

## Las pymes argentinas: realidades y perspectivas

Diana Silveira \*

---

**Resumen:** Las pequeñas y medianas empresas no se diferencian de las grandes empresas sólo por su tamaño. Son generadoras de empleo, ingresos y agregaduría de valor. Nacen de emprendimientos con un período inicial que requieren de tutelaje y fortificación. Durante ese período, el Estado juega un rol importante facilitando su crecimiento y desarrollo a través de herramientas de apalancamiento y políticas de apoyo necesarias para construir empresas más competitivas, más innovadoras y más comprometidas con el desarrollo regional y su sociedad. Con vistas a amplificar cambios a nivel microeconómicos y a mejorar la dinámica macroeconómica, la evidencia sobre crecimiento y desarrollo económico muestra la importancia de trabajar sobre dos ámbitos correlacionados: la innovación y el fortalecimiento de encadenamientos productivos tanto por parte del Estado como también por parte del sector privado, retroalimentándose.

**Palabras clave:** pymes - plan de negocios - emprendimiento - Estado - sector privado - desafíos - limitantes.

[Resúmenes en inglés y portugués en la página 168]

---

(\*) Cursó la carrera en Ciencia Política en la UBA y la maestría de Relaciones y Negociaciones Internacionales en la UDESA-FLACSO-Universidad de Barcelona. Coordinadora del Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores (CEDEX) de la Universidad de Palermo.

### Las pymes en la economía argentina

Existen distintos criterios para encuadrar una empresa dentro de la categoría de pequeñas y medianas empresas (pyme), y éstos pueden variar no sólo entre distintos países sino también dentro de un mismo territorio a distintos efectos. En Argentina se define a las pyme por las ventas anuales y según el tipo de empresa. Se promedian los ingresos anuales de los últimos 3 años sin impuestos (en pesos argentinos). Se entiende por ventas totales anuales el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos tres (3) estados contables o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto Interno que pudiera corresponder, y deducido hasta cincuenta por ciento (50%) del valor de las exportaciones que surjan de dicha documentación. Para los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido, la Autoridad de Aplicación establecerá la metodología a utilizar para

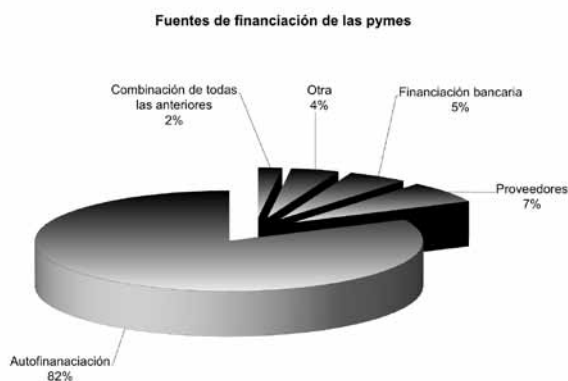
determinar el concepto de ventas totales anuales en función de la información disponible. Los topes de facturación anual en pesos argentinos para cada sector son: Agropecuario (54.000.000), Industria y Minería (183.000.000), Comercio (250.000.000), Servicios (63.000.000) y Construcción (84.000.000) –según la resolución 50/2013 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (Sepyme), dependiente del Ministerio de Industria.

Pero no se diferencian de las grandes empresas sólo por su tamaño. ¿Qué tienen de especial las pymes? Son generadoras de mano de obra intensiva, que se traduce en mayor empleo; permiten el arraigo local, que se traduce en el desarrollo de las economías regionales; permiten una distribución geográfica más equilibrada de la producción, del uso de recursos y de la riqueza, que generan movilidad social y una mejor distribución del ingreso ya que entre las pyme el salario tiene una mayor participación en el valor agregado; el promedio de la participación salarial en el valor agregado de una pyme industrial abarca un 73,6 % en contraposición con un 14,7% de la participación de las grandes empresas industriales. (Fundación Observatorio Pyme, 2008) (INDEC, 2004); tienen flexibilidad que les permite adaptarse a los cambios tecnológicos, económicos y en muchos casos detectar nuevos procesos, productos y mercados siendo generadores de nuevas ideas; poseen una capacidad dinámica y una gran potencialidad de crecimiento. Son piezas clave en la elaboración de productos con valor agregado, siendo un 74,55% empresas productoras de manufacturas de origen industrial. Le siguen en orden de importancia los servicios (16,36%) y productos primarios (1,82%). (Centro de Desarrollo para emprendedores y Exportadores de la Universidad de Palermo, 2007)

Una ventaja competitiva de las pymes es su capacidad de adaptabilidad gracias a su estructura pequeña; su posibilidad de especializarse en nichos de mercado ofreciendo un tipo de atención directa, y su capacidad comunicativa. Tiene la capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido.

Varios modelos de desarrollo productivo de países que hoy figuran entre las principales economías mundiales (Bologna en Italia, Barcelona y Madrid en España, Silicon Valley en Estados Unidos, Bangalore en India, Kista en Suecia, por citar algunos ejemplos exitosos) se han basado en políticas de fortalecimiento y promoción del crecimiento de sus empresas de menor porte relativo. En Argentina los fundamentos de su sector industrial lo construyeron las pymes surgidas de la gran corriente inmigratoria del siglo XIX. El país cuenta con aproximadamente 1.800.000 pymes, –incluyendo a monotributistas y microempresarios– alrededor del 40% están concentradas en la Capital Federal y el conurbano, en un territorio menor al 3% nacional (Fundación Observatorio Pyme, 2011). Además, hay núcleos territoriales muy densos como Mendoza capital y San Rafael; Córdoba, donde la distribución tampoco es uniforme en todo el territorio; lo mismo ocurre en Santa Fe, donde hay polos importantes en Rosario, Reconquista, Venado Tuerto y Rafaela, por ejemplo. Representan el 99,6% del total de unidades económicas y aportan casi el 70% del empleo, el 50% de las ventas y más del 30% del valor agregado. “Las pymes son la clase media de la economía” (Donato, 2011) ya que son el gran motor de distribución positiva de la riqueza. Por otra parte, de las 140 mil empresas pequeñas y medianas creadas entre

2003 y 2010, el 16% corresponde al sector industrial, estimándose que de las 694 mil que operan en el país –sin incluir a monotributistas y microempresarios– un 12% son industriales (Sepyme, 2011). Asimismo en la provincia de Buenos Aires se concentran el 32% de las mipymes, seguida por Capital Federal con el 23%, Santa Fe un 11%, Córdoba el 10%, Mendoza un 4% y Entre Ríos el 3%, representando a los distritos en donde hay instaladas más empresas (ver gráfico 1). En el resto de las provincias la cantidad es bastante menor pero homogénea. Aunque la distribución geográfica es amplia, los empresarios suelen quejarse por la falta de coordinación entre los Estados municipal, provincial y nacional. (Gammacurta, 2011)



**Gráfico 1.**

Desde lo estructural, el proceso de crecimiento iniciado a partir de la devaluación ha generado cambios importantes y positivos en el entramado productivo pyme. Los relevamientos hechos por el Ministerio de Industria y Turismo destacan, entre otros, un aumento del grado de informatización; modernización tecnológica; aumento de la profesionalización y mayor participación en la ejecución de acciones de Responsabilidad Social Empresaria (Roura, 2013)

No obstante veremos más adelante que las empresas tienen un camino importante por recorrer acompañadas de políticas públicas idóneas.

## Del emprendimiento a la pyme

Pero ¿cómo es posible que un emprendimiento se convierta en una pyme? ¿Cómo se “hace” una pyme? ¿Qué instituciones contribuyen en su formación?

En su amplia mayoría se inician como un emprendimiento, con un denominador común: su motor es una persona emprendedora, que en pos de realizar su idea busca y organiza recursos para desarrollarla; invierte sus fuerzas, sus capacidades, sus contactos y sus finan-

zas. Ser emprendedor exige tener la capacidad de tomar decisiones y resolver de forma efectiva las situaciones difíciles e inesperadas. Es crear y construir algo de valor a partir de prácticamente nada; es una forma de pensar y actuar que está basada en la obsesiva búsqueda de la oportunidad, desde un enfoque holístico y basado en el liderazgo equilibrado con el propósito de la creación de riqueza. Implica cualquier intento de crear nuevos negocios o empresas, o la expansión de un negocio existente, por una persona, un equipo o un negocio establecido asumiendo una responsabilidad significativa por los riesgos inherentes como también por los resultados. (Antonopoulos, 2013)

Definida la idea del proyecto, le sucede la búsqueda del equipo de trabajo más idóneo y la búsqueda del capital necesario para realizarlo. Se comienza con aportes propios, subsidios, capital semilla o a las tres “F”: Family, Friends and Fools (familiares, amigos y “alocados”) que creen en la idea de negocio y apoyan económicamente en las primeras fases del proyecto. En el caso de los familiares y los amigos cada uno sabe dónde encontrarlos. Pero ¿qué pasa con aquellos alocados? ¿Dónde encuentro a los inversores que pueden participar del proyecto? Aquí es donde toman relevancia las instituciones que contribuyen a la formación de pymes. Los organismos públicos, nacionales, provinciales y municipales; organizaciones sin fines de lucro; centros de desarrollo o incubadoras pertenecientes a Universidades públicas o privadas; consultoras privadas, entre otras. Todos ellos generan un espacio de interacción en donde las ideas se unen con los capitales y los emprendedores con los inversores. Un mismo proyecto, puede ser, además financiado por uno o varios inversores y programas reduciendo así el riesgo de todos aquellos que han participado (incluyendo a familiares y amigos).

¿Qué lugar ocupa la financiación de un emprendimiento? No siempre el primer lugar, ya que la capacidad económica no es el factor determinante del éxito de un proyecto inicial como sí lo es la motivación y la conformación de un buen equipo de trabajo que pueda desarrollarla (Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores de la Universidad de Palermo, 2013). No obstante, una vez que el emprendimiento crece necesita de inversión para seguir expandiéndose. Se suman entonces otras formas de financiación como los inversores ángeles, los capitales de riesgo, los préstamos bancarios y líneas de crédito, los socios con capital, entre otros.

Asimismo la constancia y perseverancia; la creatividad y el ingenio; el tener una idea innovadora; el tener objetivos claros a cumplir; la pasión; el conocimiento, la experiencia e información adecuada; el asesoramiento adecuado, y armar un plan de negocios y estrategias son factores necesarios e inclusivos de un emprendimiento exitoso.

## El Plan de Negocios

El plan de negocios es una herramienta básica de análisis, de evaluación de gestión y de proyección que tiene como objeto fortalecer la idea de negocio, ya se trate de un emprendimiento de producción general, o de industrias culturales o de comercialización de bienes o servicios. Un plan de negocios contiene varios capítulos que de forma integrada y sintética resumen una investigación y puesta en prueba de diferentes variables a considerar para el éxito de un negocio.

Principalmente los capítulos que integran un plan de negocios buscan definir la misión, visión y valores del proyecto; detallar el planeamiento estratégico en base a la puesta en valor, creatividad y productividad del mismo; evaluar y analizar las oportunidades del mercado desde el lado del cliente/consumidor como también a la competencia; armar un organigrama de administración detallando las funciones de cada uno, su gestión y su control; desglosar las etapas del proyecto identificando las fuentes de financiamiento para cada una y elaborar un cuadro de pérdidas y ganancias que permitan realizar un análisis económico financiero.

Lo que permite un plan de negocios dinámico es poner a prueba constantemente supuestos, hipótesis y diferentes variables. Se trata de contrastarlos con la realidad para mejorar la capacidad productiva, gerencial y financiera.

### **El rol del Estado: limitantes y desafíos**

Algunas de las políticas de apoyo a la pyme necesarias para construir empresas más competitivas, más innovadoras y más comprometidas con el desarrollo regional y su sociedad son:

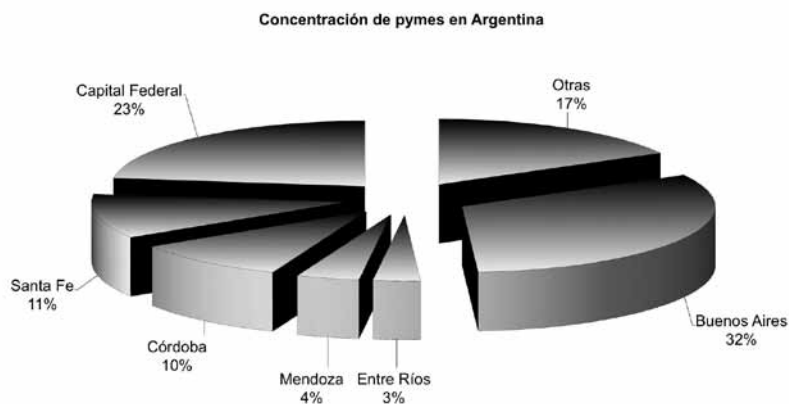
- El fomento de la asociatividad entre empresas,
- la incorporación de tecnología y de diseño,
- el fomento de la actividad emprendedora,
- la facilitación de la inversión productiva, y
- la mejora en el acceso al financiamiento.

¿Pero qué sucede en el contexto actual? Se observan diferentes prioridades a resolver según la zona, aunque los temas se repiten: mejoras en la logística e internacionalización, mejoras en el aspecto energético, disponibilidad de recursos humanos capacitados y acceso al financiamiento y a la inversión para garantizar un desarrollo empresarial sostenible en el tiempo. Resultan necesarias políticas públicas que mejoren los puntos mencionados. En relación a la logística, los ferrocarriles, el puerto, los aeropuertos, los sistemas aéreos, los sistemas del costo, el transporte, son dos veces más caros en términos reales que en cualquier más país desarrollado. El traslado de la mercadería resulta muy costoso.

En términos energéticos, existe una insuficiente dotación de energía para las empresas, a pesar de que se observa una mejoría a partir de 2007 ya que disminuyeron los cortes de luz sorpresivos. La insuficiencia de recursos humanos calificados es un limitante también al crecimiento de las empresas, que hacen sus esfuerzos de capacitación pero el país no tiene una dotación suficiente como para permitir la expansión más decidida. El 80% de las empresas tiene dificultades medio-altas para conseguir operarios calificados, técnicos de nivel terciario; 40% para encontrar mano de obra no calificada; y 30% de las pymes tienen problemas para conseguir profesionales jóvenes con formación universitaria.

En cuanto al acceso al financiamiento, hay pocos depósitos en pesos en los bancos, el 10 o 15% del PBI mientras que en la mayoría de los países “normales” es del 80 o 90%. Las empresas no pueden crecer porque están completamente capitalizadas con recursos propios, que son pocos y caros (Donato, 2011). Un 83,64% de las empresas recurre a fondos

propios para financiar su producción destinada a las exportaciones, un 7,27% lo hace mediante bancos, y un 9,09% se apoya en sus proveedores; lo cuál deja ver la baja concurrencia de las empresas al crédito bancario. La autofinanciación es una opción muy válida para las empresas, y en ningún momento se intenta desmeritarla, ya que gracias a ella es que las pyme se han convertido en el motor de la inversión empresaria nacional. El problema es su sustentabilidad en el tiempo y la limitación que significa para el crecimiento cuando se utiliza de manera exclusiva pues impide la obtención de recursos por otros medios (Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores de la Universidad de Palermo, 2007). Las restricciones de crédito o acceso imperfecto al mercado de capitales amplifican el impacto sobre el crecimiento al limitar el financiamiento de largo plazo.



**Gráfico 2.** Fuentes de financiación de las pymes en base a la Encuesta a pymes exportadoras, CEDEX de la Universidad de Palermo, 2007.

Por otra parte, existe un déficit en materia de políticas de aliento al comercio exterior de alto valor. Resulta necesario fortalecer y mejorar los sectores productivos de mayor intensidad tecnológica, que son los que generan los mejores puestos de trabajo y los que arrastran los sectores productivos más modernos y más dinámicos en el mundo. En este sentido, y más allá de las declaraciones y pronunciamientos de que se debe promover la exportación de productos industriales con contenido nacional, el esfuerzo gubernamental se concentra fundamentalmente en la sustitución de importaciones logrando que muchas industrias se instalaran en el país y muchas implantaran en Argentina parte de sus procesos productivos; que se crearan muchos puestos de trabajo y que creciera fuertemente el producto bruto industrial. Pero no logró revertir el déficit comercial industrial de nuestra economía. Una de las políticas económicas que estuvieron ausentes en estos años fue la falta de un plan de promoción de exportaciones. Esta situación se sumó a la crisis mundial que comenzó en el 2008/2009 que provocó una importante caída de la tasa de crecimiento

del comercio exterior, provocando un freno a las exportaciones mundiales y la existencia de grandes stocks de bienes sin demanda, buscando países a donde ingresar, a precios inferiores a los de sus costos de producción. El crecimiento del comercio exterior global, que era de 15% anual antes de la crisis, alcanzó una tasa de crecimiento de 2,1% en 2012. En especial, desde el sector externo, se necesita lanzar un fuerte programa de promoción de exportaciones, que introduzca a la actividad a nuevas empresas, que se mejore el perfil y calidad de los productos que exporta la Argentina y que cada vez más productos industriales que se consumen en el país se produzcan localmente.

En la situación actual de nuestro país, ese salto podría darse principalmente a través de la agregación de más valor a los bienes primarios y los recursos naturales que actualmente se exportan en forma de *commodities* y a los bienes industriales de bajo y medio valor agregado. Ambos procesos permitirían modificar gradualmente la estructura primaria actual de numerosas zonas y regiones del país e ir desarrollando un tejido y una demanda industrial más compleja; orientar el trabajo hacia actividades de más productividad y mayores salarios; y crear una demanda global de mayor poder adquisitivo.

¿Por dónde se empieza? Tal como propone el informe de AIREA (Solda, 2013) es necesario que las políticas públicas trabajen en pos de la apertura de centros de promoción de exportaciones industriales en países emergentes que realicen inteligencia y promoción comercial, con personal de las cámaras industriales pymes, bajo un programa de objetivos y metas concretas; celebren acuerdos con países para la promoción recíproca de exportaciones de alto valor agregado a través de un programa de nuevos exportadores industriales financiando el costo de viajes, estadías, participación en ferias, estudios de mercado, planes de negocio y mejora de productos y procesos, a recuperar una vez lograda la primer exportación. En paralelo se podrían sumar tutores para consorcios de exportación, programas de promoción para las provincias, cursos de capacitación para las gerencias, y programas de mejora de la competitividad, entre otros.

En términos burocráticos administrativos se debería reducir fuertemente los tiempos de devolución de IVA, reducir los derechos de exportación y aumentar los reintegros y reembolsos para lograr un fuerte estímulo y una clara señal de promoción a la exportación de productos industriales y de alto valor agregado. En relación a la legislación, se podría volver a tener una Ley de Promoción de Exportaciones pyme, con valor agregado, que apueste a la internacionalización de las empresas argentinas, que entre otras medidas plantee aplicar un Derecho de Importación del 1% del valor FOB a las compras de extrazona. Lo obtenido por esta vía permitiría recaudar alrededor 400 millones de dólares anuales para promover las exportaciones de empresas pyme con valor agregado.

## **El rol del sector privado: limitantes y desafíos**

¿Cuán responsable es el sector privado de las dificultades estructurales? Las pymes sufren de una falta de profesionalización en su gestión. Hacen falta más certificación de calidad para acceder a mercados internacionales, más normas de procedimiento escritas y menos gestión familiarística de los negocios (Donato, 2011). Existe una escasa diferencia entre la propiedad y la función gerencial; la visión de la empresa se mezcla con el proyecto

personal del dueño; existe un menor poder de negociación ante clientes y proveedores; mayor escasez de recursos económicos y técnicos; dificultad de acceso a información y herramientas y baja participación en redes empresarias. Pero por otra parte, existe un mayor compromiso con el proyecto; mayor flexibilidad y adaptación a los cambios (Bruera, 2008). Todo lo mencionado les impide crecer sustentablemente y a tasas más altas.

El acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de fracasar, por lo que es importante que las pymes amplíen su mercado o sus clientes. Asimismo y en relación a la financiación, las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo. Una herramienta son las sociedades de garantías recíprocas y el capital de riesgo. Con respecto al empleo, existe mucha rigidez laboral frente a la dificultad para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para éstas. Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación en términos de tecnología, por lo que tienen que asociarse con universidades o con otras empresas. Nuevamente se hace referencia al subdesarrollo del sistema financiero que limita la incorporación de capital físico. Seguida de una baja profundización financiera de las empresas industriales. La solución propuesta es incentivar el mayor apalancamiento financiero de las pyme desarrollando el mercado de crédito a éstas.

En cuanto al aspecto de desarrollo organizativo, se observa una marcada asociación entre el desarrollo organizacional y el desempeño a mayor nivel de competitividad (Fundación Observatorio Pyme, 2010). Esto está dado por la conjunción de los índices de desempeño y de desarrollo organizativo. Corresponden al índice de desempeño si: las empresas no cuentan con capacidad ociosa, se encuentran atravesando una fase de crecimiento acelerado o normal, cuentan con maquinaria en mejor estado, invirtieron en el corto plazo (+/- 1 año), mayor proporción de inversiones sobre ventas, realizan una búsqueda de personal calificado (profesionales o técnicos especializados), realizó actividades de capacitación de su personal, utilizó programas públicos de capacitación; utilizó financiamiento bancario o del mercado de capitales, cuenta con un proyecto frenado por falta de financiamiento, y utiliza programas públicos y privados. Con respecto a las variables que inciden en el índice de desarrollo organizativo, poseen mayor grado de desarrollo si: la empresa realiza otras actividades relacionadas o no con su sector, es S.A o S.R.L., cuenta con un mayor número de gerencias, cuenta con un organigrama conocido por los empleados, cuenta con una estructura organizativa con muchas funciones, planifica anual o semestralmente sus actividades, monitorea la satisfacción de sus clientes, contrata servicios de consultoría, cuenta con certificación de calidad o está en proceso de certificación, es exportadora, cuenta con una mayor proporción de profesionales y técnicos especializados, cuenta con una política de incentivos para retener al persona y cuenta con control de accidentes de trabajo. Teniendo en cuenta estos índices es que se basa la importancia de formular estrategias de desarrollo empresariales. Cada realidad empresarial cuenta con características propias en cuanto a estructura productiva, mercado de trabajo y capacidad empresarial, dotación de recursos naturales e infraestructura, sistema social y político y tradición y cultura. Entre las pymes argentinas la heterogeneidad del entramado empresarial cobra particular importancia, manifestándose en formas diferenciadas de acceso a la información estratégica, a las estrategias seguidas para ganar mercados y a la participación en aspectos asociativos,



todo lo cual afecta las potencialidades de su propia trayectoria. Se destaca la necesidad de adoptar un carácter sistémico para el desarrollo que supone el crecimiento conjunto de las empresas del sistema productivo regional logrando que éstas se enfoquen en los tipos de vinculación empresarial y en la extensión de los encadenamientos productivos que permitan aumentar la competitividad del conjunto.

Algunos desafíos pendientes para las pymes argentinas es revertir la compra masiva de las empresas más competitivas argentinas que se produjo en las últimas décadas, por parte de compañías transnacionales, que alienta el envío de dividendos al exterior y la importación de buena parte de su producción. También revertir la cultura imperante en la gerencia de mayor parte de las industrias, de aumentar los precios y cubrir con importaciones los aumentos de demanda, en lugar de invertir para aumentar la producción y mantener la competitividad de sus productos. El peso en el mercado de grandes jugadores transnacionales, que alientan la exportación de recursos naturales sin agregarles valor, dado el fuerte vínculo con los productores locales que controlan el mercado y que asienten y mantienen este tipo de exportación.

En relación a la internacionalización, existe una reducida incidencia de las pyme industriales argentinas en el comercio exterior. Solamente alrededor de un 18% (Solda, 2013) exporta a diferencia de las italianas que exportan entre el 45 y el 50% -proporción de empresas que exportó al menos el 5% de sus ventas, en base a la Encuesta Estructural de Fundación Observatorio Pyme). (Fundación Observatorio Pyme, 2008). Con respecto a la región, la Argentina todavía es un país que tiene relativamente alta tasa de empresariedad pyme. Tiene una proporción de empresas exportadoras más alta que el promedio de la región, aunque hay países que se están acercando muy rápido, como Colombia, Brasil y Chile (Fundación Observatorio Pyme, 2010). Si la Argentina no tiene la capacidad de competir en los mercados internacionales por escasear de empresas dotadas para hacerlo, otros que sí lo están se acercan al mercado. Exportar es un punto de llegada que indica una fortaleza competitiva global. Ya no hay mercado interno y externo, hay un mercado. Existen industrias que se desarrollan localmente pero no exportan. Por otra parte, según relevamientos de la Fundación Observatorio Pyme, las empresas exportadoras se orientan preferentemente al comercio regional (Mercosur y resto de Latinoamérica) contribuyendo al proceso de integración y competitividad regional.

Asimismo el foco de las empresas debería estar en mejorar la competitividad “precio” y fortalecer aun más los factores de competitividad “no precio” a saber: la innovación tecnológica, el aprendizaje, el diseño y la calidad, las inversiones y la capacidad exportadora (Kosacoff, 2007). ¿De qué forma? A través de la localización de nuevas inversiones e inserción de las filiales de empresas transnacionales en los sistemas integrales de producción internacional para mejorar su calidad de inserción; internacionalizar las grandes empresas locales (mediante la exportación de la inversión extranjera directa argentina) que permita desarrollar grandes empresas nacionales; nuevas empresas y desarrollo de capacidades productivas para aumentar el número de empresas innovadoras. Potenciar ventajas competitivas naturales: los recursos naturales y los insumos básicos de uso difundido. Desarrollar ventajas competitivas dinámicas: los rubros automotrices, biotecnología, diseño, software informático, turismo, medicina, metalmecánica, bienes culturales. Generar un ambiente propicio a la inversión. Desarrollar productos globales por las empresas trans-

nacionales. Son necesarias acciones en búsqueda de mayor valor agregado que permitan el crecimiento de la productividad y la innovación, articulando el desarrollo de proveedores y clientes, fortalecer el sistema educativo, estimular el desarrollo local y la inversión en infraestructura y servicios de apoyo.

Es cierto que las pymes son las mayores generadoras de fuentes de trabajo en el país, pero por sus estructuras financieras muchas veces débiles, de cada diez empleos que crean, ocho están en negro. Se trata de un fenómeno de impacto muy negativo en la economía del país que no es reversible si no se simplifica y modera la carga tributaria que implica tener a los trabajadores registrados. La alta propensión a generar empleos por fuera de la legalidad obedece a una multiplicidad de factores, pero en términos de importancia un rasgo decisivo es la fuerte asociación entre informalidad laboral y tamaño de la empresa. De acuerdo a los datos del INDEC correspondientes al cuarto trimestre del 2012 señalan que el 60% del empleo no registrado en el sector privado es generado por empresas con menos de 5 trabajadores. Otro 19% del empleo no registrado en el sector privado es generado por empresas con entre 6 y 10 trabajadores. De esta manera, el 79% -es decir, casi 8 de cada 10- trabajadores no registrados privados trabajan en empresas con menos de diez trabajadores. (Instituto para el Desarrollo Argentino, 2013)

## En síntesis

El sector pyme es un dinamizador de la generación de empleo, ingresos y agregaduría de valor. Nacen de emprendimientos con un período inicial que requieren de tutelaje y fortificación. Durante ese período el Estado juega un rol importante facilitando el crecimiento y facilitando la madurez durante esa “adolescencia” brindando herramientas de apalancamiento particularmente en el área financiera y de expansión de mercados.

Se requiere fortalecer el tramado de las pyme a través del desarrollo de una política comercial estratégica, la participación activa en las negociaciones internacionales, la creación de nuevas instituciones financieras, el fomento de la asociatividad, el fomento a las empresas de manufactura y de servicios; y el incentivo a los clusters industriales, agroalimentarios y de recursos naturales.

Con vistas a amplificar cambios a nivel microeconómicos y a mejorar la dinámica macroeconómica, la evidencia sobre crecimiento y desarrollo económico muestra la importancia de trabajar sobre dos ámbitos correlacionados: la innovación y el fortalecimiento de encadenamientos productivos tanto por parte del Estado como también por parte del sector privado, retroalimentándose.

## Referencias Bibliográficas

- Acuña, E. (año). *Definición PyME en la Argentina*.  
Antonopoulos, A. (abril, 2013). *Seminario Internacional en Emprendedorismo*. Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores de la Universidad de Palermo.

- Bruera, I. (2008). *Las Pymes en la economía Argentina*. Disponible en: [www.uces.edu.ar/institutos/insecap/.../presentacion-ignacio-bruera.pdf](http://www.uces.edu.ar/institutos/insecap/.../presentacion-ignacio-bruera.pdf)
- Cohen Arazi, M. (2012). *Las pymes en la Argentina y en la región*. IERAL. Disponible en: <https://www.google.com.ar/#q=Marcos+Cohen+Arazi+%2B+%E2%80%A2%09Las+pymes+en+la+Argentina+y+en+la+regi%C3%B3n>
- Crespo, E. (2006). *Evolución reciente de las exportaciones Pymes en Argentina. Debate para una mejor inserción externa*. Disponible en: <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/27475/P27475.xml&xsl=/argentina/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>
- Donato, V. (1º de noviembre de 2011). Las pymes el gran motor distributivo. Fundación Observatorio Pyme, *La Nación* (Diario en Línea). Disponible en: [www.lanacion.com.ar/1418679-las-pymes-el-gran-motor-distributivo](http://www.lanacion.com.ar/1418679-las-pymes-el-gran-motor-distributivo)
- Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores (2007). *Encuesta pymes exportadoras*. Buenos Aires: Universidad de Palermo.
- Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores (2013). *Encuesta emprendedores*. Buenos Aires: Universidad de Palermo. Disponible en: <http://www.palermo.edu/economicas/cedex/investigacion.html>
- Gammacurta, G. (agosto, 2011). Las pymes se consolidan como un sector clave. *Ambito Financiero* (Diario en Línea). Disponible en: [www.ambito.com/noticia.asp?id=595591](http://www.ambito.com/noticia.asp?id=595591)
- Instituto para el Desarrollo Argentino (septiembre, 2013). Las pymes generan ocho de cada diez empleos en negro. *Ambito Financiero* (Diario en Línea). Disponible en: <http://www.ambito.com/noticia.asp?id=708116>
- Fundación Observatorio Pyme (marzo, 2010). *Informe especial: Competitividad empresarial, desarrollo organizativo y gestión comercial de las pymes industriales*.
- INDEC (2004). *Encuesta Nacional a grandes empresas*.
- Fundación Observatorio Pyme (2013). *Informe especial: Definiciones de pyme en Argentina y el resto del mundo*. Disponible en: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:kGa8OJM3n98J:www.observatoriopyme.org.ar/download/informes/IE\\_Definicion\\_PyME-FOP-Abril\\_2013.pdf+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=ar](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:kGa8OJM3n98J:www.observatoriopyme.org.ar/download/informes/IE_Definicion_PyME-FOP-Abril_2013.pdf+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=ar)
- Fundación Observatorio Pyme (2008). *Encuesta Estructural*.
- Kosacoff, B. (2007). *Diagnóstico económico-social en Argentina*, CEPAL, Naciones Unidas Oficina en Buenos Aires. Disponible en: [www.cepal.cl/argentina](http://www.cepal.cl/argentina), <http://www.google.com.ar/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CEEQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.gdfe.org.ar%2Ffiles%2FDoc33%2520Presentaci%25F3n%2520Bernardo%2520kosacoff.ppt&ei=CO1BUslNKYeY9gT7u4DIDA&usq=AFQjCNEQQm8KjfSPgpMNyvCCzUO8yCqNiQ&sig2=gXGBlk86KfUbHabIdTclFa&bvm=bv.52434380,d.dmg>
- Roura, H. (2013). *Las PyMES en el desarrollo de la economía argentina*. Disponible en: [http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Las%20PyMES%20en%20el%20desarrollo%20de%20la%20econom%C3%ADa%20argentina\\_\\_\\_169](http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Las%20PyMES%20en%20el%20desarrollo%20de%20la%20econom%C3%ADa%20argentina___169)
- Solda, S. (2013). *Propuesta para el aumento de las exportaciones con Valor Agregado*. Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina.

---

**Summary:** Sizing is not the only difference between small and medium companies. They generate employment, income and added value. They are born with an initial period of tutelage and requiring fortification. During that period, the state plays an important role in facilitating their growth and development by leveraging tools and political support needed to build more competitive, more innovative and more committed to society and regional development companies. In order to amplify changes at microeconomic level and to improve the macroeconomic dynamics, it is important to work on two interrelated areas: innovation and strengthening of the production chains by both the State and the private industry.

**Key words:** SMEs - business plan - entrepreneurship - state - private sector - challenges - constraints.

**Resumo:** As pequenas e médias empresas não se diferenciam das grandes empresas somente por seu tamanho. São geradoras de emprego, ingressos e de valor. Nasceram de empreendimentos com um período inicial que requerem de tutela e fortificação. Durante esse período, o Estado tem um papel importante facilitando seu crescimento e desenvolvimento através de ferramentas de respaldo e políticas de apoio necessárias para construir empresas mais competitivas, mais inovadoras e mais comprometidas com o desenvolvimento regional e sua sociedade. Com o objetivo de ampliar mudanças ao nível microeconômico e melhorar a dinâmica macroeconômica, a evidência sobre crescimento e desenvolvimento econômico mostra a importância de trabalhar sobre dois âmbitos correlacionados: a inovação e o fortalecimento de cadeias produtivas tanto por parte do Estado como também por parte do setor privado.

**Palavras chave:** PMEs - plano de negócios - empreendimento - Estado - setor privado - desafios - limitantes.

---