



DOCUMENTO DE TRABAJO

Año 17 – Edición N° 109

26 de Agosto de 2011

Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal

Las MiPyMEs industriales en Argentina

IERAL de Fundación Mediterránea

Esta publicación es propiedad del Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. Dirección Marcelo L. Capello. Dirección Nacional del Derecho de Autor Ley N° 11723 - N° 2328, Registro de Propiedad Intelectual N° 865106. ISSN N° 1667-4790 (correo electrónico). Se autoriza la reproducción total o parcial citando la fuente. Sede Buenos Aires y domicilio legal: Viamonte 610 2º piso, (C1053ABN) Buenos Aires, Argentina. Tel.: (54-11) 4393-0375. Sede Córdoba: Campillo 394 (5001), Córdoba, Argentina, Tel.: (54-351) 472-6525/6523. E-mail: info@ieral.org
ieralcordoba@ieral.org

Contenidos

Resumen Ejecutivo	3
Las MiPyMEs Industriales en Argentina	7
Introducción	7
Clasificación de las MiPyMEs en Argentina.....	8
Las MiPyMEs industriales en Argentina	8
Las MiPyMEs industriales en las provincias argentinas	11
La actualidad de las MiPyMEs argentinas	19
Políticas de promoción para las MiPyMEs industriales.....	24
El caso de los Distritos Industriales Italianos	50
Conclusiones	61
Bibliografía	65

Resumen Ejecutivo

El trabajo analiza en primer término la participación que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas industriales (MiPyMEs) en la economía argentina. Para ello se analiza el peso que tienen estas empresas en términos de locales productivos, mano de obra empleada y valor industrial agregado a nivel nacional y provincial. De aquí se extraen las siguientes conclusiones:

- Del total de establecimientos industriales en Argentina, aproximadamente el 96% son MiPyMEs. Además, estas empresas de menor tamaño emplean al 50% de la mano de obra industrial del país. Por último, cabe mencionar que generan el 35% del valor agregado industrial argentino.
- En Argentina, los locales industriales MiPyMEs se concentran principalmente en las provincias de Buenos Aires (37%), Santa Fe (11.6%) y Córdoba (9.2%).
- Hay una significativa concentración de la mano de obra industrial empleada por las MiPyMEs argentinas en las provincias de Buenos Aires (40.1%), Santa Fe (10.6%) y Córdoba (8.3%).
- El producto industrial generado por las MiPyMEs se concentra en Buenos Aires (44.6%), Santa Fe (9.5%) y Córdoba (6.9%), al igual que el caso de locales productivos y empleo generado.
- Es alta la participación de las MiPyMEs en el empleo industrial generado en las siguientes provincias: Formosa (73%), Chaco (70%), Santiago del Estero (67%), Entre Ríos (60%), La Pampa (59%), Santa Cruz (58%), Neuquén (58%), Río Negro (56%), Mendoza (56%), Córdoba (52%) y Misiones (51%). En todas estas provincias, más de la mitad del empleo industrial se concentra en MiPyMEs.

En segundo lugar el estudio analiza cuáles son los principales obstáculos externos e internos a la firma que han de removerse con la intención de generar un entorno económico que brinde mayor competitividad a las MiPyMEs industriales argentinas. Algunos resultados son los siguientes:

- Durante el año 2009, último dato disponible a la fecha, la tasa de natalidad de empresas iguala a la tasa de mortalidad para las grandes y pequeñas firmas, mientras que para las microempresas y medianas, la tasa de mortalidad supera a la tasa de natalidad, siendo la tasa de crecimiento vegetativo del -4% y del -1%, respectivamente.

- Resultados de la Encuesta sobre la Realidad Empresarial del IERAL realizada durante el mes de enero de 2011, muestran que el obstáculo indicado en mayor medida como “muy alto” para las microempresas fue el de costos laborales con un 36%. A su vez, este impedimento fue considerado un obstáculo “alto” para el 27% de microempresas encuestadas. Otras dificultades consideradas “muy altas” o “altas” para el crecimiento de las microempresas fueron la presión tributaria con un 32% respectivamente, y la legislación laboral con un 30% y 40% respectivamente.
- Con relación a las PyMEs, la presión tributaria aparece como el obstáculo mayormente indicado como muy alto o alto: el 37% de las PyMEs señalaron a los costos impositivos como un impedimento “muy alto” y el 43% como “alto”. Por otra parte, el 54% de los empresarios PyMEs expresó que la legislación laboral es una dificultad “alta” para el desarrollo de las firmas y el 35% como un obstáculo “muy alto”. El 45% afirmó que también es un obstáculo “alto” los costos laborales y un 36% que es un impedimento “muy alto” para el desarrollo de la PyME.
- Es sabido que las nuevas empresas requieren de varios años para alcanzar un nivel de desarrollo comparable al de las ya existentes. Si bien esto depende obviamente de diversos factores como rama de producción, localización de la firma, entre otras variables, da cuenta acerca de la importancia que tiene para el desarrollo empresarial el aprendizaje a partir del método prueba y error.

Luego se mencionan algunos aspectos de relevancia que deben tenerse en consideración al momento de definir una política industrial que promueva el crecimiento económico con inclusión social, incrementando los niveles de productividad en las empresas y generando puestos de trabajo de calidad. Algunos aspectos que surgen del estudio son:

- Las actividades de mayor productividad, vinculadas en forma directa o indirecta con el sector exportable, no alcanzan a absorber toda la mano de obra disponible en la economía. Esto genera brechas de productividad entre las actividades especializadas y el resto de los sectores, generalmente vinculados con las MiPyMEs productoras de bienes no transables, servicios y, en general, con actividades informales y de subsistencia.
- La heterogeneidad en los niveles de productividad laboral intra e intersectorial genera un arrastre hacia abajo de los ingresos de los trabajadores y una marcada desigualdad social. De allí la importancia de disminuir los diferenciales de productividad

observados a partir del traspaso de mano de obra desde sectores con menor productividad a sectores con alta productividad. Aquí radica la importancia de promover el crecimiento de la productividad en las empresas de menor tamaño vinculadas en forma estrecha con la informalidad.

- Se remarca la importancia de generar ventajas comparativas en la producción de bienes que pertenezcan a cadenas productivas extensas, para de este modo generar incentivos a la difusión de tecnología a partir de eslabonamientos hacia atrás y hacia delante. En otras palabras, el objetivo es lograr una estructura productiva y de exportaciones en donde primen los sectores dinámicos, con alto contenido tecnológico y asociados a cadenas productivas extensas.
- Un entorno macroeconómico estable y con relativa previsibilidad es condición necesaria para el desenvolvimiento de inversiones que se traduzcan en innovaciones, es decir, la introducción de un nuevo producto; aumentos en la calidad de lo producido; introducción de un nuevo método de producción; apertura de nuevos mercados; conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento; y/o creación de una nueva empresa. Sin embargo, existen otras condiciones necesarias de índole microeconómico que también son determinantes de dicho desenvolvimiento. Las condiciones microeconómicas refiere a la remoción de fallas de mercado. Estas fallas impiden un mayor crecimiento en la tasa de innovaciones, lo que se traduce en bajos incrementos en los índices de productividad.
- La competitividad auténtica es la principal fuente de mejora en los niveles de productividad laboral, aquella que permite una mayor inserción en los mercados internacionales de productos con elevado contenido tecnológico y significativo valor agregado local. De esta manera, una mayor inversión en investigación y desarrollo (I&D) y una mayor vinculación de ésta con el sector de la producción contribuye a la transformar y complejizar la matriz productiva, condición necesaria para promover un crecimiento económico sostenible y con equidad.
- Los países no deben conformarse con sus ventajas comparativas naturales, sino que deben generar ventajas competitivas a partir de mejoras institucionales que definan reglas claras para el sector inversor en términos de seguridad jurídica, legislación laboral y fiscal y marco regulatorio en general. Estas acciones deben acompañar a los programas públicos relacionados con el desarrollo de infraestructura, el crédito y la capacitación en el empleo.

- Las empresas más afectadas para conseguir crédito son las de menor tamaño debido a problemas de garantías, carpetas, costos de transacción, entre otros. De allí la importancia de estimular el crédito MiPyME, para elevar la productividad de estas empresas y por ende contribuir al mayor crecimiento de la economía. También es importante considerar que, al ser el financiamiento propio la principal fuente de financiamiento de las MiPyMEs, se vuelve primordial implementar políticas que tiendan a ampliar los márgenes de rentabilidad empresarial destinados a reinversión. En este sentido es una buena medida pensar en exenciones impositivas sobre las utilidades reinvertidas.
- Es importante generar políticas que permitan a las empresas informales ingresar al sector formal y crecer en productividad. En este sentido, uno de los aspectos determinantes, por ejemplo, hace referencia a la complejidad que enfrentan las empresas para cumplimentar con todas las regulaciones exigidas. Datos del Banco Mundial permiten cuantificar este problema: los días promedio que deben destinarse para la obtención de licencias de operación son 176 en Argentina, cuando el promedio para América Latina es de 55 días. Como se observa en el gráfico, México, Chile, Brasil suponen un costo significativamente inferior en términos de tiempo.

Por último, se analiza el caso de los distritos industriales en Italia como ejemplo de una estructura socio-económica que promueve el cooperativismo y la competencia entre empresas de pequeña y mediana escala. En estos distritos, los conjuntos de firmas industriales pequeñas y medianas han tenido una experiencia exitosa por su desarrollo dinámico y altamente competitivo a nivel internacional y lograron armonizar eficiencia productiva en actividades “tradicionales” a través de la innovación tecnológica y el cambio, estimulando el crecimiento de la firma y el empleo de calidad.

Las MiPyMEs Industriales en Argentina

Introducción

El presente estudio se encuentra en el marco del proyecto denominado: “Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal”, desarrollado por el IERAL de Fundación Mediterránea.

El trabajo analiza en primer término la participación que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas industriales (MiPyMEs) en la economía argentina. Para ello se analiza el peso que tienen las MiPyMEs industriales en términos de locales productivos, mano de obra empleada y valor industrial agregado a nivel nacional y provincial.¹

En segundo lugar se estudian cuáles son los principales obstáculos externos e internos a la firma que han de removerse con la intención de generar un entorno económico que brinde mayor competitividad a las MiPyMEs industriales argentinas.

Luego se mencionan algunos aspectos que deben tenerse en consideración al momento de diseñar e implementar una política industrial que promueva el crecimiento económico con inclusión social en toda la Argentina. En este sentido, debe plantearse como objetivo incrementar los niveles de productividad en las empresas y generar más puestos de trabajo de calidad. Para ello se analiza aquí el rol que debe ocupar la política industrial en el desarrollo económico del país y se menciona el concepto de competitividad auténtica en contraposición a la competitividad espuria o de corto plazo. También se analiza la importancia de generar un entorno adecuado para el crecimiento de las MiPyMEs, facilitando el crédito y aplicando medidas que tiendan a simplificar los trámites a cumplimentar para la empresa. Respecto a este último punto, se enumeran algunas prácticas exitosas implementadas en América Latina.

Por último, se considera la experiencia de los distrititos industriales en Italia como modelo de una política enfocada en las PyMEs, en donde se promueve el cooperativismo y la competencia entre las empresas de menor escala, obteniendo resultados positivos en términos de generación de riqueza, creación de puestos de trabajo y distribución de la renta.

¹ Este documento ha sido elaborado por Luciano Crisafulli, María Constanza Demmel y Gabriel Baralla, investigadores del IERAL Córdoba.

Clasificación de las MiPyMEs en Argentina

Antes de comenzar con el análisis sobre el peso que tienen las MiPyMEs en la estructura productiva argentina cabe referir algunos aspectos vinculados con la definición y clasificación de empresas en el país. En Argentina, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) se encuentran reguladas según la clasificación de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación (SEPyME). Esta clasificación se realiza en términos del monto anual de facturación y varía de acuerdo al sector productivo al que pertenece la empresa. El siguiente cuadro resume dicha tipificación:

Clasificación Oficial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Tamaño de la empresa	Sector				
	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
Pequeña	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
Mediana	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

Fuente: Resolución 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

Dada la escasez de información en términos de facturación de empresas, el presente estudio considera MiPyMEs industriales a aquellas industrias con hasta 50 empleados. Los datos en términos de locales, puestos de trabajo y valor agregado se extraen del Censo Nacional Económico 2004.

Las MiPyMEs industriales en Argentina

Del total de establecimientos industriales en Argentina, aproximadamente el 96% son MiPyMEs. Además, estas empresas de menor tamaño emplean al 50% de la mano de obra industrial del país. Por último, cabe mencionar que generan el 35% del valor agregado industrial argentino.

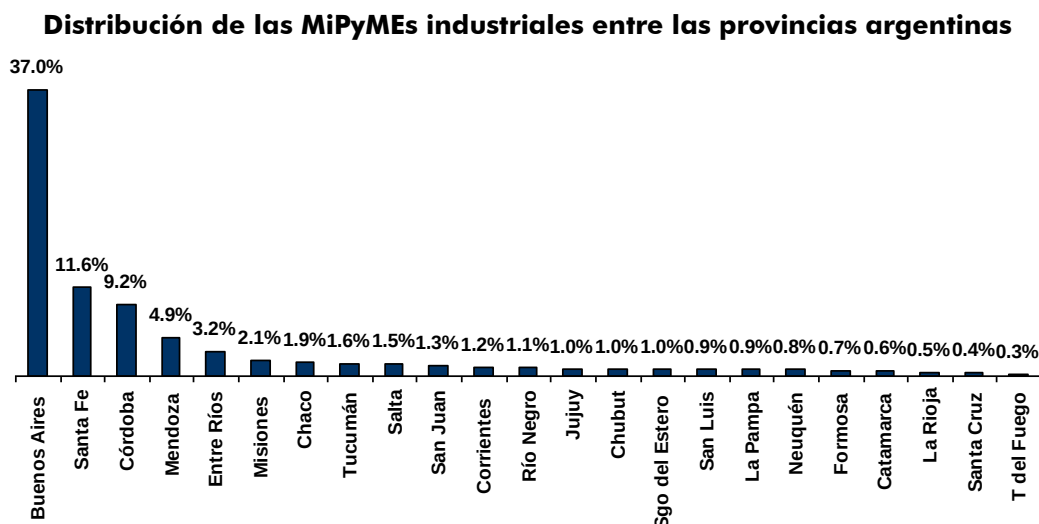
Participación de las MiPyMEs en la industria argentina

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	82.7%	23.8%	12.6%
11-50	13.6%	26.3%	22.7%
51 y más	3.8%	49.8%	64.7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Locales productivos

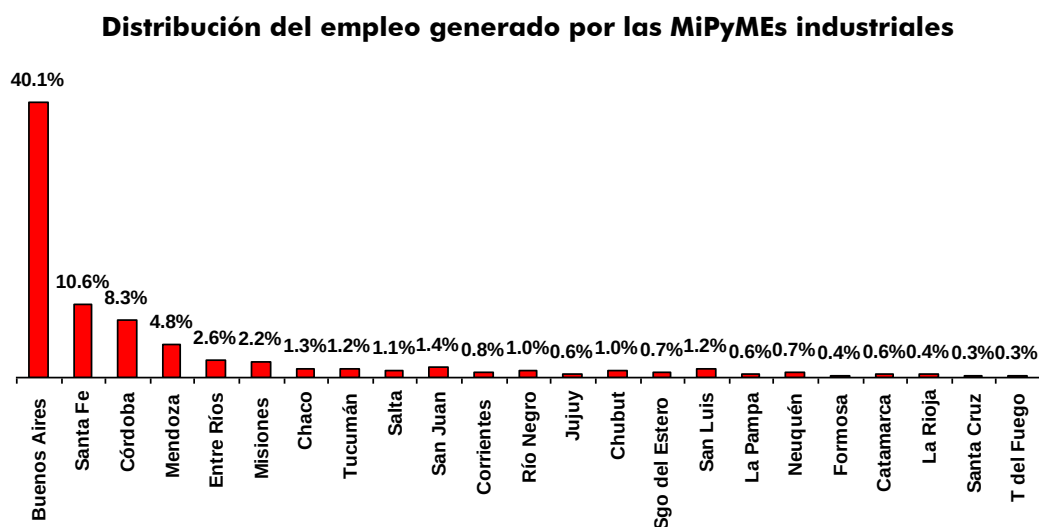
El gráfico a continuación muestra la distribución de las MiPyMEs industriales del país según localización provincial. Se observa a partir del mismo una significativa concentración de locales industriales de hasta 50 empleados en las provincias de Buenos Aires (37%), Santa Fe (11.6%) y Córdoba (9.2%).



Fuente: IERAL en base a CNE04.

Puestos de trabajo

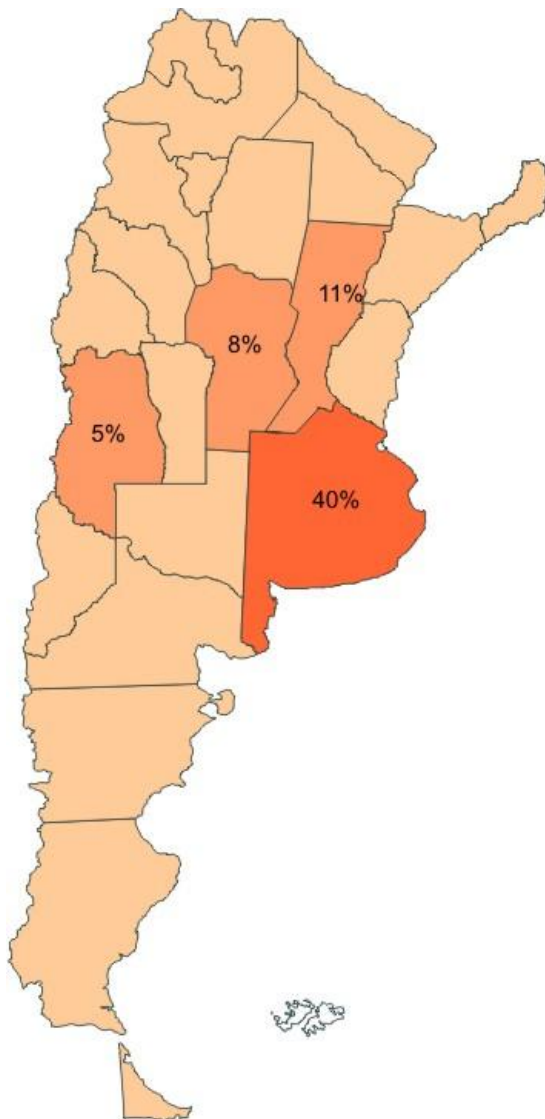
Al analizar la distribución de los puestos de trabajo generados por las MiPyMEs industriales en el país se tiene el siguiente gráfico. Se extrae que, al igual que en el caso de los locales productivos, hay una significativa concentración de la mano de obra industrial empleada por las MiPyMEs en las provincias de Buenos Aires (40.1%), Santa Fe (10.6%) y Córdoba (8.3%). Luego le siguen Entre Ríos (2.6%) y Misiones (2.2%).



Fuente: IERAL en base a CNE04.

El siguiente mapa de Argentina refleja dicha concentración. Las provincias con color más oscuro incorporan la mayor cantidad de empleo industrial MiPyME, como es el caso de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Mendoza.

Distribución del empleo generado por las MiPyMEs industriales

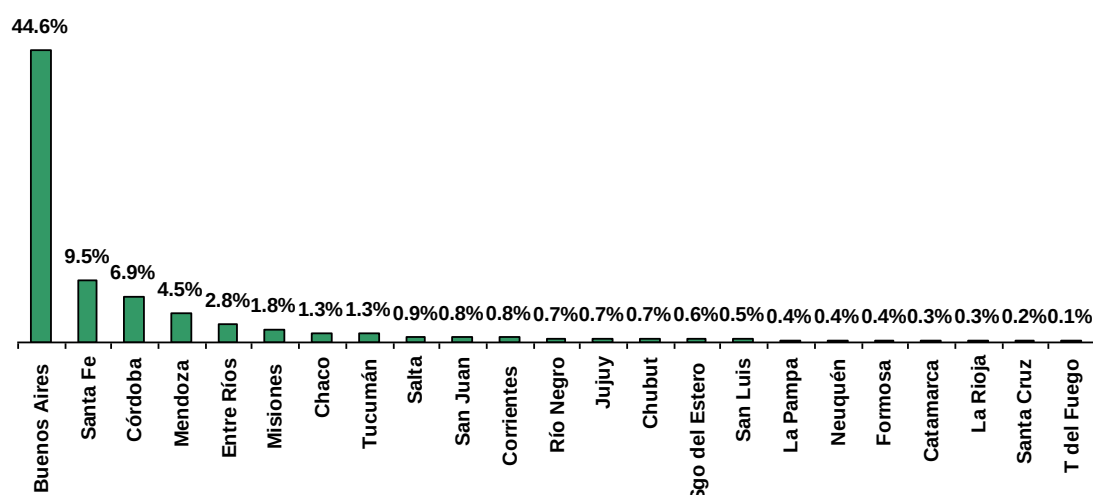


Fuente: IERAL en base a datos del CNE04.

Valor agregado

Al analizar la distribución geográfica del producto industrial generado por las empresas con hasta 50 empleados en Argentina, se tiene que el mismo se concentra en Buenos Aires (44.6%), Santa Fe (9.5%) y Córdoba (6.9%), al igual que en el caso de locales productivos y empleo generado.

Distribución del valor agregado generado por las MiPyMEs industriales



Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en las provincias argentinas

A continuación se menciona la participación de las MiPyMEs en las economías provinciales del país en términos de locales productivos, puestos de trabajo y valor agregado sectorial.

Las MiPyMEs industriales en Buenos Aires

En la provincia de Buenos Aires, el 96% de los establecimientos industriales son MiPyMEs, a su vez, éstos emplean al 49% de la mano de obra y agregan el 32% del producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Buenos Aires

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	80.3%	21.8%	10.8%
11-50	15.4%	27.0%	21.5%
51 y más	4.2%	51.2%	67.8%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Catamarca

La industria de Catamarca muestra que el 93% de sus establecimientos industriales son MiPyMEs, emplean al 35% de la mano de obra industrial y generan el 30% de producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Catamarca

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	82.3%	14.4%	6.9%
11-50	10.8%	20.2%	22.7%
51 y más	6.8%	65.4%	70.4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Chaco

En Chaco el 98,5% de los establecimientos industriales son MiPyMEs, a su vez, éstos generan el 70% de la mano de obra industrial y el mismo porcentaje del valor agregado industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Chaco

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	92.5%	44.6%	26.1%
11-50	6.0%	25.1%	43.7%
51 y más	1.5%	30.3%	30.2%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Chubut

Las MiPyMEs representan el 93% de establecimientos industriales, emplean al 32% del empleo industrial y su producto significa el 17% del valor agregado de la industria.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Chubut

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	80.1%	14.9%	5.5%
11-50	12.7%	17.4%	11.2%
51 y más	7.2%	67.7%	83.3%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Córdoba

En Córdoba las MiPyMEs constituyen el 97% de los establecimientos industriales, emplean al 52% de la mano de obra del sector y agregan el 38% al producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Córdoba

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	85.3%	27.4%	16.2%
11-50	11.7%	24.3%	21.5%
51 y más	3.0%	48.3%	62.3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Corrientes

Las MiPyMEs correntinas constituyen el 98% de los establecimientos industriales en esa provincia, generan el 42% de la mano de obra y agregan el 30% del valor industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Corrientes

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	91.4%	27.7%	18.5%
11-50	6.3%	14.7%	11.9%
51 y más	2.3%	57.6%	69.6%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Entre Ríos

En la provincia de Entre Ríos las MiPyMEs concentran el 98% de los establecimientos industriales, contratan al 60% de la mano de obra y generan el 40% del valor agregado industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Entre Ríos

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	89.2%	35.2%	16.3%
11-50	8.7%	25.3%	23.8%
51 y más	2.2%	39.6%	59.9%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Formosa

El 99% de los establecimientos productivos en Formosa son MiPyMEs, a su vez, éstos contratan al 73% de la mano de obra y generan el 44% del valor agregado industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Formosa

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	96.2%	59.9%	31.1%
11-50	2.8%	13.5%	13.0%
51 y más	1.0%	26.6%	55.9%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Jujuy

En Jujuy los establecimientos industriales MiPyMEs representan el 98% del total, emplean al 38% de la mano de obra y agregan el 11% del producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Jujuy

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	92.8%	25.3%	6.8%
11-50	5.4%	12.5%	4.4%
51 y más	1.9%	62.2%	88.8%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en La Pampa

Los establecimientos industriales MiPyMEs representan en La Pampa el 98% del total, generan el 59% del empleo industrial y agregan el 65% del producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de La Pampa

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	90.8%	33.8%	28.2%
11-50	7.2%	25.2%	37.0%
51 y más	2.0%	41.1%	34.8%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en La Rioja

En La Rioja el 88% de los locales industriales son MiPyMEs, los cuales emplean al 18% de la mano de obra industrial y aportan el 12% del producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de La Rioja

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	75.7%	7.5%	2.3%
11-50	11.9%	10.6%	9.8%
51 y más	12.4%	81.8%	87.9%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Mendoza

Las MiPyMEs en Mendoza representan el 97% de los locales industriales, el 56% del empleo industrial y el 36% del valor agregado sectorial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Mendoza

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	83.1%	26.7%	13.6%
11-50	13.7%	29.3%	22.3%
51 y más	3.2%	44.0%	64.1%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Misiones

En Misiones el 96% de los locales industriales son MiPyMEs, éstos emplean al 51% de la mano de obra industrial y agregan valor industrial por un 31%.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Misiones

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	82.6%	24.1%	12.7%
11-50	13.4%	26.9%	18.3%
51 y más	4.0%	49.0%	69.1%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Neuquén

El 97% de los locales industriales son MiPyMEs en la provincia de Neuquén, asimismo, estas empresas contratan al 58% del empleo industrial y agregan valor industrial por un 33%.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Neuquén

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	86.3%	30.8%	11.3%
11-50	10.4%	26.7%	21.4%
51 y más	3.3%	42.4%	67.3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Río Negro

En la provincia de Río Negro, del total de locales industriales, las MiPyMEs representan el 97%. Estas empresas de menor tamaño emplean el 56% de la mano de obra industrial y generan el 52% del valor agregado industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Río Negro

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	86.8%	27.7%	19.2%
11-50	10.2%	26.6%	33.0%
51 y más	3.0%	45.7%	47.8%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Salta

Las MiPyMEs industriales representan en Salta el 97% de los locales industriales, emplean al 49% de la mano de obra y contribuyen al producto industrial en un 31%.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Salta

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	89.0%	31.2%	12.7%
11-50	8.4%	18.2%	18.7%
51 y más	2.6%	50.6%	68.6%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en San Juan

En San Juan el 95% de los locales industriales son MiPyMEs. Éstos generan el 49% de la mano de obra y aportan el 44% del valor agregado industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de San Juan

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	80.1%	20.4%	12.0%
11-50	14.6%	28.8%	31.8%
51 y más	5.3%	50.8%	56.3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en San Luis

Las MiPyMEs industriales representan en la provincia de San Luis el 88% de los locales industriales. El 30% de los puestos de trabajo industriales corresponden a MiPyMEs y éstas aportan el 34% del producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de San Luis

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	66.6%	8.8%	3.4%
11-50	21.3%	21.2%	30.3%
51 y más	12.1%	69.9%	66.2%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Santa Cruz

En Santa Cruz, el 96% de los locales industriales son MiPyMEs. Estas empresas de menor tamaño emplean al 58.5% de la fuerza laboral del sector y aportan el 47% del producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Santa Cruz

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	85.0%	29.0%	18.0%
11-50	11.4%	29.5%	29.3%
51 y más	3.6%	41.5%	52.7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Santa Fe

Las MiPyMEs industriales en Santa Fe representan el 97% de los locales productivos, emplean al 49% del trabajo industrial y agregan valor industrial a la provincia en un 32%.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Santa Fe

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	84.6%	24.2%	12.5%
11-50	12.0%	24.6%	19.8%
51 y más	3.4%	51.2%	67.7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Santiago del Estero

En Santiago del Estero, las MiPyMEs concentran el 98% de los locales industriales, generan el 67% de la mano de obra industrial y agregan valor industrial en un 57.5%.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Santiago del Estero

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	92.3%	43.9%	28.5%
11-50	6.0%	22.7%	29.0%
51 y más	1.7%	33.4%	42.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Tierra del Fuego

En la provincia de Tierra del Fuego las MiPyMEs concentran el 90% de los locales industriales, contratan al 33% de la mano de obra industrial y contribuyen en un 25% al producto industrial.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Tierra del Fuego

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	76.5%	14.9%	3.8%
11-50	13.2%	17.7%	20.8%
51 y más	10.3%	67.3%	75.4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

Las MiPyMEs industriales en Tucumán

Las MiPyMEs en Tucumán constituyen el 95% de los locales industriales, generan el 28% del empleo industrial y agregan valor al sector en un 18%.

Participación de las MiPyMEs en la industria de Tucumán

Rango de puestos de trabajo	Locales productivos	Puestos de trabajo	Valor Agregado
0-10	86.4%	16.2%	8.3%
11-50	8.6%	12.0%	10.0%
51 y más	5.0%	71.8%	81.7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: IERAL en base a CNE04.

La actualidad de las MiPyMEs argentinas

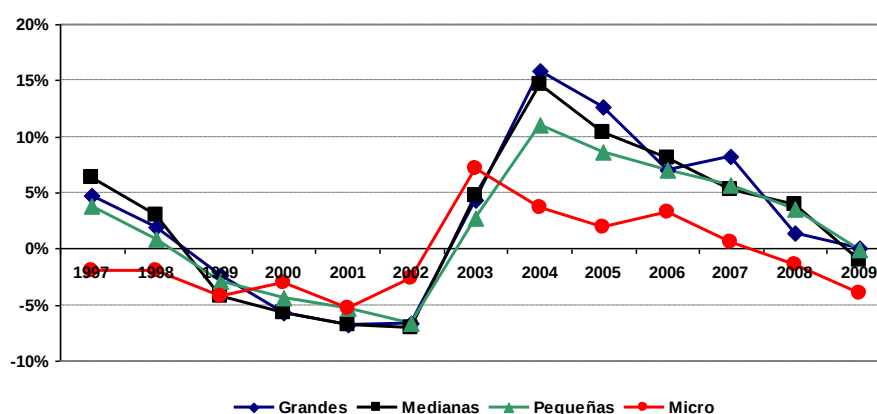
Evolución de la cantidad de empresas

A continuación se analiza la evolución que han experimentados las MiPyMEs en Argentina durante los últimos años. Para ello, el siguiente gráfico muestra la tasa de crecimiento vegetativo de empresas argentinas, esto es: tasa de natalidad menos tasa de mortalidad.

Se observa hasta 1998 una tasa de crecimiento vegetativo positiva para las PyMEs y grandes empresas. A partir de 1999 esta tasa se torna negativa hasta el año 2002 independientemente del tamaño, es decir, la tasa de mortalidad supera la de natalidad.

Luego de la crisis, con la recuperación económica a partir de 2003, la tasa de crecimiento vegetativo de las empresas vuelve a ser positiva llegando a un pico en el 2004, donde la diferencia entre la tasa de natalidad y mortalidad de las empresas está en el nivel máximo de la década. A partir de allí, la tasa de crecimiento vegetativo sigue siendo positiva aunque de menor magnitud, es decir, se desacelera el ritmo de creación neta de empresas. Este fenómeno se observa hasta el año 2008, cuando las microempresas presentan una tasa de crecimiento vegetativo negativa.

Tasa de crecimiento vegetativo de empresas



Fuente: IERAL en base a MTEySS.

Durante el año 2009, último dato disponible a la fecha, la tasa de natalidad de empresas iguala a la tasa de mortalidad para las grandes y pequeñas firmas, mientras que para las microempresas y medianas, la tasa de mortalidad supera a la tasa de natalidad, siendo la tasa de crecimiento vegetativo del -4% y del -1%, respectivamente.

En cuanto al período de sobrevivencia promedio de las empresas argentinas, un estudio del Ministerio de Trabajo de la Nación señala que, aproximadamente, del total de nuevas empresas la mitad logra sobrevivir más de 5 años. De esta manera, una elevada proporción de nuevos emprendimientos no logran sobrevivir en el tiempo.

Obstáculos de las MiPyMEs

A partir de los datos recién expuestos, interesa conocer cuáles son los principales obstáculos que enfrentan las firmas para consolidar y desarrollar su negocio. En este sentido se presentan causas externas a las firmas y que hacen al entorno económico del país, mientras que otras causas son de índole interna y están más relacionadas con la gestión de la empresa.

Causas externas

Resultados de la Encuesta sobre la Realidad Empresarial del IERAL de Fundación Mediterránea realizada durante el mes de enero de 2011, muestran que el obstáculo indicado en mayor medida como “muy alto” para las microempresas fue el de costos laborales con un 36%. A su vez, este impedimento fue considerado un obstáculo “alto” para el 27% de microempresas encuestadas.

Otras dificultades consideradas “muy altas” o “altas” para el crecimiento de las microempresas fueron la presión tributaria con un 32% respectivamente, y la legislación laboral con un 30% y 40% respectivamente.

La incertidumbre en el ambiente económico concentró una proporción de 32% de microempresas que la indicaron como “muy alta”, un 23% expresó que dicha dificultad es “alta” y otro 23% como “media”. Sin embargo, un 18% señaló que la incertidumbre en el ambiente económico no representa un obstáculo para la empresa.

Los problemas de financiamiento no parecen ser un gran impedimento para el crecimiento de las microempresas: el 30% admitió que no es un obstáculo y el 20% que es un obstáculo bajo.

Los trámites burocráticos fueron elegidos por el 35% de los microempresarios como un obstáculo medio, por el 20% como alto y otro 20% como muy alto.

El 33% de las microempresas consideró que la conflictividad laboral es una dificultad baja para el crecimiento de las mismas.

La escasez de bienes intermedios (materia prima) no representa un obstáculo para el 70% de las microempresas. Además, tampoco son obstáculos para el 60% de las microempresas, las importaciones que compiten con productos domésticos; y para el 50% de éstas, no lo es la falta de equipamiento adecuado.

A continuación se exponen los resultados de los distintos obstáculos para las microempresas encuestadas.

Principales obstáculos para las microempresas

Obstáculo	No es obstáculo	Obstáculo...				Total
		muy alto	Alto	medio	bajo	
Demanda doméstica insuficiente	33%	10%	29%	29%	0%	100%
Demanda externa insuficiente	45%	5%	0%	20%	30%	100%
Importaciones que compiten con productos domésticos	60%	5%	10%	10%	15%	100%
Escasez de mano de obra	40%	5%	25%	15%	15%	100%
Escasez de mano de obra especializada	33%	19%	14%	19%	14%	100%
Falta de equipamiento adecuado	50%	5%	10%	20%	15%	100%
Escasez de bienes intermedios (mp)	70%	0%	10%	10%	10%	100%
Escasez de energía	40%	15%	5%	15%	25%	100%
Problemas de financiamiento	30%	10%	15%	25%	20%	100%
Inseguridad jurídica	18%	18%	18%	32%	14%	100%
Incertidumbre en el ambiente económico	18%	32%	23%	23%	5%	100%
Competencia desleal	10%	24%	24%	24%	19%	100%
Trámites burocráticos	10%	20%	20%	35%	15%	100%
Presión tributaria (costos impositivos)	5%	32%	32%	23%	9%	100%
Legislación laboral	5%	30%	40%	15%	10%	100%
Costos laborales	5%	36%	27%	14%	18%	100%
Conflictividad laboral	19%	19%	10%	19%	33%	100%

Fuente: Encuesta IERALPyME.

Con relación a las PyMEs, la presión tributaria aparece como el obstáculo mayormente indicado como muy alto o alto: el 37% de las PyMEs señalaron a los costos impositivos como un impedimento “muy alto” y el 43% como “alto”.

Por otra parte, el 54% de los empresarios PyMEs expresó que la legislación laboral es una dificultad “alta” para el desarrollo de las firmas y el 35% como un obstáculo “muy

alto”. El 45% afirmó que también es un obstáculo “alto” los costos laborales y un 36% que es un impedimento “muy alto” para el desarrollo de la PyME.

La escasez de mano de obra concentró el 34% de las respuestas como obstáculo medio, mientras que el 38% afirmó que no constituye un impedimento para su PyME.

El 35% indicó que la escasez de energía es una dificultad baja y el 23% la calificó como una dificultad media.

Los factores que no significan un obstáculo para la mayoría de las PyMEs son la demanda externa insuficiente (47%) y la escasez de bienes intermedios (52%). Además, las importaciones que compiten con productos domésticos tampoco fueron señaladas como obstáculos por el 50% de las empresas PyMEs.

En el siguiente cuadro se observan los resultados para las PyMEs.

Principales obstáculos para las PyME

Obstáculo	No es obstáculo	Obstáculo...				Total
		muy alto	alto	medio	bajo	
Demanda doméstica insuficiente	38%	6%	13%	19%	25%	100%
Demanda externa insuficiente	54%	4%	7%	18%	18%	100%
Importaciones que compiten con productos domésticos	50%	13%	3%	20%	13%	100%
Escasez de mano de obra	38%	3%	13%	34%	13%	100%
Escasez de mano de obra especializada	15%	15%	33%	21%	15%	100%
Falta de equipamiento adecuado	38%	3%	17%	21%	21%	100%
Escasez de bienes intermedios (mp)	52%	7%	10%	10%	21%	100%
Escasez de energía	13%	16%	13%	23%	35%	100%
Problemas de financiamiento	20%	14%	29%	17%	20%	100%
Inseguridad jurídica	3%	27%	24%	33%	12%	100%
Incertidumbre en el ambiente económico	6%	29%	29%	24%	12%	100%
Competencia desleal	3%	31%	23%	20%	23%	100%
Trámites burocráticos	3%	27%	21%	21%	27%	100%
Presión tributaria (costos impositivos)	0%	37%	43%	14%	6%	100%
Legislación laboral	0%	35%	47%	12%	6%	100%
Costos laborales	0%	36%	45%	12%	6%	100%
Conflictividad laboral	12%	21%	29%	29%	9%	100%

Fuente: Encuesta IERALPyME.

Causas internas

Es sabido que las nuevas empresas requieren de varios años para alcanzar un nivel de desarrollo comparable al de las ya existentes. Si bien esto depende obviamente de diversos factores como rama de producción, localización de la firma, entre otras variables,

da cuenta acerca de la importancia que tiene para el desarrollo empresarial el aprendizaje a partir del método prueba y error.

Si bien no existen “recetas” que determinen el éxito de un nuevo negocio a emprender, hay algunos puntos en común que muestran las nuevas empresas de buen desempeño:

- Empresas con planes de negocios bien definidos. Con objetivos y proyecciones de flujo de fondos realistas.
- Empresas innovadoras en términos de producto y/o procesos que buscan mercados amplios y que plantean como misión la internacionalización de sus productos (economías de escala).
- Empresas con estrategias de diferenciación basadas en el diseño, la calidad, la presentación y la publicidad.
- Empresas gestionadas o asesoradas por emprendedores con experiencias y capacidades acumuladas en la actividad productiva que se pretende desarrollar.
- Empresas que incorporan procesos productivos flexibles.

A partir de ello es que pueden recogerse algunas recomendaciones para nuevos emprendedores:

- Al momento de emprender un negocio por primera vez, lo ideal es asociarse con personas de confianza y con experiencia en la actividad. Esto permite compartir riesgos y aumentar las probabilidades de éxito de la empresa. El emprendedor a veces piensa que puede solo, pero el respaldo de gente con antecedentes en la actividad puede ser un factor clave para no cometer algunos errores recurrentes en la actividad.
- Si bien la prioridad debe ser desarrollar un buen producto, es también importante tener una buena estrategia de marketing. En este sentido las redes sociales, por dar un ejemplo, constituyen poderosas herramientas de comunicación y de bajo costo.
- Plan de negocios realista que permita observar la factibilidad y rentabilidad del proyecto a emprender, es decir, no basta estimar “a ojo” cuáles serán los costos y ventas. Debe definirse cuál será la población objetivo del producto. Debe tenerse muy en cuenta quiénes serán los competidores. Entrevistar a potenciales proveedores y clientes sobre las características de comercialización.

- No sólo debe tenerse en cuenta el monto de la inversión inicial a realizar para arrancar con un emprendimiento, debe estimarse también cuáles serán las necesidades en términos de capital de trabajo: no sirve de mucho contar con el dinero para comprar un automóvil si luego no contamos con el dinero suficiente para pagar la nafta, así la empresa “no anda”.
- Puede resultar revelador comparar el negocio escogido por nosotros con otras actividades alternas (costo de oportunidad). Tal vez por encerrarse en su idea, el empresario esté perdiendo la oportunidad de invertir su capital, dinero y tiempo, en un negocio alternativo de mayor rentabilidad.
- Tener un conocimiento acabado de la competencia en términos del producto que ofrece, el precio que cobra y, en lo posible, del modo de producción y comercialización que lleva adelante. Esta información permite pensar de qué manera puede diferenciarse el producto e innovar.
- Muchos emprendimientos consisten en lanzar al mercado un producto que “está de moda”. En este sentido es importante pensar en un proceso productivo que permita a la empresa rediseñar su producto atendiendo a la nueva y cambiante demanda interna y externa.

Estos son algunos aspectos que hacen a la gestión interna de la empresa y que permiten dotarla de un mayor nivel de dinamismo, productividad y competitividad.

Políticas de promoción para las MiPyMEs industriales

A continuación se mencionan algunos puntos a considerar en el diseño de la política productiva del país.

La importancia de las políticas de promoción industrial

La importancia de estudiar la estructura productiva de una economía, en términos del tipo de bienes producidos y del grado de concentración de la misma, radica en que ésta es determinante del desempeño de la economía. Argentina muestra una concentración en su estructura productiva y de exportaciones en bienes primarios y bienes industrializados en recursos naturales.

Con la finalidad de obtener un mejor desempeño económico, la estructura de la economía debe corregirse gradualmente desde la producción y exportación de bienes agropecuarios hacia las manufacturas industrializadas; es decir, resulta necesario que las

materias primas sean sometidas a un proceso de transformación económica de manera tal que los bienes finales contengan un mayor valor agregado.

Esta idea se encuentra en consonancia con el concepto de eslabonamientos productivos, los cuales se crean cuando el crecimiento de un determinado sector en la economía local genera externalidades positivas en el sentido que estimula la producción local de aquellas actividades económicas que se encuentran atrás y adelante en la cadena productiva.

Además de la importancia que representa la especialización en bienes manufacturados, resulta necesario que los mismos incorporen progresos tecnológicos significativos que difundan el conocimiento hacia el resto de la economía. Con ello se busca extender la especialización productiva hacia una mayor cantidad de sectores, es decir, especializar y diversificar la estructura productiva.

En esta dirección, Imbs y Wacziarg (2003) observaron en forma empírica que a medida que los países muestran mayores niveles de ingresos, el patrón de producción de los mismos va diversificándose en forma significativa. Luego, para países con ingresos muy elevados la tendencia comienza a revertirse y se intensifica la concentración en la estructura productiva. Dado que Argentina no ingresa en la clasificación de países con ingresos muy altos, interesa tener en cuenta particularmente la primera parte de los resultados mencionados.

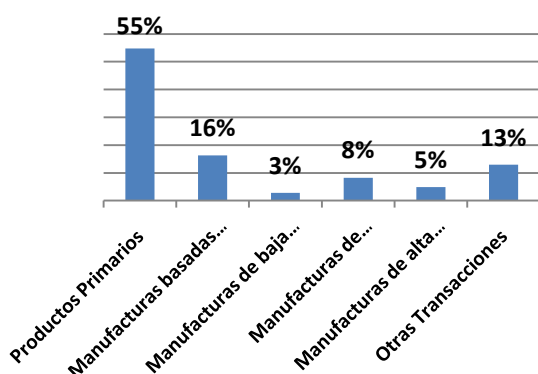
Como rasgo particular de la estructura productiva resulta también interesante estudiar la estructura de las exportaciones de una economía. Para ello, Rodrik (2005) estima un índice de calidad de la canasta de las exportaciones (EXPY) y lo relaciona con el PBI per cápita de 90 países. El resultado que obtiene es que “los países ricos son los que exportan productos característicos de países ricos”. Sin embargo, el autor encuentra dos excepciones importantes a esta regla, China e India.

Estos dos países presentan niveles de calidad en la canasta de sus exportaciones que se encuentran muy por encima de lo predecible respecto a sus niveles de ingresos per cápita. Esto sería una causa importante del elevado crecimiento económico que estos dos países presentan actualmente. El trabajo concluye que los países que se aferran a una canasta de exportaciones de alta calidad registran un crecimiento superior respecto a los países que no lo hacen.

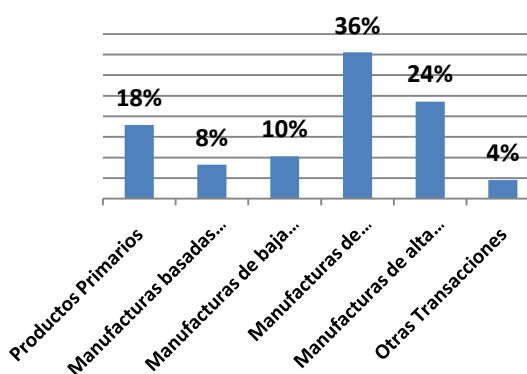
La afirmación anterior tiene algunos matices que deben tenerse en consideración. El gráfico siguiente muestra la composición de las exportaciones de bienes de Australia y

México. Si bien México muestra una canasta de bienes exportables que incorporan un mayor nivel de progreso técnico respecto a Australia, existen diferencias muy significativas a favor de esta última economía en términos de indicadores socio-económicos como PBI per cápita, productividad laboral, tasa de empleo, nivel salarial, grado de formalidad, nivel de pobreza, distribución de ingreso, entre otros.

Canasta de Exportaciones de Australia, 2007



Canasta de Exportaciones de México, 2007



Fuente: Elaboración propia en base a datos y clasificación de Cepal.

La explicación radica en que si bien la exportación mexicana se basa en productos de media y alta tecnología, principalmente relacionados con la electrónica y el transporte y vehículos, esta tecnología no es incorporada en México sino que se importan las partes con tecnología añadida previamente en Estados Unidos y países de Asia. Luego, el trabajo en México consiste básicamente en el ensamble de estas partes para posteriormente exportar el producto a Estados Unidos, así, la industria de la maquila de exportación mexicana demanda mano de obra con relativamente bajos niveles de cualificación.

Lo anterior muestra que lo significativo desde el punto de vista del desempeño económico es lo que una economía produce y cómo lo produce. A mayor progreso tecnológico y cualificación de la mano de obra empleada, se espera mayores niveles de productividad y mayores ingresos.

La consecuencia de que el progreso técnico no se difunda de forma aproximadamente homogénea entre todos los sectores de la economía, es la existencia de heterogeneidad en los niveles observados de productividad del factor trabajo correspondientes a los distintos sectores económicos.

Las actividades de mayor productividad, vinculadas en forma directa o indirecta con el sector exportable, no alcanzan a absorber toda la mano de obra disponible en la

economía. Esto genera brechas de productividad entre las actividades especializadas y el resto de los sectores, generalmente vinculados con las MiPyMEs productoras de bienes no transables, servicios, y, en general, con actividades informales y de subsistencia.

La heterogeneidad genera un arrastre hacia abajo de los ingresos de los trabajadores y una marcada desigualdad. De allí la importancia de disminuir los diferenciales de productividad observados a partir del traspaso de mano de obra desde sectores con menor productividad a sectores con alta productividad. Aquí radica la importancia de promover el crecimiento en los niveles de productividad en las empresas de menor tamaño vinculadas en forma estrecha con la informalidad.

Una estructura productiva diversificada y especializada en bienes de alto contenido tecnológico favorece el desborde de conocimiento (knowledge spillovers) y la difusión del progreso técnico al resto de las ramas productivas lo que promueve cambios estructurales en la dirección buscada, disminuyendo el grado de heterogeneidad en la economía. Por el contrario, una economía concentrada en pocos sectores con escasos eslabonamientos productivos hacia atrás y hacia delante frena la mencionada difusión.

Se necesita entonces promover cambios en la estructura productiva de la economía que diversifiquen la producción y que eleven los niveles medios de productividad laboral.

Este cambio estructural debe provenir de una serie de innovaciones que contribuyan con la diversificación productiva especializada en sectores dinámicos y difusores de tecnologías, evitando la concentración en la producción y exportación de bienes primarios. La finalidad es reducir las desigualdades observadas en los niveles de productividad y distribución del ingreso propias de una economía heterogénea, a la vez que se intenta atenuar restricciones externas.

En cuanto a las industrias difusoras de conocimiento, Katz y Stumpo (2001) las enumeran en la clasificación que aparece en el siguiente Cuadro.

Se remarca la importancia de generar ventajas comparativas en la producción de bienes que pertenezcan a cadenas productivas extensas, para de este modo generar incentivos a la difusión de tecnología a partir de eslabonamientos hacia atrás y hacia delante. En otras palabras, el objetivo es lograr una estructura productiva y de exportaciones en donde primen los sectores dinámicos, con alto contenido tecnológico y asociados a cadenas productivas extensas.

**Clasificación industrial en difusoras de conocimiento,
intensivas en trabajo y en RRNN**

Industrias	Código ISIC Rev. 2
Industrias Difusoras de Conocimiento	
Productos fabricados del metal	381
Maquinaria, excepto la eléctrica	382
Maquinaria eléctrica	383
Equipo de transporte	384
Equipo técnico y profesional	385
Industrias Intensivas en Mano de Obra	
Textiles	321
Vestimenta excepto calzado	322
Productos de cuero	323
Calzados excepto goma y plástico	324
Muebles excepto de metal	332
Impresos y publicaciones	342
Otros químicos	352
Productos plásticos	356
Vasijas de cerámica	361
Otros productos manufacturados	390
Industrias Intensivas en RRNN	
Alimentos	311
Bebidas	313
Tabaco	314
Productos de madera excepto muebles	331
Papel y productos derivados	341
Industria química	351
Refinerías de petróleo	353
Derivados del petróleo y carbón	354
Productos de goma	355
Manufacturas y productos de vidrio	362
Otros productos minerales no metálicos	369
Hierro y acero	371
Metales no ferrosos	371

Fuente: En base a Katz y Stumpo, 2001.

El mercado se muestra insuficiente por sí mismo como generador de innovaciones en el sistema productivo. En este sentido, cuando se analizan minuciosamente cómo surgen las empresas exitosas en términos de inserción externa y niveles de productividad, se observa que en la mayoría de los casos la intervención estatal ha sido un factor relevante (Rodrik, 2005).

Un entorno macroeconómico estable y con relativa previsibilidad es condición necesaria para el desenvolvimiento de inversiones que se traduzcan en: la introducción de un nuevo bien; aumentos en la calidad de un bien; introducción de un nuevo método de producción; apertura de nuevos mercado; conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento; y/o creación de una nueva empresa. Sin embargo, existen otras

condiciones necesarias de índole microeconómico que también son determinantes de dicho desenvolvimiento.

Las condiciones microeconómicas refiere a la remoción de fallas de mercado. Estas fallas impiden un mayor crecimiento en la tasa de innovaciones, lo que se traduce en bajos incrementos en los índices de productividad.

A continuación se mencionan algunos ejemplos de fallas de mercado como freno a la innovación en el sector productivo:

- En el proceso de innovación, cuando un empresario invierte con la finalidad de desarrollar, por ejemplo, un nuevo producto, y concluye que la rentabilidad del mismo es negativa, la pérdida es personal; pero si el inversionista descubre que la innovación es rentable se da un proceso de incorporación y difusión y de imitación de los demás empresarios, lo que significa que el descubridor no puede apropiarse de todos los beneficios de lo que ha descubierto. Las ganancias se sociabilizan pero las pérdidas son personales, asimetría que desincentiva la innovación (Rodrik, 2005).
- Ante la aparición de una industria o actividad es factible que al comienzo la misma no sea rentable y deje de producirse, sin embargo, existen casos en que después de un cierto proceso de maduración la rentabilidad aumenta a través de distintos procesos de aprendizaje. Entre los más relevantes se encuentran los procesos de aprendizaje por la práctica (learning by doing), por el uso (learning by using), por la búsqueda (learning by searching), por avances en ciencia y tecnología (learning by interaction), por la exportación (learning by exporting) y/o por transferencias inter-industriales (learning from inter-industry spillovers) (Malerba, 1992).
- En el caso particular de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), la existencia de asimetrías de información ocasiona problemas de racionamiento del crédito que impiden financiar proyectos de innovación. Por ejemplo, uno de los principales obstáculos que enfrentan las empresas de menor tamaño para obtener financiamiento es no poder cumplir con las garantías exigidas por las entidades financieras. Por otra parte, los costos que tiene un banco en materia de análisis de proyectos a financiar y de seguimiento de los créditos otorgados son relativamente fijos por proyecto, es decir, estos costos son independientes del tamaño del crédito solicitado; ello trae como consecuencia que la entidad financiera opte por financiar un gran proyecto que muchos pequeños (Stiglitz, 1988).

- Se observan bajos niveles de innovación cuando el empresario no es un agente económico emprendedor y creativo, con predisposición al cambio, es decir, el empresario entendido bajo el concepto schumpeteriano como causa del desarrollo económico al alterar el statu quo económico (Schumpeter, 1963). Es importante entonces el aspecto cultural referido al emprendedor (entrepreneurship).
- Por último, para poder crear y/o adoptar nuevas tecnologías se requiere contar con mano de obra calificada. En este sentido la formación de recursos humanos genera externalidades positivas. En la medida que los beneficios de esas externalidades no sean internalizadas por las personas que optan por capacitarse, habrá un nivel de formación inferior al eficiente.

Estos determinantes del nivel de innovación observados en la economía justifican la intervención del Estado, quien debe complementar al mercado emprendiendo acciones para que este último funcione de mejor manera. Sin una acción efectiva del sector público hay poca inversión en la adopción de nuevas tecnologías y en la formación de recursos humanos, aspectos claves para el incremento de la productividad y el ingreso de los trabajadores (Stiglitz, 1998).

En la medida que estos fallos de mercado detractores de innovaciones no se corrijan en economías periféricas a partir de la implementación de políticas, las economías diversificadas productoras de bienes difusores de conocimiento y ubicadas en la frontera productiva tendrán una tasa de innovación mayor al resto de las economías acentuándose las divergencias hoy observadas entre las economías de mayores y menores ingresos.

Teniendo en cuenta la importancia de la implementación de políticas industriales, a continuación se mencionan diez principios que deben tenerse en consideración cuando se diseña una política industrial (Rodrik, 2005):

1. Concesión de incentivos y subsidios solo a las actividades “nuevas”.
2. Establecimiento de puntos de referencia y criterios claros de éxito y fracaso de los proyectos subsidiados.
3. Aplicación de una cláusula de extinción automática de los subsidios.
4. Focalización en actividades económicas (transferencia o adopción de tecnología y capacitación, entre otras) en lugar de sectores industriales.
5. Concesión de subsidios solamente a actividades con evidentes posibilidades de tener efectos secundarios positivos y de servir de ejemplo.

6. Asignación de la facultad de aplicar las políticas industriales a instituciones de probada competencia.
7. Adopción de medidas para garantizar que estas instituciones estén supervisadas por un director con claro interés en los resultados y que tenga autoridad política del más alto nivel.
8. Adopción de medidas para garantizar que las instituciones que aplican las políticas mantengan canales de comunicación con el sector privado.
9. Comprensión de que en el marco de políticas industriales óptimas, a veces se “elige” a proyectos “perdedores”.
10. Respaldo a actividades de fomento capaces de evolucionar para que el ciclo de descubrimiento sea constante.

Competitividad auténtica

En diversos análisis económicos suele escucharse acerca de las virtudes correspondientes al modelo basado en un tipo de cambio alto o competitivo, precisamente porque éste otorga una mayor competitividad a la economía. De esta manera, la principal ventaja del modelo radica en la generación de un proceso de sustitución de importaciones, el cual permite mejorar el balance comercial a partir del estímulo sobre la producción local de bienes exportables y el desincentivo en las compras al resto del mundo.

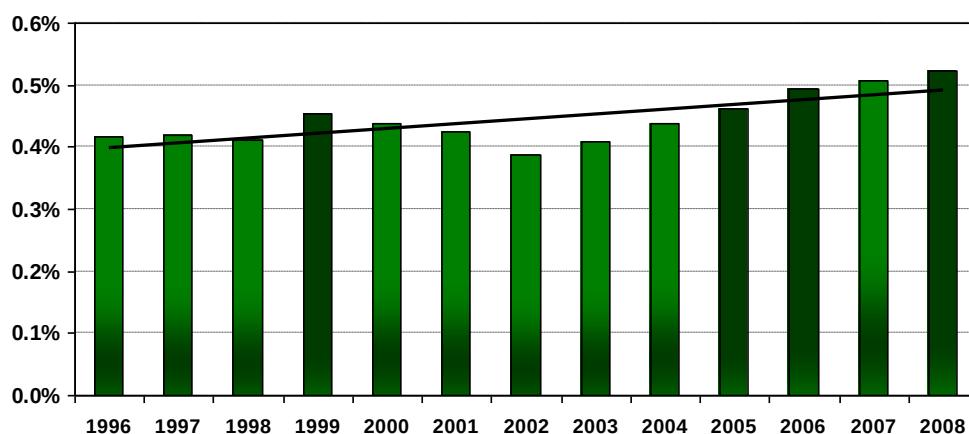
Sin embargo, tal como se observa desde 2008 en adelante, esta competitividad es pasajera, de corto plazo. En palabras del importante economista chileno que tuvo CEPAL, fallecido a inicios de la década del 90', Fernando Fajnzylber: “la competitividad que se logra sobre la combinación de una renta geográfica o de recursos naturales y a expensas de remuneraciones laborales (...) se trata de una competitividad espuria y efímera”. Este tipo de competitividad dista de la denominada “competitividad auténtica”, la cual se genera a través de la incorporación de progreso técnico en el proceso productivo (innovación) junto con incrementos masivos en la calificación de la mano de obra.

La competitividad auténtica es la principal fuente de mejora en los niveles de productividad laboral, aquella que permite una mayor inserción en los mercados internacionales de productos con elevado contenido tecnológico y significativo valor agregado local. De esta manera, una mayor inversión en investigación y desarrollo (I&D) y una mayor vinculación de ésta con el sector de la producción contribuye a la transformar y complejizar la matriz productiva, condición necesaria para promover un crecimiento económico sostenible y con equidad.

En este marco interesa conocer algunos indicadores asociados al gasto que se realiza en

Argentina en términos de I&D. El primer gráfico muestra el gasto argentino en I&D como proporción del PBI desde 1996 hasta 2008 (último año disponible según base de datos RICYT). Se observa una tendencia positiva en la participación de este gasto sobre el producto argentino, lo que significa una buena noticia.

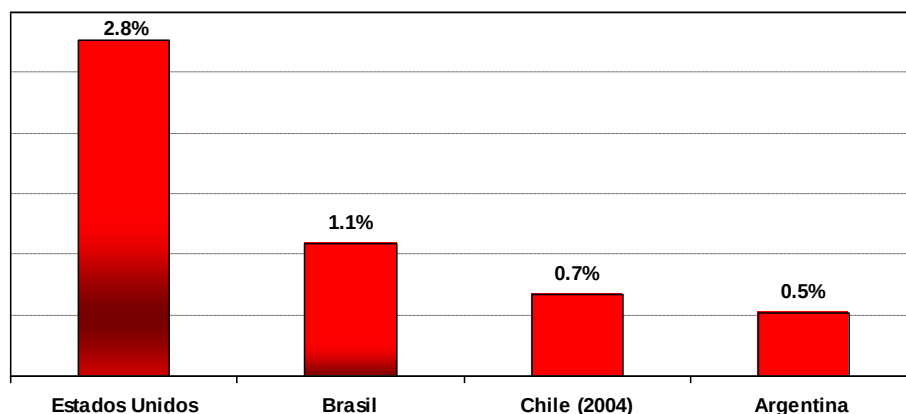
Gasto de Argentina en I&D como porcentaje del PBI



Fuente: Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT).

Ahora bien, al realizar un análisis comparativo con países de la región, Brasil y Chile, y con un país que se encuentra en la frontera tecnológica, Estados Unidos, la noticia deja de ser tan buena. Como se observa en el segundo gráfico, el gasto en I&D como porcentaje del PBI en Argentina (0,5%) está por debajo del porcentaje mostrado por Chile (0,7), representa menos de la mitad del porcentaje brasilero (1,1%) y es casi un sexto del porcentaje de Estados Unidos (2,8%).

Gasto en I&D como porcentaje del PBI, año 2008



Fuente: Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT).

En síntesis, si bien el gasto en I&D en términos de PBI acompaña al actual proceso de crecimiento económico, el mismo continúa siendo insuficiente para alcanzar los niveles mostrados por países vecinos y más aún para alcanzar los niveles logrados por países industrializados. Por lo tanto, si el objetivo es que la competitividad de nuestra economía sea auténtica, en contraposición a la competitividad espuria, Argentina debe realizar un mayor esfuerzo en términos de inversión en I&D.

La importancia de mejorar el entorno de las MiPyMEs

Como se analizó anteriormente, las MiPyMEs constituyen un aporte significativo para la economía debido a su capacidad productiva y generación de empleo. De esta forma, la existencia de un entorno favorable para el desempeño de este tipo de empresas afecta significativamente al desarrollo productivo de la región. La existencia de zonas atractivas para la localización de nuevas inversiones puede contribuir a mejorar la calidad de vida de sus habitantes debido a que nuevos emprendimientos productivos generan efectos multiplicadores en el empleo y el consumo. De allí la importancia de resguardar los emprendimientos existentes y crear incentivos para la inversión y localización de nuevos proyectos productivos en territorios locales.

Al analizar el entorno que ofrecen las distintas localidades para la instalación de industrias se observa la existencia de ventajas naturales del territorio (factores climáticos, por ejemplo) que son complementadas con ventajas adquiridas. Sobre estas últimas es donde deben desdoblarse los esfuerzos de manera tal de generar un clima adecuado para la producción.

En otros términos, los territorios no deben conformarse con sus *ventajas comparativas* naturales, sino que deben generar *ventajas competitivas* a partir de mejoras institucionales que definan reglas claras para el sector inversor en términos de seguridad jurídica, legislación laboral y fiscal y marco regulatorio en general. Estas acciones deben acompañar a los programas públicos relacionados con el desarrollo de infraestructura, el crédito y la capacitación en el empleo.

Si bien un “clima” adecuado para la producción no garantiza por sí mismo el desarrollo productivo de una región, puesto que son las empresas quienes efectivamente deben competir en el mercado, sí resulta ser una condición necesaria para ello. Estudios empíricos demuestran que el entorno influye en la generación y desarrollo de actividades económicas. Esto explica por qué debe haber un esfuerzo del sector público y privado en

generar un ambiente propicio para el desarrollo productivo y no ser pasivos frente a ventajas naturales de localización.

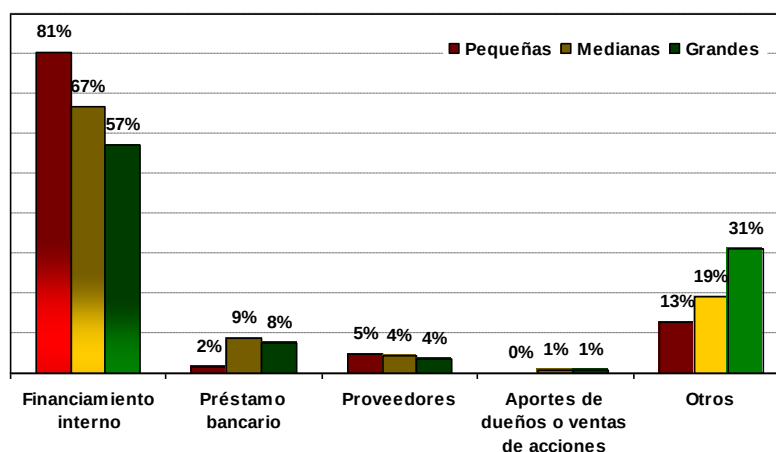
La importancia del crédito para MiPyMEs

El nivel de actividad de una economía, medido por el Producto Bruto Interno (PBI) per cápita, depende de la proporción de la población ocupada y del nivel de productividad laboral, es decir, la cantidad promedio que puede producir cada trabajador por hora empleada. En este sentido, si bien es cierto que las empresas de menor tamaño suelen mostrar una menor productividad respecto a las grandes firmas, es una realidad el rol preponderante que tienen las MiPyMEs como fuente generadora de empleo.

Ahora bien, permaneciendo el empleo en un nivel aproximadamente estable, para que el PBI per cápita suba, y por ende crezca la economía, es necesario incrementar la productividad de los trabajadores. La misma puede subir, por ejemplo, como consecuencia de un mayor nivel de cualificación de los trabajadores o bien por una mayor cantidad y mejor calidad de las herramientas que éstos disponen para desempeñar sus tareas. Aparece aquí la importancia que tiene para la economía la inversión en capital físico por parte de las MiPyMEs.

Actualmente son dos las principales trabas a las que se enfrentan las empresas antes de tomar una decisión de invertir. En primer lugar la pérdida de rentabilidad que experimentan las empresas de menor tamaño, y en segundo lugar las dificultades que tienen estas empresas para acceder a líneas de financiamiento para realizar de inversiones de largo plazo. El siguiente gráfico permite visualizar el rol ausente del sistema financiero en Argentina como prestamista para la inversión privada.

Fuente de financiamiento según tamaño de empresa



Fuente: IERAL en base a Ministerio de la Producción.

En el gráfico se observa asimismo que las más afectadas para conseguir crédito son las empresas de menor tamaño, por problemas de garantías, carpetas, costos de transacción, entre otros. De allí la importancia de estimular el crédito MiPyME, para elevar la productividad de estas empresas y por ende contribuir al mayor crecimiento de la economía.

También es importante considerar que, al ser el financiamiento propio la principal fuente de financiamiento de las MiPyMEs, se vuelve primordial implementar políticas que tiendan a ampliar los márgenes de rentabilidad empresarial destinados a reinversión. En este sentido es una buena medida pensar en exenciones impositivas sobre las utilidades reinvertidas.

El problema de la informalidad y los trámites a cumplimentar

Una de las principales características que conlleva la economía argentina es el significativo grado de heterogeneidad que incorpora su estructura productiva. Esta heterogeneidad se encuentra representada por la coexistencia de un sector formal con otro informal, mostrando cada uno de ellos diferentes implicancias en términos de desempeño socioeconómico.

El sector formal está generalmente relacionado directa o indirectamente con el sector externo con un grado aceptable de incorporación de progreso técnico en sus procesos de producción, empleo de mano de obra relativamente calificada y un tamaño mediano y grande de empresas.

Por otro lado, el sector informal se vincula con uso de tecnologías de mayor distancia respecto a la frontera tecnológica, mano de obra con bajos niveles de calificación y un tamaño de empresas micro, pequeño y mediano.

La informalidad constituye un freno para el crecimiento económico de la región al reducir el nivel agregado de productividad. En este sentido, estadísticas de CEPAL revelan que el sector informal es en promedio para las ciudades latinoamericanas del 45% y que la productividad del mismo representa apenas un 20% respecto a la observada para el sector formal. Esto conlleva problemas socioeconómicos relacionados con bajos niveles de ingresos y con una distribución socialmente inequitativa de los mismos.

En términos de productividad, la importancia de promover la formalidad a partir del apoyo de organismos vinculados con la producción y el empleo radica, entre otras cosas, en que las empresas que operan en la economía formal cuentan con un mayor nivel

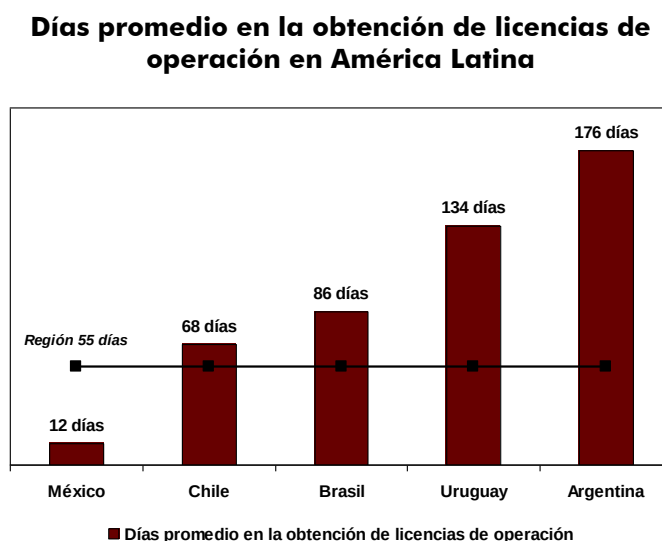
de financiamiento lo que les permite realizar innovaciones necesarias para competir en mercados abiertos.

Asimismo, las empresas formales cuentan con un mayor nivel de conocimiento respecto a las últimas tecnologías productivas disponibles. Estos dos aspectos permiten a la empresa crecer en productividad y, de esta manera, subsistir en el mercado a partir de la innovación. Por el contrario, las empresas informales suelen estancarse e incluso alejarse cada vez de la frontera productiva dificultándose su existencia en el sector productivo.

Lo anterior refleja la necesidad de generar políticas que permitan a las empresas informales ingresar al sector formal y crecer en productividad. En este sentido, uno de los aspectos determinantes, por ejemplo, hace referencia a la complejidad que enfrentan las empresas para cumplimentar con todas las regulaciones exigidas.

Los distintos trámites que deben efectuarse para iniciar una actividad productiva constituyen un costo elevado en términos de dinero, pero principalmente en términos del tiempo que debe dedicarse al cumplimiento de todos los pasos requeridos para estar en regla.

Datos del Banco Mundial permiten cuantificar este problema: los días promedio que deben destinarse para la obtención de licencias de operación son 176 en Argentina, cuando el promedio para América Latina es de 55 días. Como se observa en el gráfico, México, Chile, Brasil suponen un costo significativamente inferior en términos de tiempo.



Fuente: IERAL en base a Encuesta Empresarial del Banco Mundial.

I

El obstáculo que representa el cumplimiento de trámites es particularmente significativo para las empresas de menor tamaño, en primer lugar porque el costo de tramitación es un costo aproximadamente fijo, por lo que en términos de facturación estos son más elevados para las firmas de menor tamaño (que son las que menos facturan). Otra causa es que las firmas pequeñas no tienen la posibilidad real de contar en su organigrama con un departamento especializado que gestione estos trámites.

La implementación de un proceso de simplificación de trámites no solo beneficia al inversor en términos de tiempo, también favorece a la economía en general al aumentarse las probabilidades de que las firmas crezcan en el marco de la economía formal. Esta acción contribuye adicionalmente con la formación de un sistema administrativo más eficiente y de mayor transparencia, factor indispensable para reducir niveles de corrupción en el sector público. En este sentido, el porcentaje de empresas que hacen pagos informales para que las cosas se hagan es del 19% en nuestro país, cuando para Brasil es del 10% y para Chile del 8%.

La simplificación de trámites para iniciar una actividad económica constituye entonces un paso relevante en la generación de un entorno de negocio más favorable para el desarrollo y crecimiento de emprendimientos.

De esta manera, la generación de un alto grado de emprendedorismo no sólo requiere de un clima macroeconómico estable, respeto por las instituciones y estabilidad de la moneda, sino también de un proceso de apertura de empresas rápido, ágil y de bajo costo. En este sentido, la reducción de los costos de cumplimiento derivados del exceso de trámites y requisitos contribuiría a reactivar la inversión, desincentivaría la economía informal y favorecería la transparencia de las acciones públicas.

Casos exitosos de políticas de simplificación de trámites

De acuerdo a experiencias exitosas en países que han aplicado procesos de simplificación de trámites con la ayuda de organismos especializados en la materia, como Fundes Internacional por ejemplo, pueden extraerse algunas observaciones en cuanto a factores críticos que estos programas deben incorporar para aumentar su probabilidad de éxito. Los mismos pueden resumirse en: voluntad política, ventanilla única, expediente único, publicación y difusión de guía de trámites, funcionarios públicos capacitados, establecimiento de plazos máximos para la conclusión de trámites, control de gestión y mejora continua en los organismo público responsable. Es decir, todo programa de

simplificación de trámites debe incorporar al menos las dimensiones política, técnica, de sistemas, administrativa y de comunicación.

Con la implementación de un programa de simplificación de trámites cabe esperarse menos visitas de empresarios a organismos públicos, reducción en el número de requisitos a cumplimentar, disminución en la cantidad de formularios a completar, disminución en el número de visitas y pagos que debe realizarse en el banco, entre otros. La finalidad última es no desincentivar el inicio de nuevos emprendimientos, reducir el nivel de informalidad que caracteriza a las pequeñas empresas y dejar un menor margen de acción para malas prácticas.

A continuación se resumen algunos casos exitosos de aplicación de procesos de simplificación de trámites llevados a cabo por la entidad FUNDES²:

Gobierno Municipal de San Salvador

El objetivo general del proyecto en San Salvador fue simplificar los trámites de registro y funcionamiento de las empresas en el ámbito municipal de San Salvador.

Los objetivos específicos buscados con el desarrollo de este proyecto fueron: mayor eficiencia administrativa, mejora en la calidad de atención al empresario, disminución en los tiempos de espera de los usuarios, disminución en los costos en los que incurre el usuario, contribuir a la formalización de las MYPYME y contribuir al desarrollo económico local del Municipio.

La Propuesta de Simplificación aplicada en San Salvador consiste en un conjunto de sugerencias técnicas, con fundamento legal, que tienen como objetivo el desarrollo expedito del proceso del trámite a empresas, con los respectivos beneficios tanto para el usuario como para la administración municipal.

Esta Propuesta representa para el usuario ganancias derivadas del tiempo, es decir del costo de oportunidad que representa para el micro, pequeño y mediano empresario realizar esos trámites en menos tiempo. Por el lado de la administración municipal representa mayor disponibilidad de tiempo y permite que el funcionario municipal pueda también brindar un mejor servicio al usuario.

La propuesta de simplificación se basó fundamentalmente en: el establecimiento de un punto único de atención empresarial para los diversos trámites que los empresarios

² www.fundes.org

deben realizar ante la Municipalidad; un único grupo de requisitos; y el desarrollo de la cultura de buena fe.

La solución simplificada creada contaría con dos áreas de atención al público: la primera encargada de brindar información y la segunda encargada de recibir documentos. El espacio formado por estas dos áreas se denominó Punto de Atención Empresarial (PAE).

Otro aspecto de la propuesta es la realización de inspecciones después de la finalización del trámite por parte del usuario, lo que permite reducciones de tiempo importantes. Esta acción está basada en el principio de “buena fe”.

Los resultados que se espera obtener con el modelo simplificado están incorporados en el siguiente cuadro:

Procesos originales versus procesos simplificados

Comparación de promedios	Personas	Requisitos	Pasos	Tiempo en min.
Promedios actuales	7	39	28,5	3141,4
Promedios de la propuesta	3	19	7,8	344,6
Porcentaje de reducción	60%	54%	71%	89%

Fuente: FUNDES, 2007.

Los datos del cuadro reflejan una reducción importante entre los promedios de los procesos actuales y los procesos de la propuesta, evidenciando disminución de pasos, personas, requisitos y tiempos que intervienen en la nueva opción de trabajo simplificada.

La propuesta de simplificación consiste no solo en permitir obtener reducciones en cada trámite de manera independiente, sino que además posibilita la integración y ejecución paralela de ciertos procesos de trámites permitiendo más reducciones en tiempos, traslados, pasos y requisitos. También dentro de esta propuesta se eliminan las duplicidades en la recepción de requisitos; se reduce en un 52% los requisitos solicitados a los usuarios, es decir de 39 requisitos se proponen solo 19.

Con la finalidad de contar con un proceso que agilice y haga más expedita la gestión del usuario, se unificó la solicitud de trámites en un solo formulario: el Formulario Único de Trámites Empresariales (FUTE). Además para dar mayor facilidad al proceso de solicitud de trámites se creó un formulario que unifica las inspecciones de trámites: el Formulario Único de Inspección.

Luego de la aplicación de la Propuesta de Simplificación de trámites se obtuvieron una serie de resultados, que indican un desempeño apropiado de los nuevos procesos implementados. Los principales resultados son los siguientes:

- Para el registro y calificación de empresas, que es en promedio 11 minutos, se observa un ahorro en tiempo de 99% en relación con la duración del trámite original (3 días promedio);
- Para los cierres de empresas el proceso ha tomado en algunas ocasiones 5 minutos, cuando antes era de 11 minutos;
- Se encuentra en funcionamiento el Punto de Atención Empresarial, donde se realizan 18 trámites a través del FUTE de los cuales 10 están simplificados;
- Se utiliza el Formulario Único de Trámites Empresariales; está constituido y en pleno funcionamiento el Equipo de Mejora Continua;
- Exitosa implementación del Manual de Procedimientos que es consultado por los funcionarios para los diferentes trámites;
- Eliminación de 50% de los requisitos solicitados para los trámites sin inspección y una disminución de 68% en promedio para los requisitos solicitados para los trámites que requieren de inspección previa;
- Importantes reducciones de tiempos por las inspecciones realizadas en una etapa posterior a la finalización del trámite (principio de “buena fe”).

En pocas palabras, el Modelo de simplificación logró sus objetivos: redujo el tiempo, el número de requisitos, pasos, personal involucrado, y los procedimientos municipales para el registro de funcionamiento de empresas. Sin embargo, el Gobierno Municipal de San Salvador podrá ofrecer trámites cada vez más ágiles para los ciudadanos mejorando la atención a los mismos, aumentando la calidad de los servicios y reflejando una imagen de mayor eficiencia.

Gobierno Municipal de La Paz, Bolivia

El objetivo general del proyecto fue contribuir a la formalización de las micro y pequeñas empresas, a través de la simplificación de trámites asociados al registro y habilitación de empresas que competen a la instancia municipal. Se esperaba que dicha simplificación se tradujese en un aumento de la eficiencia administrativa, en una mejora de la calidad de atención hacia los interesados en iniciar actividades económicas, en una disminución de los tiempos de espera del trámite y en una reducción de los costos económicos asociados al proceso del trámite.

La solución de simplificación validada al interior del Municipio de La Paz, descansó en los siguientes ejes estratégicos: creación de una ventanilla única especializada, eliminación de duplicidades, eliminación de requisitos innecesarios, simplificación de los

procesos internos, validez jurídica de la declaración jurada, reorganización de inspectorías, creación de formularios únicos, creación de normativa, manual de procedimientos y guía de usuario.

La propuesta de simplificación ejecutada tuvo como propósito central promover la mayor formalización de las empresas, por medio de un flujo del trámite para el registro y funcionamiento de las empresas más expedito y transparente. Ello pretendió además, reducir el costo del trámite para el empresario y para el Municipio, comprimir las tareas administrativas, reorganizar las funciones del personal, mejorara la atención al público y reducir sustancialmente el tiempo de espera.

La propuesta consistió en:

- Proceso de registro de empresas más simple: reducción del proceso de otorgamiento de Licencia de funcionamiento en un 71,2%, es decir, de 46,6 a 13,4 pasos.
- Disminución de los plazos que requiere el otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento en 97,1%
- Disminución de los requerimientos solicitados en 50%.
- Disminución de la cantidad de veces que el interesado debe presentarse en el municipio: la unificación de trámites sumada a un efectivo control de los requisitos al momento de ser presentados en la ventanilla especializada, evita que el usuario deba regresar para completar información deficiente o errónea.
- Mayor eficiencia en las inspectorías encargadas de precautelar la seguridad física y sanitaria de los ciudadanos: se busca una mayor concentración de los inspectores disponibles en aquellas inspectorías que son prioritarias.
- Mejora en la atención al público: al disponer el municipio de una Ventanilla Especializada en la atención de trámites de otorgamiento de Licencias de funcionamiento se permitirá una notable mejora en la atención al público.
- Disminución en el costo del trámite: tanto para el municipio mediante la mejora en la productividad de sus recursos, como para el usuario quién tendrá su licencia en un plazo menor, debiendo presentar menos requisitos y requiriéndole menos tiempo gestionar el trámite.
- Aumento en la cantidad de empresas que formalizan su actividad: se prevé que la simplificación del trámite que se deduce de los puntos anteriores, genere una disminución de las empresas que opten por permanecer en la informalidad.

La propuesta se implementó y arrojó los siguientes resultados:

- Funcionamiento de la Ventanilla Especializada para el registro de empresas;
- Existe un procedimiento para el trámite del Padrón Municipal de Contribuyentes y para las Licencias de Funcionamiento;
- Se utiliza el Expediente Único;
- Se utiliza el Formulario Único de Inspección; existe un marco legal y reglamentario que evita discrecionalidades;
- Existe un Manual de Procedimientos;
- Existe un software especializado que permite realiza auto consultas a través de un sitio Web;
- Se generó una reducción de 33 pasos en promedio en el procedimiento (71,2% de reducción);
- Se generó una reducción de visitas del empresario (67% de reducción);
- Se han eliminado efectivamente nueve requisitos (50% de reducción); y,
- Se ha reducido el tiempo de espera para cualquier tipo de Licencia de Funcionamiento y el tiempo efectivo del trámite en Ventanilla Única.

Sin embargo, se detectaron tres problemas fundamentales: primero, un exceso de demanda que sobrepasa la capacidad de la Ventanilla Única para atender las Licencias de Funcionamiento. En segundo término, un problema de eficiencia de la misma ventanilla. Finalmente, un problema de coordinación institucional relacionado con las oficinas encargadas de la inspección de los establecimientos y las dedicadas al proceso de la Licencia de Funcionamiento.

Como conclusión, se puede señalar que los principales logros del proyecto de Fundes en La Paz, están vinculados a haber alcanzado el apoyo institucional por parte de las principales autoridades municipales para llevar adelante el proceso de simplificación en el marco de un programa de mayor alcance del Municipio. Se redujeron notablemente los tiempos de realización del trámite, costos asociados y documentos requeridos para las actividades alcanzadas por el proyecto. Además, se impulsó la creación de una nueva infraestructura física para la atención al público y por último, actúa como disparador de otras reformas significativas como la reorganización de las inspectorías y la ampliación de la cobertura de la simplificación de trámites a otros procesos en castro, recaudaciones y correspondencia, entre otros.

Municipalidad de San Carlos, Costa Rica

El objetivo general del proyecto de simplificación en San Carlos fue simplificar los trámites para la inscripción de empresas en San Carlos, por medio del establecimiento de un proceso integral y simplificado, que opere a través de una Ventanilla especializada.

Con anterioridad a la ejecución del proyecto, en la Municipalidad de San Carlos para iniciar una nueva actividad económica de manera formal y dentro del marco de ley, un pequeño o mediano empresario debía realizar una serie de pasos tendientes a obtener la debida Patente Comercial o de Licores, según sea el caso.

Estos trámites resultaban muy complejos y demandaban demasiado tiempo, esfuerzo y dinero a los empresarios, sobre todo porque los mismos no estaban centralizados por lo que resultaba necesario trasladarse varias veces a diferentes departamentos de la institución para gestionarlos de manera independiente, lo que significaba además de un largo período de espera por la resolución, la presentación de los mismos requisitos multiplicidad de veces.

La propuesta consistió en lo siguiente:

- Reducir los tiempos y costos de oportunidad asociados;
- Facilitar a los empresarios el acceso a información integral respecto a los trámites que debe llevar a cabo en la municipalidad;
- Crear una Ventanilla Especializada que unifique e integre en un solo lugar los servicios necesarios para realizar los trámites de inscripción de empresas en San Carlos;
- Reducir la cantidad de requisitos solicitados en 46% y eliminar duplicidades;
- Mejorar los niveles de coordinación interna e interinstitucional
- Reducir el número de visitas del interesado a la institución en un 67% y de la cantidad de traslados que deben realizar en ella para gestionar los trámites;
- Reducir la cantidad de pasos del proceso de 60 a 20 y disminuir en 97% el tiempo total de duración del trámite;
- Eliminar inspecciones innecesarias basándose en el principio de “buena fe”;
- Implementar círculos de calidad y procesos de Mejora Continua;
- Mejorar la calidad de la atención al público mediante un Modulo de Información;
- Incrementar la cantidad de empresas que formalizan su actividad en el cantón.

La Municipalidad de San Carlos tiene actualmente procesos más eficientes, muchos pasos y requisitos innecesarios eliminados, menores tiempos de espera y menores costos;

además cuenta con una Comisión de Mejora Continua y Monitoreo, integrada por funcionarios municipales capacitados en el tema que velan por el cumplimiento de los estándares previstos para ésta solución y que además se encargan de incorporar los cambios que resulten necesarios para implementar oportunidades de mejora de forma efectiva y en el momento que corresponde.

Particularmente, los resultados son los siguientes: un empresario decide inscribir un nuevo negocio para operar formalmente cumpliendo con los requisitos legales en la Municipalidad de San Carlos, deben enfrentar un procedimiento más corto y sencillo, que puede realizarse en tan solo un día hábil, cuando se requiere inspección; en los demás casos se otorga la Licencia en 15 minutos (una reducción del 97 % en el tiempo total de duración del trámite al pasar de 35 días a un día).

Además los empresarios deberán acudir tan solo dos veces a la institución, una para entregar los requisitos para iniciar su gestión y otra para retirar el resultado de la misma (certificado de patente), lo que significa que se exige un 67% menos de visitas del empresario a la Municipalidad. La cantidad de requisitos que se solicitan actualmente disminuyó en un 46% respecto a la situación anterior a la implementación de la solución, puesto que ahora solo debe presentar siete en vez de 13.

La Municipalidad ha reconocido la importancia de la Ventanilla Especializada, en lo que respecta a ofrecer una atención especializada y de calidad a los empresarios; es por esto que se han esforzado por mejorar las instalaciones de la institución garantizando un servicio inmediato y de calidad.

Como en otros casos exitosos, todo este esfuerzo por modernizarse e incrementar la eficiencia de la municipalidad se ha reflejado en un mayor número de empresas formalizadas, una mejora significativa del clima de negocios y en la integración progresiva de otros trámites relacionados con el funcionamiento de las empresas, para continuar cosechando logros a favor del sector productivo de la localidad mediante trámites más ágiles, simples y efectivos.

En definitiva el caso de la Municipalidad de San Carlos, nos pone de manifiesto que el reto de reducir los tiempos asociados a los trámites necesarios para el funcionamiento de una empresa, es superable y que la consecución de los objetivos propuestos radica en una efectiva evaluación constante de los trámites, en la participación activa de los funcionarios responsables de los procesos en cuanto agentes dinámicos del cambio y la mejora continua en la institución.

Gobierno Nacional de Guatemala

El objetivo general del proyecto fue simplificar los trámites básicos de registro e inscripción de empresas en las instituciones del Gobierno, por medio del establecimiento de un proceso integral y simplificado con cobertura en todo el territorio Nacional, que culmine con la creación de una Ventanilla Ágil para el registro e inscripción de empresas en Guatemala.

La situación prevaleciente en Guatemala antes de la reforma implantada, indicaba que los trámites que debían realizar las MIPYMES para formalizarse y otros trámites relacionados con la gestión de los negocios, eran demasiados complejos y demandaban mucho tiempo y esfuerzo, especialmente porque éstos no estaban centralizados en una misma repartición pública. Se observaba también que esa dificultad, estaba relacionada con una falta de coordinación entre las diferentes instituciones públicas, que obligaba al ciudadano y al emprendedor a invertir mucho tiempo siguiendo el proceso.

La solución propuesta fue la siguiente:

- Reducir los tiempos y costos de oportunidad asociados a la formalización de una empresa en Guatemala;
- Facilitar a los empresarios el acceso a información integral respecto a los procesos de inscripción y formalización, incluyendo los trámites específicos requeridos;
- Crear una Ventanilla Ágil para el registro e inscripción de empresas en Guatemala, que unifique e integre en un solo lugar los servicios necesarios para realizar los trámites básicos requeridos para el registro e inscripción de una empresa;
- Promover la creación e implementación de mecanismos de comunicación interinstitucional que posibiliten compartir información y datos relacionados con el proceso de inscripción con el propósito de avanzar hacia la resolución de trámites vía Internet.
- Incorporar un formulario único que integra toda la información que deben suministrar los empresarios para realizar el trámite de inscripción en la Ventanilla Ágil.

Con la implementación de la Ventanilla Ágil y el formulario único, se incorpora un instrumento de recibo de pago único que les permite a los empresarios realizar un único pago en el banco al momento de iniciar la gestión de inscripción, contribuyendo en la reducción de tiempo.

La solución que funciona en Guatemala, reúne los principios básicos que recogen las mejores prácticas internacionales en la materia. Ahora se dispone de un solo proceso integrado, en vez de tres separados, un solo punto de contacto del empresario con las instituciones, un único procedimiento más sencillo y de menor duración, un solo formulario, un único juego de requisitos y un solo pago.

En términos más prácticos, se puede indicar que la nueva solución de simplificación exige un 80% menos de visitas del interesado a las instituciones (tres en vez de 15); una reducción del 85% en el número de requisitos a presentar (nueve en vez de 59); un 90% de reducción en la cantidad de formularios que se deben presentar (uno en vez de 10); un 83% de visitas y pagos que se deben realizar en el banco (un solo pago en vez de nueve); cabe resaltar que el cumplimiento efectivo de todos estos indicadores de mejora han sido verificados oportunamente en el primer monitoreo aplicado a la solución en el mes de julio del 2006.

Con la puesta en marcha de la Ventanilla Ágil, el empresario puede realizar simultáneamente nueve trámites con una permanencia máxima promedio de cinco minutos en la Ventanilla Ágil. Si se incluye el trámite de pago en el Banco, que ahora debe hacerse por una sola vez, la estadía media es de alrededor de 15 minutos. Con la implementación de la Ventanilla Ágil, todas las empresas quedan habilitadas para iniciar operaciones en 24 horas, lo cual significa una mejora respecto de la situación anterior a la implementación de la solución de un 94% de reducción en el tiempo de espera.

La nueva solución que se ha puesto en marcha, va más allá del concepto de Ventanilla Única. Guatemala ofrece un único punto de atención especializada para la inscripción y registro de empresas mediante la Ventanilla Ágil, que funciona en la Plataforma de Servicios del Registro Mercantil. En vez de una sola ventanilla de atención especializada, se pone a disposición de los empresarios una batería de servicios con varias posiciones, con personal especializado y capacitado para tales propósitos, garantizando un servicio inmediato y de calidad, sin tener que invertir gran cantidad de su tiempo en hacer engorrosas filas.

En general, los países centroamericanos tienen procesos de inscripción de empresas muy complejos, con una duración media de 55 días hábiles. El proceso instalado en Guatemala es un 98% más corto, equiparable a los procesos que se siguen en los países más avanzados. Aún más, en América Latina, el trámite de inscripción en promedio requiere de 57,5 días hábiles. Con esta solución, mediante la cual las nuevas empresas

pueden operar en tan solo 24 horas con los requisitos básicos de inscripción cumplidos, Guatemala logra insertarse en aquellos países con mejores prácticas en esta materia.

Finalmente conviene resaltar el impacto que la reforma ha producido en el número de empresas registradas, después de que se implementó la solución de la Ventanilla. En efecto, se muestra un crecimiento notable en el número de empresas registradas.

Trámites en la provincia de Córdoba

En IERAL se realizó un relevamiento en 24 localidades de la provincia de Córdoba referido a los trámites municipales que debe cumplimentar un empresario PyME al momento de iniciar con una actividad productiva. A partir del mismo se distinguen algunas características en común dentro de los municipios pequeños y otras entre los municipios de mayor población:

Se identificó, en general, una mayor sistematización de los procedimientos en los municipios de mayor tamaño, mientras que en los de menor población el proceso presenta un mayor grado de informalidad y discreción.

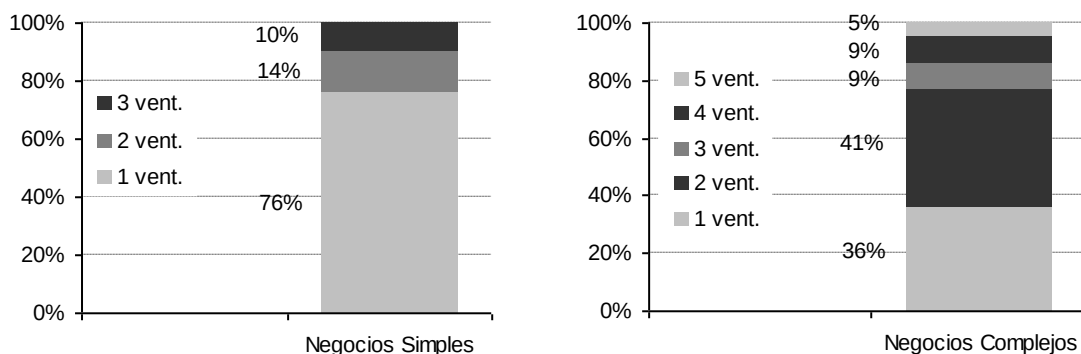
Los municipios pequeños presentan como ventaja una mayor cercanía con el empresario. En algunos casos es posible identificar una asistencia más personalizada, mientras que los centros urbanos más grandes ofrecen mayor información en sus páginas web.

Por lo general, las localidades pequeñas exigen una menor cantidad de documentos, y se caracterizan por procedimientos más simples y ejecutados por un menor número de empleados municipales.

Asimismo, a partir de este estudio fue posible identificar el número de ventanillas por el que un emprendedor inversor debe concurrir para estar en regla. Como se observa en el gráfico, el 76% de los municipios inscribe y habilita a las empresas en una ventanilla única, cuando se trata de actividades simples. El titular presenta en la oficina pertinente los requisitos solicitados junto con los formularios correspondientes, y luego los inspectores visitan el local para emitir el acta de habilitación.

Cuando se trata de un negocio complejo existe, en general, un mayor número de ventanillas y trámites asociados a la inscripción y habilitación. Como figura en el gráfico, el 36% de los municipios analizados inscribe y habilita en una ventanilla, el 41% lo hace en dos ventanillas y algunos municipios requieren el paso del empresario en hasta 5 ventanillas de habilitación distintas.

Cantidad de ventanillas para trámites de inicio en municipios de Córdoba



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Finalmente, se verificó que en el ámbito de la provincia de Córdoba no existe un compilado de trámites de apertura de empresas, y los organismos no suelen brindar información completa sobre los trámites, los procedimientos, la documentación requerida, los costos, etc., lo cual lleva a los empresarios a cometer errores, a presentar informes incompletos, a rehacer trámites y volver a acudir a los organismos, todo lo cual deriva en costos de transacción y excesivas demoras, cuando no al inicio informal del emprendimiento o a su abandono.

La Importancia de la Ventanilla Única

Podemos definir a la Ventanilla Única como una herramienta que permite unificar trámites en un solo lugar, que puede ser físico o virtual, ya sea que se trate de una oficina o de un portal de trámites de interfaz con los ciudadanos. Cualquiera de estas dos modalidades permite a los ciudadanos vincularse con la administración pública a través de un único espacio, una única interfaz, para informarse y/o realizar gestiones, lo que implica un importante ejercicio de coordinación entre las diferentes jurisdicciones (nacional, provincial, municipal), e inclusive con organizaciones de la sociedad civil. En un país federal no sería viable en el largo plazo diseñar un esquema de Ventanilla Única que se limitara a una sola jurisdicción estatal, consecuentemente es necesario que se integren todas las jurisdicciones.

Sin embargo, en Argentina, desde la perspectiva de la implementación, los municipios son los distritos que más se han preocupado de impulsar distintas experiencias de ventanilla única. Probablemente esto se deba a que la dimensión local del gobierno es la más próxima al ciudadano, y es la primera institución a la que se le demandan respuestas de gestión concretas. Pero por otra parte, cabe recordar que los municipios fueron los primeros en nuestro país en incorporar las herramientas de gestión, tal como lo

propugnaba la “Segunda generación de reformas” desde mediados de la década del ’90, con un conjunto de acciones orientadas a fortalecer la capacidad institucional de los aparatos estatales, a través de la reestructuración organizativa, la profesionalización de la función pública, la desburocratización de las normas y/o procedimientos, y la instrucción de nuevas herramientas de gestión que impulsen el uso de las tecnologías de información y comunicación (TICs) (Rubinstein, 2009).

El sistema de Ventanilla Única presenta grandes perspectivas, ya que no solo permite acceder a un sistema registral intercomunicado (el ciudadano presenta sus datos personales al Estado sólo una vez, excepto en caso de actualización), sino que también posibilita la conexión con otras bases de datos relacionadas, ofrece información general y específica sobre la tramitación de procedimientos, proporciona los impresos normalizados necesarios para iniciarlos, y presenta las características técnicas fundamentales para agilizar la gestión de los procedimientos y mejorar la información a los administrados.

La Ventanilla única pretende mejorar la atención al público eliminando los márgenes de incertidumbre que en ocasiones impiden saber dónde y cómo realizar un trámite: a través de esta herramienta todos los trámites quedan al acceso del ciudadano, ya sea en el punto de atención más cercano a su domicilio o a través de un portal de Internet. De esta manera, estas ventanillas de recepción para múltiples objetos acercan la administración al ciudadano y permiten que la institución pública responda con un único criterio determinado centralmente, independientemente de quién reciba el trámite, o de dónde lo haga. Por eso se basa en criterios de descentralización operativa y centralización del control (Rubinstein, 2009).

En Argentina está comenzándose a desarrollar el proyecto de Ventanilla Única en el cual el objetivo final es la obtención de un portal único, en donde el interesado se dirija electrónicamente a un solo canal, y a través de éste se pueda verificar internamente la procedencia del documento, sus destinos posibles y los controles que se requieren de los distintos organismos intervinientes, los pagos exigidos y demás cuestiones necesarias para agilizar los procedimientos. Es decir, el interesado debería dirigirse a una sola dirección virtual para concretar sus trámites en forma electrónica.

A través del Decreto N° 378/2005 se ha puesto en marcha el Plan Nacional de Gobierno Electrónico que es aplicable a los organismos de la Administración Pública Nacional, y prevé entre otras herramientas de e-government, el impulso de una ventanilla única para el ciudadano.

En este contexto, diversas provincias han sancionado leyes para la creación de Ventanilla Únicas en sus distritos, lo que ha sido tomado como punto de partida por muchos municipios para impulsar las propias, con el objeto de fomentar un acceso ágil, sencillo y económico a la información y tramitaciones públicas por parte de los ciudadanos. Cabe aclarar, de todas maneras, que en la mayoría de los casos dichas ventanillas únicas se han impuesto siguiendo el modelo del Centro Multiservicio (Centro de Atención al Vecino, Servicio de Atención al Ciudadano, Ventanilla Única personalizada, entre otras denominaciones), que buscan centralizar en un espacio físico los canales de acceso a las diferentes áreas municipales y la difusión de información posibilitando una acción coordinada entre ellas con el fin de fortalecer los lazos con la comunidad local.

Por otra parte, las dificultades existentes a nivel de la coordinación de políticas con las provincias y el estado nacional, sumando al alto costo plantea la digitalización como herramienta ineludible en la consecución de una ventanilla única virtual, lleva que se pretenda suplantar esa ausencia con el impulso de los portales web tradicionales, que suelen ofrecer canales de información al ciudadano para facilitarle el acceso a las diferentes áreas de gestión del distrito y/o a las páginas web de las agencias públicas más importantes, y que terminan por convertirse en una suerte de catálogo de trámites y noticias locales, con la ventaja adicional de impulsar el uso de una intranet de gobierno, lo que no deja de fomentar la capacitación del personal en el uso de las TICs (Rubinstein, 2009).

En este sentido, queda un largo camino por recorrer. Es evidente la necesidad de simplificar los trámites, haciéndolos más útiles, transparentes y simples, lo que permitiría mejorar aspectos de coordinación y definición de las responsabilidades del Estado.

El caso de los Distritos Industriales Italianos³

El resurgimiento de las pequeñas y medianas empresas industriales en Italia se inserta en un amplio proceso de reestructuración económica; que pareciera derivarse del agotamiento progresivo del modelo de organización industrial que se desarrolla desde la segunda posguerra. En este marco comienzan a difundirse nuevas prácticas tecnológicas y

³ En base a Quintar y Gatto: *Distritos industriales italianos; experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales*, CEPAL, 1992 y Sanchez Slater: “Los distritos industriales italianos y su repercusión en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, en *Revista de Geografía Norte Grande*, 2008.

productivas que involucran, entre otras consecuencias, la participación más activa de empresas de menor escala (CEPAL, 1992).

Un caso que merece especial atención dentro de este proceso de reestructuración son los distritos industriales italianos. Estos conjuntos de firmas industriales pequeñas y medianas han tenido una experiencia exitosa por su desarrollo dinámico y altamente competitivo a nivel internacional y lograron armonizar eficiencia productiva en actividades “tradicionales” a través de la innovación tecnológica y el cambio, estimulando el crecimiento de la firma y el empleo. Además, cabe destacar, que los distritos no constituyen experiencias aisladas de PyMEs industriales, sino que se trata de experiencias organizativas socioeconómicas comunitarias exitosas.

Las principales características económicas del distrito son varias. En primer lugar, existe una forma fragmentada de organización de la producción. El distrito está compuesto por pequeñas y medianas empresas, con una organización interna simple y una gestión empresarial individual o familiar, donde los roles no están estrictamente definidos. Estas firmas se agrupan en gran número y cantidad en un ámbito geográfico limitado y se insertan productivamente a través de la realización de operaciones individuales de un proceso productivo genérico, es decir, se especializan en la producción dentro de un proceso productivo más amplio.

Un rasgo central, que otorga gran ventaja competitiva a esta modalidad de producción, es lograr casi permanentemente una utilización máxima de sus factores productivos, a través de una dinámica muy flexible de rápido acomodamiento y de fluidas oportunidades para sus miembros y agentes económicos internos. Los aspectos sociales y culturales contribuyen de manera esencial en el logro de esta ventaja competitiva, al limitar al máximo los recursos productivos ociosos durante largos periodos de tiempo (CEPAL, 1992).

El alto grado de desintegración vertical de la producción de los distritos se basa en un vasto proceso de división social del trabajo y genera una compleja red de relaciones comerciales, económicas y tecnológicas entre las empresas que conforman el distrito. Entonces, un distrito no es solamente un área geográfica donde se agrupan accidentalmente gran cantidad de firmas pequeñas; sino una forma de organizar la producción de ciertos bienes industriales. Lo que diferencia a estos distritos es la fragmentación del proceso productivo en un conjunto de empresas que compiten en ciertas instancias de mercado y cooperan entre sí en otras instancias productivas, beneficiándose de manera colectiva de las economías externas generadas al interior del distrito.

Es importante destacar que un distrito no es una sumatoria de PyMEs sino una organización productiva interactiva e interdependiente y justamente por ello es que alcanza los niveles de eficiencia y competitividad que le permitirán competir en mercados exigentes.

Un elemento definitorio para la conformación exitosa del distrito se refiere a las características y dimensiones de mercado al cual se orientan sus producciones, debido a que se trata de una forma de gestionar la producción de bienes industriales orientada hacia consumidores nacionales y, en gran medida, internacionales.

La mayoría de los distritos fueron consolidándose durante una fase de crecimiento y expansión de su demanda, lo que facilitó la desintegración de procesos que estaban concentrados en menor número de unidades productivas. Debido a las características de los bienes producidos, la desintegración productiva en las fases iniciales fue correspondida -en términos exclusivamente económicos- por unidades productivas de pequeña dimensión, que podían ofrecer otras ventajas compensatorias a la gran escala (alta calidad productiva, flexibilidad, adaptabilidad, etc.) (CEPAL, 1992).

Los distritos italianos para subsistir y expandirse recurrieron a la ampliación continua del mercado, no sólo en términos de dimensión del mismo, sino en otros aspectos como la generación de nuevas demandas, el posicionamiento de las firmas en segmentos de mercado competitivos, el desarrollo de productos innovadores, el mejoramiento de la calidad, el servicio de posventa para penetrar en otras áreas, etc. Es decir, la capacidad de ampliación permanente del mercado está estrechamente relacionada con la capacidad innovativa individual y colectiva.

Con respecto a la estructura productiva de los distritos, se observan distritos de muy diversa especialización, a pesar de las exigencias de tipo técnicas del proceso productivo y de las resultantes de la competencia en los mercados finales.

Otro rasgo que caracteriza a los distritos italianos es que no predomina una estructura jerárquica empresarial o de grandes unidades que ejecuten un rol coordinador dominante, y tampoco existe un centro de toma de decisiones estratégicas. Sin embargo, existen arreglos institucionales o roles empresariales que facilitan la coordinación u operan como intermediarios especializados con los canales de comercialización externos.

En los distritos operan simultáneamente tanto instancias de competencia como instancias de cooperación entre firmas. La puja competitiva que se presenta en los distritos no sólo responde a la manera de organización de los mercados sino que forma

parte de los elementos socioculturales presentes en estas sociedades, donde existe una fuerte presión individual y familiar por mejorar la situación económica de la empresa y de la familia. La competencia, que incentiva a economizar recursos e idear innovaciones capaces de aumentar el rendimiento, está, sin embargo, socialmente pautada, ya que se da en el marco de una tradición de cooperación recíproca que actúa como límite para garantizar que la misma no adquiera tal magnitud que ponga en riesgo las bases de cohesión del distrito.

La estrecha interacción entre formas económicas y características socioculturales se transforma en un elemento distintivo del funcionamiento de los mercados, ya que establece "una peculiaridad en los vínculos entre los agentes" que no es reconocible en otras aglomeraciones industriales (CEPAL, 1992). Como consecuencia, es posible disminuir el costo de la información sin aumentar los costos de coordinación, constituyendo una ventaja competitiva muy significativa para la firma.

Con respecto a los aspectos socioculturales de los distritos, se observa que la composición de la estructura social es homogénea. Además la gran mayoría de las empresas son familiares, con un sistema de valores centrado en la ética del trabajo y el espíritu de progreso; entre los diversos agentes económicos predominan lazos de parentesco, vínculos de amistad, o vecindad; y existe un sistema de valores compartidos donde las relaciones de confianza y solidaridad tienen un peso mucho más significativo que las relaciones netamente contractuales. Estas relaciones de confianza impregnan los vínculos interempresariales y, al mismo tiempo, minimizan las distancias sociales entre patrones y trabajadores, lo que ayuda a un mayor compromiso de participación y colaboración de estos últimos con la firma en la que desarrollan su actividad.

Otra característica sociocultural de los distritos tiene que ver con los recursos humanos que participan en las actividades. En los distritos, la formación del empleo es variada y se conforma desde el trabajador domiciliario, los trabajadores a tiempo parcial y los asalariados, hasta los cuentapropistas y los empresarios, con continua movilidad de una posición a otra. Los efectos positivos de esta gran movilidad social contrarrestan a los efectos negativos, ya que, por una parte, estimula la competencia por la mayor productividad y eficiencia de los agentes y, por otra parte, dado que la movilidad se produce entre firmas dentro del mismo distrito, las habilidades individuales logradas en la firma que abandona se aprovechan en la empresa a la que entra. Es decir, la movilidad social estimula un progresivo proceso de capacitación de cada uno de los agentes productivos que redundan en una creciente competitividad del distrito en su conjunto.

La última característica hace referencia a la contigüidad espacial de las empresas como factor endógeno de dinamización del progreso técnico y de expansión económica del distrito. La proximidad territorial de las empresas de un distrito es uno de los rasgos centrales que les permite a las firmas aprovechar de una economía a gran escala ligada al complejo proceso productivo, sin perder su flexibilidad y adaptabilidad a las diversas coyunturas de mercado.

En el trabajo de CEPAL (1992) se señala, citando a Utili (1985), que la cercanía geográfica no sólo permite enfrentar las expansiones de la demanda, a través del proceso de división del trabajo entre ellas, sino que también favorece la rápida circulación de información entre clientes y proveedores, la posibilidad de contar con un rápido servicio de mantenimiento y reparación de sus equipos, la difusión del progreso técnico y una progresiva capacitación y especialización de la fuerza de trabajo, son condiciones que se tornan decisivas en la etapa de expansión de los distritos. Más aún, la concentración geográfica de las firmas en los distritos puede tener un efecto económico multiplicador propiciando la formación de nuevas empresas en el área para el suministro de insumos y servicios.

Sin embargo, todos los beneficios resultantes de la continuidad geográfica de las empresas se explican, por una precondition que sostiene las conductas de los agentes que intervienen en las actividades del distrito y esta precondition es la "confianza". Esta confianza se construye a través del aprendizaje acerca de la idiosincrasia de los actores y que ese aprendizaje se logra mediante el contacto personal entre los agentes económicos gracias a la proximidad geográfica de las firmas que favorecen y fortalecen dicha situación.

Al mismo nivel de las dimensiones sociocultural y espacial, el marco político institucional constituye otro elemento central en la conformación y expansión de los distritos. En cada uno de los distritos, que generalmente coinciden con pequeñas áreas urbanas, predominan tradiciones políticas particulares que se configuran en un conjunto de instituciones, ya sean partidos políticos, grupos de interés, estructuras culturales, etc. Este modelo ideológico constituye el sistema de valores y normas, que guía las políticas generales de la comunidad e intervienen en las medidas de asistencia a las pequeñas empresas que asumen los respectivos gobiernos locales.

Según Trigilia (1989), citado en CEPAL (1992), la compleja red institucional que sostiene el desarrollo industrial de los distritos, contribuyó, a su vez, a reducir los costos sociales del ajuste económico, favoreciendo una redistribución local de los beneficios del crecimiento económico. Los valores comunitarios que cruzan a sus clases sociales son el

resultado de una actitud de defensa de la sociedad local en relación a los cambios que se vienen produciendo en esas regiones como consecuencia del proceso de ajuste de los años setenta. Se genera así una fuerte sinergia entre los acuerdos coordinados de cooperación cobrando significancia el capital social del territorio.

En cuanto a la acción de los gobiernos locales, Triglia señala que las políticas adoptadas por las comunas fueron orientadas a maximizar los recursos disponibles a fin de favorecer acuerdos entre los diversos intereses involucrados en el desarrollo de las pequeñas firmas de la región. Estas políticas de nivel local incluían tanto medidas directas de apoyo al desarrollo económico como acciones en el campo social dirigidas a mediatizar los efectos del mercado como regulador de la economía y el empleo. En términos de apoyo económico, se desarrollan políticas de creación de subsidios industriales para las pequeñas firmas, de desarrollo de capacitación profesional, de provisión de infraestructura y de apoyo para la formación de consorcios entre las firmas con el propósito de facilitar la distribución y la exportación.

Las políticas de las diversas comunas, independientemente del partido político, son similares en lo que hace a la intervención en la actividad económica. Sin embargo, en cuanto a la política social existen diferencias, algunas tienen un sesgo más intervencionista que otras; esta diferencia se marca particularmente en el uso de la tierra apuntando al cooperativismo o no.

En cuanto a los sindicatos en los distritos italianos, los mismos crecieron como consecuencia de la existencia de subculturas políticas territoriales profundamente enraizadas. Pero, a su vez, los sindicatos contribuyeron a dirigir la actividad gremial sin frustrar el proceso de desarrollo económico ni debilitar la subcultura local. Esta restricción no impidió a los sindicatos ampliar su poder y aumentar su autonomía, debido a que a cambio de la aceptación de la flexibilidad y movilidad de la fuerza de trabajo obtenía beneficios económicos y un alto grado de reconocimiento por parte de los empresarios. Sin embargo esta relación entre empresarios y sindicatos no estaba exenta de conflictos, pero la modalidad de resolución era diferente a la que asumían los sindicatos combativos de las grandes firmas en los años setenta.

Los distritos italianos se caracterizan por una alta sinergia interna por lo que resulta interesante analizar el proceso de innovación de las PyMEs. Varios autores enfatizan que el ritmo de cambio tecnológico de las PyMEs no solamente es comparable con empresas de mayor tamaño, sino que, además, estas PyMEs han logrado aumentar su participación como generadoras de innovación. Las nuevas modalidades de cooperación

técnica interfirias, el creciente proceso de vinculación empresarial y patrimonial y la pertenencia a “networks” de empresas ha tendido a diluir la brecha tecnológica por tamaño de establecimiento.

Una de las diferencias más marcadas entre PyMEs y grandes firmas en el proceso de cambio tecnológico, refiere al grado de formalización o institucionalización interna en el que se desarrollan las actividades relacionadas con la innovación, como por ejemplo, las acciones de investigación y desarrollo (I&D). Según el estudio empírico de la CEPAL (1992), las PyMEs canalizan sus mayores esfuerzos de innovación en las áreas de diseño, proceso industrial y gestión empresarial, mientras que para otro tipo de innovaciones, las PyMEs, se basan significativamente en fuentes externas. Asimismo, se señala que las acciones de I&D están destinadas principalmente a ramas industriales difundidas y tradicionales en el mercado italiano, y hay una menor participación de I&D en actividades relacionadas a nuevos desarrollos sectoriales o desconocidos en Italia. Estas áreas son cubiertas por firmas de gran tamaño.

A su vez, debe destacarse que las innovaciones tecnológicas de las PyMEs son básicamente de tipo incremental, basadas en “learning by doing” y “learning by using”. Los cambios técnicos son pequeños y acumulativos, “step by step”, difíciles de ser captados formalmente por estadísticas, pero muy significativos a lo largo del tiempo.

La mayoría de las innovaciones están articuladas entre las firmas participantes del distrito y entre los diferentes eslabonamientos productivos. De hecho, una de las fuentes fundamentales de innovación reside en la relación económica y productiva que se establece entre los diversos participantes de la cadena productiva, es decir, en la relación entre los diferentes agentes.

La experiencia exitosa de las PyMEs italianas se basa en la convergencia de un conjunto amplio de factores. Algunos autores destacan que la relativa estabilidad política de posguerra y un contexto económico de expansión, crecimiento, inversión y exportación, constituyeron las condiciones básicas iniciales para el desarrollo favorable de la industria italiana. En este cuadro de situación “macro”, el Estado Nacional impulsó una serie de medidas destinadas a contribuir a los procesos de ajustes y transformación productiva industrial. Algunas intervenciones fueron específicamente dirigidas al sector de PyMEs, aunque a nivel nacional no hubo iniciativas directamente orientadas hacia los distritos industriales.

Según Bianchi (1987), citado en CEPAL (1992), las políticas dirigidas al sector PyME se centraban en acciones vinculadas con facilitar el acceso de estas firmas al

mercado de capitales, a la innovación tecnológica, a la exportación y a las actividades de comercialización. La orientación de estas medidas, que por lo general fueron relativamente convencionales en sus instrumentos (ej. créditos a tasa reducida para la compra de equipamiento moderno), fue atender demandas individuales de las firmas. En ningún caso se realizaron propuestas que considerara a la PyME como una unidad de producción articulada en un sistema productivo o red (Dini, 1991, citado en CEPAL 1992). Sin embargo, algunas acciones de manera indirecta abrieron el espacio normativo y legal para atender a las demandas específicas de los distritos industriales.

A partir de los años noventa, década caracterizada por el boom de la globalización y, como consecuencia de dicho boom, por un acortamiento de las distancias entre los mercados producto de las TIC (tecnologías de la información y la comunicación), los distritos industriales italianos han debido hacer frente a nuevos competidores, que particularmente tienen costes salariales menores. Esta situación trajo aparejado que muchas empresas emigraran parte de su planta para disminuir costos. Estas estrategias han ido paulatinamente interrumpiendo las relaciones entre empresas locales y la difusión del conocimiento, afectando la cooperación, tan característica del modelo en sus años de esplendor, situación que ha ido debilitando la capacidad productiva del área.

La respuesta a este desafío externo ha determinado, en algunos casos, la estrategia de diversificación productiva, es decir, la introducción de productos diferenciados y de mayor calidad para evitar la desventaja de costes laborales y de producción. A través de esta estrategia se busca lograr una mayor autonomía sobre el mercado.

Por último, el trabajo realizado por la CEPAL (1992) señala los principales aportes de los distritos italianos:

- En primer lugar, las ventajas económicas de grandes escalas de producción pierden importancia relativa en términos de competitividad cuando pueden ser compensadas con otros factores de ventajas competitivas, especialmente a través de economías externas (entorno con externalidades positivas).
- Segundo, las ventajas de las firmas se construyen a partir de los factores endógenos de las empresas (eficiencia micro) así como de los factores del entorno productivo próximo en el que actúan (eficiencia sistémica).
- Tercero, maximizar las potencialidades del entorno es clave para fortalecer los esfuerzos individuales micro de las firmas, ya que existen umbrales mínimos que deben resolverse en escalas superiores a cada empresa a título individual.

- Cuarto, el tejido social y productivo constituye un sistema, aunque la forma real que adopten depende de particularidades histórico culturales propias.
- Quinto, los distritos también brindan lecciones en relación a las características que asumen la política de apoyo, la importancia de la flexibilidad y movilidad social e innovativa, la importancia clave de formas asociativas y redes como compensación a las desventajas de tamaño y como potenciación de diferentes cualidades, la difusión coordinada de información tanto de mercado como tecnológica, etc.
- Por último, un aspecto clave del desarrollo exitoso de la propuesta distrital ha sido el tipo de combinación de esfuerzos públicos y privados que deben orientarse hacia el logro de un objetivo común. Un distrito no es un área industrial planificada, ni tampoco es un resultado casual de intereses individuales dispersos, por el contrario, los distritos reconocen una priorización y convergencia amplia de intereses de diversos sectores, lo cual permite que las diferentes iniciativas y actividades privadas y públicas apunten al logro de objetivos básicos y genéricos compartidos. El involucramiento positivo de diversos sectores sociales e institucionales permite garantizar el carácter innovativo y la estabilidad de las acciones desarrolladas más allá de circunstancias coyunturales.

El estudio de las características y evolución de los distritos industriales italianos permite concluir que, si bien los distritos italianos son irreplicables desde un punto de vista estricto, distintos aspectos de su funcionamiento son relevantes para ser adaptados en otros contextos y de tal manera favorecer el desarrollo de “networks” locales que potencien ventajas sistémicas de competitividad (CEPAL, 1992).

Contribución de los distritos a la economía italiana

Desde la Segunda Guerra Mundial hasta hoy, los distritos industriales, sostenidos principalmente por empresas PyMEs, han sido los pilares fundamentales del desarrollo italiano, aunque bien es cierto que han tenido que enfrentar nuevos competidores como China, Brasil, India y México acarreando problemas de crecimiento.

A continuación se muestran datos referidos a la participación que tienen las PyMEs en la economía italiana para dimensionar su grado de relevancia.

En primer lugar se observa del siguiente cuadro la elevada participación relativa que tienen las PyMEs en las exportaciones italianas. Esto ocurre principalmente en

actividades como la textil (67%) y productos de cuero (67%). En total las PyMEs contribuyen con el 46% del total exportado.

Contribución de los sistemas locales manufactureros PyMEs a las exportaciones italianas por actividad económica

Industrias	Contribución a las Exportaciones (%)
Productos alimentarios, bebidas y tabaco	34,7
Productos de la industria textil y vestuario	67
Cuero y productos en cuero	66,9
Madera y productos de madera (excluido los muebles)	55,8
Papel, productos de impresión e imprenta	42
Carbón, productos petrolíferos refinados y combustibles nucleares	0,9
Productos químicos y fibra sintética y artificial (incluidos productos farmacéuticos)	26,4
Artículos en goma y materiales plásticos	41,3
Productos de elaboración de minerales no metalíferos	60,4
Metales y productos en metal	51
Máquinas y aparatos mecánicos	51,6
Máquinas eléctricas y aparatos eléctricos	28,4
Medios de transporte	22,6
Otros productos de la industria manufacturera	67,2
Total	46,1

Fuente: Sánchez Slater (2008).

Los datos del cuadro siguiente muestran la importancia de los sectores tradicionales del “made in Italy” (textil-confección, muebles, cuero, calzado), sectores que teóricamente carecen de grandes innovaciones tecnológicas y que además producen en pequeña escala debido a sus métodos de producción flexibles y que sin embargo en Italia muestran gran dinamismo de acuerdo a su forma de organización productiva.

Cuota de mercado de Italia sobre las exportaciones mundiales y contribución a las exportaciones nacionales de los sistemas manufactureros PyMEs

Industrias	Cuota de mercado de Italia sobre las exportaciones mundiales	Contribución de las Pymes a las exportaciones (%)
Industria del azulejo y la cerámica para suelos	54,8	84,4
Piedra de corte para la construcción modelada y fina	34,7	46,9
Cuero	19,2	85,4
Calzado	17,1	67,6
Muebles	15	68,2
Cisternas y contenedores en metal, radiadores y calderas para la calefacción central	14,8	67,9
Tejido	14,4	74,3
Bicicletas y motocicletas	12,7	34,5
Artículos de viaje, correas, maletas y similares	12,5	25,9
Máquinas para la agricultura y silvicultura	11,5	84,8
Telas	10,9	71
Pieles y artículos en piel	10,8	50,3
Tubos	10,7	63,3
Joyas y artículos de joyería	10,4	72
Otras máquinas de empleo general	9,6	48,1
Armas, sistemas de armas y municiones	9,6	63
Bebidas	9,5	39,9
Artículos confeccionados a punto	9,3	74,1
Hilado de fibra textil	8,8	70,2
Total	4,4	46,1

Fuente: Sánchez Slater (2008).

Otra variable que relaciona favorablemente este modelo de actividad industrial con las PyMEs es la ocupación. Analizando los datos del primer censo industrial después de la Segunda Guerra Mundial (1951) hasta el último en el 2001, puede reconstruirse la evolución histórica de la distribución en la ocupación según la dimensión de la empresa. Como revela el siguiente cuadro, la ocupación ha aumentando constantemente en empresas con menos de 50 trabajadores desde 1951 hasta el 2001. Asimismo, las empresas manufactureras de entre 10 a 99 empleados concentran en Italia más del 40% del empleo sectorial.

Ocupación de la industria manufacturera (en cuotas sobre el total) en Italia según la clase de dimensión de la empresa, desde 1951 a 2001 (valores porcentuales)

Dimensión de empresa por número de trabajadores	Ocupados 1951	Ocupados 1971	Ocupados 1981	Ocupados 1991	Ocupados 2001
1-2	17,1	7,5	7,3	6,9	7,6
3-5	8,6	6,4	7,3	8,8	8,1
6-9	5	5,2	7	8,7	8,5
10-15	-	5,3	8,3	9,7	10,2
16-19	-	2,6	3,6	5,0	5,2
20-49	-	11,8	12,7	15,3	16,3
50-99	-	9,5	9,1	8,9	10,1
De 10 a 99	19,8	29,3	33,6	38,9	41,8
100-199	-	9,2	9	8,1	8,7
200-249	-	2,7	2,4	2,4	2,4
250-499	-	7,6	7,2	6,4	6,5
500-999	-	6,8	6,1	5,0	4,9
De 100 a 999	23	26,3	24,7	21,9	22,6
1000 y más	26,6	25,3	20,1	14,8	11,4
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Sánchez Slater (2008).

Italia muestra entonces un modelo de organización industrial sostenido por empresas de pequeña tamaño entrelazadas entre sí a partir de la cooperación y la competencia entre las mismas.

Conclusiones

El trabajo analizó en primer término la participación que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas industriales (MiPyMEs) en la economía argentina. Para ello se estudió el peso que tienen estas empresas en términos de locales productivos, mano de obra empleada y valor industrial agregado a nivel nacional y provincial. Del total de establecimientos industriales en Argentina, aproximadamente el 96% son MiPyMEs. Además, estas empresas de menor tamaño emplean al 50% de la mano de obra industrial del país. Por último, cabe mencionar que generan el 35% del valor agregado industrial argentino.

En Argentina, los locales industriales MiPyMEs se concentran principalmente en las provincias de Buenos Aires (37%), Santa Fe (11.6%) y Córdoba (9.2%). Hay una significativa concentración de la mano de obra industrial empleada por las MiPyMEs argentinas en las provincias de Buenos Aires (40.1%), Santa Fe (10.6%) y Córdoba (8.3%). Y el producto industrial generado por las MiPyMEs se concentra en Buenos Aires (44.6%),

Santa Fe (9.5%) y Córdoba (6.9%), al igual que el caso de locales productivos y empleo generado.

Es alta la participación de las MiPyMEs en el empleo industrial generado en las siguientes provincias: Formosa (73%), Chaco (70%), Santiago del Estero (67%), Entre Ríos (60%), La Pampa (59%), Santa Cruz (58%), Neuquén (58%), Río Negro (56%), Mendoza (56%), Córdoba (52%) y Misiones (51%). En todas estas provincias, más de la mitad del empleo industrial se concentra en MiPyMEs.

En segundo lugar el estudio mencionó cuáles son los principales obstáculos externos e internos a la firma que han de removerse con la intención de generar un entorno económico que brinde mayor competitividad a las MiPyMEs industriales argentinas. La importancia de ello radica en que durante el año 2009, último dato disponible a la fecha, la tasa de natalidad de empresas iguala a la tasa de mortalidad para las grandes y pequeñas firmas, mientras que para las microempresas y medianas, la tasa de mortalidad supera a la tasa de natalidad, siendo la tasa de crecimiento vegetativo del -4% y del -1%, respectivamente.

Resultados de la Encuesta sobre la Realidad Empresarial del IERAL realizada durante el mes de enero de 2011, muestran que el obstáculo indicado en mayor medida como “muy alto” para las microempresas fue el de costos laborales con un 36%. A su vez, este impedimento fue considerado un obstáculo “alto” para el 27% de microempresas encuestadas. Otras dificultades consideradas “muy altas” o “altas” para el crecimiento de las microempresas fueron la presión tributaria con un 32% respectivamente, y la legislación laboral con un 30% y 40% respectivamente.

Con relación a las PyMEs, la presión tributaria aparece como el obstáculo mayormente indicado como muy alto o alto: el 37% de las PyMEs señalaron a los costos impositivos como un impedimento “muy alto” y el 43% como “alto”. Por otra parte, el 54% de los empresarios PyMEs expresó que la legislación laboral es una dificultad “alta” para el desarrollo de las firmas y el 35% como un obstáculo “muy alto”. El 45% afirmó que también es un obstáculo “alto” los costos laborales y un 36% que es un impedimento “muy alto” para el desarrollo de la PyME en Argentina.

Es sabido que las nuevas empresas requieren de varios años para alcanzar un nivel de desarrollo comparable al de las ya existentes. Si bien esto depende obviamente de diversos factores como rama de producción, localización de la firma, entre otras variables, da cuenta acerca de la importancia que tiene para el desarrollo empresarial el aprendizaje a partir del método prueba y error.

Luego se mencionaron algunos aspectos de relevancia que deben tenerse en consideración al momento de definir una política industrial que promueva el crecimiento económico con inclusión social, incrementando los niveles de productividad en las empresas y generando puestos de trabajo de calidad. En este sentido, las actividades de mayor productividad, vinculadas en forma directa o indirecta con el sector exportable, no alcanzan a absorber toda la mano de obra disponible en la economía. Esto genera brechas de productividad entre las actividades especializadas y el resto de los sectores, generalmente vinculados con las MiPyMEs productoras de bienes no transables, servicios y, en general, con actividades informales y de subsistencia.

La heterogeneidad en los niveles de productividad laboral intra e intersectorial genera un arrastre hacia abajo de los ingresos de los trabajadores y una marcada desigualdad social. De allí la importancia de disminuir los diferenciales de productividad observados a partir del traspaso de mano de obra desde sectores con menor productividad a sectores con alta productividad. Aquí radica la importancia de promover el crecimiento de la productividad en las empresas de menor tamaño vinculadas en forma estrecha con la informalidad.

Se remarca la importancia de generar ventajas comparativas en la producción de bienes que pertenezcan a cadenas productivas extensas, para de este modo generar incentivos a la difusión de tecnología a partir de eslabonamientos hacia atrás y hacia delante. En otras palabras, el objetivo es lograr una estructura productiva y de exportaciones en donde primen los sectores dinámicos, con alto contenido tecnológico y asociados a cadenas productivas extensas.

Un entorno macroeconómico estable y con relativa previsibilidad es condición necesaria para el desenvolvimiento de inversiones que se traduzcan en innovaciones, es decir, la introducción de un nuevo producto; aumentos en la calidad de lo producido; introducción de un nuevo método de producción; apertura de nuevos mercados; conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento; y/o creación de una nueva empresa. Sin embargo, existen otras condiciones necesarias de índole microeconómico que también son determinantes de dicho desenvolvimiento. Las condiciones microeconómicas refieren a la remoción de fallas de mercado. Estas fallas impiden un mayor crecimiento en la tasa de innovaciones, lo que se traduce en bajos incrementos en los índices de productividad.

La competitividad auténtica es la principal fuente de mejora en los niveles de productividad laboral, aquella que permite una mayor inserción en los mercados internacionales de productos con elevado contenido tecnológico y significativo valor

agregado local. De esta manera, una mayor inversión en investigación y desarrollo (I&D) y una mayor vinculación de ésta con el sector de la producción contribuye a la transformar y complejizar la matriz productiva, condición necesaria para promover un crecimiento económico sostenible y con equidad.

Los países no deben conformarse con sus ventajas comparativas naturales, sino que deben generar ventajas competitivas a partir de mejoras institucionales que definan reglas claras para el sector inversor en términos de seguridad jurídica, legislación laboral y fiscal y marco regulatorio en general. Estas acciones deben acompañar a los programas públicos relacionados con el desarrollo de infraestructura, el crédito y la capacitación en el empleo.

Las empresas más afectadas para conseguir crédito son las de menor tamaño debido a problemas de garantías, carpetas, costos de transacción, entre otros. De allí la importancia de estimular el crédito MiPyME, para elevar la productividad de estas empresas y por ende contribuir al mayor crecimiento de la economía. También es importante considerar que, al ser el financiamiento propio la principal fuente de financiamiento de las MiPyMEs, se vuelve primordial implementar políticas que tiendan a ampliar los márgenes de rentabilidad empresarial destinados a reinversión. En este sentido es una buena medida pensar en exenciones impositivas sobre las utilidades reinvertidas.

Es importante generar políticas que permitan a las empresas informales ingresar al sector formal y crecer en productividad. En este sentido, uno de los aspectos determinantes, por ejemplo, hace referencia a la complejidad que enfrentan las empresas para cumplimentar con todas las regulaciones exigidas. Datos del Banco Mundial permiten cuantificar este problema: los días promedio que deben destinarse para la obtención de licencias de operación son 176 en Argentina, cuando el promedio para América Latina es de 55 días. Como se observa en el gráfico, México, Chile, Brasil suponen un costo significativamente inferior en términos de tiempo.

Por último, se analizó el caso de los distritos industriales en Italia como ejemplo de una estructura socio-económica que promueve el cooperativismo y la competencia entre empresas de pequeña y mediana escala. En estos distritos, los conjuntos de firmas industriales pequeñas y medianas han tenido una experiencia exitosa por su desarrollo dinámico y altamente competitivo a nivel internacional y lograron armonizar eficiencia productiva en actividades “tradicionales” a través de la innovación tecnológica y el cambio, estimulando el crecimiento de la firma y el empleo de calidad.

Bibliografía

- Castillo G., I. Gutierrez y G. Stumpo (Comps.): “Simplificación de trámites para la creación de empresas: la experiencia de Fundes”, *Documento de proyecto*, CEPAL y FUNDES, mayo 2007.
- CEPAL: “Progreso técnico y cambio estructural en América Latina”, *Documento de proyecto*, 2007.
- Cimoli, M. (ed.): “Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina”, CEPAL, *Documentos de proyecto*, N° 35, 2005.
- Collao Jorge y Giordano Osvaldo: “La excesiva carga burocrática genera informalidad laboral”. *Informes de la Economía Real, Empleo y Desarrollo Social*, Universidad Católica Argentina, Julio 2007.
- Crisafulli, L.: “Concentración y heterogeneidad en la estructura productiva de Córdoba”, *Congreso Anual AEDA*, Buenos Aires, 2010.
- Freeman, C.: *Technology policy and economic performance: Lessons from Japan*, Pinter Publisher, 1987.
- Hirschman, A.: *La Estrategia del Desarrollo Económico*, Fondo de Cultura Económica, 1961.
- Imbs J. y R. Wacziarg: “Stages of diversification”, *American Economic Review*, marzo 2003.
- Katz J. y G. Stumpo: “Regímenes sectoriales productividad y competitividad internacional”, *Revista de la CEPAL*, N° 75, 2001.
- Malerba, F.: “Learning by firms and incremental technical change”, *The Economic Journal*, N°102, 1992.
- Porcile, G.: “Una introducción al pensamiento estructuralista latinoamericano”, *Realidades y desafíos del desarrollo económico de América Latina*, 2008.
- Prebisch, R.: *Capitalismo Periférico. Crisis y Transformación*, Fondo de Cultura Económica, 1981.
- Quintar, A. y F. Gatto: “Distritos industriales italianos”, Documento de trabajo N° 29, CEPAL y CFI, julio 1992.
- Rodríguez, O.: “Aprendizaje, acumulación, pleno empleo: las tres claves del desarrollo”, *Revista Desarrollo Económico* N° 151, vol. 38, 1998.
- Rodrik, D.: “Políticas de Diversificación Económica”, *Revista de la CEPAL*, N° 87, 2005.
- Rubinstein, D. y M. Lupis: “Ventanilla única de trámites. Una aproximación conceptual”, *Quinto Congreso Argentino de Administración Pública*, 2009.
- Sanchez Slater: “Los distritos industriales italianos y su repercusión en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, en *Revista de Geografía Norte*, 2008.
- Schumpeter, J.: *Teoría del Desenvolvimiento Económico*, Fondo de Cultura Económica, 1963.
- Stiglitz, J.: “Economic Organization, Information and Development”, en Chenerey H. y T. Srinivasan (eds): *Handbook of Development Economic*, Vol 1, Amsterdam, North Holland, 1988.
- Stiglitz, J.: “Más Instrumentos y Metas más Amplias para el Desarrollo. Hacia el Consenso Post-Washington”, *Revista Desarrollo Económico* N° 151, vol. 38, 1998.



Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal

Las MiPyMEs industriales en Argentina

IERAL de Fundación Mediterránea