las ventas por tipo de clientes

Tamaño de empresas	10 a 24 Ocupados	25 a 54 Ocupados	55 a 200 Ocupados	Total
Vta. Directa al Público	13,06	8,07	5,61	6,93
Vta. Negocios Minoristas	17,88	10,77	12,24	12,44
Vta. Negocios Mayoristas	15,97	25,57	22,74	22,76
Vta. Supermercados	2,95	5,04	7,42	6,42
Vta. a Industrias	39,56	35,14	38,50	37,77
Vta. a Adm. Pública	2,01	1,81	0,56	1,00
Trab. Terceros	4,74	2,92	1,79	2,35
Tradings	0,73	1,12	2,29	1,86
Otros	3,10	9,56	8,85	8,47
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

- Venden el 38% directamente a otras empresas industriales y el 19% directamente al público y a negocios minoristas, lo que significa que las empresas disponen en general de una propia red de comercialización. Por otra parte, se observa que, cuanto más pequeña es la empresa mayor es el porcentaje de las ventas colocado directamente por la propia red de comercialización.

Regiones Geográficas	ba	ctr	cuy	nea	noa	sur	Total
Vta. Directa al Público	5,31	8,50	2,45	6,70	12,72	9,72	6,93
Vta. Negocios Minoristas	12,15	14,36	3,34	15,61	22,57	5,42	12,44
Vta. Negocios Mayoristas	21,58	26,87	14,10	18,37	9,16	20,00	22,76
Vta. Supermercados	5,73	7,06	5,73	2,96	4,34	9,67	6,42
Vta. a Industrias	45,77	28,06	53,95	48,85	49,60	22,04	37,77
Vta. a Adm. Pública	1,01	1,06	0,24	3,86	0,38	0,69	1,00
Trab. Terceros	1,52	2,55	6,69	1,25	1,17	2,71	2,35
Tradings	0,91	0,63	0,34	0,40	0,00	20,50	1,86
Otros	6,02	10,91	13,16	2,00	0,06	9,25	8,47
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

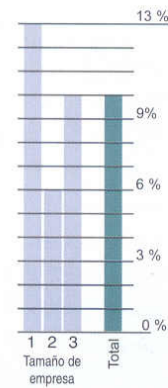
- Las empresas localizadas en la región NOA, comparadas con sus pares de otras regiones, colocan una mayor proporción de sus ventas a través de sus propios canales comerciales. Las empresas localizadas en Capital Federal, Córdoba y Santa Fé son aquellas que, por el contrario, colocan una menor proporción de sus ventas a través de los propios canales de comercialización.

ba - Provincia de Buenos Aires
ctr - Capital Federal, Santa Fe y Córdoba
cuy - San Juan, San Luis y Mendoza

nea - Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos
noa - Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero
sur - La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego

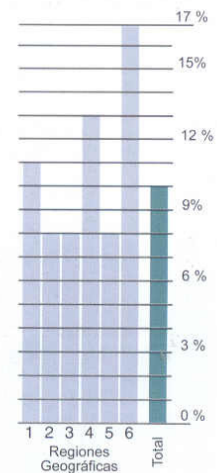
Evolución de las ventas

Tamaño de empresas	Incremento % 1996 - 1995
1 10 a 24 Ocupados	13
2 25 a 54 Ocupados	6
3 55 a 200 Ocupados	10
4 Total	10



- Durante 1996 las PyMIs aumentaron sus ventas en un 10%; las de menor dimensión, lo hicieron en un porcentaje mayor al promedio.

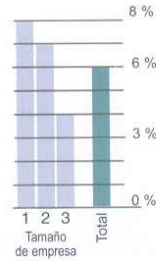
Regiones Geográficas	Evolución %
1 Provincia de Buenos Aires	11
2 Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	8
3 San Juan, San Luis y Mendoza	8
4 Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	13
5 Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	8
6 La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	17
7 Total	10



- Las empresas del Noreste, de Buenos Aires y de la región Sur fueron las que aumentaron sus ventas por encima del promedio.

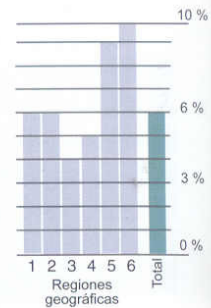
Evolución de los ocupados

Tamaño de empresas	Incremento del 96 respecto del 95 (%)
1 10 a 24 Ocupados	8
2 25 a 54 Ocupados	7
3 55 a 200 Ocupados	4
4 Total	6



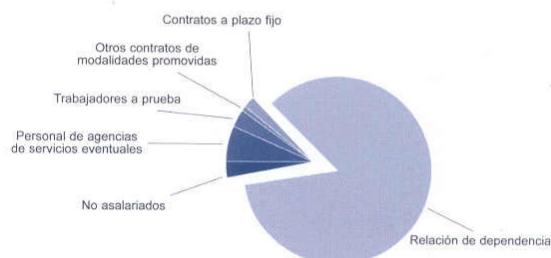
- Las PyMIs aumentaron sus ocupados durante 1996 en 6%. El aumento de la ocupación es más importante en las PyMIs de menor tamaño que en aquellas más grandes.

Regiones Geográficas	Incremento del 96 respecto del 95 (%)
1 Provincia de Buenos Aires	6
2 Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	6
3 San Juan, San Luis y Mendoza	4
4 Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	5
5 Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	9
6 La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	10
7 Total	6



- Las PyMIs de las regiones Sur y Noroeste aumentaron la ocupación durante 1996 a tasas superiores al promedio, mientras las de Cuyo y el Noreste lo hicieron a tasas inferiores al promedio.

Tipo de relación contractual



Tamaño de empresas	Relación de dependencia	Contratos a plazo fijo	Otros contratos de modalidades promovidas	Trabajadores a prueba	Personal de agencias de servicios eventuales	No Asalariados
10 a 24 Ocupados	83,92	3,74	4,89	3,88	0,72	2,85
25 a 54 Ocupados	85,77	3,36	3,50	3,18	2,09	2,10
55 a 200 Ocupados	86,91	3,03	2,72	2,35	2,76	2,23
Total	85,58	3,36	3,67	3,11	1,89	2,39

- Las PyMIs ocupan un 10% de la mano de obra bajo modalidades contractuales distintas a la de relación de dependencia. Las modalidades contractuales distintas a la de relación de dependencia se utilizan en todo el país. Las PyMIs

Regiones Geográficas	Relación de dependencia	Contratos a plazo fijo	Otros contratos de modalidades promovidas	Trabajadores a prueba	Personal de agencias de servicios eventuales	No Asalariados
ba	87,78	3,44	2,95	3,12	2,20	2,50
ctr	86,07	3,50	3,52	2,89	1,95	2,06
cuy	88,38	1,89	2,33	2,71	1,30	3,40
nea	77,11	4,43	10,59	1,57	0,46	5,85
noa	82,04	2,70	12,48	1,00	0,42	1,35
sur	78,94	3,78	6,51	9,50	0,06	1,22
Total	85,58	3,36	3,67	3,11	1,89	2,39

- localizadas en las regiones NOA y NEA utilizan más intensivamente que sus pares de otras regiones contratos de modalidades promovidas. Las PyMIs localizadas en el Sur del país, en cambio, utilizan más intensivamente los trabajadores a prueba.

ba - Provincia de Buenos Aires
ctr - Capital Federal, Santa Fe y Córdoba
cuy - San Juan, San Luis y Mendoza

nea - Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos
noa - Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero
sur - La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego

Perfil de calificación del personal

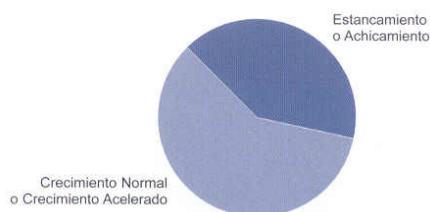
Tamaño de empresas	Profesionales	Técnicos	Resto	Total
10 a 24 Ocupados	6,72	21,14	72,14	100 %
25 a 54 Ocupados	5,45	14,83	79,72	100 %
55 a 200 Ocupados	5,83	14,98	79,19	100 %
Total	5,96	16,68	77,36	100 %

- Los universitarios y técnicos participan con el 23% de la ocupación total de las PyMIs. En las PyMIs de menor tamaño no se observa un perfil de calificación de la mano de obra sustancialmente distinto que en el resto de las PyMIs y por el contrario la participación de universitarios y técnicos es levemente superior al resto.

Regiones Geográficas	Profesionales	Técnicos	Resto	Total
Provincia de Buenos Aires	5,13	14,76	80,11	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	7,16	18,52	74,32	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	5,14	20,65	74,21	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	4,90	12,83	82,27	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	6,23	14,51	79,26	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	6,09	17,18	76,73	100 %
Total	5,96	16,68	77,36	100 %

- Las empresas de las provincias de la región NEA son aquellas que muestran una menor participación de técnicos en el personal ocupado, le siguen las PyMIs de la región NOA y de Buenos Aires. La región donde las PyMIs muestran una mayor participación de técnicos en el personal ocupado es Cuyo.

Desempeño de las empresas entre 1991 y 1996



Tamaño de empresas	Estancamiento o Achicamiento	Crecimiento Normal o Crecimiento Acelerado	Total
10 a 24 Ocupados	43,23	56,77	100 %
25 a 54 Ocupados	39,82	60,18	100 %
55 a 200 Ocupados	34,52	65,48	100 %
Total	41,08	58,92	100 %

- El 59 % de las PyMIs experimentó un proceso de crecimiento normal o acelerado. En cambio, el 41 % restante sufrió un proceso de estancamiento o achicamiento.

Regiones Geográficas	Estancamiento o Achicamiento	Crecimiento Normal o Crecimiento Acelerado	Total
Provincia de Buenos Aires	43,75	56,25	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	37,27	62,73	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	46,79	53,21	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	35,93	64,07	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	46,88	53,12	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	35,26	64,74	100 %
Total	41,08	58,92	100 %

- Las PyMIs localizadas en la región Sur y NEA son aquellas que en mayor proporción han experimentado crecimiento normal o acelerado. Le siguen luego Capital, Córdoba y Santa Fé. Las PyMIs localizadas en la región de Cuyo y NOA son aquellas que han experimentado una menor frecuencia de casos de crecimiento normal o acelerado.

Estrategia de especialización vs. estrategia de diversificación

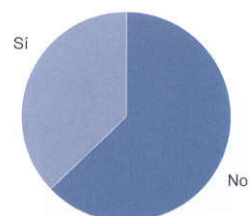
Tamaño de empresas	Especialización	Diversificación	Total
10 a 24 Ocupados	59,66	40,34	100 %
25 a 54 Ocupados	62,50	37,50	100 %
55 a 200 Ocupados	66,67	33,33	100 %
Total	63,33	36,67	100 %

- El 63% de las empresas aumentó su grado de especialización, mientras que el 37% restante aumentó su grado de diversificación. La estrategia de especialización aumenta su importancia a medida que crece el tamaño de las PyMIs, mostrando la estrecha asociación entre apertura importadora y estrategia productiva y comercial de especialización.

Regiones Geográficas	Especialización	Diversificación	Total
Provincia de Buenos Aires	62,18	37,82	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	64,72	35,28	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	59,26	40,74	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	61,90	38,10	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	56,52	43,48	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	72,73	27,27	100 %
Total	63,33	36,67	100 %

- Las regiones que muestran una mayor preponderancia de empresas que siguieron las estrategias de especialización son la región Sur y la región Centro. La región que muestra una menor preponderancia de empresas que se especializaron es la Noroeste.

Descentralización productiva



Tamaño de empresas	No	Sí	Total
10 a 24 Ocupados	64,68	35,32	100 %
25 a 54 Ocupados	61,43	38,57	100 %
55 a 200 Ocupados	57,36	42,64	100 %
Total	62,70	37,30	100 %

- El 37% de las empresas descentralizó alguna fase del proceso productivo. Este proceso de descentralización productiva fue más importante en las PyMIs de mayor tamaño que en aquellas de menor tamaño.

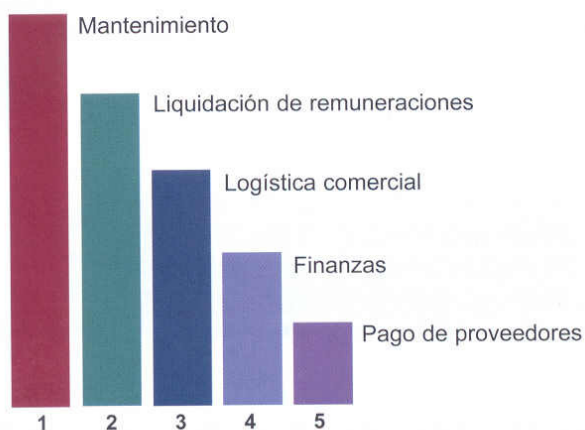
Regiones Geográficas	No	Sí	Total
Provincia de Buenos Aires	62,40	37,60	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	57,04	42,96	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	82,67	17,33	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	87,04	12,96	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	80,56	19,44	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	87,20	12,80	100 %
Total	62,70	37,30	100 %

- Las regiones donde se localizan la mayor proporción de empresas que descentralizaron alguna fase de su proceso productivo son las más industrializadas del país. Córdoba, Santa Fé y Capital Federal son las jurisdicciones que albergan mayor cantidad de empresas descentralizadoras. Le sigue en importancia Buenos Aires. El proceso de descentralización fue muy débil en el resto del país.

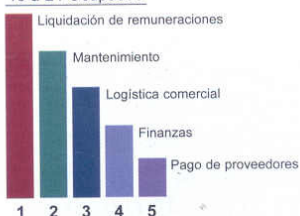
Descentralización de servicios

-Ranking-

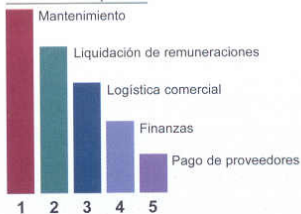
Total de las empresas



10 a 24 Ocupados



25 a 54 Ocupados

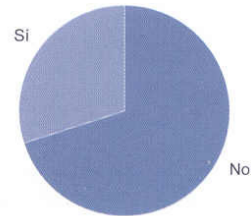


55 a 200 Ocupados



- Desde 1991 se observa en las empresas un proceso de descentralización a terceros de servicios que antes se realizaban internamente. En orden de importancia las empresas descentralizaron mayoritariamente el servicio de descentralización y en segundo lugar el de liquidación de remuneraciones. Las empresas más pequeñas descentralizaron prioritariamente la liquidación de remuneraciones, en segundo lugar el servicio de mantenimiento y en tercer lugar, la logística comercial. En cambio, para las más grandes en primer lugar se encuentra el servicio de mantenimiento y en segundo lugar, la logística comercial.

Adquisición de partes y piezas que antes se producían internamente



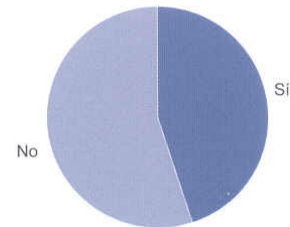
Tamaño de empresas	No	Si	Total
10 a 24 Ocupados	73,93	26,07	100 %
25 a 54 Ocupados	70,71	29,29	100 %
55 a 200 Ocupados	58,29	41,71	100 %
Total	70,79	29,21	100 %

- El 29% de las empresas comenzó a comprar en el mercado partes y piezas que antes producía internamente. Este proceso, que puede ser asociado a las estrategias de especialización, fue más importante en las PyMIs de mayor tamaño que en aquellas de menor porte.

Regiones Geográficas	No	Si	Total
Provincia de Buenos Aires	67,01	32,99	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	70,21	29,79	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	87,00	13,00	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	84,43	15,57	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	92,86	7,14	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	76,97	23,03	100 %
Total	70,79	29,21	100 %

- Las regiones más industrializadas del país albergan la mayor cantidad de empresas que comenzaron a adquirir en el mercado partes y piezas que antes producían internamente.

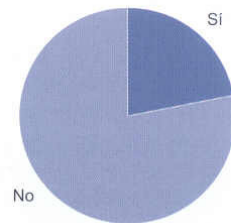
Apertura importadora de las firmas



Mayor participación de partes, piezas, e insumos importados

Tamaño de empresas	Si	No	Total
10 a 24 Ocupados	35,68	64,32	100 %
25 a 54 Ocupados	43,22	56,78	100 %
55 a 200 Ocupados	53,51	46,49	100 %
Total	45,04	54,96	100 %

El 45 % de las empresas aumentó la participación de partes, piezas e insumos importados en su proceso productivo. Este proceso fue importante en todas las dimensiones de PyMIs, pero mientras que la participación de aquellas de mayor tamaño fue del 53 %, las PyMIs de menores dimensiones sólo participaron en un 36 %.



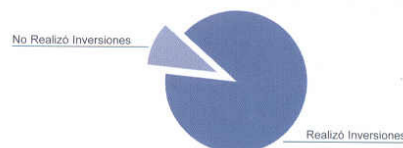
Mayor participación de bienes finales en sus ventas

Tamaño de empresas	Si	No	Total
10 a 24 Ocupados	17,14	82,86	100 %
25 a 54 Ocupados	20,69	79,31	100 %
55 a 200 Ocupados	26,05	73,95	100 %
Total	21,75	78,25	100 %

El 22 % de las empresas integró su catálogo de ventas con la importación directa de bienes finales. Este proceso fue menos intenso en las PyMIs de menor tamaño y más importante en aquellas más grandes, mostrando de esta manera que la apertura importadora, tanto en lo que se refiere a bienes intermedios como a bienes finales, fue más importante en las PyMIs más grandes.

Inversiones

Tamaño de empresas	Realizó Inversiones	No Realizó Inversiones	Total
10 a 24 Ocupados	86,77	13,23	100 %
25 a 54 Ocupados	93,40	6,60	100 %
55 a 200 Ocupados	96,03	3,97	100 %
Total	89,92	10,08	100 %



- Sólo el 10% de las empresas no realizó inversiones durante el período 1991-1996. La proporción de las empresas que no realizaron inversiones durante dicho período crece a medida que disminuye el tamaño de las empresas. Así mientras que sólo un 4% de las PyMIs más grandes no realizaron inversiones, este porcentaje crece hasta un 13% en las PyMIs más pequeñas.

Importancia relativa de las inversiones

Regiones Geográficas	Poco Importantes	Relativamente Importantes	Muy Importantes	Total
Provincia de Buenos Aires	24,42	51,05	24,53	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	30,22	41,26	28,52	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	34,25	41,88	23,87	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	26,95	41,91	31,14	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	8,39	36,36	55,25	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	36,49	31,08	32,43	100 %
Total	27,40	45,66	26,94	100 %

- De las empresas que invirtieron, el 73 % realizó inversiones relativamente importantes o muy importantes. Más de la mitad de las empresas localizadas en la región NOA ha realizado inversiones muy importantes y sólo el 8% realizó inversiones poco importantes. En la región Sur, se reparten en iguales proporciones las empresas que realizaron inversiones poco importantes, relativamente importantes y muy importantes.

Incorporación de bienes de capital importado

Tamaño de empresas	Sí	No	Total
10 a 24 Ocupados	35,91	64,09	100 %
25 a 54 Ocupados	48,88	51,12	100 %
55 a 200 Ocupados	59,84	40,16	100 %
Total	49,54	50,46	100 %

- El 50 % de las empresas incorporó bienes de capital importados en su proceso productivo. La importancia de esta incorporación aumentó con el tamaño de las PyMIs. El 60 % de las PyMIs más grandes incorporaron bienes de capital importados, mientras que entre las más pequeñas lo hizo sólo un 36 %

Grado de avance tecnológico del equipamiento con respecto a competidores nacionales

Tamaño de empresas	Más avanzado que el de sus competidores nacionales	Similar al de sus competidores nacionales	Menos avanzado que el de sus competidores nacionales	Total
10 a 24 Ocupados	19,85	66,10	14,05	100 %
25 a 54 Ocupados	20,01	67,49	12,50	100 %
55 a 200 Ocupados	34,98	56,24	8,78	100 %
Total	22,03	65,09	12,88	100 %

- El 77% de las empresas posee equipamiento similar o más avanzado que sus competidores nacionales. Se observa una ligera disminución de este porcentaje en las PyMIs más pequeñas.

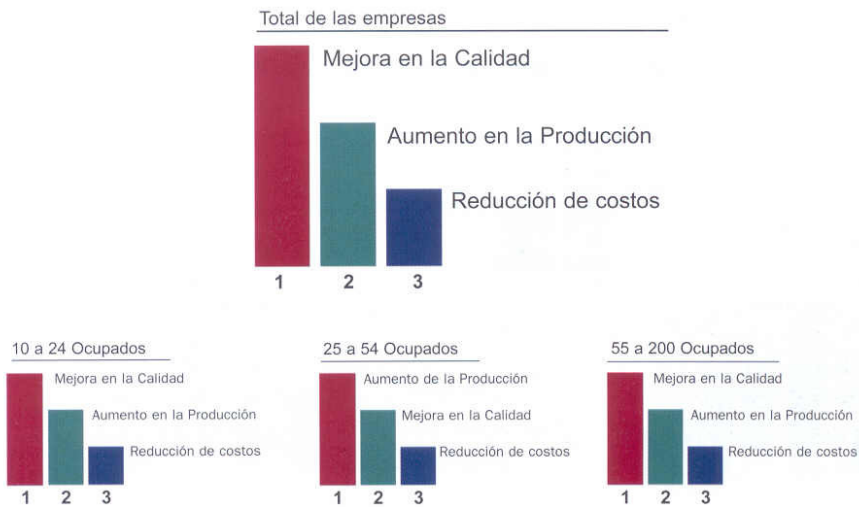
Grado de avance tecnológico del equipamiento con respecto a competidores internacionales

Tamaño de empresas	Más avanzado que el de sus competidores internacionales	Similar al de sus competidores internacionales	Menos avanzado que el de sus competidores internacionales	Total
10 a 24 Ocupados	2,30	34,67	63,03	100 %
25 a 54 Ocupados	1,70	33,76	64,54	100 %
55 a 200 Ocupados	3,03	34,48	62,49	100 %
Total	2,25	34,36	63,39	100 %

- El 63% de las empresas posee equipamiento menos avanzado que sus competidores internacionales, evidenciando de esta manera la importancia del camino de actualización tecnológica que falta recorrer para competir internacionalmente. Prácticamente no existen diferencias en cuanto al grado de retraso tecnológico entre los distintos tamaños de PyMIs.

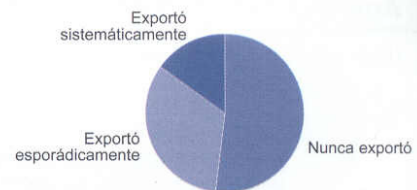
Objetivos de la inversión

-Ranking-



- La mayoría de las empresas realizaron sus inversiones con el objetivo de mejorar la calidad y en segundo lugar, con el objetivo de aumentar la producción. Sólo en tercer lugar se ubica como objetivo la reducción de costos. Los objetivos de la inversión no cambian sustancialmente entre los diferentes tamaños de PyMIs: siempre la reducción de costos se ubica en tercer lugar después del objetivo de aumento de la calidad y de aumento de producción.

PyMIs exportadoras y no exportadoras (Período 1991 - 1996)

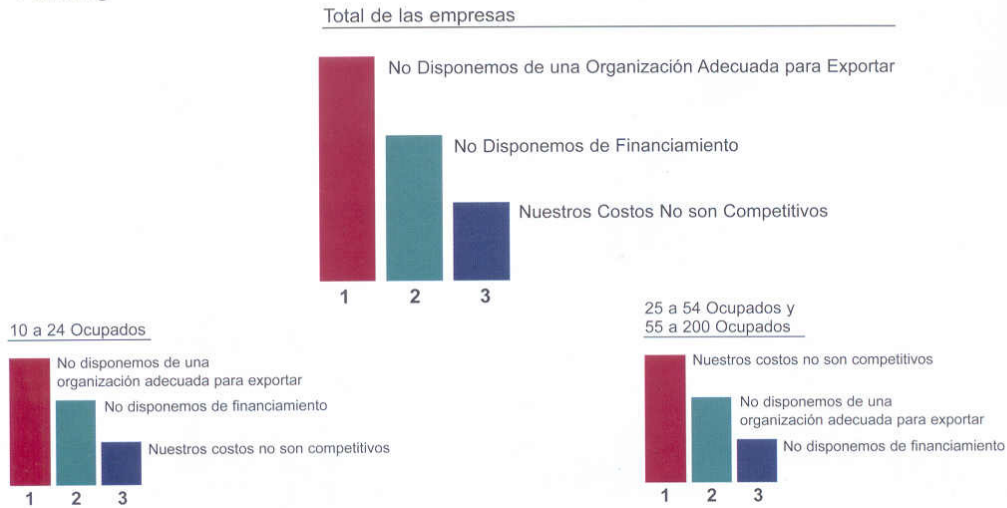


Tamaño de empresas	Nunca exportó	Exporta		Total
		esporádicamente	sistemáticamente	
10 a 24 Ocupados	60,83	30,06	9,11	100 %
25 a 54 Ocupados	46,91	34,44	18,65	100 %
55 a 200 Ocupados	23,18	40,72	36,10	100 %
Total	51,67	32,78	15,55	100 %

- El 52% de las empresas nunca exportó, mientras que el 15 % lo hace sistemáticamente y el 33% sólo esporádicamente. Mientras que sólo un 9% de las PyMIs más pequeñas exporta sistemáticamente, este porcentaje sube hasta 36% para aquellas más grandes.

Razones de los no exportadores

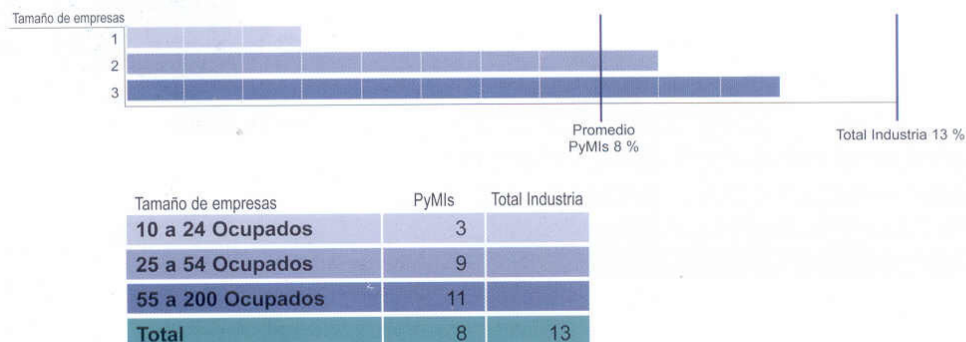
-Ranking-



- Las PyMIs opinan que el principal problema es la falta de una organización adecuada, le sigue el financiamiento y luego los costos no competitivos. Sin embargo, si se organiza el mismo ranking por tamaño de empresa el mismo se invierte: para las más pequeñas el principal problema es la falta de una organización adecuada, pero para las PyMIs intermedias y más grandes son los costos no competitivos. Estas opiniones diferenciadas por tamaño de PyMIs son importantes porque el proceso de especialización e inversión parece haber sido más importante entre las PyMIs más grandes que entre las pequeñas. Por otra parte, la opinión de las PyMIs más pequeñas demuestra la necesidad de impulsar consorcios de exportación o fortalecer el afianzamiento de tradings companies.

Apertura exportadora de sector de las PyMIs

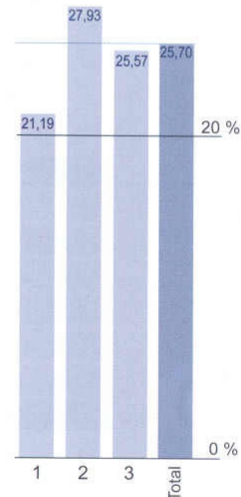
(Exportaciones / Ventas)



- Las ventas externas de las PyMIs representan un 8 % del total facturado por el sector. Esta proporción es relativamente cercana al promedio del total de la industria (13 %), promedio muy influido por la gran empresa. La apertura exportadora de las PyMIs de menor tamaño relativo es del 3 % -muy inferior al promedio-.

Participación de las exportaciones en la facturación de las PyMIs que exportan sistemáticamente

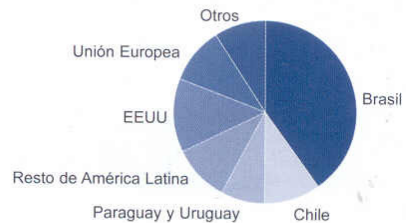
Tamaño de empresas	% de las exportaciones sobre las ventas
10 a 24 Ocupados	21,19
25 a 54 Ocupados	27,93
55 a 200 Ocupados	25,57
Total	25,70



- Para las PyMIs que exportan sistemáticamente, las ventas externas representan el 26 % del facturado. Las PyMIs intermedias, es decir aquellas que ocupan entre 25 y 54 ocupados, son las que muestran una mayor participación de las exportaciones en sus ventas.

Destino de las exportaciones de las PyMIs que exportan sistemáticamente

	PyMIS	Total Industria Manufacturera		
		MOI	MOA	Total
Brasil	39,6	44,3	12,1	26,1
Chile	10,4	6,6	3,7	5,0
Paraguay y Uruguay	8,5	10,0	3,5	6,3
Resto de América Latina	9,6	s/d	s/d	s/d
EEUU	13,3	7,4	8,5	8,0
Unión Europea	9,8	8,4	28,4	19,7
Otros	8,8	s/d	s/d	s/d
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

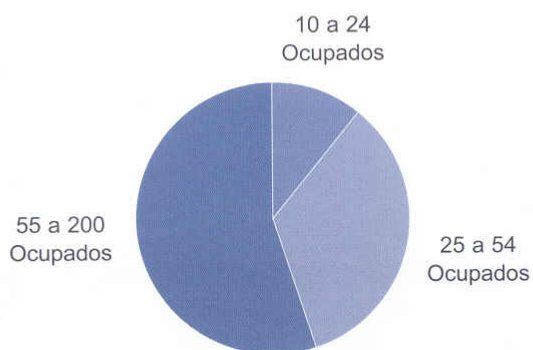


- En comparación con las exportaciones MOI del total de la industria, las PyMIs exportan una proporción menor de sus productos a Brasil y una mayor proporción de los mismos a Chile, EEUU y Unión Europea.

Destino de las exportaciones de las PyMIs que exportan sistemáticamente

	10 a 24 Ocupados	25 a 54 Ocupados	55 a 200 Ocupados	Total
Brasil	5,49	43,26	51,25	100 %
Chile	25,29	23,49	51,22	100 %
Paraguay y Uruguay	14,84	23,66	61,50	100 %
Resto de América Latina	5,35	40,03	54,62	100 %
EEUU	14,30	11,37	74,33	100 %
Unión Europea	18,04	39,42	42,54	100 %
Otros	6,66	33,64	59,70	100 %
Total	11,35	33,64	55,01	100 %

Las exportaciones como proporción de las ventas de las PyMIs de menor tamaño es del 11%, mientras que para las PyMIs de mayor tamaño alcanza al 55 %. El destino más importante de las exportaciones de las PyMIs de menor tamaño es Chile. Para las PyMIs de menor tamaño, Brasil es menos importante que la Unión Europea y que EEUU.



El 55 % de las exportaciones de las PyMIs es realizado por empresas que ocupan entre 55 y 200 personas. Sólo el 11 % de las exportaciones de las PyMIs es realizado por las empresas de menor tamaño.

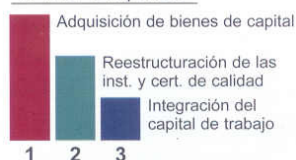
Preferencias de políticas públicas de promoción para PyMIs

-Ranking-

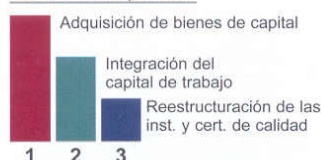
Total de las empresas



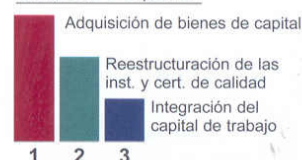
10 a 24 Ocupados



25 a 54 Ocupados



55 a 200 Ocupados

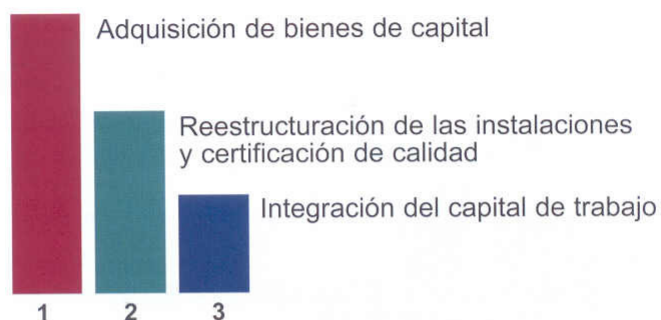


- Frente a una oferta de subvención del gobierno por un monto de 50.000 dólares siempre y cuando las empresas invirtieran otros 50.000, las empresas respondieron mayoritariamente que desearían aplicar dicha subvención a la compra de bienes de capital. En el segundo lugar de las preferencias se ubicó la reestructuración de las instalaciones y certificación de calidad. En tercer lugar de las preferencias se ubicó la integración del capital de trabajo. Las preferencias por los servicios de consultoría para organización y dirección de empresas y los servicios de consultoría para la realización de estudios de los mercados internacionales se ubican en cuarto y quinto lugar. Las preferencias no cambian sustancialmente si se analizan las mismas para cada tamaño de PyMIs. Se ubica siempre en el primer lugar la adquisición de bienes de capital y en cuarto y quinto lugar los servicios de consultoría para organización y dirección de empresas y los servicios de consultoría para la realización de estudios de los mercados internacionales.

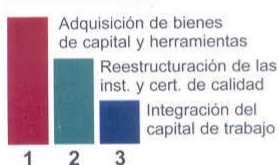
Preferencias de políticas públicas de promoción para PyMIs

-Ranking-

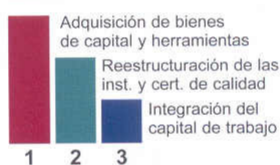
Total de las regiones



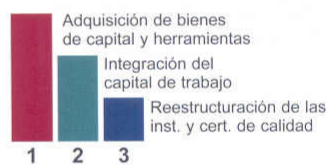
Provincia de Buenos Aires



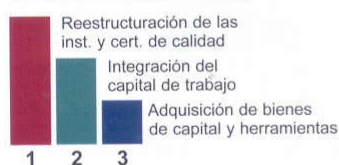
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba



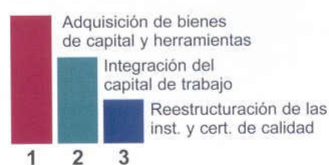
San Juan, San Luis y Mendoza



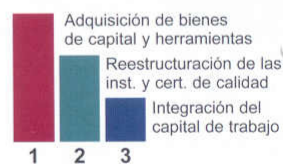
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos



Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero



La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego



- Tampoco cambian sustancialmente las preferencias si se analizan las mismas para cada región del país. Con la excepción de la región NEA, en todos los casos aparece en primer lugar la adquisición de bienes de capital y herramientas. En la región NEA la prioridad es, en cambio, la reestructuración de las instalaciones y la certificación de calidad. Sin excepción, en todas las regiones aparece en cuarto y quinto lugar los servicios de consultoría para organización y dirección de empresas y los servicios de consultoría para la realización de estudios de los mercados internacionales.

Cambios en la propiedad de las empresas



Tamaño de empresas	Sin Cambios	Ligeros Cambios	Cambios Sustanciales	Total
10 a 24 Ocupados	36,87	40,09	23,04	100 %
25 a 54 Ocupados	32,70	38,02	29,28	100 %
55 a 200 Ocupados	30,74	35,14	34,12	100 %
Total	33,12	37,50	29,38	100 %

- Sólo el 33 % de las empresas no ha sufrido ningún cambio en la estructura de propiedad. El 37 % ha experimentado ligeros cambios, mientras que el 29 % ha sufrido cambios sustanciales. Los menores cambios en la estructura de propiedad se han experimentado en las PyMIs de menor tamaño. Esta distribución por tamaño del cambio de propiedad se asocia estrechamente con el proceso de especialización de las firmas.

Regiones Geográficas	Sin Cambios	Ligeros Cambios	Cambios Sustanciales	Total
Provincia de Buenos Aires	34,95	35,57	29,48	100 %
Capital Federal, Santa Fe y Córdoba	30,03	41,18	28,79	100 %
San Juan, San Luis y Mendoza	40,38	30,77	28,85	100 %
Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes y Entre Ríos	47,37	36,84	15,79	100 %
Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y S. del Estero	43,48	26,09	30,43	100 %
La Pampa, R. Negro, Chubut, Neuquén, S. Cruz y T. del Fuego	16,67	40,00	43,33	100 %
Total	33,12	37,50	29,38	100 %

- La región del país donde se observan los cambios más importantes de propiedad es la Sur. Las regiones donde los cambios de propiedad han sido menos importantes son Cuyo, Noroeste y Noreste. Buenos Aires, Córdoba, Santa Fé y Capital Federal se ubican muy cerca del promedio.

Estructura patrimonial de las PyMIs en 1996

Créditos por Ventas	28,4
Resto Activo Corriente	32,2
Activo Corriente	60,6
Activo No Corriente	39,4
Total del Activo	100,0
Deudas Financieras	9,6
Deudas Comerciales	13,0
Otras Deudas	13,5
Pasivo Corriente	36,1
Pasivo No Corriente	11,8
Total del Pasivo	47,9
Total del Patrimonio Neto	52,1
Total del Pasivo más Patrimonio Neto	100,0

La participación de las deudas financieras en el pasivo de las empresas es menor del 10 %.

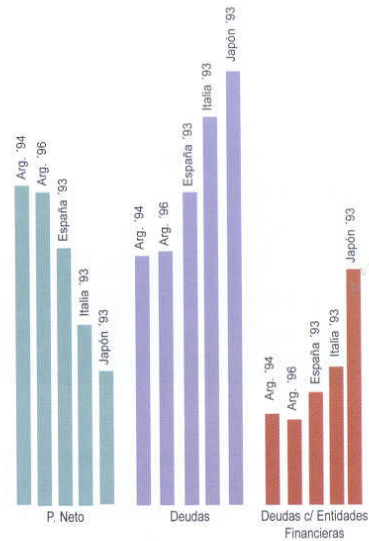
Estructura comparativa con otros países del pasivo de las PyMIs argentinas

(porcentajes sobre el activo)

	Argentina		España	Italia	Japón
	1994 (1)	1996 (2)	1993	1993	1993
P. Neto	55,6	55,1	45,4	32,4	24,2
Deudas	44,4	44,9	54,6	67,6	75,8
- con Ent. Financieras	17,3	13,3	20,8	25,0	41,4

(1) - D.G.I. (incluye empresas de todos los sectores)

(2) - Observatorio PyMIs (incluye sólo empresas manufactureras)



En comparación con otros países de mayor desarrollo relativo, obsérvese la escasa penetración del sistema financiero argentino en el sistema productivo de las PyMIs.

Diseño y Producción Gráfica ■

Studio Graf

Av. Belgrano 1827 - 1° "C" (1094)

Tel: (541) 372-5945 - Fax: (541) 372-2711

Buenos Aires - Argentina



■ Instituto para el Desarrollo Industrial de
la UNION INDUSTRIAL ARGENTINA