



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  
Tercera Encuesta Estructural



■ **“Observatorio Permanente de las PyMIs.”**

Director del Proyecto:

Dr. Vicente Nicolás Donato,  
Vicedirector de la Universidad de Bologna en Bs. As.

Equipo de Investigación:

Lic. María Freier, Lic. Luis Faigón,  
Lic. Alejandro Coronel, Sr. Pablo Pagano,  
Sr. Gonzalo Pellejero.

■ Editado por el Instituto para el Desarrollo Industrial  
de la Unión Industrial Argentina.  
Buenos Aires, Octubre del 2000.

■ Instituto para el Desarrollo Industrial de  
la UNION INDUSTRIAL ARGENTINA



## INFORME A LAS EMPRESAS SOBRE EL RESULTADO DE LA TERCERA ENCUESTA ESTRUCTURAL

### Introducción

El **Observatorio Permanente de las PyMIs**, cuyo objetivo principal es elaborar información sobre la realidad de las pequeñas y medianas industrias argentinas, presenta en este cuadernillo los resultados de su **Tercera Encuesta Estructural**.

La continuidad del **Observatorio Permanente de las PyMIs** y de sus encuestas, durante los últimos cuatro años, permite hoy observar el comportamiento de las empresas PyMIs a lo largo de un ciclo económico completo. Este arrancó en 1995 con la recesión provocada por la crisis del "Tequila", continuó con dos años expansivos (1996 y 1997) y otro de estancamiento (1998), concluyendo con la profunda recesión del año 1999. Cabe agregar, que los datos del primer semestre del 2000 todavía indican una caída del empleo del 2,8%.

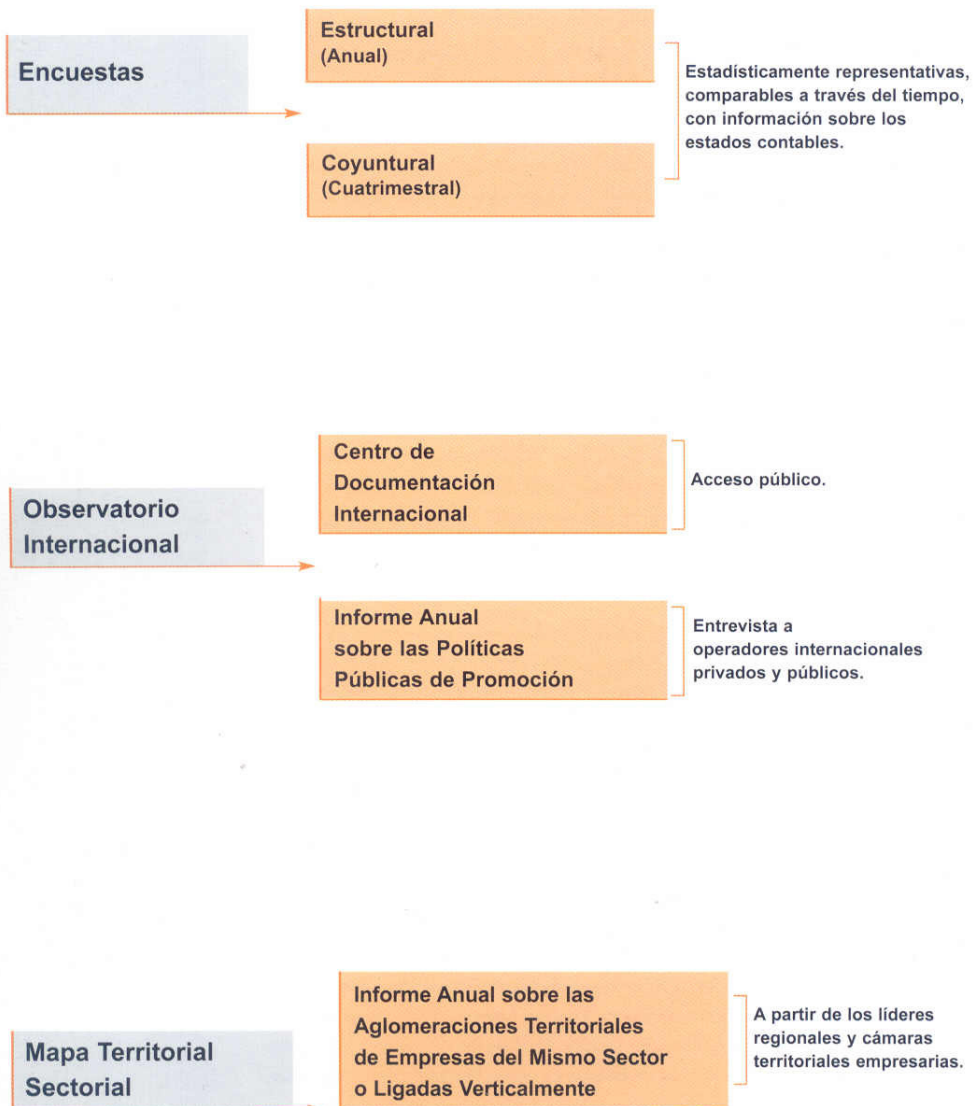
La producción continua de datos cuantitativos y cualitativos sobre un grupo de empresas representativas, mejoró de manera determinante el conocimiento, que tanto la comunidad de negocios, como los formadores de políticas públicas tenían de este sector de la industria. **El Observatorio** cuenta ahora con un robusto banco de datos de gran confiabilidad estadística. Su importancia ha repercutido no sólo dentro de la Argentina sino también en otros países del continente, que impulsados por organismos internacionales, están iniciando experiencias similares, con igual estructura y metodología que el **Observatorio Permanente de las PyMIs**.

Con los resultados de esta Encuesta y la mayor disponibilidad de información que la misma aporta, se espera tanto que las empresas puedan conocer mejor su propia realidad, como los bancos hagan más eficiente y eficaz su política de asignación de créditos a las PyMIs y el Gobierno pueda diseñar con mayor precisión sus instrumentos de políticas públicas dirigidas al sector industrial.

Antes de concluir, se desea destacar especialmente, que el desarrollo de este proyecto informativo no hubiera sido posible sin la continua y desinteresada colaboración de las empresas que contestan regularmente largos cuestionarios. Y por supuesto, este proyecto no hubiera sido factible sin el generoso apoyo financiero que las distintas instituciones y empresas han brindado desde el comienzo: **Fundación Unión Industrial Argentina, Secretaría de Industria, Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, Secretaría para la Tecnología, la Ciencia y la Innovación Productiva, Banco de la Nación Argentina, Banco de la Provincia de Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense y Organización Techint**. El Observatorio cuenta también con la asistencia técnica de la **Universidad de Bologna** y con el Programa de Cooperación Técnica del **Gobierno de Italia**.

Vicente N. 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 de todo el país, estadísticamente representativas, seleccionadas originalmente 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.

Inicialmente, para la selección de las 1000 empresas representativas, se consideró PyMI a la empresa que en 1994 ocupaba entre 10 y 200 personas y facturaba menos de 20.000.000 de pesos anuales. Con el objetivo de uniformar los datos económico-financieros a partir de los balances de las empresas, se excluyeron del conjunto estudiado aquellas empresas constituidas como sociedades unipersonales y de hecho, ya 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 a las empresas cuyo cociente facturado/ocupados resultó ubicado en valores extremos.

Luego de tres años de investigaciones, llegamos a la conclusión que en 1999, el 95% de las PyMIs argentinas

Facturan anualmente menos de 8.300.000 pesos  
Ocupan menos de 102 personas.

Las regiones del país fueron clasificadas de la siguiente manera:

<b>Buenos Aires</b>	Provincia de Buenos Aires
<b>Centro</b>	Capital Federal, Santa Fe y Córdoba
<b>Cuyo</b>	Mendoza, San Juan y San Luis
<b>Resto del país</b>	Catamarca, Chaco, Chubut, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Jujuy, La Pampa, La Rioja, Misiones, Neuquén, Río Negro, Salta, Santa Cruz, Santiago del Estero, Tierra del Fuego y Tucumán

Los sectores industriales fueron clasificados siguiendo una taxonomía muy utilizada (PAVITT) en estudios industriales internacionales:

**Sectores de alta tecnología:** comprende los productos de la química fina dedicados a la industria y a la agricultura; los productos farmacéuticos; máquinas para oficinas y elaboración de datos; aparatos eléctricos de medición; aparatos de telecomunicaciones; aparatos de electromedicina y construcción y reparación de aeronaves.

**Sectores intensivos en escala:** comprende la siderurgia; la producción de tubos de acero; la primera transformación de metales no ferrosos; la producción de cemento, cal, yeso, vidrio y cerámica; química de base; producción de jabones; detergentes sintéticos; fibras artificiales y sintéticas; hilos y cables eléctricos; motores y generadores; aparatos eléctricos, radio, TV y electrodomésticos; construcción y montaje de vehículos y sus partes; producción y refinerías de azúcar; papel y cartón; imprenta y gráfica editorial e industria del caucho.

**Sectores de bienes especializados:** comprende la maquinaria para la agricultura; máquinas-herramientas; maquinaria textil e industria de la confección; máquinas para la industria alimenticia; industria química y afines; máquinas para la industria de la construcción, para la industria de la madera, para la industria del cuero y para la industria del papel; instrumentos de precisión y control; material médico-quirúrgico; instrumentos ópticos y de fotografía; relojes; juguetes; artículos deportivos; máquinas para el embalaje y productos de las materias plásticas.

**Sectores tradicionales:** comprende toda la producción de alimentos y bebidas; de productos textiles y tejidos de punto; producción de lana, algodón, seda y lino; de confecciones en serie; de calzados; de muebles; producción de cuero; aserraderos; fundiciones; segunda transformación de los metales; carpintería metálica; producción y extracción: de sal, de minerales de hierro y de minerales no metalíferos.

■ Síntesis de los Resultados





## SINTESIS DE LOS RESULTADOS

### La Evolución de las ventas:

---

- Las PyMIs crecieron fuertemente en 1996 y 1997, se estancaron en 1998 y disminuyeron pronunciadamente sus ventas en 1999 (-12%). Siguieron de esta manera una trayectoria totalmente análoga al resto del sector industrial y de las grandes empresas. Para el 2000 se estima un crecimiento de las ventas de las PyMIs del orden del 1,5/2,3%. Se destaca el relativo mejor comportamiento de las ventas de las empresas de la región Cuyo y de los sectores de alta tecnología.

### La ocupación:

---

- Las PyMIs generaron ocupación en 1996 y 1997 y expulsaron mano de obra en 1998, 1999 y en lo que va del 2000. El saldo neto del periodo es negativo en 2000 puestos de trabajo, lo que equivale al 1,1 % de la ocupación del sector. La total identidad con el conjunto del sector industrial y las grandes empresas en lo que se refiere al ciclo de ventas, no se repite con la trayectoria de la ocupación: el conjunto del sector industrial y las grandes empresas perdieron empleo durante todo el quinquenio, con un saldo neto negativo del 11%, que representa aproximadamente 110.000 puestos de trabajo en la industria.

### La productividad:

---

- La productividad de las PyMIs creció durante el período 1995-1999 a una tasa acumulativa anual del 1,4%. Las PyMIs más pequeñas (10-24 ocupados) duplicaron dicha tasa, creciendo su productividad durante el mismo periodo a una tasa acumulativa anual del 3,3%. Se destaca el importante crecimiento de la productividad de las empresas de la región Cuyo y del sector de alta tecnología.

### Internacionalización del mercado interno:

---

- Los competidores directos extranjeros de las PyMIs representan aproximadamente el 23% del total de los competidores. Este proporción no sufrió prácticamente modificaciones desde la primera mitad de los años '90. Por otra parte, entre las PyMIs más grandes (55-200 ocupados) casi el 30% tiene acuerdos productivo-comerciales con empresas extranjeras.

### Exportaciones:

---

- Las exportaciones aumentaron en 1997 (19,5%), pero cayeron en 1998 (-2,3%) y en 1999 (-8,6%). Se estima que en el 2000 podrían crecer alrededor de un 11%. El destino de las exportaciones cambió sustancialmente desde la mitad de los años '90, perdió peso Brasil (que sigue siendo el destino principal), pero ganaron espacio otros países latinoamericanos, E.U.A y Unión Europea.

- La apertura del sector de las PyMIs creció desde el 8,6% en 1996, hasta el 11% en el 2000. El número de exportadores creció mucho más rápido que las exportaciones, con lo cual se advierte una disminución del monto exportado por empresa. Este hecho se observa muy claramente en el sector de las PyMIs mas pequeñas.
- El análisis del comportamiento de las PyMIs que exportan sistemáticamente, muestra que la mayor apertura exportadora se registra en el sector de alta tecnología y en el sector de los bienes tradicionales.

#### **Principales problemas y expectativas:**

- Desde mediados de 1998, los principales problemas de las empresas fueron las caídas en las ventas, los retrasos en los pagos de los clientes y la disminución de la rentabilidad. No se observan diferencias significativas, por tamaño de empresas, ni por regiones, ni por sectores industriales, mostrando de esta manera, la sustancial homogeneidad del sector.
- Las expectativas comenzaron a deprimirse en marzo-abril de 1998, alcanzando su pico negativo a mediados de 1999. Luego se observa un leve repunte optimista en la segunda mitad del 99 y una recaída durante el primer semestre del año 2000, que de todas maneras no llega a los niveles de pesimismo de mediados de 1999.

#### **Estrategias de ajuste y mercados:**

- Durante los últimos años, las PyMIs continuaron y profundizaron su estrategia de ajuste tendiente a lograr mayores niveles de especialización y reducción de costos. El nivel de endeudamiento del sector continúa siendo bajo, y en los años de expansión (96-97) se registró una mayor capitalización de las empresas.
- Las PyMIs argentinas colocan el 41% de sus ventas directamente a otras empresas industriales y el 21% directamente al público y a los negocios minoristas. Los mayoristas participan con el 17% y los supermercados con el 7%. Se registran diferencias importantes con las PyMIs de países mas avanzados, que venden directamente menos al público y a negocios minoristas y facturan mucho más por trabajos realizados por cuenta de terceros (subcontratistas).

#### **Costo del dinero:**

- El 50% de las PyMIs utiliza el descubierto en cuenta corriente, pagando una tasa de interés mensual promedio del 2,7%, el cual equivale a un 38% anual. Se registran pocas diferencias significativas entre distintos tamaños de empresas, regiones geográficas, sectores industriales, exportadores y no exportadores.

## SINTESIS DE LOS RESULTADOS

### Desempeño y expectativas de largo plazo:

---

- El 60% de las empresas atraviesa actualmente un período de estancamiento-achicamiento. Este porcentaje, nunca descendió del 40% aún en fases de relativo crecimiento como el período 1991-1996, mostrando el carácter estructural del estancamiento-achicamiento de una parte importante del aparato industrial, el cual no puede ser resuelto sólo a través del esfuerzo individual y aislado del empresario.
- En un contexto de estancamiento o recesión como el del 1998-1999, las empresas que crecieron, lo hicieron a expensas de otros competidores locales y ocupando espacios de mercado de empresas que desaparecieron.
- Finalmente, los resultados de esta encuesta indican que: para los próximos tres años, aproximadamente la mitad de las empresas prevé un contexto de estancamiento-achicamiento para sus negocios. No obstante, la otra mitad prevé un crecimiento de sus actividades.

■ Cuadros y Comentarios



### Variación anual de las ventas durante el último quinquenio según el tamaño de las empresas

(en %)



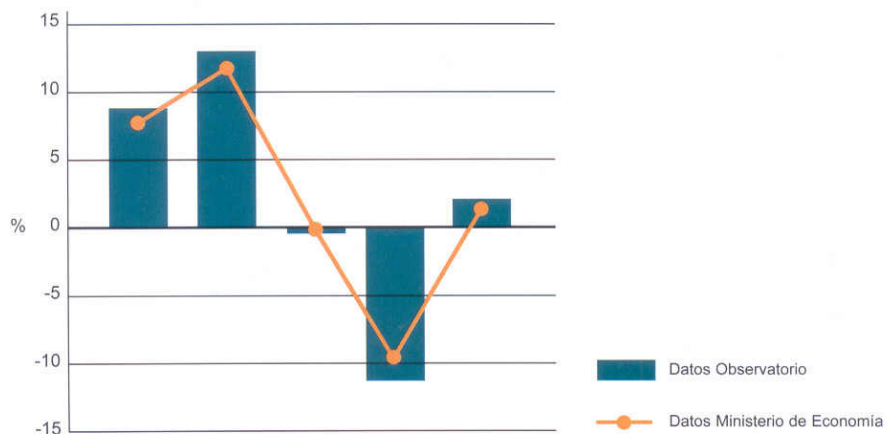
Tamaño de empresas	1996/1995	1997/1996	1998/1997	1999/1998
<b>10 a 24 Ocupados</b>	8.4	17.2	5.6	-14.5
<b>25 a 54 Ocupados</b>	7.0	13.2	-1.4	-7.5
<b>55 a 200 Ocupados</b>	9.5	10.0	-3.3	-13.1
<b>Total</b>	8.4	13.0	-0.2	-11.8

- Luego de la crisis del "Tequila" (1995), las PyMIs argentinas manifestaron una rápida recuperación, siendo 1996 – 1997 años de fuerte crecimiento. Sin embargo, según datos propios del Observatorio, a partir de marzo-abril de 1998 se comienza a percibir una tendencia recesiva, que cerrará el año con un crecimiento de las ventas cercano a cero, se cristaliza en 1999 en una profunda recesión, provocando una disminución de las ventas del 12%. Los resultados que arroja la encuesta respecto al primer semestre del 2000, permiten estimar sólo una muy leve recuperación, que podría marcar un crecimiento anual para las PyMIs entre el 2.3% y el 1.5%. Las estimaciones muestran, sin embargo, que no habrá recuperación para las PyMIs de menor tamaño (10 – 24 ocupados) ya que estas empresas sufrirían una disminución de las ventas que oscilaría entre el -3.7% y el -4.5%.

### Comparación de la variación de las ventas

### de las PyMIs y del PBI industrial

(en %)



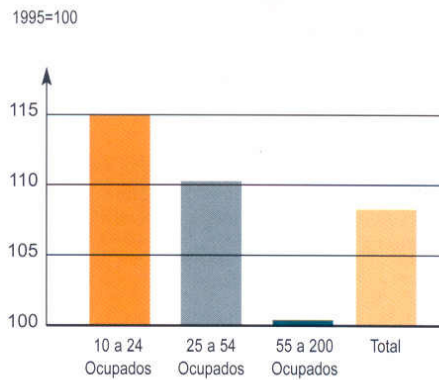
	1996/1995	1997/1996	1998/1997	1999/1998	2000/1999
<b>Ventas de las PyMIs</b>	<b>8.4</b>	<b>13.0</b>	<b>-0.2</b>	<b>-11.8</b>	<b>2.3**</b>
<b>PBI</b>	<b>7.2</b>	<b>11.8</b>	<b>0.0</b>	<b>-9.7</b>	<b>2.0*</b>

\* Valor estimado ME  
 \*\* Valor estimado Observatorio PyMIs

- El ciclo económico de las PyMIs es sustancialmente igual al ciclo económico del conjunto del sector industrial, aunque levemente más acentuado. Vale decir que en la fase expansiva del ciclo, las PyMIs crecen más velozmente que el conjunto del sector, mientras que en la fase recesiva, sus ventas caen más rápidamente que en las empresas más grandes.

## Evolución acumulada de las ventas entre 1995 y 1999 por tamaño de las empresas

(base 1995=100)



Tamaño de empresas	1995	1996	1997	1998	1999
<b>10 a 24 Ocupados</b>	100	108.4	127.1	134.2	114.8
<b>25 a 54 Ocupados</b>	100	107.0	121.1	119.4	110.5
<b>55 a 200 Ocupados</b>	100	109.5	120.4	116.5	101.2
<b>Total</b>	100	108.4	122.5	122.3	107.9

- La tasa de crecimiento acumulada de las PyMIs, entre 1995 y 1999, fue de sólo el 7,9%, arrojando una tasa de crecimiento anual promedio del 1,91. Sin embargo, es importante señalar que, hasta 1998 la tasa de crecimiento acumulado fue del 22%, lo que significa una aceptable tasa crecimiento anual promedio del 5,15. Lamentablemente, este crecimiento postequilibrado, fue prácticamente anulado por la profunda recesión de 1999. No obstante, cabe mencionar que se observan diferencias significativas según la dimensión de las PyMIs ya que las más grandes de ellas (55-200 ocupados) registraron en estos cuatro años, un crecimiento acumulado de sólo el 1%.

Es importante destacar, que el año base sobre el cual se está midiendo esta baja performance acumulada del sector de las PyMIs, fue el año 1995. Este de por sí muy malo, debido a la influencia de la crisis financiera mexicana en la economía argentina.

### Variación anual de las ventas por regiones

(en %)

Regiones Geográficas	1996/1995	1997/1996	1998/1997	1999/1998
<b>Provincia de Buenos Aires</b>	0.1	12.1	-0.1	-13.1
<b>Capital Federal, Santa Fe y Córdoba</b>	7.6	11.6	-1.0	-9.9
<b>San Juan, San Luis y Mendoza</b>	8.0	18.6	4.1	-1.3
<b>Resto del país</b>	2.4	16.0	-1.2	-24.4
<b>Total</b>	<b>8.4</b>	<b>13.0</b>	<b>-0.2</b>	<b>-11.8</b>

- Las PyMIs de la provincia de Buenos Aires salieron más lentamente de la recesión provocada por el "efecto Tequila" (1995) que el resto de las empresas del país. Sin embargo en los años sucesivos siguieron muy de cerca la evolución de las ventas del conjunto de las PyMIs. Las empresas de la región Centro y de la región Cuyo, tuvieron durante el período un mejor desempeño en las ventas que las otras regiones.

### Variación acumulada de las ventas por regiones entre 1995 y 1999

(base 1995=100)

Regiones Geográficas	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Provincia de Buenos Aires</b>	100.0	100.1	112.3	112.1	97.4
<b>Capital Federal, Santa Fe y Córdoba</b>	100.0	107.6	120.1	118.9	107.1
<b>San Juan, San Luis y Mendoza</b>	100.0	108.0	128.1	133.3	131.5
<b>Resto del país</b>	100.0	102.4	118.7	117.3	88.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>108.4</b>	<b>122.5</b>	<b>122.2</b>	<b>107.8</b>

- Como se evidenció en el cuadro previo a éste, durante este período las empresas de las regiones Centro y Cuyo manifestaron un mejor desempeño relativo que las empresas de Buenos Aires y del resto del país. Las empresas del Centro acumularon un 7% y las de Cuyo un 31%. En cambio, las de Buenos Aires acumularon una pérdida del 2.6% y las del resto del país, también una pérdida del 11.3%.



## Variación anual de las ventas por sector industrial

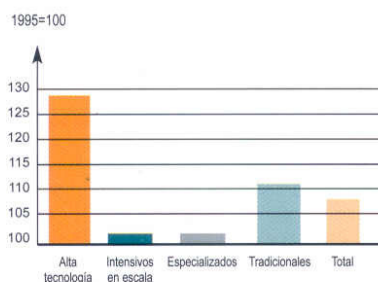
(en %)

Sector industrial	1996/1995	1997/1996	1998/1997	1999/1998
<b>Alta tecnología</b>	6.8	30.6	-8.8	1.4
<b>Intensivos en escala</b>	6.0	12.5	1.2	-14.8
<b>Especializados</b>	12.2	15.2	-1.6	-18.9
<b>Tradicional</b>	10.2	10.2	0.2	-8.2
<b>Total</b>	<b>8.4</b>	<b>13.0</b>	<b>-0.2</b>	<b>-11.8</b>

- Mientras los sectores tradicionales y de bienes especializados revelaron una rápida recuperación respecto a la recesión provocada por el "Tequila"; en el año de mayor expansión (1997), el sector de alta tecnología recupera rápidamente el espacio perdido frente a los bienes tradicionales y bienes especializados. El contexto recesivo de 1998 y 1999, terminó de marcar importantes diferencias en el desempeño de cada sector.

## Variación acumulada de las ventas por sector industrial

entre 1995 y 1999 (base 1995=100)



Sector industrial	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Alta tecnología</b>	100	106.8	139.4	127.1	128.9
<b>Intensivos en escala</b>	100	106.0	119.2	120.6	102.8
<b>Especializados</b>	100	112.2	129.2	127.2	103.1
<b>Tradicional</b>	100	110.2	121.4	121.6	111.7
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>108.4</b>	<b>122.5</b>	<b>122.2</b>	<b>107.8</b>

- La variación acumulada de las ventas durante todo el período, permite observar las diferencias de desempeño entre los distintos sectores. El sector con mejor desempeño fue el de alta tecnología, que sin embargo representa una porción aún muy baja de la ocupación y de las ventas totales del sector de las PyMIs (9,1% de la ocupación y 12,8% de las ventas)

## Variación anual de la ocupación durante el último quinquenio por tamaño de las empresas

(en %)

Tamaño de empresas	1996 / 1995	1997 / 1996	1998 / 1997	1999 / 1998	Jun.2000 / Dic.99
<b>10 a 24 Ocupados</b>	3.9	4.8	0.4	-7.8	-3.3
<b>25 a 54 Ocupados</b>	8.8	6.9	-2.8	-3.3	-2.9
<b>55 a 200 Ocupados</b>	3.5	5.1	-3.9	-7.6	-2.3
<b>Total</b>	<b>5.3</b>	<b>5.5</b>	<b>-2.2</b>	<b>-6.3</b>	<b>-2.9</b>

- El crecimiento registrado en las ventas durante 1996 y 1997 fue acompañado por un comportamiento similar en la ocupación, la cual manifestó un crecimiento levemente superior al 5% para ambos años. Esto significó la creación en el bienio de aproximadamente 33.000 puestos de trabajo. En el año 1998 se produjo una caída del 2% y en 1999 de un 6%, ambos resultado del estancamiento y la recesión ya mencionados respectivamente. Esto significó la pérdida de aproximadamente 27.000 puestos de trabajo. Durante el primer semestre del 2000, esta caída continuó (- 3 % ), significando una pérdida de otros 8.000 puestos de trabajo. Vale decir entonces que el balance ocupacional del quinquenio representa una pérdida neta de 2000 puestos laborales.

## Evolución acumulada de la ocupación durante el período 1995 -primer semestre 2000 según el tamaño de las empresas

(base 1995=100)

Tamaño de empresas	1995	1996	1997	1998	1999	Jun.2000 / Dic.99
<b>10 a 24 Ocupados</b>	100.0	103.9	108.9	109.4	100.8	97.5
<b>25 a 54 Ocupados</b>	100.0	108.8	116.2	113.0	109.3	106.2
<b>55 a 200 Ocupados</b>	100.0	103.5	108.8	104.5	96.6	94.4
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>105.3</b>	<b>111.1</b>	<b>108.7</b>	<b>101.8</b>	<b>99.0</b>

- Entre diciembre de 1995 y junio del 2000, la ocupación en las PyMIs cayó en un 1%. Al igual que en el caso de las ventas, existen diferencias importantes según la dimensión de las empresas. Dentro del sector PyMIs, tanto las más pequeñas (11-25 ocupados) como las más grandes (51 – 200 ocupados) durante este quinquenio, disminuyeron la ocupación en un 2,5% y en un 6% respectivamente. En tanto que las de tamaño intermedio (26-50 ocupados) la aumentaron en un 6%.

### Variación anual de la ocupación en las regiones durante el último quinquenio

(en %)

Regiones Geográficas	1996 / 1995	1997 / 1996	1998 / 1997	1999 / 1998	Jun.2000 / Dic.99
<b>Provincia de Buenos Aires</b>	5.5	6.0	-2.0	-4.2	-1.7
<b>Capital Federal, Santa Fe y Córdoba</b>	4.9	5.3	-2.7	-2.6	-4.4
<b>San Juan, San Luis y Mendoza</b>	4.4	-7.0	-1.8	-12.8	-0.5
<b>Resto del país</b>	6.7	11.5	-1.7	-20.4	-4.8
<b>Total</b>	<b>5.3</b>	<b>5.5</b>	<b>-2.2</b>	<b>-6.3</b>	<b>-2.9</b>

- Mientras que en 1996 y 1997, todas las regiones del país generaron ocupación en el sector de las PyMIs (con la sorprendente excepción de Cuyo en 1997); todo lo contrario sucede en 1998, 1999 y primer semestre del 2000, donde ninguna región generó ocupación.

### Evolución acumulada de la ocupación entre 1995 y primer semestre 2000 por regiones

(base 1995=100)

Regiones Geográficas	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulado Jun.2000
<b>Provincia de Buenos Aires</b>	100.0	105.5	111.9	109.6	105.0	103.3
<b>Capital Federal, Santa Fe y Córdoba</b>	100.0	104.9	110.4	107.5	104.7	100.1
<b>San Juan, San Luis y Mendoza</b>	100.0	104.4	97.1	95.4	83.1	82.7
<b>Resto del país</b>	100.0	106.7	118.9	117.0	93.2	88.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>105.3</b>	<b>111.1</b>	<b>108.7</b>	<b>101.8</b>	<b>98.9</b>

- En un contexto general de leve caída de la ocupación en las PyMIs durante el quinquenio (pérdida del 1,1 %, contra el 11,6% en el resto del sector industrial, sólo computando hasta 1999), fue sólo la Pcia. de Buenos Aires, la única región que levemente superó ese nivel con 3,3%. En la región Centro la ocupación se mantuvo en iguales niveles que en 1995, mientras que Cuyo perdió el 17% y el resto del país perdió —en su conjunto— un 11,3% de los ocupados en PyMIs.

## Variación anual de la ocupación en los sectores industriales durante el último quinquenio

(en %)

Sector industrial	1996 / 1995	1997 / 1996	1998 / 1997	1999 / 1998	Jun.2000 / Dic.99
<b>Alta tecnología</b>	4.8	12.4	3.2	-2.8	-3.0
<b>Intensivos en escala</b>	5.3	5.7	-2.9	-11.0	-1.9
<b>Especializados</b>	3.9	8.6	-1.5	-7.0	-3.4
<b>Tradicional</b>	5.6	4.1	-2.3	-2.3	-3.4
<b>Total</b>	<b>5.3</b>	<b>5.5</b>	<b>-2.2</b>	<b>-6.3</b>	<b>-2.9</b>

- Ninguno de los sectores industriales generó ocupación durante 1999 y el primer semestre del 2000. La misma situación se registró en 1998, con la única excepción del sector de alta tecnología, que aumentó su ocupación en un 3.2%.

## Evolución acumulada de la ocupación en los sectores industriales entre 1995 y el primer semestre 2000

(base 1995=100)

Sector industrial	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulado Jun.2000
<b>Alta tecnología</b>	100.0	104.8	117.8	121.6	118.2	114.6
<b>Intensivos en escala</b>	100.0	105.3	111.3	108.1	96.2	94.4
<b>Especializados</b>	100.0	103.9	112.9	111.2	103.5	100.0
<b>Tradicional</b>	100.0	105.6	109.9	107.4	105.0	101.4
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>105.3</b>	<b>111.1</b>	<b>108.7</b>	<b>101.8</b>	<b>98.9</b>

- Entre 1995 y 1999, todos los sectores industriales acumulaban un incremento de la ocupación, con la sola excepción del sector intensivo en escala. Sin embargo, extendiendo el análisis hasta el primer semestre del 2000, se observa que el sector de alta tecnología mantiene un elevado saldo positivo ocupacional igual al 15% y el sector tradicional muestra un saldo positivo de sólo el 1%. En tanto que el sector de bienes especializados muestra saldo cero y el intensivo en escala un saldo negativo de 5.6%.

### Ventas anuales por ocupado en el período 1995-1999 según el tamaño de empresas

(en \$)

Tamaño de empresas	1995	1996	1997	1998	1999
<b>10 a 24 Ocupados</b>	59,004	61,547	68,805	72,376	67,158
<b>25 a 54 Ocupados</b>	67,321	66,213	70,130	71,139	68,020
<b>55 a 200 Ocupados</b>	67,013	70,878	74,183	74,677	70,195
<b>Total</b>	<b>64,669</b>	<b>66,585</b>	<b>71,304</b>	<b>72,748</b>	<b>68,480</b>

- En valores absolutos, las ventas por ocupado aumentaron desde 64.669 pesos en 1995 hasta 68.480 pesos en 1999, con un registro máximo de 72.748 pesos en 1998.

### Variación anual de la productividad durante el período 1995-1999 según el tamaño de empresas

(en %)

Tamaño de empresas	1996 / 1995	1997 / 1996	1998 / 1997	1999 / 1998
<b>10 a 24 Ocupados</b>	4.3	11.8	5.2	-7.2
<b>25 a 54 Ocupados</b>	-1.6	5.9	1.4	-4.4
<b>55 a 200 Ocupados</b>	5.8	4.7	0.7	-6.0
<b>Total</b>	<b>3.0</b>	<b>7.1</b>	<b>2.0</b>	<b>-5.9</b>

- El crecimiento de la productividad acompaña el ciclo económico, confirmando un rasgo clásico del funcionamiento del sector industrial. Es decir, aumenta durante las fases expansivas (1996-1997), tiende a disminuir durante el estancamiento (1998) y cae fuertemente durante las recesiones (-5,9%).

### Evolución acumulada de la productividad durante el período 1995-1999 por tamaño de empresas

(base 1995=100)

Tamaño de empresas	1995	1996	1997	1998	1999
<b>10 a 24 Ocupados</b>	100.0	104.3	116.6	122.7	113.8
<b>25 a 54 Ocupados</b>	100.0	98.4	104.2	105.7	101.0
<b>55 a 200 Ocupados</b>	100.0	105.8	110.7	111.4	104.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>103.0</b>	<b>110.3</b>	<b>112.5</b>	<b>105.9</b>

- La productividad tuvo durante todo el período, un crecimiento acumulado del 6%, lo cual significa un crecimiento anual promedio del 1,44%. Significativamente, la dimensión de PyMIs que acumuló un mayor crecimiento de la productividad fue la de menor tamaño (10- 24 ocupados). Su productividad acumuló durante el período un 14%, que equivale a una tasa anual promedio del 3,28%, es decir un poco más del doble del resto de las PyMIs.

**Evolución anual de la productividad por regiones**

(en \$/ ocupado)

Regiones Geográficas	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Provincia de Buenos Aires</b>	69,568	65,989	69,785	71,152	64,504
<b>Capital Federal, Santa Fe y Córdoba</b>	68,504	70,320	74,521	75,761	70,052
<b>San Juan, San Luis y Mendoza</b>	59,192	61,204	78,054	82,746	93,639
<b>Resto de País</b>	57,775	55,448	57,660	57,926	54,998
<b>Total</b>	<b>64,669</b>	<b>66,585</b>	<b>71,304</b>	<b>72,748</b>	<b>68,480</b>

**Variación anual de la productividad por regiones**

(en %)

Regiones Geográficas	1996 / 1995	1997 / 1996	1998 / 1997	1999 / 1998
<b>Provincia de Buenos Aires</b>	-5.1	5.8	2.0	-9.3
<b>Capital Federal, Santa Fe y Córdoba</b>	2.7	6.0	1.7	-7.5
<b>San Juan, San Luis y Mendoza</b>	3.4	27.5	6.0	13.2
<b>Resto de País</b>	-4.0	4.0	0.5	-5.1
<b>Total</b>	<b>3.0</b>	<b>7.1</b>	<b>2.0</b>	<b>-5.9</b>

- La productividad aumentó en todas las regiones durante 1996 y 1997 y creció aún en 1998 (aunque muy levemente). En 1999 se observó una disminución generalizada en todas las regiones, con la sola excepción de la región Cuyo. En esta región se registró un crecimiento importante, el cual estuvo determinado por una caída de las ventas muy inferior al resto de las regiones y una caída de la ocupación mucho más importante que el promedio del país.

**Evolución acumulada de la productividad por regiones**

(base 1995=100)

Regiones Geográficas	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Provincia de Buenos Aires</b>	100.0	94.9	100.3	102.3	92.7
<b>Capital Federal, Santa Fe y Córdoba</b>	100.0	102.7	108.8	110.6	102.3
<b>San Juan, San Luis y Mendoza</b>	100.0	103.4	131.9	139.8	158.2
<b>Resto de País</b>	100.0	96.0	99.8	100.3	95.2
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>103.0</b>	<b>110.3</b>	<b>112.5</b>	<b>105.9</b>

- Entre 1995 y 1999, sólo las regiones del Centro y de Cuyo muestran un incremento acumulado positivo de la productividad. Sin embargo, este incremento es muy importante en Cuyo, siendo prácticamente insignificante en la región Centro. El importante avance en la región de Cuyo se debe casi exclusivamente a las características sectoriales de la actividad industrial en la provincia, donde el 50% de la ocupación industrial en las PyMIs se concentra en el sector agroalimenticio.

**Evolución de la productividad por sectores**

(en \$/ocupado)

Sector industrial	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Alta tecnología</b>	89,198	90,866	105,579	93,253	97,287
<b>Intensivos en escala</b>	72,747	73,196	77,935	81,184	77,745
<b>Especializados</b>	62,936	67,934	72,042	71,961	62,703
<b>Tradicional</b>	55,920	58,340	61,788	63,338	59,515
<b>Total</b>	<b>64,669</b>	<b>66,585</b>	<b>71,304</b>	<b>72,748</b>	<b>68,480</b>

**Variación anual de la productividad por sectores**

(en %)

Sector industrial	1996 / 1995	1997 / 1996	1998 / 1997	1999 / 1998
<b>Alta tecnología</b>	1.9	16.2	-11.7	4.3
<b>Intensivos en escala</b>	0.6	6.5	4.2	-4.2
<b>Especializados</b>	7.9	6.0	-0.1	-12.9
<b>Tradicional</b>	4.3	5.9	2.5	-6.0
<b>Total</b>	<b>3.0</b>	<b>7.1</b>	<b>2.0</b>	<b>-5.9</b>

- En 1996 y 1997, ninguno de los sectores industriales vio descender su productividad. En 1998, en cambio se registró una disminución en los sectores de alta tecnología y de bienes especializados. Ya en 1999, período de mayor recesión, todos los sectores vieron disminuir la productividad excepto el sector de alta tecnología.

**Evolución acumulada de la productividad por sectores**

(base 1995=100)

Sector industrial	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Alta tecnología</b>	100.0	101.9	118.4	104.5	109.1
<b>Intensivos en escala</b>	100.0	100.6	107.1	111.6	106.9
<b>Especializados</b>	100.0	107.9	114.5	114.3	99.6
<b>Tradicional</b>	100.0	104.3	110.5	113.3	106.4
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>103.0</b>	<b>110.3</b>	<b>112.5</b>	<b>105.9</b>

- Entre 1995 y 1999, todos los sectores, excepto el de bienes especializados, acumularon un modesto incremento de su productividad. Mientras que los sectores intensivos en escala y los sectores tradicionales aumentaron su productividad a una tasa anual promedio acumulada del 1,68% y 1,56% respectivamente, el sector de alta tecnología aumentó su productividad a una tasa anual promedio acumulada del 2,2%.

## Origen del principal competidor directo por tamaño de las empresas

(en %)

Tamaño de empresas	1991 - 1996			1998 - 1999		
	Nacional	Extranjero	Total	Nacional	Extranjero	Total
<b>10 a 24 Ocupados</b>	83.2	16.8	100	79.4	20.6	100
<b>25 a 54 Ocupados</b>	69.6	30.4	100	72.3	27.7	100
<b>55 a 200 Ocupados</b>	67.2	32.8	100	67.2	32.8	100
<b>Total</b>	<b>77.2</b>	<b>22.8</b>	<b>100</b>	<b>75.8</b>	<b>24.2</b>	<b>100</b>

- Con respecto a la primera mitad de los años 90, aumenta sólo muy levemente la presencia de competidores directos extranjeros en los mercados locales de las PyMIs. Los competidores directos extranjeros pasan de ser un 23% del total en 1991-1996 a un 24% en 1998-1999.

La presencia de competidores extranjeros directos no registra cambios para las PyMIs de mayor tamaño relativo, mientras que aumenta en 4 puntos para las PyMIs más pequeñas. Se registra una leve disminución de la presencia de competidores extranjeros entre las PyMIs de tamaño intermedio.

## ¿La empresa tiene acuerdos técnico-productivos

### y/o comerciales con empresas extranjeras?

(en %)

Tamaño de empresas	Si	No	Total
<b>10 a 24 Ocupados</b>	11.7	88.3	100.0
<b>25 a 54 Ocupados</b>	25.2	74.8	100.0
<b>55 a 200 Ocupados</b>	28.1	71.9	100.0
<b>Total</b>	<b>17.5</b>	<b>82.5</b>	<b>100.0</b>

- El 17.5% de las PyMIs tiene acuerdos con empresas extranjeras. Este porcentaje crece entre las PyMIs de mayor tamaño, donde casi el 30% tiene acuerdos comerciales-productivos con empresas de otros países. Este nivel de frecuencia de acuerdos internacionales está en línea con la mayor difusión de las estrategias de especialización que se registraron en estos últimos años.



**Variación anual de las exportaciones por tamaño de las empresas**

(en %)

Tamaño de empresas	1997 / 1996	1998 / 1997	1999 / 1998	Estimado 2000 / 1999
<b>10 a 24 Ocupados</b>	54.7	10.8	-33.6	27.5
<b>25 a 54 Ocupados</b>	11.0	-18.0	12.0	13.4
<b>55 a 200 Ocupados</b>	14.9	1.1	-14.1	6.6
<b>Total</b>	<b>19.5</b>	<b>-2.3</b>	<b>-8.6</b>	<b>11.4</b>

**Variación anual de las exportaciones por sector industrial**

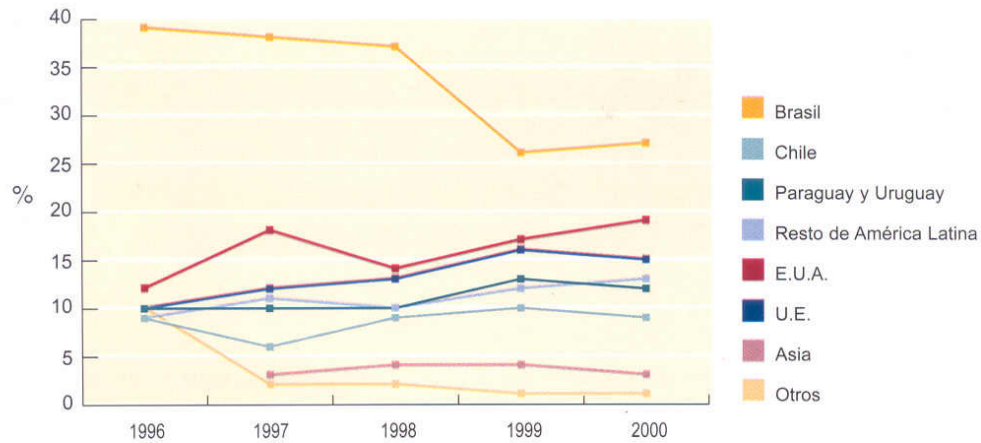
(en %)

Sector industrial	1997 / 1996	1998 / 1997	1999 / 1998	Estimado 2000 / 1999
<b>Alta tecnología</b>	263.6	-1.8	11.4	35.2
<b>Intensivos en escala</b>	13.9	28.6	-8.5	2.9
<b>Especializados</b>	-6.7	-13.0	-11.7	18.4
<b>Tradicionales</b>	6.1	-15.7	-15.3	5.3
<b>Total</b>	<b>19.5</b>	<b>-2.3</b>	<b>-8.6</b>	<b>11.4</b>

- Luego de un importante incremento del 19,5% en 1997, las exportaciones cayeron un 2,3 % en 1998 y un 8,6 % en 1999. Se estima que en el 2000 podrían crecer un 11%.

## Evolución de los destinos de las exportaciones

(en %)



	1996	1997	1998	1999	2000*
<b>Brasil</b>	39	38	37	26	<b>27</b>
<b>Chile</b>	9	6	9	10	<b>10</b>
<b>Paraguay y Uruguay</b>	10	10	10	13	<b>12</b>
<b>Resto de América Latina</b>	9	11	11	12	<b>13</b>
<b>E.U.A.</b>	12	18	14	17	<b>19</b>
<b>U.E.</b>	10	12	13	16	<b>15</b>
<b>Asia</b>	-	3	4	4	<b>3</b>
<b>Otros</b>	10	2	2	2	<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\*Nota: estímulo en base a datos del primer semestre

- El cambio más notable que se registra es la caída pronunciada de la participación de Brasil, que disminuye su participación porcentual desde el 37% en 1998 hasta el 26% en 1999. Como compensación parcial se observa el crecimiento de la participación del resto de los países de América Latina y el incremento de las exportaciones dirigidas a E.U.A y U.E.

### Evolución de la apertura exportadora de las PyMIs según tamaño de las empresas (exportaciones/total ventas PyMIs) (en %)

Tamaño de empresas	1996	1997	1998	1999	estimado 2000
<b>10 a 24 Ocupados</b>	3.9	6.0	6.6	4.4	5.6
<b>25 a 54 Ocupados</b>	9.8	10.9	8.9	10.0	11.3
<b>55 a 200 Ocupados</b>	11.5	13.2	13.4	11.5	12.2
<b>Total</b>	<b>8.9</b>	<b>10.7</b>	<b>10.4</b>	<b>9.5</b>	<b>10.6</b>

- La apertura exportadora del conjunto de las PyMIs creció desde un 8,9 % en 1996 hasta un 10,6% en el primer semestre del año 2000.

### Evolución de la apertura exportadora de las PyMIs por sector industrial (exportaciones/total ventas PyMIs) (en %)

Sector industrial	1996	1997	1998	1999	estimado 2000
<b>Alta tecnología</b>	6.9	25.0	24.6	27.4	37.1
<b>Intensivos en escala</b>	5.6	6.4	8.2	7.5	7.7
<b>Especializados</b>	10.8	10.1	8.7	7.7	9.1
<b>Tradicionales</b>	12.2	12.9	10.9	9.2	9.7
<b>Total</b>	<b>8.9</b>	<b>10.7</b>	<b>10.4</b>	<b>9.5</b>	<b>10.6</b>

- Se destaca el rápido crecimiento y la gran apertura exportadora del sector de alta tecnología, el cual parte de un 6,9% en el 96 y culmina con un 37,1% en el 2000.

## Evolución de la apertura exportadora de las PyMIs exportadoras

según tamaño de las empresas (exportaciones/total ventas PyMIs exportadoras)

(en %)

Tamaño de empresas	1996	1997	1998	1999	estimado 2000
<b>10 a 24 Ocupados</b>	15.4	13.4	16.1	10.0	11.8
<b>25 a 54 Ocupados</b>	21.2	18.5	19.0	20.6	22.0
<b>55 a 200 Ocupados</b>	19.4	18.1	20.9	21.6	22.8
<b>Total</b>	<b>19.5</b>	<b>17.4</b>	<b>19.6</b>	<b>19.1</b>	<b>20.9</b>

- La apertura exportadora de las PyMIs exportadoras creció levemente desde un 19,5% en 1996 hasta un 21% en el primer semestre del 2000. No existen prácticamente diferencias entre las aperturas exportadoras de las PyMIs de tamaño intermedio (25-54 ocupados) y las PyMIs de mayor tamaño (55-200 ocupados) En 1999 y 2000, ambas giran en torno del 20-23%. Las PyMIs de menor tamaño, en cambio, exportan sólo alrededor del 10-12%.

## Evolución de la apertura exportadora de las PyMIs exportadoras

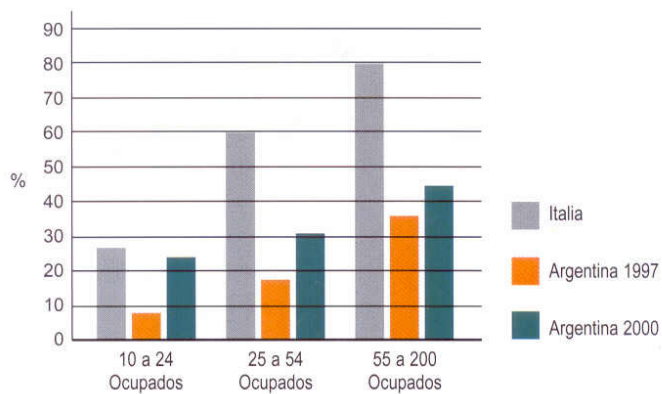
por sector industrial (exportaciones/total ventas PyMIs exportadoras)

(en %)

Sector industrial	1996	1997	1998	1999	estimado 2000
<b>Alta tecnología</b>	13.1	22.4	26.1	28.9	37.8
<b>Intensivos en escala</b>	12.2	10.9	14.7	15.5	16.1
<b>Especializados</b>	20.0	12.7	12.5	13.5	14.4
<b>Tradicionales</b>	28.8	25.4	27.8	21.9	22.7
<b>Total</b>	<b>19.5</b>	<b>17.4</b>	<b>19.6</b>	<b>19.1</b>	<b>20.9</b>

- Los dos sectores industriales que muestran la mayor apertura exportadora son el sector de alta tecnología y el sector de bienes tradicionales. En ambos las exportaciones superan el 20% de las ventas. En el sector de los bienes intensivos en escala y de los bienes especializados, las exportaciones giran en torno al 14-16% de las ventas.

**Comparación Argentina-Italia:**  
**número de empresas exportadoras según el tamaño de empresas**  
 (% sobre el total de las empresas del estrato)

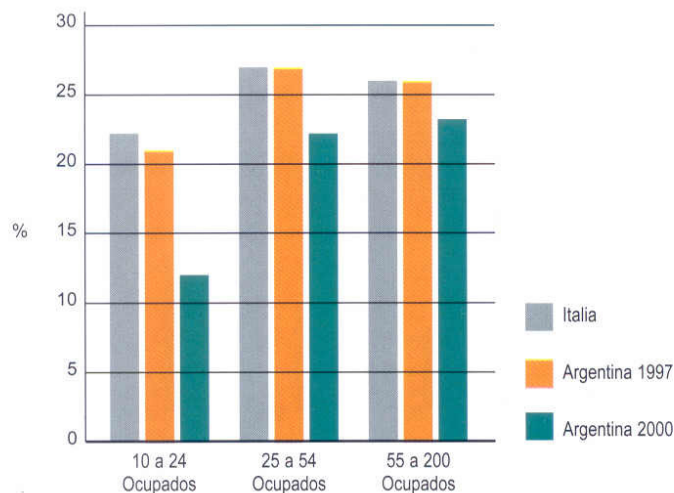


Tamaño de empresas	Nro. de empresas exportadoras (% sobre el total de las empresas del estrato)		
	Italia	Argentina 1997	Argentina 2000
<b>10 a 24 Ocupados</b>	27	9	25
<b>25 a 54 Ocupados</b>	60	19	31
<b>55 a 200 Ocupados</b>	80	36	44

Fuente: ISTAT (Instituto Italiano de Estadísticas) y Observatorio PyMIs

**Comparación Argentina-Italia:****Participación de las exportaciones en la facturación de las empresas**

(en %)



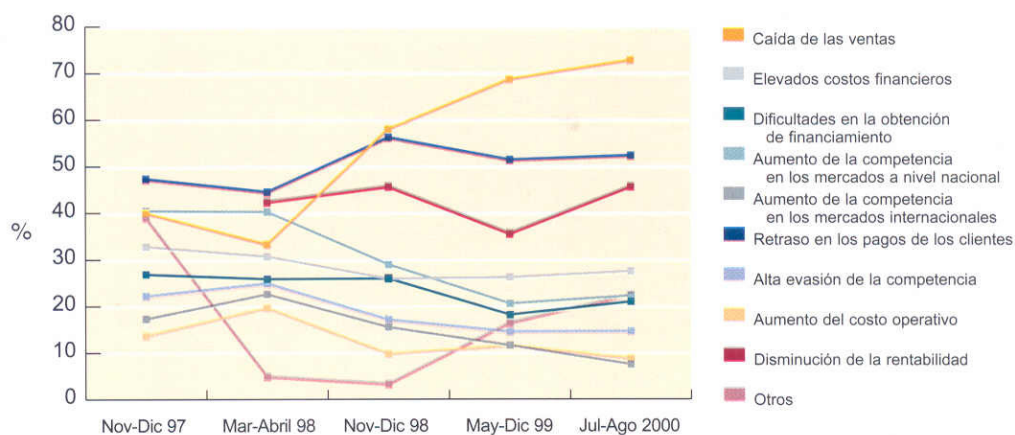
Tamaño de empresas	Participación de las exportaciones en la facturación de las empresas exportadoras (%)		
	Italia	Argentina 1997	Argentina 2000
<b>10 a 24 Ocupados</b>	22	21	12
<b>25 a 54 Ocupados</b>	27	27	22
<b>55 a 200 Ocupados</b>	26	26	23

Fuente: ISTAT (Istituto Italiano de Estadísticas) y Observatorio PyMIs

- La verdadera diferencia con el desempeño exportador de las PyMIs italianas, no es la participación de las exportaciones en las ventas, sino el número de empresas exportadoras como proporción del total de empresas industriales. La evolución del sector de las PyMIs exportadoras argentinas está mostrando algunas peculiaridades que es importante destacar. Por un lado, aumenta notablemente el número de empresas exportadoras, sobre todo de tamaño más pequeño. Y comparando con Italia, las mayores diferencias se observan en la dimensión más grande: En Italia, el 80% de las empresas que ocupan entre 55 y 200 personas son exportadoras, mientras que en Argentina esta proporción se reduce al 44% (progresando desde el 36% en 1997) Por otra parte, se está observando una disminución del peso de las exportaciones sobre el total de las ventas, mostrando de esta manera que el monto exportado promedio por empresa está disminuyendo notablemente.

## Evaluación de la difusión de los principales problemas de las PyMIs

(en%)



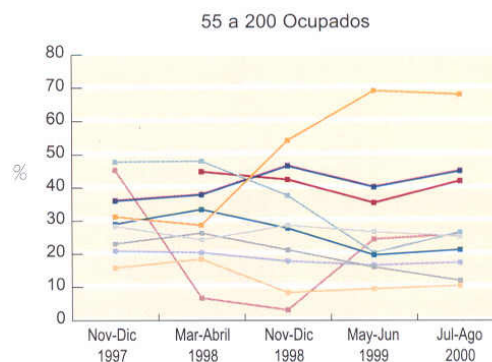
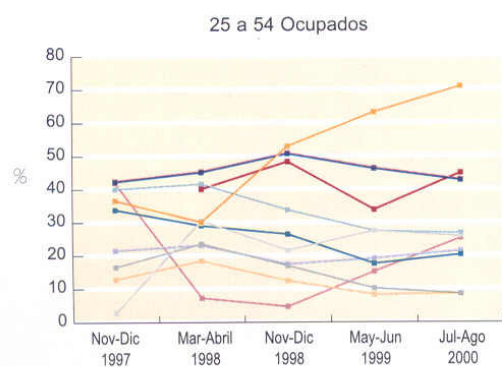
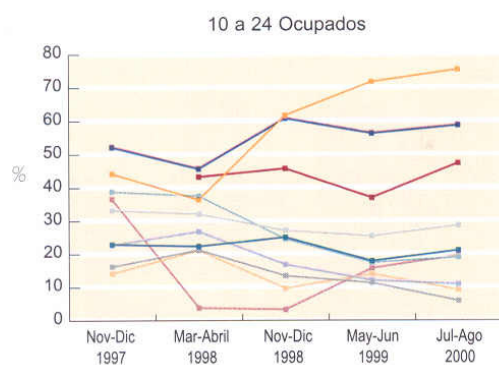
	Caída Ventas	Elevados costos.	Dificultades obtención financ.	Compet. Nac.	Compet. Internac.	Retraso pagos	Alta evasión	Aumento Operat.	Disminución rentab.	Otros
<b>Nov-Dic 97</b>	40.2	32.8	26.9	40.5	17.3	47.4	22.3	13.9	-	39.2
<b>Mar-Abril 98</b>	33.5	30.7	25.9	40.3	22.6	44.6	25.0	19.9	42.6	5.1
<b>Nov-Dic 98</b>	58.2	25.9	26.0	29.0	15.5	56.3	17.2	10.0	45.9	3.5
<b>May-Dic 99</b>	68.9	26.2	18.2	20.6	11.6	51.5	14.6	11.7	35.8	16.6
<b>Jul-Ago 2000</b>	73.0	27.5	21.0	22.3	7.5	52.4	14.7	9.0	45.9	22.6

Nota: los porcentajes fueron calculados en base a respuestas múltiples.

- Se puede observar desde abril-mayo de 1998, que la línea que indica el problema de la **caída de ventas** se manifiesta en continuo crecimiento, con una difusión cada vez mayor entre las empresas entrevistadas. En Julio-Agosto del 2000, más del 70% de las empresas cita a éste como uno de sus tres principales problemas, mientras que en marzo-abril del 98, era citado sólo por el 33%.  
Marzo-abril de 1998, también indica un aumento de la difusión del problema de los **retrasos en los pagos** de los clientes, que comenzó -en ese momento- a ser citado como uno de los principales problemas, por más del 45 % de las empresas. La disminución de la rentabilidad es el tercer problema en importancia, citado durante casi todo el período por alrededor del 40% de las empresas.  
Siguiendo la trayectoria temporal de cómo se han difundido los principales problemas, se advierte entre fines de 1998 y mayo-junio del 99, una ligera disminución de la difusión de los problemas de **retraso en los pagos**, **caída de la rentabilidad**, **dificultades en la obtención de financiación** y **aumento de la competencia nacional**. Sin embargo, durante el período junio 1999 - agosto 2000, vuelve a crecer entre las empresas, la difusión de todos los problemas señalados.

## Evolución de la difusión de los principales problemas según el tamaño de las PyMIs

(en %)

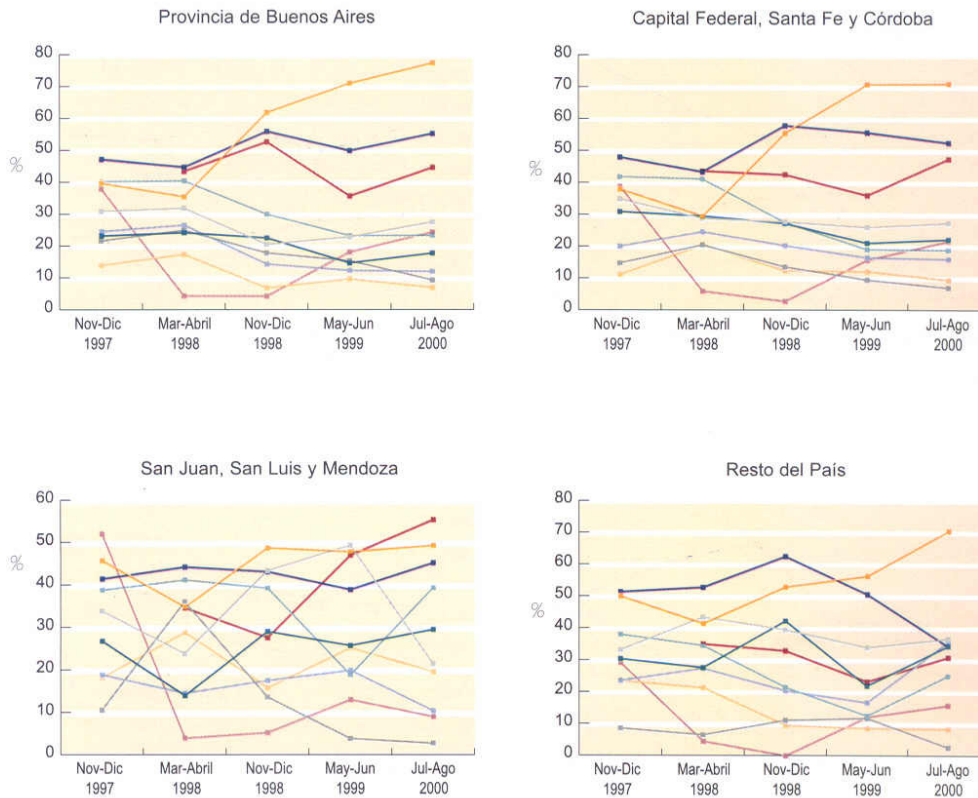


- La principal diferencia entre los distintos tamaños de PyMIs, es el grado de difusión del problema del **retraso en los pagos**. A medida que aumenta el tamaño de la empresa, el grado de difusión de este problema disminuye.



## Evolución de la difusión de los principales problemas entre las distintas regiones del país.

(en %)

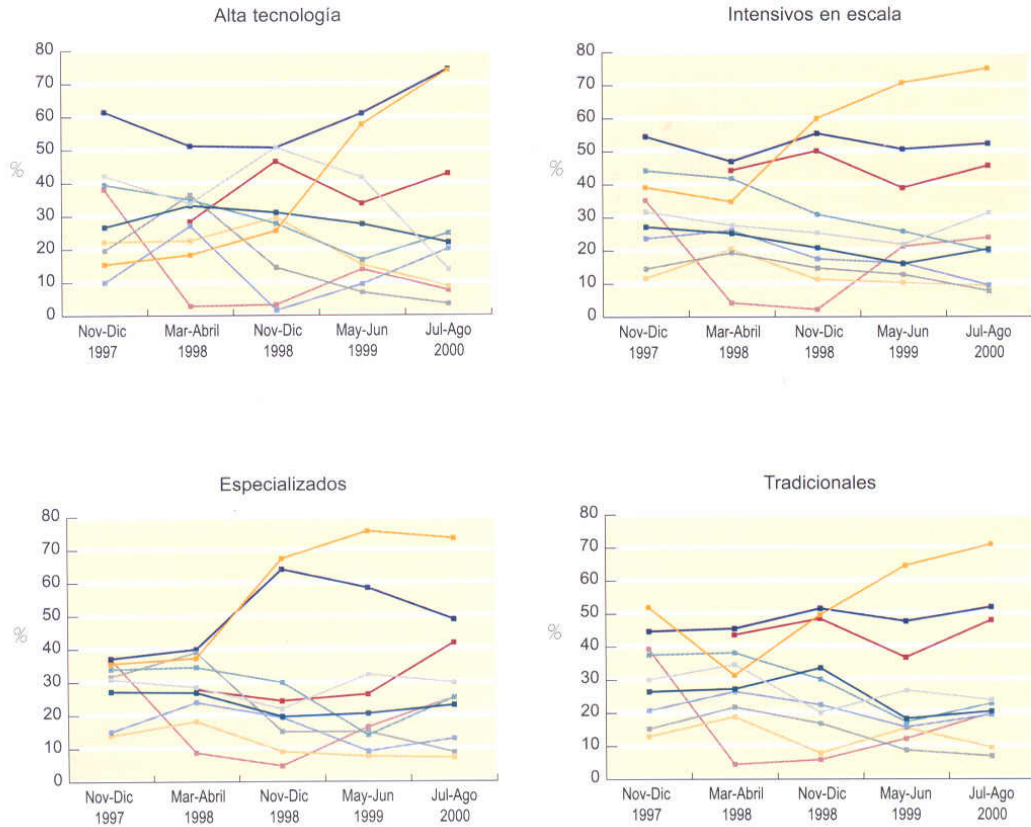


- Caída de las ventas
- Elevados costos financieros
- Dificultades en obtención de financiamiento
- Aumento de la competencia en los mercados a nivel nacional
- Aumento de la competencia en los mercados internacionales
- Retraso en los pagos de los clientes
- Alta evasión de la competencia
- Aumento del costo operativo
- Disminución de la rentabilidad
- Otros

La diferencia más notable se manifiesta en la región Cuyo, donde contrariamente al resto de las regiones del país, el problema de la **caída de las ventas** no alcanza nunca un nivel de difusión mayor del 50%. También en Cuyo, el problema del **retraso en los pagos** muestra una difusión relativamente menor al resto de las regiones. Sin embargo, en la misma región se observa un crecimiento sostenido de la difusión del problema de la **caída de la rentabilidad**, mientras que en el resto de las regiones este problema parece tener una evolución más errática.

## Evolución de la difusión los principales problemas entre los distintos sectores industriales

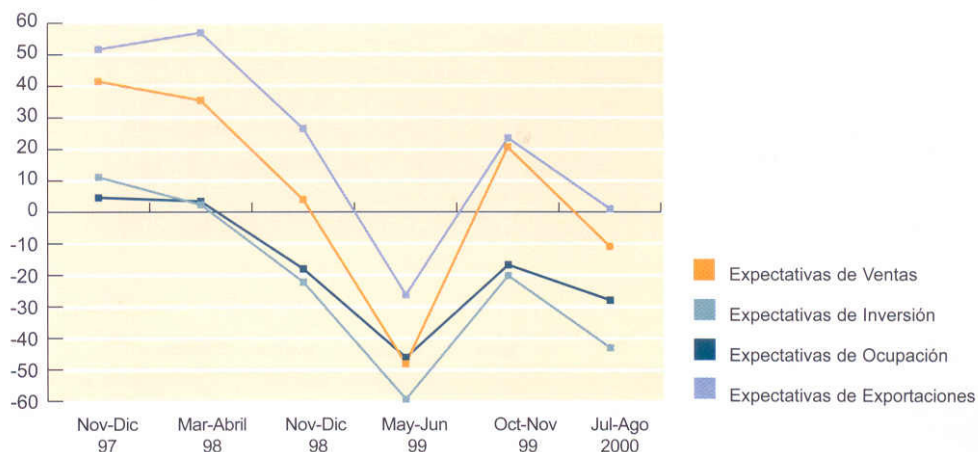
(en %)



- Caída de las ventas
- Elevados costos financieros
- Dificultades en obtención de financiamiento
- Aumento de la competencia en los mercados a nivel nacional
- Aumento de la competencia en los mercados internacionales
- Retraso en los pagos de los clientes
- Alta evasión de la competencia
- Aumento del costo operativo
- Disminución de la rentabilidad
- Otros

■ No se observan grandes diferencias entre los distintos sectores, ya sea en lo que refiere al nivel de difusión de cada uno de los problemas, como en lo que refiere a la trayectoria temporal del nivel de difusión de cada uno de ellos. Sólo en el sector de alta tecnología se pueden notar algunas diferencias significativas, como el problema de los **retrasos en los pagos**, que manifiesta durante todo el período una difusión mayor al 50 % y crece hasta alcanzar el 75 % entre fines de 1998 y el primer semestre del 2000. Se advierte también en el mismo sector, un crecimiento vertiginoso de la difusión de la **caída de las ventas** y sorprendentemente se observa a partir de fines del 98, una notable disminución de la difusión tanto del problema de **alto costo financiero**, como del problema de las **dificultades para obtener financiamiento**

### Evolución de las expectativas



Sector industrial	Saldo de respuestas					
	Nov - Dic 97	Mar - Abril 98	Nov - Dic 98	May - Jun 99	Oct - Nov 99	Jul - Ago 2000
<b>Expectativas de Ventas</b>	41,4	35,4	3,9	-48,2	20,6	-11,0
<b>Expectativas de Inversión</b>	11,1	2,3	-22,3	-59,4	-20,2	-43,1
<b>Expectativas de Ocupación</b>	4,6	3,4	-18,1	-46,2	-16,8	-28,0
<b>Expectativas de Exportaciones</b>	51,6	56,9	26,5	-26,3	23,6	1,0

- Pueden observarse los problemas típicos de cada sector para aumentar sus exportaciones, de donde pueden deducirse las acciones de política: en el sector alimentos y bebidas, el principal problema es la lenta devolución del I.V.A. por parte de la D.G.I.; en el sector textil, las barreras no arancelarias en los mercados internacionales; en el sector indumentaria, los altos costos para obtener información de los mercados de destino; en el sector químico las altas barreras para-arancelarias en los mercados de destino. Y así sucesivamente.

Nota: Para el cálculo de las expectativas se asignan valor =1 a cada respuesta 'mayores' y 'menores', y valor =0 para las 'iguales'. De esta manera, el saldo de las expectativas surge de la diferencia entre la sumatoria de respuestas 'mayores' y la sumatoria de respuestas 'menores'.

## Expectativas -Saldo de respuestas-

Tamaño de empresas	Ventas	Ocupación	Inversión	Exportaciones
<b>10 a 24 Ocupados</b>	-10,4	-28,2	-44,4	-3,1
<b>25 a 54 Ocupados</b>	-12,8	-29,7	-43,5	-5,5
<b>55 a 200 Ocupados</b>	- 9,9	-25,5	-37,8	20,7
<b>Total</b>	<b>-11,0</b>	<b>-28,2</b>	<b>-43,1</b>	<b>1,0</b>

Sector industrial	Ventas	Ocupación	Inversión	Exportaciones
<b>Alta Tecnología</b>	4,1	-38,8	-54,9	8,1
<b>Intensivos en escala</b>	-7,9	-29,2	-41,4	-0,5
<b>Especializados</b>	-7,0	-29,2	-32,1	16,7
<b>Tradicionales</b>	-16,6	-26,0	-48,4	-9,6
<b>Total</b>	<b>-11,0</b>	<b>-28,2</b>	<b>-43,1</b>	<b>1,0</b>

Regiones Geográficas	Ventas	Ocupación	Inversión	Exportaciones
<b>Provincia de Buenos Aires</b>	-8,8	-31,5	-41,8	-2,9
<b>Capital Federal Santa Fe y Córdoba</b>	-13,8	-26,7	-43,2	2,1
<b>Total</b>	<b>-11,0</b>	<b>-28,2</b>	<b>-43,1</b>	<b>1,0</b>

	Ventas	Ocupación	Inversión	Exportaciones
<b>Exporta</b>	-2,8	-24,4	-30,6	8,5
<b>No Exporta</b>	-14,4	-29,8	-48,4	-35,9
<b>Total</b>	<b>-11,0</b>	<b>-28,2</b>	<b>-43,1</b>	<b>1,0</b>

## Descentralización productiva

¿Comenzó a descentralizar alguna fase del proceso productivo contratando a terceros?

(en%)

Tamaño de empresas	No		Si	
	91-96	98-99	91-96	98-99
<b>10 a 24 Ocupados</b>	64.7	72.9	35.3	27.1
<b>25 a 54 Ocupados</b>	61.4	65.4	38.6	34.6
<b>55 a 200 Ocupados</b>	57.4	68.0	42.6	32.0
<b>Total</b>	<b>62.7</b>	<b>70.2</b>	<b>37.3</b>	<b>29.8</b>

- El proceso de descentralización de fases productivas, que tuvo una importante difusión entre las empresas durante el período 1991-1996, continuó durante los años de estancamiento y recesión, pero a menores ritmos que en el pasado. De todas maneras, el porcentaje de empresas que continuó introduciendo ajustes en el proceso productivo, aún en las de menor tamaño, no descendió en ningún caso del 27%.

¿Comenzó a comprar partes y/o piezas que antes producía en sus propios establecimientos?

(en%)

Tamaño de empresas	No		Si	
	91-96	98-99	91-96	98-99
<b>10 a 24 Ocupados</b>	73.9	79.0	26.0	21.0
<b>25 a 54 Ocupados</b>	70.7	72.8	29.3	27.2
<b>55 a 200 Ocupados</b>	58.3	69.1	41.7	30.9
<b>Total</b>	<b>70.8</b>	<b>76.0</b>	<b>29.2</b>	<b>24.0</b>

- El proceso de reorganización productiva que implicó el abandono de la producción de partes y piezas y en consecuencia menores niveles de integración vertical del proceso de producción, también continuó durante los años 98 y 99, aunque con menor intensidad que en el pasado. Aún así, el 24% de las empresas persiguió esta estrategia de ajuste.

## Tareas descentralizadas (o parte de ellas) según

el tamaño de las empresas (en %)

	Tamaño de empresas			Total
	10 a 24 Ocupados	25 a 54 Ocupados	55 a 200 Ocupados	
Area administrativo-contable	25.7	9.9	10.6	19.3
Cobranzas y pago a proveedores	2.8	3.6	2.9	3.0
Liquidación de remuneraciones	18.1	12.6	5.5	14.9
Area financiera	5.6	0.0	0.7	3.4
Logística comercial	9.6	19.5	15.9	13.1
Mantenimiento	25.3	29.0	39.0	28.3
Otros	12.9	25.4	25.4	18.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

- El proceso de descentralización de servicios -que la empresa realizaba antes con personal propio- continuó en el período 1998 -1999, con igual fuerza que en los primeros años de 1990. El 28% de las PyMIs, descentralizó el servicio de mantenimiento, el cual aumenta hasta el 39% en las PyMIs de mayor tamaño relativo. La descentralización de las tareas administrativo-contable (incluidos los pagos a proveedores y la liquidación de remuneraciones) fue realizada por el 37% de las empresas. Contrariamente a la descentralización del mantenimiento, la realizada en las tareas administrativo-contable, registra su punto máximo en las empresas menores (47%) y su punto mínimo en las empresas más grandes (19%).

## Objetivos de la descentralización según tamaño de empresas

(en %)

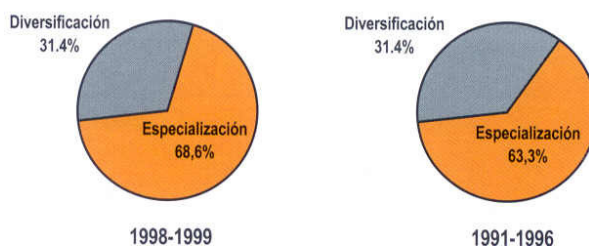
	Tamaño de empresas			Total
	10 a 24 Ocupados	25 a 54 Ocupados	55 a 200 Ocupados	
Reducción de costos	41.8	42.4	47.0	42.8
Reducción de personal	22.4	20.2	18.7	21.2
Mejora en calidad	19.0	15.0	13.7	17.1
Racionalización de la inversión	13.2	16.5	13.7	14.2
Otros	3.6	5.9	6.9	4.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

- El objetivo principal de las estrategias de reorganización productiva durante 1998-1999 fue la reducción de los costos (43% de los casos). Esta situación es absolutamente coherente a los momentos de estancamiento y recesión, como lo fue ese período, donde se agudiza la competencia y se resiente la rentabilidad. En segundo lugar se ubica la reducción del personal (21 %), que aunque implica también una disminución de los costos, apunta a los fines de la flexibilidad productiva. El 17% apuntó a mejorar la calidad del producto y por último, el 14% de las empresas manifestó aumentar la rentabilidad, racionalizando la inversión.

## Orientación de la estrategia productivo-comercial según tamaño de empresas

(en %)

### Estrategia de especialización



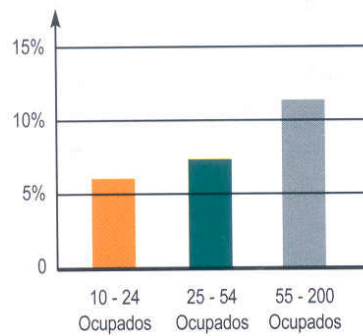
	10 a 24 Ocupados		25 a 54 Ocupados		55 a 200 Ocupados		Total	
	91-96	98-99	91-96	98-99	91-96	98-99	91-96	98-99
<b>Aumentar el grado de diversificación de la producción introduciéndose en nuevos sectores en los cuales la empresa no estuvo tradicionalmente presente</b>	40.3	30.3	37.5	32.7	33.3	33.3	36.7	31.4
<b>Aumentar el grado de especialización, buscando afianzar y/o expandir los espacios de mercado en los cuales la empresa estuvo tradicionalmente presente</b>	59.7	69.7	62.5	67.3	66.7	66.7	63.3	68.6
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

- Con respecto a la primera mitad de los años 90, durante los años 1998-1999, se acentuó entre las empresas la difusión de la estrategia de especialización, la cual busca afianzar y/o expandir los espacios de mercado en los cuales había estado tradicionalmente presente. Esta estrategia se acentuó especialmente entre las PyMIs más pequeñas (creció la difusión 10 puntos con respecto a los primeros años del 90) y en menor medida entre las PyMIs de tamaño intermedio (creció la difusión 5 puntos)

## ¿Su empresa participa de alguna iniciativa asociativa con otras PyMIs?

(en %)

PyMIs que participan en iniciativas asociativas



Tamaño de empresas	Si	No	Total
<b>10 a 24 Ocupados</b>	6.5	93.5	100.0
<b>25 a 54 Ocupados</b>	7.5	92.5	100.0
<b>55 a 200 Ocupados</b>	11.0	89.0	100.0
<b>Total</b>	<b>7.3</b>	<b>92.7</b>	<b>100.0</b>

- La participación en iniciativas asociativas crece a medida que crece la dimensión de las empresas. Este dato es en cierta medida sorprendente e indica que los mayores esfuerzos de política pública deberían ser orientados a las empresas de menores dimensiones.



## Ajuste económico-financiero comparativo entre grandes empresas y PyMIs (1996-1997)

(en %)

	Estructura en %					
	Año 1996		Año 1997		Variación %	
	PyMIs	Grandes	PyMIs	Grandes	PyMIs 97/96	Grandes 97/96
<b>Activo corriente</b>	59	44	56	43	-7.5	7.5
<b>Activo no corriente</b>	41	56	44	57	4.6	11.9
<b>Activo total</b>	100	100	100	100	-2.5	10.0
<b>Pasivo corriente</b>	42	37	32	35	-25.7	4.0
<b>Pasivo no corriente</b>	11	12	13	15	15.2	37.5
<b>Pasivo total</b>	54	49	45	51	-17.2	12.2
<b>Patrimonio neto</b>	46	51	55	49	16.5	5.7
<b>Pasivo total + Patrim. neto</b>	100	100	100	100	-2.5	10.0

	Estructura en %					
	Año 1996		Año 1997		Variación %	
	PyMIs	Grandes	PyMIs	Grandes	PyMIs 97/96	Grandes 97/96
<b>Financieros</b>						
<b>Liquidez corriente</b>	140.5	118.9	175.0	123.0	24.6	3.3
<b>Endeudamiento</b>						
<b>Endeudamiento total</b>	115.2	96.1	81.8	102.0	-29.0	6.2
<b>Endeudamiento corto plazo</b>	91.3	72.6	58.2	71.4	-36.3	-1.5
<b>Endeudamiento largo plazo</b>	23.9	23.5	23.6	30.6	-1.2	30.1
<b>Gestión y estructura</b>						
<b>Grado de liquidez de la inversión</b>	59.0	44.0	56.0	43.0	-5.1	-2.3
<b>Inmovilización del capital propio</b>	89.1	109.8	80.0	116.3	-10.2	5.9
<b>Grado de cobertura de la inmovilización</b>	139.0	112.5	154.6	112.3	11.2	-0.2
<b>Financiación</b>						
<b>Con capital de terceros</b>	53.0	49.0	45.0	50.0	-15.1	2.0
<b>Con capital de terceros corto plazo</b>	42.0	37.0	32.0	35.0	-23.8	-5.4
<b>Con capital de terceros largo plazo</b>	11.0	12.0	13.0	15.0	18.2	25.0
<b>Con capital propio</b>	46.0	51.0	55.0	49.0	19.6	-3.9
<b>Capital de giro</b>						
<b>Financiado con capital propio</b>	8.5	-11.4	19.6	-18.6	131.8	63.7
<b>Financiado con capital de terceros</b>	89.8	111.4	80.4	116.3	-10.5	54.4
<b>Aplicaciones de capital propio</b>						
<b>Aplicaciones de capital de giro</b>	10.9	-9.8	20.0	-16.3	84.0	66.5
<b>Estructura</b>						
<b>Activo no corriente/Ocupados</b>	35830.0	124536.0	34755.0	138115.0	-3.0	10.9

- Durante la etapa de expansión económica (1996 y 1997), las PyMIs con respecto a las grandes empresas, redujeron su endeudamiento y mejoraron notablemente su capitalización.

**Motivos de la no inversión en 1998-1999****según tamaño de las empresas**

(en %)

	10 a 24 Ocupados	25 a 54 Ocupados	55 a 200 Ocupados	Total
<b>Incertidumbre sobre el recambio generacional</b>	3.7	4.4	3.6	<b>3.8</b>
<b>Estancamiento del sector</b>	32.5	30.3	24.8	<b>31.4</b>
<b>Competencia importada insostenible</b>	10.3	9.9	14.4	<b>10.6</b>
<b>Competencia local insostenible</b>	5.7	6.8	7.0	<b>6.1</b>
<b>Dificultades para financiar la inversión</b>	19.4	20.3	24.8	<b>20.1</b>
<b>Incertidumbre sobre la evolución de la economía Argentina</b>	25.9	24.7	19.8	<b>24.8</b>
<b>Otras</b>	2.9	3.7	5.6	<b>3.3</b>
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	<b>100.0</b>

■ Teniendo en cuenta que en el año 1998 se advirtió una importante caída de la actividad inversora de las empresas, contraria a la alta inversión registrada en 1996 y 1997; se les preguntó a los empresarios, cuáles fueron las razones que condicionaron negativamente la actividad inversora durante el periodo 1998-1999.

El 31% de las empresas citó como causa, el estancamiento del sector; el 25%, la incertidumbre sobre el rumbo final que tomaría la economía. Otro 20% citó las dificultades para financiar la inversión y un porcentaje menor (11%), la presión insostenible de las importaciones. En síntesis, casi el 90% de las PyMIs atribuyó la causa de la no inversión a factores macroeconómicos ajenos a su control directo.

La incertidumbre sobre el recambio generacional como causa de la falta de inversión, se consideró un problema menor, ya que fue mencionado sólo por el 4% de las empresas, sin diferencias según las dimensiones de empresa.

## Distribución de las ventas según tipología de clientes y tamaño de empresas

(en %)

	10 a 24 Ocupados		25 a 54 Ocupados		55 a 200 Ocupados		Total	
	1996	1998	1996	1998	1996	1998	1996	1998
Venta directa al público	12.0	9.2	8.4	7.1	5.5	7.2	8.3	7.7
Venta directa a negocios minoristas	18.0	12.9	11.5	12.5	12.2	13.5	13.7	13.0
Venta directa a mayoristas	19.0	14.2	24.9	16.5	22.8	19.7	22.3	17.0
Venta a supermercados	3.5	4.5	6.1	6.7	7.2	8.0	5.8	6.5
Venta a otras empresas industriales	38.1	46.5	34.4	38.3	38.1	40.2	37.0	41.5
Venta administración pública	1.4	2.2	2.0	2.4	0.7	1.0	1.3	1.8
Trabajos por cuenta de terceros	4.2	1.7	3.2	2.8	2.1	1.5	3.1	2.0
Importadores	S/D	1.7	S/D	0.7	S/D	1.0	S/D	1.1
Empresas comerciales de expo	0.8	1.5	0.8	2.1	2.0	1.5	1.3	1.7
Otros	3.1	5.7	8.7	11.0	9.3	6.6	7.3	7.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

- El 41% de las empresas coloca sus ventas directamente a otras empresas industriales, mientras que el 21% lo hace directamente al público o a negocios minoristas. La venta a mayoristas representa un 17%, en tanto que la venta a los supermercados sólo representa alrededor del 7%. La participación de los clientes mayoristas y de los supermercados aumenta en igual medida a la mayor dimensión de las empresas. Por último, los trabajos por cuenta de terceros representan sólo el 2%.

Se registran algunas diferencias importantes de acuerdo al sector industrial de pertenencia. Por ejemplo, en los sectores tradicionales tienen mayor incidencia relativa las ventas directas al público, a los negocios minoristas y a los supermercados. En cambio en los sectores de alta tecnología, revelan un mayor peso relativo las ventas directas a otras empresas industriales, las ventas a mayoristas, las ventas a la administración pública y los importadores.

Esta estructura de ventas no difiere esencialmente de aquella registrada en 1996 por la primera Encuesta Estructural del Observatorio PyMI. Se confirma así, como rasgo diferencial respecto a países industrialmente más avanzados, la mayor importancia que tiene en Argentina la venta directa al público y a negocios minoristas. También se observa como rasgo diferencial, la irrelevante participación de los trabajos por cuenta de terceros en el caso de Argentina.

En el caso de las ventas directas al público y a negocios minoristas, la diferencia con los países más desarrollados se debe sobretodo a la alta proporción de bienes finales (del sector tradicional) que producen las PyMIs argentinas con respecto a las PyMIs de los países más avanzados, los cuales se concentran principalmente en la producción de bienes intermedios. Y en cuanto a la menor participación en Argentina de los trabajos por cuenta de terceros, se debe a una modalidad contractual no utilizada en el país. La explicación no es sectorial, sino que muy probablemente se deba tanto a la larga historia de inestabilidad contractual de Argentina, como a la reducida dimensión del mercado.

## Costo del descubierto en cuenta corriente entre diciembre '99 y Junio 2000 por tamaño de PyMI

(tasa nominal mensual)

Tamaño de empresa	PROMEDIO		MEDIANA		MODA		MINIMO		MAXIMO	
	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00
<b>10 a 24 Ocupados</b>	2.96	2.92	3	3	2	3	1	1	5	5
<b>25 a 54 Ocupados</b>	2.52	2.60	3	3	2	2	1	1	5	5
<b>55 a 200 Ocupados</b>	2.24	2.23	2	2	2	2	1	1	5	5
<b>Total</b>	<b>2.71</b>	<b>2.72</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

- En junio del 2000, el 51% de las PyMIs utiliza el descubierto en cuenta corriente, siendo la tasa de interés mensual pagada por el descubierto del 2.72 %, lo que equivale a una tasa anual del 38,4%.

Se observan diferencias poco significativas según el tamaño de la empresa. Las PyMIs más pequeñas pagaban en junio del 2000 una tasa de interés del 2.92 %, mientras que para las más grandes la tasa de interés durante el mismo periodo fue del 2.23 %.

Es importante destacar, que no se observan diferencias entre la tasa de descubierto pagada en diciembre de 1999 y la pagada en junio del 2000.

## Costo del descubierto en cuenta corriente entre diciembre '99 y Junio 2000 por tamaño de PyMI

(tasa nominal mensual)

Regiones Geográficas	PROMEDIO		MEDIANA		MODA		MINIMO		MAXIMO	
	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00
<b>ba</b>	2.60	2.73	2	2	2	2	1	1	5	5
<b>ctr</b>	2.76	2.71	3	3	3	3	1	1	5	5
<b>cuy</b>	2.47	2.12	2	2	2	2	1	1	4	5
<b>resto de país</b>	3.32	3.33	3	3	3	2	2	2	5	5
<b>Total</b>	<b>2.71</b>	<b>2.72</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

- Si bien no se observan diferencias significativas, la región donde se registra una menor tasa de interés por el descubierto bancario es Cuyo. Las regiones donde se registra la mayor tasa de interés por el descubierto bancario son el Noa, Nea y Sur (agrupadas en resto país). Buenos Aires y Centro se ubican en una situación intermedia y entre ellas prácticamente no existen diferencias.

**Costo del descubierto en cuenta corriente  
entre diciembre '99 y Junio 2000 por sector industrial**  
(tasa nominal mensual)

Sector industrial	PROMEDIO		MEDIANA		MODA		MINIMO		MAXIMO	
	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00
<b>Alta Tecnología</b>	1.96	2.04	2	2	2	2	1	1	4	4
<b>Intensivos en escala</b>	2.63	2.68	2	2	2	2	1	1	5	5
<b>Especializados</b>	2.93	2.99	3	3	2	2	1	1	5	5
<b>Tradicional</b>	2.75	2.69	3	2.5	2	2	1	1	5	5
<b>Total</b>	<b>2.71</b>	<b>2.72</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

- No se observan diferencias significativas entre las tasas de interés de descubierto en cuenta corriente que pagan las empresas pertenecientes a los distintos sectores industriales. Las empresas de los sectores de alta tecnología pagan la tasa de interés menor (2.04%) y las de los bienes especializados (2,99%)

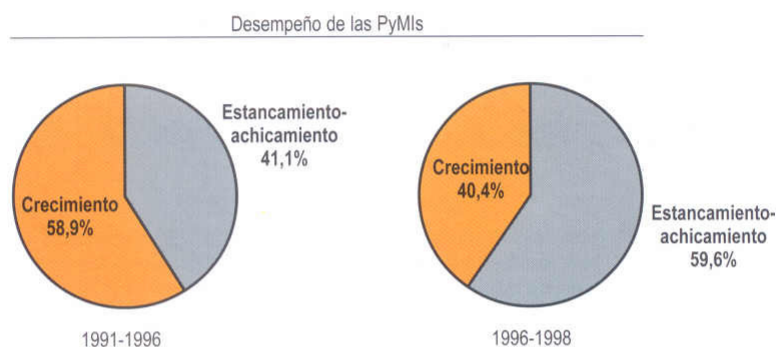
**Costo del descubierto en cuenta corriente  
entre diciembre '99 y Junio 2000 por condición exportadora**  
(tasa nominal mensual)

	PROMEDIO		MEDIANA		MODA		MINIMO		MAXIMO	
	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00	Dic-99	Jun-00
<b>Exportador</b>	2.39	2.36	2	2	2	2	1	1	5	5
<b>No Exportador</b>	2.88	2.92	3	3	2	2	1	1	5	5
<b>Total</b>	<b>2.71</b>	<b>2.72</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

- Tampoco se observan diferencias significativas entre las tasas de interés de descubierto en cuenta corriente que pagan las empresas exportadoras y las empresas no exportadoras. Las empresas exportadoras pagan una tasa ligeramente menor (2.36%) que aquellas que dirigen sus ventas exclusivamente al mercado interno (2.92%)

## Comparación del desempeño de las PyMIs entre 1991-96 y entre 1998-99, según tamaño de las empresas

(en %)



Tamaño de empresas	Estancamiento - achicamiento		Crecimiento	
	91-96	98-99	91-96	98-99
<b>10 a 24 Ocupados</b>	43.2	60.1	56.8	39.9
<b>25 a 54 Ocupados</b>	39.8	58.0	60.2	42.0
<b>55 a 200 Ocupados</b>	34.5	59.4	65.5	40.6
<b>Total</b>	<b>41.1</b>	<b>59.6</b>	<b>58.9</b>	<b>40.4</b>

- El 60 % de las empresas declaró que en el período 98-99 atravesó una fase de estancamiento-achicamiento, mientras que el restante 40% declaró que atravesó una fase de crecimiento normal o acelerado. Con respecto al período 1991-1996, las proporciones se invirtieron, ya que en aquellos años, los que manifestaban estancamiento o achicamiento eran solo el 40% del total y los que crecían el 60%. En suma, independientemente del contexto de crecimiento o recesión, al menos un 40% de las PyMIs, registra una situación de estancamiento o achicamiento.

Es importante destacar que mientras en el período 1991-1996, se observa una clara correlación entre tamaño y desempeño (entre las más grandes es más frecuente la situación de crecimiento, mientras que entre las más chicas es más frecuente la situación de estancamiento-achicamiento), en la actual fase recesiva (1988-1999) no se observa ninguna clara correlación entre tamaño y desempeño. Es decir, que en los últimos años el crecimiento o achicamiento-estancamiento es independiente del tamaño de las empresas.

## Según su opinión, ¿Por qué su crecimiento fue normal o acelerado?

(en %)

Razones del crecimiento (período 98-99)	Tamaño de empresas			Total
	10 a 24 Ocupados	25 a 54 Ocupados	55 a 200 Ocupados	
<b>Porque creció la demanda para todas las empresas del sector</b>	21.1	22.0	20.4	<b>21.3</b>
<b>Porque le ganamos espacio a las importaciones</b>	3.2	5.2	7.1	<b>4.3</b>
<b>Porque le ganamos espacio a los competidores locales</b>	37.1	40.3	35.9	<b>38.0</b>
<b>Porque ocupamos los espacios de empresas que desaparecieron</b>	19.6	20.3	21.6	<b>20.1</b>
<b>Otras causas</b>	19.0	12.2	15.0	<b>16.3</b>
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	<b>100.0</b>

- En un contexto general de estancamiento y recesión, el crecimiento de las empresas se produjo en una gran cantidad de casos (58%) a expensas de otras empresas locales (competidores locales y empresas que salieron del mercado). Sólo el 21% de las empresas creció empujada por la expansión general del mercado para el sector y un aún más exiguo 4% creció a expensas de las importaciones.

## Según Ud, ¿Por qué su empresa se estancó o achicó?

(en %)

Razones del estancamiento (período 98-99)	Tamaño de empresas			Total
	10 a 24 Ocupados	25 a 54 Ocupados	55 a 200 Ocupados	
<b>Porque disminuyó o se estancó la demanda para todas las empresas del sector</b>	56.0	46.5	44.9	<b>52.1</b>
<b>Porque perdimos espacio frente a las importaciones</b>	23.8	26.5	29.8	<b>25.3</b>
<b>Porque perdimos espacio frente a otros competidores locales</b>	8.0	7.3	6.7	<b>7.6</b>
<b>Porque ocupamos los espacios de empresas que desaparecieron</b>	4.9	7.9	7.3	<b>6.0</b>
<b>Otras causas</b>	7.3	11.8	11.3	<b>9.0</b>
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	<b>100.0</b>

- Las empresas que no lograron crecer durante el período (recordemos un 60%), lo atribuyeron a la caída o estancamiento de la demanda (52%) y a la pérdida de espacio frente a las importaciones (25%). Mientras que la caída-estancamiento de la demanda es citada con más frecuencia por las PyMIs más pequeñas, la pérdida de espacio frente a las importaciones es más frecuente entre las PyMIs más grandes (55-200 ocupados).

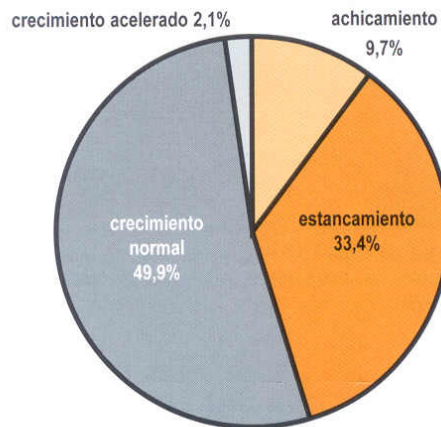
**Natalidad-mortalidad en 1998-1999:** el 20 % de las empresas que lograron crecer indican que lo hicieron a expensas de empresas que desaparecieron del mercado, pero sólo un 6% de las que registraron estancamiento-achicamiento, señalan como causa el ingreso al mercado de nuevos competidores locales más dinámicos. Estos datos constituyen un indicador indirecto de la debilidad del proceso de natalidad de las empresas industriales en Argentina.

## Expectativas de crecimiento a largo plazo

¿Cómo cree que evolucionará su empresa durante los próximos 3 años?

(en %)

Expectativas de las PyMIs para los próximos tres años



Tamaño de empresas	achicamiento	estancamiento	crecimiento normal	crecimiento acelerado	Total
<b>10 a 24 Ocupados</b>	9,1	43,3	45,0	2,6	100
<b>25 a 54 Ocupados</b>	9,7	31,4	57,8	1,1	100
<b>55 a 200 Ocupados</b>	12,3	31,1	55,1	1,5	100
<b>Total</b>	<b>9,7</b>	<b>33,4</b>	<b>49,9</b>	<b>2,1</b>	<b>100</b>

- El 10% de las empresas espera un achicamiento de su actividad y otro 38 % prevé un estancamiento del propio negocio. El 50% prevé un crecimiento normal y otro escaso 2 % un crecimiento acelerado. Las expectativas negativas tienen mayor entre las PyMIs más pequeñas (10-24 ocupados) que entre las PyMIs de mayor tamaño (55-200 ocupados).





■ Instituto para el Desarrollo Industrial de  
la UNION INDUSTRIAL ARGENTINA